

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE GESTIÓN Y ALTA DIRECCIÓN



**Educación financiera y endeudamiento en MYPES: Caso Elévate
Global en Lima Sur en el año 2019**

Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Gestión con mención en
Gestión Empresarial presentada por:

CHEMPÉN ZAVALA, Melissa Isabel

QUINTANILLA SAAVEDRA, Raquel

VILCAS MUÑOZ, Gianella Rocío

Asesoradas por: Dr. Marta Lucía Tostes Vieira

Lima, 07 de setiembre del 2020

La tesis

Educación financiera y endeudamiento en MYPES: Caso Elévate Global en Lima Sur en el año 2019

ha sido aprobada por:

Mgtr. Monica Patricia Bonifaz Chirinos

[Presidente del Jurado]

Dr. Marta Lucía Tostes Vieira

[Asesor Jurado]

Mgtr. Franco Alberto Rivas Zaferson

[Tercer Jurado]

A Dios por su infinito amor. A mis padres, María y Luis por todo lo que han hecho por mí. Gracias madre por cada sacrificio, por creer en mí, por ser mi ejemplo, mi fortaleza y mi apoyo incondicional en cada instante de mi vida. A mis hermanos, Lisseth y Mathias por su amor y todo lo que aprendo de ellos. A Erick, mi compañero eterno, por alegrar mis días.

Melissa Chempén Z.

A Dios por ser guía y ayuda en mi vida, le debo gratitud por los padres que me dio. A Soledad, mi madre, por ser mi inspiración de fuerza y perseverancia, a mi padre, Ramón, sin su apoyo y esfuerzo esto no sería posible. A mi familia y amigos, cuyo cariño siempre estuvo presente. Gracias por inspirar tanto.

Raquel Quintanilla S.

A mis padres, Ronald y Mónica, a quienes les debo todos mis logros y me impulsan a seguir mis sueños. No me alcanzan las palabras para agradecer todo lo que han hecho por mí. A mis hermanos, quienes son mis amigos para toda la vida. Por último, a familiares y amigos que estuvieron acompañándome a lo largo de esta etapa

Gianella Vilcas M.

Un agradecimiento especial a nuestra querida asesora Marta Tostes, por su valiosa guía, a lo largo de esta investigación. A los profesores Luis Riquelme y Berlan Rodríguez por su paciencia y apoyo. A Elévate Global, por permitirnos ingresar a su organización y reconocer su iniciativa de contribuir a la educación financiera en el país. Y finalmente, a todos los que participaron en este proceso y contribuyeron a cumplir nuestro objetivo.



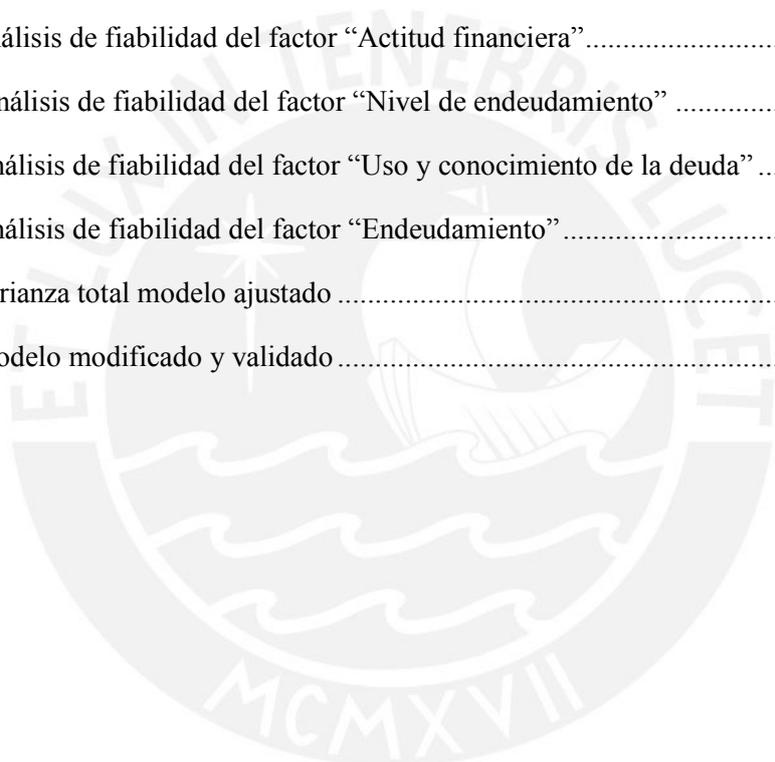
TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1. Problema de investigación.....	2
2. Pregunta de investigación.....	6
2.1. Pregunta general	6
2.2. Preguntas específicas.....	6
3. Objetivos de investigación	6
3.1. Objetivo general	6
3.2. Objetivos específicos	6
4. Justificación.....	7
5. Viabilidad.....	8
6. Limitaciones.....	9
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	10
1. MYPES	10
1.1. Definición.....	10
1.2. Características de la MYPE.....	12
1.3. Decisiones financieras de la MYPE.....	14
1.4. Acceso al crédito de la MYPE.....	20
2. Educación financiera	24
2.1. Definición.....	24
2.2. Programas de educación financiera	28
2.3. Relevancia	30
3. Deuda y educación financiera.....	31
4. Fundamentos teóricos de los determinantes del endeudamiento en las MYPES.....	34
4.1 Conocimiento financiero se relaciona con el comportamiento financiero y la actitud del empresario MYPE.....	35

4.2	Conocimiento financiero como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE.....	36
4.3	Comportamiento financiero como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE.....	36
4.4	Actitud financiera como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE37	
CAPÍTULO 3: MARCO CONTEXTUAL.....		39
1.	Formación y caracterización de las MYPES.....	39
1.1.	A nivel internacional	39
1.2.	A nivel latinoamericano.....	40
1.3.	A nivel nacional.....	40
1.4	Emprendedores por necesidad y oportunidad	42
2.	Retos de crecimiento de las MYPES en el Perú	43
3.	Acceso al sistema financiero	45
4.	Educación financiera en el Perú	48
4.1.	Programas de capacitación	50
5.	Elévate Global.....	52
5.1.	Descripción del modelo de negocio.....	52
5.2.	Objetivos del programa	53
5.3.	Elementos del programa	54
CAPÍTULO 4: MARCO METODOLÓGICO.....		56
1.	Planteamiento metodológico	57
1.1.	Enfoque de la investigación.....	57
1.2.	Alcance de la investigación	58
1.3.	Estrategia de investigación	59
1.4.	Diseño metodológico.....	59
1.5.	Población y muestra	60
1.6.	Consentimiento Informado	62
2.	Selección del objeto de estudio.....	62

3.	Mapeo de actores e identificación de necesidades de información	63
3.1.	Especialistas	64
3.2.	Representantes de Elévate Global.....	64
3.3.	Otros actores relevantes	65
4.	Herramientas de la investigación.....	65
4.1.	Herramientas cuantitativas.....	65
4.2.	Herramientas cualitativas.....	67
5.	Análisis de datos.....	67
CAPÍTULO 5: RESULTADOS		71
1.	Análisis de información cualitativa	71
1.1	Análisis de conteo y discusión de resultados	71
1.2	Análisis de hallazgos	72
2.	Análisis de información cuantitativa	82
2.1	Análisis de resultados a través de Estadística Descriptiva	82
2.2	Análisis Factorial.....	84
2.3	Análisis de resultados a través de ecuaciones estructurales	87
2.4	Los factores de que determinan la educación financiera en MYPES participantes .91	
2.5	Los factores de que determinan el endeudamiento de las MYPES participantes93	
2.6	La influencia de la educación financiera en el endeudamiento de empresarios MYPES.....	94
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		96
1.	Conclusiones	96
2.	Recomendaciones.....	98
REFERENCIAS.....		101
ANEXO A: Encuesta de nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda.....		113
ANEXO B: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global.....		114
ANEXO C: Guía de entrevista para pequeño empresario.....		122

ANEXO D: Guía de entrevista para experto PUCP.....	124
ANEXO E: Guía de entrevista para capacitador (Elevatero).....	126
ANEXO F: Estructura de referencias de sub-variables del análisis cualitativo	128
ANEXO G: Matriz de consistencia	129
ANEXO H: Estructura de análisis cualitativo y cuantitativo de la investigación	134
ANEXO I: Perfil de la muestra	136
ANEXO J: Análisis de fiabilidad del factor “Conocimiento financiero”.....	139
ANEXO K: Análisis de fiabilidad del factor “Comportamiento financiero”.....	140
ANEXO L: Análisis de fiabilidad del factor “Actitud financiera”.....	141
ANEXO M: Análisis de fiabilidad del factor “Nivel de endeudamiento”	142
ANEXO N: Análisis de fiabilidad del factor “Uso y conocimiento de la deuda”	143
ANEXO O: Análisis de fiabilidad del factor “Endeudamiento”.....	144
ANEXO P: Varianza total modelo ajustado	145
ANEXO Q: Modelo modificado y validado.....	146



LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Decisiones de la administración financiera	18
Tabla 2: Definición funcional de educación financiera para MYPES	25
Tabla 3 : Dimensiones de la educación financiera según la OCDE	27
Tabla 4: Resumen de preguntas y competencias del instrumento de medición de educación financiera para MIPYMES de la OCDE.....	28
Tabla 5: Características de un programa efectivo de educación financiera.....	29
Tabla 6: Perú. Empresas según segmento empresarial, 2018	41
Tabla 7: Perú. Evolución anual de la inclusión financiera de MIPYME, periodo 2014-2018	46
Tabla 8: Resultados de referencias del factor Conocimiento financiero	73
Tabla 9: Resultados de referencias de factor Comportamiento financiero	74
Tabla 10: Resultados de referencias del factor Actitud financiera.....	75
Tabla 11: Resultados de referencias del factor Estado de la deuda.....	76
Tabla 12: Resultados de referencias del factor Conocimiento y uso de la deuda.....	77
Tabla 13: Edad promedio de la muestra	83
Tabla 14: Perfil de la muestra.....	84
Tabla 15: Estadísticas de fiabilidad	86
Tabla 16: Comportamiento de los ítems	86
Tabla 17: Prueba de KMO Y Barlett	87
Tabla 18: Fiabilidad de escala Alpha de Cronbach.....	89
Tabla 19: Análisis de parámetros del modelo	89
Tabla 20: Índices de bondad de ajuste del modelo final	90
Tabla 21: Análisis de “P-valor” final	91

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Marco Metodológico.....	56
Figura 2: Estrategia de investigación.....	59
Figura 3: Segmentación de la población en número de empresarios	60
Figura 4: Modelo de análisis factorial confirmatorio (AFC)	88
Figura 5: Modelo de análisis final ajustado	90



LISTA DE ACRÓNIMOS

AFC	Análisis Factorial Confirmatorio
BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
CAF	Banco de Desarrollo de América Latina
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEPYME	Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa
CFI	<i>Comparative Fit Index</i>
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
ENIF	Estrategia Nacional de Inclusión Financiera
FOSIS	Fondo de Solidaridad e Inversión Social
GEM	<i>Global Entrepreneurship monitor</i>
GRADE	Grupo de Análisis para el Desarrollo
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
INFE	Red Internacional de Educación Financiera
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin
MIPYMES	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MYPES	Micro y Pequeñas Empresas
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PBI	Producto Bruto Interno

PLANEF	Plan Nacional de Educación financiera
PISA	Programme for International Student Assessment
RMSEA	Root Mean Square Error of Approximation
SEM	Modelo de ecuaciones estructurales
SBS	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
WEBQDA	Web Qualitative Data Analysis

GLOSARIO

CONCEPTO	DEFINICIÓN
Ahorro	Parte de los ingresos que no se consume y que constituye un excedente que se acumula para atender necesidades futuras.
Aval	Garantía por la que una persona se compromete a responder de las obligaciones o deudas contraídas por otra, en caso de incumplimiento por parte de esta
Banca a distancia	Toda operativa bancaria que utiliza Internet u otros medios (teléfono, cajeros automáticos, agentes...) para que sus clientes realicen diferentes operaciones sin necesidad de desplazarse a la oficina bancaria.
Banco	Entidad que actúa como intermediaria, captando dinero de quienes desean depositar sus ahorros y prestándoselo a las personas o empresas que necesitan financiación a cambio de unas comisiones. También proporciona otros servicios, como domiciliación de recibos, cambio de moneda, administración de valores, etc.
Capacitación financiera	Habilidad que permite tomar decisiones financieras informadas.
Comisión bancaria	Coste de un producto o servicio bancario.
Crédito	Contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero y por el que este solo paga intereses por la cantidad efectivamente utilizada, que tendrá que devolver en los plazos pactados.
Déficit presupuestario	Término técnico que se refiere a la diferencia entre los ingresos y los gastos
Educación financiera	Proceso mediante el cual los consumidores e inversores mejoran su comprensión de los productos y los conceptos financieros, por medio de la información, la instrucción y la asesoría objetiva, y desarrollan las capacidades y la confianza para ser conscientes de los riesgos financieros y las oportunidades, y así tomar decisiones informadas, y saber dónde acudir para obtener ayuda, con el fin de mejorar su bienestar financiero y su protección.
Endeudamiento	Acto de contraer deudas.
Entidades financieras	Instituciones que realizan una labor de intermediación en el sistema financiero, canalizando el capital desde los ahorradores a los demandantes de financiación. Además prestan otros servicios relacionados con el dinero, a cambio del cobro de tarifas y comisiones.
Garantía	Conjunto de bienes con los que responde el prestatario en caso de que se incumplan las condiciones pactadas del préstamo o crédito
Interés	Ganancia producida por el dinero depositado en una cuenta o por la inversión en determinados productos.
Inversión	Acción de destinar parte del ahorro con el fin de obtener unos rendimientos mediante la compra de bienes o activos financieros. Según el tipo de activo, la inversión puede tener mayor o menor riesgo
Jubilación	Prestación que se percibe tras la retirada del mundo laboral una vez cumplida cierta edad o por motivo de una incapacidad.
Liquidez	Cualidad que tienen los productos financieros para convertirse en dinero efectivo

Adaptado de Comisión Europea (2007).

CONCEPTO	DEFINICIÓN
Planificación financiera	Estrategia y organización en la toma de decisiones, planteada para alcanzar unos objetivos económicos definidos y concretos a partir de una situación financiera de partida.
Presupuesto	Previsión de ingresos y gastos durante un periodo determinado.
Rentabilidad	Ganancia obtenida de una inversión o actividad económica
Riesgo financiero	Medida de la incertidumbre en el resultado de una inversión
Solvencia	Capacidad financiera de una persona para cumplir sus obligaciones de pago
Tipo de interés	Precio del dinero, es decir, cantidad que debe pagar el deudor al prestamista por disponer del dinero durante un plazo determinado. Esa cantidad se fija como porcentaje de la cifra de dinero prestada.
Transparencia	Espíritu de apertura y claridad que mejora el acceso público a la información y presenta documentos claros y legibles.

Adaptado de Comisión Europea (2007).



RESUMEN EJECUTIVO

La financiación es importante para el desarrollo y crecimiento de micro y pequeñas empresas (en adelante MYPES). En ese sentido, se ha detectado una necesidad de programas de educación financiera que estén dirigidos a los dueños de las MYPES, para que así cuenten con un nivel de conocimiento que les permitan afrontar situaciones relacionadas al financiamiento y endeudamiento (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa [CEPYME], 2019). Por este motivo, la presente investigación tiene como objetivo principal identificar la percepción del participante MYPE sobre su endeudamiento, a partir de la educación financiera recibida en el Programa Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.

Para el desarrollo de este estudio se utilizó una metodología basada en un enfoque mixto con un alcance descriptivo y correlacional que tiene como sujeto de estudio a los empresarios MYPE que participaron en el programa de educación financiera brindado por Elévate Global durante el año 2019 en Lima Sur. Así mismo, la presente investigación se desarrolló en cinco fases: En cuanto a la primera, se llevó a cabo una aproximación al contexto de las MYPES con el fin de identificar características de este sector y un primer acercamiento al sujeto de estudio. De este modo, se definieron el problema, preguntas y objetivos de investigación. En cuanto a la segunda fase, consistió en una revisión profunda de fuentes, para definir las herramientas y técnicas de recolección de información, que, en este caso, fueron encuestas y entrevistas a los dueños de MYPES y entrevistas semi-estructuradas a expertos y miembros del programa Elévate. En la tercera parte, se procedió a realizar la extracción de información recolectada en las encuestas a los empresarios y la validación y discusión de estas con entrevistas a expertos. Para tratar las entrevistas, se utilizó la herramienta WebQDA, en la cual se analizó la información obtenida y para las encuestas, se utilizaron los programas SPSS Statistics y Amos, en los cuales se ingresaron todos los datos obtenidos para luego ser tratados. En la cuarta etapa, se comentan los resultados obtenidos y se proponen recomendaciones en base a estos.

Luego de este análisis se obtuvo como resultado principal que el sujeto de estudio tuvo la percepción de que la educación financiera obtenida generó un impacto positivo en el uso de herramientas que le permitieron tener mayor claridad con respecto a su endeudamiento, debido a lo aprendido en dicho programa. Así mismo, de acuerdo a la opinión de expertos, se recomendó que este programa deba ser llevado a cabo con mayor frecuencia, para así generar un mayor impacto en la forma de gestión que tienen las MYPE.

INTRODUCCION

La presente investigación busca analizar la relación existente entre las variables educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción de las MYPES participantes del programa de capacitación sobre educación financiera impartida por la organización Elévate Global durante el periodo 2019 en Lima Sur. Para alcanzar dicho objetivo de investigación se desarrollan cinco capítulos.

En primer lugar, se describe el problema de investigación y se explica la situación actual de las MYPES. Luego, se presentan las preguntas y objetivos. Asimismo, se explica la relevancia del tema a investigar y algunas limitaciones presentes en esta investigación.

En el siguiente capítulo, se desarrolla una revisión teórica con respecto a los principales ejes de la investigación. En este se define la educación financiera y sus dimensiones, fundamentos teóricos relacionados a las MYPES, sus principales características y limitaciones. También, se menciona la forma en que estas gestionan su deuda, e información que influye en la comprensión del estudio.

En el tercer capítulo, se encuentra el marco contextual en el cual se describe la situación actual de las MYPES, se detallan sus retos relacionados a la gestión financiera. Luego, se mencionan algunos de los diferentes programas de capacitación existentes y la relevancia de estos. Posteriormente, se describe y presenta a Elévate Global, organización que brinda las capacitaciones en educación financiera.

En el cuarto capítulo, se describe la metodología a utilizar en la investigación. Primero, se define el enfoque, alcance y diseño. Luego, se presenta la muestra y herramientas de investigación utilizadas, principalmente, encuestas a los dueños de las MYPES y entrevistas a expertos. Finalmente, se presenta el consentimiento informado, el acuerdo de confidencialidad firmado con Elévate Global, locación geográfica y etapas de la investigación.

En el quinto capítulo, se describe el análisis de los resultados obtenidos a través del procesamiento de los datos que se tuvieron en las encuestas y entrevistas realizadas a los dueños de las MYPES. Se describen los hallazgos y propuestas para el desarrollo del programa a partir de las percepciones de los participantes.

Finalmente, se mencionan las recomendaciones y conclusiones finales verificados en la matriz de consistencia. Con respecto a las conclusiones, se presentan en base a los hallazgos obtenidos. Asimismo, las recomendaciones fueron estructuradas a partir de los objetivos, hipótesis y conclusiones de la investigación.

CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el presente capítulo se desarrolla el contexto y descripción del problema de investigación, así como las preguntas y objetivos que se buscarán resolver. De igual manera, se describe la justificación del estudio que indica su importancia para la sociedad y la gestión empresarial. Por último, se detalla la viabilidad de la investigación para cumplir con el objetivo planteado y las limitaciones encontradas durante el desarrollo de la misma.

1. Problema de investigación

Durante los últimos años, la educación financiera ha generado un interés creciente no solo en el ámbito académico sino también en diversas instituciones gubernamentales, organismos de cooperación financiera, organismos de la sociedad civil, el sector privado, entre otros (Feijoo, 2016). Dicho interés parte de la discusión de reconocer la necesidad de la inclusión financiera en el desarrollo humano, en tanto este acceso a servicios financieros puede contribuir a impulsar la actividad económica, mejorar las condiciones de vida de la población y reducir los niveles de desigualdad social (García, Grifoni, López, & Mejía, 2013). Por ello, durante los últimos años se han realizado programas de educación financiera con el fin de mejorar la manera en la que estos administran sus recursos, los cuales sirven como un elemento de gran impacto para una verdadera inclusión social. Sin embargo, se reconoce que estas intervenciones tienen un mayor tiempo de implementación en países desarrollados que en países pobres o en vías de desarrollo, como en el caso de Perú, en el cual estos programas se han desarrollado con mayor fuerza en la última década (Feijoo, 2016).

En este contexto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) reconoce la importancia de los programas de educación financiera, los cuales deben ser desarrollados de forma eficaz y generen resultados medibles que permitan evaluar su impacto y que satisfagan sus necesidades. Se busca lograr esto, conociendo el nivel de conocimiento y nivel de comprensión de los ciudadanos que participan en estos programas (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2005). Adicionalmente, esta organización, a través de un documento de principios de alto nivel sobre estrategias nacionales para la educación financiera, reconoce que no existe un camino genérico para el desarrollo e implementación de estrategias a nivel nacional, sino que estas deben desarrollarse en base a las consideraciones propias de cada país deben considerarse diversos factores tanto económicos, sociales, demográficos y culturales, por lo cual podría variar de un país a otro, así como los métodos para desarrollar con éxito la educación financiera para un público específico (OCDE, 2012).

En este sentido, se reconoce que en el Perú se han desarrollado diversas iniciativas de programas de educación financiera provenientes del sector público, público-privadas, privadas y de ONG's, los cuales se han desarrollado con diferentes metodologías, diversos públicos objetivos como: niños, adolescentes, estudiantes de educación privada y pública, poblaciones rurales, mujeres, entre otros. Estos deben ser reconocidos y evaluados, ya que a través de la difusión de los logros e impacto de las iniciativas realizadas se pueden promover acciones con incidencias futuras más sólidas y sostenibles. Debido a que una de las carencias de los programas desarrollados es la evidencia empírica sobre los resultados e impactos reales de las intervenciones (Feijoo, 2016).

Dada la importancia de esta evidencia, la Comisión Europea (2013), a través del Comité Económico y Social Europeo realizó una publicación en la cual se resumen las buenas prácticas de educación financiera realizadas por los países pertenecientes a la Unión Europea con la finalidad de evaluar el impacto de los diversos programas puestos en marcha para que las mejores prácticas sean replicadas en el mayor número de países posibles. Pese a ello se reconoce que el impacto de estas es limitado y que es importante evaluar su idoneidad, por lo que esta publicación pone en manifiesto diversos programas y proyectos aplicados por diversos agentes tanto públicos como privados. Sin embargo, pese a mencionar sus objetivos, acciones y resultados obtenidos, estos se limitan a cuantificar la cantidad de participantes o sesiones brindadas, mas no los resultados obtenidos propios de los segmentos abordados (Comisión Europea, 2013)

Asimismo, el Banco de Desarrollo de América Latina, también evaluó la situación actual de la educación financiera en América latina y el Caribe, en el cual se reconoce la necesidad de desarrollar esfuerzos que permitan medir y evaluar el impacto de los diversos programas con la finalidad de que estos sean más eficaces y tengan resultados medibles. Esto también permitirá afinar los contenidos de los diversos programas y adaptar sus canales de entrega a los diferentes segmentos a los que se dirigen. Sin embargo, se reconoce que esta evaluación es escasa en la región, lo que podría incidir además en ser perjudicial para el apoyo político de alternativas (García et al., 2013).

Por otro lado, Atkinson (2017) en su estudio de Educación financiera para MYPES para la OCDE recalca que la evaluación de los programas de educación financiera no ha sido una prioridad para los grupos de interés que brindan educación financiera a este segmento, por lo cual no se pueden realizar conclusiones finales sobre la eficacia de políticas o programas de educación financiera dado que se necesitan más herramientas específicas para medir la educación financiera de MYPES y con ello evaluar las iniciativas diseñadas para mejorar los

niveles de educación financiera en este grupo particular. Posteriormente en base a este estudio, en el 2019 la OCDE publicó una herramienta oficial para medir la educación financiera en MIPYMES, la cual sirva como base para reconocer las principales necesidades de alfabetización y educación financiera de este segmento, y con ello desarrollar políticas y programas de educación financiera que se ajusten a las necesidades encontradas (OECD, 2019)

Por todo ello, la presente investigación busca profundizar en la percepción de un programa de educación financiera en particular centrado en capacitar a una población con características propias como lo son los emprendedores por necesidad. Estos son adultos, dueños de MYPES, los cuales tienen necesidades bastante particulares dadas las responsabilidades personales y de negocio que manejan, y que adicionalmente tienen la situación de ser parte del sistema financiero dado que manejan una deuda con una entidad financiera (Maldonado, comunicación personal, 11 de noviembre, 2019). Esto con la finalidad de brindar evidencia empírica sobre un programa de educación financiera dirigido a este segmento de la población en particular.

Atkinson (2017) reconoce que este sector enfrenta mundialmente una serie de desafíos, que van desde obstáculos en su regulación, cargas impositivas, dificultades para acceder a financiamiento hasta falta de orientación y apoyo, y que la educación financiera puede ser una herramienta de gran valor que permita ayudarles a obtener acceso a financiamiento y mejorar sus habilidades de gestión del dinero. Al considerar principalmente factores personales, como la falta de educación y preparación en gestión de la empresa. Es decir, la falta de capacitación adecuada e información para nuevos mercados y oportunidades de negocios (Avolio, Mesones & Roca, 2011).

En el aspecto financiero y contable, según Avolio et al., (2011), no existe una adecuada gestión financiera debido a una falta de preparación y respaldo para realizar operaciones financieras: Los pequeños empresarios solo buscan cumplir con la tributación y realizan los cálculos de forma mental. También estos autores reconocen factores estratégicos, en los que se destaca el acceso al capital, una falta visión a largo plazo, investigación de mercados e investigación en general. La mayoría de pequeños empresarios no tiene un plan, misión o visión para la empresa. Además, se afirma que el capital es otro aspecto que limita su desarrollo: Pueden obtener créditos, pero no tienen un seguimiento. Mientras mayor crecimiento, tienen mayores necesidades de financiamiento y los bancos les exigen mayor garantía y tasas altas (Avolio et al., 2011).

La situación presentada, es confirmada por la Gerencia de Operaciones, de la organización Elévate Global. Organización que, con más de 15 años de experiencia en

programas de educación financiera, reconoce que las dificultades del acceso y permanencia en el sistema financiero de las MYPES inician desde el proceso de adquisición de préstamos hasta la propia gestión financiera. (Maldonado, comunicación personal, 25 de marzo, 2019). Según Maldonado, la situación de estos se desarrolla de la siguiente manera: primero, desde que el banco realiza una evaluación del historial crediticio del cliente, del que no se tiene información confiable, dado que el cliente no posee información clara sobre su empresa, y cuya formalización a su vez, es costosa en términos de dinero (gastos administrativos) y tiempo (procesos burocráticos complejos). Segundo, se les solicitan garantías para asegurar el préstamo, pero el solicitante no cuenta con ellas, lo cual incrementa las tasas de interés de los préstamos. Tercero, las solicitudes de financiamiento tienen la finalidad de ser invertidos en sus negocios, pero muchos de los solicitantes no tienen conocimiento de herramientas financieras o administrativas para hacerlo eficientemente. Y, por último, el cliente debe amortizar el préstamo y requiere de una gestión eficiente del mismo para poder lograrlo (comunicación personal, 25 de marzo, 2019).

Frente a estos factores que limitan el crecimiento de las MYPES, la problemática también se reconoce en que muchos de ellos no reconocen la necesidad de ingresar al sistema financiero o ser participantes de programas de educación financiera (García et al., 2013). Esto en un entorno en el cual se reconoce que los mercados financieros son cada vez más sofisticados y las familias asumen más riesgos y responsabilidades en sus decisiones financieras, por lo que se requiere individuos financieramente educados para garantizar protección tanto a los inversores como a los consumidores, así como el buen funcionamiento no sólo de los mercados financieros, sino también de la economía (OCDE, 2012).

Asimismo, la capacitación de los pequeños empresarios en educación financiera del Programa de Elévate Global, evidencia la necesidad común de las MYPES de fortalecer el estado de deuda, lo cual les permita mejorar su perfil de riesgo en la capacidad de pago crediticio frente a las entidades financieras (Elevate Global, 2018). Esto en la medida que los pequeños empresarios puedan realizar una mejor gestión, correcto manejo de sus registros y de su información financiera, aspectos que son evaluados en el proceso de aplicación a un crédito bancario (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2009). Por el contexto descrito anteriormente, el problema de investigación se enfoca en analizar la relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.

Ello se considera relevante dada la necesidad de obtener evidencia empírica sobre las mejoras percibidas por parte de los pequeños empresarios a través la aplicación de las

herramientas de gestión aprendidas y los posibles efectos de ellas en la gestión de la deuda o endeudamiento que estos poseen. Esto con la final de fortalecer a este sector en las necesidades propias y particulares de educación financiera que presentan principalmente al ser parte del sistema financiero ya que poseen una deuda bancaria.

2. Pregunta de investigación

2.1.Pregunta general

¿Cuál es la relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?

2.2.Preguntas específicas

1. ¿Cómo se define y explica la educación financiera: conceptos, características, elementos principales y su relación en el endeudamiento en las MYPES?
2. ¿Cuál es el contexto de las MYPES con acceso a financiamiento en el Perú en el año 2019?
3. ¿Cuál el perfil del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?
4. ¿Cuál es el tipo de relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?

3. Objetivos de investigación

3.1. Objetivo general

Analizar la relación existente entre las variables educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.

3.2. Objetivos específicos

1. Definir y explicar la educación financiera: conceptos, elementos principales y su relación en el endeudamiento en las MYPES.
2. Desarrollar el contexto de las MYPES con acceso a financiamiento en el Perú, en el año 2019.
3. Describir el perfil del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global en el año 2019

4. Identificar el tipo de relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.

4. Justificación

La justificación de la presente investigación se explica desde los ámbitos de su relevancia para la sociedad peruana del 2019, entendiéndose como contexto en espacio y tiempo de la investigación; y en la relevancia para la gestión, como el ámbito de estudio donde se espera se aporte un espacio de estudio. Por ello, se establece como finalidad entender y conocer la importancia de la educación financiera en MYPES dado que en el Perú estas tienen una importante participación en el empresariado nacional.

Según Caravedo (1998) la interdependencia entre las personas y las organizaciones es directamente proporcional, debido a que si una sociedad se deteriora implica que hay menos condiciones que favorecen y dan estabilidad a las empresas. Cabe resaltar que estas MYPES, significan una fuente principal de empleo y de subsistencia para las familias. En este sentido, se reconoce a la educación financiera como un medio que permite que las MYPES accedan a condiciones más favorables para su organización (Caravedo, 1998).

Las MYPES representan el 99.1% de las empresas en el Perú, aunque estas solo constituyen el 4,2% del total (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2019). Se destaca que Lima es el principal nodo de concentración de empresas formales, representando el 45,5% del total en el Perú (2019). Su relevancia radica en la influencia que tienen en el crecimiento económico del país y cuya explicación se encuentra fundamentada en tres puntos principales, derivándose de ellos una serie de beneficios.

En primer lugar, las MYPES contribuyen activamente al desarrollo del empleo, siendo que concentra el 75% de la población económicamente activa (PEA) del país (INEI, 2019). De cada una de ellas, según el *Global Entrepreneurship Monitor* [GEM], se espera que generen en promedio 6 empleos adicionales en los siguientes 5 años (Serida, Alzamora, Borda, Guerrero, & Morales, 2020). En segundo lugar, según Ávila y Sanchiz (2011) su contribución en el crecimiento del PBI, de manera directa, a través de sus operaciones, o indirecta, al ser proveedores de bienes y servicios a empresas de mayor tamaño. Por último, debido a las características microeconómicas de las MYPES y su alcance directo a la población más vulnerable que por lo general participa activamente en la reducción de la pobreza, al ser los mayores proveedores de bienes y servicios (Ávila & Sanchiz, 2011).

Pese a los beneficios que proveen las MYPES a la economía peruana, existen algunos elementos que obstaculizan su crecimiento, tales como el acceso al financiamiento, la falta de

recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología (Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016). En este sentido, se reconoce que el acceso al sistema financiero tiene un gran potencial para contribuir al crecimiento económico. Así mismo, el acceso y uso de los servicios financieros, permite ampliar las oportunidades de inversión, ahorro, asegurarse contra los riesgos y realizar proyectos rentables (Sotomayor, Talledo, & Wong, 2018). Esta limitación al acceso de financiamiento con condiciones favorables para el prestatario, viene dada principalmente por la asimetría de información que se presenta al momento de la solicitud del préstamo, por lo que la institución bancaria desconoce si el cliente prestatario será bueno o devolverá el préstamo bajo las condiciones establecidas (Macho & Pérez, 2005).

Desde la gestión se reconoce la relevancia de la investigación pues existen muy pocas organizaciones privadas como Elévate Global que ofrecen un Programa de capacitación en educación financiera con asistencia presencial, a clientes MYPES y que han adquirido créditos con diferentes bancos del sistema financiero como Pichincha y Mi Banco. Por ello, se requiere entender su participación como un actor relevante en el desarrollo de emprendedores por necesidad que permite fomentar el modelo de negocio y evaluar posibles mejoras de gestión en el desarrollo del mismo y de su programa de capacitación. El alcance del programa considera un número importante de capacitados, dado que, durante el año 2019, el Programa ha capacitado a más de 500 MYPES ubicadas en Lima Sur, de diversos rubros, años de dedicación, y tipo de regímenes tributarios (Maldonado, comunicación personal, 11 de noviembre de 2019).

5. Viabilidad

La viabilidad de investigación se estableció a partir de los criterios de tiempo requerido, aplicación, y costo. Considerando la variable tiempo se elaboró un cronograma de actividades donde se contemplaban las diferentes etapas de la investigación, como la construcción del marco teórico y contextual, la elaboración de la metodología y la ejecución del trabajo de campo, el cual consideró dos etapas; descriptiva y correlacional.

Segundo, respecto a la aplicación, se definieron el uso de herramientas de investigación cualitativa y cuantitativa. Para el uso de las primeras, se emplearon fuentes secundarias como conceptos teóricos, estudios previos sobre la organización, y entrevistas a profundidad a empresarios participantes, miembros de la organización Elévate Global y expertos. En cuanto al manejo de las herramientas cuantitativas, se recurrió al uso de encuestas con el fin de verificar la percepción de la muestra obtenida, el cual fue aplicado a 120 participantes. También se emplearon fuentes primarias brindadas por la organización, las cuales se trabajaron bajo un acuerdo de confidencialidad.

Tercero, considerando la variable costo, la investigación se realiza en la ciudad de Lima y con respecto al trabajo de campo, este comprende distritos ubicados en Lima Sur donde se encuentran ubicadas las unidades empresariales que son consideradas dentro de la muestra, considerándose accesible para las investigadoras por lo que no se requiere una alta inversión en transporte. Además, Elévate Global también se encuentra ubicada en Lima, en el distrito de San Luis. Las investigaciones adicionales y consultas de expertos, así como el levantamiento de la información serán cubiertas por las alumnas que desarrollan este proyecto.

Por último, se considera relevante para el desarrollo e implementación de esta investigación, reconocer que la alta dirección de Elévate Global, se encuentra interesada en el presente proyecto, por lo cual se comprometieron a brindar los recursos y tiempo necesarios para su desarrollo.

6. Limitaciones

En la presente investigación se pueden identificar tres limitaciones: disponibilidad de fuentes secundarias que trabajen el tema de investigación a manera empírica, el tiempo para la evaluación de la percepción del programa y la comunicación con los participantes del sujeto de estudio. Con respecto a la primera limitación, no existen muchos estudios que trabajen el enfoque teórico de los programas de capacitación realizados a emprendedores con características similares al sujeto de estudio.

Sobre la comunicación con los empresarios de las MYPES del programa fue limitada. Esto debido a las largas jornadas de trabajo que exige su negocio y restringe su tiempo libre, lo cual limitó el número de encuestados. Por otro lado, la falta de habilidades comunicativas al querer transmitir opiniones y conocimientos también fue un factor de consideración por lo que, para poder superar esta limitación se ha invertido mayor tiempo en la explicación y reformulación de preguntas con la finalidad de ser lo más comprensivas para los empresarios durante las encuestas y las entrevistas. Así mismo, Elévate Global posee métricas acerca del desempeño de los empresarios antes y luego de haber recibido la capacitación en las cuáles se muestra cómo la educación financiera mejora la forma en que estas gestionan su deuda; sin embargo, no pueden brindarnos esa data por acuerdos de confidencialidad con el banco.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se define a la MYPE y se exponen sus principales características de acuerdo con diversos autores revisados. Se identifican las limitaciones de su acceso al sistema financiero, se desarrolla el concepto de la educación financiera, sus características, y la forma en que estas se relacionan con el endeudamiento; este concepto toma especial relevancia por el sujeto de investigación de este estudio. Finalmente, se presenta un modelo de evaluación de una capacitación.

1. MYPES

El sistema empresarial que conforman las MYPE es una temática de estudio frecuente en el círculo académico a nivel mundial. La trascendencia de este tipo de organización en el desempeño económico y social de cualquier nación es evidente: La promoción de la producción, del trabajo y con ello su importancia en las economías familiares hacen entender la relevancia de analizar este tipo de organizaciones. dado que un área representada por el alto dinamismo y adaptabilidad en las operaciones. Así mismo, se le vincula diversos problemas que mantienen una tendencia a dificultar su sostenibilidad y crecimiento (Vera, Melgarejo, & Mora, 2014).

1.1. Definición

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2009) al momento de definir la MYPE:

El primer error en que se suele incurrir, debido a una mala definición, es intentar un corte transversal del universo empresarial de todo el planeta; es decir, utilizar una definición estática para aplicarla a todos los países. Además, en relación con lo anterior, se afirma que las definiciones estáticas pueden recoger a la perfección el sentido de la MIPYME en un país determinado, y pueden, efectivamente, ser válidas para otro de iguales o similares características; sin embargo, aplicar una misma definición a China y a cualesquiera de los países centroamericano, indefectiblemente conducirá al error de no representar cabalmente al sector de uno de los dos países (CEPAL, 2009, pp. 19).

En ese sentido, según la Ley de promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Decreto Legislativo 1086-2008, el Perú consideraba una micro empresa a la organización que posea entre 1 a 10 trabajadores cuyo nivel de ingresos no supere los 150 UIT (Unidad impositiva tributaria) y pequeña empresa a la organización que posea entre 10 a 100 trabajadores ocupados y cuyo nivel de ingresos anuales sean de hasta 1700 UIT (Ley N° 1086, 2008). Esta definición, en tanto se ve modificada por la ley N° 30056, la cual buscaba facilitar la inversión, impulsar el

desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Esta nueva ley reconoce a la micro y pequeña empresa con más de un trabajador hasta un número ilimitado, basando su clasificación en la cantidad de ventas anuales y no en la cantidad de trabajadores (Ley N° 30056, 2013).

Adicionalmente, se reconoce a las pequeñas empresas como aquellas unidades económicas que operan como persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que desarrolla actividades de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI, 2011)

Entre las distintas formas y criterios para clasificar a las MYPES, Herrera (2011) reconoce que existen criterios cuantitativos tales como: número de trabajadores, activos netos y brutos, inversión de capital y cualitativos como: tipo de gestión, capacidad técnica, integridad moral de propietario, entre otras características.

Definir a las MYPES resulta relevante para la presente investigación dado que estas forman parte del sujeto de estudio, por lo cual, es necesario profundizar en su definición, características y diagnóstico, como se verá más adelante, permita entender el funcionamiento y desarrollo de estas. Sin embargo, también resulta importante definir el concepto de emprendimiento dado que la MYPE surge como resultado de esta actividad.

1.1.1 Emprendedores por necesidad y oportunidad

Existe un número significativo de emprendimientos empresariales según lo verificado en la realidad nacional, por lo cual es necesario definir este concepto de forma tal que permita conocer a mayor profundidad las características de este segmento. Según el GEM, se define el emprendimiento como cualquier intención de crear nuevos negocios o nuevas empresas, sea el autoempleo, la creación de una organización empresarial, o la expansión de un negocio ya existente; el cual es llevado a cabo por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido (Reynolds et al., 2005).

Por otro lado, según Almodóvar (2018), pese a que se relaciona el emprendimiento con grandes beneficios económicos, no se debería pensar en el emprendimiento de forma general dado que esto pueda llevar a aplicaciones que se desarrollen de forma indistinta y que no generen resultados positivos. Según el GEM, las iniciativas emprendedoras pueden estar clasificadas en base a dos tipos de motivaciones: por necesidad u oportunidad. Con respecto al emprendimiento por necesidad, busca cubrir la necesidad de generar sus propios ingresos con la finalidad de subsistir ante circunstancias de desempleo o ante la disconformidad de condiciones brindadas por un trabajo dependiente; y el motivado por la oportunidad, busca aprovechar las oportunidades que brinda el mercado, el interés personal de aprovechar esas oportunidades o cumplir con aspiraciones personales (Serida, Alzamora, Borda, Guerrero, & Morales, 2020).

Sobre estos tipos de emprendimientos, se reconoce que el emprendimiento por necesidad se desarrolla en mayor magnitud en economías débiles o de bajos ingresos frente al emprendimiento por oportunidad que se desarrolla con mayor magnitud en economías con mayor desarrollo (Amorós, Fernández, & Tapia, 2012). Y que reconocer la motivación detrás de la decisión de emprender es importante dado que los resultados económicos de la iniciativa empresarial varían en función a ello (Liñán & Fernandez-Serrano, 2014). Frente a esto, Williams y Williams (2014) opinan que las dos motivaciones pueden estar presentes en un mismo emprendedor, por lo que esta clasificación resulta simplista y no ofrece un enfoque válido para definir las motivaciones del emprendedor.

De Soto (2000), por su parte, se refiere a estos negocios como actividades 'extralegales' realizadas por personas en países en desarrollo que, debido a la oferta y demanda desequilibradas de empleo, encuentran sus propias soluciones para sobrevivir. El concepto de actividades 'extralegales' se acerca al término de emprendedores por necesidad, dado que para este autor las personas nacidas y que viven en países en desarrollo, principalmente en América Latina, se ven obligados a participar en negocios 'extralegales' porque no tienen otras alternativas viables para la supervivencia; esto dado que no hay suficientes trabajos proporcionados, y que los trabajos disponibles ofrecen tan pocas recompensas que prefieren autoemplearse. Finalmente, considera que este sector propio de las actividades urbanas está más lleno de promesas que de problemas, y que por ello necesitan apoyo y el desarrollo de diversas políticas (De Soto, 2000).

1.2. Características de la MYPE

En cuanto a las características de las MYPES, se reconoce que presentan una serie de obstáculos que limitan su desarrollo y supervivencia a largo plazo. Algunos estudios indican que la tasa de mortalidad de las pequeñas empresas es mayor en países en vías de desarrollo respecto a los países desarrollados (Arinaitwe, 2006) y que, dada su necesidad de innovación y su nivel de riesgo, sus probabilidades de duración son menores a 5 años (Saucer, 2005). Asimismo, poseen índices de supervivencia y consolidación bajos por lo cual se reconocen como un terreno frágil para la economía (Barba, Jiménez, & Martínez, 2007).

De acuerdo con Blázquez, Dorta y Verona (2006), las pequeñas empresas presentan debilidades de carácter estructural que disminuyen su competitividad y condicionan su capacidad de supervivencia. Entre estas debilidades se reconocen al proceso de globalización de los mercados, los rápidos cambios tecnológicos, el desarrollo de nuevos y modernos sistemas de información y comunicación, así como la menor accesibilidad a la financiación externa como importantes restricciones que debilitan a la pequeña empresa frente a la gran empresa. Diversos

factores explican el crecimiento de la pequeña empresa y estos pueden ser internos o externos y para Blázquez et al. (2006) se explican de la siguiente forma: con respecto a los factores internos, se reconocen la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, la estructura de propiedad, y la gestión del conocimiento como potencialidades que fomentan el crecimiento. En primer lugar, se analiza la edad y el tamaño de la pequeña empresa de acuerdo con el ciclo de vida en que se encuentra. Según indica Stinchcombe (1965) las empresas con mayor edad y mayor tamaño tienen mayor probabilidad de crecimiento. Sin embargo, Elston (2002) a través de un estudio evidencia que en la nueva economía las pequeñas empresas crecen más rápido que las empresas más grandes y reconoce que la edad y tamaño de la empresa se vuelve menos importante en el crecimiento de estas en la medida en que logran controlar sus restricciones de liquidez y obtener acceso al mercado de capitales. Delmar & Wiklund (2008), por su parte afirman que existe una relación inversa entre la edad del dirigente y el crecimiento de la empresa, es decir, a mayor edad del empresario, las empresas tienden a conservar el estatus quo, desarrollan una aversión al riesgo y crecimiento.

En cuanto a la motivación, esta se ve explicada por el deseo propio del éxito personal; la estructura de propiedad es explicada por la actitud del directivo respecto al grado de concentración de propiedad de la empresa y la gestión del conocimiento se reconoce como un intangible que permite generar ventaja competitiva duradera al desarrollar y adquirir más conocimientos que permitan desarrollar con éxito sus actividades. (Blázquez et al., 2006).

Por otro lado, se mencionan a los factores externos que influyen en el crecimiento de la MYPE los cuales pueden ser económicos, políticos, sociales o tecnológicos. De estos, los autores los agrupan en factores externos relacionados al entorno sectorial de la empresa, es decir, los *stakeholders* de la empresa: competidores, clientes, proveedores, los cuales deben ser analizados con la finalidad de tener presente la posición competitiva en la que se encuentra la empresa; por otro lado, los factores externos de nivel superior o macroentorno, es decir, demanda, acceso a créditos y apoyo gubernamental (Blázquez et al., 2006)

Sobre la demanda, Blázquez et al., (2006) reconocen la importancia de conocer los cambios o tendencias de la misma para la toma de decisiones de inversión, pero para los diversos emprendedores esta al mismo tiempo se apoya de diversos medios publicitarios y de distribución para fomentar su incremento. Por otro lado, respecto a las mejoras tecnológicas, estos lo reconocen como un factor de crecimiento en tanto permitan incrementar la productividad y especialización, así como el acceso a nuevos mercados. Finalmente, sobre la accesibilidad a créditos privados Blázquez et al., (2006) plantean que:

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan las decisiones de financiación es causada por la asimetría de información, según la cual, los suministradores de recursos financieros (accionistas y acreedores) disponen de una menor información de la empresa y de las características del proyecto por financiar, que los directivos. (Blázquez et al., 2006, p. 50)

Las dificultades procedentes de la información asimétrica han sido investigadas por los estudiosos Berger y Udell (1998), los cuales analizaron las dificultades económicas de las PYMES abarcando la designación de la estructura de capital recomendable, en torno a la idea del ciclo de financiación organizacional. Su metodología utiliza las nociones de asimetría de datos y de sucursal, así como la teoría de la economía institucional para exponer los aspectos de financiación de las pequeñas empresas. Específicamente se destaca la importancia; para la enunciación de la estructura de capital de esta clase de organizaciones; de un medio en el cual la liquidación de los activos se encuentre bien delimitada y considerada si la organización cae en insolvencia financiera (Vera-Colina, et al., 2014).

Como se menciona previamente, las MYPES tienen varios aspectos internos y externos en los cuales mejorar con respecto a su gestión. Estos se mencionan para comprender el entorno en que operan y resaltar que necesitan ser educadas, sobre todo, en temas de financiamiento y cómo gestionar sus deudas. De acuerdo, al objetivo de la presente investigación, explica con mayor detalle cómo y de qué dependen las decisiones de endeudamiento.

1.3. Decisiones financieras de la MYPE

El perfil de un director general de una MYPE es, por lo general, una persona con habilidades o vocación comercial, espíritu emprendedor y con capacidad de liderazgo (Barajas et al., 2013). Además, estas unidades suelen ser empresas de tipo familiar por lo que, muchos empresarios buscan que sus hijos o las nuevas líneas de dirección tengan mayor preparación para afrontar la gestión de negocio por lo que la gestión del capital humano se vuelve un reto (Avolio et al., 2011). Por todo ello, se afirma que estas características no son suficientes para construir y desarrollar una empresa competitiva y creciente. Además, respecto al capital humano, la falta de capacitación y de entrenamiento de sus miembros también constituye una barrera importante. Debido a que los empresarios tienen como objetivo obtener utilidades en el menor tiempo posible sin una visión de largo plazo, por lo que la capacitación a sus trabajadores solo se realiza al inicio del vínculo laboral (Avolio et al., 2011).

Por otro lado, respecto a su entorno, Atkinson (2017) reconoce que un entorno propicio, económicamente sólido, estable y favorable estimula la inversión y promueve el emprendimiento e impulsa el desarrollo de estos y sus actividades. Sobre estos factores

propicios se encuentra una adecuada regulación que corrija las fallas de mercado y las asimetrías de información, impuestos, acceso a lo legal por las cargas administrativas vinculadas a la creación de una empresa y la disponibilidad de financiación en acceso y opciones de financiamiento externo, así como las condiciones que aplican a este (garantías, tasas de interés, tarifas y condiciones de financiación a las MYPES). Sobre ello, hay países que reconocen que el problema sobre la financiación ya no es el acceso, sino la conciencia y el conocimiento de opciones disponibles para este segmento (Atkinson, 2017)

La toma de decisiones empresariales depende de un previo análisis económico-financiero de la empresa, resultado de la aplicación de un conjunto de técnicas que generan informaciones referentes al estado y proyecciones de una determinada entidad empresarial. Específicamente, según refiere Amat (2000), una evaluación sobre la situación económica – financiera implica lo siguiente: En primer lugar, determinar el grado de “interconexión” entre el estado de las cuentas con las informaciones sobre planificación, forma de dirección, marketing y análisis de la industria. En segundo lugar, definir los indicadores determinantes para dicho objetivo, tales como, rentabilidad, endeudamiento y liquidez. Este último, en especial, es considerado un indicador relevante al momento de estimarse la capacidad financiera de una entidad para hacer frente a sus compromisos en el corto plazo (Amat, 2000).

Los indicadores de rentabilidad, por su parte, tienen la función de medir aspectos como, el nivel de efectividad de la administración, el grado de suficiencia para transformar las ventas en utilidades y las formas de retorno del capital asignado a la empresa. Con respecto a los indicadores de endeudamiento, determinan, entre otros beneficios, el grado de participación de los acreedores y los posibles riesgos presentes en la transacción, tanto para la empresa como para los financiadores. Resumiendo, Ortiz (2011) detalla qué tan conveniente o riesgoso es asumir un endeudamiento para alcanzar un cierto nivel de rentabilidad dentro de la gestión financiera, cuando son identificadas situaciones críticas en áreas claves vinculadas al rendimiento financiero. Por ello, se valoran indicadores como solvencia, eficacia, rentabilidad y nivel de endeudamiento a fin de reajustar las prácticas corporativas.

Por otra parte, si por un lado la rentabilidad se configura como un factor motivacional tanto para accionistas como para los acreedores, por otro, también lo es la gestión de la deuda, debido que un manejo deficiente podría conllevar a la liquidación de la empresa. En este sentido, y a nivel de la estructura organizacional, la eficiente función operativa dependerá de su estructura financiera, la que de acuerdo con lo mencionado por Hall, Hutchinson, & Michaelas (2000), involucra la financiación total prevista por recursos de fondos agrupados, como capital propio, deuda a corto y largo plazo. Considerando todo esto, resulta importante investigar sobre

la existencia de un nivel de endeudamiento adecuado y los factores vinculados a ello, tomando en cuenta que según Nava (2009), la rentabilidad es resultado de una toma de sesiones y estrategias financieras correctas, que refleja también la eficiencia de las operaciones y las inversiones. Asimismo, en base a lo anterior, resulta relevante encontrar el equilibrio entre la rentabilidad y nivel de endeudamiento, sin el riesgo de generar insolvencia económica al aumentar el financiamiento externo en comparación al capital y patrimonio propio (Argüelles, Quijano, Fajardo, Medina, & Cruz, 2018).

En ese sentido, la estructura financiera adecuada para un nivel de endeudamiento óptimo sería aquella que minimice el costo de capital de la empresa y garantice el menor riesgo para los dueños y los financiadores. Bajo estos preceptos, se presentan dos ecuaciones sobre los indicadores de rentabilidad financiera y endeudamiento:

Rentabilidad Financiera: Según menciona Ortiz (2011) corresponden a indicadores que miden el desempeño de la gestión empresarial monitoreando los costos y gastos a fin de que las ventas se traduzcan en utilidades; es decir tienen por objeto determinar la relación entre utilidades e inversión tomando como base el total de los activos. Ya a finales del siglo pasado, Brealey & Myers (1998) realizaron su análisis financiero en función de los índices de rentabilidad y levantaron conclusiones relacionados a la eficiencia del manejo de sus activos. La siguiente ecuación sintetiza lo señalado:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Total de activos}}$$

Endeudamiento: Según Ortiz (2011) estos estiman el nivel de participación de los acreedores, sentándose, tanto los riesgos al que se deparan propietarios y acreedores financieros, como los beneficios y puntos negativos de contraer una determinada deuda, Asimismo, cotejan el impacto de las aportaciones externas con las internas, para detectar riesgos y determinar la forma de financiación en la empresa (Argüelles et al., 2018)

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Deudas a corto y largo plazo}}{\text{Total de activos}}$$

Sobre estos indicadores, se reconoce que son una herramienta para estimar el desempeño empresarial y que permiten que se puedan tomar decisiones del tipo financiero dentro de una empresa. Ross, Westerfield y Jordan (2014) por su parte, sostienen que el fin primero de las empresas es generar valor económico para los accionistas a través de la maximización del valor y que las metas de la administración financiera se determinan bajo este objetivo y suelen dividirse en dos tipos, aquellas que están relacionadas a la rentabilidad: como las ventas, participación de mercado y estrategia en costos, y además aquellas que buscan evitar

la quiebra, mantener la estabilidad y el control para tener a flote las operaciones y seguir cumpliendo el objetivo principal de generar valor. Además, estos autores mencionan que para las acciones o decisiones que se tomarán deberán generar una rentabilidad económica superior al costo de los recursos económicos utilizados en las operaciones.

De esta manera, Ross et al. (2014), reconocen que las decisiones de la administración financiera desde un ámbito general se enfocan en tres puntos principales o asuntos básicos: El presupuesto de capital el cual tiene como esencia evaluar la cantidad, el momento oportuno y el riesgo de los flujos efectivos futuro; la estructura de capital o también llamada estructura financiera, para luego reconocer las fuentes de fondos de menor costo dado que los gastos relacionados a la obtención del financiamiento a largo plazo es considerable y varían según la fuente escogida. También se considera el capital de trabajo, el cual contempla a los activos como el inventario; y los pasivos, como el dinero por pagar a los proveedores, lo cual es visto desde un enfoque de corto plazo que comprende actividades relacionadas con el recibir y desembolsar efectivo. Esta actividad se presenta de forma cotidiana y le garantiza a la empresa manejar los recursos suficientes para seguir adelante con sus operaciones y busca evitar costosas interrupciones. En este punto, el empresario debe preguntarse: ¿Qué tanto inventario y efectivo mantener?, ¿Debo vender a crédito? ¿Bajo qué términos y a quienes les concedo crédito?, ¿Compraré a crédito o pediré prestado para pagar en efectivo?, ¿Cómo obtener un financiamiento a corto plazo? ¿Cómo y dónde puedo hacerlo? (Ross et al., 2014).

Es por ello que estos autores lo reconocen como la parte más sensible a gestionar de las organizaciones dado el esfuerzo generado en obtener estimaciones lo más acertadas posibles, por lo que se convierte en una de las principales variables de la gestión financiera. Este se encuentra compuesto por las cuentas del balance general del activo corriente (de corto plazo) como el efectivo, cuentas por cobrar comerciales, existencias o mercancías, menos los pasivos corrientes como obligaciones financieras de corto plazo y las cuentas por pagar comerciales. Por lo tanto, el capital de trabajo es el efectivo que estará disponible para los siguientes 12 meses, de ahí que sea importante lo positivo del número (Ross et al., 2014).

Tabla 1: Decisiones de la administración financiera

Decisiones de la administración financiera		
El presupuesto de capital	La estructura de capital o estructura financiera	Capital de trabajo
Proceso de planear y administrar las inversiones de largo plazo de la organización; en él se buscan identificar las oportunidades de inversión que tienen mayor valor para la empresa que el costo de su adquisición. evaluar la cantidad, el momento oportuno y el riesgo de los flujos efectivos futuros.	Se refiere a la forma en que la empresa obtiene y administra el financiamiento de largo plazo para respaldar sus inversiones. se busca reconocer la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza la organización para financiar sus operaciones. Busca reconocer cuales son las fuentes de fondos de menor costo para ellos; es decir, cómo y dónde obtener este dinero.	Se presenta de forma cotidiana y garantiza a la empresa manejar los recursos suficientes para seguir adelante con sus operaciones. Contempla activos, como el inventario; y los pasivos, como el dinero por pagar a los proveedores, visto desde un enfoque de corto plazo que comprende actividades relacionadas con recibir y desembolsar efectivo.

Adaptado de Ross, Westerfield, Jordan (2014).

Sobre las decisiones de la administración financiera, Sánchez (2016) concuerda en el papel indispensable que cumple el capital de trabajo para las operaciones de las empresas, lo cual requiere una gestión efectiva de sus componentes que permita generar liquidez y al mismo tiempo reconocer o desarrollar nuevas alternativas de financiamiento. García et al. (2017) afirman que el incremento o reducción del capital de trabajo se encuentra sustentado en las decisiones operativas propias del negocio y que están muy ligado al ciclo operativo del negocio, las políticas de financiamiento, el control de los inventarios y el pago a los proveedores. Por lo tanto, la gestión financiera del capital de trabajo no implica únicamente a la gestión financiera del negocio, sino que incluye a todas aquellas actividades involucradas en el desarrollo de las actividades *core*. Es por ello que, diferentes estudios han demostrado que muchas pequeñas empresas han fracasado en los cinco primeros años debido al mal manejo de su capital de trabajo (García-Aguilar, Galarza-Torres, & Altamirano-Salazar, 2017).

Respecto a las necesidades de tomar decisiones financieras, se ha visto incrementado el número de empresas que recurren al financiamiento externo con el objetivo de obtener mayor rentabilidad, iniciativa que ha mostrado resultados positivos, reflejados en el incremento de su

potencial de producción y ventas con el consecuente resultado de mejoría en sus utilidades. El endeudamiento, entendido como un recurso importante para el crecimiento de las empresas, siempre ha sido considerado un tema importante dentro de todas las organizaciones en general y, en medio de la globalización económica, sus aplicaciones han tomado nuevas configuraciones y aplicaciones. En ese sentido, considerando que la actividad económica de una organización se mide observando su estado financiero (que incluyen también las utilidades retenidas para refinanciamiento interno), así como el pago de las utilidades a propietarios y colaboradores. Esta reflejaría una decisión empresarial sobre como potencializar la capacidad productiva de la empresa, la cual es resultado de sopesar, si son suficientes los ingresos provenientes de las utilidades retenidas para lograr alcanzar una determinada meta financiera o, si será preciso recurrir a un financiamiento externo (Vera-Colina et al. , 2014)..

En las MYPES, la medida de elección entre deuda y patrimonio está influenciada por tres componentes de la opacidad de la información: i) verificación costosa, ii) riesgo moral y iii) selección adversa. La trascendencia relativa de estas dificultades de información expone el porqué de algunas pequeñas organizaciones intentan obtener los activos que requieren en los periodos iniciales de inversores ángeles o capitalistas de riesgo (contratos de patrimonio), mientras que otros recurren a préstamos financieros o crédito comercial (Vera-Colina et al., 2014).

Los problemas de las MYPES en América Latina de obtener crédito se compendian esencialmente en la segmentación de mercados de crédito por una segregación negativa a este grupo de empresas, las cuales son manifiestas en las distintas economías regionales. La práctica de diferencias en tasas de interés de préstamos crediticios según el tamaño de la organización, la baja participación de las MYPES en crédito al sector privado y el extenso uso de proveedores y autofinanciamiento para la obtención de capital de trabajo o mantener inversiones son componentes que muestran la presencia de problemas de accesibilidad crediticio para este grupo de empresarios. Mientras que, haciendo referencia a Ferraro & Goldstein (2011), indicaron que existen diferencias entre naciones respecto a la proporción de las dificultades y las razones que obstruyen la accesibilidad al financiamiento de las MYPES (Vera-Colina et al. , 2014).

Sobre lo anteriormente mencionado Zevallos (2007), realizó un análisis en Latinoamérica, referente al contexto de las MYPES y el área financiera, determinando que, la dificultad de la obtención de recursos es causado en parte por atributos similares del mercado y la falta de comprensión de la actividad de este tipo de organizaciones. En ese sentido, una de las explicaciones a dicha limitación es la carencia de gestión empresarial y sistemas internos que brinden datos confiables para obtener nuevos capitales, aunque sin ahondar en dicha

investigación, la sugerencia dada es que en estudios posteriores se enfoque la exploración del “comportamiento empresarial”.

Barajas, Hunt y Ribas (2013) hace una distinción entre la gestión financiera de grandes empresas o globales y las MYPES, mencionando que ambas cuentan con una gestión financiera dividida en dos componentes principales. El primero se refiere a un componente táctico, es decir, aquel que se desarrolla día a día en las operaciones del negocio y que comprende a la gestión contable y la gestión de la tesorería. Respecto a la contable, se entiende por aquella que es propia del negocio, con un detalle de los costes e ingresos que puedan generar información útil como análisis de márgenes y resultados. Además, comprende la formulación de un presupuesto y seguimiento. La gestión de la tesorería se entiende por el uso de los activos más líquidos y su uso en bancos. También añade una correcta gestión de cobros y pagos organizados de tal manera que permitan cumplir con las obligaciones y evitar los desfases de caja, muy propios de las MYPES. El segundo componente, el aspecto estratégico, es la habilidad de razonar y visualizar la estrategia financiera y es aquí donde se genera una de las principales distinciones con empresas de mayor tamaño o globales, dado que permite maximizar la eficiencia operativa y los capitales invertidos, aspecto en los que las MYPES por lo general no se desempeñan correctamente (Barajas et al., 2013).

Por lo expresado en párrafos anteriores, se entiende que las decisiones financieras de las MYPES se encuentran dentro de las limitaciones como acceso a financiamiento, gestión del capital, gestión contable y una estrategia financiera adecuada, todo ello producto de la escasa profesionalización, poco conocimiento del manejo financiero de recursos y la no valorada proyección a largo plazo como planificación, lo que se refleja también la eficiencia de las operaciones y las inversiones.

1.4. Acceso al crédito de la MYPE

Los créditos MYPE son aquellos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/ 20 mil pero no mayor a S/ 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponde a pequeñas empresas o a microempresas (SBS, 2019).

Según Vera Colina et al., (2010) el acceso a la financiación corresponde a la probabilidad que posee un agente económico de adquirir activos para emprender una actividad de su interés, esto es, la posibilidad de conseguir a través de su solicitud nuevo patrimonio o deuda que sea aceptada de manera oportuna. Para las MYPES, son agentes económicos cuya accesibilidad al financiamiento es representada por la reinversión de las utilidades

operacionales, la aceptación de préstamos financieros de orden privado o público, la emisión de títulos valores, o en la adquisición de recursos financieros para sus actividades de corto plazo, entre ellos las líneas de crédito, proveedores, etc. El Banco Mundial enfatiza la importancia de la accesibilidad al financiamiento y a las prestaciones del sistema financiero, en la competitividad de las organizaciones, facilitando las actividades de las pequeñas empresas, el desarrollo y utilización de oportunidades de inversión, el avance e innovación de productos nuevos, además de la designación de estructuras jerárquicas de mayor eficacia y carteras de activos convenientes (Vera Colina et al., 2014).

En las finanzas de las MYPES, se pueden apreciar tres tipos de impactos. El primero es de impacto social por cuanto permite incrementar los ingresos de las familias; lo que genera un impacto directo y positivo en la mejora de su calidad de vida; en segundo lugar, la generación de nuevas unidades MYPES o la mejora de las ya existentes y, tercero, el impacto sobre los mercados financieros, ya que la ampliación de la oferta de productos y servicios financieros expanden el mercado de las entidades financieras (Atkinson, 2017).

1.1.1. Asimetría de información

Frente a ello, en el sistema financiero se presenta un problema de información asimétrica cuando al desarrollarse un contrato de crédito entre un prestamista y un prestatario, uno de los participantes sabe algo que el otro desconoce. En esta situación, por ejemplo, no se conoce si el prestatario será un buen o mal cliente y si efectivamente devolverá el préstamo según las condiciones acordadas (Macho & Pérez, 2005). La asimetría de la información que presentan las pequeñas empresas es muy alta frente a las corporaciones que forman parte de un mercado de capitales en el cual la información se encuentra disponible y en tiempo real. Además, menciona que esta ventaja presente en los mercados de capitales es lo que les permite adecuarse rápidamente y brindan información valiosa a los interesados. Es por ello que las transacciones que realizan son de conocimiento público y las entidades financieras tienen una mejor aproximación por lo que con información más real es más factible su financiamiento (Mascareñas, 2007).

En el caso de las empresas más pequeñas, Dapena y Dapena (2003), indican que es esta mayor asimetría de la información que tienen las MYPES como principal característica la que le dificulta obtener fondos del sistema financiera. En los hallazgos de su estudio encontró que dichas entidades consideran que la información contable no es útil para la toma de decisiones por lo que no tienen una mirada de largo plazo de sus negocios y sí una visión más operativa del día a día, es decir no elaboran presupuestos a tres años y no realiza un flujo de fondos anual.

a. Teoría de racionamiento de crédito

En relación a la asimetría de información, Stiglitz y Weiss (1981) proponen la teoría de racionamiento de crédito donde hacen un análisis que concluyen que esta y la oferta de los fondos tienen un comportamiento indirectamente proporcional, es decir, que la asimetría de la información, y cuanto mayor sea esta, es un incentivo para el racionamiento del crédito que una entidad financiera pueda otorgar. Sobre esto, la tasa de interés es en esta teoría una de las variables más significativas al funcionar como un detector: a mayor tasa, mayor riesgo que suele estar acompañado de asimetría de la información. Stiglitz y Weiss (1981) mencionan que los bancos, además, tienen preferencias por el racionamiento del crédito más que la otorgación de mayores tasas. Si el prestamista es riesgoso, el banco, por más tasa alta que decida brindar, al no conocer bien al prestamista, incurre en el riesgo de impago, por lo que termina siendo la mejor opción la de racionalizar el monto financiado.

Asimismo, la teoría del racionamiento del crédito, menciona que otra variable por la que racionar el crédito tiene mayores incentivos es que si la operación es más riesgosa, la inversión que la entidad financiera tendrá que hacerle a la operación es mayor, dado que en un escenario de impago, el seguimiento de cobranza y políticas de crédito ajustada perjudica sus márgenes, por lo que en términos netos de rentabilidad, los ingresos del prestatario se ven reducidos e incluso llegan a ser cero (Stiglitz & Weiss, 1981). En ese sentido, las garantías son otro aislante de las pequeñas empresas a tomar un financiamiento. A mayor riesgo la probabilidad de requerir un colateral es mayor; sin embargo, las pequeñas empresas no cuentan, por lo general, con este tipo de activos o bienes de capital por lo que aun este es deficitario.

De acuerdo con Stiglitz y Weiss (1981) mencionan que si el prestatario incrementa sus solicitudes de colateral y el prestamista carece de ellos, el incremento de la tasa de interés sería insuficiente y seguiría sin asegurar la operación. Por lo tanto, Stiglitz y Weiss (1981) postulan que los bancos tienen mayores incentivos para racionalizar los créditos, las empresas pequeñas tendrán que agotar las fuentes más baratas de financiamiento, como lo son el financiamiento interno, es decir, los flujos que las empresas obtienen de sus operaciones y luego a fondos más costosos cuya inversión puede llegar a ser mayor que los de sus propias operaciones.

b. Ciclo de vida financiero

Bergell y Udell (1998), por su parte, afirman que las empresas tienen un ciclo de vida financiero y lo que determina fundamentalmente este ciclo es la asimetría de información, es decir, la falta de información que se tiene al inicio de la formación de una empresa por parte de quien no pertenece a ella. Esta se va reduciendo a medida que pasa el tiempo y provoca cambios en la financiación de la empresa. La estructura financiera se modifica de acuerdo a su dimensión

y edad. Así, durante las primeras etapas de la vida de una empresa, es decir, cuando son pequeñas, tienden a ser menos transparentes en cuanto a la información financiera que manejan. Esto origina que se financien con fuentes internas, es decir, capital propio, dinero familiar, amigos, créditos a través de sus proveedores o a través de *business angels*, es decir, individuos capitalistas que financian directamente empresas en etapas tempranas. Luego, cuando la empresa comienza a crecer puede acceder a fuentes externas de financiamiento.

Dentro de este marco, también se puede referenciar al estudio de Van Caneghem y Van Campenhout (2012), quienes mostraron que la calidad y la cantidad informativa adjunta en los estados financieros muestran una relación en forma positiva con el apalancamiento de las organizaciones. Además, hallaron que el apalancamiento tiene una relación en forma positiva con la subestructura de los activos y crecimiento, y tiene una relación en forma negativa con el tiempo de existencia de la organización y la rentabilidad obtenida componentes (Vera Colina et al., 2014).

Por otro lado, según Rodríguez (2008) los créditos a las MYPES se caracterizan por poseer una cartera de préstamos de montos pequeños, carecer de garantías, de baja diversificación y de atrasos volátiles. Las necesidades de financiamiento de las entidades microempresarias son menores debido a su volumen de ingresos, y en cuanto estas requieren más, sus análisis de riesgo y rentabilidad no les permitirían acceder a mayores montos de deuda. Segundo, la falta de activos como terrenos, edificaciones, bienes muebles o inmuebles en general incrementa su exposición al riesgo ya que, al no ofrecer garantías, las entidades financieras no podrían cubrirse ante el riesgo de quiebra o impago. La baja diversificación de los productos financieros que puedan requerir hace que los costos operativos de las entidades prestatarias se incrementen a diferencia de las que sí tienen diversificación (Rodríguez, 2008).

El conocimiento de las opciones de financiamiento también se presenta como uno de los principales impedimentos por parte de las MYPES para acceder a instrumentos financieros, dado que muchos de ellos no conocen o están mal informados sobre sus posibilidades de financiamiento. Asimismo, pese a que logren conocerlos, poseen conceptos erróneos o falta de confianza para aprovechar este financiamiento (Atkinson, 2017). Por ello, la OCDE reconoce que para las MYPES es necesario adquirir un nivel razonable de conocimiento para que puedan distinguir las opciones disponibles, y también desarrollar las habilidades y confianza necesarias para aprovechar mejor el mercado financiero (OCDE, 2015)

Por lo anteriormente descrito, Atkinson (2017) señala que la educación financiera es un mecanismo de ayuda a las MYPES que les permite evaluar la idoneidad de la financiación de capital frente a la deuda de acuerdo a los distintos modelos de negocio, y les permite evaluar las

diversas condiciones y términos que se aplican a los diversos instrumentos y a su vez responder a los requisitos de mercado.

2. Educación financiera

La educación financiera representa un elemento importante para la toma de decisiones financieras. Así mismo, a través de diferentes estudios empíricos se ha confirmado que la educación afecta en las finanzas de las personas. Esto se evidencia principalmente a través de un mayor ingreso promedio (Cooper & Zhu, 2014).

2.1. Definición

Se ha identificado que la definición de educación financiera varía según autores e instituciones. En ese sentido, la OCDE (2005) fue una de las primeras organizaciones en brindar una definición conceptual en la que determina una serie de lineamientos al respecto de la educación financiera, empezando por su definición, seguido por los principios y las buenas prácticas. Entonces según se refiere a OCDE (2005, p. 4), dicho proceso se define como

El proceso por el cual los consumidores financieros / inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de información, instrucción y / o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para convertirse más consciente de los riesgos y oportunidades, para tomar decisiones informadas, saber dónde ir en busca de ayuda, y tomar otras medidas eficaces para mejorar su bienestar financiero (OCDE, 2005, p. 31)

De otro lado, de acuerdo con lo referenciado por la Estrategia Nacional de Educación Financiera (2017), la educación financiera se puede definir como “El proceso a través del cual los individuos desarrollan los conocimientos, las actitudes y habilidades necesarios para contribuir a su bienestar financiero” (Banco de la Nación, 2017, p. 23). En ese sentido, Domínguez (2011) sostiene que un empresario debe enfrentarse con temas financieros desde que decide crear su propia empresa. Es así que la educación financiera está orientada a ofrecer ayuda para la toma de decisiones de forma que estos empresarios puedan ser más autónomos al momento de enfrentarse a cuestiones financieras de acuerdo a sus diferentes necesidades concretas.; y además no es posible pasar por alto, el que el entorno organizacional resulta intensamente diverso; además que los gestores, en porcentaje elevado, proceden en forma personal, dentro de su situación de independencia: y además poseen un punto de vista individual, en el instante de valorar las decisiones de tipo financiero.

Además, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, [SBS] (2019) reconoce a la educación financiera como un medio que “contribuye de manera importante al proceso de

inclusión financiera responsable, permitiendo que las personas puedan estar en capacidad de tomar decisiones financieras adecuadas, comprendiendo los beneficios y riesgos al utilizar los productos y servicios financieros”

Dados los fines de esta investigación es importante precisar la definición de educación financiera para MYPES que se define como "una combinación de conciencia, conocimiento, habilidad, actitud y comportamiento necesarios para tomar decisiones financieras acertadas y, en última instancia, lograr el bienestar financiero individual"(Atkinson & Messy, 2012, p.13). Posteriormente, Atkinson (2017) elabora una definición funcional de la educación financiera para potenciales emprendedores y micro y pequeñas empresas específicamente en la cual toma en consideración los diferentes tipos de negocios y etapas de las empresas. En este sentido, la educación financiera para este segmento se refiere al proceso por el cual estos:

Tabla 2: Definición funcional de educación financiera para MYPES

Procesos			
Reconocen la interacción entre finanzas personales y empresariales	Saben a dónde ir por ayuda	Mejoran su comprensión del panorama financiero, productos y conceptos relevantes	
Y a través de información, instrucción y / o asesoramiento objetivo, desarrollar las habilidades, conocimientos, actitudes y confianza para:			
Ser más conscientes de las oportunidades de financiación y los riesgos y oportunidades financieras	Hacer planes comerciales informados y elecciones relacionadas	Gestionar sus registros financieros, planificación y riesgos de manera efectiva a corto y largo plazo	Tomar otras medidas efectivas para maximizar el potencial de su negocio en beneficio de su empresa y el de la economía en general

Adaptado de Atkinson (2017).

Sobre la definición anteriormente mencionada, la INFE de la OCDE (2019) define y complementa la educación financiera para MYPES como:

La combinación de conciencia, conocimiento, habilidades, actitudes y comportamiento que un emprendedor potencial o un propietario o gerente de una micro, pequeña o mediana empresa debe tener para tomar decisiones financieras efectivas para iniciar un negocio, administrar un negocio y en definitiva garantizar su sostenibilidad y crecimiento (OCDE, 2019, p.7).

Esta definición tiene como premisa que el nivel o medición de educación financiera se realiza en un individuo sea propietario o gerente y no en la MYPE en conjunto, y que la

definición planteada es específica para asuntos comerciales más que para los asuntos personales del emprendedor (OECD, 2019).

Sobre esta definición se enfatiza que aquel que muestra un cierto nivel de educación financiera es un individuo, visto como un emprendedor, propietario gerente de una MYPES, no como organización o conjunto, aun cuando esta sea una persona jurídica. Asimismo, esta definición enfatiza que la educación financiera descrita aborda los problemas comerciales en lugar de personales, por lo que no se trata de la educación financiera personal de un emprendedor (OECD, 2019).

Debido a lo anterior, la educación financiera posee una significativa relevancia entre aquellos empresarios que se disponen a empezar una labor empresarial y para aquellos que administran empresas familiares o PYMES, respaldada por el establecimiento de las herramientas financieras trascendentales correspondientes a cada fase dentro del ciclo de vida empresarial y del negocio. Así como de la subestructura del sistema financiero y servicios de finanzas, que se encuentren a su beneficio; posibilitándoles el realizar una acertada toma de decisiones y simultáneamente, poseer mayor autonomía para afrontar temas de finanzas (Arrubla, 2016).

Respecto a las buenas prácticas, descritas por la OCDE (2005) se encuentran, elevar el nivel de concientización en las poblaciones sobre los riesgos financieros, las informaciones sobre los productos ofrecidos por la banca, crear programas de formación para inversores y consumidores, además de fortalecer los diferentes organismos responsables de gestionar los proyectos públicos y privados (Arrubla, 2016).

Posteriormente, en el año 2019, la OCDE a través de su Red Internacional de Educación Financiera (INFE), desarrolló un documento de marco de competencias básicas sobre educación financiera para MYPES así como para potenciales emprendedores, el cual sirve como una herramienta que destaca una serie de resultados de educación financiera que pueden ser importantes para mantener o mejorar la educación financiera de propietarios y gerentes, esto durante su proceso de iniciar, administrar o hacer crecer un negocio.

Por otro lado, según Atkinson y Messy (2012) de la Red Internacional de Educación Financiera (INFE) de la OCDE, la educación financiera de las personas puede centrarse en medir sus niveles de conocimiento financiero, el comportamiento financiero mostrado y las actitudes de las personas respecto a sus planes financieros de estos a largo plazo. De esta forma, se definen estos aspectos de la siguiente manera:

Tabla 3 : Dimensiones de la educación financiera según la OCDE

Conocimiento Financiero	Comportamiento Financiero	Actitud Financiera
Una persona con literatura financiera tendrá el conocimiento básico de algunos conceptos financieros clave.	Este punto busca entender la forma en la que se comporta una persona dado que esto tendrá un impacto significativo en su bienestar financiero. Dentro este comportamiento se reconoce la importancia de averiguar sobre situaciones tales como: pensar antes de hacer compras, pedir prestado, pagar facturas a tiempo, hacer presupuestos, entre otros tipos de comportamientos.	Las actitudes y preferencias son relevantes como un elemento de la educación financiera en tanto que esta puede influenciar en el comportamiento financiero. De esta forma, por ejemplo, una persona que tenga una actitud negativa respecto a ahorrar para el futuro tendrá menor inclinación para realizar tal comportamiento.

Adaptado de Atkinson & Messy (2012).

Siguiendo con estas definiciones y competencias, en mayo del 2019, la OCDE/INFE publicó un instrumento para medir la educación financiera específicamente de las MYPES, de acuerdo con la definición y competencias establecidas en el marco de competencias básicas de educación financiera de la OCDE/ INFE (2018) para MYPES, el cual ha sido compartido con la finalidad de brindar una herramienta a diferentes instituciones e investigadores que deseen usarlo de forma autónoma. El instrumento fue desarrollado luego del informe sobre la “Educación Financieras para MYPES y empresarios potenciales” (Atkinson, 2017). El estudio señala la relevancia de identificar el nivel de educación financiera de las MYPES con la finalidad de identificar qué competencias financieras requiere este segmento. Sobre la definición de la población de la encuesta se centra en MYPES con menos de cincuenta trabajadores (OECD, 2019)

Sobre este instrumento, los participantes en la prueba piloto lo definieron como interesante y apropiado, y que la mayoría de estas preguntas eran fáciles de responder y traducir. Por otro lado, algunas preguntas específicas fueron consideradas como poco claras o sensibles, por lo cual ya fueron revisadas o en ocasiones descartadas. Asimismo, se reconoce que el análisis realizado por la OCDE tuvo un número pequeño de observaciones por lo que no es posible reconocer vínculos causales únicamente con este cuestionario y con limitado número de observaciones. Este cuestionario además, permite capturar información sobre el comportamiento financiero, actitudes y conocimientos de los propietarios de MYPES. Las

preguntas por su parte se enfocan en productos financieros utilizados para el negocio, gestión y planificación de finanzas del negocio, actitudes y comportamientos relacionados con la educación financiera (OECD, 2019).

Tabla 4: Resumen de preguntas y competencias del instrumento de medición de educación financiera para MIPYMES de la OCDE

(Número de preguntas que cubren cada competencia central)

Competencias	Conocimiento	Actitudes	Comportamiento	Total
Servicios básicos de pago y depósito.			XX	2
Financiando el negocio	XX	X	X	4
Registro, impuestos y otros requisitos legales				
Mantenimiento de registros y contabilidad	X		X	2
Gestión financiera a corto plazo	XX		X	3
Planificación más allá del corto plazo	X	XX	XX	5
Riesgos y seguro	X	X	XX	4
Influencias externas	X		X	2
Protección financiera para mipymes			X	1
Información financiera, educación y asesoramiento				
Total	8	4	10	22

Fuente: OECD (2019).

De esta forma, el instrumento mide la educación financiera de los participantes MIPYMES en base a un total de 22 puntos los cuales representan el 100% del total del puntaje. Sobre ello, se reconoce que la competencia de comportamiento financiero, es la que posee una cantidad mayor de preguntas, representando casi la mitad del puntaje. Por otro lado, sobre la aplicación de este instrumento la OCDE recomienda realizarlo por teléfono o cara a cara principalmente por los posibles problemas de bajo nivel de alfabetización financiera (OECD, 2019).

2.2. Programas de educación financiera

De forma general, de acuerdo con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (2018) los objetivos que las entidades persiguen con las iniciativas relacionadas con la educación financiera son mejorar la educación financiera, promover/divulgar el conocimiento de las características de determinados productos financieros, contribuir a una mayor y mejor percepción por parte de los usuarios de productos y servicios bancarios y financieros, fomentar

el ahorro y el control del gasto, y dar formación para obtener una especialización en los mercados financieros.

Con base a estos objetivos buscados en los programas de educación financiera, (García, Grifoni, López, & Mejía, 2013) a través de un estudio de evaluación de impacto reconoce cuales son las características de un programa efectivo de educación financiera considerando las diversas audiencias, profundidad de contenidos, tiempos de ejecución y formas de entrega.

Tabla 5: Características de un programa efectivo de educación financiera

Características de un programa efectivo de educación financiera
Están diseñados de acuerdo a su audiencia
Involucran las teorías del comportamiento
Sus canales de entrega son innovadores
Tienen en cuenta los efectos de derrame de la educación financiera entre pares
Forman parte de programas de inclusión financiera o son dirigidos a población bancarizada

Fuente: García, Grifoni, López, & Mejía (2013).

Por otro lado, entre los principales retos reconocidos para el proceso de implementación de estos programas de educación financiera se encuentran el desarrollar estos programas bajo un esquema de implementación coordinado, diseñar intervenciones según las características del grupo objetivo, y mecanismos que permitan identificar y validar estas alternativas. Todo ello a través de un enfoque más estratégico que los desarrolle de forma eficiente, viable, escalable y sostenible (Ministerio de Producción, 2017). Para alcanzar lo mencionado anteriormente, en el Perú el PLANEF delimita los principios de educación financiera y utilizar en su plan los siguientes puntos:

Por otro lado, el Plan Nacional de Educación Financiera [PLANEF] reconoce que esta se realiza como un proceso continuo que se desarrolla a lo largo de la vida y debe impartirse de forma personalizada según las necesidades de la población, su ciclo de vida o su momento de aprendizaje; por lo cual, debe responder a los diversos públicos objetivos. Asimismo, este plan reconoce que la educación financiera logra mejorar el bienestar financiero empezando por un adecuado uso de las finanzas personales. Además de ello, el PLANEF reconoce que existen claras ventajas de la educación financiera en diferentes ámbitos, logrando impactar de forma positiva a las instituciones financieras, con carteras de clientes más seguras y una disminución en sus costos de transacción; a los empleadores, dado que las deudas con el sistema financiero pueden afectar de forma negativa la productividad de los trabajadores, con situaciones de estrés o preocupación por estas deudas; al estado, dado que repercute en el bienestar de los ciudadanos y su entorno, favorece el crecimiento económico y la estabilidad financiera; y a las

organizaciones no gubernamentales, dado que pese a no ser su enfoque principal en muchos casos, esta complementa su enfoque y mejora el impacto de sus intervenciones al impactar eficazmente en el bienestar económico de la población atendida (Ministerio de Producción, 2017).

Estos principios deben ser considerados e implementados en la búsqueda de desarrollar nuevos modelos o programas enfocados en educación financiera para los diversos grupos objetivos a los cuales se busca llegar. Es así como las personas educadas financieramente principalmente tendrán la capacidad de elegir los productos y servicios financieros que se adecuen a sus necesidades; cumplir con los compromisos asumidos como consumidor financiero y evitar costos innecesarios asociados al incumplimiento de estos; reparar y seguir un presupuesto para mantener ordenadas las finanzas y desarrollar una visión de largo plazo.

2.3.Relevancia

Bravo (2019) menciona que la educación financiera se encuentra presente en la generación de valor de las empresas este llevó a cabo una investigación con las MYPES de cinco principales sectores económicos y se obtuvo que la falta de educación financiera de los empresarios genera la toma de decisiones con enfoque de corto plazo, sin considerar una planificación a futuro. Esto influye en que no se minimizan los riesgos de desaparecer en el mercado y no se genere valor en la MYPE.

Del mismo modo la cantidad y la pluralidad de los servicios de finanzas se ha visto incrementada significativamente en los últimos años; principalmente provocado por el veloz incremento a nivel de mercados de finanzas; lo cual obstaculiza el que los individuos desarrollen una toma de decisiones informada y que esta se preste hacia sus objetivos. Hoy día la sociedad se caracteriza por encontrarse preocupada hacia como obtener una mayor cantidad de dinero, con el objetivo de aumentar el patrimonio y consecuentemente, el tener entrada hacia un nivel de vida superior. Empero se menoscaba, el análisis del modo en que se toman las mejores decisiones para gastos, ahorro o inversión de dicho patrimonio. Sin embargo, la educación financiera posibilita el escoger el método de amortización que resulte más acorde con sus requerimientos, en el contexto en el cual una persona no se encuentre habituada hacia los servicios y prácticas habituales del sistema financiero, resulta más sensible con relación a las tasas o cargos desmedidos, así como a vencimientos no favorables (Arrubla, 2016).

Por todo lo mencionado anteriormente sobre la importancia de las capacitaciones en educación financiera, se decidió incluir un modelo de evaluación de capacitaciones con la finalidad de poder reconocer la forma en la que la capacitación se desarrolló desde la

perspectiva de los participantes. Este modelo fue usado de forma cualitativa en las entrevistas a los pequeños empresarios para entender a mayor profundidad el porqué de sus resultados.

3. Deuda y educación financiera

El manejo de la deuda para MYPES supone diferentes retos que van desde las características de los mismos productos hasta el adecuado comportamiento de pago. Diversos estudios, como Stango y Zinman (2009), Lusardi y Tufano (2009), Sanchez y Rodriguez (2015), ponen énfasis en el comportamiento de los individuos al momento de manejar una deuda, pero sobre todo, incluyen la variable de la educación financiera para determinar si el comportamiento de pago se ve afectado por esta, logrando obtener resultados significativos de relación entre ambas variables en sus estudios.

Como se ha leído con anterioridad, la educación financiera es un proceso donde las personas obtienen los conocimientos necesarios para hacer un mejor manejo de sus decisiones financieras. La deuda es una parte del conjunto de decisiones financieras que toma una persona, sea de naturaleza natural o jurídica, y su correcto manejo supone menores gastos financieros (Lusardi & Tufano, 2009). La literatura sobre la deuda explica que esta tiene muchos factores que determinan su tratamiento. Lusardi y Tufano (2009) través de un estudio de impacto de deuda afirman que la alfabetización o educación de la deuda es la capacidad de facilitar las decisiones que se han de tomar sobre los contratos de deuda gracias a la familiaridad de los conceptos tasa de interés y capitalización.

El estudio presentado por Lusardi y Tufano (2009) emplea también la variable experiencia financiera frente a las variables deuda, percepción de endeudamiento y características demográficas. Lo más considerable de la investigación es que logra aportar una medición más precisa sobre la medición de conocimientos financieros al determinar que estos se basan en el conocimiento de tasa de interés compuesto, pago mínimo, pagos totales o solo intereses. El estudio empleó alrededor de 1,000 observaciones en EEUU y aislada el tipo de deuda que adquieren las personas que formaban parte de la muestra. Así mismo, se menciona a la conciencia financiera, entiéndase como “la creencia propia que se tiene sobre algún tipo de conocimiento como un juicio individual” (Lusardi & Tufano, 2009, p. 3).

Stango y Zinman (2009) desarrollaron un estudio sobre la educación financiera, las experiencias financieras y el nivel de endeudamiento a fin de comprender la relación entre la educación financiera y la toma de decisiones respecto a la toma de deuda. A través de una encuesta realizada encontraron que las personas tienden a subestimar los costos futuros de la deuda, servicios de deuda y ahorro, en específico los que corresponden a las tasas de interés. En este estudio los autores midieron el nivel de educación financiera a través de seis preguntas que buscaban medir la experiencia financiera y la asociaban con la madurez de la deuda. Pese a que

en la investigación se concluye que hay una relación directa entre la ausencia de conocimiento financiero y el manejo inadecuado de la deuda, este estudio busca explicar por qué las personas se sobren endeudan al subestimar los costos de deuda y que estos se deben a los bajos niveles de educación financiera.

Así mismo, para Sanchez y Rodriguez (2015) la educación financiera está relacionada con las decisiones de los individuos. En ese sentido, se entiende por decisiones financieras aquellas que se encuentran relacionadas al ahorro, instrumentos que facilitan a las personas adquirir bienes a través del endeudamiento o productos financieros que permitan la creación de una empresa haciendo posible: inversiones y creación de empleo. Estas decisiones serían menos complicadas si solo se tuviera un producto de ahorro o inversión, si no hubiera riesgo o incertidumbre, si se tuviera información perfecta sin problemas de agencia o si todos tuviéramos los mismos recursos o preferencias. Pero, en realidad cada individuo es diferente y por tanto tienen diferentes recursos, aversión al riesgo entre otros. Dado el entorno en el que nos encontramos, este individuo podrá tomar decisiones adecuadas si tuviera los suficientes conocimientos en temas financieros para decidir de forma informada, de lo contrario, las consecuencias serán generalmente negativas (Sanchez & Rodriguez, 2015).

Sobre las decisiones financieras de los individuos, Domínguez (2017) explica que existe un esquema secuencial en el que se basan las decisiones financieras de los individuos, y que la educación financiera siguiendo esta secuencia requiere brindar competencias como: i) interpretar la información; ii) identificar la fuente de las necesidades financieras y los diversos de instrumentos ofertados en el mercado; iii) considerar las características esenciales de los instrumentos, tales como el riesgo, la rentabilidad, el coste y la liquidez; iv) inventariar los flujos dinerarios de entrada y salida vinculados a una operación financiera; v) cuantificar el coste y la rentabilidad efectivos relacionados a la operación financiera y la duración de esta.

Rivera y Bernal (2018), detallan que la educación financiera es una combinación de conocimientos, hábitos y actitudes que se consideran en la toma de decisiones económicas e influyen de forma positiva en la mejora de las finanzas personales, la economía y calidad de vida. Así mismo mencionan que es fundamental para un mejor uso de productos y servicios financieros, evitando incurrir en créditos con costos elevados. De acuerdo a un estudio que dichos autores realizaron en México, resaltan la relevancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. En dicho estudio, se menciona la importancia de que las personas tengan conocimientos en educación financiera para lograr una eficiente toma de decisiones de endeudamiento en los usuarios de tarjetas de crédito en un banco. Por ello, se planteó conocer cuál fue el nivel de educación financiera y el nivel de endeudamiento que

tuvieron los usuarios de las tarjetas de crédito y por qué es importante tener conocimientos de educación financiera al momento de adquirir un crédito para los usuarios de la tarjeta de crédito (Rivera & Bernal, 2018).

Por otro lado, se determinaron como variables de estudio a la educación financiera y el endeudamiento y las preguntas a encuestar estuvieron enfocadas en hábitos financieros diarios como elaboración del presupuesto y evaluación de conocimientos. Con respecto al nivel de endeudamiento, se consideraron el número de deudas, el porcentaje de ingresos destinados al pago de la deuda y el número de créditos que tenían los participantes. Con respecto al uso y conocimiento del crédito, se consideró si conocían la tasa de interés de la deuda, fecha límite de fechas de pago. En ese sentido, cuando se toman decisiones financieras, pueden tomarse algunas decisiones erróneas y como consecuencia se pueden presentar el sobreendeudamiento o la vulnerabilidad financiera entre otros problemas y por ello, se reconoce que la educación financiera permite reducir la probabilidad de dichos errores ocurran. En ese sentido, permite a las personas tomar mejores decisiones en temas financieros y calidad de vida, es decir, es un instrumento que promueve la estabilidad y crecimiento económico en las personas y empresas.

De acuerdo a la base de datos *Global Findex*, en la cual se realizó una medición de la inclusión financiera y la tecnología financiera, se estima que el 56% de las mujeres alrededor del mundo no se encuentran en el sistema financiero y mencionan que, del grupo de personas no bancarizadas, las mujeres tienen mayor probabilidad de quedar fuera de la fuerza laboral. Así mismo, existe una brecha entre mujeres y hombres que permanece desde el 2011 con una proporción de 65% y 72% respectivamente con respecto a una cuenta en el sistema financiero. Por ello, es que se busca promover el acceso y uso de beneficios para reducir la desigualdad de género que persiste en las economías (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar, & Hess, 2018).

En ese sentido, se busca el desarrollo de capacidades financieras de las mujeres, para que puedan tener conceptos y herramientas básicas y tener un uso efectivo y adecuado de los servicios financieros. El género femenino, presenta un menor conocimiento y entendimiento acerca de conceptos financieros y esto se explica, en su mayoría, por las diferencias en habilidades, actitudes y sobre todo roles que tienen en la toma de decisiones de los hogares y la sociedad en general (Arbulú & Heras, 2019).

La Asociación Mexicana de Afores propone que estas diferencias con respecto a las mujeres que tienen un menor nivel de comprensión de conceptos financieros básicos como la inflación, tasa de interés, diversificación y riesgo se debe principalmente al rol que desempeñan en la sociedad: la condición de género está relacionada a la dependencia económica que tienen muchas mujeres en sus hogares. Esto impide que ellas puedan participar en el mundo financiero;

ya que no forman parte de la toma de decisiones en sus finanzas personales (Asociación Mexicana de Afores, AMAFORE, 2015)

Según un estudio realizado por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), sobre los determinantes socioeconómicos de la educación financiera, el cual realizó un diagnóstico para identificar qué conocimientos, actitudes y comportamientos están relacionados a temas financieros. Se evidenció que existen brechas socio-demográficas, con respecto al género, edad, ámbito geográfico, nivel educativo y capacidad de ahorro. Las diferencias de género son notables en Perú, dónde se obtuvieron peores resultados para las mujeres que para los hombres. Y este efecto negativo observado en las mujeres se encuentra explicado por aquellas que no se involucran de forma directa en el manejo de los recursos del hogar, ya que no realizan un presupuesto o un plan específico de gastos a diferencia de aquellas que son jefes de hogar.

En ese sentido, se identificó que las mujeres, que a su vez cumplen con el rol de jefe de hogar, tienen una mejor actitud y conducta. Cabe resaltar, que la diferencia de género no afecta a todas las personas con género femenino, sino a aquellas que son jefes del hogar. Así mismo, evalúan mejor su capacidad de pago al momento de adquirir un producto y tienen una mayor aversión al riesgo que los hombres, se encargan personalmente de sus finanzas y planifican sus metas a largo plazo. Dado que participan directamente en la toma de decisiones financieras para sus hogares, pueden desarrollar mejores capacidades financieras (Mejía & Rodríguez, 2016).

Por otro lado, otra de las variables importantes en el presente estudio es la edad. En un estudio realizado por el CAF, se menciona que la edad no sería una variable significativa para el análisis con respecto a los determinantes de la educación financiera. Dado que se obtuvieron malos resultados en las encuestas realizadas tanto a personas jóvenes como en las personas mayores en diferentes indicadores evaluados. Así mismo, de acuerdo a los resultados identificaron que las persona con edades intermedias tienen actitudes más favorables para su bienestar financiero (Mejía & Rodríguez, 2016).

4. Fundamentos teóricos de los determinantes del endeudamiento en las MYPES

Luego de presentar la teoría relacionada con las características propias de las MYPES, los elementos de la educación financiera y los factores que se relacionan con su acceso a crédito y endeudamiento, se explican las hipótesis desarrolladas en la presente investigación. Estas están directamente relacionadas con los factores que están presentes en el endeudamiento de las MYPES.

Es importante recalcar que los factores de educación financiera (conocimiento, comportamiento y actitud financiera) presentados se exponen de acuerdo a lo presentado por el

instrumento de medición de educación financiera para MYPES de la OCDE (2019) y los factores de endeudamiento (nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda) de un estudio realizado en México por Rivera y Bernal (2018).

4.1 Conocimiento financiero se relaciona con el comportamiento financiero y la actitud del empresario MYPE.

El conocimiento financiero es definido por la OCDE (2019) como el grado de literatura financiera que posee un individuo. En este sentido, es visto como el conocimiento básico de algunos conceptos financieros clave. Por otro lado, este concepto también es sinónimo y se relaciona con el de alfabetización financiera, el cual es definido como “la capacidad de las personas de procesar la información económica y tomar decisiones informadas sobre planeación financiera, acumulación de riqueza, deuda y pensiones” (Lusardi & Mitchell, 2014, p. 302).

Además, el conocimiento financiero implica que los individuos asuman una responsabilidad mucho mayor al endeudarse, ahorrar, invertir y gastar sus activos de manera sensata al ofrecerles contratos financieros a la medida y permitirse que más personas obtengan crédito (Lusardi & Mitchell, 2014). De acuerdo a Duarte, Rosado & Basulto (2014), el conocimiento financiero, incrementa la habilidad de los individuos para adquirir y procesar información para la práctica de comportamientos financieros positivos. Así mismo, mencionan que un gran número de investigadores afirman que el conocimiento financiero está fuertemente asociado con el comportamiento financiero (Duarte, Rosado, & Basulto, 2014). Es así que se establece como hipótesis que el conocimiento financiero se relaciona con el comportamiento de los individuos para el caso de las MYPES. Es así que se plantea la hipótesis 1 que afirma que el conocimiento financiero se relaciona con comportamiento financiero de los empresarios MYPES.

Por otro lado, las actitudes y preferencias son relevantes como un elemento de la educación financiera en tanto esta se encuentra relacionada con en el comportamiento financiero de un individuo. De esta forma, por ejemplo, una persona que tenga una actitud negativa respecto a ahorrar para el futuro tendrá menor inclinación para realizar tal comportamiento y viceversa si tuviese una actitud positiva (Atkinson y Messy, 2012). Así mismo, en relación a las MYPES, el instrumento de la OCDE (OECD, 2019) se enfoca en evaluar las actitudes de los participantes en competencias como el financiamiento del negocio, planificación a corto plazo y riesgos y seguro de estos como dueños de pequeñas empresas y como individuos.

Además, de acuerdo a un informe publicado por el Banco de Desarrollo de América Latina en temas de educación financiera, se resalta que el desarrollo de habilidades y actitudes

para la gestión de las finanzas personales, generan cambios positivos en el comportamiento de las personas (García, Grifoni, López, & Mejía, 2013) Es por ello, que se plantea la hipótesis 2 de que la actitud financiera y el comportamiento financiero se encuentran relacionados.

Por otro lado, es importante mencionar que, dentro de la educación financiera, se encuentran dos factores que son el conocimiento y la actitud financiera. Así mismo, a través de un estudio acerca de la educación financiera en la formación, se afirma que la actitud en términos financieros que las personas pueden tomar teniendo un mayor conocimiento financiero, sea este básico o avanzado, implicaría cambios considerables en la economía, el sector comercial y financiero (Céspedes, 2018). Por ello, se formula la hipótesis 3 de que el conocimiento financiero y la actitud financiera se encuentran relacionados.

4.2 Conocimiento financiero como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE

De acuerdo a un estudio realizado por Lusardi y Mitchell (2014), se afirman que el conocimiento financiero se relaciona con un adecuado nivel de endeudamiento, en tanto este puede lograr rendimientos sobre las inversiones superiores a la media cuando este factor no se encuentra presente. En este sentido, estos autores plantean la adquisición de conocimiento financiero como una inversión que promueve el acceso a activos de mayor rendimiento y un adecuado nivel de endeudamiento, además de prevenir el sobreendeudamiento.

Así mismo, de acuerdo al estudio de Rivera & Bernal (2018), menciona la importancia de que las personas tengan conocimientos en educación financiera para lograr una eficiente toma de decisiones de endeudamiento. De este modo, se plantea la hipótesis 4 de que el conocimiento financiero influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE.

4.3 Comportamiento financiero como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE

El comportamiento financiero es definido como la forma en la que se comporta una persona entendiéndose que esto tendrá un impacto significativo en su bienestar financiero. Este comportamiento reconoce la importancia de tomar acciones como el averiguar en determinadas situaciones, pensar antes de hacer las compras o pedir préstamos, pagar las facturas a tiempo, hacer presupuestos, entre otros tipos de comportamientos (Atkinson & Messy, 2012)

Ricciardi y Simon (2002), citado en Duarte, Rosado, & Basulto (2014), por su parte establecen que el comportamiento financiero busca explicar y aumentar el entendimiento de patrones de razonamiento de los participantes del mercado, considerando el proceso emocional

y el grado en el que influyen en las decisiones que se toman. Una de estas decisiones puede estar relacionada al endeudamiento.

En el instrumento de medición de la OCDE (2019), este factor es el que representa cerca del 50% de preguntas a los participantes MYPES, considerando competencias en el comportamiento en temas como: servicios básicos de pago y depósito, financiamiento del negocio, mantener registros y contabilidad, gestión financiera a corto plazo, planificar más allá del corto plazo, riesgos y seguros, influencias externas y protección financiera para MYPES. Además, se reconoce la relevancia de promover las competencias necesarias para que los individuos puedan tomar decisiones informadas y apropiadas; asimismo, brinda herramientas para que estos puedan defender sus derechos como consumidores financieros. De este modo, se establece como hipótesis 5 que el comportamiento financiero influye en el endeudamiento de los individuos dueños de MYPES.

4.4 Actitud financiera como factor que influye en el endeudamiento de los empresarios MYPE

En relación a la actitud financiera, es importante resaltar lo que señala Meneses (2018) en base al endeudamiento y la forma en que los individuos y dueños de MYPE se endeudan. Es así que menciona la importancia de entender por qué estos se endeudan y cuál es la actitud que estos frente a dicho endeudamiento. La importancia radica en que existe un factor cultural, por ejemplo, en el caso de Perú, 8 de cada 10 peruanos económicamente activos no demuestran en su conducta un nivel aceptable de educación financiera puesto que estos tienen un endeudamiento que se caracteriza por adquirir deudas que superan su capacidad de pago para cubrir necesidades de consumo que no son de necesidades básicas, sino que se deben a bebidas alcohólicas, televisores, entre otros elementos. Por lo anteriormente descrito, se plantea la hipótesis 6 de que la actitud financiera influencia en el comportamiento financiero y este a su vez en el endeudamiento.

Por todo lo anteriormente mencionado en este capítulo se concluye que las MYPES son unidades de negocio capaces de generar excedentes positivos, generar empleo y contribuir con la competitividad y desarrollo del país; sobre ellas se reconoce que su dirección por lo general recae en los dueños, quienes tienen características como habilidades comerciales y espíritu emprendedor, los cuales no son suficientes al momento de gestionar un negocio. Por otro lado, los bajos niveles de educación financiera generan sobreendeudamiento al subestimarse los costos de deuda, lo cual se debe principalmente a la poca educación financiera vista como la capacidad de facilitar las decisiones que se han de tomar sobre los

contratos de deuda gracias a la familiaridad de los conceptos tasa de interés y capitalización
Sobre esto, se reconoce que la educación financiera desarrolla habilidades necesarias, a través del aprendizaje de herramientas financieras, que permitan tomar mejores decisiones financieras y utilizar y adquirir productos financieros de valor para sus negocios



CAPÍTULO 3: MARCO CONTEXTUAL

En el presente capítulo se describe a las MYPES, clasificación, características y sus principales desafíos. Además, se describe brevemente su participación y desempeño en el sistema financiero. Por otro lado, se contextualiza la situación de la educación financiera y las organizaciones que se encuentran comprometidas con su desarrollo en el Perú. Finalmente, se presenta a la organización Elévate Global, empresa encargada de brindar capacitaciones en educación financiera a MYPES en Perú, las cuales serán sujetos de estudio en esta investigación.

1. Formación y caracterización de las MYPES

Con la finalidad de entender el contexto en que las MYPES se desarrollan, así como las teorías que son utilizadas en esta investigación, es importante conocer su definición y clasificación a nivel mundial, latinoamericano y en Perú. Se reconoce que esta varía según diferentes características como la cantidad de ingresos percibidos, el número total de empleados o las políticas propias de cada país. Se consideró importante contextualizar las distinciones de estas a nivel mundial principalmente dado que las diversas teorías financieras son principalmente internacionales y estas pueden variar según el contexto y país en el que se encuentran como se describe en los siguientes apartados.

1.1. A nivel internacional

A nivel mundial, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son responsables de una parte importante de la generación de empleo por ello, se les considera la "base de la pirámide" (Naciones Unidas, 2019). Además, pertenezcan al sector formal o informal de la economía, las pequeñas empresas generan más del 70% del empleo que existe (El Tarabishy, 2016).

En este sentido, se realiza la diferenciación de la definición de la pequeña empresa a nivel mundial: para la U.S. *Business Administration* (SBA), el 99.7% de las empresas en Estados Unidos son pequeñas empresas, dentro de las cuales según su industria estas pueden llegar a tener hasta 1500 empleados (U.S Small Business Administration, [SBA], 2016)

Por su parte, la Unión Europea define a la pequeña y mediana empresa según el número de efectivos, es decir, trabajadores. Además, por su volumen de negocio, el cual debe encontrarse entre más o igual a 10 millones de euros y menor a 50 millones de euros (Unión Europea, 2019).

1.2. A nivel latinoamericano

Por otro lado, según Dini y Stumpo (2018) en un estudio para CEPAL, se enfoca la definición al contexto de Latinoamérica en el cual se identifica que las MIPYMES, representan el 99.5% de las empresas que existen a nivel de Latinoamérica; de las cuales, el 88.4% de estas son microempresas. Cabe resaltar que estas tres han tenido un desarrollo estable en los últimos diez años (Dini y Stumpo, 2018).

Por otro lado, según la Organización Internacional del Trabajo [OIT], las MYPES generan el 47% de empleo, esto equivale a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe. Los trabajadores por cuenta propia representan 28% del total de empleos, mientras que las empresas medianas y grandes solo generan el 19% de estos (Organización Internacional del trabajo [OIT], 2015). Así mismo, la OIT menciona que el volumen y calidad de empleo que generan las micro y pequeñas empresas (MYPE) es importante: En primer lugar, porque este es el sector que más empleos genera y, en segundo lugar, porque las condiciones del empleo en las MYPE exhiben brechas de enorme magnitud respecto de las empresas de mayor tamaño. La alta concentración de empleos de baja calidad en empresas y sectores de baja productividad limita la generación de trabajo decente e ingresos laborales suficientes para sacar a las personas de la informalidad, la pobreza o reducir las desigualdades en los mercados de trabajo en la región. Es decir, se trata de una característica que afecta y define el funcionamiento de toda la economía (Organización Internacional del trabajo [OIT], 2015).

Por otro lado, se reconoce la distribución que presentan las empresas a nivel latinoamericano, dentro de las cuales la MYPE representa un 98% del total. En este contexto, se reconoce que las MYPES en Latinoamérica se dedican principalmente al comercio al por mayor y menor con un 73%, seguidos por las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler e industria manufacturera con 25% y 23% respectivamente (Dini & Stumpo, 2018).

De acuerdo a lo mencionado, es claro que las micro y pequeñas empresas son un elemento importante en el mundo empresarial a nivel de Latinoamérica. Esto se evidencia a través de su participación en el número de empresas existentes o la generación de empleo. Sin embargo, tienen una participación regional en el PBI de solo 25% en comparación con la Unión Europea en la cual el aporte promedio es de 56% (Correa, Leiva, & Stumpo, 2019).

1.3. A nivel nacional

Luego de haber contextualizado a la MYPE a nivel mundial y en Latinoamérica, se interioriza este concepto a nivel de Perú: Algunas de las definiciones que se consideran para la presente investigación es la que propone la Superintendencia Nacional de Aduanas y de

Administración Tributaria [SUNAT] (2019) a través de la cual define a la MYPE como “la unidad económica que está constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización que tiene como objetivo el desarrollo de actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (SUNAT, 2019, sn).

Entre sus clasificaciones se presenta la establecida por la ley N° 30056, la cual elimina el número de trabajadores como un parámetro para clasificar una empresa y las clasifica según estrato empresarial y en función de sus ventas anuales, las cuales deben estar entre 150 UIT y un máximo de 1700 UIT (SUNAT, 2019). Así mismo, en el 2018 se obtuvo que, para las empresas formales, la edad promedio en años, en las microempresas es de 7,4 años y para las pequeñas empresas tienen 8,7 años en promedio (Ministerio de la Producción de la Producción, [PRODUCE], 2020).

Según información difundida por el INEI (2019) el 99,1% de las empresas que existen en Perú se encuentran concentradas entre micro y pequeña empresa. Así mismo, se identificó que en el Perú las pequeñas empresas constituyen solo el 4,2% del total. Este porcentaje representa 100 443 empresas a nivel nacional, frente a los 2 270 423 de micro empresas existentes, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6: Perú. Empresas según segmento empresarial, 2018

Segmento empresarial	Unidades
Total	2 393 032
Microempresa	2 270 423
Pequeña empresa	100 443
Gran y mediana empresa	14 281
Administración pública	7 886

Fuente: INEI (2019).

Con respecto a la cantidad de empresas según región, se reconoce que para el año 2018 en Lima se concentra el mayor número de empresas, las cuales representan el 45,6% del total con 1 089 425 empresas (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2019). Y entre las principales actividades que realizan estas empresas se encuentran las actividades de comercio y servicios el 86.8% y el 13.2% a actividades productivas como manufactura, agropecuario, construcción minería y pesca (Ministerio de la Producción, [PRODUCE], 2019).

Por otro lado, ProInversión (2018) caracteriza a las pequeñas empresas porque su administración es independiente, ya que generalmente son dirigidas y operadas por sus propios dueños. Estos muchas veces, no separan las finanzas personales con las del negocio. Así mismo,

el área en que operan es pequeña. Cabe resaltar que tienen escasa especialización en el trabajo y normalmente no utilizan técnicas de gestión. Además, tienen limitados recursos financieros y un acceso limitado al sector financiero (ProInversión, 2018)

1.4 Emprendedores por necesidad y oportunidad

Perú se reconoce como un país emprendedor, ya que según el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) y ESAN 2018, se encuentra posicionado en el primer puesto en el índice emprendedor a nivel de Latinoamérica y el Caribe. Sobre ello, este mismo estudio reconoce que la principal motivación de emprender de los peruanos es el aprovechamiento de oportunidades identificadas (63%), seguida de emprendimiento por necesidad (16.7%). Sobre esto se identifica que los tipos de oportunidades que identifican los emprendedores se basan en dos grandes grupos: el desarrollar negocios tradicionales en base a una buena oportunidad de mercado sobre un problema o necesidad insatisfecha, o el desarrollar un negocio tradicional en base a una oportunidad tradicional identificada (Serida, Alzamora, Borda, Guerrero, & Morales, 2020).

Por otro lado, el GEM reconoce que la dinámica de cierre de estos emprendimientos, o el índice de discontinuación de personas-gerentes entre 18 a 64 años que cerraron, cedieron o vendieron sus negocios en los últimos doce meses, se encuentra en 6.2% posicionándose en el puesto catorce a nivel mundial y por encima del promedio de América latina (5.2%). Entre las principales razones para la discontinuidad se reconocen las razones personales (40%), problemas de rentabilidad y obtención de financiamiento (37%), por lo cual se verifica que la obtención de financiamiento es percibida como una de las principales razones por las que los emprendedores discontinúan sus negocios (Serida et al., 2018).

1.4.1 Segmentación de los emprendedores

Según el GEM, uno de los principales observatorios sobre el ecosistema emprendedor a nivel mundial, el perfil del emprendedor peruano se desarrolla y estudia a partir de características como su motivación, edad, género, educación y situación laboral.

a. Edad

Respecto a su edad se reconoce que el emprendedor peruano por necesidad es predominantemente adulto entre un rango de 35 a 44 años, según la última encuesta a la población adulta realizada en el año 2018-2019 (Serida et al., 2020). Esta encuesta clasificó la edad de los emprendedores en rangos de 18 a 24 años, de 25 a 34 años, de 35 a 44 años, de 45 a 54 años y de 55 a 64 años. Por lo cual, se utiliza esta selección de rangos para la clasificación y segmentación de edad de la muestra de estudio.

b. Género

Sobre el género del emprendedor se reconoce una predominancia masculina en los emprendedores establecidos de los cuales 59.8% son hombres. Así mismo, se reconoce que en el Perú por cada hombre motivado por necesidad existen 3.2 hombres motivados por oportunidad. Y que se ha alcanzado una igualdad de género en las iniciativas motivadas por oportunidad, contrario a las motivadas por necesidad en los cuales los hombres predominan sobre las mujeres (Serida et al., 2020).

c. Años en operación

Por otro lado, en base a los años en operación y la forma de clasificar a los emprendedores en ello, el GEM clasifica los años en operación a partir de las etapas de la actividad emprendedora: a los emprendedores nacientes como aquellos que tienen entre 0 a 3.5 años en operación, y emprendedores establecidos a aquellos que tienen entre 3.5 años en adelante (Serida et al., 2020). Según lo mencionado anteriormente, se resalta la fragilidad de estas organizaciones al reconocer que tienen una tasa de mortalidad menor a 5 años (Saucer, 2005), y que de estas el 80% de las MYPES mueren antes de los 10 años de operación (Serida et al., 2020). Por lo que la clasificación de años en operación de estas empresas se desarrollará en esta investigación a partir del rango de 0 a 3 años, de 3 a 6 años, de 7 a 10 años y de 10 años a más.

d. Nivel educativo

El nivel educativo en el emprendedor peruano en el último informe del GEM reconoce al emprendedor por necesidad predominantemente con un nivel educativo de secundaria completa, representados por un 48% en emprendedores en etapa temprana y un 56% en emprendimientos establecidos con secundaria completa como máximo (29.7% solo primaria y 25.2% hasta secundaria). Esto frente al emprendedor por oportunidad cuyo 53% de emprendedores cuenta o con estudios superiores o universitarios (Serida et al., 2020).

2. Retos de crecimiento de las MYPES en el Perú

De acuerdo a un estudio de la situación actual de las empresas peruanas que se realizó en el 2015 se identificó que algunos de los factores que limitan el crecimiento en pequeñas empresas son los siguientes: demanda limitada, informalidad, dificultad de financiamiento, excesiva regulación tributaria, exceso de cargas tributarias, falta de mano de obra calificada, corrupción de funcionarios públicos, falta de información de mercados y excesiva regulación laboral (Ministerio de la producción, 2015).

Por otro lado, según un estudio realizado por Avolio et al (2011), mencionan que se identificaron 5 factores que limitan el crecimiento de las MYPES en el Perú: En primer lugar, se tiene el factor administrativo, es decir, temas relacionados a la gestión de recursos humanos, aspectos contables, financieros y capacitación para los empresarios. En ese sentido, se menciona que, generalmente, los dueños de MYPES en el Perú, no cuentan con educación o capacitación adecuada para el negocio. Así mismo, no cuentan con una visión a largo plazo (Avolio et al., 2011). Por lo cual, entre los distintos retos de crecimiento que estos poseen se reconoce que la falta de personal calificado no permite que la empresa pueda diseñar procesos eficientes de producción y comercialización (Ministerio de la producción, 2015).

Por el lado de los factores operativos, como establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios, se describe que la mayoría de MYPES peruanas tiene escasos conocimientos de cómo realizar un control de inventarios de entrada y salida. Así mismo, no tienen una óptima gestión logística y de operaciones, ya que, en muchos casos, no tienen contabilizados los inventarios. En cuanto a los factores personales, se menciona que la falta de educación y preparación en gestión de la empresa es uno de los factores que influye en el crecimiento de las MYPES en el Perú. Es decir, la falta de capacitación adecuada e información para nuevos mercados y oportunidades de negocios. (Avolio et al, 2011).

En el aspecto financiero y contable, no existe una adecuada gestión financiera, esto debido a una falta de preparación y respaldo para realizar operaciones financieras: las MYPES solo buscan cumplir con la tributación y realizan los cálculos de forma manual. Estos mismos autores reconocen que para los factores estratégicos, se destaca el acceso al capital, una falta de visión de largo plazo, investigación de mercados e investigación. La mayoría de pequeños empresarios peruanos no tienen un plan, misión o visión para la empresa. Además, se sabe que el capital es otro aspecto que limita su desarrollo: pueden obtener créditos, pero no tienen un seguimiento del mismo. Así mismo, mientras van creciendo, tienen mayores necesidades de financiamiento y los bancos les exigen mayor garantía y tasas altas (Avolio et al., 2011).

Así mismo, se mencionan factores externos como la corrupción, informalidad y tecnología o competencia. De acuerdo al INEI (2016) el 39,5% de las empresas manifiesta que la informalidad es uno de los principales factores que limita su crecimiento. Así mismo, el 34,8% indica que tienen dificultad para acceder a financiamiento y el 30,6% excesiva regulación tributaria. Por otro lado, muchos de ellos no pagan impuestos y no pueden mostrar sus movimientos reales a las entidades financieras, lo cual, en consecuencia genera que no puedan acceder a mejores condiciones crediticias y pagar mayores tasas y montos. Dicha afirmación es presentada en el informe económico de la Cámara de Comercio de Lima, la cual

reconoce que las MYPES peruanas tienen poco acceso al financiamiento (Cámara de Comercio de Lima, 2019).

3. Acceso al sistema financiero

El Microscopio Global 2018, elaborado por la revista The Economist Intelligence Unit, evalúa el entorno propicio para la inclusión financiera donde analiza el entorno regulatorio e institucional de cada país. De los 55 países evaluados, se descubrió que en el Perú la mayor barrera sobre la demanda de productos financieros era que las personas no encontraban un real beneficio al adquirirlas; dado que los servicios eran demasiado caros, los fondos eran insuficientes y había falta de confianza. (Demirgüç-Kunt et al., 2018).

En ese sentido, se define un enfoque en el financiamiento a través del sistema financiero y sus productos financieros. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) reconoce que las MYPE que pertenecen al sector informal no cuentan con acceso garantizado al sistema financiero y a productos financieros adecuados (León J. , 2017).

Además, una de las principales características del financiamiento, en un estudio realizado sobre las MYPES en Perú y su demanda financiera en el 2016, se obtuvo que existen diferencias importantes entre las demandas de una micro y pequeña empresa. Así mismo, se afirma que una de cada dos MYPES reconoce la necesidad de acceder a sistemas financieros formales, y entre ellas la pequeña empresa tiene mayores probabilidades de acceder a un crédito formal. Cabe resaltar que las de tipo manufactura, son las que más lo requieren y mayor acceso al crédito tienen, frente a las pequeñas empresas de servicios que tienen menor demanda financiera asociada a su volatilidad de ingresos. Por otro lado, se reconoce que estas diferencias de demanda financiera de las MYPES están asociadas al tipo de conductor, la productividad y la localización de la empresa y que una de las variables más importantes para el acceso financiero es la educación financiera (León J. , 2017).

Por otro lado, según la evolución anual de inclusión financiera (Ver tabla 1), se reconoce que la inclusión financiera de las MIPYME en el Perú se ha reducido en los últimos años, dentro de las cuales, las pequeñas se observa una reducción de 47,1% a 44,2% y una pequeña reducción de la inclusión de la micro empresa de 4,7% a 4,2% (Ministerio de la Producción, [PRODUCE], 2020).

Tabla 7: Perú. Evolución anual de la inclusión financiera de MIPYME, periodo 2014-2018
(En porcentajes)

Rango empresarial	2014	2015	2016	2017	2018
Microempresa	5,6%	5,3%	5,2%	4,7%	4,2%
Pequeña	46,3%	45,2%	45,0%	47,1%	44,2%
Mediana	68,6%	65,4%	64,2%	65,3%	62,9%
MIPYME	7,6%	7,2%	7,0%	6,2%	5,7%

Fuente: Produce (2020).

Según Produce (2020), en el 2018 en Perú, solo el 4.2% de las micro empresas tuvo acceso al financiamiento, frente al 44,2% de las pequeñas empresas, por lo cual actualmente existen diferentes medidas que se buscan tomar con el fin de incrementar esta participación.

Así mismo, según un reporte del Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], (2019) en su reporte consolidado crediticio entre el año 2018 y 2019 se reconoce que las MYPE que logran tener acceso al sistema financiero, mantienen deudas promedio entre S/ 14 mil y S/. 15 mil soles, con una ratio de morosidad de 9.4% en el año 2019, y 9.6% en el 2018, con lo cual se reconoce una disminución en la ratio de morosidad. Sobre esto se reconoce que el ratio de morosidad para la micro empresa en el 2018 fue de 21,3% y para la pequeña empresa 6,4% (Ministerio de la Producción de la Producción, [PRODUCE], 2020)

Por otro lado, la SBS (2019), dentro de la clasificación de créditos otorgados por las entidades financieras, se encuentran a los créditos a microempresas y se entienden como los destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en saldos finales (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/ 20 mil en los últimos seis meses. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] a nivel nacional las instituciones financieras que proporcionan mayor cantidad de crédito a las MIPYME en el 2017 se encuentran representadas tanto por las cajas municipales, las entidades financieras y los bancos. (León J. , 2017)

Otro factor importante para el acceso al financiamiento de las pequeñas empresas es reconocer el costo efectivo de solicitar financiamiento. En este sentido, se reconocen diferencias existentes en los componentes de las tasas de interés activas brindadas hacia las pequeñas empresas, estas presentan tasas de interés significativamente menor respecto a las microempresas, la cual se explica principalmente por la reducción de los gastos operativos que las entidades financieras presentan (Banco Central de Reserva del Perú, [BCRP], 2019).

De esta forma, la evaluación del comportamiento de las entidades financieras en la fijación de las tasas de interés y de sus márgenes de ganancia. En ella, se asume que la tasa de interés activa reconoce diferentes costos asociados a la generación del crédito, entre ellos: los costos de los fondos captados, las provisiones realizadas por los créditos impagos y los gastos operativos sumando el margen de ganancia. El BCRP reconoce que existen diversos factores, sin embargo, estos márgenes dependen del grado de competencia de estas empresas en el mercado. Por lo que, un mercado con altos niveles de competencia suele tener márgenes más reducidos, dado el menor poder de mercado de las empresas del sistema financiero participantes (BCRP, 2018).

Sobre las tasas activas sobre las cuales las MYPE acceden a crédito es importante reconocer la diferencia en gastos operativos que existe entre la micro y pequeña empresa; ya que, en esta última son menores, lo cual se ve reflejado en sus tasas de interés. Con respecto al crédito, es relevante aclarar que las pequeñas empresas llegan a acceder a financiamiento tanto en constitución como persona natural y como persona jurídica, información brindada por la Superintendencia de Banca y Seguros en el año 2018, muestran que los préstamos a pequeños empresarios como personas naturales se ha incrementado durante los últimos 5 años en 20 puntos porcentuales, esto a diferencia de las personas jurídicas, las cuales han disminuido en 12 puntos porcentuales durante los cinco últimos años (SBS, 2018).

Finalmente, con base a las medidas mencionadas anteriormente sobre la inclusión financiera, que permiten que el proceso de inclusión de nuevos sujetos de crédito siga desarrollándose y dada la actual competencia entre las entidades financieras, las tasas de interés activas de las entidades financieras se han disminuido en los últimos doce meses de 19,8% a 18,5% para las pequeñas empresas, lo cual se espera impactará en una mayor eficiencia del sistema financiero (Banco Central de Reserva del Perú, [BCRP], 2019).

Por otro lado, entre las principales características del financiamiento de la MYPE en el Perú y sus características demográficas, se reconoció que existe una oferta de servicios financieros que califica de mejor a las mujeres conductoras de empresas que a los hombres, ya que a ellos les solicita requerimientos adicionales como, por ejemplo, el grado de formalidad de negocio. Por otro lado, se menciona a la educación financiera representa un factor importante que influye positivamente en la probabilidad de acceso al financiamiento (León et al., 2016).

En base a lo mencionado líneas arriba, se evidencia una carencia de gestión en las MYPES en diferentes aspectos. En ese sentido, existen programas con distintos enfoques que buscan capacitar a los pequeños empresarios y así contribuir al desarrollo de esto, los cuales serán desarrollados los siguientes párrafos.

4. Educación financiera en el Perú

De acuerdo a lo descrito en el marco teórico, en los últimos años se ha incrementado el grado de conciencia de la importancia de promover cambios en el comportamiento financiero de las personas, dado que el crecimiento económico trae consigo la necesidad de que estas sepan cómo manejar sus finanzas personales y beneficiarse de los mercados financieros más desarrollados (García et al., 2013). Por ello, en el año 2011 se desarrolló la primera encuesta sobre cultura financiera a nivel nacional, con el apoyo de la OCDE. En ella, se evaluaron cuatro temáticas: Conocimiento y entendimiento, planificación financiera, uso de productos financieros y control financiero.

En esta se concluyó que, a mayores ingresos, mayor educación financiera y se determinó que sí existe una cultura de ahorro, pero que más del 35% aún ahorra en sus propios hogares, frente a un 23% que no ahorra, lo cual también se ve reflejado por el nivel de educación de estas personas. Por otro lado, se reconoció que los encuestados no tienen una cultura provisoria, dado que el 33.5% de estos no puede subsistir por más de tres meses sin trabajo (Priale, Yamada, Viladegut, Marin, & Salazar, 2011).

Por otro lado, en el año 2015, el Perú formó parte del Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), el cual tiene como objetivo evaluar a escala internacional a los países miembros de su organización y a países voluntarios como en el caso peruano. En materia de educación financiera, en este examen se pudo reflejar, la actual situación que presentan los estudiantes peruanos, los cuales cursan los últimos años del nivel secundario. Perú ocupó el penúltimo puesto entre 14 países, mostrando el actual desafío que aún se mantiene presente y que califica a estos jóvenes con un nivel introductorio o de línea base para el dominio de competencias financieras (OCDE, 2015).

En este sentido, se reconoce la relevancia y la necesidad de promoción de la educación financiera en el Perú dado que esta logra promover las competencias necesarias para que los individuos puedan tomar decisiones informadas y apropiadas; asimismo, brinda herramientas para que estos puedan defender sus derechos como consumidores financieros. Esta educación como base permite comprender de forma más clara las políticas económicas y sociales, así como también sirve como un mecanismo para reducir las brechas de inclusión financiera (OCDE, 2015).

En el Perú esta preocupación por incrementar el nivel de cultura financiera se ha desarrollado a través del Plan Nacional de Educación Financiera, que, desde hace más de quince años realiza esfuerzos por impulsar la educación financiera en el Perú, a través del Convenio Marco suscrito con el Ministerio de Educación. Con ello, buscan asesorar a docentes de

educación secundaria, con conocimientos y ayuda en el desarrollo de capacidades que puedan transmitir a sus alumnos. Adicionalmente, la SBS ha desarrollado diferentes programas, enfoques y materiales en función de grupos objetivos, sean niños, jóvenes, adultos y adultos mayores; población rural, mujeres y microempresarios con el fin de mejorar el nivel de cultura financiera de los peruanos.

Este plan además de identificar el bajo nivel de capacidad financiera, también reconoce la falta de confianza al sistema financiero como una de las limitaciones más importantes que actualmente tienen las personas y empresas para el acceso y uso sostenible de sus servicios financieros (Banco de la Nación, 2017). Con estos planes se busca incrementar el nivel de alfabetización financiera de los ciudadanos, dado que, según la Encuesta Global sobre Alfabetización Financiera desarrollada por el *Global Financial Literacy Survey (2014)*, Perú se encuentra muy por debajo frente a otros países de América Latina al ser consultados por preguntas relacionadas al conocimiento financiero.

Por lo anteriormente descrito, en el Perú existe un proceso de expansión para el acceso de la población al sistema financiero formal. Además, se está buscando incrementar la calidad y disponibilidad de los productos financieros a través de diferentes iniciativas. un indicador que resulta significativo de inclusión dentro del sistema financiero, lo representan la cantidad de canales de atención en las transacciones crediticias. Dichos canales se han incrementado significativamente en los últimos años (León J. , 2017). Es por esto que el Perú se considera como un país modelo en la regulación y promoción de la innovación para el incremento de la inclusión financiera, la cual puede ser desarrollada a partir de programas en educación financiera (Banco de la Nación, 2017).

De acuerdo a lo explicado y dado el contexto en el que se viene desarrollando las MYPES. El Ministerio de Economía y Finanzas, dentro de su trabajo de inclusión financiera, elaboró la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), la cual representa una herramienta política estatal, que se encuentra encaminada a fomentar la Inclusión Financiera mediante la realización de acciones correspondientes a múltiples sectores, las cuales aportan al progreso a nivel económico, de inclusión y descentralización nacional. En ese sentido, según refiere la ENIF posee como objetivo “promover el acceso y uso responsable de servicios financieros integrales, que sean confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de los diversos segmentos de la población”. La ENIF se establece mediante el uso de líneas de acción, que incluyen entre otras acciones transversales, correspondientes a educación financiera y llegar hasta agrupaciones consideradas vulnerables (las cuales consideran a las MYPE) (León J. , 2017).

4.1. Programas de capacitación

En la actualidad existen iniciativas privadas y públicas que buscan reconocer el impacto de la educación financiera en diversos grupos de unidades económicas. A nivel de iniciativas privadas, se menciona por ejemplo el estudio del mapeo de iniciativas de educación financiera en el Perú elaborado por el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) desarrollado en el año 2016. En este estudio se identificaron las prácticas de educación financiera, siendo esta una base para definir objetivos y metas de capacitación financiera para las MYPES en el Perú. Entre los objetivos específicos de este estudio se encuentran:

(a) desarrollar una línea de base con la información indicada en la descripción del proyecto de los programas de educación financiera; (b) caracterizar los programas e iniciativas de educación financiera según criterios establecidos; (c) identificar las prácticas más efectivas y aportes más significativos de las iniciativas de educación financiera en el Perú; (d) definir las lecciones aprendidas de las iniciativas identificadas de educación financiera; y, (e) realizar recomendaciones de política pública que permitan la articulación y réplica de las diferentes iniciativas de educación financiera a nivel nacional (Grupo de análisis para el desarrollo [GRADE], 2020)

Otro estudio e iniciativa privada es el Manual de Educación Financiera elaborado por el Instituto de Estudios Peruanos y el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), el cual cuenta con tres objetivos principales, los cuales son los siguientes: planificar nuestros ahorros como un método para alcanzar las metas que nos propongamos; conocer nuestros derechos y deberes como clientes del sistema financiero; y conocer más sobre el endeudamiento responsable (Fondo de Solidaridad e Inversión Social [FOSIS], 2017).

A nivel de iniciativas públicas, se menciona que el diseño del Plan Nacional de Educación financiera (PLANEF) también ha desarrollado lineamientos con diferentes grupos objetivos como estudiantes de educación básica, estudiantes de educación superior, trabajadores, microempresarios y Poblaciones vulnerables. En este punto, se reconoce la necesidad de desarrollar programas con las MYPES, las cuales tienen necesidades básicas de educación financiera que les permita llevar adecuadamente sus finanzas personales y empresariales (Ministerio de la Producción , 2019)

Es importante mencionar que el Estado peruano considera la importancia que tienen las MIPYME para el desarrollo del país. Por tanto, ha dictado normas e iniciativas que fortalezcan su crecimiento y desarrollo. En ese sentido, tanto en el sector privado como en el sector público existen iniciativas de apoyo a las MYPES. Por parte del Estado, se encuentra el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, Ministerio de la Producción y Ministerio de la mujer y

desarrollo social tienen distintas estrategias de intervención a través de distintos programas (Banco de la Nación, 2017).

Una de estas entidades que brinda capacitaciones es la Corporación Financiera de Desarrollo [COFIDE], que ofrece un programa de inclusión y emprendimiento, en el cual se brinda capacitación y asesoría técnica a personas con un negocio. Los temas por capacitar son financieros y de gestión empresarial. Otro de sus programas es el de capacitación empresarial MYPE, el cual consta de una capacitación gratuita sobre temas legal-contable, en este se explica cómo formalizarse, tributar, determinar costos y la contabilidad. En cuanto a marketing, se explica cómo explorar el mercado, marketing digital y cómo promocionar por redes sociales. Luego, en cuanto a administración se explica cómo hacer una gestión de calidad, una elaboración de plan de negocios y estrategias para competir. Finalmente, en cuanto a finanzas, en el cual se analiza si el negocio es rentable y cómo aprender el manejo de caja (COFIDE, 2016)

Luego, desde el Ministerio de Producción se lanzó el programa "Tu Empresa", en el cual se brindan servicios herramientas para potenciar el crecimiento de las ventas de las MYPES. Este programa contribuye al aumento de su productividad y ventas de las mismas. Además, otorgan orientación y facilidad para la formalización dependiendo de la madurez, contexto geográfico, sector al que pertenece y otros aspectos. Así mismo, se brindan servicios y acompañamiento en temas de gestión de la empresa para la mejora de la gestión de procesos comerciales, financieros, planeamiento, de recursos humanos y acceso a nuevos mercados a través de capacitaciones (Tu Empresa, 2018)

En estas capacitaciones se otorgan herramientas para la elaboración de planes de negocio, técnica de ventas, alternativas y fuentes de financiamiento y cómo acceder a ellas. También, se promueve el acceso a oportunidades de financiamiento a través de asesoría financiera, difusión de instrumentos e información sobre acceso a créditos, facilitación de herramientas de promoción digital y capacitación de acuerdo con las necesidades que se identifican en la empresa. Finalmente, se encuentra el servicio y acompañamiento en desarrollo productivo, en el cual se fortalecen las capacidades en procesos productivos, conocimiento técnico y uso eficiente de recursos (Ministerio de la Producción de la Producción, [PRODUCE], 2020).

Es así que se resalta la importancia de la educación a las pequeñas empresas para la mejorar de su gestión y en este contexto, surge el desarrollo de la organización Elévate Global como una iniciativa de apoyo tanto a los bancos y entidades financieras, como a los propios micro y pequeños empresarios peruanos.

5. Elévate Global

Para el estudio del problema de investigación se considera necesario analizar a las MYPES que forman parte de los programas de capacitación de Elévate Global. Por un lado, los empresarios tienen la necesidad de mejorar su nivel de educación financiera y, por el otro, las entidades financieras tienen la necesidad de llegar a este segmento de potencial crecimiento. Esto último con la finalidad para fidelizar o reducir los riesgos de morosidad de los pequeños empresarios, que no cuentan con formación financiera adecuada sobre sus propios negocios y/o no saben cómo generarla, nace Elévate Global (Elévate Global, 2018).

5.1. Descripción del modelo de negocio

En el año 2014, Jeremi Brewer fundó junto a su equipo *Elevate Global Business* en Paraguay y para el año 2017, Elévate Global en Perú. Elévate es una organización que ofrece capacitación a MYPES en temas de gestión financiera a través de herramientas prácticas que les permita gestionar adecuadamente sus operaciones y con ello fomentar el crecimiento de su negocio y la adecuada permanencia de estos en el sistema financiero (Elévate Global, 2018).

Los socios estratégicos de Elévate, los bancos, realizan periódicamente controles de gestión de riesgo de crédito a sus clientes y los segmentan según el tipo de deterioro que presentan sus obligaciones financieras. Es así que las entidades bancarias buscan evitar la pérdida del crédito y en este contexto, Elévate Global presenta dos propuestas de valor a los bancos: la primera, se presenta como un medio de reducción de la morosidad y, la segunda, como un programa de fidelización de los prestatarios hacia los prestamistas. Para fines de la presente investigación se emplea el objetivo de fidelización dada la facilidad de acceso a los participantes de este programa.

El modelo de negocio de Elévate Global inicia cuando el banco elige un grupo de empresarios para formar parte del programa de capacitación en educación financiera, considerando el rubro, tamaño y ubicación geográfica asigna a cada “elevatero” un portafolio entre 30 a 50 socios emprendedores. Estos se preparan en materia de gestión financiera para micro y pequeñas empresas a través de cursos inductivos que Elévate les imparte durante una capacitación especializada principalmente en herramientas de Gestión (Elévate Global, 2018).

Una parte de la generación de valor se da a través de la capacitación de Elévate, dado que los empresarios podrán generar información mucho más confiable que les permita acceder a posteriores financiamientos con una tasa menor; dado que la entidad financiera logra obtener un historial del cliente más confiable y verificar si estos han mejorado la rentabilidad del negocio siempre que los capacitados accedan a brindar su información financiera (Elévate Global, 2018).

Luego de un proceso de selección e instrucción se inicia el proceso de capacitación uno a uno hacia los pequeños empresarios. Estas capacitaciones pueden tener de tres a seis meses en los cuales se realiza una o dos visitas mensuales durante este periodo. Se analiza la situación del negocio del emprendedor para luego hacer un diagnóstico de elementos de mejora y una capacitación en gestión financiera en la cual en principio se les enseña el principio de separación de entidades, con el fin de separar los gastos personales de los de la empresa y con ello realizar un aprendizaje adecuado sobre los siguientes puntos: Libro mayor de negocio, flujos de efectivo, punto de equilibrio, administración de deuda, cuentas por cobrar y pagar, y otras herramientas de gestión (Elévate Global, 2018).

Adicionalmente, durante este tiempo los empresarios participan en “partidos”, los cuales son reuniones grupales dentro de las instalaciones de Elévate. En estas reuniones se explican los temas a desarrollar, que los elevateros, repasaran nuevamente con ellos y llevaran a la práctica junto con los empresarios; se resuelven dudas sobre ellos, y se busca generar sinergias y una red de contacto entre los asistentes. Durante el periodo de capacitación, también se busca que el pequeño empresario haga uso de herramientas tecnológicas y de fácil uso como el aplicativo creado por Elévate: MiPYME CONNECT, en la cual pueden encontrar videos, casos de estudio, principios de cambios de comportamiento, así como herramientas prácticas para administrar las finanzas de su negocio (Elévate Global, 2018).

5.2.Objetivos del programa

El programa de capacitación tiene dos objetivos principales, por lo que se generan dos programas distintos. Según lo mencionado por Maldonado (Comunicación personal, 06 de diciembre, 2019), Gerente de Operaciones de Elévate Global, las capacitaciones se formulan de acuerdo con lo que las entidades bancarias solicitan, como son fidelización y/o reducción de la mora. La fidelización comprende un programa de menor cantidad de interacciones, es decir, los elevateros visitan a sus empresarios una vez al mes en sus negocios y una vez al mes, estos participan de los partidos. Por otro lado, la diferencia en el programa de reducción de mora es que tiene mayor incidencia de visitas, dado que se dan una vez por semana. Finalmente, ambas capacitaciones tienen los mismos puntos de capacitación, con la diferencia de que es el banco el que clasifica a sus participantes según el objetivo que se desee trabajar con ellos.

La relevancia del programa de fidelización se explica porque da beneficio directo al banco, ya que este busca fidelizar a su cliente y permitirle acceder a préstamos más amplios; y luego al empresario, debido a que aprende herramientas cuyos resultados podrán ver de manera tangible. Esta información desarrollada junto con los elevateros durante el programa se guarda de manera confidencial y son usados únicamente bajo la solicitud del pequeño empresario, dado

que estos reportes le permitirán tener mejores reportes que presentar al banco para acceder a un crédito.

5.3.Elementos del programa

Los elementos que comprenden las capacitaciones son las herramientas financieras, muchas de ellas a través de un software, sea MiPYME CONNECT o Microsoft Excel, y el conocimiento y práctica del principio de separación de entidades. En la entrevista realizada a Zegarra (Comunicación personal, 06 de diciembre, 2019), quien fue elevatero por 3 años y ahora se desempeña como coordinador, mencionó que ambos elementos eran impartidos paralelamente. A continuación, se detallará las implicancias de cada uno.

5.3.1 Herramientas financieras

Elévate Global emplea herramientas financieras cuyo control son a través de la plataforma MiPYME CONNECT pero se registran a través de formatos de Microsoft Excel. Las herramientas son libro mayor de negocio, libro mayor de casa, flujo de efectivo, hoja de ingresos, balance general, punto de equilibrio, presupuesto del negocio presupuesto de casa, administración de deuda, cuentas por pagar y cuentas por cobrar. Según Barajas et al., (2013) las técnicas, herramientas y modelos de gestión financiera se encuentran en un alto desarrollo, lo que, a partir de una adaptación, resulta perfectamente utilizable en la gestión financiera de las MYPES .Las herramientas financieras son entonces de fácil aprendizaje y resultan prácticas en su uso, por lo que los elevateros mencionan no tener inconvenientes en el proceso de aplicación.

5.3.2 Separación de entidades

Zegarra (Comunicación personal, 06 de diciembre, 2019) menciona que la separación de entidades resulta ser la parte que toma mayor tiempo en ser aprendida y aplicada. La dificultad radica en que las personas que dirigen las MYPES, las crean con la finalidad de vivir de estas (Maldonado, comunicación personal, 06 de diciembre, 2019) por lo que se interioriza la idea de que el negocio existe para sostener los gastos personales de los dueños. Maldonado menciona también que los dueños, en casi todos los casos, no se asignan un sueldo y esta termina siendo la parte más complicada de determinar y de respetar. Sin embargo, una vez que logran este objetivo, pueden visualizar si el negocio es realmente rentable o si sus finanzas personales son adecuadas. La separación de entidades comprende cuentas bancarias separadas, sueldo propio, consumo informal de inventario y pago a empleados.

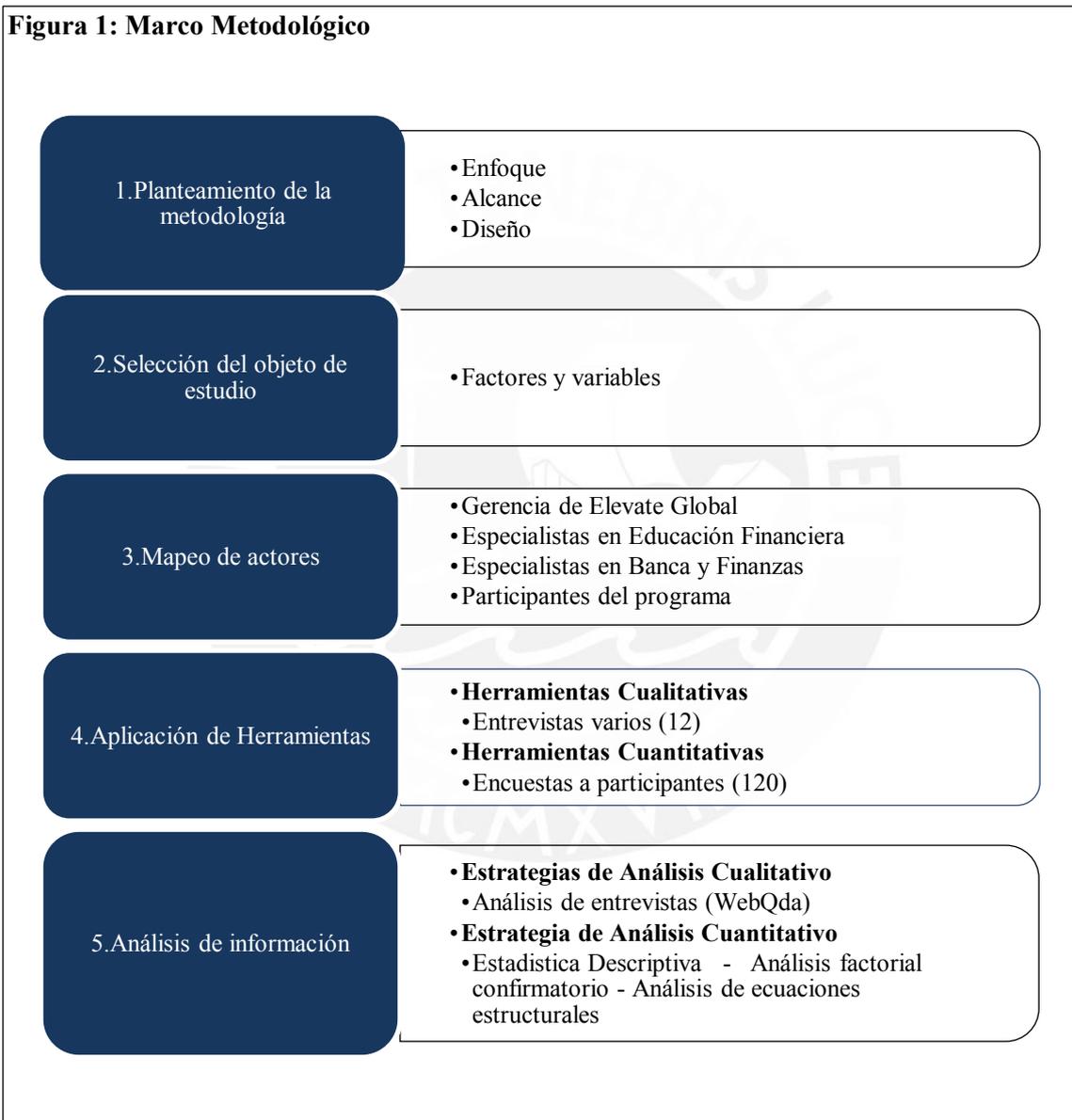
Según lo mencionado por el Mg. Bertolotto (Comunicación personal, 07 de diciembre, 2019), considera completamente válida la aplicación de herramientas financieras para la gestión de los recursos de pequeños empresarios. Los empresarios conocen los ciclos operativos de sus negocios, experimentan el día a día, tienen el *expertise* de las operaciones, pero funcionan basados en su intuición, el cual adquirieron por el tiempo de permanencia o a base de prueba error. Pese a la brecha entre hacer y saber, indica, es más fácil de aplicar y aprender las herramientas debido a que parten de las operaciones de los negocios mismos. La incidencia una vez por mes y las verificaciones de una vez por semana, ayuda a que se genere el hábito y, además, la ubicación de la capacitación (en los mismos negocios) son ambas partes fundamentales del logro de los objetivos del programa. Pese a ello, añade Bertolotto (Comunicación personal, 07 de diciembre, 2019), el inconveniente que puede existir está en que este aprendizaje se mantenga en el tiempo, es decir, se prolongue en las operaciones aun cuando las capacitaciones hubiesen terminado.

Por todo lo anteriormente mencionado en este capítulo se concluye la importancia de las MYPE, las cuales representan el 99% de las unidades económicas y las cuales en su mayoría tienen una escasa profesionalización y un limitado acceso a los recursos financieros. Se identifican cinco factores que limitan a estas organizaciones: gestión de administrativo, recursos humanos, contable, financiero, estratégico y que los empresarios no cuentan con una educación adecuada. Sobre todo lo mencionado se resalta que las MYPE no tienen una adecuada gestión de la deuda, ya que no cuentan con información óptima, no tienen conocimientos en temas básicos como separación de entidades o manejo de herramientas financieras. Asimismo, existen organizaciones como Elévate Global que brindan un programa de educación financiera que se enfoca en enseñar el manejo de herramientas financieras prácticas de fácil aprendizaje a los empresarios MYPE con la finalidad de incrementar sus conocimientos y un mejor manejo financiero de sus negocios.

CAPÍTULO 4: MARCO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se define la metodología a seguir en la investigación, reconociendo los procedimientos y condiciones necesarias para alcanzar los objetivos de estudio. En esta se explicará el enfoque, alcance, diseño metodológico de la investigación, la población, muestra y herramientas para realizar la recolección de los datos y el análisis de los mismos. A continuación, se detallan cada uno de estos puntos.

Figura 1: Marco Metodológico



1. Planteamiento metodológico

En esta apartado se explicará el enfoque, alcance, estrategia de investigación, diseño metodológico, población y muestra.

1.1. Enfoque de la investigación

Los enfoques de una investigación pueden clasificarse en naturaleza cuantitativa, cualitativa o mixta. Para la presente investigación, se define el enfoque mixto, es decir, se combinarán los enfoques cuantitativo y cualitativo con la finalidad de compensar las desventajas de cada uno de ellos y potenciar la rigurosidad de la investigación (Pasco & Ponce, 2015). De acuerdo a Hernández et al (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018) los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos, y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos. Así mismo, mencionan que para decidir si se utiliza el método mixto, se debe analizar si agrega valor al estudio en comparación con utilizar un solo enfoque (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018)

Con respecto al enfoque cuantitativo, este utiliza la recolección de datos para probar una las hipótesis planteadas en la investigación, en base a la medición numérica y el análisis estadístico de los resultados obtenidos para así para definir patrones de comportamiento y probar teorías (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

El enfoque cualitativo, a diferencia del enfoque cuantitativo, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para probar, formular o redefinir el proceso de investigación. Así, este enfoque no posee un proceso definido y no parte de la formulación de preguntas e hipótesis para la recolección de los datos, sino que inicia por estos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Además, se considera el enfoque cualitativo, debido a que parte de la recolección de datos se realizará a través de entrevistas con preguntas realizadas a empresarios MYPE, miembros de la organización Elévate y grupo de expertos en el tema. Esto último incluye sus emociones, prioridades, experiencias y aspectos subjetivos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Dichas entrevistas serán semiestructuradas: en ellas el entrevistador se basa en la guía de preguntas específicas que ha establecido y puede agregar preguntas adicionales si se necesita precisar conceptos u obtener mayor información acerca de los temas que se busca conocer (Díaz, Torruco, Martínez, & Varela, 2013).

1.2. Alcance de la investigación

Para definir el alcance de la presente investigación, se verificó la existencia de programas de capacitación educación financiera y se identificó que dichos programas se enfocan en la cantidad de personas que formaron parte de estos o la cantidad de clases impartidas, mas no tienen resultados medibles.

La presente investigación reconoce la necesidad de brindar evidencia empírica, evaluada y demostrada, de un programa capacitación en educación financiera que tenga como participantes a empresarios MYPES, esto con la finalidad de generar un espacio de investigación y contribución a la educación financiera en el Perú y sus efectos en la deuda de esta población en particular. Todo a partir del reconocimiento de la relevancia de estos programas para lograr la permanencia en el tiempo y profesionalización de los negocios de pequeños empresarios. Por todo ello, se determinó que los alcances de investigación a desarrollarse serán de tipo descriptivo y correlacional.

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y perfiles de personas. (Pasco & Ponce, 2015). En este tipo de investigaciones, el investigador recaba información sobre variables para lograr a través de ellas representar al investigado (Pasco & Ponce, 2015). Para la actual investigación se definió que el grupo específico consta de empresarios MYPE que emprendieron por necesidad y son clientes del banco Pichincha ubicados en Lima Sur. Para ello, se definieron los criterios sobre los cuales se describe al empresario MYPE los cuales son género, edad, grado de instrucción, años en operación y rubro de sus negocios.

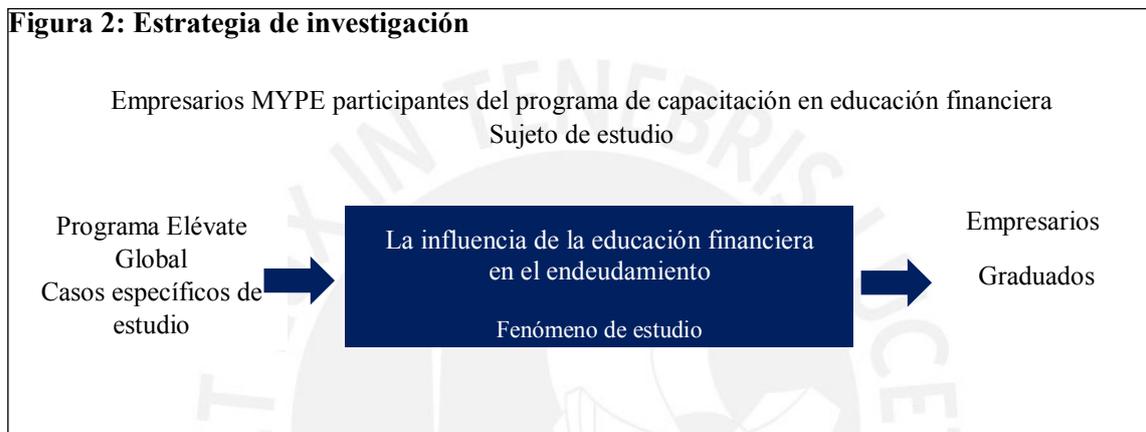
Luego, se desarrolla el alcance correlacional con el objetivo de conocer la relación y grado de asociación que existe entre dos o más conceptos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Por ello, se buscará analizar el grado de asociación, la descripción y cuantificación de los factores “conocimiento financiero”, “comportamiento de pago”, “actitud financiera”, “nivel de endeudamiento y “conocimiento y uso de la deuda”. Es necesario reconocer que los alcances correlacionales tienen un valor explicativo parcial, debido a que aportan información sobre la relación entre factores, pero no es total por lo que se busca hacer un análisis cuidadoso y detallado de las relaciones para obtener hechos, conceptos o variables reales y lógicos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

En conclusión, a través del alcance descriptivo y correlacional se busca profundizar en la educación financiera y su relación con el endeudamiento, a partir de la percepción de los participantes en el programa de capacitación financiera y conocer el perfil de dichos participantes.

1.3. Estrategia de investigación

Luego de haber definido el enfoque y alcance de investigación, se seleccionó la estrategia de investigación. Para la presente investigación se aplicó estudio de caso, ya que está afirman que un estudio de caso, busca comprender un fenómeno estudiado sobre el análisis de una unidad. (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). En ese sentido, se propone comprender cómo influye la educación financiera en el endeudamiento a partir de la percepción de empresarios MYPE participantes de un programa de educación financiera. En ese sentido, se escogió un único programa, el cual es el programa de capacitación impartido por Elévate Global en el año 2019.

Figura 2: Estrategia de investigación



1.4. Diseño metodológico

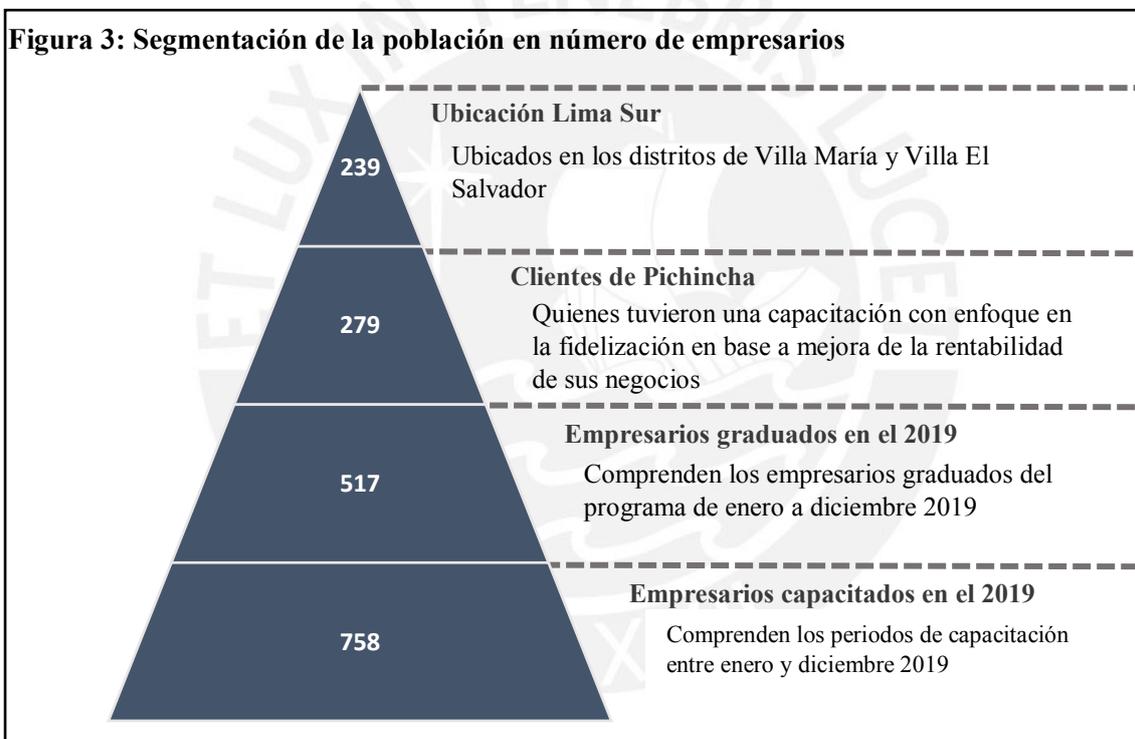
De acuerdo a Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) el diseño metodológico es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se busca en una determinada investigación. En este caso, se define que el diseño de la investigación es no experimental. En este tipo de investigación no se tiene control directo sobre las variables de investigación ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos. Cabe resaltar que no se cuenta con un grupo de control con el cual comparar los resultados obtenidos. Por su parte los diseños no experimentales a su vez pueden dividirse en diseños transversales y los longitudinales o evolutivos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). En cuanto al horizonte de temporalidad de la investigación es transversal, dado que estos estudios recolectan la información del sujeto de investigación en un único periodo de tiempo. En este caso, la recolección de información se realiza luego de que hayan recibido una capacitación en educación financiera por parte de Elévate Global. De este modo, esta es una investigación no experimental debido a que no se manipulan las variables, ni es longitudinal porque no se mide al sujeto de estudio por un periodo prolongado de tiempo (Pasco & Ponce, 2015).

1.5.Población y muestra

Para realizar una adecuada elección de la muestra, se consideraron los siguientes aspectos:

1.5.1 Población

Se define a la población como el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Además, las poblaciones deben situarse de manera concreta por características como contenido, lugar y tiempo (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Para el caso de la presente investigación se realizó una segmentación de la población con la finalidad de obtener una población objetivo a través de criterios que permitan homogeneizar las características de los participantes según la figura 3.



Como primer criterio de segmentación se tuvieron a los empresarios capacitados durante el periodo 2019. Esto se realizó debido a que en este periodo la organización no hizo cambios significativos en el programa que pudieran afectar a la segmentación. Luego, se eligieron a los empresarios graduados, ya que dentro de este grupo se encontraron participantes que no habían concluido con la capacitación, es decir, no se graduaron. Tercero, la capacitación cuenta con dos tipos de programa, uno de reducción de riesgo de cartera en casos de cliente potencialmente morosos y otro en el que se buscaba fidelizar a los empresarios a través de educación que les permita rentabilizar sus negocios, hacerlos crecer, para que así puedan obtener montos mayores en préstamos y productos bancarios más diversificados. Por último, la

segmentación fue por zona geográfica, eligiéndose Lima Sur por ser la ubicación con mayor número de casos clientes de Pichincha.

1.5.2 Muestra

De acuerdo a Levin y Rubin (2004) una muestra representa el conjunto de algunos elementos de la población, no del total de este. Para el análisis cuantitativo, la muestra de la presente investigación es de tipo no probabilística debido a razones relacionadas con las características de la investigación (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Por su naturaleza, estos participantes son empresarios por necesidad que representan a unidades económicas en periodos de subsistencia y/o desarrollo por lo que, según lo expuesto en el capítulo dos, estos suelen tener más de un tipo de responsabilidad dentro de sus organizaciones. Estos dedican más tiempo a las operaciones, funcionamiento y decisiones del negocio, por ello muchos de los empresarios que eran parte del segmento poblacional no pudieron ser contactados o decidieron no culminar con las encuestas debido a su escaso tiempo disponible por lo que su participación fue no tomada en consideración dentro de la muestra a evaluarse. Debido a esto, se optó por la elección de una muestra no probabilística elegida por conveniencia que permite obtener una cuidadosa y controlada elección de participantes con ciertas características específicas, que se estudiarán a profundidad (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Cabe resaltar que, entre las limitaciones respecto al tipo de muestra elegido, es que no será posible generalizar los resultados a todos los empresarios MYPE del segmento poblacional, sino que estos se limitan a la muestra estudiada. Así mismo, se tuvieron limitaciones con respecto al contacto con los empresarios MYPE a entrevistar; ya que, estos contactos solo podían ser brindados por los elevateros, aquellos que brindaban las capacitaciones, de acuerdo a los acuerdos de confidencialidad que mantienen con los bancos.

Para la muestra del proceso cualitativo, se utilizó el muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que enfatiza la selección en función de la facilidad de acceso a la unidad de observación por el investigador (Ponce & Pasco, 2015). Por lo que se seleccionó a expertos que contaban con conocimiento y experiencia en temas de educación financiera y endeudamiento en MYPES. Así mismo, se consideran a los empresarios MYPE y miembros de la organización Elévate Global.

1.6.Consentimiento Informado

Elévate Global, a través de su representante Sr. Marvin Maldonado, Gerente de Operaciones, firmó el Consentimiento Informado que comparte con las alumnas Melissa Chempén, Raquel Quintanilla y Gianella Vilcas para que puedan utilizar la información brindada por la organización y esta sea pública a través del uso del nombre del representante y de la organización para los fines académicos previamente acordados.

2. Selección del objeto de estudio

En esta sección se explican las variables que se estudian en la investigación y las cuales se buscan desarrollar. De acuerdo a Pasco y Ponce (2015) es necesario que dentro de una investigación académica se señale con claridad qué aspectos de la realidad serán observados o medidos. Se define la variable educación financiera de acuerdo a la estructura definida por la OECD (2019) es decir, en base a tres factores: conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud financiera.

El conocimiento financiero se ha desarrollado en base a la teoría de Atkinson y Messy (2012) donde se hace referencia a la alfabetización en temas financieros y su capacidad de incrementar la habilidad de tomar decisiones en torno a sus finanzas. Además, la OECD (2019) incluye al conocimiento financiero dentro los tres factores que determinan la educación financiera, como son comportamiento financiero y actitud financiera. Conocimiento financiero tiene como variables a conocimiento de libro mayor, conocimiento de flujo de efectivo, conocimiento de flujo de efectivo, conocimiento de presupuesto del negocio, conocimiento de cuentas por cobrar y pagar, conocimiento de ratio deuda ingreso y conocimiento de punto de equilibrio. Todas estas corresponden a herramientas prácticas que el programa Elévate Global imparte a los empresarios MYPES. Se consideran estos indicadores en lugar a los propuestos por la OCDE, dado que son aquellos que se consideran para el programa y se busca verificar lo aprendido en base a estos.

El comportamiento financiero refiere a la forma en la que una persona se comporta frente a sus obligaciones y la manera en la está que influye en su bienestar financiero, sea de forma positiva o negativa. En el marco teórico se desarrolla esta variable a través del aporte de Atkinson y Messy (2012) de la Red Internacional de Educación Financiera de la OCDE (2019) quienes desarrollaron un estudio empleando una encuesta de la que se extraen las variables separación de entidades, evaluación de proveedores y servicios financieros, seguimiento de registros financieros, fuente de financiamiento recurrente, decisiones de inversión y seguimiento de la rentabilidad del negocio. Además, algunas de estos temas forman parte de los objetivos del

programa de capacitación de Elévate Global, como separación de entidades, la que busca generar una conciencia sobre la distancia y división entre las finanzas personales de los empresarios y las del negocio.

La actitud financiera se desarrolló en base a la teoría de Atkinson y Messy (2012), que explica que esta puede influenciar en el comportamiento financiero, de tal manera que una actitud negativa hacia el ahorro puede derivar en una menor inclinación hacia este comportamiento. Como se mencionó en párrafos anteriores la OECD (2019) incluye a actitud financiera dentro de la definición de educación financiera, por lo que se considera un elemento importante en su desarrollo. Las variables que se consideran son objetivos financieros de largo plazo, negociación de bancos e inversiones y estrategias financieras de corto plazo.

La siguiente dimensión es endeudamiento dentro de la cual encontramos a los factores nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda, los cuáles se encuentran desarrollados en las teorías de Lusardi y Tufano (2009) y Rivera y Bernal (2018).

El factor nivel de endeudamiento busca conocer el estado de la deuda de los participantes a través del número y monto de la deuda, pagos puntuales, monto destinado al pago de los créditos, tipo de crédito no bancario y conocimiento del monto total de pago al final del plazo del crédito (Lusardi & Tufano, 2009).

El segundo factor es conocimiento y uso de la deuda, se detalla como la conciencia financiera que se tiene sobre la deuda, a modo de juicio individual y que aporta información relevante al mostrar la forma en la que las personas entienden y asumen su deuda. Además de ello, el estudio simplifica el modo de captar el conocimiento a través de preguntas a resolverse sin uso de calculadora y con tiempo limitado de respuesta, como cálculo de la tasa de interés, valor del dinero en el tiempo, sobregiro y otras comprensiones dentro de la deuda. Además, se subdivide en conocimiento del límite de línea de crédito, conocimiento de fecha límite de pago, conocimiento de la tasa de interés anual y destino del financiamiento (Lusardi & Tufano, 2009).

3. Mapeo de actores e identificación de necesidades de información

El mapeo de actores de la investigación se realizó de manera previa a la aplicación de entrevistas y encuestas a las unidades de estudio, con el fin de complementar la información secundaria encontrada en fuentes como libros o documentos, etc. con los temas abordados y con el caso de estudio del presente trabajo de investigación.

Este mapeo de actores se realizó de la siguiente manera: En principio se buscaron especialistas con conocimiento en temas teóricos que puedan brindar una aproximación más

cercana a las teorías estudiadas. Se buscaron especialistas que brindarán una opinión completa sobre la relación de la educación financiera y el endeudamiento de pequeños empresarios limeños en base a los conocimientos teóricos que estos poseen. Por ello, se consideró a un especialista en educación financiera, especialistas en temas de finanzas, principalmente enfocado en el endeudamiento de pequeños empresarios.

Seguido de ello, se determinaron los actores clave del programa de educación financiera de Elévate Global, los cuales brindaron detalles sobre el desarrollo de su programa de capacitación y sus principales objetivos, y el perfil de sus capacitados y sus capacitadores. Por ello, se consideró entrevistar al gerente de operaciones y a dos de sus capacitadores. Finalmente, se incluyen a los empresarios capacitados como actores relevantes de la capacitación.

3.1. Especialistas

Como especialista en temas relacionados en educación financiera se entrevistó a Juan Bertolotto y Luis Riquelme, especialistas en temas de educación financiera y docentes universitarios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, quienes dieron a conocer las principales necesidades de los programas de capacitación dirigidas a este segmento y las principales necesidades de educación en temas financieros de los pequeños empresarios.

También se consideró como actor clave a especialistas en el campo de finanzas, Rubén Obregón, actualmente funcionario del Banco Santander, con la finalidad de conocer las características de gestión de la deuda de los pequeños empresarios. Asimismo, se entrevistó a la Jefa de Riesgos de crédito del Banco Santander y ex funcionaria del Banco Interbank, quien dio a conocer su opinión e impresiones sobre el contexto actual de las unidades de estudio.

3.2. Representantes de Elévate Global

Los actores clave para la la investigación que son parte de la organización de Elevate Global entrevistados fueron el gerente de operaciones, Marvin Maldonado, el cual fue entrevistado con la finalidad de conocer a detalle el modelo de negocio de la empresa, las características del programa de capacitación y los principales objetivos en la realización del mismo. Un segundo actor clave son las personas que llevan a cabo la capacitación y quienes están en constante comunicación con los empresarios. En este caso, se entrevistó a Jhonatan Zegarra, quien brindó una mayor profundidad vivencial de las principales características de la capacitación al ser llevada a cabo por ellos y las limitaciones en tiempo u organización de los pequeños empresarios cuando reciben las capacitaciones.

3.3.Otros actores relevantes

Dentro de este grupo se encuentran los pequeños empresarios capacitados por Elévate Global, los cuales brindaron su tiempo y disposición para brindar su opinión sobre la capacitación, lo aprendido en ella y la percepción de estas en sus decisiones de endeudamiento. En este sentido, se encuestaron a 120 empresarios en total.

4. Herramientas de la investigación

De acuerdo a lo señalado por Hernandez-Sampieri & Mendoza (2018) la selección de las herramientas de investigación dependen del planteamiento, los objetivos específicos de análisis, el nivel de intervención del investigador, los recursos disponibles, el tiempo entre otros factores. Para nuestra investigación se proponen dos tipos de herramientas: cuantitativas y cualitativa.

4.1.Herramientas cuantitativas

Encuesta: Esta tiene como objetivo recolectar datos a través de una encuesta en escala Likert, clasificada del 1 al 5, que tiene afirmaciones con respecto a las dimensiones a medir: educación financiera y endeudamiento.

La encuesta utilizada ha sido adaptada para la investigación en base a dos estudios: El primero fue realizado por la OECD (2019) el cual presenta una encuesta de medición de educación financiera para MYPES, esta se adaptó con el objetivo de verificar la percepción del empresario acerca de cómo la de educación financiera recibida influye en endeudamiento y se tomaron las dimensiones que la encuesta propone. En este estudio se consideran tres dimensiones para definir la educación financiera y se menciona que es la combinación del conocimiento, actitudes y comportamiento en la que un potencial empresario, propietario o gerente de una pequeña empresa debe tener para tomar decisiones financieras efectivas en la administración de su negocio. De este modo, se busca garantizar la sostenibilidad y crecimiento (OECD, 2019). El factor de conocimiento financiero la formulan en base a indicadores como interés simple, compuesto, balance general, ROA, dividendos entre otros. Sin embargo, Elévate Global considera los siguientes indicadores para medir el conocimiento financiero: libro mayor, punto de equilibrio, flujo de efectivo, cuentas por cobrar y pagar y el ratio de deudas sobre ingresos. Por lo cual, se consideran estos últimos para la realización del cuestionario dado que los participantes fueron capacitados en estas herramientas y no en las presentadas por la OCDE, estas herramientas por su parte fueron consultadas por Juan Bertolotto, un especialista en finanzas y educación financiera, el cual validó que estas herramientas son clave y permiten

generar una visión sistemática y de aplicación a información que estos ya poseen pero que no saben cómo plasmar. (Comunicación personal, 7 de diciembre de 2019)

En segundo lugar, se consideró un estudio de Rivera y Bernal que se realizó para analizar la importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento en México. Para ello, se consideraron las variables de educación financiera, endeudamiento y uso de la tarjeta de crédito. Para fines de la presente investigación se adaptó esta última variable y en su lugar se propone el uso de la deuda; dado que, se busca analizar cómo el pequeño empresario maneja sus deudas en general, no solo sus tarjetas de crédito (Rivera & Bernal, 2018).

Así mismo, esta encuesta ha sido diseñada como una encuesta politómica, es decir, se plantean diferentes alternativas cuyos matices se encuentran fijados (López-Roldán & Fachelli, 2015). En este caso, se encuentran en una escala Likert que están ordenadas y definidas del 1 al 5. De esta forma se proponen afirmaciones en base a las variables educación financiera y decisión de endeudamiento y se evalúa siendo 1 completamente en desacuerdo, 2 de acuerdo, 3 ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 de acuerdo y 5 completamente de acuerdo, esta encuesta fue aplicada a pequeños empresarios que recibieron la capacitación en educación financiera. Cabe resaltar que estos pequeños empresarios son aquellos que toman las decisiones en el negocio y, actualmente, han culminado la capacitación que tiene una duración de seis meses. También se reconoce que el total de los participantes poseen un tipo de crédito de persona natural con negocio, por lo cual son ellos mismos los que reciben la capacitación.

Sobre el proceso de aplicación de la encuesta, inicialmente se realizaron 4 encuestas de forma presencial de acuerdo a los contactos y direcciones brindadas por los Elévateros, que son los encargados de brindar las capacitaciones. De acuerdo a lo mencionado anteriormente, solo ellos pueden brindarnos los contactos de dichos empresarios; debido al acuerdo de confidencialidad que mantienen con el banco. Adicionalmente, se optó por realizar las encuestas de forma telefónica de acuerdo a la disponibilidad de cada empresario; ya que de forma presencial no fue posible culminar la encuesta, debido a las interrupciones, ya que debían atender sus respectivos negocios. En ese sentido, se realizaron hasta 4 llamadas telefónicas por empresario, para que puedan brindarnos su tiempo y realizar la encuesta. Cabe resaltar, que 13 de ellos, no culminaron la encuesta porque fueron interrumpidos y no pudimos volver a contactarlos, debido a que no disponían de tiempo o no accedían a continuar con la encuesta.

Así mismo, es importante mencionar, que se tuvo la intención de medir la forma en que estos empresarios mejoraron en la gestión de sus deudas luego de haber recibido la capacitación

a través de sus reportes de Inforcorp; sin embargo, Elévate Global no podía brindarnos sus datos por acuerdos de confidencialidad con el banco.

4.2.Herramientas cualitativas

Entrevistas: Para complementar la información obtenida se realizaron entrevistas a profundidad a expertos en temas de educación financiera y endeudamiento ni en las cuales se busca complementar la información obtenida de las tres variables mencionadas anteriormente: perfil del empresario, comportamiento de pago y conocimiento financiero. La estructura de dichas entrevistas es semiestructurada, es decir, el entrevistador pregunta de acuerdo a la guía de preguntas específicas que ha establecido y puede agregar preguntas adicionales si se necesita precisar conceptos u obtener mayor información acerca de los temas que se busca conocer (Díaz, Torruco, Martínez, & Varela, 2013).

Por un lado, se tienen entrevistas realizadas a especialistas las cuales estuvieron enfocadas en obtener una aproximación mayor de diferentes conceptos. Las entrevistas dirigidas a los especialistas en educación financiera estuvieron estructuradas sobre la comprensión de la educación financiera en el Perú, los programas de capacitación y su influencia en los pequeños empresarios, su deuda y un análisis de sobre la situación de estas unidades empresariales. Los especialistas en banca, por su lado, fueron consultados en temas de banca pequeña empresa, riesgo bancario y educación financiera

5. Análisis de datos

La extracción de información fue recolectada a través de encuestas a los empresarios, y la validación y discusión de estas con entrevistas a expertos. Para tratar las entrevistas, se utilizó la herramienta WebQDA, en la cual se analizó dicha la información. Con respecto a las encuestas, se planteó aplicar la técnica de análisis factorial confirmatorio y el modelo de ecuaciones estructurales (SEM). De este modo, se responden las hipótesis planteadas inicialmente. En ese sentido, se describen ambas técnicas y los pasos para el análisis de los datos de la presente investigación.

De acuerdo a Malhorta (2008), el análisis factorial es una técnica que considera procedimientos que se utilizan para reducir y resumir datos. Así mismo, una técnica de interdependencia, en la cual se examina el conjunto completo de relaciones interdependientes (Malhotra N. , 2008).

Existen dos tipos de análisis factorial: análisis factorial exploratorio y análisis factorial confirmatorio (AFC) Para fines de esta investigación se considera el AFC, la cual es una técnica que no tiene fines exploratorios, si no que permite contrastar un modelo que ha sido construido

previamente a través de bases teóricas y empíricas previas. En ese sentido, se conocen los factores y se busca comprobar si la teoría establecida se ajusta a los datos contrastando la hipótesis planteada (Fernández, 2015).

Se verifican los procesos para realizar un análisis factorial confirmatorio en un estudio que tiene el siguiente objetivo: dar a conocer el diseño, la validación y el análisis factorial exploratorio y confirmatorio de una escala de actitudes que mida la efectividad y el impacto de los talleres de habilidades cooperativas en la consecución de competencias cooperativas (Moliner, y otros, 2017).

Como primer paso del proceso se realiza la construcción de las escalas a utilizar para medir los factores. En cuanto a las escalas del factor conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud financiera se obtuvieron del cuestionario de un estudio realizado por la OECD sobre cómo medir la educación financiera. Con respecto a los factores nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda, fueron adaptados del cuestionario que se utilizó en un estudio que mide la importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento.

En segundo lugar, se realiza la validez del contenido en base al juicio u opinión de expertos para darle validez a la escala. Para el caso de la presente investigación, se realizó una adaptación del cuestionario en base a la opinión de expertos.

En tercer lugar, se debe realizar un análisis de fiabilidad global y de fiabilidad y varianzas individuales de cada ítem para verificar si es necesario suprimir alguno en base al coeficiente de Alfa de Cronbach. Dicho coeficiente se utiliza para determinar si las relaciones entre las variables de cada factor tienen una correlación elevada. Así mismo, valor del coeficiente se puede encontrar entre 0 y 1, cuanto más cerca se encuentre a la unidad será mejor.

Para verificar la pertinencia del modelo factorial, se tienen los siguientes estadísticos: la prueba de esfericidad de Barlett, la medición Kaiser-Meyer-Olkin(KMO) y la matriz factorial. Con respecto a la prueba de esfericidad de Barlett, permite verificar la hipótesis nula, la cual plantea que las variables no se encuentran correlacionadas. En caso la hipótesis nula, no puede rechazarse, entonces debe cuestionarse la pertinencia del análisis factorial. Por el lado de la medida Kaiser-Meyer-Olkin sobre lo adecuado del muestreo, compara la magnitud de los coeficientes de correlación observados con la magnitud de los coeficientes de correlación parcial. Así mismo, los valores pequeños del estadístico KMO indican que las correlaciones entre los pares de variables, no pueden explicarse por otras variables y que el análisis factorial no es adecuado. Por tanto, se busca un valor mayor a 0,5 (Malhotra N. , 2008).

También, se debe determinar el método de extracción adecuado. Para el presente caso, se utiliza el método de máxima verosimilitud, cuya finalidad es encontrar los valores de los parámetros que hacen que los datos observados sean más probables (Fernández, 2015).

Así mismo, se deben determinar el número de factores para resumir la información contenida en las variables originales y así tener un menor número de factores. Además, se elige el procedimiento a priori que se recomienda cuando se tiene información previa y se puede saber cuántos factores esperar, lo cual le permite especificar de antemano el número de factores que hay que extraer. Como paso final del análisis factorial confirmatorio, se propone el modelo ajustado (Malhotra N. , 2008)

Otra técnica que se empleó para el análisis de la información es el modelo de ecuaciones estructurales (SEM). De acuerdo a García (2011), los modelos de ecuaciones estructurales estudian las relaciones causales entre datos directamente observables, asumiendo la existencia de relaciones lineales, aunque también se pueden modelizar relaciones no lineales. Así mismo, la existencia de correlación entre dos variables no implica, necesariamente, la existencia de una relación causal entre ambas, la existencia de relación causal entre dos variables sí implica la existencia de correlación. Esta es la base de los modelos de ecuaciones estructurales (García, 2011).

Además, este modelo permite proponer el tipo y dirección de las relaciones que se espera encontrar entre las diversas variables contenidas en él, luego estimar los parámetros que vienen especificados por las relaciones propuestas a nivel teórico. Por ello, se denominan también modelos confirmatorios, ya que se busca “confirmar” mediante el análisis de la muestra las relaciones propuestas a partir de la teoría explicativa que se haya decidido utilizar como referencia (García, 2011).

También menciona que un aspecto positivo de este modelo es que haber desarrollado unas convenciones que permiten su representación gráfica, la posibilidad de analizar efectos causales entre las variables, concatenación de efectos entre variables y permitir relaciones recíprocas entre ellas (García, 2011).

Es importante resaltar que el modelo de ecuaciones estructurales están presentes tipos de variables que se distinguen por su medición o papel. Es así que de acuerdo a Lara (2014) se existen variables latentes y las variables observables. Con respecto a las variables latentes, menciona que también son llamadas constructos, factores o variables no observadas. Dentro de estas variables latentes, se destacan tres variables: variables exógenas, que son variables latentes independientes porque afectan a otras variables y no recibe ningún efecto de ninguna de ellas.

También, variables endógenas, que son variables latentes dependientes porque reciben el efecto de otras variables. Por último, se tiene la variable error, las cuales son consideradas variables de tipo latente porque no son observables; y representan todas las fuentes de variación que no están consideradas en el modelo (Lara, 2014).

Dado que este modelo permite el uso de variables latentes y la consideración del error de medida, en conjunto con la variación de los valores de los índices de bondad de ajuste pueden indicar la existencia de modelos alternativos mejorados. A continuación, se presentan los índices que se utilizaron en la presente investigación: el índice de ajuste comparativo (CFI), indica que un buen ajuste del modelo para valores próximos a la unidad. En caso sea mayor a 0,95, es aceptable. Luego, se considera el índice de cuadrada del error cuadrático medio (RMSEA), que indica discrepancia entre la matriz reproducida por el modelo y la matriz de observaciones está medida en términos de la población y no en términos de la muestra. En caso sea menor a 0,08 se considera un ajuste aceptable. También se tiene el residual cuadrático medio estandarizado (SRMR), que es la diferencia promedio entre las varianzas y covarianzas predichas y las observadas en el modelo. Por lo tanto, un valor menor a 0,05 refleja un buen ajuste. Por último, se presenta el índice p-valor que mide el nivel de significancia. En caso sea mayor a 0,05, se aceptará la hipótesis nula y se afirma que el modelo es consistente con los datos observados (García, 2011).

En resumen, este capítulo presentó la metodología utilizada en la investigación, la cual tiene un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo. Las herramientas presentadas de ambos enfoques ayudaron a responder los objetivos e hipótesis de la investigación mediante una triangulación de información que se muestra a continuación.

CAPÍTULO 5: RESULTADOS

El presente capítulo tiene como propósito mostrar los análisis desarrollados en base a la metodología expuesta en el Capítulo 4, de tal manera que se cumpla con corroborar los objetivos planteados. Por ello, este capítulo se dividirá entre el análisis cualitativo y análisis cuantitativo.

Este estudio tuvo por objetivo, describir la percepción del pequeño empresario sobre la relación de sus decisiones de endeudamiento con la educación financiera recibida en el Programa Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019. Para lograr desarrollar el análisis cualitativo se empleó la herramienta webQDA y para el cuantitativo se planteó aplicar la técnica de análisis factorial confirmatorio y análisis de ecuaciones estructurales, al considerar una población de diversas características socioeconómicas.

1. Análisis de información cualitativa

En la siguiente sección se pretende analizar la información recolectada a través de las entrevistas a los pequeños empresarios que formaron parte del programa de capacitación en el año 2019, miembros de la organización Elévate y especialistas en educación financiera, banca y finanzas, llevadas a cabo en el marco de la investigación. El propósito del siguiente análisis cualitativo es conocer la percepción de los pequeños empresarios y, en contraste de los miembros de Elévate y especialistas. Todo esto con la finalidad de reconocer la idoneidad, aplicación y relevancia del programa. Para ello, este estudio tuvo por objetivo describir la percepción del pequeño empresario sobre la relación de sus decisiones de endeudamiento y la educación financiera recibida en el Programa Elévate Global.

1.1 Análisis de conteo y discusión de resultados

Para realizar el análisis de la información recabada a través de las entrevistas, se empleó el software de análisis cualitativo Web Qualitative Data Analysis (WebQDA), el cual permite gestionar procesos de análisis de información y el trabajo colaborativo al permitir el uso por varios investigadores en un mismo proyecto. Este software permitió, editar, ver, interconectar y organizar documentos, así como crear categorías y codificar de forma estructurada e interconectada para la construcción de síntesis y análisis que respondan a los objetivos de investigación (Souza, Costa & Moreira, 2011, p. 3). Por ello, se transcribieron las entrevistas para posteriormente codificar el contenido, empleando los factores conocimiento financiero, comportamiento de pago, actitud financiera, nivel de endeudamiento, conocimiento y uso de la deuda y modelo de capacitación, como criterios de evaluación, rescatando las ideas principales en cada oración o párrafo. Estos factores se encuentran comprendidos dentro de tres

dimensiones de estudio. La primera corresponde a educación financiera, la cual emplea los estudios de Atkinson y Messy (2017), estudio para la OCDE y modelo de capacitación Elévate Global (2018) como definición conceptual y comprende los factores conocimiento financiero, comportamiento de pago y actitud financiera.

Las doce entrevistas analizadas se dividen en seis a miembros de la organización que gestionan el programa de capacitación y seis a empresarios graduados del programa, esto con el objetivo de conocer las percepciones de ambos públicos.

1.2 Análisis de hallazgos

Una vez definidas las dimensiones, sus variables y el desarrollo, relevancia y aporte de cada una, se empleó el conteo del webQDA con la finalidad de conocer y describir con mayor aproximación la percepción de la organización y de los participantes.

1.2.1. Evidencia

El ingreso de las entrevistas al gestor de contenido webQDA empleando la estructura de factores y variables permitió obtener el número de referencias obtenidas por cada uno. En el Anexo G se muestra el total de referencias obtenidas por cada sub variable.

a. Conocimiento financiero

En la Tabla 21, se muestran los resultados del factor conocimiento financiero fue 47, divididos entre los grupos empresarios graduados con 12, miembros de Elévate Global 13 y especialistas fueron 22. Este factor fue consultado por su relevancia en la educación financiera y por ende en las capacitaciones sobre estas. Al primer grupo empresarios graduados se les consultó por las variables como los conceptos recibidos en su capacitación. De esta manera se les pidió mencionar de qué manera o cuál es o son las que más recuerdan y por qué. Las variables con mayor cantidad de referencias para este grupo fueron conocimiento de libro mayor y flujo de efectivo. Al respecto se obtuvieron comentarios como “sí me enseñaron a usar la herramienta”, “la pude aplicar a mi negocio” o que el atributo que más recuerden son las hojas que los capacitadores les entregaban para completar sus tareas, incluso más que el uso de Microsoft Excel o la plataforma *MiPyme Connect*. De la misma forma, el grupo miembros de Elévate Global se les preguntó por relevancia y aplicación de las variables y se obtuvo que las de mayor cantidad de referencias fueron conocimiento de libro mayor, punto de equilibrio y flujo de efectivo. Al respecto respondieron que estas dos herramientas son la de mayor relevancia y han ido adaptando la forma de enseñanza en plantillas enfocadas a la experiencia de los empresarios. El tercer grupo especialistas es el que tuvo mayor número de referencias

por considerar que para la duración, tipo de programa y usuarios, es idóneo aplicar las herramientas por considerarse prácticas y de aprendizaje empírico. Al respecto se obtuvieron frases como “son herramientas básicas que les van a permitir manejar sus finanzas de forma ordenada”, “su aprendizaje no es un proceso complicado porque el empresario conoce su negocio y puede adecuar su día a día a las herramientas”.

Por otro lado, también se tuvieron menciones negativas. El primer grupo mencionó frases como “sí nos las enseñaron, pero no las recuerdo muy bien”, “creo que las usé pero no más”. Además, el grupo conformado por especialistas concluyó que debido al corto tiempo de capacitación existen pocas posibilidades de generar un hábito financiero y que el “conocimiento financiero tiene sentido en la medida en que tú puedes decisiones” por lo que se afirma que el una capacitación de esa duración puede generar conocimiento de corto plazo y decisiones de corto plazo, como las comunes decisiones de “día a día”.

Tabla 8: Resultados de referencias del factor Conocimiento financiero

Factor	Grupo	Total referencias
Conocimiento financiero	Empresarios graduados	12
	Miembros de Elévate Global	13
	Especialistas	22

a. Comportamiento financiero

La Tabla 22 muestra el número de referencias del factor comportamiento financiero de la que se obtuvieron 75 referencias. De esta manera se obtuvieron los grupos empresarios graduados con 30, miembros de Elévate Global 14 y especialistas fueron 31. El primer grupo tuvo una mayor incidencia de referencia en las variables Separación de entidades, Evaluación de proveedores y servicios financieros y Seguimiento de registros financieros. Los empresarios acordaron que la separación de entidades fue el objetivo mejor logrado, recordado y aplicado del programa. Las respuestas de ellos frente a esta variable fueron “sé cómo diferencias las cosas del negocio”, “gracias a eso tenemos más facilidades en pagar las deudas”, “antes yo cogía de mis ventas para mi comida y gastos personales y ahora tengo mi propio sueldo”. El segundo grupo tuvo mayor incidencia en las variables seguimiento de registros financieros y separación de entidades. Para el programa de capacitación esta última variable representa el objetivo del primer módulo que comprende la enseñanza de las herramientas financieras, identificadas para la presente investigación como conocimiento financiero. El grupo de especialistas tuvo mayor número de referencias en las variables seguimiento de registros financieros, evaluación de proveedores y servicios financieros y separación de entidades. Este

grupo concluyó que es relevante una correcta gestión financiera para tener un correcto comportamiento de pago. Al respecto se tienen afirmaciones como “es necesario tener claro que no se puede usar la empresa como caja chica para las necesidades de la familia”, “es necesario que el pequeño empresario sea consciente de la capacidad de pago de su negocio”. Por ello, se considera que la ausencia de una correcta gestión financiera es el motivo principal por la que los pequeños negocios no logran su permanencia en el tiempo. Además, se recomienda a los dueños de estos pequeños negocios que ellos mismo sean quienes entiendan sus propios reportes de seguimiento debido a que “muchas veces los contadores no son especialistas en el negocio” por lo que será necesaria la participación activa de los empresarios en el proceso de seguimiento financiero.

Por otro lado, las variables con menor número de referencias totales son decisiones de inversión y seguimiento de la rentabilidad del negocio. Al consultárseles a los empresarios graduados afirmaban que no tenían el tiempo suficiente para aplicarlo o que no recordaban estos aspectos de las capacitaciones. Además, la organización confirma que se tratan de conceptos poco profundizados en las capacitaciones y al respecto afirman que es “algo más que podríamos mejorar en las capacitaciones, quizá dándole un poco más de seguimiento”. Por último, la variable financiamiento en caso de emergencia tuvo pocas referencias debido a que refería a las fuentes de financiamiento como el ahorro al que puedan recurrir. Al respecto, afirmaron que no contaban con ello y que utilizaban “juntas” en casos de este tipo.

Tabla 9: Resultados de referencias de factor Comportamiento financiero

Factor	Grupo	Total referencias
Comportamiento financiero	Empresarios graduados	30
	Miembros de Elevate Global	14
	Especialistas	31

b. Actitud financiera

El factor comportamiento de pago tuvo 27 referencias tal como se muestra en la Tabla 20, la cual se dividió entre los grupos empresarios graduados con 10, miembros de Elévate Global 4 y especialistas 13. En el primer grupo se tuvo a las tres variables en el mismo número de referencias promedio, pero sin muchas incidencias. Las afirmaciones respecto a la primera variable fueron “estoy queriendo cancelar mi deuda para después juntara para mi vejez, que espero sea en 10 o 15 años”, “estoy tratando de pagar la deuda para juntar mi capital”, “tratar siempre de ahorrar”.

En contraste a la opinión de los participantes, el segundo y tercer grupo acordaron en que la variable actitud financiera es la que definía el éxito del aprendizaje financiero del programa. El segundo grupo tuvo mayor incidencia a la variable estrategia de objetivos financieros de largo plazo debido a que encontraron que las dificultades del programa radicaban en la visión de corto plazo o día a día de los participantes por lo que tuvieron que rediseñar el contenido del programa. Al respecto afirman que “la gente quiere ver algo que funcione, quería ver resultados ya”, “ellos entienden la separación de entidades, pero eso ocurre cuando empiezan a pagarse su salario y eso solamente ocurre en el cuarto o quinto mes, cuando ya la capacitación va a terminar”. El tercer grupo de especialistas es el grupo de mayor cantidad de referencias en la variable actitud financiera puesto que concuerdan sobre la naturaleza de la pequeña empresa como que “carece de proyección”, o le cuesta negociar con bancos debido a que muchas veces por “desorden no presenta una imagen de cumplimiento precisamente porque no tiene herramientas que le permitan manejar sus finanzas de forma ordenada, que sea su negocio el que pague sus obligaciones”.

Tabla 10: Resultados de referencias del factor Actitud financiera

Factor	Grupo	Total referencias
Actitud financiera	Empresarios graduados	10
	Miembros de Elevate Global	4
	Especialistas	10

d. Nivel de endeudamiento

En la Tabla 12 se muestran los resultados del factor estado de la deuda la cual tuvo 43 referencias en la codificación del WebQDA, resultado dividido entre los grupos empresarios graduados con 11, miembros de Elévate Global 3 y especialistas 29. El grupo representado por los empresarios tuvo la mayor cantidad de incidencias en las variables número y monto de deudas en posibilidad de pagar y tipo de crédito no bancario, debido a que como parte del programa es reconocer las características de las deudas bancarias que poseen y la relevancia del concepto deuda, por ello se obtuvieron respuestas como “no pido por pedir a menos que sea algo que realmente necesito”, “puedes gastar exceso pero si no has producido esa cantidad, estas saliendo del límite de lo que ganas, porque de que te sirve pedir tanto crédito o las tarjetas si al final no vas a poder cubrir porque tu ingreso es menos”. Además, la variable tipo de crédito no bancario refiere a las otras fuentes de financiamiento con las que cuentan los empresarios y que por lo general son de sus propios ahorros, familiares en las últimas opciones del banco. El segundo grupo estuvo conformado por los miembros de la organización tuvieron el mayor

número de referencias en las variables pago puntual de los créditos y tipo de crédito no bancario, reconociendo el primero como una de las métricas que las entidades bancarias utilizan sobre el programa para evaluar el cumplimiento de objetivos. El grupo de especialistas coincidió con el segundo grupo en las variables de mayor incidencia. Las afirmaciones de este grupo fueron sobre el tipo de relación que los empresarios puedan formar con los bancos y sobre ello se afirma que “la forma más segura que un cliente se gane la confianza de la entidad financiera es cumpliendo puntualmente con sus obligaciones” y que es necesario tener claro su disponibilidad de pago para “en función a eso tomar una deuda acorde a su capacidad de pago”.

Pese a ello, los tres grupos entrevistados consideraron que la deuda en pequeños empresarios debe tratarse con escrutinio. Los participantes del programa afirman “yo trato de no endeudarme porque cuando te endeudas te da estrés, preocupación”, “estoy tratando de liquidar mi deuda”, mientras los miembros de la organización buscan dejar en claro el significado y valor de la mora y que conozcan la variedad de productos financieros. Además, el grupo de especialistas consideró relevante tener claro los “límites del endeudamiento”, “el principal problema es el desorden con el que se manejan financieramente la mayoría de veces, pero el desorden es no tener muy claro la capacidad de pago del negocio propiamente”, “el empresario tiene que aprender los temas referidos al valor del dinero en el tiempo, es decir tiene que aprender él por su propia cuenta a elaborar cuadros de amortización de deudas”.

Tabla 11: Resultados de referencias del factor Estado de la deuda

Factor	Grupo	Total referencias
Estado de la deuda	Empresarios graduados	11
	Miembros de Elevate Global	3
	Especialistas	29

e. Conocimiento y uso de la deuda

El factor Conocimiento y uso de la deuda tuvo 40 referencias tal como se muestra en la Tabla 13. El número de incidencias por cada grupo fue empresarios graduados con 17, miembros de Elévate Global 3 y especialistas con 20. Los empresarios tuvieron más opiniones en las variables conocimiento de fecha límite de pago y destino del financiamiento. Sobre la primera afirman “yo trato de que no se junte con quincena”, “yo siempre he querido pagar puntual”, “sí he podido pagarlo”, coincidiendo en el esfuerzo que hacen para no exceder su fecha límite de pago. La segunda variable relevante de este grupo afirma “es para capital para mi carpintería”, “para comprar mercadería y para mi casita”, “nos ayuda bastante económicamente”. El segundo grupo tuvo mayores incidencias en el variable destino del

financiamiento debido a que la organización, a través de programas pasado o de investigaciones, afirma que “es nuestra hipótesis que una vez que ese dinero toca las manos del empresario ¿Qué hace el empresario con esa plata? Ese es el problema, no el acceso a financiamiento”, por lo que conocer el destino del préstamo es parte fundamental del programa. El último grupo pone en relevancia las variables conocimiento de la tasa de interés anual y destino del financiamiento. Sobre la primera afirman que “el empresario va a tomar el financiamiento que le ofrecen y la deuda en la medida de su rentabilidad”, “las tasas son altas y por ende el costo financiero”, “la tasa de interés estará en función del volumen del negocio y al ser un negocio chico la entidad financiera trata de cubrir costos.

Respecto a las variables de menor incidencia tenemos en el primero grupo a Conocimiento de límite de línea de crédito debido a que los empresarios mencionan que se encuentran enfocados en fechas de pago y uso del dinero prestado. De igual manera el grupo conformado por miembros de la organización tienen menor cantidad de incidencias en la misma sub-variable además de conocimiento de la tasa de interés, esto porque las áreas en las que las entidades financieras reportan mayores dificultades es en pagos atrasados, por lo que la organización retrata ese enfoque. Los especialistas a diferencia de la organización tienen mayor incidencia en esta sub-variable debido a que ella es quien afecta a la rentabilidad de los negocios de los empresarios pero que no forma necesariamente como parte de los objetivos del programa.

Tabla 12: Resultados de referencias del factor Conocimiento y uso de la deuda

Factor	Grupo	Total referencias
Conocimiento y uso de la deuda	Empresarios graduados	17
	Miembros de Elevate Global	3
	Especialistas	20

1.2.2. Principales hallazgos

Luego de realizado el análisis de los factores y variables a través de las referencias resultantes de las codificaciones en el software WebQDA y la metodología de investigación cualitativa se obtuvieron los siguientes hallazgos:

a. Empresarios graduados

Según las entrevistas realizadas a los empresarios participantes del programa de capacitación estos consideran que la variable conocimiento financiero es relevante pues evalúan el antes y después de sus negocios y notan el valor de las herramientas financieras. Consideran además que las herramientas más sencillas de aprender son libro mayor y flujo de efectivo, pues corresponden a sus actividades diarias y sobre las que no requieren conocimientos previos más

que dedicarle tiempo. Por otro lado, afirman que si hubo limitantes en su aprendizaje se debió a que no contaron con el tiempo suficiente para resolver las tareas o participar activamente de los talleres o capacitaciones.

El factor comportamiento de pago, variable separación de entidades resultó la más relevante para este grupo. Afirman que, pese a que se trató de un hábito que les tomó tiempo adoptar, resultó ser el que mejor orden les dio a sus negocios. A través de este lograron asignarse un sueldo y dividir sus finanzas personales de las finanzas del negocio. Pese a ello, al momento de ser entrevistados mencionaron no encontrarse seguros de poder realizar solicitudes o negociaciones con entidades financieras y con menos frecuencia realizar decisiones de inversión pues la mayoría del negocio crecen en volumen de ventas respondiendo a las demandas.

El tercer factor actitud financiera no resultó muy claro al momento de entrevistar a este grupo. Sin embargo, los participantes afirmaron que se encuentran enfocados en terminar de pagar sus obligaciones financieras puesto que son una responsabilidad que les genera costos. Solo un entrevistado comentó sus planes de ahorro como parte de sus metas a largo plazo, pero aclaró que ahora no es un hábito pero que entendió es saludable para cumplir sus objetivos.

Por otro lado, el factor estado de la deuda fue en la mayoría de veces respondida por las nociones que tienen sobre su deuda mas no sobre datos en específico como son número de deudas, tasa de interés y monto total de deuda, por lo cual, si bien los empresarios tenían acierto con las fechas de pago, que es un concepto de obligatoriedad dado que exige el cumplimiento de un pasivo, no hacían mayor referencia sobre el estado de su deuda. Además, respecto a las respuestas acerca de las otras fuentes de financiamiento, se indicó que en su mayoría son préstamos de familiares, amigos o juntas, por sobre los financiamientos bancarios, concluyendo que son los bancos quienes los han llamado y no ellos quienes solicitaron los financiamientos.

El quinto factor, conocimiento y uso de la deuda tuvo respuestas enfocadas al destino del financiamiento y conocimiento de la fecha de pago de las obligaciones, reconociendo que si bien la deuda bancaria les generaba una responsabilidad mayor frente a otro tipo de obligaciones, esta les facilitaba “mayor cantidad de materiales” o “para arreglar el taller” debido a la inmediatez de la liquidez para la expansión de negocios. Sin embargo, hubo entrevistados que afirmaron emplear parte del financiamiento en arreglo para sus casas o sus compras personales producto del aún esfuerzo de la separación de entidades. Para este grupo la tasa de interés significa la “ganancia del banco” que puede ser una variable a favor de ellos como “soy buena pagadora, el banco me ofrece una tasa más baja, entonces aprovecho las campañas”.

b. Miembros Elévate Global

Las entrevistas realizadas a los miembros de la organización Elévate Global, como gerentes, capacitadores y administrativos, mostraron en primer lugar el detalle de la estructura del programa. La variable conocimiento financiero recopila las herramientas financieras que forman parte del primer módulo de capacitación y al respecto afirmaron tener enfoque en las herramientas libro mayor, flujo de efectivo y punto de equilibrio, debido a que su experiencia les indica que son herramientas más empíricas y por lo tanto más fáciles de aprender en las actividades diarias del negocio. Ellos reconocen que los empresarios no comprendían las herramientas digitales por lo que tuvieron que entregarlas en documentos impresos.

El primer factor, comportamiento de pago, tuvo casi la totalidad de las referencias sobre la variable separación de entidades. La organización considera que uno de los principales problemas el crecimiento de los pequeños empresarios ha sido el desorden de sus finanzas producto de que no se entiende la división entre sus finanzas personales y las del negocio. Además, mencionan que las modificaciones al programa en los años 2017 y 2018 ocurrieron porque se priorizó el cumplimiento de esta meta. Por ello, reconocen la limitación al dedicar menos recursos en la enseñanza de los demás conceptos como las decisiones de inversión.

El factor actitud financiera reconoce que tiene un enfoque de corto plazo, por la duración del programa y la naturaleza de los pequeños negocios. La organización reconoce que estas son las limitantes del programa, debido a que lo óptimo, indican, es que los empresarios participen de al menos un módulo adicional, de reforzamiento y seguimiento, con la finalidad de crear el hábito financiero. Además, por el lado de naturaleza de los negocios, indican que los participantes comenzaban a aburrirse y desistir del programa, por lo “y empezamos a utilizar lo que, en la segunda mitad del curso en Perú, lo tuvimos que cambiar de orden y ponerlo al inicio, porque la demanda era así, la gente quería ver algo ya, quería que se arregle ahora”.

El siguiente factor, estado de la deuda, corresponde principalmente a las mediciones de performance de las actividades del programa. Por un lado, los bancos utilizan métricas sobre la morosidad o al enfoque de la organización adaptada a las solicitudes de los clientes (bancos). Las entidades financieras utilizan los niveles de morosidad o amortización de la deuda antes y después de culminado el programa a fin de evaluar su eficacia. Por ello, la organización hace un seguimiento interno de las fechas de pago y la programación de los fondos para el pago de las cuotas. Esto resulta para la organización parte de su negocio y su permanencia en el tiempo, debido a que los clientes necesitan encontrar que también sus objetivos se cumplen como lo de los pequeños empresarios.

Respecto al factor conocimiento de la deuda el grupo concluyeron que tan importante como conocer las características de la deuda es poder gestionar eficientemente la liquidez del negocio para así hacer un buen uso de los fondos financiados. Ellos afirman que conseguir el financiamiento no es el principal problema porque las fuentes existen, unas más caras que otras, el problema radica en que los participantes muchas veces utilizan esos fondos en gastos personales y no inversiones para su propio negocio.

c. Especialistas

Por último, tenemos al grupo conformado por los especialistas. Respecto al primer factor afirmaron que es factible el aprendizaje de herramientas financieras como libro mayor y flujo de efectivo, y con un poco de más dificultad punto de equilibrio, presupuesto del negocio y ratio deuda ingreso. Esto explicado porque los empresarios cuentan en promedio secundaria concluida como nivel educativo alcanzado, además del tiempo dedicado al aprendizaje de cada herramienta, puesto que son conceptos teóricos que necesitan conocimientos previos y profundizados. Sin embargo, en el caso de las primeras herramientas reconocen la practicidad de su aplicación debido a que el conocimiento del negocio es algo propio del empresario debido a que por el tamaño de la unidad económica desarrolla diversos roles y cargos. Además, indican que el nivel de aprendizaje depende mucho del tiempo de enseñanza, y que puede que seis meses no sean suficientes para internalizar los conceptos.

Respecto al factor comportamiento de pago, resaltaron principalmente las limitaciones respecto a la separación de entidades. Consideran que si bien el programa puede introducir exitosamente el concepto en los participantes es muy probable que con el pasar del tiempo, el empresario pueda verse tentado a “usar la empresa como caja chica”. Esto debido a que la reducida profesionalización de sus gestiones no permite introducir gerentes o contadores que puedan llevar la gestión financiera separada de las finanzas personales de los dueños.

En el tercer factor, actitud financiera, es donde se encuentran la mayor cantidad de opiniones negativas de los especialistas debido a que consideran a los participantes como poco aceptantes de las características de los productos financieros que reciben. Esto por las dimensiones de los negocios que representan para los bancos como el riesgo que estos tienen que asumir. Consideran además que muchas veces los empresarios al no tener una gestión financiera sólida terminan tomando decisiones subjetivas.

El factor estado de la deuda está muy ligada a las capacidades de los empresarios en negociar con los bancos y la relación que se pueda generar de ello. Además los especialistas tuvieron la mayor cantidad de referencias sobre las otras fuentes de financiamiento, puesto que

consideran esta es de mayor y más fácil acceso para ellos, como los préstamos de familiares, amigos o juntas. Por otro lado consideran que el programa debería enfocarse con mayor énfasis el concepto del valor del dinero puesto que le enseñaría al participante el monto total de la deuda y el concepto tasa de interés. Sin embargo, reconocen que el concepto requiere de más intervenciones (clases) y que deberían iniciarse en la etapa temprana de la capacitación.

El factor conocimiento y uso de la deuda para los especialistas tiene un factor de conocimiento y otro de experiencia. El primero es sobre conceptos como tasa de interés y sus tipos y la segunda consideran que la experiencia usando productos financieros también genera aprendizaje. Además afirman que para hacer lograr mejorar la negociación con entidades financieras es necesario tener una idea muy clara de los conceptos previos como “un flujo de caja y a partir de ese flujo de caja con conocimiento del valor, elaborar una propuesta para estar en mejores condiciones de negociar” y con ello adquirir productos más especializados o que le generen más valor.

Para el grupo de especialistas es necesario tener objetivos claros y más precios sobre la aplicación del programa de capacitación puesto que por factores como tiempo podría no estar abarcando los conceptos realmente necesarios como valor del dinero en el tiempo o buscar la permanencia del hábito financiero en los empresarios. Por ello consideran que empleando el aprendizaje y la experiencia de los programas anteriores es necesario evaluar los conceptos más aprendidos e intentar extender el periodo de participación de los empresarios.

Por todo lo anteriormente mencionado, se concluye que los aprendizajes más valorados por los participantes son libro mayor y flujo de efectivo, además del desarrollo de habilidades como la separación de entidades. El grupo de empresarios en su mayoría afirmó sentirse cómodos con el proceso de capacitación y afirmarían volverían a llevarlo. Al respecto los miembros de Elevate Global confirman que dichas herramientas son las más relevantes del programa, además del punto de equilibrio y la habilidad de separación de entidades, siendo la parte fundamental del programa. Por ello, luego de la experiencia en las anteriores capacitaciones, en el 2019 el programa priorizó el aprendizaje empírico de las herramientas y además se dio inicio al programa con el módulo separación de entidades. Por último, los especialistas consideraron factible el aprendizaje de herramientas financieras siempre que estén enfocadas en actividades diarias y dependiendo de la duración del programa. Al respecto los tres grupos afirmaron que se era necesario prolongar el tiempo de duración del programa para lograr profundizar en las herramientas financieras y, además, reducir la cantidad de temas a enseñarse a fin de lograr mantener el enfoque en aquellas que más valor aporta.

2. Análisis de información cuantitativa

En este apartado, se exponen y analiza los resultados obtenidos a través de las encuestas a partir de la estadística descriptiva, esto con la finalidad de conocer a detalle el perfil de los encuestados según características demográficas. Además, se analizan las valoraciones de las 21 variables del modelo utilizado en la investigación.

2.1 Análisis de resultados a través de Estadística Descriptiva

En este estudio se trabajó bajo el tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, eligiéndose una muestra de 120 empresarios de pequeñas empresas capacitados en el Programa Elévate Global, quienes participaron en el programa de capacitación en el años 2019, con el uso de las herramientas de estadística descriptiva, se presentan los datos correspondientes a la muestra y se realiza un resumen de las principales características de los participantes de la capacitación de Elévate Global escogidos por Banco Pichincha ubicados en Lima Este, específicamente en los distritos de Villa el Salvador y Villa María del Triunfo reflejándose las siguientes características socioeconómicas: género, edad, pertenencia según sector económico, años de ocupación en su actividad económica y nivel educativo. A continuación, se desarrollan los resultados para cada característica.

2.1.1 Por género

Como se puede observar en la figura I3, el 53% de los encuestados es de sexo femenino mientras que un 47% es de sexo masculino. Esto indica que el Programa Elévate Global para la capacitación en educación financiera de pequeños empresarios presenta un enfoque predominante hacia el género femenino. Esto último se encuentra relacionado con los esfuerzos que se han tenido en los últimos años en las políticas en inclusión y educación financiera de las mujeres (Arbulú & Heras, 2019).

Respecto a que la participación en el Programa Elévate Global para la educación financiera en pequeños empresarios presenta una mayor cantidad de participantes del género femenino, esto se viene dado principalmente porque los participantes de la capacitación son seleccionados en base a su perfil y posibilidad de crecimiento en su líneas financiera, por lo que, en este sentido se reconoce que el grupo de mujeres es mayor dado que tiene un menor índice de morosidad y perfil de riesgo, según lo afirma Marvin Maldonado (comunicación personal, 14 de Noviembre, 2019)

2.1.2 Por edad

Por otro lado, la edad promedio de los 120 encuestados es 41.3 años, los cuales se

presentan en un rango de 20 a 64 años; asimismo, la edad promedio de varones es 42.56; y la de mujeres es 40.46.

Tabla 13: Edad promedio de la muestra

Promedio de edad total	
41.31	
Promedio masculino	Promedio femenino
40.46	42.56

2.1.3. Estado Civil

Con respecto al estado civil de los participantes, se observa en la figura I3 que existe un porcentaje similar entre los participantes solteros y casados, siendo estos en su mayoría casados (35%) y solteros (34%). También se declararon convivientes un 29% de la muestra y un 2% de estos divorciados.

2.1.4 Grado de instrucción

Por otro lado, se obtuvieron datos sobre el grado de instrucción de los encuestados y los resultados se muestran en la figura I4. Se puede observar que de los 120 encuestados, 49 participantes cuentan con secundaria completa, los cuales representan a la mayoría de los participantes con 41%. Seguidos por el 21% de participantes que cuenta con estudios técnicos incompletos o en curso. También se reconoce a 22% de participantes que cuenta con secundaria incompleta, primaria incompleta o solo primaria.

2.1.5 Años en operación

Respecto a los años en el sector, la muestra estudiada tiene una media de 9.15 años de operación con un rango que va desde los 2 años de operación hasta los 25 años. Según lo observado en la figura I5, se verifica que las empresas con un rango de 7 a 10 años representa 32.5% de los participantes, es decir 39 empresarios, seguidos por el rango de 11 años a más representados por 35 participantes (29.2%), por lo que estas empresas son consideradas según el GEM como emprendimientos consolidados según los años en actividad. Asimismo, se reconoce la presencia de 15.8% de emprendedores que según el GEM, aún se encuentran en edad temprana y son los más dentro de este grupo

2.1.6 Sector al que pertenecen

Sobre el sector económico realizó la clasificación en tres sectores de acuerdo al INEI para las pequeñas empresas, en ese sentido se propone el sector productivo, de comercio y servicio (Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI, 2011). Respecto al sector o rubro en el que se desempeñan, los emprendedores participantes pertenecen a los rubros de comercio, servicio y producción, siendo estos principalmente comerciantes los cuales representan el 61% de los encuestados, seguidos por producción, representados por 38% y solo 1% de producción o manufactura, según lo verificado en el anexo I, figura I6. Entre las principales actividades encontradas en estos rubros se encuentran ventas minoristas, restaurantes y servicios como transporte, reparaciones entre otros.

Luego de la descripción del perfil de los participantes del programa de educación financiera se resume la información en la tabla 15:

Tabla 14: Perfil de la muestra

Datos generales del perfil de la muestra
Sexo: Femenino/ Masculino
Edad: 41 años
Grado de instrucción: Secundaria completa
Distritos: Villa Maria del Triunfo, Villa el Salvador (Lima Este)
Ocupación: Emprendedores por necesidad (Comerciantes)
Años en operación: 9.5 años
Programa: Banco Pichincha

En cuanto al género femenino, el 43,3% de encuestadas tienen entre 37 y 42 años. Además, la mayoría de ellas coincidieron con tener 38 años de edad dentro del total de participantes que se encuentran entre 25 años y 54 años como máximo. Por otro lado, según los años de ocupación en la actividad económica se observó una concentración del 45,5% de participantes que tienen entre 7 y 12 años de ocupación. También, se evidencia que la mayoría de las participantes tienen 10 años de ocupación en su sector dentro de un total que se encuentra entre 3 y 30 años de actividad. Finalmente, se obtuvo que el 58,33% de ellas pertenece al sector comercio.

2.2 Análisis Factorial

En las siguientes líneas se presenta el análisis realizado, se mide la consistencia interna y fiabilidad. Además, se utilizó el método de análisis factorial confirmatorio para validar nuestro modelo en el cual se postula que el “conocimiento financiero” y la “actitud financiera” influyen el “comportamiento financiero” y, a su vez, este influye en “conocimiento y uso de la deuda”.

Previamente, se realiza un análisis de fiabilidad para verificar cuál es el grado en que las variables miden la dimensión en la cual se encuentran. Para ello, se utiliza el coeficiente Alfa de Cronbach, dado que permite realizar una estimación de consistencia interna (Churchill, 1979). En ese sentido, se realizó un análisis de la fiabilidad global y un análisis de la fiabilidad y varianzas individuales de cada ítem para evaluar si es necesario suprimir alguno y mejorar el coeficiente. En ese sentido, se realizó un análisis de fiabilidad y varianza individual por variable. Con respecto a la dimensión educación financiera se presentan los factores “conocimiento financiero”, “comportamiento financiero”, “actitud financiera”.

En primer lugar, se presenta el factor “conocimiento financiero” en el anexo K donde se observa que presenta un coeficiente de 0,853 que bastante cercano a 1. Así mismo, se obtiene que, si se suprime alguna variable, no genera un cambio relevante en el coeficiente, por tanto, se mantienen todas sus variables. En segundo lugar, se presenta el factor “comportamiento financiero” en el anexo L que como se observa presenta un Alfa de Cronbach de 0,534, que es aceptable, pero mejora a 0,704 si se suprime la variable CMF4, por tanto, se decide retirarla. Por último, en el anexo M se tiene el factor “actitud financiera” con un coeficiente de 0,607 que es bueno, pero mejora notablemente a 0,882, si se suprime la variable ACT2, por lo que también es retirada.

Continuando con el factor endeudamiento, se consideran los factores “nivel de endeudamiento” y “uso y conocimiento de la deuda”. En primer lugar, se presenta el factor “nivel de endeudamiento” en el anexo N, que presenta un coeficiente de 0,170, que se considera bastante bajo e indica una correlación muy pequeña entre las variables. Así mismo, si se suprime alguna variable dicho coeficiente no es aceptable. En segundo lugar, se visualiza en el anexo O, el factor “conocimiento y uso de la deuda” con un coeficiente de 0,541, que es aceptable y mejora ligeramente si se suprime la variable CYU1.

Adicionalmente, se optó por unir ambos factores y realizar la prueba de fiabilidad para verificar si existe una correlación alta entre las variables de ambos factores. Como se observa en el anexo P se obtuvo un coeficiente de 0,671 que es bastante elevado y no mejora si se suprime alguna de las variables, por tanto, se decide unir ambos en un nuevo factor denominado “endeudamiento”.

Luego de ello, se realiza el análisis de fiabilidad global indicado en la tabla 16 en el que se obtuvo un Alfa de Cronbach de 0,780 que se considera bastante alto como se observa en la tabla 16.

Tabla 15: Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Número de elementos
0,780	21

Así mismo, en la tabla 17 se observa que si se suprimen las variables NDE3 y NDE4 el coeficiente sería aún mayor, es decir, habría mayor consistencia interna. Por tanto, se procede a retirar dichas variables.

Tabla 16: Comportamiento de los ítems

Estadísticas de total elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CNF1	81.18	34.353	0.397	0.769
CNF2	81.18	33.143	0.575	0.759
CNF3	81.18	32.941	0.574	0.758
CNF4	81.18	33.075	0.569	0.759
CNF5	81.85	33.339	0.455	0.764
CNF6	81.33	33.300	0.508	0.762
CMF1	81.08	34.978	0.285	0.775
CMF2	81.33	33.952	0.492	0.764
CMF3	81.21	33.528	0.491	0.763
CMF5	81.56	33.694	0.467	0.765
CMF6	81.19	32.963	0.505	0.761
ACT1	81.62	35.532	0.217	0.778
ACT3	81.67	35.518	0.194	0.780
NDE1	81.07	34.701	0.240	0.778
NDE2	80.98	34.454	0.291	0.774
NDE3	82.47	34.772	0.106	0.798
NDE4	83.60	34.461	0.086	0.808
NDE5	81.62	34.272	0.391	0.769
CYU2	80.86	35.652	0.223	0.778
CYU3	81.10	34.158	0.377	0.769
CYU4	81.25	34.727	0.322	0.773

Luego de realizada la validación través de juicio de expertos y se comprobó la fiabilidad de escala a través del Alfa de Cronbach, se procede a analizar la dimensionalidad de la escala. Es así, que se realiza el test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Barlett. En ese sentido, el test de KMO permite verificar si las variables tienen o no una relación significativa. Como se observa en la tabla 18, se obtuvo KMO de 0,798 que es mayor a 0,5, por tanto se puede afirmar que la relación entre las variables es alta de acuerdo con Malhotra (2008). También se observa la prueba de esfericidad de Barlett, que verifica si es adecuado utilizar el análisis factorial de acuerdo al nivel de significancia. Dado que se obtuvo un nivel de significancia de 0,00, es adecuado realizar el análisis factorial confirmatorio.

Tabla 17: Prueba de KMO Y Barlett

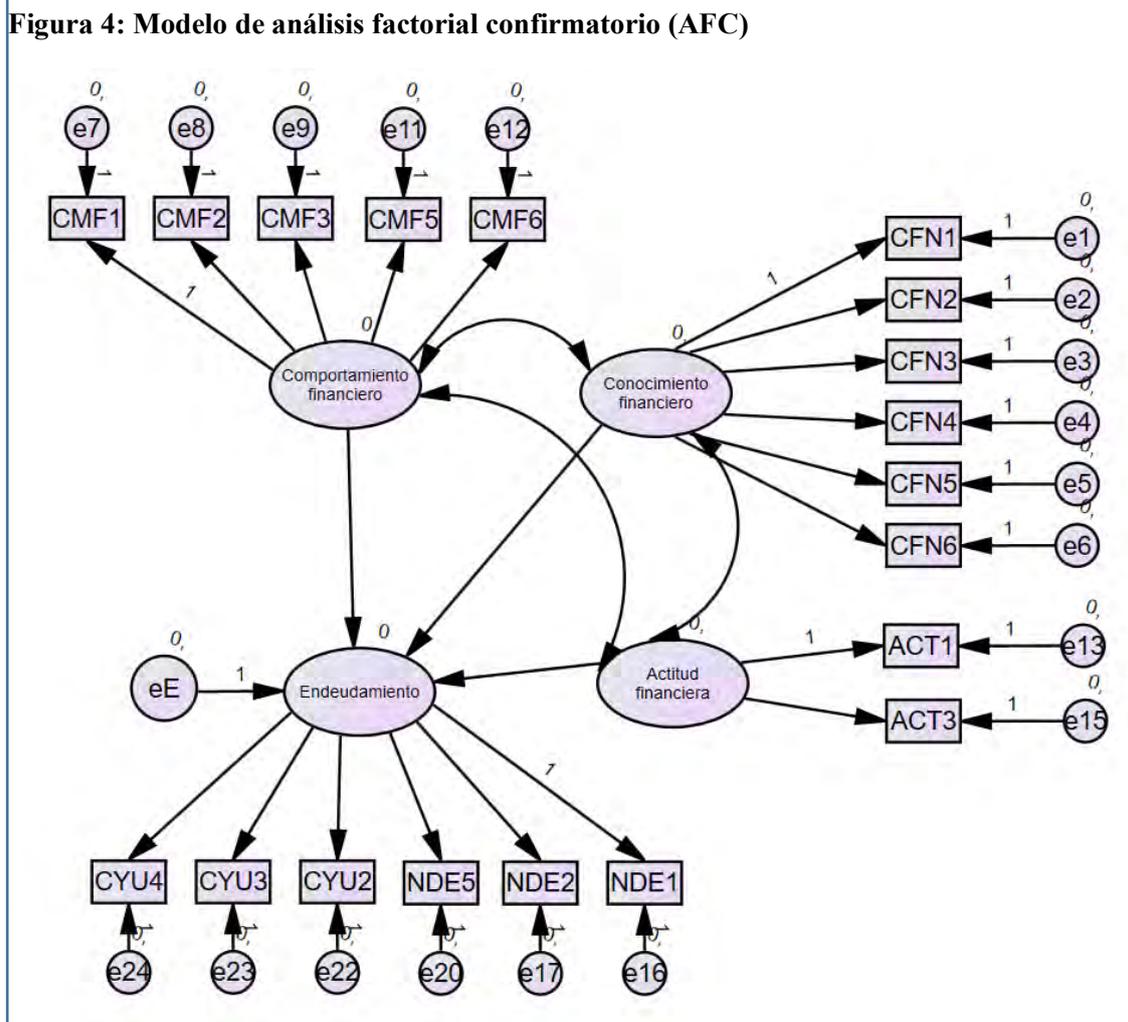
Prueba de KMO y Barlett		
Medida de Kaiser- Meyer de adecuación del muestreo		0,798
Prueba de esfericidad de Barlett	Aprox . Chi- cuadrado	773,234
	Gl	190
	Sig.	0,000

Finalmente, se menciona la varianza total del modelo final, la cual se visualiza en la anexo Q. En esta se indica que el modelo explica un 47,709% de la variación total, es decir, que las relaciones de influencia, están siendo explicadas por el modelo a un 47,709%.

2.3 Análisis de resultados a través de ecuaciones estructurales

El modelo de ecuación estructural (SEM) tiene por finalidad mostrar los tipos de relaciones causales entre las variables sobre datos no experimentales en las relaciones del tipo lineal. El aporte relevante de estos modelos se da en estudios acerca del comportamiento dado que suelen enfrentarse a procesos cuya teoría es relativamente pobre, y suelen carecer de medios para controlar experimentalmente la recogida de información al fin de controlar las variables recogidas (Lara, 2014). El modelo desarrollado en la presente investigación se adaptó de las investigaciones realizadas por la OCDE (2019) de la que se extrajo las variables “conocimiento financiero”, “comportamiento financiero” y “actitud financiera”, y del modelo de Rivera y Bernal (2018) por las variables “nivel de endeudamiento” y “conocimiento y uso de la deuda”. Además, se adecuaron las preguntas de ambos modelos según los participantes de las encuestas, de acuerdo al modelo de capacitación del sujeto de estudio Elévate Global (2018), debido a que los modelos previos fueron realizados en países extranjeros.

En el análisis factorial confirmatorio previamente realizado se determinó la convergencia de las variables que aportan a cada factor. Por ello, se suprimieron las variables observadas CMF4, ACT2, NDE3, NDE4 y CYU1 que no aportaban valor necesario al modelo y además se reagruparon las variables latentes “nivel de endeudamiento” y “conocimiento y uso de la deuda” en “endeudamiento”. Por ello, se obtuvo el modelo de la figura 4 donde se obtuvo un modelo de 4 variables latentes como “conocimiento financiero”, actitud financiera”, “comportamiento financiero” y “endeudamiento”.



Con la finalidad de validar la fiabilidad de los datos se consideró necesario usar el estadístico Alpha de Cronbach. La ventaja de usar el índice es que permite evaluar la fiabilidad de excluir o no un determinado ítem (Lara, 2014). Este coeficiente varía entre 0 y 1 y un valor menor a 0.6 indica, por lo general, una confiabilidad no satisfactoria de consistencia interna (Malhotra N. , 2008). Luego de realizar el análisis de validación se obtuvieron los valores indicados en la tabla 20.

Tabla 18: Fiabilidad de escala Alpha de Cronbach

Factor	Nº de ítems	Alpha de Cronbach
Conocimiento financiero	6	0,853
Comportamiento financiero	5	0,704
Actitud financiera	2	0,822
Endeudamiento	6	0,651
Total	19	0,846

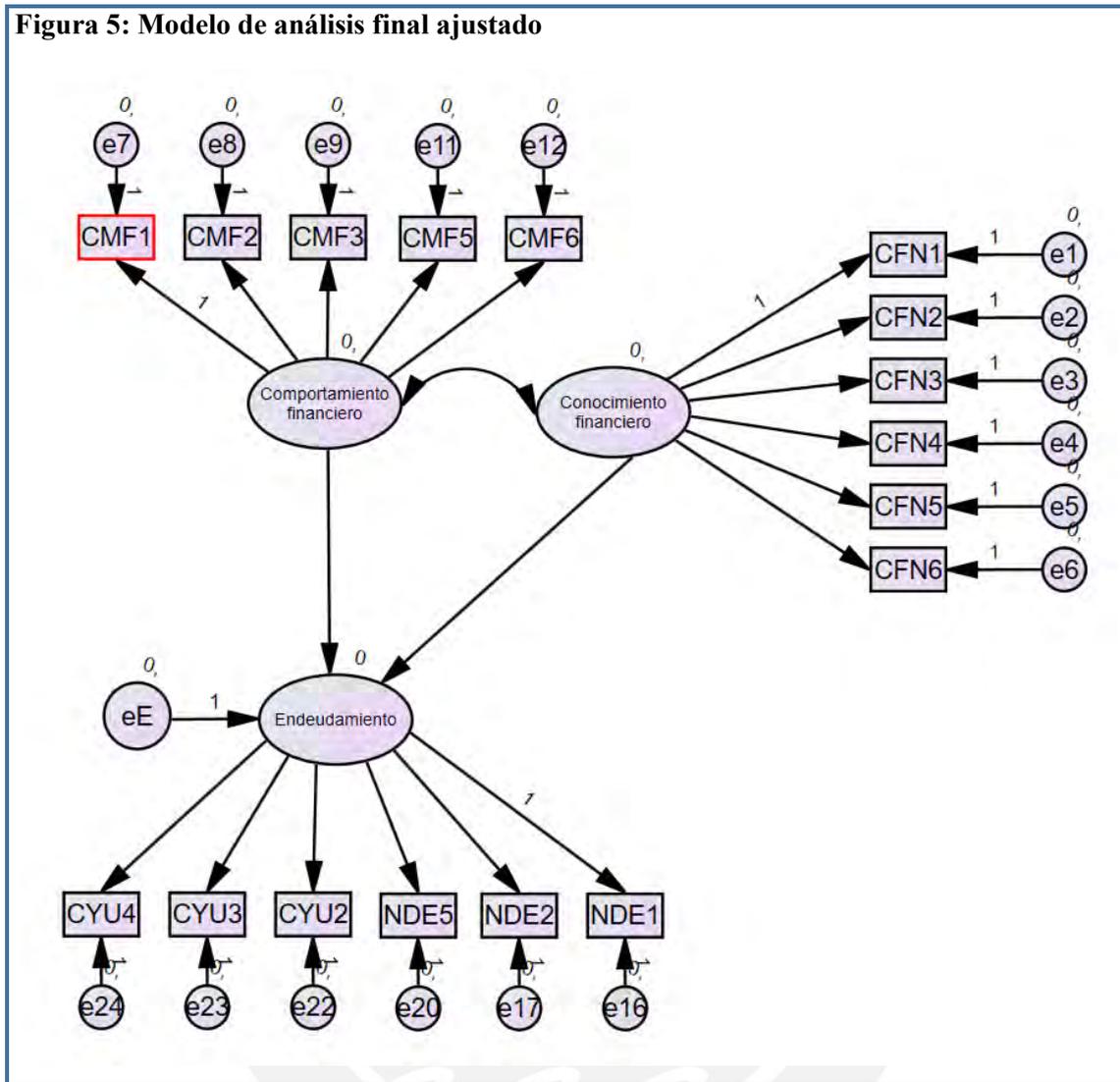
Una vez obtenido una fiabilidad aceptable de los factores y del modelo, se procedió a verificar las estimaciones de los parámetros de modelo, el error estándar aproximado, la proporción crítica y las estimaciones estandarizadas de los parámetros (Lara, 2014). Para la presente investigación se consideró como aceptable una estimación mayor a 0,1 y un P valor menor o igual a 0,06, lo que implica un nivel de confianza al 95%.

Tabla 19: Análisis de parámetros del modelo

			Estimación	S.E.	C.R.	P
Endeudamiento	<---	Conocimiento financiero	0,733	0,249	2,944	0,003
Endeudamiento	<---	Comportamiento financiero	0,286	0,134	2,140	0,032
Endeudamiento	<---	Actitud financiera	0,003	0,019	0,144	0,886
Conocimiento financiero	<-->	Actitud financiera	0,005	0,12	-0,412	0,608
Comportamiento financiero	<-->	Actitud financiera	0,019	0,15	1,264	0,206
Comportamiento financiero	<-->	Conocimiento financiero	0,450	0,139	2,894	0,002

De acuerdo a la tabla 19, las estimaciones son mayores a 0,1 y los P valor menores a 0,06, con excepción en aquellas relaciones donde se encuentran el factor “actitud financiera”, por lo que se considera no hay una relación significativa con este factor. Luego de interpretar los datos se reconoció que el factor “actitud financiera” no influye en otro factor del modelo por lo que se decide retirarlo tal como se muestra en la figura 5.

Figura 5: Modelo de análisis final ajustado



Una vez obtenido el modelo final ajustado, se procedió a realizar el análisis de bondad de ajuste a fin de comprobar si dicho ajuste propuesto es aceptable. Para ello, se emplearon los índices mostrados en la tabla 20, al considerarse los más utilizados (Gaskin, 2016).

Tabla 20: Índices de bondad de ajuste del modelo final

Medida de ajuste	Estimado
CMIN/DF	1,024
CFI	0,995
SRMR	0,068
RMSEA	0,014
PClose	0,958

Empleando los parámetros establecidos por Gaskin (2016) y evaluando los resultados obtenidos se demuestra que el modelo es válido, puesto que la medida de ajuste es 1,024 y se encuentra en un valor entre 1 y 3, CFI es 0,995 y es mayor a 0,95, SMRS es 0,068 y es menor a

0,08, RMSEA es 0,14 y se encuentra por debajo del valor máximo aceptable de 0.06 y, por último PClose con 0,961 que es mayor a 0,05.

Con la finalidad de validar el modelo final ajustado, se procedió a realizar nuevamente el análisis de los parámetros, mantenido las variables latentes como “conocimiento financiero”, “comportamiento financiero” y “endeudamiento”, obteniendo en estas relaciones el nivel de significancia requerida.

Tabla 21: Análisis de “P-valor” final

			Estimación	S.E.	C.R.	P
Comportamiento financiero	<---	Conocimiento financiero	0,782	0,283	2,764	0,006
Endeudamiento	<---	Comportamiento financiero	0,265	0,131	2,027	0,043
Comportamiento financiero	<-->	Conocimiento financiero	0,479	0,15	3,064	0,002

2.4 Los factores de que determinan la educación financiera en MYPES participantes

Empleando el modelo de la OCDE (2019) sobre la medición de la educación financiera, se realizó, en primer lugar, entrevistas a profundidad que fueron codificadas a través del software WebQDA para obtener el número de referencias y, en segundo lugar, un análisis factorial confirmatorio con la finalidad de validar y ajustar el modelo. Con todo ello, se obtuvieron resultados que serán presentados a través de los 5 factores expuestos a continuación

2.4.1 *Conocimiento financiero*

El factor “conocimiento financiero” fue validado por los empresarios MYPES como un aprendizaje valioso y práctico, puesto que aplicaban el uso de las herramientas en formatos de excel y plantillas otorgadas por la organización. Debido a que las capacitaciones ocurrían en cada uno de los negocios de estos empresarios, tenía un carácter muy operativo, lo cual se vincula con las características de estos negocios. Entre las herramientas que más destacan se encuentran el libro mayo y flujo de efectivo, siendo ambas herramientas las de mayor valoración en las encuestas, con puntajes superiores a 4. Por otro lado, se encuentran las preguntas con puntuaciones mayores a 3 que corresponde ratio de deuda ingreso y punto de equilibrio, al considerarse conceptos más avanzados.

La validación de esta variable se pudo corroborar a través del análisis factorial confirmatoria donde debido a la alta correlación de sus variables se optó por mantener todas sus preguntas en el modelo final. Además, se validó que el factor “conocimiento financiero” influye

en el factor “endeudamiento” lo cual se corrobora con la información obtenida del modelo de la OCDE (2019), entrevistas a profundidad y encuestas. Por lo cual, se acepta la hipótesis 1 que indica que el conocimiento financiero influye en el endeudamiento y de los empresarios MYPES participantes. Además, se valida la relación con el factor “comportamiento financiero” por lo que también se acepta la hipótesis 4 que afirma que el conocimiento financiero se relaciona con el comportamiento financiero de los empresarios MYPES

2.4.2 Comportamiento financiero

Este factor fue reconocido como relevante por los participantes, sobre todo en la pregunta acerca de si percibe que realiza una mejor separación de cuentas del hogar y del negocio, validándose de esta manera el cumplimiento del objetivo del programa donde se reconoce que esta es una variable determinante para alcanzar la salud financiera de las MYPES debido a que es uno de los principales obstáculos para su permanencia en el tiempo. Ante ello, los participantes aseguraron que asignarse un sueldo y llevar un registro financiero de su libro mayor personal y del negocio les permitió hacer un mejor seguimiento del flujo del dinero. Además, identifican lo importantes que es tener un buen comportamiento frente a las entidades financieras puesto que esto aporta en la relación de confianza que a mediano o largo plazo significa mejores condiciones de crédito.

Por otro lado, a partir de los resultados del análisis factorial se decidió retirar la variable CMF4 que refiere a si el empresario se siente seguro de a qué fuente de financiamiento acudir en caso de alguna emergencia ocurrida en su negocio, como es el caso de pérdidas o robos. Esto es explicado porque el participante suele recibir operaciones puntuales de financiamiento. También se validó que “comportamiento financiero” influye en “endeudamiento” por lo que se acepta la hipótesis 2 que indica que el comportamiento financiero influye en el endeudamiento de los empresarios MYPES.

2.4.3 Actitud financiera

De acuerdo con el análisis cualitativo, los participantes reconocieron tener una actitud positiva ante el ahorro sin embargo aclaraban que carecen de objetivos puntuales a largo plazo debido a que primero se encuentran enfocados en el pago de sus deudas, por lo que posponen sus planes de ahorro y jubilación, con la expectativa de que sus negocios sean más rentables en el mediano y largo plazo.

Respecto al análisis factorial confirmatorio, se obtuvo que la variable ACT2, referida a la seguridad del empresario a buscar a bancos e inversores externos para obtener financiamiento, no obtuvo la carga factorial necesaria por lo que se procedió a retirarla.

Además, en el análisis de resultados a través de las ecuaciones estructurales se encontró que este factor no tenía relación significativa con el factor “comportamiento financiero” por lo que se procedió a retirarse. Por ello, es necesario negar la hipótesis 3 que afirma que la “actitud financiera” influye en “endeudamiento”, y a su vez, negar la hipótesis 5 que la relaciona con “comportamiento financiero” y la hipótesis 6 con “conocimiento financiero”.

2.5 Los factores de que determinan el endeudamiento de las MYPES participantes

La dimensión de estudio endeudamiento se extrajo del modelo de Rivera y Bernal (2018) donde esta es explicada por los factores “nivel de endeudamiento” y “conocimiento y uso de la deuda”.

2.5.1 Nivel de endeudamiento

De acuerdo con el análisis cualitativo, el factor “nivel de endeudamiento” es percibido por los empresarios MYPES como una alta responsabilidad por el cumplimiento de los cronogramas de pago y pago de intereses, ya que el costo de la deuda y las penalidades son elevados con respecto al tamaño de sus unidades económicas. Las variables de mayor valoración son NDE1 y NDE2 que corresponden a la cantidad de deudas que puede pagar con sus ingresos y el pago puntual de sus obligaciones financieras.

Además, es importante mencionar que a partir de lo obtenido del análisis factorial, el factor “nivel de endeudamiento” no alcanzó la carga factorial mínima al igual que “conocimiento y uso de la deuda” por lo que se decidió reagruparlas en el factor “endeudamiento”. El modelo de Rivera y Bernal (2018) agrupa ambos factores en la dimensión de estudio “endeudamiento” por lo que se decidió nombrarla así. Luego de ello, se obtuvo que las variables NDE3, NDE4 y CYU1 no llegaban a la carga factorial por lo que se decidió a retirarlas.

2.5.2 Conocimiento y uso de la deuda

En el caso del factor “conocimiento y uso de la deuda”, el análisis cualitativo indicó que es un factor que sí se ve influenciado por el “comportamiento financiero” puesto que, a partir de reconocer la relevancia de hacer una correcta gestión financiera de sus negocios a través del aprendizaje de herramientas financieras, es que en empresario MYPE tiene una mejor comprensión de su deuda, como las fechas límite de pago y línea de crédito. Además, reconoce que antes del programa de capacitación no siempre empleaba el financiamiento para su negocio,

sino que también lo hacía para temas personales. Sin embargo, aun cuando es consciente de ello, en algunos casos sigue teniendo esta práctica.

Como se mencionó, esta variable fue reagrupada en “endeudamiento”, ahora conformada por 6 variables.

2.6 La influencia de la educación financiera en el endeudamiento de empresarios MYPES

Una vez validado que el conocimiento financiero influye en el comportamiento financiero y este, a su vez, influye en el endeudamiento, se procede a realizar la triangulación entre la información cualitativa y cuantitativa con la finalidad de dar respuesta al objetivo principal del presente estudio el cual es analizar la relación existente entre las variables educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.

2.6.1 *Conocimiento financiero*

En primer lugar, la relación “conocimiento financiero”-“comportamiento financiero” alcanzó una significancia estadística que confirma la relación no-direccional entre los factores independientes. Esto se explica debido a que los participantes afirmaron que el aprendizaje de herramientas financieras influía y a su vez era influenciada por actividades como la separación de cuentas del hogar del negocio que se aplicaba en la herramienta uso de libro mayor (personal y del negocio) o como si verifica o no la rentabilidad del negocio a través del flujo de efectivo o punto de equilibrio.

Luego, se tiene la relación donde “conocimiento financiero” influye en “endeudamiento” donde también se obtuvo significancia estadística que se valida en que el seguimiento de registros y asignación de cuentas permite reconocer el flujo del efectivo o de la asignación de recursos con la finalidad de cumplir efectivamente con el pago de las obligaciones.

2.6.2 *Comportamiento financiero*

En cuanto a la relación “comportamiento financiero”- “endeudamiento” esta cumplió con el nivel de significancia estadística aceptado con lo que se valida la influencia de una en la otra. El “comportamiento financiero” influye en el “endeudamiento” debido a que realizar actividades como la separación de entidades, seguimiento de registros financieros y de la rentabilidad del negocio, pueden, según lo afirmado por los especialistas, mejorar la gestión de la deuda ya que involucra iniciar por la correcta gestión del operativa y financiera del negocio,

lo cual se traduzca en mejor gestión de la deuda.

2.6.3 Endeudamiento

Del mismo modo, el factor “endeudamiento” se encuentra afectado por “conocimiento financiero” y “comportamiento financiero”, la cual superó lo mínimo requerido validándose la relación entre ellos. Los modelos empleados en la investigación engloban a “conocimiento financiero” y “comportamiento financiero” dentro de la dimensión de estudio educación financiera, cumpliéndose la teoría sobre ambos modelos y la finalidad de los programas de capacitación de Elévate global. Además, ello se encuentra corroborado por los especialistas quienes reconocen que existe una relación entre estos factores.

2.6.4 Actitud financiera y su ausencia de relación con los factores

El factor “actitud financiera” no alcanzó la suficiente significancia estadística con el resto de factores. Esto se corrobora con las repuestas de los participantes quienes muestran una actitud positiva pero no reconocen objetivos, estrategias o una mayor seguridad al solicitar financiamiento puesto que el enfoque del programa de Elévate Global está en el aprendizaje de herramientas financieras que le permitan hacer una mejor gestión de los recursos y que ello se traduzca en una mejor gestión del negocio y de la deuda. Además, los especialistas afirman que las limitaciones del programa son el corto tiempo de duración y la amplitud de conceptos, por lo que recomiendan reducir el enfoque en los conceptos con mayor incidencia de aprendizaje. Añaden que para obtener un programa más efectivo, es necesario realizar evaluaciones. El grupo conformado por los miembros de la organización coinciden con los especialistas que requieren de un periodo de mayor duración.

Por todo lo anteriormente descrito, en el siguiente apartado se procede a desarrollar las principales conclusiones de la investigación, así como algunas recomendaciones a partir de todo lo verificado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

Para cumplir con el objetivo general de la presente investigación, el cual busca analizar la relación existente entre las variables educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019, se plantearon los siguientes objetivos específicos: En primer lugar, definir educación financiera y su relación en el endeudamiento en las MYPES a nivel teórico; el segundo, describir el perfil del participante MYPE en el programa de educación financiera participantes en el programa de Elévate Global; luego, verificar la relación existente entre los factores de educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera; por último, describir la percepción del participante MYPE sobre sus cambios en el endeudamiento.

Con respecto al primer objetivo, se discute a nivel teórico la definición de educación financiera y finalmente se considera la que fue brindada por la OECD, que postula que está conformada por tres dimensiones: conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud financiera (OECD, 2019). Y esta a su vez brinda y desarrolla habilidades necesarias, por medio del aprendizaje de herramientas financieras que permiten tomar mejores decisiones financieras (Arrubla, 2016) Así mismo, se definen los factores de endeudamiento a través de un estudio realizado por Rivera & Bernal (2018), en el cuál se considera el nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda. Luego, se mencionan diversos estudios en los cuáles se concluye que hay una relación directa entre la falta de educación financiera y el manejo inadecuado de la deuda en las MYPES (Sanchez & Rodriguez, 2015). Las cuales en muchos casos generan sobreendeudamiento al subestimar los costos de la deuda (Stango & Zinman, 2009). Así mismo, se resalta la necesidad de contar con programas con resultados medibles ya que es importante demostrar cómo esta educación financiera permite facilitar las decisiones de endeudamiento y familiarizarse con los conceptos como tasa de interés y capitalización (Lusardi & Tufano, 2009). Todo ello considerando a las MYPES como unidades de negocio capaces de generar excedentes positivos, empleo y contribuir con la competitividad del país (Herrera, 2011), las cuales pese a su espíritu emprendedor en su mayoría carecen de herramientas para gestionar un negocio (Barajas, Hunt, & Ribas, 2013).

El segundo objetivo permitió desarrollar el contexto de las MYPES en el Perú, su contexto de educación financiera, y su acceso y permanencia en el sistema financiero. Sobre ellas se reconoce su importancia al representar el 99% de las unidades económicas del país, pero con un limitado acceso al financiamiento y una escasa profesionalización (Instituto Nacional de

Estadística e Informática [INEI], 2019). Además estas unidades empresariales tienen una tasa de mortalidad menor a 5 años y un nivel educativo con secundaria completa en su mayoría. (Serida, Alzamora, Borda, Guerrero, & Morales, 2020). Sobre su financiamiento, se concluyó que las MYPES tienen deudas promedio entre S/ 14 mil y S/ 15 mil, con un ratio de morosidad de 9.4% (Ministerio de la Producción de la Producción, [PRODUCE], 2020). Estas también enfrentan diversos factores que limitan su crecimiento, siendo los principales la gestión administrativa, de recursos humanos, contables y financieros, y estratégicos; además de no contar con educación adecuada, lo cual afecta su adecuada gestión de la deuda (Avolio, Mesones & Roca, 2011). Por otro lado, respecto a la educación financiera, se reconoce que los niveles de educación en el país son los más bajos de la región, y se reconoce que los empresarios MYPE, especialmente los generados por necesidad, no poseen conocimientos en temas básicos de separación de entidades o el manejo de herramientas financieras. Frente a este contexto, existen organizaciones como Elévate Global que brindan educación financiera con un enfoque en el manejo de herramientas financieras prácticas y de fácil aprendizaje para los empresarios MYPE (Elevate Global, 2018).

En cuanto al tercer objetivo que consiste en describir el perfil del empresario MYPE que participó en el Programa Elévate Global, en el 2019, se realizaron técnicas de estadística descriptiva a partir de la aplicación de un cuestionario de 24 preguntas a escala de Likert de 5 opciones (1=totalmente en desacuerdo a 5=totalmente de acuerdo), basado en los instrumentos de estudios de OECD (2019) y Rivera y Bernal (2018). En total se aplicó la encuesta a 120 MYPES que iniciaron y terminaron sus capacitaciones en el año 2019. Sobre la muestra participante, se recalca que los participantes se ubican en Lima Sur, en los distritos de Villa María del Triunfo y Villa El Salvador, asimismo todos estos son actualmente parte del sistema financiero al mantener una deuda de tipo persona natural con negocio y estos son clientes del banco Pichincha. Del total de participantes el 53% fueron mujeres resaltándose igual de género en la participación y una actitud positiva del banco de empoderar a las mujeres en su carácter financiero. También se observó que el participante MYPE posee una edad promedio de 41 años de edad, siendo las mujeres en promedio un año mayor que los hombres participantes. Asimismo, se reconoce que la muestra cuenta en su mayoría con un nivel de educación de secundaria completa y estos son en su mayoría casados y convivientes. Con relación a su actividad laboral, estos son reconocidos como emprendedores por necesidad, cuyo rubro principal se encuentra en el comercio (61%) y mantienen en promedio 9.1 años de operación en su negocio. Estas características del perfil de la muestra son similares a las planteadas por Serida et al., (2020) en el GEM y sobre ellas se resalta la participación de las mujeres en el programa de fidelización otorgado por el banco, ya que estas son buenas pagadoras según lo

planteado por León (2017) y el banco ve el potencial en estas de poder incrementar sus líneas de crédito al potenciarlas en herramientas que les permita ver la necesidad de adquirir créditos y la forma adecuada de gestionarlos.

Por el lado del cuarto y último objetivo, se validó la relación existente entre los factores de educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global en el año 2019. Las herramientas utilizadas para dicho propósito fueron las entrevistas y encuestas. Es así que luego de haber recogido la información a nivel cuantitativo, se realizó un análisis factorial confirmatorio y el modelo de ecuaciones estructuradas para analizar los datos y se obtuvo que el factor actitud financiera no es relevante para los pequeños empresarios capacitados al momento de tomar decisiones sobre su endeudamiento. Por otro lado, se encontró que el conocimiento y comportamiento financiero influyen en el endeudamiento de las MYPES. Con respecto al análisis cualitativo, se obtuvo que los participantes del programa afirman que la separación de entidades fue el objetivo mejor aplicado. Sobre el endeudamiento, los factores de nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda fueron agrupadas dado su fuerte nivel de correlación. Así mismo, se obtuvo que el factor conocimiento y comportamiento financiero fueron los factores más valorados por el participante del programa de capacitación ya que fueron los elementos que les permitieron generar un mejor manejo del estado de sus deudas financieras, a diferencia de la actitud financiera. Por ello, los especialistas afirman que es necesario prolongar el tiempo de duración del programa para crear el hábito financiero, lograr profundizar el aprendizaje de las herramientas financieras y, además, reducir la cantidad de temas a enseñarse a fin de lograr mantener el enfoque en aquellas que más valor aporta.

2. Recomendaciones

De acuerdo con los resultados y conclusiones obtenidas a lo largo de la investigación, se recomienda principalmente promover la participación de los empresarios MYPE, principalmente los desarrollados por necesidad. Para ello, es importante una mayor difusión de las diversas alternativas que contribuyan al desarrollo de las habilidades necesarias para un mejor manejo de la deuda que estos presentan en el sistema financiero, e incluso fuera de esta. Por todo ello, se recomienda promover la generación de programas como el caso de estudio. Y sobre este programa se considera importante fortalecer el Programa de Capacitación de Elévate Global, a fin de garantizar la aplicación de los conocimientos y habilidades financieras en el endeudamiento de la MYPE que garanticen un adecuado uso de estos, así como el crecimiento y sostenibilidad de su negocio.

Primero, a partir de lo verificado en la teoría se recomienda priorizar y consolidar el desarrollo de los programas de capacitación en educación financiera a través de la comprensión de su relevancia en el desarrollo de habilidades. El programa de capacitación debe incluir en su diseño temas relacionados al valor del dinero en el tiempo, ratio de endeudamiento, costos de endeudamiento y conceptos que permitan aproximar al participante a gestionar su deuda con conceptos puntuales y prácticos. Asimismo, se debe incrementar la oportunidad de que las MYPE accedan a información relacionada a la educación financiera a fin de que estas logren tener claros los conceptos en educación financiera para así tomar mejores decisiones de endeudamiento.

Segundo, a partir de lo verificado en el marco contextual Es necesario aprovechar los espacios de oportunidad que se presentan para fortalecer la educación financiera en Latinoamérica y Perú. Sobre ello se deberían generar programas orientados a resolver dichas carencias para promover el crecimiento del empresario MYPE, ya que, dada la escasa profesionalización de las MYPES en el uso de herramientas financieras se recomienda fomentar la instrucción a un segmento particular considerando su situación de endeudamiento, lo que les permita a los dueños de estas MYPES mejorar su desempeño y manejo de su empresa. Por todo ello. Se deben promover más iniciativas como la desarrollada por Elévate Global que apoyen a la MYPE en su crecimiento y adquisición de conocimientos para la gestión de su empresa

Tercero, se recomienda que el programa debe tomar en consideración las variables más relevantes de conocimiento financiero y comportamiento financiero, e identificar aquellas que no aportan valor en el aprendizaje que se pueda obtener en el corto plazo de una capacitación que dure 6 meses. El programa debe considerar las características de la deuda de los empresarios para distinguir aquellos conocimientos o debilidades que más se requiere, como lo son línea de crédito, amortización de capital o cuota total y fuentes de financiamiento alternas.

Sobre ello, se recomienda ajustar el contenido y forma de impartir las capacitaciones en el Programa Elévate Global, de acuerdo con la diferencia de edad de los grupos capacitados así como por el género y el nivel de educación. La descripción de un grupo mayormente de adultez media y con un nivel educativo predominantemente de secundaria completa contempla un nivel de aprendizaje lento por parte de estos emprendedores, por lo que distinguirlos en grupos con características similares permitirá una mejor participación en sus lecciones y en la puesta en práctica de las herramientas.

Respecto al endeudamiento se reconoce que la capacitación tuvo un mayor impacto en tanto los participantes adquirieron comportamientos tales como llevar un registro de sus gastos e ingresos, así como separar los gastos del negocio y del hogar. Por ello se recomienda fomentar

el uso y recordatorio frecuente de estas herramientas a través de las herramientas tecnológicas como las de Mypyme Conect.



REFERENCIAS

- Almodóvar, M. (2018). *Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora*. España: Ediciones Complutense.
- Amat, O. (2000). *Análisis económico financiero* (20ª Edición ed.). Gestión 2000.
- Amezcu, E., Arroyo, M., & Espinosa, F. (2014). Contexto de educación financiera en México. *Ciencia administrativa*, 1, 21-30.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *Int Entrep Manag* 8, 8:249–270. Obtenido de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11365-010-0165-9.pdf>
- Ankur., J., Saket., K., Satish, C., & Dinesh, P. (2015). Likert Scale: Explored and Explained. *British Journal of Applied Science & Technology*, 396-403. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/276394797_Likert_Scale_Explored_and_Explained
- Arbulú, F., & Heras, S. (2019). *Género e Inclusión Financiera*. Lima: SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/DDT_ANO2019/DT-002-2019.pdf
- Argüelles, L., Quijano, R., Fajardo, M., Medina, F., & Cruz, C. (2018). El endeudamiento como indicador de rentabilidad financiera en las MIPYMES turísticas de CAMPECHE. 36-51.
- Arinaitwe, J. (2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. *Journal of American Academy of Business*, 167-178.
- Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Revista de Investigaciones de la Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío EAM*, 99-118.
- Asociación Mexicana de Afores, AMAFORE. (2015). *AHORRO Y FUTURO: Una perspectiva de género*. México: AMAFORE. Obtenido de <https://amafore.org/libs/inher/pdf/encuestas/Encuesta2016.pdf>
- Atkinson, A. (2017). "Educación financiera para mipymes y empresarios potenciales". OCDE Documentos de trabajo sobre finanzas, seguros y pensiones privadas , N° 43. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/bb2cd70c-en>
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*. OECD Working Papers on Finance No. 15, OECD Publishing. doi:10.1787/5k9csfs90fr4-en
- Ávila, P., & Sanchiz, J. (2011). *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza.El caso de Lima Metropolitana*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3858534>.
- Avolio, Mesones & Roca. (2011). *Micro y pequeñas empresas en el Perú(MYPES)*. Lima.
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (2009). *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*.

- Banco Central de Reserva del Perú, [BCRP]. (2019). *Reporte de estabilidad financiera*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2019/mayo/ref-mayo-2019.pdf>
- Banco de la Nación. (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera*. Obtenido de <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacion-financiera-junio2017.pdf>.
- Banco del Ahorro Nacional & Servicios Financieros [BANSEFI]. (2016). *BANSEFI*. Obtenido de ¿Qué es la educación financiera?: <https://www.gob.mx/bansefi/documentos/que-es-la-educacion-financiera>
- Barajas, S., Hunt, P., & Ribas, G. (2013). *Las finanzas como instrumento de gestión de las Pymes*. Catalunya: Libros de Cabecera. Obtenido de <https://librosdecabecera.s3.amazonaws.com/book/42/capitulo-gratis-las-finanzas-como-instrumento-de-gestion-de-las-pymes.pdf>
- Barba, V., Jiménez, A., & Martínez, M. (2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*.
- BCRP. (2013). Obtenido de Endeudamiento de la Mype con el sistema financiero: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2013/Mayo/ref-mayo-2013-recuadro-2.pdf>
- BCRP. (2018). Obtenido de Reporte de estabilidad financiera: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2018.pdf>
- Bergel, A., & Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance* 22.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, vol. 16, núm. 28, julio-diciembre, 43-56. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf>
- Boone, H., & Deborah, B. (2012). Analyzing Likert Data. *Journal of Extension*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/289919986_Analyzing_Likert_data
- Bravo, J. (2019). Educación financiera en la generación de valor de las empresas. *I+D Revista de Investigaciones*, 13(1), 145. Obtenido de <http://www.udi.edu.co/revistainvestigaciones/index.php/ID/article/view/203/244>
- Brealey, R., & Myers, S. (1998). *Principios de finanzas corporativas*. España: McGraw Hill.
- Cámara de Comercio de Lima. (2019). Obtenido de https://www.cameralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion875/edicion%20875_digital.pdf
- Cantú, D., De Alejandro, C., García, J., & Leal, R. (2017). Comprensión lectora, educación y lenguaje. *Palibrio*.
- Caravedo, B. (1998). *Perú : empresas responsables*. Lima: SASE, Servicios para el Desarrollo.

- Céspedes, J. (2018). *Análisis de la necesidad de la educación financiera en la formación colegial*. Facultad de Ciencias Económicas UNMSM. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/326428390_Analisis_de_la_necesidad_de_la_educacion_financiera_en_la_formacion_colegial
- Churchill, G. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73. doi:10.2307/3150876
- Coates, K. (2009). *Educación financiera temas y desafíos para América Latina [PPT]*.
- COFIDE. (2016). *Productos y servicios. Apoyo a la Mype*. Obtenido de <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_es.pdf
- Comisión Europea. (2007). *La Educación Financiera*. COM/2007/0808 final.
- Comisión Europea. (2013). *EDUCACIÓN FINANCIERA PARA TODOS: Estrategias y buenas prácticas de educación financiera en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- Comision Nacional de Mercado de Valores . (2018). *Plan de Educación Financiera 2018-2021*. Obtenido de Comision Nacional de Mercado de Valores (2018).Plan de Educawww.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/PlanEducacion18_21.pdf
- Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa [CEPYME]. (2019). *CEPYME*. Obtenido de www.cepyme.es: <https://www.cepyme.es/2246-educacion-financiera-esencial-pymes/>
- Cooper, R., & Zhu, G. (2014). *HOUSEHOLD FINANCE OVER THE LIFE-CYCLE: WHAT DOES EDUCATION CONTRIBUTE?* VOL 20, PAG 34 .
- Cornejo, E., Umaña, B. G., Muñoz, D., & Mardones, C. (2017). Endeudamiento y Educación Financiera del adulto joven en Chile. *Revista Academia y Negocios*.
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2019). *Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44603/1/S1900091_es.pdf
- Cruz, D., Diaz, J., & Celleri, M. (2016). *Educación Financiera*. Guayaquil. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/408/pdf_253
- Dagnino, J. (2014). Análisis de varianza. *Revista chilena de anestesia*, 306-310. Obtenido de <https://revistachilenadeanestesia.cl/PII/revchilanestv43n04.07.pdf>
- Dapena, J., & Dapena, J. (2003). *Sistemas de información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetría de información*. Obtenido de <https://ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/252.pdf>

- De la fuente, S. (2011). *Análisis conglomerados*. Obtenido de <http://www.fuenterrebollo.com/Economicas/ECONOMETRIA/SEGMENTACION/CONGLOMERADOS/conglomerados.pdf>
- De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else*. New York: NY: Basic Books.
- Delfine, Pailhé, & Perón. (2018). *Microfinanzas, un análisis de experiencias y alternativas de regulación*. Obtenido de http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/EDIPUB_VOLUMEN4/63-118.pdf
- Delmar, F., & Wiklund, J. (2008). *The Effect of Small Business Managers' Growth Motivation on Firm Growth: A Longitudinal Study*. Stockholm : Center for Entrepreneurship and Business Creation.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech*. Washington, D.C.: Banco Mundial. Obtenido de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29510/211259ovSP.pdf>
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., & Varela, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. ELSEVIER. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733228009.pdf>
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento (CEPAL)*.
- Domínguez, J. (2011). *Educación Financiera para el empresariado* (Vol. 2). Domínguez Martínez, José M. : Extoikos . Obtenido de http://www.extoikos.es/pdf/n2/extoikos2_efe.pdf
- Domínguez, J. M. (2017). Los programas de educación financiera: aspectos básicos y referencia al caso español. *e-pública: Revista electrónica sobre la enseñanza de la Economía Pública N° 20*, 19-60.
- Duarte, G., Rosado, Y., & Basulto, J. (2014). Comportamiento y bienestar financiero en el personal académico de una Institución de Educación Superior. *Mercados y Negocios*, 15, 129-146.
- El Tarabishy. (2016). *ICSB*. Obtenido de <http://www.sela.org/media/2424732/international-council-for-small-business-icsb.pdf>
- Elevate Global. (2018). *Elevate Global*. Obtenido de Elevate Global.
- Elston, J. (2002). *An Examination of the Relationship between Firm Size, Growth and Liquidity in the Neuer Markt*. Bundesbank Series 1 Discussion Paper No. 2002,15. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=2785151>
- EmprendePyme. (2020). *EmprendePyme.net*. Obtenido de ¿Cómo medir el endeudamiento de una pyme?: <https://www.emprendepyme.net/como-medir-el-endeudamiento-de-una-pyme.html>
- Equilibrium. (2018). *Análisis del sistema bancario peruano. Información al 30 de Junio de 2018*.

- Feijoo, A. R. (2016). *Sistematización de iniciativas de educación financiera en el Perú*. Lima, IEP; Proyecto Capital; IDRC-CDRI; Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Fernández, A. (2015). Aplicación del análisis factorial confirmatorio a un modelo de medición del rendimiento académico en lectura. *Revista de ciencias económicas*, 39-65. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5516149>
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Eliminando barreras: El financiamiento de las pymes en América Latina*. Chile. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124_es.pdf
- Flores, E., Miranda, M., & Villasís, M. (2017). The research protocol VI: How to choose the appropriate statistical test. *Revista Alergia México*, 364-370. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/328133253_The_research_protocol_VI_How_to_choose_the_appropriate_statistical_test_Inferential_statistics
- Fondo de Solidaridad e Inversión Social [FOSIS]. (2017). *Manual para la facilitación: Programa de Educación Financiera del FOSIS*. Obtenido de <http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/02/Educaci%C3%B3n-financiera-FOSIS-manual-programa-educaci%C3%B3n-financiera-2017.compressed.pdf>
- García, M. (2011). *Análisis causal con ecuaciones estructurales de la satisfacción ciudadana, (Tesis de maestría, Universidad de Santiago de Compostela, España*. Obtenido de http://eio.usc.es/pub/mte/descargas/proyectosfinmaster/proyecto_610.pdf
- García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. M. (12 de 2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*. Obtenido de https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf
- García-Aguilar, J., Galarza-Torres, S., & Altamirano-Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI Vol. 10, N° 23*, pp. 30 - 39.
- Gaskin, J. L. (2016). *Model fit measures*. [http://statwiki.kolobkreations.com/index.php?title=Main_Page:Gaskination's StatWiki](http://statwiki.kolobkreations.com/index.php?title=Main_Page:Gaskination's%20StatWiki).
- Gómez, M., Danglot, C., & Vega, L. (2013). Cómo seleccionar una prueba estadística. *Revista Mexicana de Pediatría*, 81-85. Obtenido de <https://www.medigraphic.com/pdfs/pediat/sp-2013/sp132g.pdf>
- Grifoni, A., & Messy, F. (2012). *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. No. 16, OECD Publishing. Obtenido de <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5k9bcwct7xmn-en.pdf?expires=1589917724&id=id&accname=guest&checksum=31801593015DB40B196398313FB694AE>.
- Grupo de análisis para el desarrollo [GRADE]. (2020). *Grupo de análisis para el desarrollo [GRADE]*. Obtenido de <https://www.grade.org.pe/proyectos/mapeo-de-iniciativas-de-educacion-financiera-en-el-peru/>

- Guercio, M., Oliveras, G., Vigier, H., & Briozzo, A. (2015). Financiamiento externo desde una perspectiva de género. *Revista venezolana de gerencia*, 20(1), 440-454.
- Hall, C., Hutchinson, J., & Michaelas, N. (2000). Determinants of the capital structures of european SMEs. *Journal of business finance y accounting*(31), 5-6.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de investigación*. México: McGRAW-HILL. Obtenido de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%20de%20Edici%C3%B3n%20ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de investigación*. SantaFe: McGRAW-HILL. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hernández-Sampieri, R. y. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Herrera, B. (2011). Análisis estructural de la mypes y pymes. *Revistas de investigación UNMSM*, 78.
- Huchín, L., & Simón, J. (2011). La educación financiera en estudiantes de educación básica. Un diagnóstico comparativo entre escuelas urbanas y rurales. 19(25), 11-34. *Revista Ciencias Estratégicas* 19(25),, 11-34.
- IBM Corporation. (2016). *Guía breve de IBM SPSS Statistics 24*. Obtenido de ftp://public.dhe.ibm.com/software/analytics/spss/documentation/statistics/24.0/es/client/Manuals/IBM_SPSS_Statistics_Brief_Guide.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2016). *La informalidad es el principal factor que limita el crecimiento de las empresas*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/la-informalidad-es-el-principal-factor-que-limita-el-crecimient>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2018). *Perú: Estructura Empresarial, 2017*. Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2019). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*. Lima. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI. (2011). *Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa a Nivel Sectorial*. Lima.
- International Council for Small Business, [ICSB]. (2020).
- Kirkpatrick, D., & Kirkpatrick, J. (2006). *Evaluation Training Programs. The Four Levels. Third Edition*. California: Berrett-Koehler Publishers, Inc.

- Lara Hormigo, A. (2014). *Introducción a las ecuaciones estructurales en Amos y R*. Granada: Universidad de Granada.
- Lara, A. (2014). *Introducción a las ecuaciones estructurales en Amos y R. Memoria de Máster en Estadística Aplicada*. Granada: Universidad de Granada, Facultad de Ciencias, Departamento. Obtenido de [https://masteres.ugr.es/moea/pages/curso201314/tfm1314/tfm-septiembre1314/memoriasterantonio_lara_hormigo/!](https://masteres.ugr.es/moea/pages/curso201314/tfm1314/tfm-septiembre1314/memoriasterantonio_lara_hormigo/)
- León, A. (2007). *¿Qué es la Educación?* Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/356/35603903.pdf>
- León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú*. Obtenido de Experiencia de la Banca de Desarrollo Cepal: https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/inclusion_financiera_de_las_micro_pequenas_y_medianas_empresas_en_el_peru_watermark_0.pdf
- León, J., Sánchez, M., & Jopen, G. (2016). *Determinantes del acceso y uso de los servicios financieros de las microempresas en el Perú*. Obtenido de https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_jlmsgj_informe_final.pdf
- Ley N° 1086. (2008). *Congreso de la República del Perú*. Obtenido de Ley de promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente: <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01086.pdf>
- Ley N° 30056. (2013). *Congreso de la República del Perú*. Obtenido de Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-impulso-al-desarr-decreto-supremo-n-013-2013-produce-1033071-5/>
- Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union. *Small Bus Econ* 42, 685–701 .
- López, P., & Fachelli, S. (2015). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL CUANTITATIVA*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona. Obtenido de <<https://ddd.uab.cat/record/129382>>
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL CUANTITATIVA*. Obtenido de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Lusardi, A., & Mitchel, O. (2008). Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review*, 413-417. Obtenido de <https://www.nber.org/papers/w13750#:~:text=Annamaria%20Lusardi%2C%20Olivia%20S.,Mitchell&text=It%20shows%20that%20women%20display,retirement%20and%20be%20successful%20planners.>

- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2014). *La importancia económica de la alfabetización financiera: Teorías y pruebas*. Pensilvania: Journal of Economic Literature. Obtenido de https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXII-04-01.pdf
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). *Debt Literacy, financial experience, and overindebtedness*. EEUU.
- Macho, I., & Pérez, D. (2005). *Introducción a la Economía de la información*.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados*. México: Pearson Educación. Obtenido de <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados. Quinta edición*. México: Pearson Educación.
- Mascareñas, J. (2007). *Principios de Finanzas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Mejía, D., & Rodríguez, G. (2016). *Determinantes socioeconómicos de la educación financiera. Evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*. Bogotá: CAF. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/835>
- Meneses, J. (2018). *Educación financiera y nivel de endeudamiento de los colaboradores de la Universidad Autónoma de Ica, 2018*. Universidad Autónoma de Ica, Ica. Obtenido de <https://autonomaieca.edu.pe/direcciones/dipi/assets/educaci%c3%b3n-financiera.pdf>
- Ministerio de la Producción . (2019). *Estudio económico de la micro, pequeña y mediana empresas (MIPYME)*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-mipyme>.
- Ministerio de la producción. (2015). *Estudio de la situación actual de las empresas peruanas*. . Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/790-estudio-de-la-situacion-actual-de-las-empresas-peruana>
- Ministerio de la Producción de la Producción, [PRODUCE]. (2020). *Las Mipyme en cifras 2018*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/898-las-mipyme-en-cifras-2018>
- Ministerio de la Producción, [PRODUCE]. (2018). *Las Mipyme en cifras 2017*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/829-las-mipyme-en-cifras-2017>
- Ministerio de la Producción, [PRODUCE]. (2019). *ANUARIO ESTADÍSTICO INDUSTRIAL, MIPYME Y COMERCIO INTERNO 2018*. Lima. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/874-anuario-estadistico-industrial-mipyme-y-comercio-interno-2018>
- Ministerio de Producción. (2017). *Plan Nacional de educación financiera*. Lima.
- Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío. (2016). *Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, 21-22.

- Moliner, L., Aguirre, A., Ana, D., Teresa, V., Illu, V., & Alegre, F. (2017). Diseño, validación y análisis factorial exploratorio y confirmatorio de la escala de actitud Cohesiona para la evaluación de la eficacia de los talleres de habilidades cooperativas. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 43(1), 213-234. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052017000100013#as
- Naciones Unidas. (2019). Obtenido de Naciones Unidas: <https://www.un.org/es/events/smallbusinessday/>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de gerencia*, 14(48), 609-628.
- OCDE. (Agosto de 2012). *OECD/INFE HIGH-LEVEL PRINCIPLES ON NATIONAL STRATEGIES FOR FINANCIAL EDUCATION*. Obtenido de www.oecd.org: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-Principles-National-Strategies-Financial-Education.pdf>
- OCDE. (2015). *Estrategias Nacionales de Educación Financiera: Manual de Políticas OECD/INFE*.
- OCDE/INFE. (2018). *Marco de competencias básicas de la OCDE / INFE sobre educación financiera para mipymes ,OCDE*. Obtenido de <http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-core-competencies-framework-on-financial-literacy-for-MSMEs.pdf> .
- OECD. (2019). *Enterprises by business size indicator*. Obtenido de <https://data.oecd.org/entrepreneur/enterprises-by-business-size.htm>
- OECD. (2019). *OECD/INFE survey instrument to measure the financial literacy of MSMEs*. South Africa: OECD.
- OIT, O. I. (2015). *Panorama Laboral Temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe*.
- Organización Internacional del trabajo [OIT]. (2015). *Panorama Laboral Temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe*.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE]. (2005). *Recomendación sobre los Principios y Buenas Prácticas de Educación y Concienciación Financiera*. Obtenido de <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>
- Ortiz, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. 14 ed.* Bogotá: Curcion Penen. 2011. 559 p.
- Pasco, M., & Ponce, M. (2015). *Guía de investigación en Gestión*. Lima: Vicerrectorado de Investigación PUCP. Obtenido de http://cdn02.pucp.edu.pe/investigacion/2015/11/23144937/GUI%C3%ACADEINVESTIGACION%ACN-EN-GESTIO%ACN_LISTO_2X2_16nov_f2.pdf
- Perez, C. (2009). *Técnicas estadísticas multivariantes con SPSS*. Madrid: Gaceta grupo editorial. Obtenido de https://www.academia.edu/39613182/T%C3%A9nicas_de_an%C3%A1lisis_multivari

ante_de_datos._Aplicaciones_con_SPSS_-
_C%C3%A9sar_P%C3%A9rez_L%C3%B3pez_-_1ED.

- Peréz, C. (2019). *Comparación internacional del aporte de las mipymes a la economía*. Obtenido de <http://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2019/09/Comparacion-Internacional-del-aporte-de-las-MIPYMES-a-la-Economia-DT-2019-03.pdf>.
- Prialé, G., Yamada, G., Viladegut, H., Marin, I., & Salazar, R. (2011). *Encuesta de cultura financiera del Perú 2011*. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP: Universidad del Pacífico. Lima: <https://es.scribd.com/document/127589282/Encuesta-de-Cultura-Financiera-del-Peru-2011>. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/127589282/Encuesta-de-Cultura-Financiera-del-Peru-2011>
- ProInversión. (2018). *MYPEqueña empresa crece: Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. ProInversión - Agencia de Promoción de la Inversión privada, Lima. Obtenido de <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
- Real Academia Española [RAE]. (2020). *Real Academia Española*. Obtenido de Diccionario de la Lengua Española: <https://dle.rae.es/endeudamiento>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., . . . Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 205-231.
- Rivera, B., & Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México. *Perspectivas*, 117-144. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332018000100006&script=sci_arttext
- Roberto Hernández-Sampieri, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Rodriguez, C. (2008). Impacto de las microfinanzas: Resultados de algunos estudios. Énfasis en el Sector Financiero. *Ciencias estratégicas*, 283.
- Rodríguez, J. (2005). El Modelo Kirckpatrick para la evaluación de la formación. *Capital Humano -Professional Training*, 189.
- Ross, Westerfield, Jordan. (2014). *Fundamentos de Finanzas Corporativas Décima Edición*. México: McGRAW-HILL/ INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Saavedra, M., & Saavedra, M. (2013). *Evolución y aportes de la teoría financiera y un panorama*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/05CA201202.pdf>
- Sanchez, J., & Rodriguez, F. (2015). Educación financiera para la inclusión financiera: una hoja de ruta. *Extoikos. Vol N17*. Obtenido de <http://www.extoikos.es/n17/pdf/5.pdf>
- Saucer, W. (2005). *Starting Your Own Business*. SAM Management in Practice.
- SBS. (2018). *Perú, reporte de indicadores de inclusión financiera de los sistemas financieros, de seguro y pensiones*.

- SBS. (2019). *Sistema Financiero peruano*. Obtenido de <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Febrero/SF-0003-fe2019.PDF>
- Serida, J., Alzamora, J., Borda, A., Guerrero, C., & Morales, O. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2018-2019*. Lima: Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor. Obtenido de https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2020/05/07/Final_GEM%202019.pdf
- Sotomayor, N., Talledo, J., & Wong, S. (2018). *Determinantes de la inclusión financiera en el Perú: Evidencia Reciente*. Lima: Superintendencia de Banca, Seguros y pensiones.
- Stango, V., & Zinman, J. (2009). Exponential Growth Bias and Household Finance. *Journal of Finance* 64 (6), 2807-2849.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review* Vol. 71 N° 3.
- Stinchcombe, A. (1965). *Social structure and organizations, dans J.G. March (dir.), Handbook of Organizations*. Estados Unidos de América: Editorial Rand McNally.
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, [SUNAT]. (2019). *Iniciando mi negocio: ¿Qué beneficios tengo?* Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2019). *La SBS y la educación financiera. Obtenido de Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/aprende-con-nosotros#tab-2011>
- Tu Empresa. (2018). Obtenido de Tu empresa. Plataforma de apoyo al emprendedor: <https://www.tuempresa.gob.pe/>
- U.S Small Business Administration, [SBA]. (2016). *U.S Small Business Administration: Table of Small business size standards*. Obtenido de https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf
- Unión Europea. (2019). Obtenido de <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/NuevaDefinicionPYME.aspx>
- Van Caneghem, T., & Van Campenhout, G. (2012). Quantity and quality of information and SME financial structure. *Small Business Economics*, 39 (2), 341-358.
- Vera, M., Melgarejo, Z., & Mora, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: Una mirada desde sus indicadores financieros. *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, 149-160.
- Vila, R., Rubio, M., Berlanga, V., & Torrado, M. (2014). Cómo aplica un clúster jerárquico en SPSS. *REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 113-127. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/65577/1/628893.pdf>
- Williams, N., & Williams, C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *Int Entrep Manag J* 10,, 23-40. doi:doi.org/10.1007/s11365-011-0190-3

Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina*. Cochabamba: bd buendiseño Comunicación Visual.



ANEXO A: Encuesta de nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda

Tabla A1: Encuesta de nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda

Categoría	Indicador	Pregunta
Nivel de endeudamiento	Numero de deudas	¿Cuántas tarjetas de crédito posee en la actualidad?
	Créditos impagos	Durante el tiempo que ha tenido su tarjeta ¿Ha dejado de pagar alguna mensualidad?
	% de ingresos destinado al pago	Del total de sus ingresos, ¿Qué porcentaje destina para el pago de su tarjeta de crédito?
	Tipo de deuda	¿Posee algún tipo de crédito o deuda distinto a la tarjeta de crédito?
	Monto de deuda	¿Sabe usted cuál es el monto total que pagará al final del plazo del crédito?
	Amortización	¿El pago que realiza a su tarjeta generalmente cubre?
Conocimiento y uso de la deuda	Línea de crédito	¿Sabe cuál es el límite de crédito de su tarjeta?
	Fechas de pago	¿Conoce cuál es la fecha de corte de sus tarjetas de crédito?
	Tasa de interés anual	¿Conoce la tasa de interés anual que maneja su tarjeta de crédito?
	Habito de uso del crédito	¿Retira dinero en efectivo de su tarjeta de crédito?

Fuente: Rivera & Bernal (2018)

ANEXO B: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

Figura B1: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

La presente encuesta está siendo realizada para obtener grado de Licenciatura en la Facultad de Gestión en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Será llevada a a cabo por las alumnas Gianella Vilcas, Melissa Chempén y Raquel Quintanilla como parte de una investigación que tiene como objetivo analizar la percepción del pequeño empresario con respecto a la relación entre la educación financiera y el endeudamiento.

Cabe mencionar que el uso de esta información es estrictamente para fines académicos; por lo cual, se solicita su total sinceridad en sus respuestas. Así mismo, le recordamos que puede detener la encuesta en cualquier momento o no responder alguna pregunta. Agradecemos su participación.

***Obligatorio**

1. Nombre

2. Edad *

3. Rubro *

Conocimiento financiero

Responder en la siguiente escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 es Ni desacuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.

Después de su participación en el Programa Elévate Global, Ud

<https://docs.google.com/forms/d/1FVpeLhN3REvhZvqYz00SE8s6qpw81pXY4Yxio2YY/edit>

1/6

Figura B2: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020

Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

4. Mejoró su conocimiento sobre el uso del libro mayor

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

5. Mejoró su conocimiento sobre el flujo de efectivo

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

6. Mejoró su conocimiento sobre el presupuesto de su negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

7. Mejoró su conocimiento sobre las cuentas por cobrar y pagar

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

Figura B3: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

4. Mejoró su conocimiento sobre el uso del libro mayor

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

5. Mejoró su conocimiento sobre el flujo de efectivo

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

6. Mejoró su conocimiento sobre el presupuesto de su negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

7. Mejoró su conocimiento sobre las cuentas por cobrar y pagar

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

Figura B4: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

8. Mejoró su conocimiento sobre Ratio de Deuda Ingreso (RDI)

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

9. Mejoró su conocimiento sobre el punto de equilibrio? *

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

Comportamiento financiero

Después de su participación en el Programa Elévate Global, Ud

Responder en la siguiente escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 es Ni desacuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.

10. Hace una mejor separación de cuentas del hogar y del negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

11. Realiza una mejor evaluación de los diferentes proveedores y servicios financieros que hay antes de realizar un préstamo

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

<https://docs.google.com/forms/d/1FVwLh3REvH2vqY2BQGS8td8qru8TqAY4Yx02YYwdf> 3/8

Figura B5: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/5/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

12. Realiza un mejor seguimiento de los registros financieros a través de un ms Excel ,software o cuaderno

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

13. Usted está seguro de a qué fuente de financiamiento acudir en caso de emergencias en su negocio (en caso de pérdida o robo de activos (maquinas, inventario, etc)

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

14. Decide si realizar una inversión sobre la base de los datos financieros (aplicación de herramientas) del negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

15. Verifico constantemente la rentabilidad de mi negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

Figura B6: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

Responder en la siguiente escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 es Ni desacuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.

Actitud financiera
Después de su participación en el Programa Elévate Global, Ud

16. Ha mejorado su estrategia de establecer objetivos financieros a largo plazo para el negocio

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

17. Se siente más seguro de acercarse a bancos e inversores externos para obtener financiamiento

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

18. Establece mejores estrategias de corto plazo (menores de 1 año) en su negocio que mejoran su estado financiero a futuro

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

Nivel de endeudamiento
Después de su participación en el Programa Elévate Global, Ud

Responder en la siguiente escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 es Ni desacuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.

Figura B7: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

19. Maneja un número y monto de deudas que puede pagar con sus ingresos

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

20. Mejoró con el pago puntual de sus créditos

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

21. Incremente el monto de ingresos que destino al pago de sus créditos

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

22. Posee algún tipo de préstamo fuera del sistema financiero? (con familiares, amigos, conocidos, etc.)

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

<https://docs.google.com/forms/d/1FVokLh3RfVhLZvqY2OGDEBh8qju8TqAY4Yxer2YYed8> 8/8

Figura B8: Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación por Elévate Global

10/6/2020 Encuesta para pequeños empresarios capacitados en educación financiera por Elévate Global

23. Puede calcular cuál es el monto total que pagará al final del plazo del crédito

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

Conocimiento y uso de la deuda Responder en la siguiente escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 es Ni en desacuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.

Después de su participación en el Programa Elévate Global, Ud

24. Tiene mejor conocimiento sobre el límite de la línea de crédito que posee

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

25. Conoce de forma clara cuál es la fecha límite de pago de su crédito

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

26. Conoce mejor cuál es la tasa de interés anual que tiene su crédito

Marca solo un óvalo.

1 2 3 4 5

Totalmente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

<https://docs.google.com/forms/d/1FVokLH3REVhZvqfZBQGBE5dipeu8TqXY4Yxio2YY/edit> 7/8

ANEXO C: Guía de entrevista para pequeño empresario

Objetivo de la entrevista: Conocer a mayor profundidad la percepción del pequeño empresario en sus decisiones de endeudamiento a partir del programa de educación financiera que recibieron por parte de Elévate Global.

Buenas tardes/días mi nombre es _____. Le agradecemos su tiempo/ayuda con esta entrevista para nuestra tesis de licenciatura en Gestión Empresarial. Esta investigación busca comprender la percepción del pequeño empresario en sus decisiones de endeudamiento a partir del programa de educación financiera que recibieron por parte de Elévate Global. Para comenzar la entrevista, solicitamos su permiso para grabar la entrevista.

Introducción

1. ¿Participó en la capacitación brindada por Elévate?
2. ¿Siente que adquirió nuevos conocimientos luego de la capacitación?

Percepción

1. De todo lo impartido por Elévate. ¿Qué fue lo que más te agradó y/o impactó de la capacitación? ¿Por qué?
2. De todo lo impartido por Elévate. ¿Qué fue lo que menos te agradó y/o impactó de la capacitación? ¿Por qué?
3. ¿Siente que todo lo aprendido fue de utilidad para usted? ¿Cuál fue la herramienta que más recuerda? ¿Qué tema entendió menos? ¿Por qué?

Perfil del capacitado

1. ¿Considera que los años de experiencia que tiene como dueño de su negocio influyen en su aprendizaje?
2. ¿Por qué motivo cree que el banco le dio esta capacitación?

Nivel de endeudamiento

1. ¿Por qué o para qué solicitó financiamiento?
2. ¿Considera que adquirir un préstamo es beneficioso para usted?
3. ¿Qué consideraciones toma antes de solicitar el préstamo?
4. ¿Cuál cree que es el estado actual de su deuda? (al día, vencida, reprogramada)
5. ¿Cree que es adecuado el monto total de deuda con respecto a sus ingresos?
6. ¿Considera que después de la capacitación posee un mayor o menor número de deudas?

Conocimiento y uso de deuda

1. ¿Después de la capacitación consideras que haces una mejor separación entre sus cuentas y las del negocio?
2. ¿Piensa que esta separación afecta el uso de su deuda? ¿Cómo?

3. ¿Conoce de forma clara todas las características sobre su deuda? (Tasa, fechas de pago, garantías, etc)
4. ¿Considera que la capacitación le ha ayudado a solicitar préstamos bancarios en el futuro?

Agradecemos el tiempo que nos ha brindado en esta entrevista.



ANEXO D: Guía de entrevista para experto PUCP

Objetivo de la entrevista: Conocer mejor las implicancias de la educación financiera en la deuda de los pequeños empresarios que formaron parte de un programa de capacitación. Dada su amplia experiencia trabajando temas de banca y finanzas, nos es importante conocer su punto de vista acerca del tema mencionado.

Buenas tardes/días mi nombre es _____. Le agradecemos su tiempo/ayuda con esta entrevista para nuestra tesis de licenciatura en Gestión Empresarial. Esta investigación busca comprender la percepción del pequeño empresario en sus decisiones de endeudamiento a partir de un programa de educación financiera que recibieron por parte de Elevate Global. Para comenzar la entrevista, solicitamos grabar la entrevista dado que las respuestas deben ser analizadas. En caso responda que no, entonces le aseguramos que lo expuesto en esta entrevista no será citado. Cabe resaltar que debe firmar un consentimiento informado para el uso de la información proveniente de la entrevista.

Gestión financiera de pequeñas empresas

1. ¿Cuáles son las principales características de la gestión financiera de las pequeñas empresas?
2. ¿Qué distingue a la gestión financiera de pequeños empresarios respecto de las corporativas?
3. ¿Cuáles son los principales retos y/o oportunidades de la gestión financiera de las pequeñas empresas?
4. ¿Qué elementos de las finanzas considera usted necesarios para una buena gestión financiera de las pequeñas empresas?
5. ¿Cuáles considera usted son los principales factores que limitan el desarrollo de las pequeñas empresas respecto a su gestión financiera?

Deuda de pequeños empresarios

1. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento de los pequeños empresarios?
2. ¿Cuál es el orden de prioridad más recurrente de financiamiento?
3. ¿Cuáles son las principales características de estos financiamientos?
4. ¿Cuáles pueden ser las motivaciones de una pequeña empresa para buscar financiamiento externo?
5. ¿Cuál y por qué sería la primera opción de financiamiento externo?

6. ¿De qué manera considera usted que los propuesto por Stiglitz y Weiss sobre “la asimetría de información” (suele ser mayor que en las de mayor tamaño debido a que estas no cuentan con información financiera validada y sus operaciones son poco conocidas para los mercados financieros o de capital) afecta su proceso de bancarización? ¿Cómo podría superar este inconveniente?
7. ¿Qué es lo que debe tomar en cuenta una pequeña empresa al solicitar un financiamiento bancario?
8. ¿Cuáles son los retos de la pequeña empresa frente a la búsqueda de financiamiento?
9. ¿La pequeña empresa sabe pedir deuda bancaria?

Educación financiera para pequeños empresarios

1. ¿Qué considera usted puede complementar la definición de educación financiera establecida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (como un proceso mediante el cual las personas mejoran su comprensión de las finanzas, los productos y conceptos y a través de la información, instrucción y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos financieros y las oportunidades)?
2. ¿Qué conocimientos y de qué forma?
3. En su experiencia como educador, ¿Cómo le podría enseñar a un pequeño empresario a conocimiento financiero? ¿Qué herramientas maneja?
4. Respecto a su experiencia, ¿Qué temas financieros considera usted necesarios se comprendan dentro de este para alcanzar los objetivos?

Agradecemos el tiempo que nos ha brindado en esta entrevista.

ANEXO E: Guía de entrevista para capacitador (Elevatero)

Objetivo de la entrevista: Conocer mejor las implicancias de la educación financiera en la deuda de los pequeños empresarios que formaron parte de un programa de capacitación. Dada su amplia experiencia trabajando de la mano con los pequeños empresarios, nos es importante conocer su punto de vista acerca del tema mencionado.

Buenas tardes/días mi nombre es _____. Le agradecemos su tiempo/ayuda con esta entrevista para nuestra tesis de licenciatura en Gestión Empresarial. Esta investigación busca comprender la percepción del pequeño empresario en sus decisiones de endeudamiento a partir de un programa de educación financiera que recibieron por parte de Elevate Global. Para comenzar la entrevista, solicitamos grabar la entrevista dado que las respuestas deben ser analizadas. En caso responda que no, entonces le aseguramos que lo expuesto en esta entrevista no será citado. Cabe resaltar que debe firmar un consentimiento informado para el uso de la información proveniente de la entrevista.

Educación financiera en el Perú

1. ¿Ha recibido alguna formación previa a su cargo de capacitador? ¿Qué elementos distintivos recuerda de esta? ¿Qué elementos podría sugerir se mejoren, adapten y/o modifiquen al programa de capacitaciones?
2. ¿Qué entiende usted por Educación Financiera?
3. ¿Cuáles considera usted son los principales componentes de la educación financiera?

Programa de capacitación y pequeños empresarios

1. De acuerdo a su experiencia como capacitador, ¿Cuáles son las herramientas más relevantes para los pequeños empresarios? ¿Cuáles resultan ser las más complicadas de aprender?
2. Respecto a la separación de entidades, ¿considera usted que los pequeños empresarios comprenden adecuadamente la relevancia del término? ¿En qué momento de la capacitación se vuelve complicado/sencillo el aprendizaje del término?
3. Del programa de capacitación de Elévate Global, ¿Cuáles considera usted los elementos más relevantes? ¿Por qué? ¿Si tuviese que elegir uno cuál sería?
4. Si pudiera sugerir alguna mejora, adaptación y/o cambio al programa de capacitaciones de Elévate Global ¿Cuál o cuáles serían estos? ¿Por qué cree usted no se han implementado?

Situación de los pequeños empresarios

1. ¿Cuáles considera usted son los principales factores que limitan el desarrollo de las pequeñas empresas respecto a su gestión financiera?
2. ¿Cuáles son los principales retos y oportunidades de la gestión financiera de las pequeñas empresas?
3. Según su experiencia ¿En qué nivel considera usted relevante la capacitación en educación financiera de las pequeñas empresas? ¿Generan algún impacto alto/medio o bajo en los empresarios?

Agradecemos el tiempo que nos ha brindado en esta entrevista.



ANEXO F: Estructura de referencias de sub-variables del análisis cualitativo

Tabla F1: Estructura de referencias de sub-variables del análisis cualitativo

Factores	Variables	Número de referencias
Conocimiento financiero	Conocimiento de libro mayor	10
	Conocimiento de flujo de efectivo	13
	Conocimiento de presupuesto del negocio	1
	Conocimiento de cuentas por cobrar y pagar	10
	Conocimiento de Ratio Deuda Ingreso	4
	Conocimiento de punto equilibrio	9
Comportamiento de pago	Separación de entidades	18
	Evaluación de proveedores y servicios financieros	15
	Seguimiento de registros financieros	25
	Financiamiento en caso de emergencia	10
	Decisiones de inversión	4
	Seguimiento de la rentabilidad del negocio	2
Actitud financiera	Estrategia de objetivos financieros de largo plazo	10
	Negociación con bancos e inversores	10
	Estrategias financieras de corto plazo	7
Estado de endeudamiento	Número y monto de deudas en posibilidad de pagar	5
	Pago puntual de los créditos	13
	Monto destinado al pago de los créditos	4
	Tipo de crédito no bancario	19
	Conocimiento del monto total de pago al final del plazo de crédito	2
Conocimiento y uso de la deuda	Conocimiento de límite de línea de crédito	5
	Conocimiento de fecha límite de pago	8
	Conocimiento de la tasa de interés anual	12
	Destino del financiamiento	13
Aplicación del programa de capacitación	Motivo de participación	10
	Compromiso con la capacitación	5
	Aprendizaje	32
	Resultado percibido	19
	Recomendaciones al programa	20

ANEXO G: Matriz de consistencia

Tabla G1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia								
Educación financiera y percepción del endeudamiento en Mypes: Caso Elevate Global en Lima Sur en el 2019								
	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA			CONCLUSIÓN	RECOMENDACIONES
				TEMAS	FUENTES DE INFORMACIÓN	SUB CAPÍTULOS		
GENERAL	Dada la necesidad de desarrollar programas de educación financiera en el Perú y el impacto que esta puede tener en el endeudamiento. ¿Existe relación entre la educación financiera y el endeudamiento o a partir de la percepción del participante MYPE que formó parte del Programa Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?	Analizar la relación existente entre las variables educación financiera y endeudamiento o a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.	A partir de la capacitación en educación financiera recibida a través del programa Elévate Global, se reconoce una relación con el endeudamiento de los participantes MYPE.	1. Micro y pequeñas empresas 2. Endeudamiento y acceso al crédito 3. Educación Financiera 4. Endeudamiento y educación financiera	((OCDE, 2019),(Atkinson, 2017),(Serida, Alzamora, Guerrero, Borda, y Morales, 2018),(Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016). (BCRP, 2019), (INEI, 2018), (Maldonado, 2019), (Rodríguez, 2008).	1. Las micro y pequeñas empresas: características generales. 2. Endeudamiento de las MYPE y su impacto en ellas 3. La educación financiera en MYPES 4. Relación entre educación financiera y endeudamiento en MYPES	1. De acuerdo a la teoría y lo explicado a nivel contextual se identifica que las MYPES tienen como principal obstáculo, la falta de conocimiento y/o capacitación acerca de cómo gestionar de forma adecuada su negocio. 2. Las MYPES han tenido una mayor participación en el sistema financiero, sin embargo, aún presentan dificultades para gestionar su deuda. 3. La educación financiera es uno de elementos más importantes para crecimiento empresarial de una MYPE, ya que brinda los elementos necesarios para tener una adecuada gestión. 4. Se evidencia que existe una relación entre la educación financiera y el endeudamiento. Esto es validado a través de la recolección de información teórica, contextual y la obtenida a través de una encuesta a empresarios de MYPES que participaron en un programa de educación financiera.	1. Se recomiendan que los empresarios MYPE, se instruyan acerca de cómo gestionar su negocio de forma adecuada para así tener mayor rentabilidad 2. Difundir más las bases o aplicaciones de iniciativas que contribuyan al desarrollo de habilidades financieras en empresarios que presentan deudas en el sistema financiero 3. Se deben generar más programas sobre educación financiera para MYPES y así puedan mejorar la gestión de su negocio. 4. Se recomienda ajustar el contenido y forma del programa para diseñar capacitaciones de resultados medibles y de alto impacto.

Tabla G1: Matriz de consistencia (continuación)

Matriz de consistencia								
Educación financiera y percepción del endeudamiento en Mypes: Caso Elevate Global en Lima Sur en el 2019								
	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA			CONCLUSIÓN	RECOMENDACIONES
				TEMAS	FUENTES DE INFORMACIÓN	SUB CAPÍTULOS		
<p>CAP. 1 MARCO TEÓRICO</p>	<p>¿Qué marco teórico describe la educación financiera y el endeudamiento en MYPES, sus características y la importancia de la educación financiera en las MYPE?</p>	<p>Definir y explicar la educación financiera: conceptos, elementos principales y su relación en el endeudamiento en las MYPES.</p>	<p>Los conceptos y herramientas financieras aprendidos se perciben como influyentes y positivamente en el endeudamiento de las MYPE, dadas las necesidades particulares que poseen de los empresarios MYPES.</p>	<p>1. MYPES 2. Educación financiera 3. Endeudamiento 4. Deuda y educación financiera</p>	<p>OCDE (2019), Rivera y Bernal (2018), Atkinson (2017), Lusardi y Mitchell (2014), Herrera (2011), Barajas, Hunt y Ribas (2013), Stango y Zinman (2009), Lusardi y Tufano (2009), Arrubla Franco (2016), Maldonado (2019)</p>	<p>1. MYPES: definición y características 2. Educación financiera 3. Deuda y educación financiera 4. Fundamentos teóricos de los determinantes del endeudamiento en las MYPES.</p>	<p>1. Las MYPE son unidades de negocio capaces de generar excedentes positivos, generar empleo y contribuir con la competitividad y desarrollo del país (Herrera, 2011). Además, la dirección de las MYPES recaen por lo general en los dueños quienes tienen características como habilidades comerciales, espíritu emprendedor y capacidad de liderazgo, los cuales no son suficientes al momento de gestionar un negocio (Barajas, Hunt y Ribas, 2013). 2. Las personas se sobre endeudan al subestimar los costos de deuda y esto se debe principalmente a los bajos niveles de educación financiera (Stango y Zinman, 2009). 3. La alfabetización o educación de la deuda es la capacidad de facilitar las decisiones que se han de tomar sobre los contratos de deuda gracias a la familiaridad de los conceptos tasa de interés y capitalización (Lusardi y Tufano, 2009). 4. La educación financiera desarrolla habilidades necesarias, a través del aprendizaje de herramientas financieras, que permitan tomar mejores decisiones financieras y utilizar y adquirir productos financieros de valor para sus negocios (Arrubla Franco, 2016).</p>	<p>1. Priorizar y consolidar el desarrollo de los programas de capacitación en educación financiera a través de la comprensión de su relevancia en el desarrollo de habilidades. 2. El programa de capacitación debe incluir en su diseño temas relacionados al valor del dinero en el tiempo, ratio de endeudamiento y costos de endeudamiento y conceptos que permitan aproximar al participante a gestionar su deuda con conceptos puntuales y prácticos. 3. Se debe incrementar la oportunidad de que las MYPE accedan a información relacionada a la educación financiera. 4. Las MYPE deben tener claros los conceptos en educación financiera para así tomar mejores decisiones de endeudamiento.</p>

Tabla G1: Matriz de consistencia (continuación)

Matriz de consistencia								
Educación financiera y percepción del endeudamiento en MYPES: Caso Elévate Global en Lima Sur en el 2019								
	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA			CONCLUSIÓN	RECOMENDACIONES
				TEMAS	FUENTES DE INFORMACIÓN	SUB CAPÍTULOS		
CAP. 2 MARCO CONTEXTUAL	¿Cómo se ha desarrollado el contexto de educación financiera y el endeudamiento de las MYPES en Lima y Perú, y qué factores son los determinantes en estos procesos, en Lima Metropolitana en el año 2019?	Desarrollar el contexto de las MYPES con acceso a financiamiento en el Perú, en el año 2019.	El endeudamiento de las MYPE se ve perjudicada por sus bajo niveles de educación financiera dado que no poseen herramientas financieras que les permita monitorear la deuda de sus negocios durante el año 2019.	1. MYPES en Latinoamérica y Perú. 2. Decisiones financieras y acceso a crédito 3. Educación financiera en el Perú y programas desarrollados 4. Elévate Global	GEM (2020), INEI (2018), Ministerio de la Producción (2015), Avolio, Mesones & Roca (2011), BCR (2019) y Elévate Global (2018).	1. Formación y caracterización de las MYPES 2. Retos de crecimiento de las MYPES 3. Acceso al sistema financiero de las MYPES 4. Educación financiera en el Perú 5. Elévate Global	1. Las MYPE representan el 99% de las unidades económicas que tienen una escasa profesionalización y un limitado acceso a los recursos financieros (INEI, 2018). 2. Las MYPE tienen una tasa de mortalidad menor a 5 años y un nivel educativo con secundaria completa en su mayoría. (Serida, Alzamora, Borda, Guerrero, & Morales, 2020). 3. Se identifican cinco factores que limitan la MYPES: gestión de administrativo, recursos humanos, contable, financiero, estratégico y los empresarios no cuentan con una educación adecuada (Avolio, Mesones & Roca, 2011).. 4. Las MYPE no tienen una adecuada gestión de la deuda, ya que no cuentan con información adecuada (Avolio, Mesones & Roca, 2011). 5. La educación financiera que tienen los empresarios de MYPES, no tienen conocimientos en temas básicos desde separación de entidades o manejar herramientas financieras 6. Elévate Global brinda un programa de educación financiera que se enfoca en enseñar el manejo de herramientas financieras prácticas de fácil aprendizaje a los empresarios MYPE con la finalidad de incrementar sus conocimientos y mejor manejo financiero de sus negocios (Elévate Global, 2018).	1. Es necesario aprovechar los espacios de oportunidad que se presentan para fortalecer la educación financiera en Latinoamérica y Perú. 2. Se deberían generar programas orientados a resolver dichas carencias para promover el crecimiento del empresario MYPE. 3. Dada la escasa profesionalización de las MYPES en el uso de herramientas financieras se recomienda fomentar la instrucción a un segmento considerando su situación de endeudamiento. 4. Se recomienda que los dueños de las MYPES participen de programas en educación financiera para mejorar su desempeño y manejo de su empresa. 5. Se deben promover más iniciativas como la desarrollada por Elévate Global que apoyen a la MYPE en su crecimiento y adquisición de conocimientos para la gestión de su empresa.

Tabla G1: Matriz de consistencia (continuación)

Matriz de consistencia								
Educación financiera y percepción del endeudamiento en Mypes: Caso Elévate Global en Lima Sur en el 2019								
	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA			CONCLUSIÓN	RECOMENDACIONES
				TEMAS	FUENTES DE INFOR	SUB CAPÍTULO S		
CAP. 3 MARCO ESPECÍFICO	Dada la necesidad de replicar estos programas y fomentar su participación: ¿Cuál es el perfil del participante MYPE y que variables se perciben como influyentes en la gestión de la deuda a partir de la capacitación en educación financiera recibida en el Programa Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?	Describir el perfil del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global en el año 2019	La educación financiera presenta factores que son percibidos como más influyentes en el endeudamiento, luego de la participación en el programa de capacitación financiera en tanto tiene un uso más organizado de la deuda.	1. Análisis de resultados a través de estadística descriptiva	Encuestas a 120 MYPES capacitadas en educación financiera por Elévate Global en Lima Sur, en el año 2019.	1. Por edad 2. Por género 3. Estado civil 4. Grado de instrucción 5. Años en operación 6. Sector al que pertenecen	1. Se verificó que la edad promedio de los 120 encuestados es 41.3 años, los cuales se presentan en un rango de 20 a 64 años. Así mismo, la edad promedio de varones es 42.56; y la de mujeres es 40.46. 2. Se identificó que el 53% de los encuestados es de sexo femenino mientras que un 47% es de sexo masculino. Esto indica que el Programa Elévate Global para la capacitación en educación financiera de pequeños empresarios presenta un enfoque predominante hacia el género femenino. 3. Con respecto al grado de instrucción, se obtuvo que el 41% de los encuestados cuentan con secundaria completa. Seguidos por el 21% de participantes que cuenta con estudios técnicos incompletos o en curso. También se reconoce a 22% de participantes que cuenta con secundaria incompleta, primaria incompleta o solo primaria. 4. Se obtuvo que la muestra estudiada tiene una media de 9.15 años de operación con un rango que va desde los 2 años de operación hasta los 25 años. 5. En cuanto al sector de pertenencia, es decir comercio, servicio o producción, el 61% de los encuestados pertenecen al sector comercio; el 38%, al sector producción; y solo 1%, al de producción o manufactura.	1. Se debe conocer el perfil de los empresarios en edad promedio, considerando su experiencia y expertise en sus negocios como un factor en consideración al momento de capacitar. 2. El programa de capacitación debería presentar un enfoque de género debido a la predominancia del género femenino. 3. No se recomienda realizar una segmentación con enfoque al estado civil; ya que, no es significativa. 4. El grado de instrucción es un aspecto a considerar al momento de estructurar la capacitación de Elévate Global, ya que, la mayoría de los empresarios solo han concluido la secundaria. 5. Se debe considerar orientar la capacitación considerando la madurez empresarial de los negocios que participan de ella, es decir, empresarios establecidos, en su mayoría. 6. Se debe considerar un enfoque de acuerdo a las características del sector.

Tabla G1: Matriz de consistencia (continuación)

Matriz de consistencia								
Educación financiera y percepción del endeudamiento en MYPES: Caso Elévate Global en Lima Sur en el 2019								
	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA			CONCLUSIÓN	RECOMENDACIONES
				TEMAS	FUENTES DE INFORMACIÓN	SUB CAPÍTULOS		
CAP. 3 MARCO ESPECÍFICO	Debido a que no existen investigaciones con resultados empíricos acerca de la percepción de empresarios MYPE por necesidad sobre un programa de educación financiera y su relación con el endeudamiento. ¿Cuál es el tipo de relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019?	Identificar el tipo de relación existente entre educación financiera y endeudamiento a partir de la percepción del participante MYPE del programa de educación financiera de Elévate Global, en Lima Sur, en el año 2019.	La educación financiera influye en el endeudamiento de los participantes MYPES del programa Elévate Global en Lima Sur por el año 2019	1. Análisis de la información cualitativa 2. Análisis de la información cuantitativa 3. Triangulación de resultados	Resultados de encuestas a 120 MYPES capacitadas en educación financiera por Elévate Global en Lima Sur, en el año 2019. Resultados de entrevistas a empresarios, miembros de la organización Elévate Global y expertos. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010), (Pasco y Ponce, 2015) (Elévate Global, 2019)	1. Los factores que determinan la educación financiera en MYPES participantes 2. Los factores de que determinan el endeudamiento de las MYPES participantes 3. La influencia de la educación financiera en el endeudamiento de empresarios MYPES	1. Los factores relevantes para determinar la educación financiera en las MYPES participantes del programa Elévate Global son el conocimiento y el comportamiento financiero. 2. Los factores nivel de endeudamiento y conocimiento y uso de la deuda se agruparon en la dimensión endeudamiento, debido a que ambas demostraron una fuerte correlación entre ellas. 3. Los factores relevantes de la educación financiera que influyen en el endeudamiento son el conocimiento y el comportamiento financiero.	1. El programa debe tomar en consideración las variables más relevantes de conocimiento financiero y comportamiento financiero, e identificar aquellas que no aportan valor en el aprendizaje de se pueda obtener en el corto plazo de una capacitación que dure 6 meses. 2. El programa debe considerar las características de la deuda de los empresarios para distinguir aquellos conocimientos o debilidades que requiere más, como lo son línea de crédito, amortización de capital o cuota total y fuentes de financiamiento alternas. 3. Elévate Global debe analizar a qué se debe que la actitud financiera no pueda ser desarrollada de forma correcta por el empresario MYPE para así generar mecanismos de mejora en el programa. 4. Debe considerarse el factor edad y nivel educativo para la forma de impartir las capacitaciones. 5. Fomentar el uso de la tecnología para mantener el nivel de recordación de los aprendidos en el programa.

ANEXO H: Estructura de análisis cualitativo y cuantitativo de la investigación

Tabla H1: Estructura de análisis cualitativo y cuantitativo de la investigación

Dimensiones	Autor	Factor	Variables	Comentario
Educación Financiera	Atkinson y Messy (2018), Estudio para la OCDE (2019) Elévate Global (2019)	Conocimiento financiero	Conocimiento de libro mayor	He usado y entendido la herramienta
			Conocimiento de flujo de efectivo	
			Conocimiento de presupuesto del negocio	
			Conocimiento de cuentas por cobrar y pagar	
			Conocimiento de Ratio Deuda Ingreso	
			Conocimiento de punto equilibrio	
		Comportamiento de pago	Separación de entidades	Me asigné un sueldo y separo las cuentas
			Evaluación de proveedores y servicios financieros	Puedo discriminar entre productos y/o la información de proveedores
			Seguimiento de registros financieros	A través de MS Excel, software o cuaderno
			Financiamiento en caso de emergencia	En caso de emergencia a que fuente recurre
			Decisiones de inversión	Toma decisiones en base a los datos financieros
			Seguimiento de la rentabilidad del negocio	Verifica constantemente la rentabilidad del negocio
		Actitud financiera	Estrategia de objetivos financieros de largo plazo	Mejoró su estrategia
Negociación con bancos e inversores	Seguridad al negociar con las entidades financieras			
Estrategias financieras de corto plazo	Estrategias que rentabilicen a futuro			
Decisiones de endeudamiento	Stango y Zinman (2009), Luzardi y Tufano (2009), Estudio para la OCDE (2019)	Nivel de endeudamiento	Número y monto de deudas en posibilidad de pagar	Pagar con los ingresos del negocio
			Pago puntual de los créditos	Si hubo mejora en los pagos
			Monto destinado al pago de los créditos	Si se incrementó el monto destinado al pago
			Tipo de crédito no bancario	Fuentes de financiamiento como familiares, amigos, etc.

Tabla H1: Estructura de análisis cualitativo y cuantitativo de la investigación (continuación)

Dimensión	Autor	Variable	Sub-variable	Comentario
Decisiones de endeudamiento	Stango y Zinman (2009), Luzardi y Tufano (2009), Estudio para la OCDE (2019)	Nivel de endeudamiento	Conocimiento del monto total de pago al final del plazo de crédito	Si puede realizar el cálculo
Decisiones de endeudamiento	Atkinson y Messy (2012), Luzardi y Tufano (2009), Estudio para la OCDE (2019)	Conocimiento y uso de la deuda	Conocimiento de límite de línea de crédito	Máximo de deuda posible
			Conocimiento de fecha límite de pago	Fecha de límite de pago mensual
			Conocimiento de la tasa de interés anual	Tasa de interés anual aproximada
			Destino del financiamiento	Hace un mejor uso del financiamiento



ANEXO I: Perfil de la muestra

Figura I1: Distribución por sexo de los encuestados

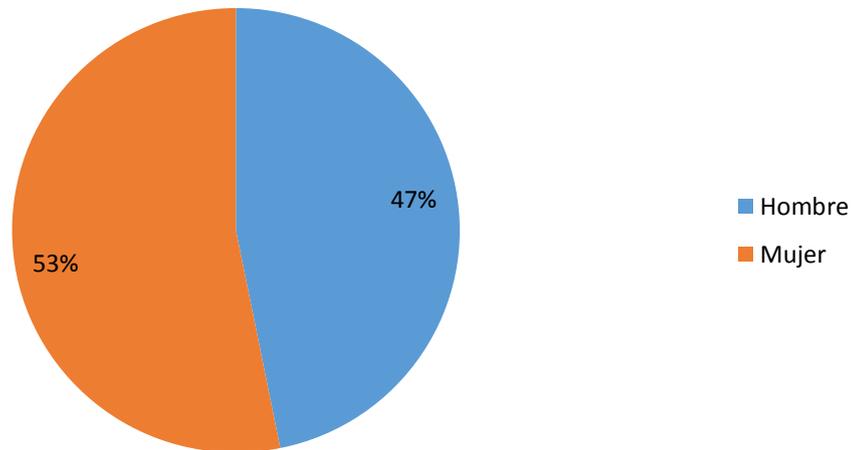


Figura I2: Distribución de edad de los encuestados

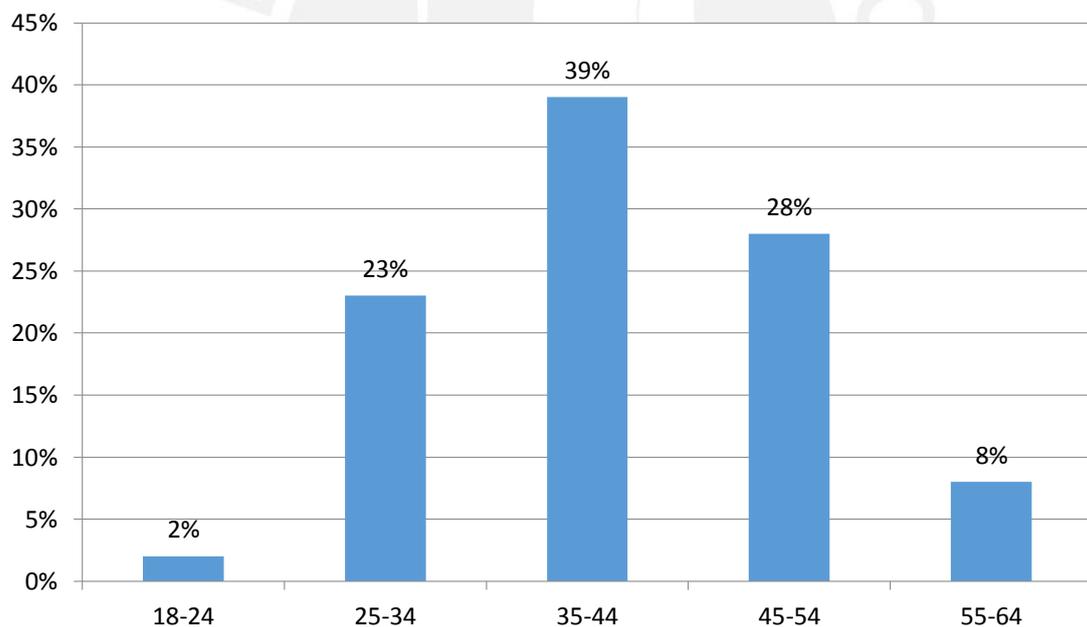


Figura I3: Distribución por estado civil de los participantes

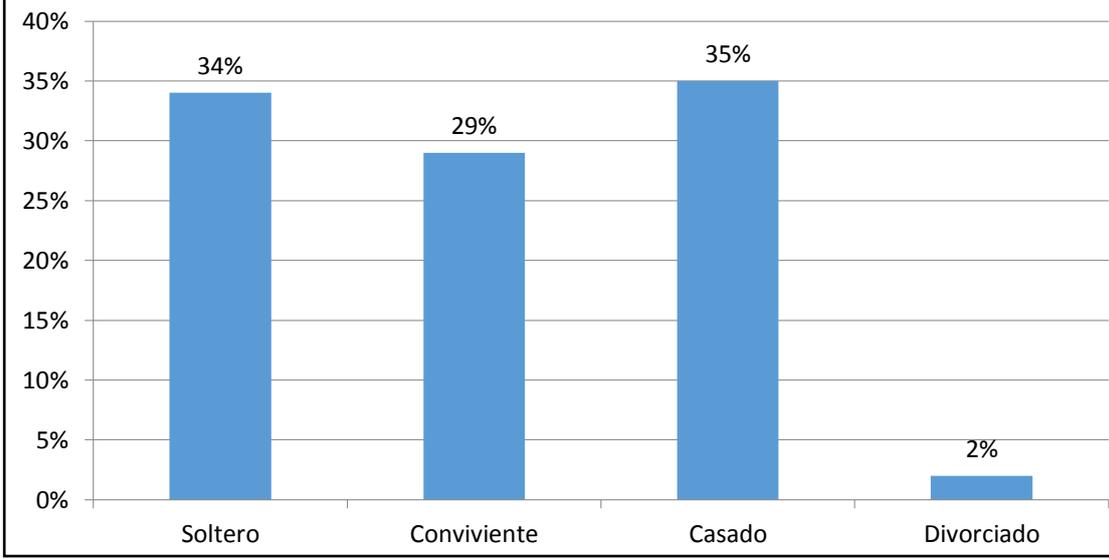


Figura I4: Grado de instrucción de los participantes

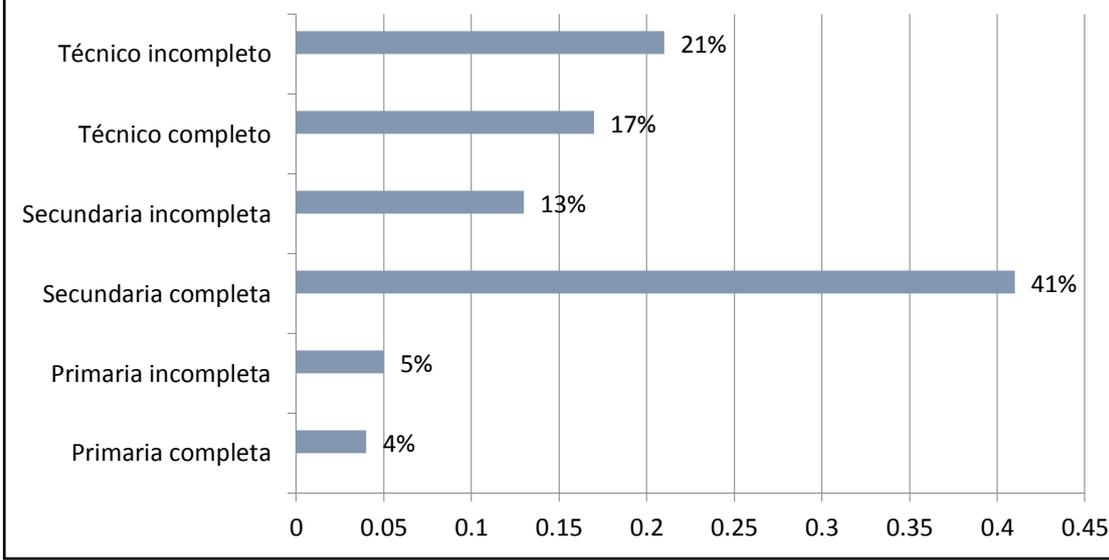


Figura I5: Años en operación de los participantes

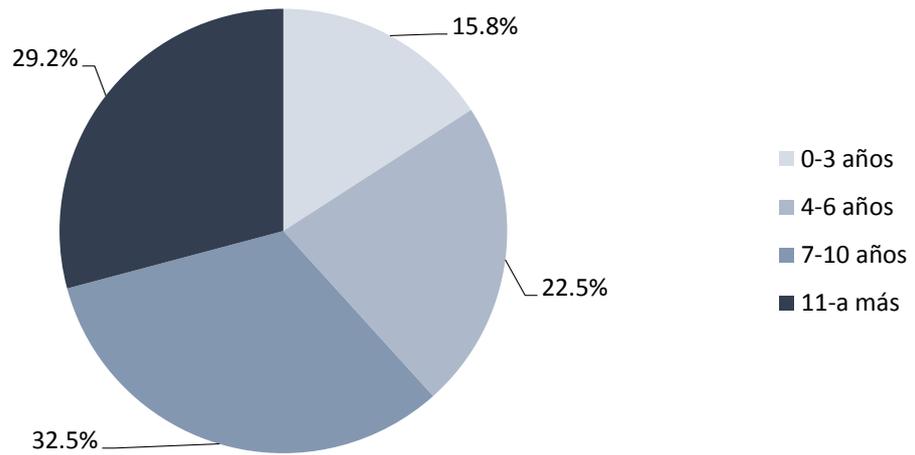
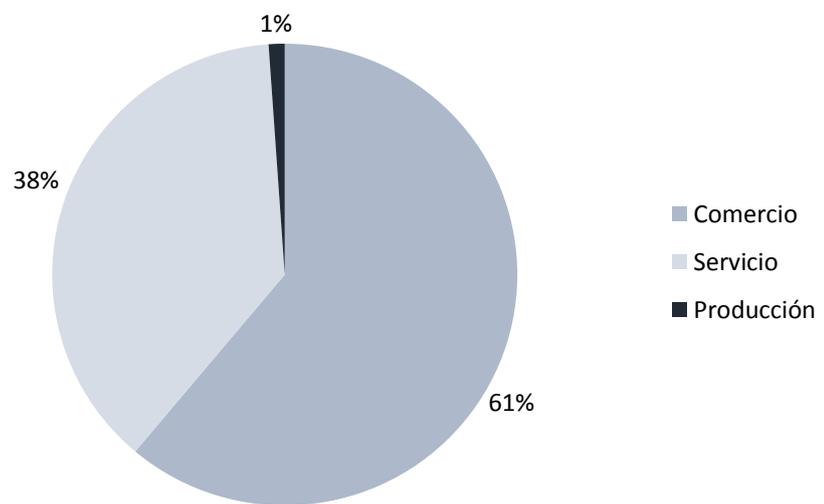


Figura I6: Rubro en el que operan los participantes



ANEXO J: Análisis de fiabilidad del factor “Conocimiento financiero”

Tabla J1: Análisis de fiabilidad del factor “Conocimiento financiero”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.853	6

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V1	20.89	5.829	0.496	0.854
V2	20.89	5.307	0.697	0.819
V3	20.89	5.139	0.724	0.813
V4	20.89	5.223	0.711	0.816
V5	21.56	5.257	0.585	0.841
V6	21.04	5.301	0.638	0.829



ANEXO K: Análisis de fiabilidad del factor “Comportamiento financiero”

Tabla K1: Análisis de fiabilidad del factor “Comportamiento financiero”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.534	6

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V7	19.33	3.972	0.321	0.473
V8	19.58	3.758	0.492	0.411
V9	19.47	3.814	0.379	0.447
V10	21.27	4.029	-0.006	0.704
V11	19.82	3.798	0.387	0.444
V12	19.45	3.611	0.392	0.433



ANEXO L: Análisis de fiabilidad del factor “Actitud financiera”

Tabla L1: Análisis de fiabilidad del factor “Actitud financiera”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.607	3

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V13	8.20	0.783	0.590	0.249
V14	7.77	1.122	0.174	0.822
V15	8.25	0.744	0.542	0.305



ANEXO M: Análisis de fiabilidad del factor “Nivel de endeudamiento”

Tabla M1: Análisis de fiabilidad del factor “Nivel de endeudamiento”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.170	5

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V16	13.43	4.147	-0.005	0.207
V17	13.35	3.910	0.101	0.122
V18	14.83	2.863	0.177	-,005 ^a
V19	15.97	3.175	-0.016	0.295
V20	13.98	3.882	0.190	0.068

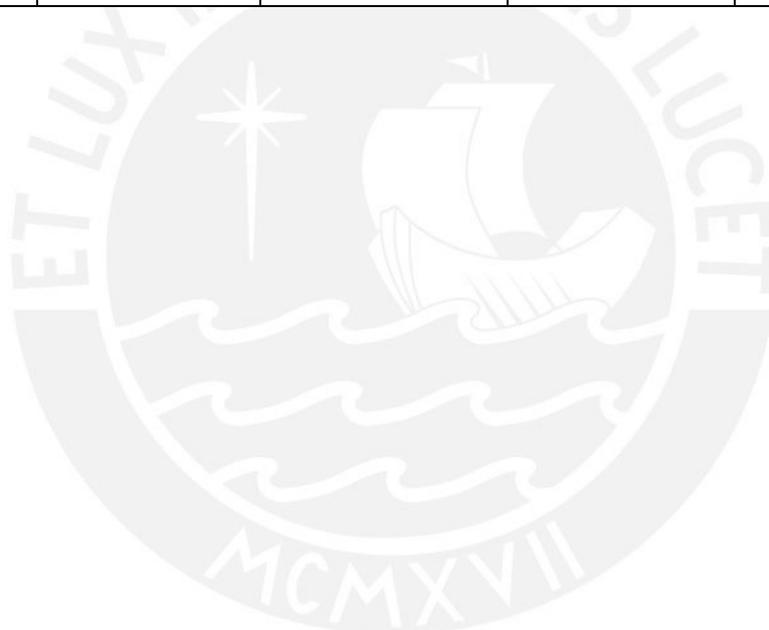


ANEXO N: Análisis de fiabilidad del factor “Uso y conocimiento de la deuda”

Tabla N1: Análisis de fiabilidad del factor “Uso y conocimiento de la deuda”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.541	4

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V21	13.37	1.562	0.199	0.565
V22	12.95	1.325	0.417	0.399
V23	13.19	1.249	0.320	0.480
V24	13.34	1.235	0.388	0.413



ANEXO O: Análisis de fiabilidad del factor “Endeudamiento”

Tabla O1: Análisis de fiabilidad del factor “Endeudamiento”

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.671	7

Variable	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
V21	26.28	5.025	0.324	0.651
V22	25.86	4.778	0.442	0.623
V23	26.10	4.629	0.379	0.636
V24	26.25	4.693	0.393	0.633
V16	26.07	4.164	0.453	0.613
V17	25.98	4.336	0.425	0.623
V20	26.62	5.011	0.258	0.669



ANEXO P: Varianza total modelo ajustado

Tabla P1: Varianza total modelo ajustado

Varianza total explicada									
Autovalores iniciales				Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
Factor	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	5.142	25.709	25.709	2.015	10.077	10.077	3.146	15.729	15.729
2	2.111	10.555	36.265	3.550	17.748	27.825	1.970	9.848	25.577
3	1.918	9.590	45.854	1.642	8.212	36.037	1.605	8.026	33.603
4	1.397	6.987	52.841	1.503	7.517	43.554	1.538	7.691	41.294
5	1.231	6.157	58.998	0.831	4.155	47.709	1.283	6.415	47.709
6	0.892	4.461	63.459						
7	0.838	4.188	67.647						
8	0.759	3.797	71.444						
9	0.719	3.595	75.039						
10	0.687	3.434	78.474						
11	0.640	3.199	81.673						
12	0.584	2.919	84.592						
13	0.573	2.863	87.454						
14	0.508	2.541	89.995						
15	0.446	2.229	92.224						
16	0.407	2.035	94.259						
17	0.340	1.701	95.960						
18	0.326	1.630	97.590						
19	0.253	1.266	98.855						
20	0.229	1.145	100.000						

ANEXO Q: Modelo modificado y validado

Tabla Q1: Modelo modificado y validado

Factor	Variable	Pregunta
Conocimiento financiero	CNF1	Mejoró su conocimiento sobre el uso del libro mayor
	CNF2	Mejoró su conocimiento sobre el flujo de efectivo
	CNF3	Mejoró su conocimiento sobre el presupuesto de mi negocio
	CNF4	Mejoró su conocimiento sobre las cuentas por cobrar y pagar
	CNF5	Mejoró su conocimiento sobre Ratio de Deuda Ingreso (RDI)
	CNF6	Mejoró su conocimiento sobre Punto de Equilibrio
Comportamiento financiero	CMF1	Hace una mejor separación de cuentas del hogar y del negocio
	CMF2	Realiza una mejor evaluación de los diferentes proveedores y servicios financieros que hay antes de obtener un préstamo
	CMF3	Realiza un mejor seguimiento de los registros financieros a través de un ms Excel o software o cuaderno
	CMF5	Decide si realizar una inversión sobre la base de los datos financieros (aplicación de herramientas) del negocio
	CMF6	Verifica mejor y constantemente la rentabilidad de su negocio
Endeudamiento	NDE1	Maneja un número y monto de deudas que puede pagar con sus ingresos
	NDE2	Mejoró con el pago puntual de sus créditos
	NDE5	Puede calcular el monto total que pagara al final del plazo del crédito
	CYU2	Conoce mejor cuál es la fecha límite de pago de su crédito
	CYU3	Conoce mejor cuál es la tasa de interés anual que tiene su crédito
	CYU4	Destina mejor el financiamiento para el motivo que se planteó inicialmente