

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

La educación financiera y los emprendimientos de los estudiantes de la Facultad de  
Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede  
Abancay, en el año 2018

Presentado por:

Juan Carlos Soto Moraya

Para optar el Título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2021



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

“LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LOS EMPRENDIMIENTOS DE LOS  
ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC SEDE ABANCAY, EN EL AÑO  
2018”

Presentado por **Juan Carlos Soto Moraya**, para optar el Título de: Licenciado en  
Administración.

Sustentado y aprobado el 23 de setiembre del 2021 ante el jurado evaluador:

**Presidente:**

  
Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla

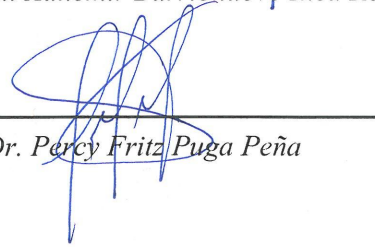
**Primer Miembro:**

  
Dra. Rosario Leticia Valer Montesinos

**Segundo Miembro:**

  
Mag. Yavell Adhemir Barrio Inca Roca

**Asesor:**

  
Dr. Percy Fritz Puga Peña

### **Agradecimientos**

*Retribuyo a Dios por santificarme en la vida y por guiarme en lo extenso de mi coexistencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y debilidad. También agradecer a mis padres, por ser los principales promotores de mis sueños, confiar y creer en mis expectativas, por los concejos, valores y principios que me han inculcado.*

*Agradecer los docentes de la escuela profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac por haber compartido sus conocimientos a lo largo de mi preparación profesional. Así como también agradezco a mis compañeros y amigos que siempre estuvieron en este camino de superación y preparación profesional*



## Dedicatoria

*Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre y padre, por ser los principales pilares más importantes y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones, dándome apoyo en la salud y la enfermedad. Además, quiero aludir que terminar este proyecto no sería posible sin el apoyo profesional de mis docentes, quienes con paciencia me asesoraron mi trabajo con sus conocimientos, con el firme propósito de la superación profesional y con su soporte confiaron en mi capacidad y entrega para continuar que sin mantener ninguna responsabilidad para conmigo, me guio sobre los detalles y acabados del presente trabajo de investigación.*



La educación financiera y los emprendimientos de los estudiantes de la Facultad de  
Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, del  
año 2018

Línea de investigación: Gestión pública

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons.



## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>RESUMEN</b> .....	3
<b>ABSTRACT</b> .....	4
<b>CAPÍTULO I</b> .....	5
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	5
1.1 Descripción del problema .....	5
1.2 Formulación del Problema. ....	9
1.2.1 Problema general. ....	9
1.2.2 Problemas Específicos .....	9
1.2.3 Justificación. ....	10
<b>CAPÍTULO II</b> .....	11
<b>OBJETIVOS E HIPÓTESIS</b> .....	11
2.1 Objetivos de la investigación .....	11
2.1.1 Objetivo general. ....	11
2.1.2 Objetivos específicos .....	11
2.2 Hipótesis de la investigación .....	11
2.2.1 Hipótesis general .....	12
2.2.2 Hipótesis específicas.....	12
2.3 Definición y Operacionalización de variables .....	12
2.3.1 Definición de Variables. ....	12
2.3.2 Operacionalización de variables .....	13
<b>CAPÍTULO III</b> .....	15
<b>MARCO TEÓRICO REFERENCIAL</b> .....	15
3.1 Antecedentes .....	15
3.1.1 A nivel internacional .....	15

3.1.2	A nivel nacional.....	17
3.2	Marco teórico .....	19
3.2.1	Educación Financiera .....	19
3.2.2	Emprendimiento .....	35
3.3	Marco conceptual.....	51
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>54</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>		<b>54</b>
4.1	Tipo y nivel de investigación.....	54
4.2	Diseño de la Investigación.....	54
4.3	Descripción ética de la investigación.....	55
4.4	Población y muestra.....	55
4.5	Procedimiento de la investigación.....	58
4.6	Material de investigación.....	58
4.6.1	Técnicas e Instrumentos de investigación.....	58
4.6.1.1	Fuentes de Información Primaria .....	58
4.6.1.2	Fuentes de Información Secundaria .....	59
3.7	Diseño y Material de Investigación .....	59
3.8	Plan de Tratamiento de Datos .....	59
<b>CAPÍTULO V .....</b>		<b>61</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIONES .....</b>		<b>61</b>
5.1	Análisis de resultados .....	61
5.1.1	Resultados descriptivos .....	61
4.1.2.	Resultados de contingencia, tablas cruzadas .....	68
4.1.3.	Resultados correlacionales.....	72
4.2	Contrastación de hipótesis.....	76
4.2.1	Hipótesis estadísticas.....	76
5.3	Discusión .....	78
<b>CAPÍTULO VI.....</b>		<b>81</b>



<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	81
6.1 Conclusiones .....	81
6.2 Recomendaciones .....	82
<b>REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA</b> .....	83
<b>ANEXOS</b> .....	87





## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Capacidad de ahorro .....	61
<b>Tabla 2</b> Capacidad de compra.....	62
<b>Tabla 3</b> Productos financieros .....	63
<b>Tabla 4</b> Educación Financiera .....	64
<b>Tabla 5</b> Oportunidades.....	65
<b>Tabla 6</b> Necesidades .....	66
<b>Tabla 7</b> Emprendimientos.....	67
<b>Tabla 8</b> Capacidad de ahorro*Emprendimientos tabulación cruzada.....	68
<b>Tabla 9</b> Capacidad de compra*Emprendimientos tabulación cruzada.....	69
<b>Tabla 10</b> Productos financieros*Emprendimientos tabulación cruzada.....	70
<b>Tabla 11</b> Educación Financiera*Emprendimientos tabulación cruzada.....	71
<b>Tabla 12</b> Correlaciones entre capacidad de ahorro y emprendimientos .....	72
<b>Tabla 13</b> Correlaciones entre capacidad de compra y emprendimientos .....	73
<b>Tabla 14</b> Correlaciones entre productos financieros y emprendimientos.....	74
<b>Tabla 15</b> Correlaciones entre educación financiera y emprendimientos.....	75

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> La Triada Invisible en los Emprendimientos .....	39
<b>Figura 2.</b> Fuentes de Recursos para llevar adelante los Emprendimientos .....	46
<b>Figura 3.</b> Fases del proceso de análisis de datos .....	60
<b>Figura 4.</b> Capacidad de ahorro.....	61
<b>Figura 5.</b> Capacidad de compra.....	62
<b>Figura 6.</b> Productos financieros.....	63
<b>Figura 7.</b> Educación Financiera.....	64
<b>Figura 8.</b> Oportunidades .....	65
<b>Figura 9.</b> Necesidades.....	66
<b>Figura 10.</b> Emprendimientos .....	67
<b>Figura 11.</b> Capacidad de ahorro*Emprendimientos tabulación cruzada .....	68
<b>Figura 12.</b> Capacidad de compra*Emprendimientos tabulación cruzada .....	69
<b>Figura 13.</b> Productos financieros*Emprendimientos tabulación cruzada .....	70
<b>Figura 14.</b> Educación Financiera*Emprendimientos tabulación cruzada .....	71
<b>Figura 15.</b> Correlaciones entre capacidad de ahorro y emprendimientos .....	72
<b>Figura 16.</b> Correlaciones entre capacidad de compra y emprendimientos.....	73
<b>Figura 17.</b> Correlaciones entre productos financieros y emprendimientos .....	74
<b>Figura 18.</b> Correlaciones entre educación financiera y emprendimientos .....	75
<b>Figura 19.</b> Región crítica o de decisión.....	78



## INTRODUCCIÓN

Actualmente en nuestra sociedad se observa bastante cambio en lo que concierne el manejo financiero en las personas, las familias y las instituciones, sin embargo, una de las debilidades es el escaso conocimiento que poseen muchos de los estudiantes en temas de manejo financiero, por lo tanto, esto afecta a los procesos de emprendimiento que aspiran las personas en cuanto se refiere al mercado internacional, nacional y regional.

Emprender en el tema de negocios, implica tener una buena formación financiera, vale decir, saber ahorrar, saber realizar las compras necesarias y saber manejar los productos financieros que el mercado les ofrece.

Actualmente en muchos estudiantes se percibe que sus capacidades para emprender se ven limitadas debido a las pocas oportunidades que se les presenta en el mercado, por lo tanto, la debilidad se muestra en una deficiente identificación de nuevos negocios, su experiencia profesional, el desempleo frecuente que se observa en los estudiantes y en muchos casos el autoempleo.

Es de preocupación ver que muchos estudiantes, aún se muestran con escasas capacidades para poder generar ingresos y tener habilidades para poder ahorrar, además de ser un buen planificador para realizar compras, llevar a cabo un control de estas actividades, cada uno de estos procesos implican un nivel de conocimiento en los temas de manejo financiero, vale decir, contar con una educación financiera.

Esta preocupación nos motivó para llevar a cabo la investigación relacionada a la educación financiera y el emprendimiento en los estudiantes de la UNAMBA.

El informe del estudio se presenta en cinco capítulos.

En el capítulo I se consideran los aspectos generales que evidencian el planteamiento y formulación del problema, los objetivos, así como la justificación correspondiente.



En el capítulo II se considera el marco teórico, teniendo en cuenta a los antecedentes del estudio, las bases teóricas que le dan soporte a la investigación.

En el capítulo III se considera la metodología de la investigación, teniendo en cuenta el tipo y diseño de investigación, la población y muestra de estudio, la técnica e instrumento de recojo de información.

En el capítulo IV se presentan los resultados de la investigación más el contraste de la hipótesis correspondiente. Finalmente se tienen las conclusiones y recomendaciones.



## RESUMEN

La investigación que se ha desarrollado consideró como objetivo fundamental determinar en qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018. Metodológicamente la investigación consideró un tipo de estudio científico básica, además el diseño de la investigación fue considerado como cuantitativo, no experimental, transeccional y descriptivo correlacional; para recoger la información se ha tomado en cuenta una población de 522 estudiantes de administración de la UNAMBA, con una muestra de 221 estudiantes, tomados de la población y el recojo de datos se realizó a partir de la aplicación de un cuestionario de preguntas que fue previamente sometido a una prueba de expertos y una prueba de confiabilidad estadística, en ambos casos consideró favorable para su aplicación en la muestra correspondiente. Los resultados estadísticos precisan que sí existe una correlación directa entre: “la educación financiera y el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018”. El coeficiente conseguido es de 0,431 que representa moderada correlación, por lo tanto, se alega que si la educación financiera mejora en los estudiantes, entonces la capacidad de emprendimiento también mejora.

***Palabras clave:*** Educación financiera, emprendimiento



## ABSTRACT

The research that has been developed considered the main objective to determine the extent to which financial education is related to the entrepreneurship of the students of the National University Micaela Bastidas de Apurímac Abancay headquarters in 2018. Methodologically, the investigation considered a type of basic scientific study, and the research design was considered quantitative, non-experimental, transectional and correlational descriptive; To collect the information, a population of 522 administration students of UNAMBA has been taken into account, with a sample of 221 students, taken from the population and data collection was carried out based on the application of a questionnaire that was Previously submitted to an expert test and a statistical reliability test, in both cases it was considered favorable for its application in the corresponding sample. The statistical results specify that there is a direct correlation between financial education and the entrepreneurship of the administration students of the National University Micaela Bastidas de Apurímac Abancay headquarters in 2018. The coefficient obtained is 0.431 which means moderate correlation, so much is said that if financial education improves in students, then entrepreneurship also improves.

**Keywords:** *Financial education, entrepreneurship*



## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1 Descripción del problema

Actualmente en el mundo, uno de los problemas más fuertes que vienen enfrentando los países, especialmente los que se encuentran en proceso de desarrollo, viene a ser la falta de conocimientos financieros, este talente constituye una fuerte barricada para poder incluirse en el globo financiero. Como consecuencia de los insuficientes conocimientos que las personas muestran en el tema de finanzas y los productos financieros, muchas personas no pueden integrarse a los servicios que brindan las entidades bancarias.

Es importante tener en cuenta que el conocimiento financiero es esencial para el progreso y bienestar de las familias y las instituciones y por ende la salud de la economía del país.

Según Saldisuri (2018), sobre el problema de educación financiera en los países de latinoamérica, considera que el puntaje respecto al conocimiento financiero a nivel de Argentina es de 4, este puntaje entra por debajo del nivel de reseña que en este proceso viene a ser 5, además la tercera parte de los pobladores alcanzan un nivel aceptable sobre conocimientos financieros y este dato nos indica que se encuentra relativamente por debajo del nivel internacional posicionándose en el lugar 31 entre 39 países considerados para la investigación.

En la actualidad se puede ver diferentes cambios en relación a la educación financiera esto se debe a que es muy esencial como instrumento para poder tomar determinaciones a nivel del contexto económico de una empresa, por las personas necesariamente tienen que tener una educación financiera aceptable.

En este proceso de Educación financiera se ha observado que los adultos jóvenes constituyen un grupo muy importante que se debe tomar en cuenta para que desarrollen



capacidades de Educación financiera considerando los mercados y los productos que se vienen ofertando en la actualidad, sin embargo, existen los riesgos que pueden conducir a que se deteriore la calidad empresarial respecto al manejo Financiero.

La educación financiera podemos conceptualizar, a los efectos del reciente trabajo, como “la capacidad de las personas para realizar juicios y optar por decisiones eficaces sobre el uso y manejo de su dinero”.

Respecto a la educación financiera los problemas más frecuentes que se viene observando en el contexto, corresponden a una escasa capacidad de ahorro que demuestran los hombres en este caso se vincula el nivel de ingresos, luz de ahorro como las nativas de ahorro, forma de maximizar los ingresos y de crear objetivos claros respecto al ingreso que manejan tonto en muchos casos las personas tienen problemas en relación a la capacidad de compra porque se percibe que no existe una planificación de compra además, sus hábitos de consumo son muy diferenciados con manos control en las compras y en muchos casos no cuentan con una disposición del mercado Financiero, en este caso ofrece muchos productos pero en muchos casos se observan limitación en el acceso a los productos financieros y escaso conocimiento respecto a los productos financieros, existen pocos contratos para comprar y los fondos para poder realizar una inversión pertinente.

En la última década en la Ciudad de México se ha vivido una crisis económica como esto hubiera evitado si el estado hubiera promovido una adecuada educación financiera en los pobladores. La crisis comienza en los Estados Unidos porque se comenzó a ejecutar hipoteca sin tener en cuenta las garantías en los bancos, qué dificultó el cobro en el tiempo oportuno generando grandes pérdidas en las entidades financieras. Es necesario mencionar que el ciudadano tenga conocimientos sobre la administración de la economía por lo tanto en el desarrollo de su vida debe aplicar estos conocimientos cuando se refiere a situaciones financieras. (Carmona, 2017, p. 34)

De igual forma, en el Perú un país donde la economía gira en los emprendimientos, a los que conocemos como empresarios de la micro y pequeña empresa que representa el 99% de la economía nacional, en su gran mayoría estos negocios acaban en negocios de supervivencia por que el emprendedor desconoce las finanzas, el manejo de sus ingresos



y egresos, pocas son las empresas que sobresalen en un mercado tan competitivo donde la disputa es todos contra todos, según sostienen en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) “la transformación que empodera a las personas, líderes, organizaciones y sociedades. Si algo no lleva a un cambio que se ha generado, guiado y sostenido por los mismos beneficiarios a quienes está destinada dicha transformación, no puede decirse que haya arreglado sus capacidades, a pesar de que esta transformación haya servido para un propósito válido de desarrollo” citado por (Producción, 2016, p. 10).

En nuestro país, el inconveniente de la educación financiera también es muy habitual, principalmente en regiones donde no se cuentan con muchas entidades bancarias que promuevan una cultura del ahorro, tener formación en el manejo de su economía familiar o simplemente saber comprar o vender, asumiendo los riesgos financieros.

Al respecto, Gil, (2017), sobre el problema de educación financiera que se vive en nuestro país, manifiesta lo siguiente:

Según información de la SBS, el conocimiento de los peruanos en temas financieros es muy bajo. Menos del 5% conoce el concepto de Tasa de Interés, un concepto importante para ejecutar un crédito. Conocer qué es educación financiera es una prioridad, ya que con ello se podrá saber administrar el dinero, ahorrar, gastar, organizar y armar un presupuesto. Además, saber hacer una inversión. En realidad, es como formar una serie de capacidades para que se pueda tomar mejores decisiones respecto a los recursos. (p. 34)

Es fundamental precisar que una insuficiente educación financiera, tiene sus repercusiones en la vida de las personas, principalmente en: I. La toma de decisiones respecto a emprendimientos que realizan las personas en el mercado comercial, muchos de ellos emprenden, pero su escaso conocimiento de manejo financiero hace que quiebren en sus actividades comerciales.

Al respecto, Rebolledo, (2016), sobre la educación financiera y los emprendimientos comerciales en el país, precisa lo siguiente:

Una adecuada educación financiera mejora la toma de decisiones de ahorro e inversión, lo que coadyuva a alcanzar las metas económicas personales y familiares. Por el contrario, la ausencia de este tipo de educación muy



probablemente conduzca a decisiones erradas tanto a nivel financiero (sobreendeudamiento, descapitalización) como a nivel personal (frustración, estrés, conflictos familiares). (p. 12)

El mismo autor, manifiesta que:

De acuerdo con la prueba de educación financiera dentro del Programa PISA más reciente (2015), tomada a jóvenes de 15 años que están muy cerca de terminar la secundaria, nuestro país se ubicó en penúltimo puesto de 14 países. Además, el 48% de los estudiantes peruanos se encuentra por debajo de un nivel de conocimiento muy básico. (p.13)

De acuerdo al portal de Perú Incuba (2013) el emprendimiento en Perú tiene como origen el desempleo y la poquisima oferta laboral, que ofrecen las empresas que se consolidaron el mercado. Es de allí que las familias apuestan por si mismas arriesgarse y advertuar en el mundo del emprendimiento, de modo que así al menos puedan sobrevivir. En ese sentido, de cada diez peruanos cuatro han podido involucrarse en una actividad emporedadora, esto comprende a las edades 18- 65 años, calificandose así, que estan por encima de los japoneses, ya que, los emprendimeintos en diecinueve veces se dan por oportunidad y once veces por necesidad. A pesar de esto, según la Sunat 300.000 empresas son reconocidas a nivel nacional al año, sin embargo se cierran 200.000, siendo en un 80% microempresas. Por lo que es importante que nuestro país defina ya politicas enfocados en la la competitividad, esto con la finalidad de aprovechar al maximo la potencialñilidad del emprendimiento peruano. En ese mismoescenario, según la camara de comercio de lima es muy importante formalizar los emprendimeintos, para ello debe existir facilidades administrativas, ademas, es hora de integrar e incluir servicios de asesoria tecnica y seguimiento, del mismo modo se debe proteger socialmente y determinar bien los derechos laborales, así tambien brindarles información necesaria, capacitarle y brindarles apoyo especialmente con el acceso al los creditos psara los empresariaos y colaboradores.

Las principales molestias que enfrentan los emprendedores del Perú son la inhabilidad de gestión, la inexperiencia del emprendimiento y el rubro en la cual esta incursionado. Además, la mayoría de los emprendedores por no decir en un 90% son empíricos. Por

otro lado, el índice de competitividad regional del Perú que se publica cada año en el pilar empresa se mide las capacidades gerenciales, los conocimientos y destrezas que tienen los empresarios u emprendedores en micro, pequeñas y medianas empresas, (CENTRUM, 2016, p. 12) “En el Pilar Empresas del ICRP 2016 se miden factores como la productividad, el ambiente de los negocios dentro de la región, las habilidades gerenciales, la innovación y la generación de empleo”.

En la región Apurímac los emprendimientos son desarrollados en general por las nuevas generaciones, los jóvenes estudiantes de los centros de educación superior universitaria y técnica, en su gran mayoría por escasez de empleo, sin embargo estos emprendimientos no superan los 2 años debido a desconocimiento de muchos aspectos entre uno de ellos la gestión de las finanzas y los aspectos de formalización, de esta manera es fundamental conocer en los emprendedores sobre la importancia de la educación financiera en los emprendimientos y en la medida que estos trascienden en sus proceso de toma de decisiones.

## **1.2 Formulación del Problema.**

### **1.2.1 Problema general.**

¿En qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

- ¿De qué manera la capacidad de ahorro se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?
- ¿En qué medida la capacidad de compra se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?
- ¿De qué manera los productos financieros se relacionan en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?

### 1.2.3 Justificación.

La Educación financiera es primordial en la vida de todos los individuos, en toda sociedad se debe saber gestionar los recursos económicos y aún más en la familia como el presupuesto, ahorro, inversión, préstamo, seguros, pensiones, remesas, apartado financiero, patrimonios, defensa al consumidor y etc. Montoya, indica que las personas informadas tienen mayor probabilidad de tomar las mejores decisiones, esto porque ellos tienen alto grado de analizar los riesgos y conocer los rendimientos de acuerdo a las posibilidades que tengan. Así también se sugiere practicar e incentivar en todos los centros de formación desde temprana edad, para que las nuevas generaciones puedan crecer con una cultura financiera adecuada, así también las capacidades financieras de un emprendedor le accederán tener ciertas ventajas al momento de encauzar un proyecto, estas razones fundamentales hacen que la educación financiera y el emprendimiento sea vital en toda sociedad y en cada una de las personas que la conforman.

La actual investigación es relevante debido a que, a través de este hecho se podrá concientizar e instruir este aspecto tan importante que es la educación financiera, esto ayuda a empoderar a las personas en la toma de las decisiones de beneficiar su patrimonio que tiene que ver con el ahorro e inversión, y así tengan un bienestar financiero. Por lo tanto, está claro que la investigación influya en muchas personas, por tratarse de las decisiones respecto a las finanzas personales como es la inversión. INEGI (2012).

Teóricamente, se medita significativo la investigación debido a que proporciona diferentes definiciones sobre la educación financiera y los emprendimientos, información extraída de fuentes primarias como textos especializados, artículos científicos, investigaciones, entre otros.

Los resultados estadísticos de la investigación, constituyen datos importantes para tomar decisiones respecto a las estrategias que se deben utilizar para poder fortalecer la educación financiera y promover los emprendimientos en los estudiantes universitarios de la UNAMBA.

Metodológicamente, discurrimos que será importante debido al uso de la información para otras investigaciones similares.



## **CAPÍTULO II**

### **OBJETIVOS E HIPÓTESIS**

#### **2.1 Objetivos de la investigación**

##### **2.1.1 Objetivo general.**

Determinar en qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018.

##### **2.1.2 Objetivos específicos**

- Conocer de qué manera la capacidad de ahorro se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.
- Identificar en qué medida la capacidad de compra se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.
- Determinar de qué manera los productos financieros se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

#### **2.2 Hipótesis de la investigación**

Según manifiesta Hernández et al., (2014) “Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación” (p. 104). Es así que en la presente investigación se plantean las hipótesis que se detalla a continuación.

### **2.2.1 Hipótesis general**

La educación financiera se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

### **2.2.2 Hipótesis específicas.**

- La capacidad de ahorro se relaciona positivamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.
- La capacidad de compra se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.
- Los productos financieros se relacionan directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

## **2.3 Definición y Operacionalización de variables**

### **2.3.1 Definición de Variables.**

Una variable tiene la capacidad de ser medido y como indica varía según el contexto o circunstancias del contexto es así que (Hernandez et al., 2014, p. 105), nos dice que “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse”, de esta manera en esta investigación se tiene dos variables como:

#### **Variable 1**

Educación financiera

#### **Variable 2**

El emprendimiento

### 2.3.2 Operacionalización de variables

El propósito fundamental de la operacionalización de la variable es, definir con exactitud las actividades que nos permitirán medir la variable establecida según Hernández et al. (2010) la operacionalización de las variables es “conjunto de procedimientos y actividades que se desarrollan para medir una variable” (p. 111)

En resumen la educación financiera como variable independiente en esta investigación, De acuerdo con la definición aportada por la OCDE, la educación financiera, es el proceso por el que los inversores y consumidores financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos, y, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza precisas para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero, citado por (Blanco, 2015, p. 4).

Del mismo modo el emprendimiento en esta investigación cumple el rol de variable dependiente que según sostiene el Ministerio de Desarrollo Económico (2013) “las estadísticas indican que en aquellas crisis que son más generales y profundas (económicas o sociales), muchas personas emprenden porque no encuentran ninguna otra alternativa para su subsistencia personal o familiar” (p. 17).

A ese tipo de emprendedores, muchas veces desplazados involuntariamente del mercado laboral formal, con pocas redes y sin contar con una preparación previa, los denominamos “emprendedores por necesidad”.

Este tipo de emprendedor no se preparó previamente para realizar su emprendimiento; esto quiere decir que no ha buscado o detectado una oportunidad, generado un producto o servicio diferenciado, ni tampoco ha investigado algún mercado.

Es su propia situación la que le ha impuesto salir a ofrecer alguna propuesta para lograr sobrevivir.



**Tabla 1**  
*Operacionalización de las Variables*

Variables		Operacionalización de variables
Variable 1	Dimensiones	Indicadores
Educación Financiera	Capacidad de Ahorro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de Ingresos</li> <li>• Habitualidad de Ahorro</li> </ul>
	Capacidad de Compra	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación de Compra</li> <li>• Control en el Uso del Ahorro</li> </ul>
	Productos Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a los Productos Financieros</li> <li>• Conocimiento de Productos Financieros</li> </ul>
Variable 2	Dimensiones	Indicadores
Emprendimiento	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de nuevos negocios</li> <li>• Experiencia</li> </ul>
	Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desempleo</li> <li>• Auto empleo</li> </ul>

*Nota.* Elaboración Propia



## CAPÍTULO III

### MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### 3.1 Antecedentes

Se consideraron estudios previos que se relacionan con la educación financiera y el emprendimiento, ya que estos no precisamente puedan tener una misma orientación, aunque son únicas y se distinguen del resto en cuanto a las intenciones, por lo tanto, se tomó investigaciones a nivel internacional y nacional, en diferentes categorías o sectores.

##### 3.1.1 A nivel internacional

- a) Urbiola, (2014), realizó la investigación sobre: “Educación financiera en México, con la participación de las entidades del sector ahorro y crédito popular”. El objetivo fue conocer el nivel de educación financiera que poseen los usuarios de las entidades financieras del sector crédito y ahorro. La investigación fue del tipo no experimental con diseño descriptivo, transversal. Su muestra de estudio estuvo compuesto por 234 usuarios y se utilizó un cuestionario de preguntas para poder recoger la información pertinente del estudio. Entre las conclusiones más relevantes es que solo el 11% de las personas de la ciudad consideran al ahorro como un hábito. Los egresos que más han sobresalido fue en alimentación, la educación de sus hijos y la vivienda. Por otro lado, de acuerdo con los datos recogidos los pagos que realizan en un 11% son destinados a las deudas, igual al de las viviendas, lo que refleja que son mayores a los egresos en educación (9%).
  
- b) Gutiérrez, (2018), realizó la investigación: “La educación financiera en juventudes universitarios del primer ciclo de pregrado de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo", Unidad Académica Regional de Cochabamba”. Este estudio deja claro que los universitarios de las sociedades como Asia, Europa y Estados Unidos, en cuanto a la formación financieras

tienen un progreso escaso y un nivel de inicio en cuanto las destrezas de aprender. Así mismo, en Latino America en algunos estados es insuficiente la educación de los jóvenes con respecto a las finanzas personales, a pesar que las instituciones privadas y publicas tratan de hacer sus esfuerzos. Por tanto, dicha investigación fue tipo descriptivo, cuya población de estudio estuvo constituido por universitarios del primer ciclo de la Universidad Católica Boliviana San Pablo - Cochabamba, específicamente del departamento de administración, economía y finanzas.

- c) Olín , (2014), “Influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión de los alumnos de maestría de la Facultad de Administración de la Universidad Autónoma de Querantó”, la tesis fue con fines de lograr el grado de maestro en administración con especialización en finanzas. En esta tesis el objetivo fundamental fue conocer cuál es la influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión de los alumnos. Esta investigación fue del tipo básico con diseño no experimental y descriptivo correlacional. Se tuvo en cuenta una población de 140 unidades de análisis, el instrumento para recolectar los datos fue el cuestionario. En los resultados de la investigación se deduce que la educación financiera de los alumnos en un 43.7% se recurren a practica informales de ahorro e inversión. Además, se puede mencionar que según los resultados que se obtuvieron, nueve de cada diez estudiantes, consideran que la educación en finanzas tiene influencia en la toma de decisiones de sus emprendimientos.
- d) Blasco de las Heras, (2013), realizó la investigación sobre: “Educación financiera y espíritu emprendedor de los jóvenes en Aragón”. El objetivo de la investigación fue evaluar la cultura económica de los jóvenes de Aragón, esto considerando el punto de vista de la educación financiera y el espíritu emprendedor. Para la cual se tomó como unidad de análisis a estudiantes de los últimos ciclos, por encontrarse a puertas de incursionar en el mercado laboral ya si ejercer la profesión. Por tanto, los jóvenes de Aragón de acuerdo a los resultados son conscientes que tendrán muchas dificultades en poder encontrar un puesto de trabajo, esto debido a la situación económica, lo cual les genera preocupación. Sin embargo, estos jóvenes tienen la

capacidad de gestión de su propia económica, pero, desconocen sobre la operatividad de este. En esa misma línea, los jóvenes estudiantes carecen de espíritu emprendedor, no obstante, esta dispuestos a laborar fuera de España. Por otro lado, los resultados obtenidos en relación a la educación financiera son positiva, ya que dichos estudiantes predisponen aprender sobre ahorro y como financiar proyectos.

- e) Montañez, (2013), realizó una investigación sobre: “Diagnóstico del grado de educación financiera en los estudiantes de la pontificia universidad javeriana”. Por tanto, se pudo constatar que en su mayoría los estudiantes pertenecen a los estratos medio, alto y muy alto, sin considerar la ocupación que ellos tienen, y del cual perciben en un ingreso, lo que hace, que sea relevante las decisiones en aspectos financieros personales, en el cual deben manejar sus recursos económicos y mantenerlos de manera apropiada. En ese mismo sentido, este grupo de estudiantes universitarios están dispuestos a generar el ahorro, hacer inversiones, iniciar una empresa y comprar bienes, etc. Por otro lado, el grupo cuentan con conocimientos financieros de nivel bueno, sin embargo, les falta fortalecer, profundizando y especializándose en temas que requiere análisis y abstracción, es de allí, que se plantea ciertas estrategias que permitan establece mejor la comprensión en finanzas.

### 3.1.2 A nivel nacional

- a) Tinoco, (2017), realizó la investigación sobre: “Educación financiera en estudiantes universitarios de una universidad del departamento de Junín”. El objetivo general de la investigación fue figurar la educación financiera en estudiantes universitarios de la universidad del departamento de Junín en el año 2017. Metodológicamente la investigación fue de diseño no experimental, nivel descriptivo, de corte transeccional, el instrumento para recoger los datos fue el cuestionario, que estuvo estructurado por múltiples respuestas respecto a la educación financiera. Así que, se arribó a las conclusiones, donde los estudiantes universitarios desconocen el producto financiero y también cuentan con conocimientos de manera empírica con relación a la educación financiera, debido, a que ellos aprendieron a gestionar su dinero por la necesidad. Por otro lado, en su gran mayoría de los estudiantes dependen de sus familiares, aunque existe en un 35.71% de



encuestados creen que la educación en finanzas es para que puedan administrar bien sus recursos. En esa misma línea, los estudiantes no cuentan con el desarrollo de habilidades financieras suficientes, que le permite conocer los riesgos y prevención que cubre las instituciones financieras. Es por ello, que estos estudiantes recurren a las entidades de un crédito solo por necesidad y en un 51.67% adquieren la tarjeta de crédito, lo que hace que caigan en morosidad, siendo un 21.43% no logro concretar su pago de las deudas, o como un 12.09% solo realizan el pago cuando ellos pueden, y por último el 23.08% realizan el pago más el tiempo mínimo.

- b) Vásquez, (2017), realizó la investigación sobre: “Evaluación de impacto de un proyecto de educación financiera dirigido a estudiantes de 4to y 5to de secundaria de IIEE de Lima Norte”. El objetivo fundamental de la investigación fue evaluar el impacto del proyecto de Educación Financiera de los estudiantes de 4to y 5to de secundaria en el desarrollo de sus conocimientos, habilidades y prácticas financieras. En cuanto a la metodología de investigación fue de enfoque cuantitativa y diseño no experimental. Para la población se asignó aleatoria mente en 17 secciones para el grupo de intervención y 12 secciones para el grupo de control, para poder recoger los datos se aplicó una encuesta al inicio y al final, lo que luego permito llevar al análisis según la prueba econométrica diferencia en diferencia (Dif in Dif). Es entonces de allí, que se pudo llegar la siguiente conclusión, donde el desarrollo de los conocimientos con un valor (\*0.039) y habilidades (\*0.036), fueron impactados por el proyecto de manera significativa. Sin embargo, no existe un impacto de la variable ahorro (0.411), esto en lso estudiantes de 4° grado. En cuanto a los estudiantes de 5° grado no se detectaron impacto de significancia en el conocimiento (0.057) y Ahorro (0.952), aunque si se pudo corroborar que las habilidades (\*0.024). si tuvieron un impacto. Por tanto, haciendo un resumen se puede señalar que el proyecto en educación financiera tuvo un impacto positivo y significativo con las variables del conocimiento y habilidades en los alumnos de 4° grado, en esa misma línea, los alumnos del 5° grado tuvieron un impacto positivo y significativo en las habilidades financieras.

- c) Sumari Sucasaca, (2016), desarrollo una investigación sobre: “Factores determinantes de la educación financiera en personas adultas de la urbanización San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015”. Tesis con el fin de lograr el título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana Unión, en esta investigación el objetivo principal fue determinar cuáles son los factores determinantes de la educación financiera en las personas adultas, en la ciudad de Juliaca. De manera que, logro aterrizar en la siguiente conclusión, donde la educación financiera tiene una influencia directa en la capacidad de ahorro, el cual comprende las edades de 25 a 65 años, porque es en esa edad que dichas personas logran obtener el sustento que garantice la realización de actividades. Asimismo, según el modelo Tobit, la variable capacidad de ahorro tuvo una significancia mayor a (17.01), lo que significa que el buen control en las compras resalta en la educación financiera, lo que, hace que exista uso responsable y cuidado de la economía personal. Tomando como resumen de dicha conclusión, se acuerdo a “la significancia t – student (2.07) muestra que esta variable también es relevante en el modelo Tobit planteado, finalmente, la bondad de ajuste ( $R^2= 0.66\%$ ) explica que los factores: capacidad de ahorro (CAPAHO), hábitos de compra (HC) y conocimiento sobre productos financieros (CPFIN) son los determinantes en el modelo Tobit planteado”

## 3.2 Marco teórico

### 3.2.1 Educación Financiera

Existen muchas definiciones sobre la educación financiera, pero entre las más relevantes se tiene la siguiente definición:

La educación financiera es la capacidad que adquieren las personas en uso y manejo del dinero, quiere decir que si una persona tiene la capacidad de administrar y justificar sus ingresos y egreso tiene la ventaja de llevar sus finanzas más clara y de aportar a sociedad en el manejo apropiado de su dinero en la inversión o financiamiento que realice de esta manera según sostiene (Blasco de las Heras, 2013, p. 8).

Por tanto, las personas que hacen un adecuado uso de su dinero, son aquellos que gestionan, de modo que una estrategia de control de estos, es registrar los



ingresos y egresos que realiza en su vida diaria. Se debe agregar que, contar con una educación financiera permite a los individuos manejar una información favorable para el uso responsable de sus recursos económicos.

Quiere decir que las personas deben adquirir conocimientos en las finanzas personales, porque se sabe que este tiene un impacto positivo en el bolsillo de cada familia, y así no tengan prejuicios que le afecten en su bienestar, a través de los endeudamientos, y las malas inversiones.

“La necesidad de instruir a las personas se agudiza con la crisis en la actualidad, ya que la sapiencia en sobre la economía de los consumidores han quedado grandemente superados por la evolución de los mercados financieros haciendo débil las expectativas” (Blasco de las Heras, 2013, p. 8) . Sin embargo, indicar, que existe un tiempo adecuado para poder educar a las personas, sería una irresponsabilidad, ya que el ser humano por la necesidad de la vida cotidiana, afronta resolver problemas. Es desde allí, que adquieren conocimientos, pero, qué bueno sería que esas personas tengan una formación en este aspecto tan fundamental, que día a día consolide su educación especialmente en sus finanzas personales, ya que su incorporar laboral mismo lo requiere.

Quiere decir que el aprendizaje de la educación financiera debe realizarse en la etapa de formación superior que viene hacer la etapa más importante del desarrollo de las personas, la etapa en el que surgen los emprendimientos de negocios.

### **3.2.1.1 Importancia y beneficios de la educación financiera**

Las importantes razones de la formación financiera en los estudiantes, es promover una mentalidad de prosperidad que le permita cambiar su forma de pensar y actuar haciendo frente a las dificultades de la pobreza y el aprovechamiento de las oportunidades, como sostiene (Briano et al., 2017, p. 7).

Contar con educación financiera aporta a que las personas tengan una mejor calidad de vida, con conocimientos, valores, habilidades, destrezas, actitudes y decisiones, que le permitan establecer sus



presupuestos adecuadamente, distribuyendo los gastos cuidadosamente, ya que, es la forma de poder controlar mejor adquisidores de bienes o servicios, acceder a créditos o hacer inversiones que aseguren el bienestar económico personal a futuro. (Innova Technology, 2008).

Teniendo en cuenta, a Domínguez (2015) la educación en finanzas personales tiene un impacto positivo en todas las etapas de vida, en los infantes les permite comprender el valor del dinero y el ahorro; en cuanto a los jóvenes, a estos los preparar para poder formar una sociedad con compromiso y responsabilidad; a los adultos, les ayuda hacer proyecciones en cuanto a sus finanzas. citado por (Sumari Sucasaca, 2016, p. 23).

Es de vital importancia cooperar para generar capacidades en la población estudiantil universitaria y la sociedad en general esto con el objetivo de explorar, obtener y comprender los múltiples beneficios como la adquisición de conocimientos básicos de los instrumentos de servicios financieros, inversiones, seguros, y el uso adecuado de la economía individual de las familias.

Desde la posición de, Hernández (2015), la educación financiera apoya a que los individuos tengan excelentes conocimientos para poder acceder a productos y servicios de las entidades financieras y así entender los beneficios que es ahorrar, considerando una vida sin preocupaciones en un porvenir. citado por (Sumari, 2016, p. 24).

Entonces contar con educación financiera nos proporciona a las personas un sin fin de conocimientos que se aplica en la vida, especialmente en la toma de decisiones acertadas, con respecto a los productos y servicios que el sector financiero ofrece en el mercado (seguros, créditos, planes, formas de ahorro, etc), es de allí la gran importancia de ser conscientes en controlar bien nuestros ingresos y egresos que se generan en cada familia, y hace una sociedad más responsable y comprometida con sus bienestar económico, ya que ,el



medio que mueve las actividades y acciones de nuestro proyecto familiar y social.

### 3.2.1.2 Beneficios de la Educación Financiera

La educación financiera nos permite mejorar las condiciones de vida de la sociedad, debido a que suministra herramientas para que las personas puedan tomar las decisiones más apropiadas respecto al uso y gestión de su dinero, planificada - mente y poder administrarlo adecuadamente y mejorar el uso de productos y servicios.

Según el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, de México (2013), “la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas. Así, las personas con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto” citado por (Sumari, 2016, p. 26).

Una buena educación financiera permite contribuir al mejor desempeño de las instituciones, debido a que un usuarios bien informado y responsable permite un intercambio de información de mayor calidad, gracias a una buena cultura financiera los consumidores demandas productos acorde a sus necesidades y las instituciones conocen mejor las necesidades de sus clientes y orientan sus productos hacia esas necesidades sociales.

**Tabla 2**  
*Educación financiera en México*

<i>Año</i>	<i>Nombre del programa</i>
2011	ABC de la educación financiera
2008	Actitud emprendedora, educación económica y cultural para la educación básica
2009	Adelante con tu futuro
2009	Cursos y talleres especializados
2005	Educación financiera: su dinero y su futuro
2008	Finanzas para niños
2008	Programa de educación financiera de la asociación de bancos de México
2010	Taller de finanzas

*Nota.* A partir de Huchin L. (2011)





**Tabla 3**  
*Programas de educación financiera adoptados en algunos países*

Año	País	Nombre del programa
2009	Rusia	ABC of finances
2008	Argentina	AFLATOUN
2005	Colombia	Aprender a tener
2007	EUA	Bienestar financiero para toda la vida
2008	El Salvador	Educación financiera del Salvador
2009	EUA, Paraguay	JA More Than Money
2009	Filipinas, Rusia, Uganda, Pakistán, India, Brasil, Colombia y China	Programa de educación financiera global
2009	España	Valores para el futuro

*Nota.* A partir de Huchin L. (2011)

### 3.2.1.3 Las Habilidades financieras

En la actualidad la mayoría de las personas pasan por apuros económicos por la falta de conocimientos al manejar adecuadamente sus recursos económicos, muchas veces tener preparación universitaria y grados no son suficiente para manejar adecuadamente las finanzas personales, existen ciertos prejuicios sociales respecto al dinero, muchas veces es satanizada el hecho de ambicionar tener mucho dinero y también el de adquirirlo para muchas personas resulta difícil y casi imposible, a esto

Robert Kiyosaki en su obra de “Padre rico, padre pobre” identifica los prejuicios sociales de mentalidad con que desde la niñez se forma a las personas respecto al dinero, afirmando que esos prejuicios sociales son los factores que hace a muchas personas incapaces de conseguir el dinero suficiente para llevar una vida cómoda y adecuada, en la primera lección de esta obra indica que, Los ricos no trabajan por el dinero. Nos dice que el padre rico de Robert, les decía que el miedo a no tener dinero a no esperanzarse de un sueldo por seguridad; así que esté les aconsejo “Si pueden trabajar sin pensar en cobrar un sueldo, les aseguro que pronto su mente les mostraría oportunidades que otros no ven, por estar

centrados únicamente en buscar dinero y seguridad.” (Kiyosaki, 2006, p. 29).

Generalmente las personas es buscar un trabajo que sea segura, am pesar, que sus ingresos no cubran las necesidades básicas, y solo les saca de los apuros; sin embargo, se debe ver más allá de eso, cambiar la mentalidad. La segunda lección de la obra de Kiyosaki manifiesta el motivo de enseñar especialización financiera sostiene que “El dinero sin inteligencia financiera se pierde rápidamente” (Kiyosaki, 2006, p. 57). En tal sentido, contar una educación deficiente en finanzas personales hace que muchas personas vivan en apuros económicos, donde el dinero siempre escasea haciéndose difícil de conseguir, el saber cómo gastar y administrar el gasto del dinero permite tener un control absoluto. La tercera lección de esta obra de Kiyosaki recomienda que las personas deben ocúpese de su propio negocio, es donde llama al emprendimiento de nuevos negocios con conocimiento financiero, que todas las personas poseen sus propios talentos y estos debe ser aprovechados para buscar un bienestar personal y familiar.

En resumen, se puede decir que en la obra padre Rico y padre Pobre de Robert Kiyosaki enseña a la sociedad a educarse financieramente antes de emprender un negocio, recomienda que las personas no deben vivir aferradas a una fuente de ingreso como es del empleo de sus conocimientos si más bien saber desarrollarlos y aprovecharlos para uno mismo mediante acciones emprendedoras que le lleven a la independencia financiera.

#### **3.2.1.4 Dimensiones de la educación financiera**

Según, Sumari (2016), La educación financiera considera diferentes aspectos que son tomados en cuenta como dimensiones, para la presente investigación, tenemos los siguientes: Capacidad de ahorro, capacidad de compra y productos financieros



#### 3.2.1.4.1 Capacidad de ahorro

Para Huchin, (2011), sobre la capacidad de ahorro, manifiesta que “son conocimientos adquiridos consistentes en reservar una parte de los ingresos con el fin de acumular paulatinamente un monto de dinero que permita en el futuro cumplir con un propósito específico y contar con la solvencia necesaria para subsanar eventos no deseados” (p.32). Es decir que la capacidad de ahorro constituye la acumulación de un determinado monto de los ingresos que una persona percibe por la labor o actividad que realiza, cuya finalidad es contar con un subsidio para los imprevistos que puedan ocurrir o predestinar a futuras inversiones, es por ello que muchos de ellos puedan hacerlo de manera formal o informal.

Garzón, (2014), sobre la capacidad de ahorro manifiesta que ahorrar tiene un fin que es invertir y así sacarle beneficios en el porvenir. Para ello las personas deben de asignar un monto, de los ingresos, de tal manera que acumulen de manera constante y así se convierta en un hábito.

Cuando se hace referencia a la capacidad de ahorro qué tiene una persona es importante tener en cuenta su nivel de ingresos, los hábitos de ahorro que posee, las expectativas de ahorro que tiene la persona, la capacidad de saber maximizar los ingresos y los objetivos que tiene respecto a los ingresos que percibe como producto de una actividad laboral realizada.

En todo contexto una persona debe ser consciente respecto al manejo de la capacidad de ahorro que debe poseer, esto significa que tener capacidad de ahorro es tener un nivel de Educación financiera, tanto permitirá garantizar un estilo de vida ordenado en base a los ingresos que posee la persona.



### 3.2.1.4.2 Capacidad de compra

La capacidad de compra está referida a la cantidad de dinero que dispone una persona para poder realizar una adquisición. En este caso se hace referencia al dinero máximo que pueda tener una persona para poder adquirir un bien o servicio. Cabe precisar que una capacidad de compra está vinculada también al precio de los bienes y los servicios incluyendo de manera directa en la capacidad de compra, auto depende de una toma de decisiones respecto a la necesidad que se tiene para poder comprar bienes y servicios. En todo proceso de transacción comercial siempre hay gastos que realiza el comprador y en otros casos lo realiza el vendedor. En muchos casos ambos tienen que ponerse de acuerdo para poder realizar los gastos correspondientes a la compra de un bien o servicio. Cuando una persona demuestra capacidad de compra significa que es un buen planificador, demuestra tener hábitos de consumo, sabe controlar las compras que realiza de acuerdo a sus intereses y necesidad, conocimiento de la disposición de dinero que posee para poder desembolsar el costo de los bienes y servicios y finalmente siempre se percata de los precios de los productos antes de realizar la compra correspondiente.

La clave del ahorro es la capacidad que tiene las personas o la sociedad de juntar dinero de manera regular en un periodo determinado de tiempo, si durante un periodo largo de tiempo se practica esta capacidad el dinero acumulado resulta de gran utilidad para realizar inversiones o atender necesidades fundamentales, según “la Comisión Nacional del Mercado de Valores y Banco (2010), España, muestran que la capacidad de ahorro está directamente ligada a la reducción de las deudas” citado por (Sumari, 2016, p. 36). Cuando las deudas se cubren recomienda que siempre se debe destinar al ahorro, de esta manera el dinero ahorrado pueda generar renta en periodos de tiempo.

Para Huchin (2011), “Colombia, la capacidad de ahorro son conocimientos adquiridos consistentes en reservar una parte de los ingresos con el fin de acumular paulatinamente un monto de dinero que permita en el futuro cumplir con un propósito específico y contar con la solvencia necesaria para subsanar eventos no deseados”, citado por (Sumari, 2016, p. 36). Desde el punto de vista de la Superintendencia de banca e instituciones financieras (2013), “el ahorro se reserva para necesidades futuras, a través de algún sistema provisto por una institución autorizada por la ley para captar dinero del público, pudiendo ser una cuenta o tarjeta de ahorros, un depósito a plazo o una cuenta de ahorro previsional voluntario, en caso de quienes trabajen” (Sumari, 2016, p. 37).

**Tabla 4**  
*Consejos para ahorrar. Ahorro exitoso – Diario Gestión Perú*

Consejos para ahorrar	
1	<p>Establecer metas</p> <p>Para poder hacer un ahorro adecuado primeramente se debe determinar metas y para que se va ahorrar.</p>
2	<p>Precisar la cuota de ahorro</p> <p>Para poder precisar cuánto se ahorrará se debe considerar los gastos básicos que se realizarán, esto considerando los ingresos sean semanales o quincenales.</p>
3	<p>Impida las compras por impulso</p> <p>Tener en consideración lo que compras su utilidad, de manera que la conciencia de tomar es ahorrar y no comprar cosas por emoción</p>
4	<p>Elija la cuenta de depósito que se adapte mejor a sus necesidades</p> <p>Es importante considerar la forma como deseas ahorrar, esto teniendo en cuenta las demandas o necesidades y el ingreso que se tiene.</p>
5	<p>Ahorre en una cuenta diferente a la que usa para consumos diario</p> <p>Hacer un control respectivo sobre los que gastas es una manera de ser conscientes para poder ahorrar, de manera que el destino de un dinero a una cosa es teniendo en cuenta el razonamiento</p>

*Nota.* Diario Gestión (2015) Perú.



### 3.2.1.4.3 Productos financieros

Camín, (2013), sobre el producto financiero menciona:

Que es la actividad que realiza una persona cuando está en proceso de transacción de dinero siempre considerando los intereses que perciben este monto. Generalmente el producto financiero es alusivo a las cuentas bancarias que poseen las personas o las entidades tómalos depósitos bancarios que realizan los clientes durante un determinado tiempo, pero teniendo en cuenta el interés que pueda percibir este monto, el crédito que haya obtenido la persona de una entidad bancaria lo que genera obligación para devolver esta cantidad en tiempos establecidos siempre teniendo en cuenta las condiciones que se han fijado. También se dice que el producto financiero está considerado como los servicios que brindan las entidades financieras a los clientes y a las empresas como siempre con el propósito de poner a su disposición los fondos económicos para poder cumplir de manera pertinente las actividades que realizan la organización.

Cuando se trata de los productos financieros que brindan las entidades bancarias es esencial tener en cuenta el acceso que se tiene los mismos, la información que se tiene sobre los productos financieros que la entidad ofrece, el nivel de conocimiento de las personas sobre estos productos como las cómo se tienen que firmar los contratos cuando se realiza una compra, crecimiento de los bonos financieros de parte de la entidad y los fondos de inversión con que cuenta las entidades correspondientes. Acceso a los productos financieros. Por otro lado, Camín (2011), también considera que constituye la transacción de dinero que se realiza, pero a cambio de eso las instituciones tienen que recurrir a la percepción de interés fijados según el monto que adquirido y el tiempo. En esa misma línea, las financieras ofrecen los siguientes productos que a continuación se desarrolla.

- a) **Cuentas bancarias.** está referido a los depósitos de dinero que la personas realizan, estos depósitos son de diversos tipos o modalidades, como las cuentas corrientes, ahorro, vivienda y joven. Es por estos, montos que perciben un interés según sea el tipo de modalidad y además está a disposición.
- b) **Depósitos bancarios.** Los depósitos tienen que ver con la custodia de un cierto monto de dinero, esto considerando el tiempo que será fijado, es de allí que obtendrá el cliente un beneficio al terminar el plazo.
- c) **Crédito.** El cliente recibe una cantidad de dinero por parte del banco, con la obligación de devolverlo en un plazo determinado y con unas condiciones fijadas de antemano. Citado por (Sumari, 2016, p.p. 53-54).

Además, se puede decir, que no son los únicos productos que ofrecen las entidades financieras, por lo que es necesario mencionar que también podemos encontrar las hipotecas, tarjetas de débitos o créditos, pensiones, inversiones. Entonces el producto financiero, es un servicio que ofrece las entidades financieras, con la finalidad de satisfacer las necesidades de lograr fondos de las personas, negocios, empresas a través de la financiación.

### 3.2.1.5 Teoría del Conocimiento y Teoría Financiera.

Según el Racionalismo, Empirismo y Teoría Financiera, la Teoría Financiera se caracteriza por el uso de modelos con un grado alto de abstracción e idealismo. En este enfoque predomina el uso de las matemáticas en sus diferentes métodos; así cada modelo de la Teoría Financiera tiene su propio método matemático. Cálculo Diferencial e Integral, Cálculo Diferencial Estocástico, Análisis Multivariable, Análisis Econométrico, Optimización, Programación Dinámica, son algunas de las materias que están detrás de algunos modelos. Con esta

lógica se podría esperar nuevos modelos usando otras técnicas matemáticas aún no exploradas en la Teoría Financiera.

Considerando el punto de vista del racionalismo, empirismo. La teoría financiera se fundamenta se en el alto grado de idealismo y abstracción. Además, en la teoría financiera existe un predominio de las matemáticas que está especificado con su propio método que puede comprender los cálculos de integrales o diferenciales; los análisis econométricos o multivariantes; la programación dinámica y optimización, son los métodos que hoy en día permite comprender y manejar mejor una economía.

Sin embargo, el racionalismo se sostiene en la razón de las causas del conjunto de experiencias que parte de la necesidad lógica cuyo valor es universal. En tal sentido se puede afirmar que un fenómeno se presenta como es, y no existe otra forma, de tal manera que siempre será así y todas partes. Pero, el idealismo, hace su origen en el pensamiento, ya que es allí donde se genera una idea. En tal sentido, la teoría financiera es el cumulo de las experiencias vividas, que se pueden comprobar a través de estadísticas econométricas. Aunque, entre el racionalismo y empirismo hay métodos de apriorismo y el intelectualismo.

En resumen, existen un conjunto de teorías financieras, que explicar el fenómeno de la generación del valor de los activos financieros, en ese sentido los conocimientos financieros en la actualidad se convierten en una necesidad social, donde cada ciudadano debe saber manejar sus finanzas, no solo de aquellos que están en el mundo de los negocios sino fundamentalmente la sociedad en general.

### **3.2.1.6 Conocimiento Financiero**

“El conocimiento financiero consiste en la capacidad que tienen las personas en adquirir y comprender los aspectos financieros de su vida” (Domínguez Martínez, 2013, p. 6). Entonces para ello debe comprender tres aspectos que son claves, según (Comisión Europea, 2007) estos son: a) es importante contar con los conocimientos y así comprender





mejor acerca de las finanzas; b) teniendo los conocimientos es importante utilizarlos en beneficio propio, de la manera que se convierta en nuestra capacidad u competencia; y c) poner en práctica nuestros conocimientos significa que se debe ejercer con mucha responsabilidad cada decisión y así la gestión sea excelente con respecto a las finanzas personales.

Las personas con conocimientos tienen ciertos comportamientos que se adoptan desde el cúmulo de información que ellos requieren, para tomar sus decisiones, es de allí, que se convierte en una habilidad de tener una posición favorable donde los pensamientos, sentimientos y actitudes permiten manejar y responder mejores situaciones que tiene que ver con las finanzas personales.

Desde la posición, de (Sebstad et al., 2006, p. 10) que, “en el primer nivel, consideramos la relación entre la capacitación en educación financiera implementada y los cambios en los conocimientos, habilidades y actitudes. Esto permitirá evaluar la eficacia de las actividades educativas y sugerir las mejoras necesarias”.

Según indica (Europeo, 2011, p. 7) “Por educación financiera se entiende aquel proceso por el cual los consumidores mejoran la comprensión de los productos financieros y adquieren un mayor conocimiento de los riesgos financieros y de las oportunidades del mercado, adoptando las decisiones económicas con una información adecuada”.

#### **3.2.1.6.1 Información**

Contar con la información necesaria, es accionar, actuar con los conocimientos necesarios en la toma de decisiones. Es por ello la necesidad de transferir desde las instituciones universitarias, institutos, colegios y escuelas. Esto con la finalidad que las personas aprendan a gestionar sus recursos económicos, con mucha responsabilidad y compromiso; es por ello que una razón fundamental que nuestra sociedad esté

preparado para enfrentar situaciones difíciles o también por enfrentar a las oportunidades que dicha sociedad nos brinda.

Adema, hoy en día, nuestra población es netamente joven, estando expuestos a ser los posibles clientes potenciales de las entidades financieras, es de allí que deben conocer y así manejen los productos y servicios que ofrecen las organizaciones financieras, entonces estos jóvenes deben aprender sobre las funciones de los instrumentos de estos producto y servicios.

Hacer que los jóvenes universitarios estén capacitados en las finanzas personales, se podrá concientizar el uso adecuado de sus recursos que impulsa de cierta manera las decisiones acertadas, lo que asegura medidas que no afecten su bienestar económicamente. Es desde allí la importancia principal de enfocar la educación financiera en todas las etapas que el ser humano se encuentra desde los niños, jóvenes y adultos. Y no solo se enfoquen en estudiantes que estudian las carreras afines.

Según refiere la Superintendencia de Banca y Seguros (2017) “Se integrará la educación económica y financiera en las universidades e institutos técnicos a fin que los estudiantes administren su dinero de manera adecuada, desarrollen una visión de largo plazo y reconozcan los riesgos y oportunidades asociados a los productos y servicios financieros a los que están expuestos” (p. 30)

- a) **Hábitos de Compra.** Según Huchin (2011), Colombia, “los hábitos de compra son rutinas de los individuos basadas en la lógica y el razonamiento para llevar a cabo el proceso de decisión al adquirir o usar bienes y servicios básicos”, citado por (Sumari, 2016, p. 42). Para Martínez (2013), “el comportamiento del comprador varía con

respecto a los lugares de compra, desplazamientos, tipos de lugares visitados, con una frecuencia de compra, momento de la compra y clases de productos adquiridos, así como las razones de elección y las actitudes y opiniones que suele tener sobre los establecimientos comerciales”, citado por (Sumari, 2016, p. 43). Por tanto, considerando dichas definiciones, el hábito de compra tiene que ver las rutinas comportamentales hacia la inclinación de un bien o servicio, este puede tener una preferencia o puede ser persuadido de distintas formas, en el cual pueda influir para su adquisición.

- b) **Proceso de Compra.** Cuando se hace referencia sobre el proceso de compra, significa que existe un conjunto de etapas o fases que un cliente experimenta para poder satisfacer sus necesidades. Pero al mismo tiempo una persona no necesariamente puede comprar por necesidad, sino que en ese contexto este puede experimentar emociones, sentimientos que conllevar a la elección de un bien o servicio por el cual debe transarse. Y que mejor sería, si un cliente tenga los conocimientos apropiados para decidir y elegir sin que estos repercutan en su economía y la vez estén conscientes de ello. Según Rodríguez (2014) en su artículo “Hábito de compra, algo interesante es saber por qué la gente compra”, citado por (Sumari, 2016, p. 43). Es de allí, por detallar las etapas que las personas pasan para poder concretar una determinada elección que este adquiere y así entender el comportamiento del individuo antes de la compra y después de la compra.
- c) **Capacidad Adquisitiva.** Las personas generalmente muestran un patrón que de acuerdo a los contextos y circunstancias tiende a variar, esto puede deberse al ingreso, las costumbres que tiene, lo niveles culturales y

sociales. En ese sentido, la capacidad adquisitiva esta sostenido desde dos enfoques: en el cual, el primero está referido la constancia del consumo del bien o servicio sin importar la variación del precio, y el segundo, tiene que ver con la satisfacción, eso quiere indicar que es importante mantener la utilidad del bien o servicio. Teniendo en cuenta, a Ocrospoma (2011) la capacidad adquisitiva, tiene que ver con la medición de la cantidad de servicios o bienes que adquirió una persona, esto a cambio de un dinero producto de la ocupación, es decir las recompensas por la labor que este hace. (Sumari, 2016, p. 46).

#### **d) Motivos y hábitos de compra**

- i. **Comportamiento del consumidor:** Es importante conocer la posición de los consumidores desde el punto de vista de sus actitudes. Por ello, Rosales, et al. (2014), señala que el consumir es un individuo que hace uso de los bienes o servicios, es de allí que su comportamiento, tenga una necesidad y así se reflejen en la decisión de adquisición, por lo tanto, según este autor, existen una serie de cuestiones que se deben plantear para estudiar al consumidor: ¿Qué compra?, ¿Quién compra?, ¿Por qué compra?, ¿Cómo lo compra?, ¿Cuándo compra?, ¿Dónde compra?, ¿Cómo lo utiliza?, citado por (Sumari, 2016, p. 47). Entonces, este tipo de preguntas, ayuda las personas tener mayor cabalidad en las decisiones que tome el cual está definido en el comportamiento que refleja las actitudes que el consumidor toma la decisión de manera consciente.
- ii. **Motivación del Consumidor.** La motivación del consumidor, está referido al motor o impulso como se quiere llamar, pero esto relacionado a las compras de

bienes o servicio, si una persona se siente altamente impulsada, este estará activamente en satisfacer sus necesidades, considerando la capacidad de compra.

- iii. **Aprendizaje del Consumidor.** as personas para poder adquirir conocimientos sufrieron un conjunto de experiencias sean estas buenas o malas, el cual tiene una influencia en las actitudes a la hora de comprar un bien o servicio.
- iv. **Personalidad del Consumidor.** La personalidad es un rasgo que caracteriza al individuo el cual está reflejado en las respuestas conductuales, es desde allí que se inicia para incitar su estudio comportamental y así explicar cómo estos se presentan a la hora de decisión en cuanto a las compras.
- v. **Percepciones del Consumidor.** Se entiende que la percepción del consumidor, es la manera de relacionar los sentidos y el cual se tomara forma para poder influir en el comportamiento con respecto a las compras de los bienes y servicios. Por tanto, según estudios las decisiones influyen en la percepción que estos tienen acerca de los bienes y servicios, es por ello que la mercadotecnia es considerada en las campañas donde se diseña un determinado producto o marca.

### 3.2.2 Emprendimiento

Hablamos de emprendimiento a la condición y capacidad en la cual adopta cierta persona con fines de realizar un nuevo proyecto mediante ideas y sobre todo oportunidades. Este concepto de emprendimiento es una expresión bastante utilizada en el campo empresarial, además que está vinculado a la creación de nuevas empresas, productos, así como la innovación de estos.

El emprendedor es aquella persona que detecta oportunidades tiene olfato de negocio y creación de empresa, por tanto, dichos individuos tienen las capacidades, donde se aprovechan oportunidades, cuando se habla de los emprendimientos como la acción de empezar algo nuevo se habla con precisión de los emprendedores sus características, cualidades y el contexto en que surgen sus emprendimientos.

En ese sentido, el proceso de una persona emprendedora está constituida por tres aspectos fundamentales que son el proyecto, capital y el emprendedor.

De acuerdo a Schumpeter y McClelland son autores quienes de cualquier manera a ha hecho una definición sobre el concepto de emprendedor, así como un ejemplo, Cantillon (1755) fue quien pudo considerar por primera vez el término de entrepreneur y definir la función en el sistema económico), en esa misma línea, estos personajes nos han dejado aspectos fundamentales que se pueden aplicar en nuestra sociedad hoy en día, tomando desde los aspectos psicológicos del emprendedor, de las tal manera que sus recursos e ideas deben tener los emprendedores y para ello es importante su desarrollo en sus proyectos, donde alcancen sus éxitos.

“Cualquier intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas”, es considera como un emprendimiento, este puede ser llevado de manera individual, o en equipo. Reynolds et al., (2005: 223) citado por (Serida et al., 2015, p. 18).

El emprendimiento tiene su origen, el cual comprende la necesidad u oportunidad, es desde aquí una persona pueda alcanzar su desarrollo individual, a pesar que pueda acumular experiencias como los fracasos, aunque muchos emprendedores tienen un espíritu emprendedor, sin ser excusas el capital, las circunstancias y el entorno.

De acuerdo, a Baptista en inicios del siglo XIX, supo estipular la palabra entrepreneur, de tal manera que lo definió como al individuo que tiene la capacidad de dirigir una empresa, haciendo que el capital y trabajo sean medios para poder alcanzar sus objetivos, y así hacer que la idea este plasmado el producto o servicio del mercado. Por otro lado, el emprendedor es “el empresario

está expuesto a todos los riesgos mientras se aprovecha de todo lo que pueda serle favorable” (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 12).

En ese entender se puede afirmar que el emprendedor es aquella persona es aquella persona que tiene la capacidad de detectar oportunidades en el mercado, dando un valor a las cosas y considerando la situaciones internas y externas, entonces si esta persona pone en acción esa idea tiene la posibilidad de alcanzar y concretar con éxito sus aspiraciones.

McClelland nos plantea que los emprendimientos tienen su origen en las necesidades, los cuales impulsan al emprendedor a generar un proyecto de negocio, que satisface al a realización de la persona, estas necesidades son logro, afiliación y poder. Que a través de estos el de ser humano se siente motivado el cual se entiende “como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos de la empresa, por ejemplo, y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado” (McClelland, D. y Clarence, D., 2003, p. 95).

El emprendedor no pone excusas para accionar una idea de negocio, él no se preocupa por el capital o financiamiento, tampoco no necesita una posición social o economía con privilegios, para impulsar y así mantenerse motivado.

### **2.2.2.1 Emprendimientos por Necesidad**

Los emprendimientos surgen por dos causas fundamentales, uno de ellos tiene origen por las causas de la necesidad misma que las personas están pasando, es de allí que surge la idea de poner en marcha cualquier actividad y así se convierta en su sustento, al menos para que cubra sus necesidades básicas. Por el otro lado, existen negocios que surgieron por las oportunidades que ofrecía el mercado, es allí donde el emprendedor tuvo la capacidad de ver las necesidades de bienes o servicios y nacen su emprendimiento.



Según manifiesta (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 17) según estadísticas, existen negocios u organizaciones empresariales que han emergido por la crisis económicas y sociales, esto por ser la única alternativa de sobrevivir individualmente o familiar, es riesgo que estas personas o familias es que fácilmente son desplazados del mercado, ya que no cuentas con los conocimientos necesarios y por el limitada redes de apoyo de allí su denominación “emprendedores por necesidad”, su emprendimiento solo es para sobrevivir.

### **2.2.2.2 Emprendimiento por oportunidad**

Como señala el Ministerio de Desarrollo Económico (2013) “los emprendedores por oportunidad, son aquellos que emprenden porque han detectado un área de vacancia en el mercado que ellos creen poder cubrir y capitalizar” (p. 17).

También Ministerio de Desarrollo Económico (2013), indica que el emprendedor por oportunidad es aquella persona que tiene las habilidades de detectar áreas con vacancia, en el cual pueden crear, cubrir y capitalizarlo. Esto generalmente se da por la buena observación y por circunstancias aleatorias.

En ese sentido, los emprendedores por oportunidad en su gran mayoría tienen instrucción desde secundaria, técnico o universitaria, es de allí que tiene una red solidad de contactos que provienen desde los estudios que tuvo, cuyo apoyo de la familia es incondicional, ya ellos son los que alientan en llevar cabo dicho proyecto. (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 17)

#### **2.2.2.2.1 Las oportunidades y el Mercado**

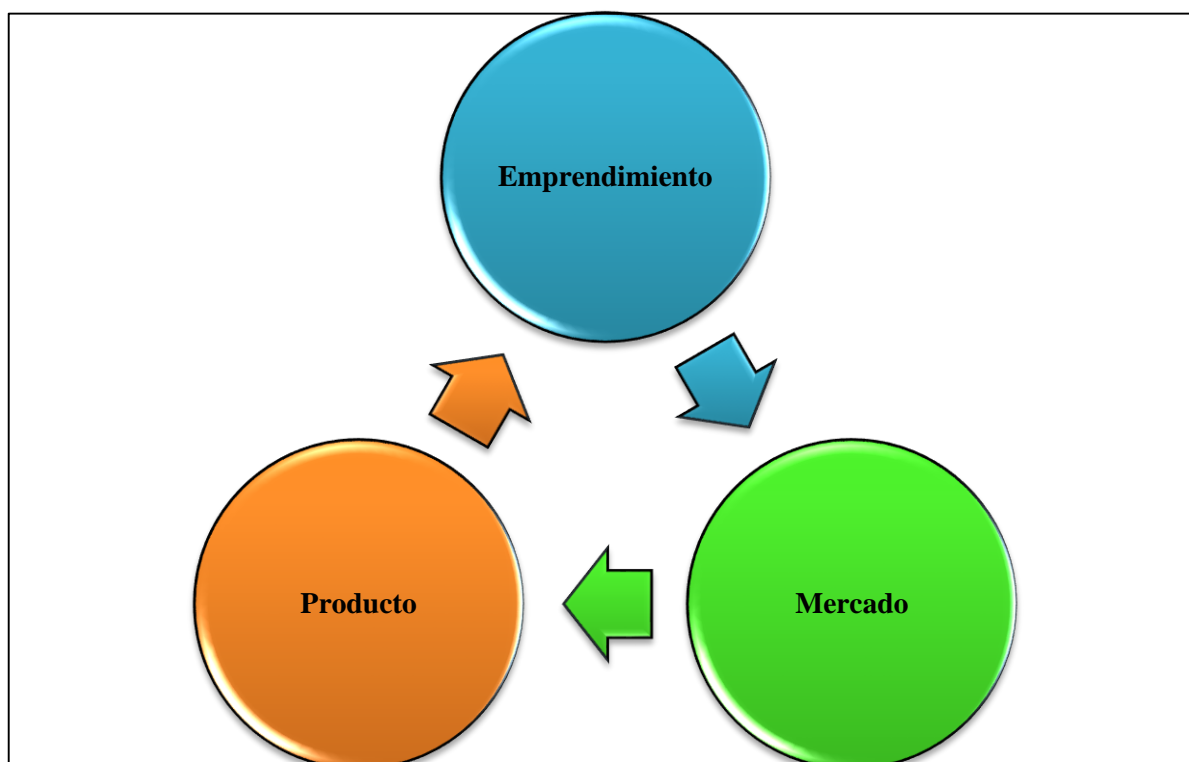
El mercado es un escenario donde se puede apreciar un conjunto de bienes y servicios, es allí donde se puede observar el movimiento que es provocada por la demanda y la oferta. Un emprendedor que tiene una buena capacidad de detección de oportunidad, puede fácilmente ver las



necesidades de las personas, ay que la oferta que se ofrecen puedan tener deficiencias, o son ofrecidas en malas condiciones, o existe demandas mal abastecida o quizás no existe ese producto o servicio. Entonces el mercado es la puerta para generar ideas que se pueden hacer realidad y así se coloca en el mercado, para ofrecer a los individuos.

(Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 20) sostiene que esta teoría plantea se puede deducir que el producto, mercado y oportunidad son parte de una tríada indivisible a la hora de pensar un emprendimiento. Por tanto, emprender por oportunidad hace que los servicios y productos sean únicos o estos se diferencian de otros, de tal manera que en el mercado fácilmente puede ganar una posición en el mercado y así crecer, consolidarse hasta alcanzar su consolidación, a pesar que tengan deficiencias para financiarlo los emprendedores asumen responsabilidad.

**Figura 1.**  
*La Triada Invisible en los Emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia, A partir de (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013).

Cuando se habla de emprendimientos sean estas por oportunidades de mercado o necesidad está inmersa en todo ese proceso los recursos con que se llevan adelante los emprendimientos, además existen varias fuentes donde se pueden obtener los recursos necesarios para el desarrollo de los emprendimientos.

### 2.2.2.3 Competencias emprendedoras

Según el (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 25) “las competencias emprendedoras son un activo excluyente para lograr un emprendimiento exitoso. Podrá haber muy buenos planes de negocios, ideas, u oportunidades detectadas, pero si no hay buenos emprendedores, es decir alguien con la capacidad para plasmarlas y llevarlas a la práctica, muy probablemente no vayamos a tener un emprendimiento con futuro”.

Las competencias emprendedoras son las capacidades que posee un buen líder o un buen emprendedor, quiere decir que debe tener el valor de arriesgar, la firmeza y la convicción de logra sus propósitos. Para el (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 25) “Hay tres grupos de competencias emprendedoras: las vinculadas a los logros, las que corresponden al compromiso y las referidas al liderazgo”.

#### 2.2.2.3.1 Competencias referidas a los logros

- a) **Búsqueda de oportunidades.** Es una cualidad que le distingue de otras personas, es de allí que este tendrá una mejor opción de aprovechar las oportunidades que el mercado le ofrece.
  
- b) **Perseverancia.** Es una competencia esencial que todo emprendedor tiene, ya que, se sabe que el emprendimiento es un proceso que fácilmente no se puede llegar al éxito, sino que consiste en un arduo trabajo, que llena aspectos positivos y negativos en su

puesta en marcha. Es de allí, la importancia de la perseverancia de los objetivos trazados y la superación si es el caso de un fracaso donde permite que corrija errores que se cometieron, esto con voluntad.

- c) **Demanda de calidad.** Las personas que quieren satisfacer sus necesidades hoy en día son muy exigentes por ello buscan calidad de los bienes o servicios que ellos demandan. Por ello, demandar calidad requiere de un conjunto de atributos que hace que sean únicos y supere las expectativas del cliente.
- d) **Toma de riesgos de forma calculada.** Si un emprendedor no tiene esta capacidad, posiblemente no sea considerado como tal. Ya que una persona que arriesga calculadamente será quienes anticipan situaciones y circunstancias desfavorables que conlleve al fracaso, de allí que el emprendedor tenga esta competencia.
- e) **Tolerancia a la incertidumbre.** Todo emprendedor saber manejar la incertidumbre, de allí es que es tolerante para superarlo, el emprendedor sabe cuándo actuar, todo en beneficio propio.

#### 2.2.2.3.2 Competencias Vinculadas a los Compromisos

- a) **Fijación de objetivos.** Tener una dirección nos lleva donde queremos llegar, por ello su importancia en el emprendimiento, como compromiso del emprendedor mismo.
- b) **Cumplimientos de los compromisos.** Cumplir con los compromisos es establecer un vínculo personal de sí mismo, y también con otros actores directos que tiene que ver con el emprendimiento (socio, proveedor,

inversionista, etc.), estos deben ser claros, concretos y exigentes.

- c) **Búsqueda de información.** Todo emprendedor debe manejar esta competencia, es de aquí, que puede definir mejor sus decisiones y especialmente si se trata de emprender un negocio.
- d) **Búsqueda de recursos.** Cuando se emprende de tiene responsabilidades como alimentar al emprendimiento con un conjunto de recursos, el cual es una característica fundamental del emprendedor.
- e) **Planificación y seguimiento.** Es referido a que si se usa es una herramienta fundamental, que nos ayuda alinear las acciones y tareas. Estos pueden ser medidos y pueden ser establecidos en metas del emprendimiento la cual se quiere incursionar.

#### 2.2.2.3.3 Competencias Vinculadas al Liderazgo

- a) **Construcción de redes.** Todo emprendedor tiene la cualidad de establecer un conjunto de redes. Y si no se consigue posiblemente este no pueda alcanzar su consolidación.
- b) **Capacidad de persuasión.** La característica de las personas emprendedoras es la persuasión, esto porque existe un proceso donde debe tomar las decisiones considerando una unidad y cohesión de su equipo de trabajo.
- c) **Capacidad de trabajo en equipo.** Todo emprendedor hace que su emprendimiento este conformado por un conjunto de colaboradores que tengan una sola visión,

es por ello, que se puede trabajar en equipo, por lo tanto, el emprendedor debe asumir el papel de líder.

- d) **Capacidad de solucionar problemas.** Esta capacidad permite al emprendedor otorgarle confianza y así desarrollar su capacidad de análisis, es de allí, que se genera las oportunidades.
- e) **Capacidad de negociación.** La importancia de esta capacidad recae debido a que todo emprendedor, debe tratar con proveedores, clientes, socios y empleados.
- f) **Iniciativa.** Cualidad fundamental de proactividad propio de una persona emprendedora, gracias a esta cualidad el emprendedor conseguirá todos los recursos necesarios y tendrá mayor posibilidad de crecimiento.
- g) **Independencia de criterio y autoconfianza.** Todo emprendedor se caracteriza por buscar siempre su independencia, apuesta por tener su propio negocio u organización empresarial, se caracteriza por ser innovador, tolerante y se arriesga. Es de allí la autoconfianza en la toma de decisiones, si se trata del bienestar de su emprendimiento. Para los emprendedores la definición es sumamente atinada. Sin una fuerte valoración de sí mismo, y autoconfianza, será muy difícil para el emprendedor vencer las barreras del escepticismo frente al producto o servicio innovador, o tolerar las consecuencias de los traspis que siempre se va a presentar.

#### 2.2.2.4 Necesidad

Las necesidades son inherentes al ser humano, es así que las personas necesitamos principalmente de alimentación, vestimenta y vivienda, en la medida que los miembros de una familia es grande las necesidades



son mayores y los recursos como el dinero es escaso, las necesidades están presentes más aun en una sociedad donde las oportunidades de obtener recursos es escasa o limitada, estas necesidades en la gran mayoría de personas ha hecho que les lleve a iniciar sus propias actividades económicas como un medio para obtener los recursos que necesita para subsistir.

Ministerio de Desarrollo Económico (2013), “los emprendimientos por necesidad suelen requerir de un importante apoyo por parte del Estado, ya que además de herramientas técnicas y recursos, estos emprendedores necesitan de una cierta contención social, y una mayor ayuda para acceder a los mercados de consumo que la del resto de los emprendimientos” (p. 17).

En la actualidad muchos de los emprendimientos que surgieron por necesidad reciben perciben del apoyo de la entidad estatal, con objetivos que estos emprendedores tengan asesorías en cuanto la saber gestionar o administrar sus recursos, que le permitan consolidar su negocio, ya que, desde allí, ellos pueden generar empleos.

#### **2.2.2.4.1 Desempleo**

El desempleo es una característica social donde las personas que no tienen acceso a un puesto de ocupación laboral se encuentran sin un medio de ingresos para subsistir.

#### **2.2.2.4.2 El Entorno Familiar**

Tener apoyo desde el seno familiar significa un logro fundamental para un emprendedor, y muy reconfortante si se trata de un joven emprendedor, que pone en acción un determinado negocio. Según Fondo Social Europeo (2013) es importante tener información acerca de: a) apoyo familiar en la iniciativa empresarial, b) apoyo con el financiamiento por parte de sus miembros de su familia, y c) dicho apoyo no es necesario o quizás el emprendedor cuentas con las potencialidades emprendedoras. (p. 16). Considerando estos

aspectos que son fundamentales se puede concluir de manera positiva o negativa para poder determinar que si el ecosistema del emprendedor es favorable al menos con el apoyo de su entorno. Para poder diagnosticar de manera verídica dichas características de necesario que un asesor intervenga, donde gane confianza y pueda obtener dichos datos.

- a) **Situación Personal.** Un emprendedor cuenta con cualidad, habilidades y destrezas, aunque también existe emprendedores, que conocen bien su producto o servicios, y tiene dificultades en gestionar o administra sus recursos de manera eficiente. Requiriendo así el acompañamiento, asesoramiento, de un experto. Según Fondo Social Europeo (2013) un emprendedor “no tiene que ser un experto contable a la vez que un gran ingeniero o un buen abogado y un experimentado psicólogo, pasando por ser un excelente administrativo o un reputado telefonista”. (p. 18)

#### 2.2.2.4.3 Auto empleo

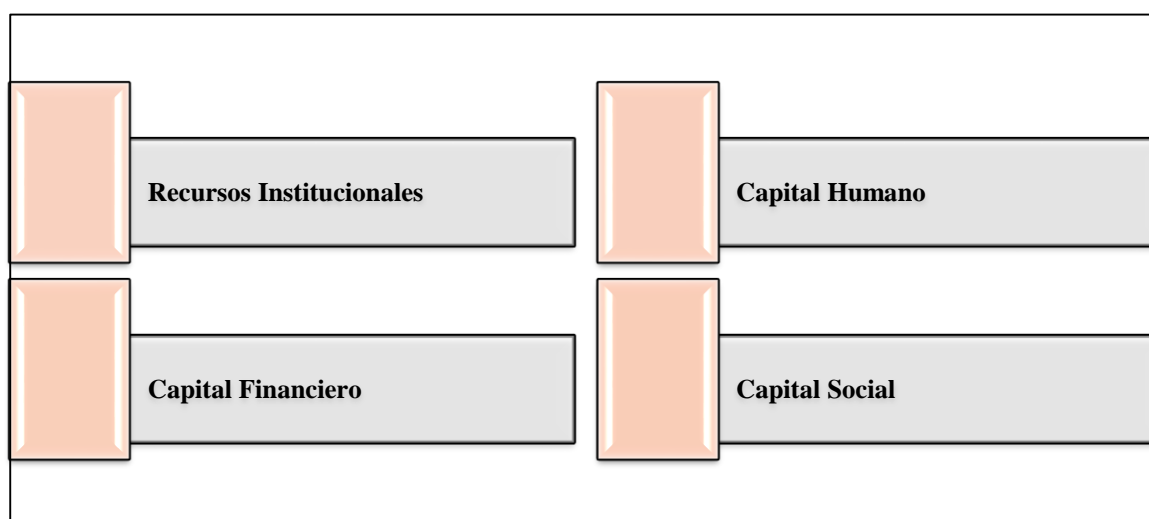
El auto empleo consisten en la generación de la propia ocupación de la persona, muchos emprendimientos surgen de las escasas oportunidades de trabajo, es así que en el Perú los grandes emprendimientos surgieron de la interacción de personas que requerían ocupar su tiempo, habilidades, conocimientos y experiencias, razón por el cual se inician en sus propios negocios, en su gran mayoría los jóvenes son los más expuestos a estar desempleados. Según Jaramillo y Parodi (2003) sostiene que “El autoempleo resulta particularmente importante dadas las dificultades de inserción laboral de los jóvenes, los jóvenes tienen mayor probabilidad de estar desempleado: sus tasas casi duplican el promedio” (p. 15)

#### 2.2.2.4.4 Recursos

Como se sabe los recursos son un conjunto de elementos que se deben interrelacionar en el emprendimiento, estos pueden estar compuestos por los recursos humanos, lo económico, los insumos, y algunos de cualquier manera intervienen en la realización de poner en marcha una empresa. Entonces es oportuno que el emprendedor tenga la capacidad de moverse y así optimizar esos recursos de tal manera que se reflejara en el éxito empresarial. Según Ministerio de Desarrollo Económico (2013) “existen cuatro fuentes de recursos fundamentales, que nos van a ser de gran ayuda en las primeras etapas de vida de nuestro proyecto”. (p. 15)

**Figura 2**

*Fuentes de Recursos para llevar adelante los Emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia, a Partir de (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013).

- a) **Capital institucional.** El capital institucional para los emprendedores está constituido por las organizaciones públicas, privadas y ONG, quienes se especializan en apoyar a los emprendedores con programas dirigidos al emprendimiento. Según manifiesta (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 22) “Las instituciones del “ecosistema emprendedor” acercan cada vez más redes, asistencia técnica, capacitación y contención. Acercarse a estas instituciones permite a los emprendedores hacerse



de forma más o menos rápida de una fuente de recursos intangibles, que aportan conocimiento y redes”. Asimismo, trabajar con las instituciones que apoyan a los emprendedores, aquellas que puede aportar fuentes de conocimientos para generar valor de la idea que se pretende desarrollar. De esta manera indica el (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 22) “de manera complementaria, muchos gobiernos tienen sus agencias o programas de apoyo a emprendedores que son implementados de forma directa hacia éstos, o bien lo hacen a través de otras instituciones especializadas”.

- b) **Capital Humano.** Para desarrollar un proyecto de negocio es importante contar con capital humano calificado y comprometido, es una tarea de estricta responsabilidad del emprendedor, el (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 22) sostiene que “el equipo de personas que constituyen nuestro emprendimiento es uno de los recursos más importantes y un factor competitivo crucial”. La búsqueda, selección y retención de recursos humanos es una materia compleja para quienes no cuentan con grandes incentivos económicos para ello. Es por eso que la visión de quien lidera el proyecto, su convicción y cierta flexibilidad que puede incluir la creación de desafíos, comisiones, y hasta alguna participación futura en la propiedad de la empresa, son claves para sumar a gente comprometida y capaz (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 22-23).
- c) **Capital Financiero.** La búsqueda de financiamiento para desarrollar un proyecto debe realizarse desde el capital inicial, el desarrollo de prototipos, la adquisición de los equipos necesarios, local, insumos, capital de trabajo, etc., según (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 23) existen estadísticas que indican que la principal fuente de

financiamiento inicial para un nuevo emprendimiento proviene de familiares y amigos. Las fuentes principales para el financiamiento inicial de un negocio son definidas como la regla de las 3F: Family, Friends and Fools, que en castellano significa familiares, amigos y tontos. En rigor, al decir tontos se refiere a ingenuos, es decir aportantes de capital que no exigen ni se informan demasiado para apostar por un proyecto. Para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento existen varias fuentes a las que el emprendedor puede acudir con la finalidad de obtener un capital inicial, es así que están las instituciones financieras en sus diferentes categorías a las cuales se puede acudir a solicitar un préstamo.

- d) **Capital Social.** Cuando se habla de capital social, nos referimos al grado de ingresos o capacidad adquisitiva con que cuenta un determinado grupo humano y al uso de las oportunidades que cada uno de los individuos que lo componen hacen de ello. Cuanto mayor sea el grado de colaboración social, mayor probabilidad habrá de que las oportunidades no se desperdicien o pierdan. Según indica (Ministerio de Desarrollo Económico, 2013, p. 24) “Existen tres fuentes principales que contribuyen a incrementar el capital social de un grupo: la confianza mutua, las normas efectivas y las redes. En equipos donde se promueve la confianza, las reglas están claras y hay fuertes vinculaciones con redes institucionales o con personas clave para el crecimiento del emprendimiento, la posibilidad.

#### 2.2.2.5 Oportunidades

Acosta, (2017), sobre la oportunidades que se deben que se presentan en un emprendedor de negocios, manifiesta lo siguiente:



Un buen emprendedor siempre debe pensar primero en cómo se debe satisfacer las necesidades reales existentes en el mercado de productos o servicios, esto quiere decir que se debe saber detectar las insatisfacciones en el público y de esta forma dar en el blanco con una idea de negocio que resultará muy exitosa. (p. 14)

Por otro lado, Javes, (2017), sobre las oportunidades de un emprendedor y los retos que tiene que enfrentar, manifiesta los siguiente:

La falta de acceso a fuentes de financiamiento por parte de entidades públicas o privadas, la elaboración de un Plan de Negocios y disponibilidad de tiempo para organizar los estudios con el trabajo, constituyen retos que tienen que enfrentar los emprendedores universitarios. Para este efecto, lo más importante es la habilidad que debe poseer el estudiante respecto a saber identificar el modelo de negocio que quiere emprender a nivel de empresa o de grupo social sin fines de lucro o con fines de lucro, lo que debe conducir a buscar inversionistas. (p. 33)

Actualmente existen muchos universitarios que se presentan a distintos programas que promueven el emprendimiento de negocios en diferentes líneas de producción de bienes o servicios, sin embargo, en muchos casos el estado o algunas autoridades regionales o locales no toman en cuenta estas iniciativas, generando desaire y desmotivación en cada uno de ellos.

Javes, manifiesta que, si se incentiva el emprendimiento desde la época universitaria, brindándoles oportunidades, se tendría jóvenes que generen productos o servicios, analizando soluciones a problemas sociales, es decir, serían una fuente de avance científico, tecnológico y de desarrollo para el país. “Todos debemos aportar, desde nuestra perspectiva de formadores, empresas o instituciones, para que la generación de nuevos negocios prospere y represente un movimiento económico en el Perú”.

Las oportunidades para emprender, deben mostrar características especiales, por ejemplo, saber identificar nuevos negocios, tener experiencia en el negocio, saber emprender a través de las herramientas digitales, tener conocimiento de la existencia de diversos mercados y conocer sobre el marketing de negocios.

#### 2.2.2.6 Necesidades

Vallempresa, (2018), en su artículo sobre las necesidades que muestran las personas cuando tienen que emprender en algún negocio, precisa lo siguiente:

Cuando una persona que emprende, decide comenzar un proyecto empresarial, siempre recorre un camino que se encuentra rodeado de riesgos e incertidumbre. En este camino, es tan natural que la persona que inicia el emprendimiento se enfrente a diferentes obstáculos, retos, problemas y tenga una serie de necesidades que en muchos casos le conlleve a renunciar, pero los más fuerte está en las personas que demuestran mucha capacidad para enfrentar esos retos y lograr todos los objetivos que se han previstos. (p. 56)

En todo mercado dinámico un emprendedor, siempre necesita servicios que se adecúen a sus características, le permita desarrollarse empresarialmente y para esto es importante tener que rodearse con personas que demuestren profesionalismo, que comprendan las tareas que se tienen que realizar y conozcan las funciones que se deben cumplir para dar una respuesta aceptable.

Una persona emprendedora necesita mantenerse conectado sin necesidad de permanecer en un espacio físico fijo. Necesita salir a ver a sus clientes, proveedores, viajar, acudir a eventos, pero siempre pudiendo tener acceso a sus datos y conocer en tiempo real qué ocurre en su negocio.



En muchos casos una persona tiene necesidades de emprender cuando se muestra desempleado, cuando se auto emplee o cuando ha realizado un reconocimiento de las necesidades de los clientes.

Cada una de estas características hacen que los emprendedores se conduzcan correctamente para lograr los objetivos y metas de atención consideradas en una planificación estratégica.

### 3.3 Marco conceptual

- a) **Activo.** En contabilidad se designa así al total de patrimonios de que dispone la empresa para llevar a cabo sus operaciones; representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio. Los activos son elementos patrimoniales que signifiquen bienes y derechos de cobro de la empresa.
- b) **Conocimiento.** Hechos o información adquiridos por una persona a través de la experiencia o la educación, la comprensión teórica o práctica de un asunto referente a la realidad. Lo que se adquiere como contenido intelectual relativo a un campo determinado o a la totalidad del universo.
- c) **Datos.** Son los hechos que describen sucesos y entidades. "Datos" es una palabra en plural que se refiere a más de un hecho. A un hecho simple se le denomina "data-ítem" o elemento de dato.
- d) **Educación Financiera.** Es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo, como una persona lo obtiene (gana), lo administra, lo invierte y lo dona para ayudar a los demás.
- e) **Emprender.** Es la capacidad de concebir e incubar en la mente ideas creadoras, germinadoras y multiplicadoras, capaces de generar el impulso para la acción proactiva de esas ideas elaboradoras, es un acto de la creación y procesada por el "pensamiento proactivo", que en esencia es el "hacedor".
- f) **Emprendimiento.** El término proviene del francés 'entrepreneur', que significa pionero: se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un

esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.

- g) **Emprendedor.** Un emprendedor es un agente económico que une todos los medios de producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento.
- h) **Estrategia.** Es el conjunto de acciones que se implementarán en un contexto determinado con el objetivo de lograr el fin propuesto.
- i) **Eficacia.** Es el nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos. Ejemplo: se es eficaz si nos hemos propuesto construir un edificio en un mes y lo logramos. Fuimos eficaces por cuanto alcanzamos la meta, logramos lo que nos propusimos.
- j) **Economía.** Es una ciencia social que estudia los procesos de extracción, producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. En sentido figurado, economía significa regla y moderación de los gastos; ahorro.
- k) **Eficiencia.** Es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo.
- l) **Información.** La información es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje.
- m) **Necesidad.** Una necesidad es aquello que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena.
- n) **Oportunidad.** Es toda circunstancia en la cual existe la posibilidad de lograr algún tipo de mejora de índole económica, social, laboral, etc. Una oportunidad implica



además una acción por parte del sujeto afectado: es el momento a partir del cual una determinada acción puede lograr un cambio significativo en la vida

- o) **Planeación.** Significa desarrollar una estrategia general y un enfoque detallado para la naturaleza, oportunidad y alcance esperados de la auditoría. El auditor plantea desempeñar la auditoría de manera eficiente y oportuna
- p) **Pasivo.** En contabilidad se le denomina así al total de deudas y obligaciones contraídas por la empresa, o cargo del negocio. Como también se define un Pasivo como elementos patrimoniales que signifiquen obligaciones o deudas de la empresa.
- q) **Tendencias Económicas.** Conjunto coherente de estructuras que comprenden las relaciones económicas, sociales e institucionales y los elementos geográficos, técnicos y demográficos". Se entiende por ende que las tendencias económicas del socialismo y el capitalismo parten de este concepto el cual se ve influenciado por los modelos políticos ejercidos en cada país.

## CAPÍTULO IV

### METODOLOGÍA

#### 4.1 Tipo y nivel de investigación

El tipo de investigación que se ejecutara en el presente trabajo es de tipo científica básica.

#### 4.2 Diseño de la Investigación

“El termino diseño se refiere al plan o estrategia ideada para obtener la información que se desea” (Hernández et al., 2010, p. 120).

Según Hernández Sampieri existen dos tipos de diseños en la investigación cuantitativa, es así que se tiene la investigación experimental y la no experimental cada una de ellas divididas en sub diseños.

“En la literatura sobre la investigación cuantitativa es posible encontrar diferentes clasificaciones de los diseños. En esta obra adoptamos las siguientes clasificaciones: investigación experimental e investigación no experimental” (Hernández et al., 2010, p. 121).

De esta forma en el presente estudio cuantitativo se utilizará el diseño no experimental de la investigación.

“Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos” (Hernández et al., 2010, p. 149).

Según el autor antes señalado, la investigación no experimental se divide en dos; transaccional y longitudinal, “, los diseños no experimentales se pueden clasificar en transaccional y longitudinal” (Hernández et al., 2010, p. 151).



En el desarrollo del presente estudio se utilizó el diseño no experimental de la investigación dentro de la clasificación transaccional exploratoria y descriptiva.

Según Hernández et al. (2010) “los diseños de la investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p. 152)

El presente trabajo de investigación se realizará mediante en enfoque cuantitativo no experimental - transversal.

#### **4.3 Descripción ética de la investigación**

La presente investigación estuvo sometida según las normas APA, de tal manera que se respetó la autoría de las investigaciones tomadas como referencia para el sustento teórico de la presente investigación, de tal manera que se evita el plagio y se reconoce el esfuerzo de los expertos tomados como referencia para la investigación.

#### **4.4 Población y muestra.**

El presente trabajo de investigación se encuentra representada una población de 522 estudiantes de administración de la Universidad Micaela Bastidas sede Abancay – Tamburco en el año 2018, población debidamente identificadas con sus respectivas muestras, con el objetivo de obtener de mejor manera la información.

##### **a) Características y Delimitación**

La población objetivo se compone por los alumnos de la facultad de administración de la Universidad Micaela Bastidas de Apurímac (UNAMBA) sede Abancay.

##### **b) Ubicación Espacio Temporal**

La ubicación de este estudio de investigación se dará en Los estudiantes de administración de empresas de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018.



**Tabla 5**

*Alumnos matriculados en la Escuela Académico Profesional de Administración de la UNAMBA.*

<b>Facultad de Administración</b>		
<b>Escuela Académico Profesional de administración (EAPA)</b>		
Semestres	Número de alumnos matriculados	
	2018	%
I	63	11.77%
II	47	8.78%
III	46	8.59%
IV	50	9.34%
V	46	8.59%
VI	43	8.03%
VII	39	7.28%
VIII	51	9.53%
IX	44	8.22%
X	33	6.16%
Otros	73	13.64%
TOTAL	535	100.00%

*Nota.* Elaboración Propia a Partir de la Matricula de Estudiantes de Administración

#### **4.4.1 Muestra**

“La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectaron datos y que tienen que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población”, (Hernández et al., 2010, p. 173).

En el presente estudio se pretende tomar un grupo representativo del total de los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, mediante el tipo de muestreo probabilístico, “en las muestras probabilísticas todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser elegidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis” (Hernández et al., 2010, p. 176).

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizará el muestreo probabilístico, mediante la fórmula de selección de muestra. (Planteado por linares cazola).

La muestra es, en esencia, un sub. Grupo de población



Dónde:

n : Tamaño de la Muestra.

Z : Margen de Confiabilidad. =95% 0.5= 1.96

P : Evento Favorable = 0.5

Q : Evento no Favorable = 0.5

N : Tamaño de la Población.=535

E : Margen de Error 5%= 0.05

#### 4.4.1.1 Técnicas de muestreo

“En las muestras probabilísticas todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis” (Hernández et al., 2010, p. 176).

En el presente trabajo de investigación cuantitativa, no experimental y diseño transaccional se ejecutará mediante la técnica no probabilística en la muestra de un universo de estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

#### 4.4.1.2 Tamaño y Calculo de la Muestra

“Lo óptimo de una muestra depende de cuando se aproxima su distribución a la distribución de las características de la población. Esta aproximación mejora al incrementarse el tamaño de la muestra” (Hernández et al., 2010, p. 189), según la técnica de muestreo establecido párrafo anterior se determinó calcular la muestra de la siguiente manera.

$$n = \frac{NZ^2PQ}{NE^2 + Z^2PQ}$$

$$n = \frac{535 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{534 * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = 224$$



#### **4.5 Procedimiento de la investigación.**

La información obtenida en la presente investigación se procesará en el SPS estadístico

#### **4.6 Material de investigación.**

Los materiales utilizados en la presente investigación serán:

- Papel boom
- Computadora
- Lapiceros
- Lápiz
- Folder Manilas
- Etc.

##### **4.6.1 Técnicas e Instrumentos de investigación.**

La cosecha de los datos del presente estudio se realizará considerando las unidades de análisis específico mediante un plan, con la finalidad de obtener datos relevantes.

“Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico” (Hernández et al., 2010, p. 198).

En la actual investigación cuantitativa no experimental de diseño transeccional es importante tener en cuenta las fuentes de información como las fuentes primarias donde se obtienen información de primer orden quiere decir información muy certera de ciertos fenómenos, así mismo las fuentes secundarias o complementarias que permitirán en algunos casos ampliar el análisis de algunos cambios imprevistos que puedan suscitarse durante la recolección y análisis de los datos obtenidos.

##### **4.6.1.1 Fuentes de Información Primaria**

Las fuentes primarias de información son obtenidas en forma inmediata mediante el manejo de instrumentos en el mismo campo de estudio, en otras palabras, a través de las técnicas de investigación como son: (la Observación y la Encuesta.) directamente aplicadas a los estudiantes de

la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

- Cuestionario de encuesta
- Cuestionario de entrevista

#### **4.6.1.2 Fuentes de Información Secundaria**

Para citar las fuentes de información secundaria se puede localizar la información referente a la investigación en libros, informes, estudios, tesis, manuales, informes de investigación, casos y revistas etc. pertinentes al tema de investigación, de los cuales se extraerán información selecta para estudios del caso. En materia a esta fuente de información se bosquejará a tres herramientas principales: libros de bibliotecas virtuales, informe de organismos importantes estudio de casos e investigaciones.

- Revisión de Documentos

### **3.7 Diseño y Material de Investigación**

El diseño designado es no experimental- transversal y descriptivo correlacional, mientras que el método de

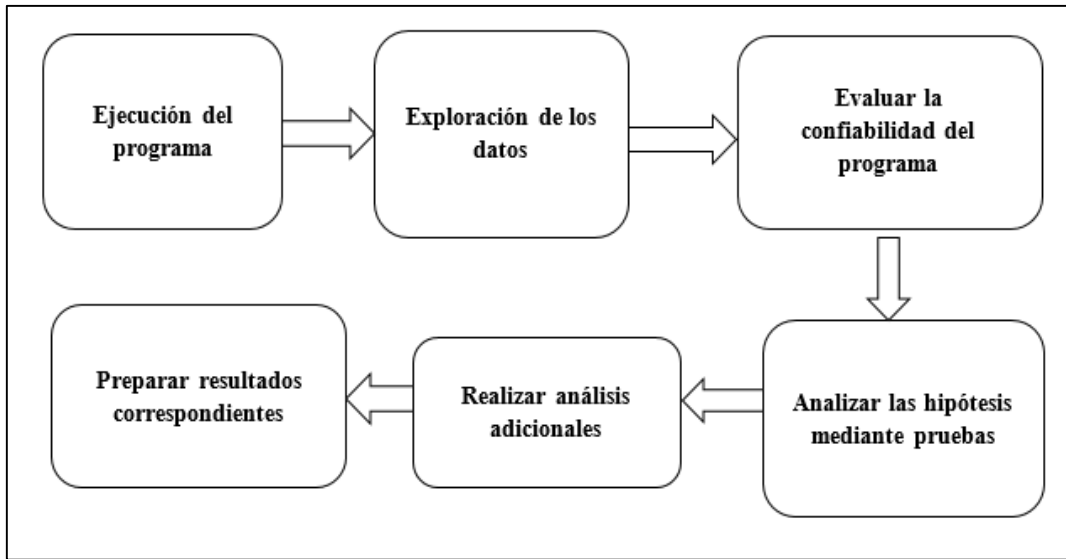
### **3.8 Plan de Tratamiento de Datos**

En la presente investigación se proceda a realizar un análisis de todos los datos obtenidos para ello se utiliza ciertos procedimientos o técnicas.

“En la actualidad, el análisis cuantitativo de los datos se lleva a cabo por computadora u ordenador” (Hernández et al., 2010, p. 278).

De esta manera para poder realizar un análisis de los datos más exacta y eficiente se utilizará un programa estadístico como es el programa SPSS, que consisten en un paquete estadístico para todas las ciencias sociales en los procesos de investigación.

**Figura 3**  
*Fases del proceso de análisis de datos*



*Nota.* Elaboración propia

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS Y DISCUSIONES

#### 5.1 Análisis de resultados

##### 5.1.1 Resultados descriptivos

**Tabla 1**

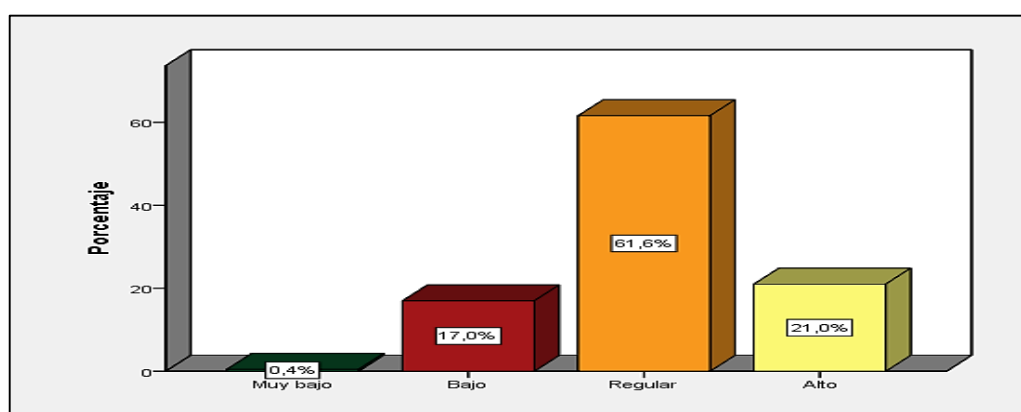
*Capacidad de ahorro*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy bajo	1	,4	,4	,4
	Bajo	38	17,0	17,0	17,4
	Regular	138	61,6	61,6	79,0
	Alto	47	21,0	21,0	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 4**

*Capacidad de ahorro*



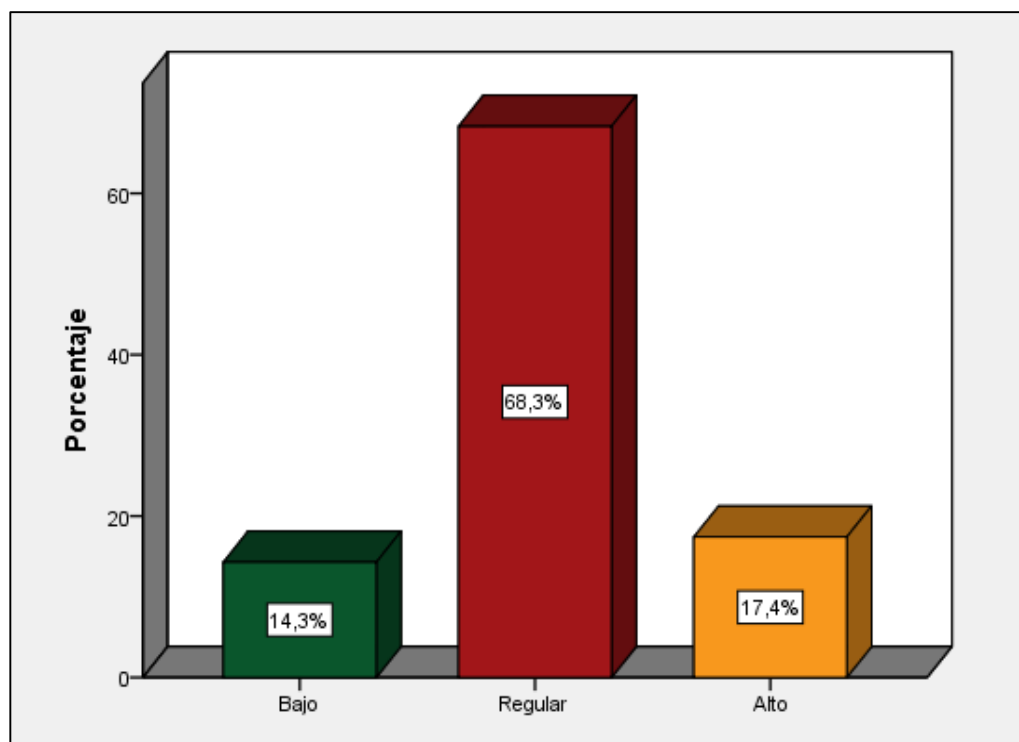
*Nota.* Elaboración propia

En la tabla muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la capacidad de ahorro que ellos tienen. Del total de estudiantes, el 61,6% manifiesta que su capacidad de ahorro es regular, el 21% manifiesta que su capacidad de ahorro es alto, el 17% manifiesta que su capacidad de ahorro es bajo y solamente un 0,4% manifiesta que su capacidad de ahorro es muy bajo.

**Tabla 2***Capacidad de compra*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	32	14,3	14,3	14,3
	Regular	153	68,3	68,3	82,6
	Alto	39	17,4	17,4	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 5***Capacidad de compra*

*Nota.* Elaboración propia

En la tabla 02 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la capacidad de compra que los estudiantes tienen. Del total de estudiantes, el 68,3% manifiesta que su capacidad de compra es regular, el 17,4% manifiesta que su capacidad de compra es alta, y solamente un 14,3% manifiesta que su capacidad de compra es baja.

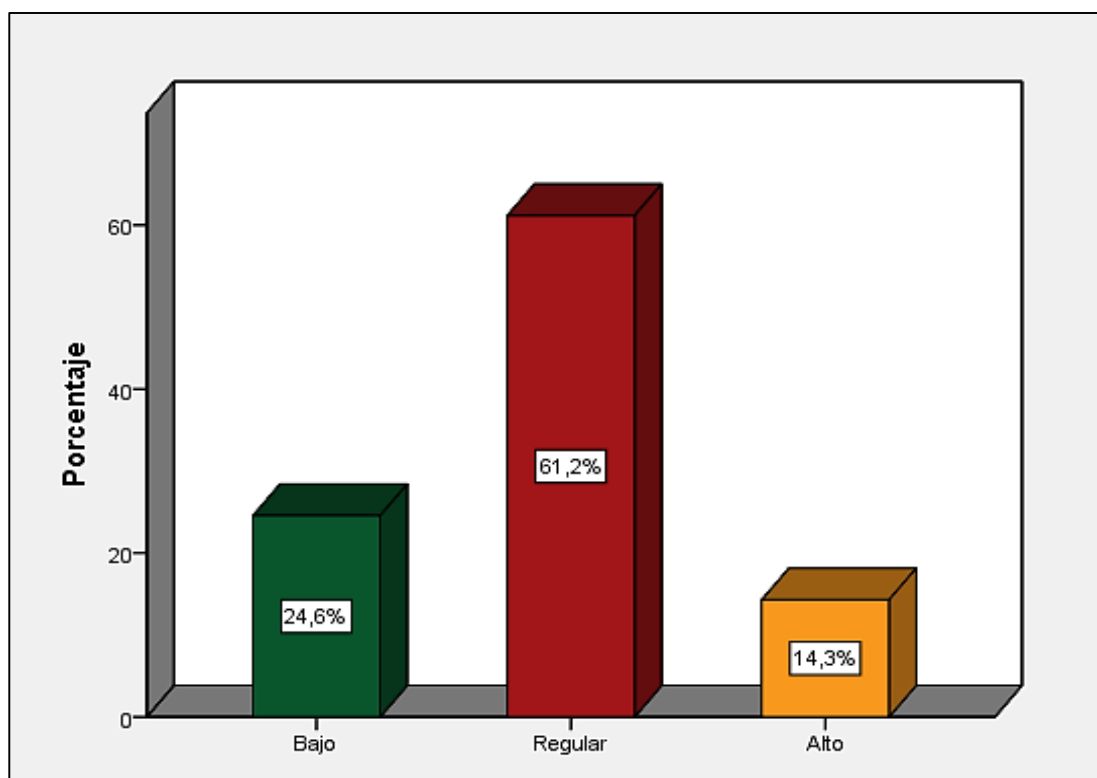


**Tabla 3**  
*Productos financieros*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	55	24,6	24,6	24,6
	Regular	137	61,2	61,2	85,7
	Alto	32	14,3	14,3	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

**Figura 6**  
*Productos financieros*



Nota. Elaboración propia

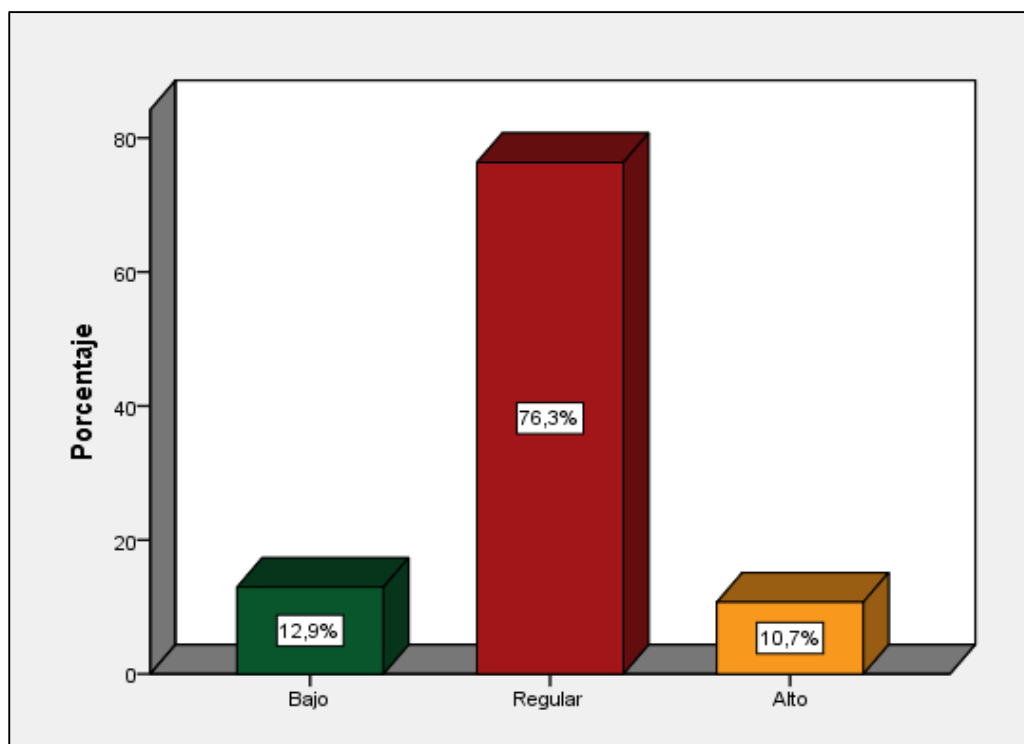
En la tabla 03 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a los productos financieros que se les ofrece en el mercado. Del total de estudiantes, el 61,2% manifiesta que los productos financieros que se les ofrece son regulares, el 24,6% de los productos financieros son bajos y solamente 14,3% manifiesta que los productos financieros son altos.

**Tabla 4**  
*Educación Financiera*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	29	12,9	12,9	12,9
	Regular	171	76,3	76,3	89,3
	Alto	24	10,7	10,7	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 7**  
*Educación Financiera*



*Nota.* Elaboración propia

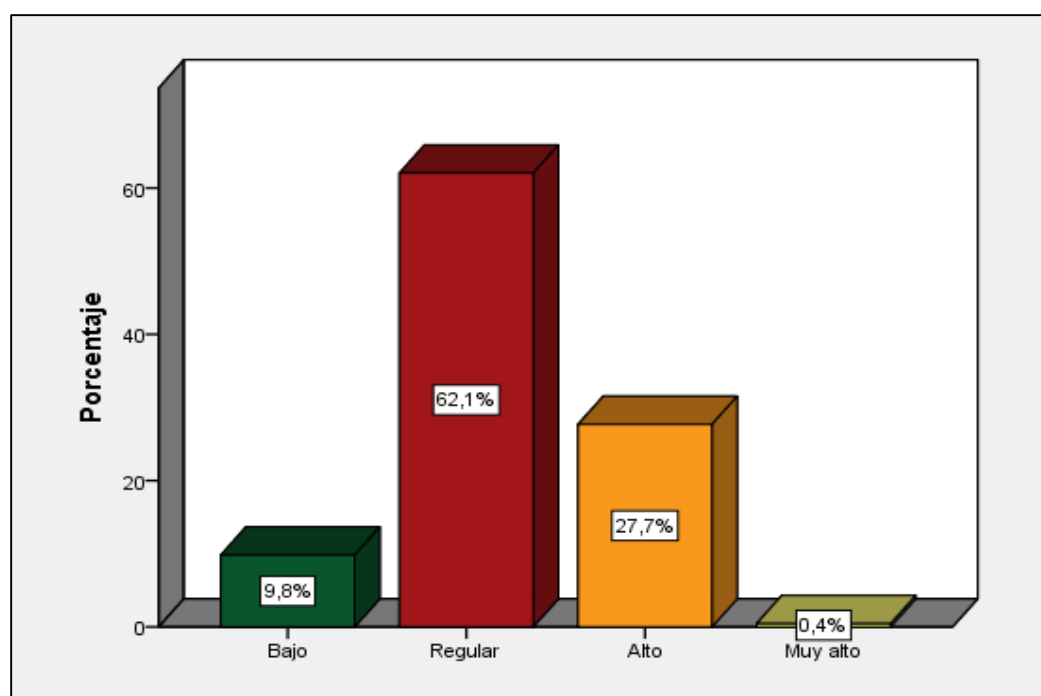
En la tabla 04 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la educación financiera que demuestran los estudiantes. Del total de estudiantes, el 76,3% manifiesta que tiene una regular educación financiera, el 12,9% indica que su educación financiera es bajo, finalmente el 10,7% precisa que su educación financiera es alta.

**Tabla 5**  
*Oportunidades*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	22	9,8	9,8	9,8
	Regular	139	62,1	62,1	71,9
	Alto	62	27,7	27,7	99,6
	Muy alto	1	,4	,4	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 8**  
*Oportunidades*



*Nota.* Elaboración propia

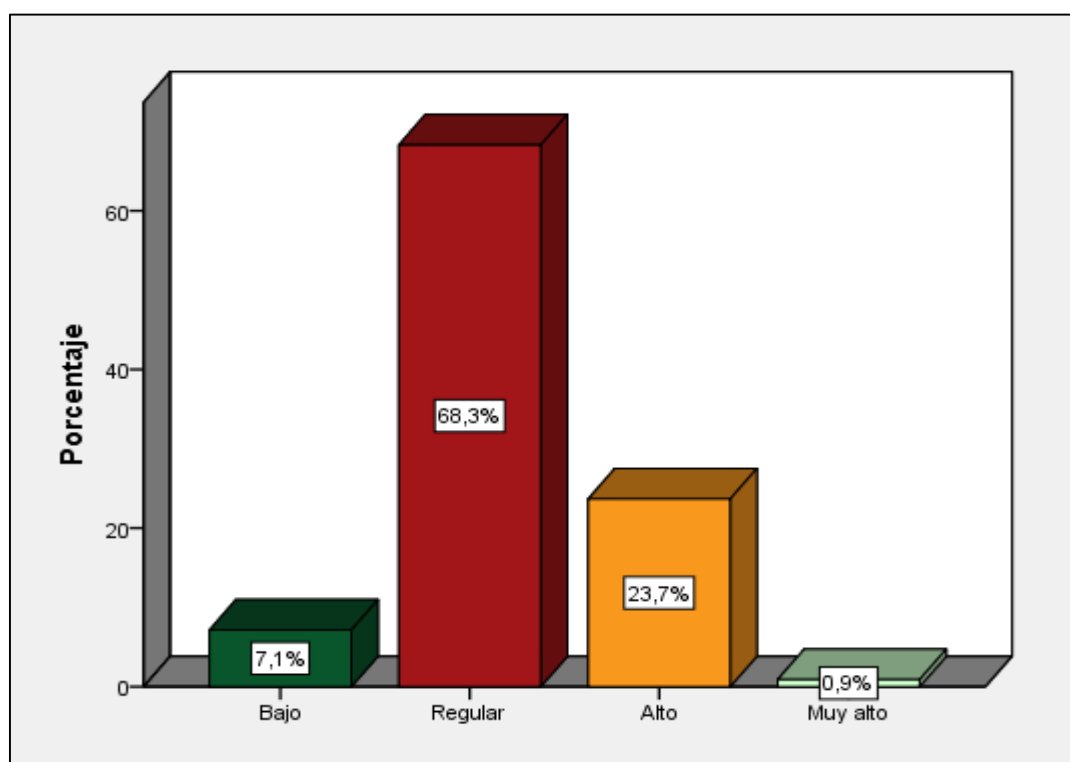
En la tabla 05 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a las oportunidades que tienen para emprender. Del total de estudiantes, el 62,1% manifiesta que tiene una regular capacidad para emprender, el 27,7% indica que tiene una alta capacidad para emprender, un 9,8% precisa que su capacidad de emprender es baja y solamente un 0,4% manifiesta que tienen una muy alta capacidad de emprender en los negocios.

**Tabla 6**  
*Necesidades*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	16	7,1	7,1	7,1
	Regular	153	68,3	68,3	75,4
	Alto	53	23,7	23,7	99,1
	Muy alto	2	,9	,9	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 9**  
*Necesidades*



*Nota.* Elaboración propia

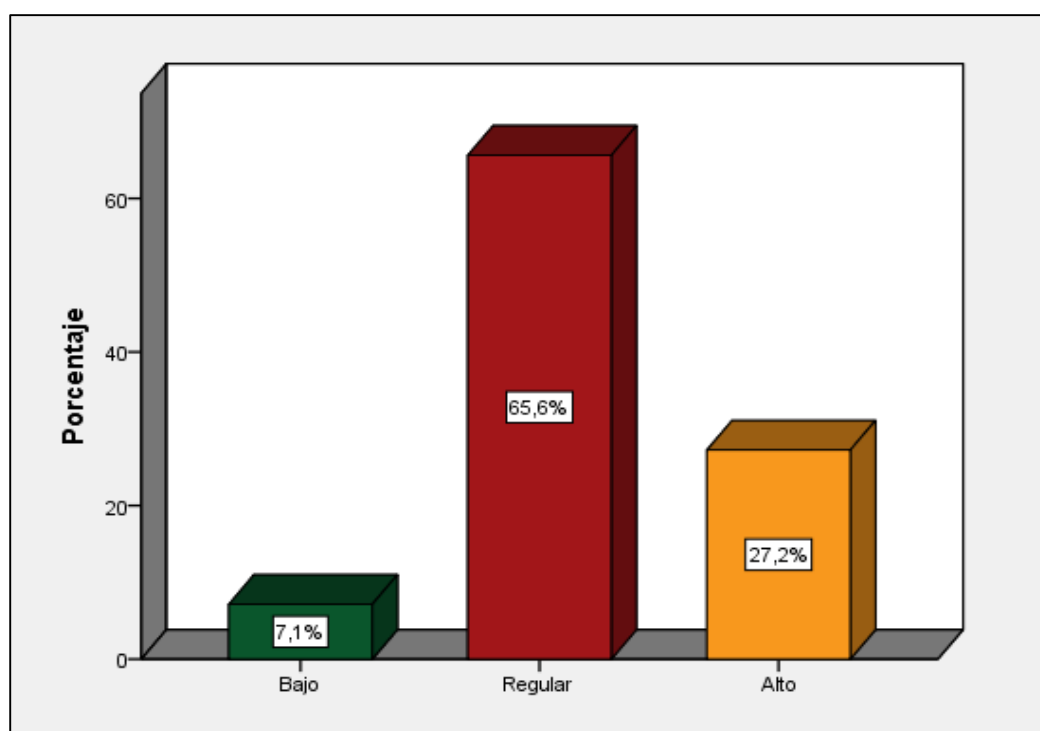
En la tabla 06 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a las necesidades que tienen los estudiantes para emprender. Del total de estudiantes, el 68,3% manifiesta que tiene una regular necesidad para emprender, el 23,7% indica que tiene una alta necesidad para emprender, un 7,1% precisa que sus necesidades para emprender son bajas.

**Tabla 7**  
*Emprendimientos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	16	7,1	7,1	7,1
	Regular	147	65,6	65,6	72,8
	Alto	61	27,2	27,2	100,0
	Total	224	100,0	100,0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 10**  
*Emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia

En la tabla 07 se muestra los resultados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la capacidad de emprendimiento que demuestran los estudiantes. Del total de estudiantes, el 65,6% manifiesta que tiene una regular capacidad para emprender, el 27,2% indica que tiene una alta capacidad para emprender, y solamente un 7,1% manifiesta que tienen una baja capacidad para emprender en los negocios.

#### 4.1.2. Resultados de contingencia, tablas cruzadas

**Tabla 8**

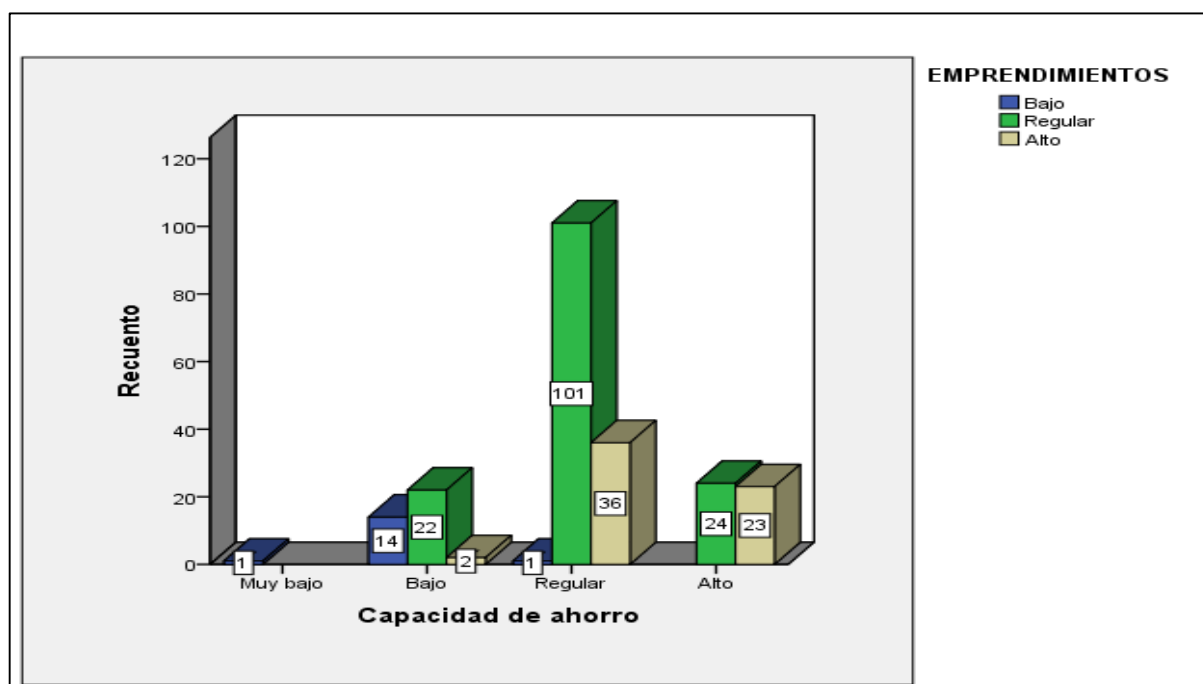
*Capacidad de ahorro\*Emprendimientos tabulación cruzada*

		Emprendimientos			Total
		Bajo	Regular	Alto	
Capacidad de ahorro	Muy bajo	1	0	0	1
	Bajo	14	22	2	38
	Regular	1	101	36	138
	Alto	0	24	23	47
Total		16	147	61	224
		7,1%	65,6%	27,2%	100,0%

Nota. Elaboración propia

**Figura 11**

*Capacidad de ahorro\*Emprendimientos tabulación cruzada*



Nota. Elaboración propia

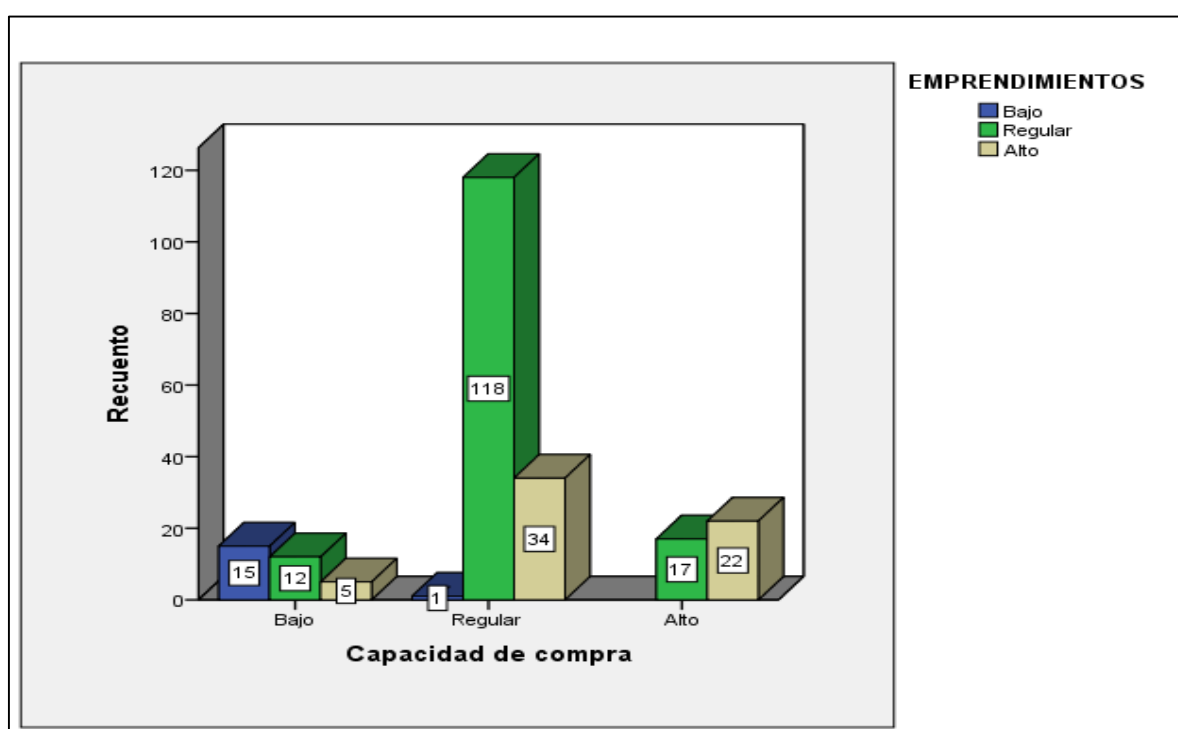
En la tabla 08 se muestra los resultados cruzados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la capacidad de ahorro y los emprendimientos en los estudiantes. Del total de estudiantes, 138 es la mayoría, de esta cantidad el 73,2% precisa que la capacidad de ahorro en los estudiantes es regular y al mismo tiempo indican que la capacidad de emprender, también es regular.

**Tabla 9**  
*Capacidad de compra\*Emprendimientos tabulación cruzada*

		Capacidad de compra*Emprendimientos tabulación cruzada			Total
		Emprendimientos			
		Bajo	Regular	Alto	
Capacidad de compra	Bajo	15 46,9%	12 37,5%	5 15,6%	32 100,0%
	Regular	1 0,7%	118 77,1%	34 22,2%	153 100,0%
	Alto	0 0,0%	17 43,6%	22 56,4%	39 100,0%
Total		16 7,1%	147 65,6%	61 27,2%	224 100,0%

Nota. Elaboración propia

**Figura 12**  
*Capacidad de compra\*Emprendimientos tabulación cruzada*



Nota. Elaboración propia

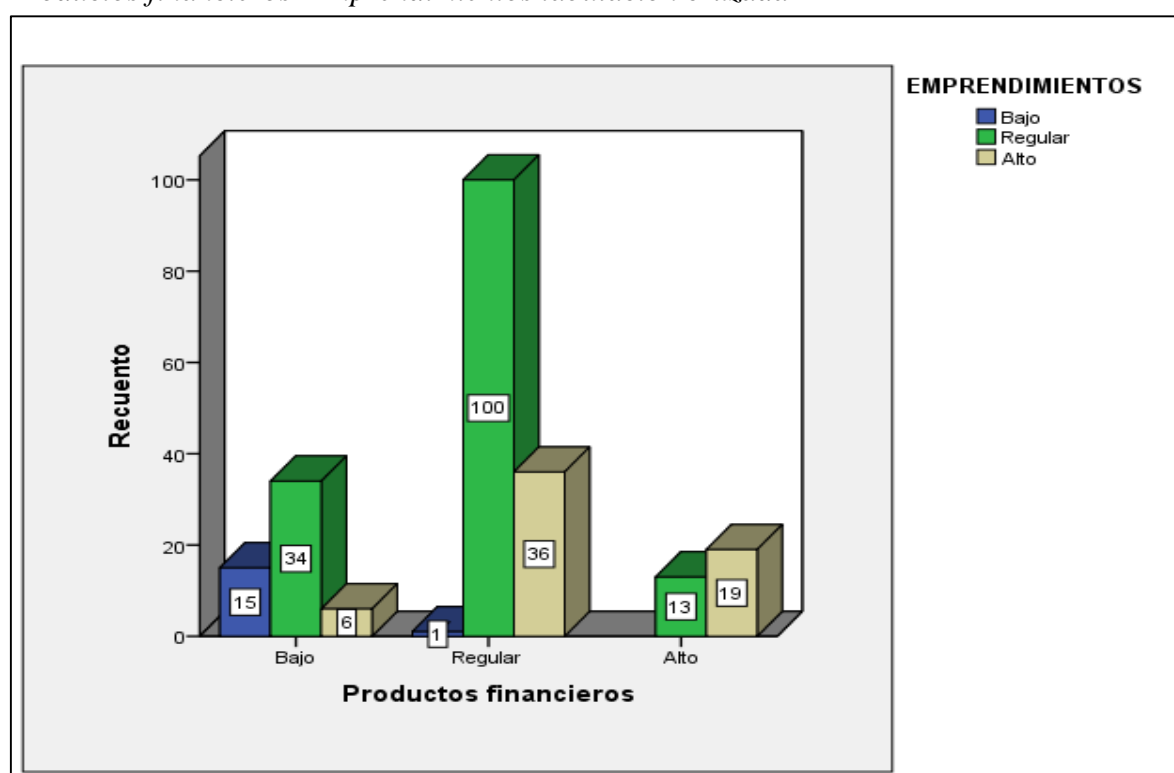
En la tabla 09 se muestra los resultados cruzados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la capacidad de compra y la capacidad de emprendimiento en los estudiantes. Del total de estudiantes, 153 es la mayoría, de esta cantidad el 77,1% precisa que la capacidad de compra es bajo en los estudiantes es regular y al mismo tiempo indican que la capacidad de emprender, también es regular.

**Tabla 10**  
*Productos financieros\*Emprendimientos tabulación cruzada*

		Emprendimientos			Total
		Bajo	Regular	Alto	
Productos financieros	Bajo	15 27,3%	34 61,8%	6 10,9%	55 100,0%
	Regular	1 0,7%	100 73,0%	36 26,3%	137 100,0%
	Alto	0 0,0%	13 40,6%	19 59,4%	32 100,0%
Total		16 7,1%	147 65,6%	61 27,2%	224 100,0%

Nota. Elaboración propia

**Figura 13**  
*Productos financieros\*Emprendimientos tabulación cruzada*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 10 se muestra los resultados cruzados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto al uso de productos financieros y la capacidad de emprendimiento en los estudiantes. Del total de estudiantes, 137 es la mayoría, de esta cantidad el 73% precisa que el uso de productos financieros en los estudiantes es regular y al mismo tiempo indican que la capacidad de emprender, también es regular.

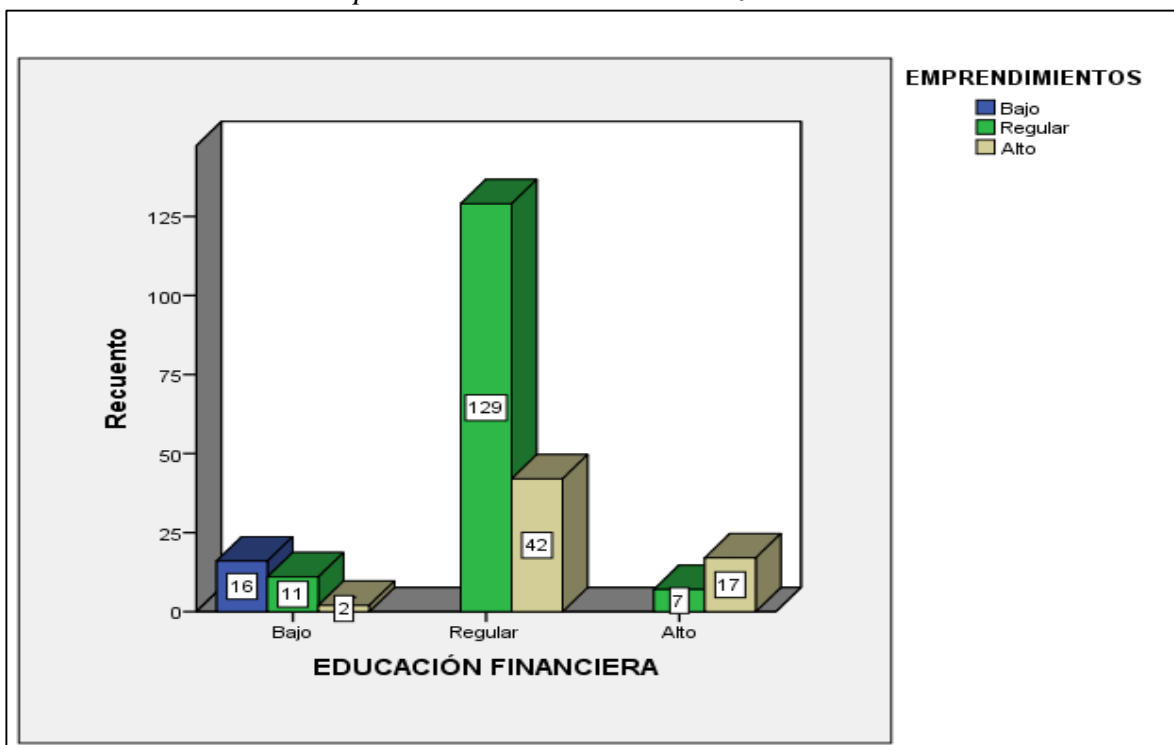


**Tabla 11**  
*Educación Financiera\*Emprendimientos tabulación cruzada*

		Emprendimientos			Total
		Bajo	Regular	Alto	
Educación Financiera	Bajo	16 55,2%	11 37,9%	2 6,9%	29 100,0%
	Regular	0 0,0%	129 75,4%	42 24,6%	171 100,0%
	Alto	0 0,0%	7 29,2%	17 70,8%	24 100,0%
Total		16 7,1%	147 65,6%	61 27,2%	224 100,0%

Nota. Elaboración propia

**Figura 14**  
*Educación Financiera\*Emprendimientos tabulación cruzada*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 11 se muestra los resultados cruzados que se han obtenido de las opiniones de los 224 estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, respecto a la educación financiera que muestran los estudiantes. Del total de estudiantes, 171 es la mayoría, de esta cantidad el 75,4% precisa que la educación financiera en los estudiantes es regular y al mismo tiempo indican que la capacidad de emprender, también es regular.



### 4.1.3. Resultados correlacionales

**Tabla 12**

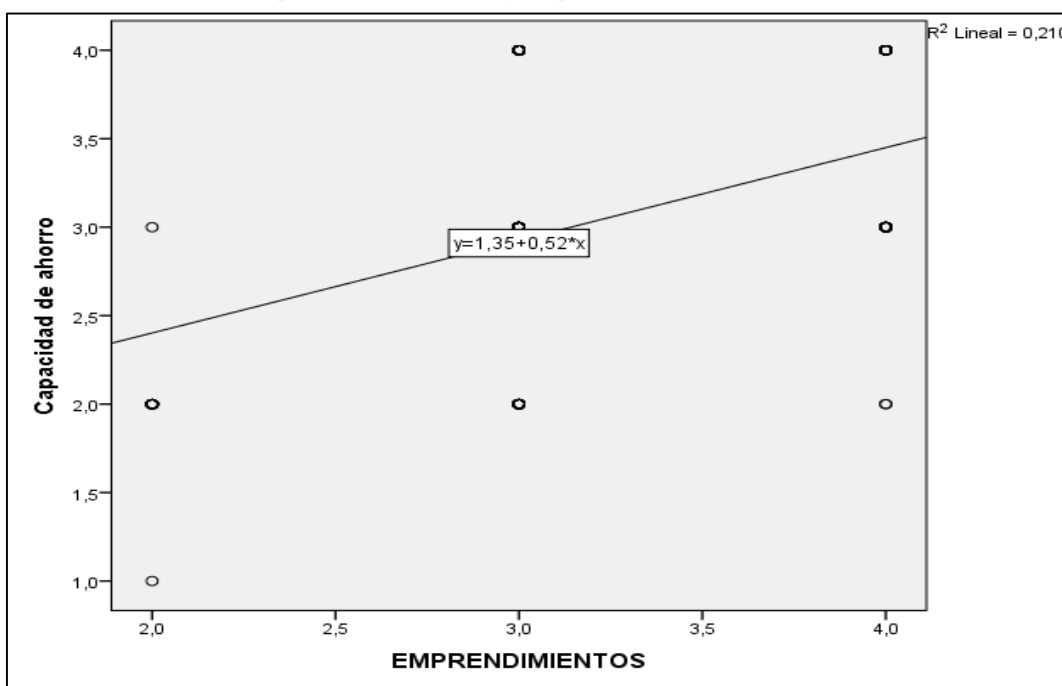
*Correlaciones entre capacidad de ahorro y emprendimientos*

		Capacidad de ahorro	Emprendimientos
Rho de Spearman	Capacidad de ahorro	Coefficiente de correlación	,431
		Sig. (bilateral)	,000
		N	224
	Emprendimientos	Coefficiente de correlación	,431
		Sig. (bilateral)	,000
		N	224

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 15**

*Correlaciones entre capacidad de ahorro y emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia

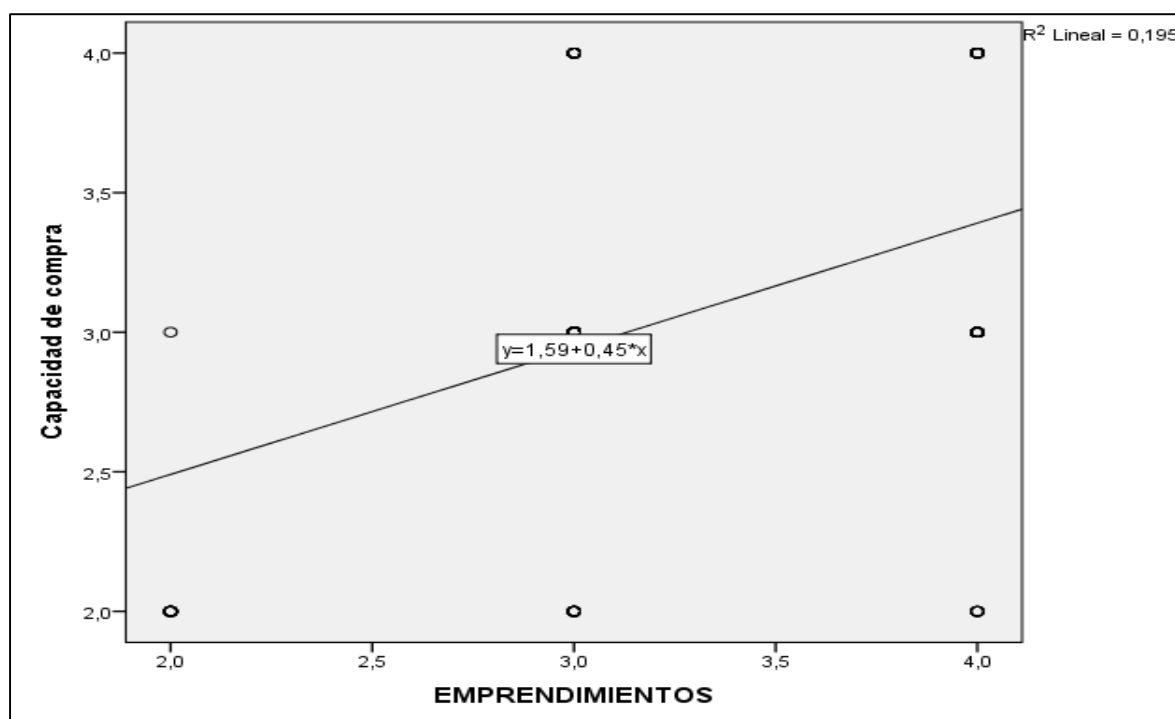
En la tabla 12 se muestra los resultados de los coeficientes de correlación y el valor de significancia bilateral. A nivel de la capacidad de ahorro y la capacidad de emprendimientos, se observa un coeficiente de 0,431 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables capacidad de ahorro y capacidad de emprendimientos. Del resultado se deduce que cuanto mejor es la capacidad de ahorro, mejor será la capacidad de emprendimiento en los estudiantes.

**Tabla 13**  
*Correlaciones entre capacidad de compra y emprendimientos*

		Capacidad de compra		
		Emprendimientos		
Rho de Spearman	Capacidad de compra	Coefficiente de correlación	1,000	,416
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	224	224
	Emprendimientos	Coefficiente de correlación	,416	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	224	224

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 16**  
*Correlaciones entre capacidad de compra y emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia

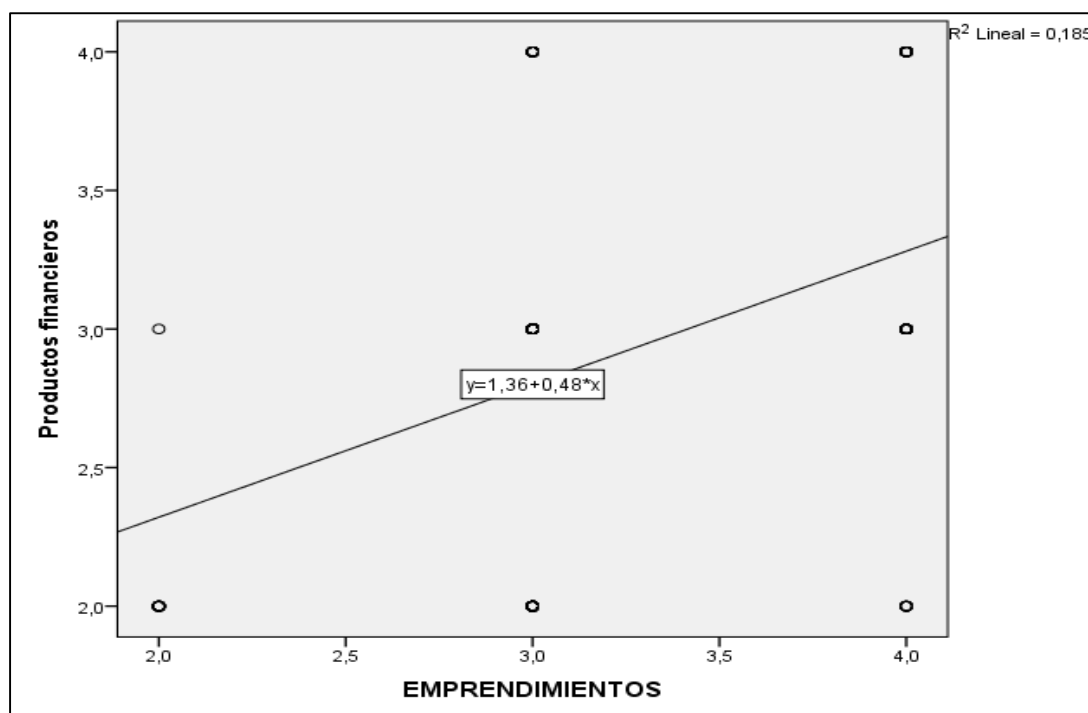
En la tabla 13 se muestra los resultados de los coeficientes de correlación y el valor de significancia bilateral. A nivel de la capacidad de compra y la capacidad de emprendimientos, se observa un coeficiente de 0,416 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables capacidad de compra y capacidad de emprendimientos. Del resultado se deduce que cuanto mejor es el uso de productos financieros, mejor será la capacidad de emprendimiento en los estudiantes.

**Tabla 14**  
*Correlaciones entre productos financieros y emprendimientos*

		Productos	
		financieros	Emprendimientos
Rho de Spearman	Productos financieros	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,416
		N	,000
Emprendimientos	Emprendimientos	Coefficiente de correlación	,416
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 17**  
*Correlaciones entre productos financieros y emprendimientos*



*Nota.* Elaboración propia

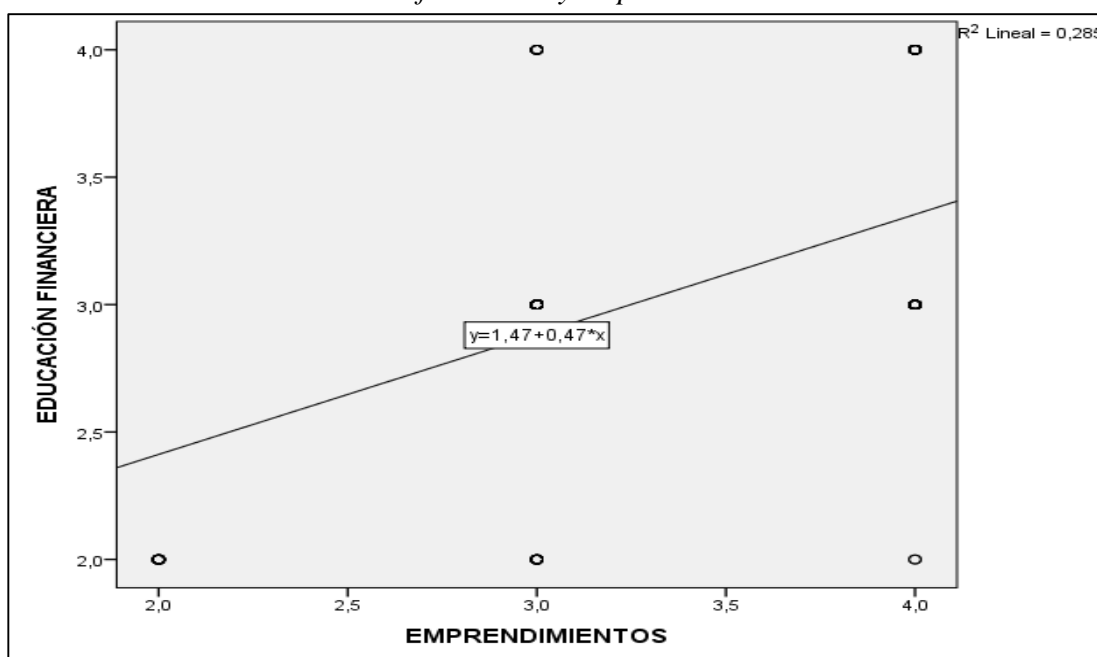
En la tabla 14 se muestra los resultados de los coeficientes de correlación y el valor de significancia bilateral. A nivel del uso de productos financieros y la capacidad de emprendimientos, se observa un coeficiente de 0,416 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables uso de productos financieros y capacidad de emprendimientos. Del resultado se deduce que cuanto mejor es el uso de productos financieros, mejor será la capacidad de emprendimiento en los estudiantes.

**Tabla 15**  
*Correlaciones entre educación financiera y emprendimientos*

		Educación	
		Financiera	Emprendimientos
Rho De	Educación	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,507
	Financiera	N	224
Spearman	Emprendimientos	Coefficiente de correlación	,507
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	224

Nota. Elaboración propia

**Figura 18**  
*Correlaciones entre educación financiera y emprendimientos*



Nota. Elaboración propia

En la tabla 15 se muestra los resultados de los coeficientes de correlación y el valor de significancia bilateral. A nivel de la educación financiera y la capacidad de emprendimientos, se observa un coeficiente de 0,507 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables educación financiera y capacidad de emprendimiento. Del resultado se deduce que cuanto mejor es la educación financiera, mejor será la capacidad de emprendimiento en los estudiantes.



## 4.2 Contrastación de hipótesis.

### 4.2.1 Hipótesis estadísticas.

#### a) Hipótesis general

**H:** La educación financiera se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

**Ho:** La educación financiera no se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018

En la tabla 15 se muestra un resultado del valor de significancia (bilateral, igual a 0,000 menor al 0,05 de margen de error, lo que nos indica la existencia de correlación y por lo tanto permite aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, vale decir que: La educación financiera se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

#### b) Hipótesis específicas 01

**H1:** Las capacidades de ahorro se relaciona positivamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

**Ho:** Las capacidades de ahorro no se relaciona positivamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

En la tabla 12 se muestra un resultado del valor de significancia (bilateral, igual a 0,000 menor al 0,05 de margen de error, lo que nos indica la existencia de correlación y por lo tanto permite aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, vale decir que: Las capacidades de ahorro se relaciona positivamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

c) **Hipótesis específicas 02**

**H2:** La capacidad de compra se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

**Ho:** La capacidad de compra no se relaciona directamente en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

En la tabla 13 se muestra un resultado del valor de significancia (bilateral, igual a 0,000 menor al 0,05 de margen de error, lo que nos indica la existencia de correlación y por lo tanto permite aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, vale decir que: Las capacidades de compra se relaciona positivamente con el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

d) **Hipótesis específicas 03**

**H3:** Los productos financieros se relacionan directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

**Ho:** Los productos financieros no se relacionan directamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

En la tabla 14 se muestra un resultado del valor de significancia (bilateral, igual a 0,000 menor al 0,05 de margen de error, lo que nos indica la existencia de correlación y por lo tanto permite aceptar la hipótesis alterna y rechazar la hipótesis nula, vale decir que:

Los productos financieros se relacionan positivamente en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.



**i. Estadístico**

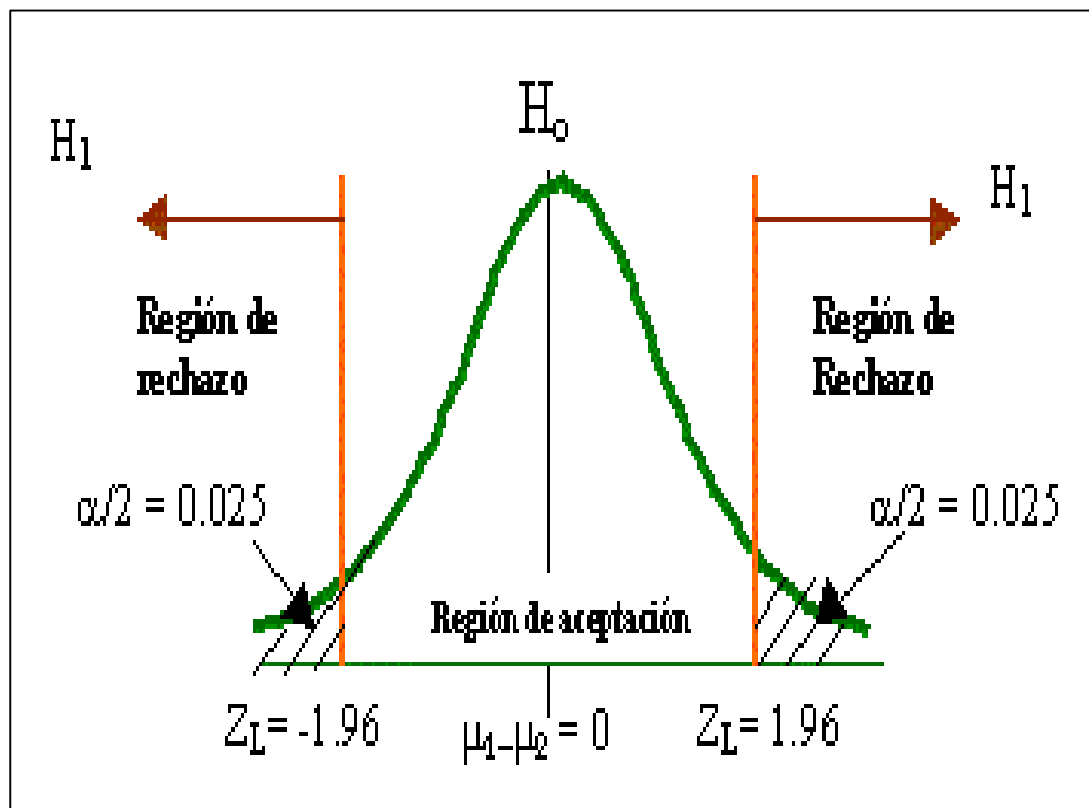
El estadístico que se ha utilizado para la prueba de hipótesis fue el valor de significancia bilateral que pertenece al coeficiente de correlación de Rho de Spearman por la característica de los datos que son ordinal con ordinal.

**ii. Nivel de significancia.**

El nivel de significancia es al 5% y con un p valor que sea menor al 0,005 y teniendo en cuenta un 95% de nivel de confianza.

**iii. Región crítica o decisión.**

**Figura 19**  
*Región crítica o de decisión*



*Nota.* Elaboración propia



### 5.3 Discusión

La investigación que se ha desarrollado a tenido en cuenta a los objetivos generales y específicos: Como objetivo principal, se ha considerado el determinar en qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018.

Por otro lado, los objetivos específicos que se consideraron fueron: Conocer de qué manera la capacidad de ahorro se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018; Identificar en qué medida la capacidad de compra se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018; y Determinar de qué manera los productos financieros se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.

Después de haber aplicado el cuestionario de preguntas a las unidades de análisis, los resultados evidencian lo siguiente: Se determinó que existe una correlación moderada entre la educación financiera y el emprendimiento en los estudiantes de la UNAMBA, el coeficiente obtenido es de 0,507. De igual forma a nivel de objetivos específicos se ha determinado que sí existe correlación directa y positiva. Entre la capacidad de ahorro y el emprendimiento el coeficiente es de 0,431 y corresponde a una correlación moderada, entre la capacidad de compra y el emprendimiento, el coeficiente es de 0,416 y corresponde a una correlación moderada, entre los productos financieros y el emprendimiento el coeficiente es de 0,416 y corresponde a una correlación moderada, cada uno de los casos se midieron en la escala de Rho de Spearman.

Los resultados obtenidos también permitieron contrastar la hipótesis planteada, en cada caso se ha determinado que el valor de significancia igual a 0,000 es menor al margen de error igual 0,05, lo que ha hecho que se rechace la hipótesis nula de la investigación. Cabe precisar que los resultados obtenidos en la investigación, se asemejan a otros resultados de investigaciones similares, pero en otros contextos y tiempos correspondientes.

Por ejemplo, Olín , (2014), en su investigación: “Influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión de los alumnos de maestría de la Facultad de



Administración de la Universidad Autónoma de Queranto”. En esta investigación el autor, afirma que la educación financiera, en el campo de la administración, se considera pertinente y muy relevante debido a que el 43.7% de la población aplica muchas prácticas informales de ahorro e inversión, haciendo esto oportuno proporcionar conocimiento sobre formas de ahorro e inversión formal a través de instituciones financieras, y en virtud de que a través de la educación financiera se toman decisiones que favorecen un mejor nivel de vida. Por otro lado, los resultados obtenidos muestran que nueve de cada diez encuestados, consideran que la educación financiera influye en sus decisiones de inversión. Los resultados fortalecen a los que se han obtenido en el estudio, se demuestra que efectivamente una educación financiera es determinante en las decisiones para invertir, vale decir nos permite emprender de manera técnica y sistemática.

De igual forma, Montañez, (2013), en su investigación sobre: “Diagnóstico del grado de educación financiera en los estudiantes de la pontificia universidad javeriana”, afirma que las características sociodemográficas permiten determinar que, aunque el grupo poblacional estudiado esté conformado mayoritariamente por estudiantes, estos pertenecen a estratos medio-altos y altos, y sin importar la ocupación que tienen, todos perciben ingresos, por lo tanto, tomar buenas decisiones financieras marcará el éxito del manejo de sus recursos y del mantenimiento de finanzas sanas. En la parte de actitud frente a las finanzas personales, la investigación nos muestra que este grupo poblacional tiene una serie de objetivos para cumplir financieramente, que incluyen el deseo por ahorrar, invertir, constituir empresa, comprar bienes, entre otros.

Finalmente, los teóricos también confirman que una educación financiera es muy importante para tomar decisiones a nivel de emprendimiento. Por lo tanto, la necesidad de instruir a los individuos se agudiza con la crisis actual ya que los conocimientos de economía de los consumidores han quedado ampliamente superados por la evolución de los mercados financieros debilitando sus expectativas y su confianza, según sostiene (Blasco de las Heras, 2013, pág. 8) que, Es difícil sugerir qué momento es el idóneo para educar al ciudadano en los conocimientos básicos necesarios para afrontar su vida financiera, pero pensamos que al final de la etapa de formación media o superior, en el momento inmediatamente anterior a su incorporación al mundo laboral, se deberían tener esos conocimientos.



## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 6.1 Conclusiones

- La educación financiera se relaciona de manera significativa con en el emprendimiento de los estudiantes de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay en el año 2018. Del resultado se observa un coeficiente de 0,507 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables educación financiera y capacidad de emprendimiento.
- La capacidad de ahorro se relaciona de manera significativa con el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018. En los resultados se observa un coeficiente de 0,431 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables capacidad de ahorro y capacidad de emprendimientos.
- La capacidad de compra se relaciona elocuentemente con el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018. En los resultados se observa un coeficiente de 0,416 que en la escala de Rho de Spearman significa moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables capacidad de compra y capacidad de emprendimientos.
- Los productos financieros se relacionan significativamente con el emprendimiento de los estudiantes de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018. En los resultados se observa un coeficiente de 0,416 que en la escala de Rho de Spearman significa

moderada correlación, además el valor de significancia es de 0,000 menor al 5% de margen de error, lo que confirma que existe correlación entre las variables uso de productos financieros y capacidad de emprendimientos.

## 6.2 Recomendaciones

- Las autoridades de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Abancay, deben promover actividades de capacitación en los estudiantes sobre el tema de educación financiera, lo que servirá como un medio de motivación para que puedan emprender en cualquier tipo de negocio personal o colectivo.
- Los responsables de administrar la carrera profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Abancay, deben tomar muy en cuenta como la capacidad de ahorro, la capacidad de compra y el uso de los productos financieros en los estudiantes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Abancay.
- Es importante que se fortalezca la motivación en los estudiantes respecto al emprendimiento en el mercado comercial de la ciudad de Abancay, brindándoles asesoramiento técnico y fortalecimiento de capacidades para emprender en un negocio.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M. (2017). *Las oportunidades para los emprendedores*. Piura.
- Blanco Hernandez, T. (2015). La importancia de la educación financiera y su influencia en los futuros estudiantes de Administración y Dirección de Empresas. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, XLVIII, 20.
- Blasco de las Heras, N. (3 de Agosto de 2013). Educación financiera y espíritu emprendedor de los jóvenes en Aragón. *Educación financiera y espíritu emprendedor de los jóvenes en Aragón*. Aragón, Madrid: Colegio de Aragon.
- Briano Turrent, G. d., Quevedo Monjarás, L. M., & Castañón Nieto, E. (2017). Midiendo la cultura financiera en estudiantes universitarios. *Midiendo la cultura financiera en estudiantes universitarios*. Mexico, Mexico.
- Camín. (2013). *Productos financieros*. Bogotá.
- Carmona, A. (2017). *Educación financiera*. México.
- CENTRUM, C. (2016). *Índice de competitividad regional del Perú*. Lima: CENTRUM Publishing.
- Domínguez Martínez, J. M. (2013). *Educación Financiera para Jóvenes: Una visión introductoria*. Alcalá de Henares. Madrid: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social.
- Europeo, C. E. (14 de Julio de 2011). Educación financiera para todos. *Educación financiera para todos*. Madrid, Madrid, España: Comité Económico y Social Europeo.
- Fondo Social Europeo, d. d. (2013). La persona emprendedora y la idea de negocio. *La persona emprendedora y la idea de negocio*. Lima, Peru: Vives Proyecto.
- Garzón, A. (2014). *Finanzas personales*. España.



- Gil, F. (2017). *Las finanzaas personales*. Lima.
- Gutiérrez, O. (2018). *La educación financiera en jóvenes universitarios del primer ciclo de pregrado de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo", Unidad Académica Regional de Cochabamba*. Bolivia.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Edificio Punta Santa Fe.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. C. (2010). *Metodología de la investigación* (QUINTA ed.). México: McGRAW HILL/ Interamericana Editores S.A.
- Huchin. (2011). *La educación financiera en estudiantes de educación básica*. Colombia.
- Jaramillo, M., & Parodi, S. (2003). *Jóvenes emprendedores*. Lima: Instituto Apoyo.
- Javes, A. (2017). *Los retos de un emprendedor universitario*. Piura.
- Kiyosaki, R. T. (2006). *Padre Rico Padre Pobre*. Buenos Aires: Grupo Santillana.
- Ministerio de Desarrollo Económico, d. G. (2013). Claves para Emprendedores Conceptos Basicos para Planificar y Desarrollar tu Proyecto. *Claves para Emprendedores Conceptos Basicos para Planificar y Desarrollar tu Proyecto*. Nuenos Aires, Argentina: Ministerio de Desarrollo Economico.
- Montañez, A. D. (2013). *Diagnóstico del grado de educación financiera en los estudiantes de la pontificia universidad javeriana*. España.
- Olín , B. (2014). *influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión de los alumnos de maestría de la Facultad de Administración de la Universidad Autónoma de Queranto*. Queranto.
- Portilla, H. (marzo de 2010). Monografía de emprendimiento basada en la obra de Joseph Alois Schumpeter y David McClelland. *Monografía de emprendimiento basada en la obra de*



*Joseph Alois Schumpeter y David McClelland.* Bogota D. C., Colombia, Colombia: Universidad de La Salle Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.

Produccion, M. d. (Febrero de 2016). *Emprendedor Peruano, Oportunidades para el Crecimiento Empresarial. Emprendedor Peruano, Oportunidades para el Crecimiento Empresarial.* Lima, Lima, Peru.

Rebolledo, P. (2016). *Los riesgos financieros y el emprendimiento.* Lima.

Saldisuri, S. (2018). *La educación financiera en el mundo.* Argentina.

Sebstad, J., Cohen, M., & Stack, K. (2006). *Evaluacion de Resultados de la Educacion Financiera. Evaluacion de Resultados de la Educacion Financiera.* Washington, D.C., Estados Unidos.

Serida, J., Nakamatsu, K., Borda, A., & Morales, O. (2015). *Peru 2013 Global Entrepreneurship Monitor.* Lima: Precisión Gráfica Favi S. A. C.

Sumari Sucasaca, J. H. (2016). *Factores determinantes de la educación financiera en personas adultas de la urbanización San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015. Factores determinantes de la educación financiera en personas adultas de la urbanización San Santiago de la ciudad de Juliaca, periodo 2015.* Juliaca, San Roman, Peru.

Superintendencia de Banca y Seguros, (. (Junio de 2017). *Plan Nacional de Educacion Financiera Peru. Plan Nacional de Educacion Financiera Peru.* Lima, Lima, Peru.

Tinoco, W. (2017). *Educación financiera en estudiantes universitarios de una universidad del departamento de Junín.* Junín.

Tracy, B. (2008). *El Camino Hacia la Riqueza.* tennessee: Nashville,.

Urbiola. (2014). *Educación financiera en México, con la participación de las entidades del sector ahorro y crédito popular.* México.

Vallempresa. (2018). *Necesidades iniciales de los emprendedores.*



Vásquez, V. (2017). *Evaluación de impacto de un proyecto de educación financiera dirigido a estudiantes de 4to y 5to de secundaria de IIEE de Lima Norte*. Lima.





## ANEXOS



**ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**“La educación financiera y los emprendimientos de los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, del año 2018”**

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Operacionalización de Variables</b>		<b>Metodología</b>			
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>	<b>Variable 1</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Tipo de investigación:</b>			
<p>¿En qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los alumnos de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay, 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos</b>                      ¿De qué manera la capacidad de ahorro se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?</p> <p>¿En qué medida la capacidad de compra se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?</p> <p>¿De qué manera los productos financieros se relacionan en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018?</p>	<p>Determinar en qué medida la educación financiera se relaciona en el emprendimiento de los alumnos de Administración de La Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay, 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b>                      Conocer de qué manera la capacidad de ahorro se relaciona en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p> <p>Identificar en qué medida la capacidad de compra se relacionan en el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p> <p>Determinar de qué manera los productos financieros se relacionan en el emprendimiento de los estudiantes de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p>	<p>La educación financiera se relaciona directamente con el emprendimiento de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay, 2018.</p> <p><b>Hipótesis Especificas</b>                      Las capacidades de ahorro se relacionan positivamente en los emprendimientos de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p> <p>La capacidad de compra se relaciona directamente en los emprendimientos de los estudiantes de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p> <p>Los productos financieros se relacionan directamente en los emprendimientos de los estudiantes de la facultad de administración de la UNAMBA sede Abancay en el año 2018.</p>	Educación financiera	Capacidad de Ahorro	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nivel de Ingresos</li> <li>Hábitos de ahorro</li> <li>Expectativas de ahorro</li> <li>Maximizar los ingresos</li> <li>Crear objetivos claros de ingreso</li> </ul>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Científica básica</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Correlacional.</p> <p><b>Diseño De Investigación:</b> No experimental-transversal y descriptivo correlacional</p> <p><b>Método De Investigación:</b> Hipotético deductivo</p> <p><b>Población:</b> 535 estudiantes de administración de la UNAMBA.</p> <p><b>Muestra:</b> 224</p> <p><b>Recolección de información:</b>                      ➤ Técnica: Encuesta</p> <p>➤ Instrumento: Cuestionario</p> <p><b>Análisis de datos</b>                      Utilizando estadística descriptiva e inferencial, con tablas de frecuencia, porcentajes, tablas de contingencia, de correlación y prueba de hipótesis.</p>			
				Capacidad de Compra	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificación de Compra</li> <li>Hábitos de consumo</li> <li>Control en las compras</li> <li>Disposición de efectivo</li> <li>Precios de compra</li> </ul>				
				Productos Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acceso a los productos financieros</li> <li>Conocimiento de productos financieros</li> <li>Contratos para comprar</li> <li>Bonos financieros</li> <li>Fondos de inversión</li> </ul>				
			<b>Variable 2</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>		Emprendimientos	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación de nuevos negocios</li> <li>Experiencia en el negocio</li> <li>Emprendimiento digital</li> <li>Existencia de mercados</li> <li>Marketing de negocios</li> </ul>
								Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desempleo</li> <li>Auto empleo</li> <li>Reconocimiento de necesidades</li> <li>Adaptarse a los cambios</li> <li>Compromiso como cliente</li> </ul>

**ANEXO N° 2:** Cuestionario sobre “la educación financiera y los emprendimientos de los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, del año 2018”



## CUESTIONARIO

**Distinguido(a) estudiante universitario de la Facultad de Administración de la UNAMBA:**

El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación (tesis) que tiene como finalidad recoger información sobre “La educación financiera y los emprendimientos en los estudiantes de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay, del año 2018”.

Su participación voluntaria es fundamental debiendo responder a cada interrogante con la mayor sinceridad, objetividad y veracidad posible.

1. Edad: a). (15-18) b). (19-22) c). (23-26) d). (27-30) e). (31-34) años

2. Genero: (M) (F)

3. Estado Civil: a) Soltero – b) Casado

4. Semestre: a). V b). VI c) VII d). VIII e). IX f). X

Coloque una (X) en el recuadro correspondiente de acuerdo a los enunciados:

Nro	ITEMS	ESCALA DE VALORACIÓN				
		Muy alto	Alto	Regular	Bajo	Muy bajo
<b>Variable 1 : Educación Financiera</b>						
<b>Dimensión 1 : Capacidad de Ahorro</b>						
1	¿Cuál es su nivel de Ingreso como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
2	¿Cómo califica tu nivel de hábitos de ahorro como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
3	¿Cuál es el nivel que le calificas a tus expectativas de ahorro personal como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
4	¿Cómo califica la maximización de tus ingresos personales, como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
5	¿Cómo califica su nivel de capacidad de creación de objetivos claros de tus ingresos					
<b>Dimensión 2 : Capacidad de Compra</b>						
6	¿Cómo calificas tu nivel de planificación de compras como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
7	¿Cómo calificas el nivel de hábitos de consumos personales como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
8	¿Cuál es su grado de control de compras personales como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
9	¿Cuál es su grado de disposición de efectivo como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
10	¿Qué nivel le calificas a los precios de compras que realizas como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
<b>Dimensión 3 : Productos Financieros</b>						
11	¿Cómo calificas el grado de acceso a los productos financieros como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
12	¿En qué nivel te consideras respecto a tus conocimientos sobre los productos financieros como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
13	¿Cómo evalúas tu nivel sobre los contratos de compras que realizas como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
14	¿Cómo percibes tu grado de adquisición de bonos financieros como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
15	¿Cuál es el nivel que se percibe sobre el manejo de fondos de inversión que realizas como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
<b>Variable 2 : Emprendimientos</b>						
<b>Dimensión 1 : Oportunidades</b>						
16	¿Cuál es su nivel de percepción como estudiante de Administración de la UNAMBA sobre la identificación de nuevos negocios?					
17	¿En qué nivel te consideras como estudiante de Administración de la UNAMBA sobre tu experiencia frente a un negocio?					
18	¿En qué nivel te consideras sobre tus conocimientos en el emprendimiento digital como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
19	¿En qué nivel te consideras respecto a tus conocimientos sobre existencia de mercados como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
20	¿Cómo te calificas sobre el nivel de manejo de Marketing de negocios como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
<b>Dimensión 2 : Necesidades</b>						
21	¿Cómo percibes tu grado de preocupación sobre el desempleo como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
22	¿Cómo calificas su nivel de práctica personal del autoempleo como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
23	¿Cuál es su grado de reconocimiento de necesidades en tu entorno como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
24	¿Cómo calificas es su nivel de adaptación a los cambios como estudiante de Administración de la UNAMBA?					
25	¿Cuál es su nivel que calificas a los conocimientos que tienes sobre las obligaciones con el cliente como estudiante de Administración de la UNAMBA?					

*Gracias por su colaboración*



**ANEXO N° 4:** Validación de instrumento de investigación científica por juicio de expertos



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. INFORMACION GENERAL

1.1 DEL (LOS EXPERTOS)

Apellidos y nombres: Huayaga Huayricho Mauro

1.2 DEL AUTOR DE LA INVESTIGACION

Proyecto de investigación: "LA EDUCACION FINANCIERA Y LOS EMPRENDIMIENTOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC SEDE ABANCAY EN EL AÑO 2018"

Responsable/s: Juan Carlos SOTO MORAYA.

Instrumento:

Cuestionario: (X) formato de entrevista: ( ) otros: ( )

1.3 FACTORES DE LA VALIDACION DE INSTRUMENTOS

N°	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy bueno	Excelente
			(0-20%)	(21-40%)	(41-60%)	(61-80%)	(81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje adecuado				70	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables					85
3	ACTUALIDAD	acorde al avance de la ciencia y tecnología				70	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica					90
5	SUFICIENCIA	abarcando aspectos en cantidad y calidad				65	
6	INTENCIONALIDAD	Elaborado para valorar aspectos de las estrategias					85
7	CONSISTENCIA	científicos				70	
8	COHERENCIA	entre dimensiones, indicadores e índices					87
9	METODOLOGÍA	Relacione al propósito del problema				70	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno					85
SUB TOTAL						69	86
TOTAL							77,5

II. OPINION DE EXPERTO

Visto el instrumento diseñado con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los art. 25 y 35 ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica dentro del reglamento de grados y títulos - UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

- Se valida
- No se valida

Abancay, 06 de Noviembre 2019

Firma y sello del Experto:  
 DNI: 81347691  
 Teléfono: 98699905





UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. INFORMACION GENERAL

1.1 DEL (LOS EXPERTOS)

Apellidos y nombres:

Vega Loayza, Freddy

1.2 DEL AUTOR DE LA INVESTICACION

Proyecto de investigación "LA EDUCACION FINANCIERA Y LOS EMPRENDIMIENTOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC SEDE ABANCAY EN EL AÑO 2018"

Responsable/s: Juan Carlos SOTO MORAYA.

Instrumento:

Cuestionario: (X) formato de entrevista: ( ) otros: ( )

1.3 FACTORES DE LA VALIDACION DE INSTRUMENTOS

N°	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			(0-20%)	(21-40%)	(41-60%)	(61-80%)	(81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje adecuado				80%	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables					90%
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología					90%
4	ORGANIZACIÓN	Maneja una organización lógica				80%	
5	SUFICIENCIA	Atañe los aspectos en cantidad y calidad					90%
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias				80%	
7	CONSISTENCIA	Sustenta aspectos teóricos y prácticos					90%
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices					90%
9	METODOLOGÍA	Respuesta al problema del problema				80%	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno				80%	
SUB TOTAL						80%	90%
TOTAL							85%

II. OPINION DE EXPERTO

Visto el instrumento diseñado con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los art. 25 y 35 ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica dentro del reglamento de grados y títulos - UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

(X) Se valida

( ) No se valida

Abancay 30 de Octubre 2019

  
 Sr. Freddy Vega Loayza  
 EXPERTO UNIVERSITARIO PRINCIPAL

Firma y sello del Experto:  
 DNI: 21446272  
 Teléfono: 98281020



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



VALIDACION DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. INFORMACION GENERAL

1.1 DEL (LOS EXPERTOS)

Apellidos y nombres:

SUSTIE ORELLANA ARTURO NIÑAN

1.2 DEL AUTOR DE LA INVESTIGACION

Proyecto de investigación "LA EDUCACION FINANCIERA Y LOS EMPRENDIMIENTOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC SEDE ABANCAY EN EL AÑO 2018"

Responsable/s: Juan Carlos SOTO MORAYA

Instrumento:

Cuestionario: (X) formato de entrevista: ( ) otros: ( )

1.3 FACTORES DE LA VALIDACION DE INSTRUMENTOS

N°	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			(0 - 20%)	(21 - 40%)	(41 - 60%)	(61 - 80%)	(81 - 100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje adecuado				80%	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables				75%	
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología				70%	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica				75%	
5	SUFICIENCIA	Abarca los aspectos en cantidad y calidad				80%	
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de los				70%	
7	CONSISTENCIA	Sustenta aspectos teóricos y científicos				80%	
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices				80%	
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema				80%	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno				80%	
TOTAL						77%	

II. OPINION DE EXPERTO

Visto el instrumento diseñado con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los art. 25 y 35 ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica dentro del reglamento de grados y títulos - UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

(X) Se valida

( ) No se valida

Abancay 26 de agosto 2019

Firma y sello del Experto:  
DNI: 09307274  
Teléfono: 948638843

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
Facultad de Administración  
Escuela Académico Profesional de Administración (Ingeniería)  
  
Lic. Arturo Niñan SUSTIE Orellana  
Docente Ordinario  
C.I.R. 1549





**ANEXO N° 4:** Fotos de aplicación de encuestas realizado a los estudiantes de la escuela profesional de administración de la UNAMBA, sede Abancay









