

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**



**COMPETENCIAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO
EMPRESARIAL EN LOS CLIENTES
MICROEMPRESARIOS DE MI BANCO EN LA CIUDAD
JUANJUI –SAN MARTIN.**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PANDURO RUIZ, ELVIS

TINGO MARIA, PERÚ

2023



"Año de la unidad, la paz y desarrollo"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N° 006-2023-EPA-FCEA-UNAS

En la ciudad universitaria, a los 14 días del mes de abril de 2023, siendo las 10:00 a.m., reunidos en el auditorio del Centro de Simulación de Negocios y Asesoría Empresarial de la Escuela Profesional de Administración, se instaló el jurado evaluador nombrado mediante Resolución Nro.202/2022-D-FCEA, de fecha 27 de junio de 2022, a fin de dar inicio a la sustentación de la tesis para optar el título de Licenciado en Administración denominado: **COMPETENCIAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS CLIENTES MICROEMPRESARIOS DE MI BANCO EN LA CIUDAD DE JUANJUI – SAN MARTÍN**, presentado por el Bachiller en Ciencias Administrativas **Elvis PANDURO RUIZ**.

Luego de la sustentación y absueltas las preguntas de rigor, se procedió a la respectiva calificación de conformidad con el Art. 26° del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cuyo resultado se indica a continuación:

APROBADO POR : Unanimidad

CALIFICATIVO : BUENO

Siendo las 11:30 a.m., se dio por culminado el acto público de sustentación de tesis, firmando a continuación los miembros del honorable jurado y su asesor, en señal de conformidad.

Tingo María, 14 de abril de 2023

Mag. CESAR AUGUSTO HUAMAN RAMIREZ
Presidente



Mag. WALTER EDUARDO MUCHA HUAMAN
Miembro

Mag. NEBENKA CARO POTOKAR
Miembro

Mag. JUAN PAZ SOLDAN CHAVEZ
Asesor

Nota:

(Excelente = 19-20)
(Muy Bueno = 16, 17, y 18)
(Bueno = 13, 14, y 15)
(Regular = 11, 12,)
(Malo = 0, a 10)



"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

CERTIFICADO DE SIMILITUD T.I. N° 216- 2023 - CS-RIDUNAS

El Director de la Dirección de Gestión de Investigación de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, quien suscribe,

CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Investigación; aprobó el proceso de revisión a través del software TURNITIN, evidenciándose en el informe de originalidad un índice de similitud no mayor del 25% (Art. 3° - Resolución N° 466-2019-CU-R-UNAS).

Programa de Estudio:

Administración

Tipo de documento:

Tesis	X	Trabajo de investigación	
-------	---	--------------------------	--

TÍTULO	AUTOR	PORCENTAJE DE SIMILITUD
COMPETENCIAS FINANCIERAS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS CLIENTES MICROEMPRESARIOS DE MI BANCO EN LA CIUDAD JUANJUI -SAN MARTIN	PANDURO RUIZ, ELVIS	18 % Dieciocho

Tingo María, 10 de agosto de 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
DIRECCIÓN DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Dr. Tomás Menacho Mallqui
DIRECTOR

REGISTRO DE TESIS CONDUCENTE AL TÍTULO UNIVERSITARIO

(Resol.1562-2006-ANR, Resol. 196-2013-CU-R-UNAS y Resol. 059-2013-CU-R-UNAS)

DATOS GENERALES DE PREGRADO

Universidad : Universidad Nacional Agraria de la Selva

Facultad : Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Título de tesis : Competencias financieras y desarrollo empresarial en los
clientes microempresarios de mi banco en la ciudad
Juanjui - San Martín

Autor : Elvis Panduro Ruíz

DNI : 70022425

Asesor: de tesis : Mag. Adm. Juan Paz Soldán Chávez

Programa de investigación : Gestión Integral de Organizaciones (PICSDS)

Línea(s) de investigación(s) : 2. Desarrollo de Instituciones públicas y sociales

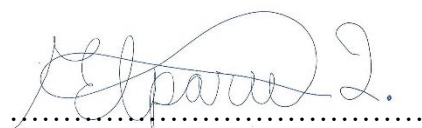
Lugar de Ejecución : Ciudad de Juanjui, Región San Martín

Duración : Inicio : 01 de mayo del 2022
Término : 17 de noviembre del 2022

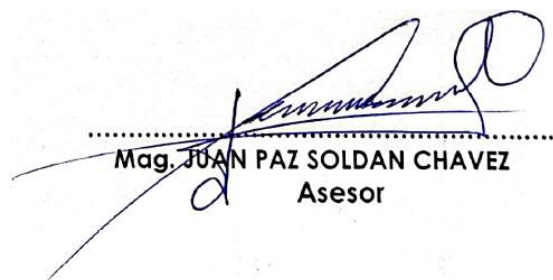
Presupuesto de Financiamiento:

FEDU	: --
Propio	: S/ 5,346.00
Otros	: --

Tingo María, noviembre del 2022



Bach. Elvis Panduro Ruíz
Tesisista



Mag. JUAN PAZ SOLDAN CHAVEZ
Asesor

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	5
1.1 Antecedentes de la investigación	5
1.2. Bases teóricas	9
1.3. . Definición de términos básicos	18
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	22
2.1 Hipótesis.....	22
2.2. Variables	22
2.3. Matriz de consistencia.....	23
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	25
3.1 Tipo de investigación	25
3.2. Diseño de investigación	25
3.3. Población y muestra	26
3.4. Técnicas y recolección de datos.....	27
3.5. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	29
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	30
4.1 Análisis de los datos generales.....	30
4.2. Análisis de las variables de estudio.....	32
4.3. Contrastación de hipótesis	62
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	67
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES	73
ANEXOS	75

ÍNDICE DE TABLA

	Pág.
Tabla 1 Competencias financieras de los pequeños microempresarios	11
Tabla 2 Matriz de consistencia del proyecto	23
Tabla 3 Matriz de Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores	24
Tabla 4 Confiabilidad del instrumento	28
Tabla 5 Validación del instrumento de medición de variables	29
Tabla 6 Tabla cruzada de nivel de estudios y género de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.	30
Tabla 7 Tabla cruzada de nivel de estudios y vigencia del negocio de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.	31
Tabla 8 Tabla cruzada de nivel de estudios y giro del negocio de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.....	32
Tabla 9 Planeamiento financiero que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	36
Tabla 10 Conocimiento en presupuesto que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	37
Tabla 11 Conocimiento en elaboración de balance que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	38
Tabla 12 Conocimiento en elaboración de estructura de costos que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	39
Tabla 13 Habilidades en identificación de necesidades que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	41

Tabla 14 Habilidades en el uso de herramientas tecnológicas que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	42
Tabla 15 Habilidades en la diversificación de negocios que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	43
Tabla 16 Habilidades en la evaluación de riesgos financieros que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	44
Tabla 17 Actitud de elección de productos financieros en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	46
Tabla 18 Actitud de operaciones bancarias en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	47
Tabla 19 Actitud de operaciones de crédito en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	48
Tabla 20 Actitud de ahorro en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	49
Tabla 21 Actitud de pago de deudas en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	50
Tabla 22 Crecimiento patrimonial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	53
Tabla 23 Solvencia en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.	54
Tabla 24 Control de costos operativos en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	55
Tabla 25 Rentabilidad en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	56

Tabla 26 Créditos personales en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	57
Tabla 27 Créditos empresariales en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	58
Tabla 28 Digitalización comercial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	60
Tabla 29 Imagen empresarial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	61
Tabla 30 Desarrollo de mercados en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.....	62
Tabla 31 Prueba de hipótesis de correlación de las competencias financieras y el desarrollo empresarial.....	63
Tabla 32 Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión conocimientos financieros y el desarrollo empresarial.....	64
Tabla 33 Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión habilidades financieras y el desarrollo empresarial.....	65
Tabla 34 Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión actitudes financieras y el desarrollo empresarial.....	66
Tabla 35 Síntesis de correlaciones de la investigación.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Diseño de la investigación de la investigación.....	26
Figura 2 Valoración de las competencias financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.....	34
Figura 3 Valoración de la dimensión conocimientos de las competencias financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.	35
Figura 4 Valoración de la dimensión habilidades financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.	40
Figura 5 Valoración de la dimensión actitudes financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.	45
Figura 6 Valoración del desarrollo empresarial en los microempresarios según sus propias percepciones.....	51
Figura 7 Valoración de la dimensión crecimiento económico en los microempresarios según sus propias percepciones.	52
Figura 8 Valoración de la dimensión gestión de conocimiento e innovación en los microempresarios según sus propias percepciones.....	59

RESUMEN

La investigación tuvo el objetivo de determinar la relación de las competencias financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. El tipo de investigación es aplicada, de nivel descriptivo relacional y es de corte transversal, se empleó la técnica de encuesta anónima con un instrumento de 22 preguntas de profundidad de las variables con 5 opciones de respuesta en escala ordinal, la muestra fue de 150 microempresarios clientes de MiBanco Juanjui; los datos se procesaron y analizaron mediante estadística descriptiva y la estadística inferencial no paramétrica de Rho de Spearman.

Se concluyó que, las competencias financieras se relacionan significativamente (P -valor=0,000) con el desarrollo empresarial en la muestra estudiada, asimismo, se correlacionan de manera directa y a un nivel alto (r_s =,861), también, la dimensión conocimiento financieros (P -valor=,000; r_s =,610), la dimensión habilidades financieras (P -valor=,000; r_s =,823) y la dimensión actitudes financieras (P -valor=,000; r_s =,718) se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

PALABRAS CLAVES: Competencias financieras, desarrollo empresarial, conocimientos financieros, actitudes financieras, habilidades financieras.

Financial Competencies and the Business Development of the Microbusiness Clients at Mi Banco in the City of Juanjui, San Martin

ABSTRACT

The objective of the research was to obtain the relationship between the financial competencies and the business development of the microbusiness clients at Mi Banco in the city of Juanjui, San Martin, [Peru]. The research type was applied, of a descriptive, relational level, and of a cross-sectional type. The anonymous survey technique was used, with a twenty two question instrument with a depth of variables, which had five response options on an ordinal scale. The sample was 150 microbusiness clients at Mi Banco in Juanjui. The data was processed and analyzed through the use of the descriptive statistic and Spearman's Rho inferential, non-parametric statistic.

It was concluded that the financial competencies were significantly related (p-value=0.000) with the business development of the sample in study; at the same time, it was correlated in a direct manner and at a high level ($r_s=,861$), along with, the financial knowledge (p-value = 0.000; $r_s=0.610$), the financial abilities (p-value=0.000; $r_s=0.823$), and the financial attitudes (p-value =0.000; $r_s=0.718$) dimensions, which were significantly related to the business development of the microbusiness clients at Mi Banco in the city of Juanjui, San Martin.

Keywords: financial competencies, business development, financial knowledge, financial attitudes, financial abilities

INTRODUCCIÓN

Las competencias son el conjunto de conocimientos, habilidades, disposiciones y conductas que poseen las personas las cuales permiten que se realicen actividades de manera exitosa (Rodríguez & Feliú, 1996), de modo que son las habilidades que se demuestran mediante la aplicación de conocimientos y aptitudes, que se generalizan por medio de circunstancias y persisten duran un tiempo razonable (INTECAP, 2003).

La población latinoamericana posee una débil competencia para aplicar y manejar temas básicos de finanzas, como el ahorro, el empleo adecuado de crédito, jubilación y valor del dinero, representando una dificultad para desarrollar una adecuada inclusión financieras en estos países (Garzón, 2019). De este modo, las competencias financieras, se desarrollan por medio de la educación financiera, por lo que en Latinoamérica se han desarrollado diversos programas para educar a la población en temas financieros, por ello el Banco de Desarrollo de América Latina efectúa encuestas de medición de capacidades financieras en diversos países como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, con la finalidad de diagnosticar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos en el ámbito financiero, donde Perú ocupa el quinto lugar (12.9) en índices de educación financiera superando solo a Argentina (11.4), existiendo diferencias significativas según el género, el ámbito geográfico, niveles de educación y de ingresos (Blog del FinDev, 2017).

Asimismo, en el Perú solo el 28% de la población efectúa una adecuada administración de sus conocimientos financieros (BBVA, 2019), para nuestro país este factor representa una problemática, dado que nos encontramos en una economía emergente, y la apertura financiera para incluir a la población en el sistema financiero el Estado peruano desde 2014 asumió el compromiso de priorizar la inclusión financiera, teniendo como principales beneficiarios a los estudiantes y microempresarios (García,

2021), y más aún desde la crisis sanitaria por el COVID19, los créditos han obtenido mayor relevancia para activar la economía de las familias y empresas.

La OCDE en la última medición el Perú alcanza el 80% de analfabetos financieros (BBVA, 2022), a partir de la crisis económica por el COVID 19 estas carencias saltaron en evidencia en la población nacional, dado que gran parte no tuvo ahorros para afrontar este tipo de crisis y es necesario tener un claro panorama acerca de situación actual de los microempresarios en cuanto a sus competencias financieras, asimismo, las microempresas representan, un poco más del 91% del sector privado y el 95% de empleadores dirigen una Mype, siendo el engranaje más importante en la generación de ingresos para las familias y economía del país (ComexPerú, 2020), dado que tienen una participación del 24% en el PBI nacional (Chau, 2018).

En ese sentido, el Estado para reactivar la economía nacional tuvo como estrategia ejecutar el programa de garantías Reactiva Perú, con la finalidad de otorgar liquidez y la expansión del crédito a empresas privadas, donde el Estado se determinaba como garante ante un eventual falta de pagos de los comerciantes, por lo que el acceso a los créditos ha sido amplio para el sector privado, teniendo que las microempresas que accedieron a este programa tienen un ratio de morosidad de 8.4% y aquellos que no accedieron alcanzan un ratio de morosidad de 16.9% de modo que los microempresarios podrían tener una administración inadecuada del financiamiento para sus negocios.

Asimismo, los microempresarios accedieron a diversos créditos financieros para reactivar sus actividades económicas, que ante la crisis económica por pandemia y sumado a esto los estragos económicos de la guerra entre Rusia y Ucrania, es necesario que las personas que dirigen una micro empresa posean competencias que puedan garantizar el buen uso y manejo de los recursos económicos que les son otorgados con fines empresariales, dado que el financiamiento representa una herramienta que conlleva

al dinamismo económico impulsando la inversión y el crecimiento de las micro y pequeñas empresas. En estas condiciones se remonta la importancia del desarrollo de competencias financieras, por medio del cual los microempresarios, logran administrar, ahorrar, gastar, invertir y armar un presupuesto considerando su capacidad de pago de deudas entre otros factores que podrían llevar al éxito o fracaso de sus negocios.

Las competencias financieras toman gran relevancia al momento de gerenciar un negocio, dado que permite que los empresarios logren formular estrategias para alcanzar sus metas y objetivos empresariales, mediante una adecuada administración de sus finanzas, evitando riesgos innecesarios y consigan una economía sostenible en sus negocios, considerando las incertidumbres del futuro, mediante el control de gastos, cálculos específicos para cada etapa del negocio, por medio de la elaboración y seguimiento de un presupuesto, previendo emergencias financieras que les permita cubrir gastos esenciales en caso de crisis económicas o pérdidas de ingresos repentinos (BBVA, 2022).

En ese sentido, las instituciones financieras realizan sus mayores esfuerzos para lograr la inclusión financiera de los microempresarios por medio de servicios financieros, como cuentas de ahorros, cuentas corrientes, transferencias, créditos financieros, entre otros, asimismo, la digitalización de sus plataformas facilitando la atención al cliente, como es el caso de la financiera MiBanco, que actualmente tiene sedes en las principales ciudades del país, con la finalidad de cerrar brechas de cobertura financiera.

En la ciudad de Juanjui, se tiene una de las sedes de MiBanco, donde los principales clientes son microempresarios, quienes financian sus actividades por medio de los diversos canales de esta entidad financiera, para otorgar créditos realizan una rigurosa evaluación acerca de sus ingresos, gastos, capacidad de pagos entre otros, sin embargo, el uso real y adecuado del financiamiento es responsabilidad y competencia de cada

cliente, por lo que la presente investigación se centró en las competencias financieras de los clientes microempresarios y su relación con el desarrollo de sus negocios.

Para lo cual nos planteamos como problema general: ¿Cuál es la relación de las competencias financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín?, asimismo, los Problemas específicos fueron P1: ¿Cuál es la relación de los conocimientos financieros con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín?; P2: ¿Cuál es la relación de las habilidades financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín? y P3: ¿Cuál es la relación de las actitudes financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín?

Cuyo objetivo general fue determinar la relación de las competencias financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. y sus objetivos específicos fueron: O1: Determinar la relación de los conocimientos financieros con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín; O2: Determinar la relación de las habilidades financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín y O3: Determinar la relación de las actitudes financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

El estudio estuvo conformado por la variable competencias financieras estando integrada por las dimensiones conocimientos, habilidades y actitudes financieras (Coronado, 2014) y la variable desarrollo empresarial compuesta por las dimensiones crecimiento económico y gestión de conocimiento e innovación (Soto, 2021).

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la investigación

1.1.1. Internacional

Quintero (2018), para obtener el título de especialista en gestión del desarrollo administrativo, en la Universidad Militar Nueva Granada, realizó una investigación titulada Las PYMES en Colombia y las barreras para su desarrollo y perdurabilidad, con el objetivo de determinar cuál es la participación de las PYMES en el mercado colombiano y su crecimiento a través del tiempo.

Llegando a las siguientes conclusiones: Las Pymes deben dejar de ver la innovación como un gasto para sus empresas, las empresas son un universo independiente ya que los factores no influyen del mismo modo en estas, las certificaciones de calidad en una PYME genera confianza en sus clientes, el recurso humano es el factor más importante en una organización, se debe realizar buenas prácticas empresariales ya que forman parte de las características fundamentales para la perdurabilidad de las PYMES en Colombia.

1.1.2. Nacional

Castillo (2017), para obtener el título de economista, en la Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo, realizó una investigación titulada Incidencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la ciudad de Huaraz, 2014, con el objetivo de referir la influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Huaraz, 2014. El estudio es aplicado y de nivel correlacional con diseño no experimental – transversal con una muestra de 206 mypes y analizado a través del estadístico Chi – cuadrado.

Se llegó a los siguientes resultados el $X^2=23.02$ mayor al X^2 Tabla 3.84, en ese sentido, acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, determinándose que la educación financiera influye de manera positiva en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa en la ciudad de Huaraz. 2014

Ching (2017), con la finalidad de obtener el título profesional de licenciado en administración, en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, realizó una investigación titulada La educación financiera como herramienta para contribuir al fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur, con el objetivo de determinar la influencia de la educación financiera como herramienta en el fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur. El diseño del estudio es de tipo no experimental de corte transversal, la población está conformado por 27,542 microempresarios bodegueros de lima sur con una muestra de 378 microempresarios, aplicando una encuesta en escala de Likert.

Los resultados del chi-cuadrado $X^2_C=66.377$ permiten determinar que la educación financiera contribuye de manera directa en el fortalecimiento económico del microempresario bodeguero de Lima Sur, asimismo, el aprendizaje económico-financiero ($X^2_C=426,112$), el acceso a productos financieros ($X^2_C=78,287$) y la oportuna planificación financiera ($X^2_C=7,6985$) influyen de manera significativa al crecimiento sostenible del micro empresario bodeguero de Lima Sur.

Sánchez (2017), para optar el título de contador público en la Universidad San Andrés, realizó una investigación titulada La cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de Lima Norte, con el objetivo identificar las políticas de financiamiento que aportan al crecimiento y formalización de las MYPES en Lima Norte. El tipo de estudio es cualitativo, con un nivel de investigación descriptivo y diseño no experimental - descriptivo, con una muestra de 30 mypes en el distrito de Lima.

Resultando que el 58% de las mypes recibieron crédito del sistema no bancario y que el 30% invirtieron los créditos que recibieron en la ampliación de sus locales. La escasa capacitación en gestión empresarial y el irrisorio conocimiento en temas de financiamiento no permiten que este sector de las Mypes se desarrolle, la informalidad es muy característica en este sector ya que por más esfuerzos que realiza el gobierno esto es insuficiente ante la alta demanda para combatir la informalidad.

Astuhuaman (2019) para optar al grado académico de maestro en Ciencias Contables y Financieras, desarrolló un estudio titulado Decisiones financieras y desarrollo empresarial en la Mypes del sector textil de comercio al por mayor en el emporio Gamarra, año 2015-2017, con el objetivo de determinar la incidencia de las decisiones financieras en el desarrollo empresarial en la muestra de estudio, la cual estuvo conformada por 65 comerciantes del sector textil, a quienes aplicó un instrumento de medición para lograr los objetivos de investigación, asimismo, la investigación es de tipo aplica, descriptiva y correlacional.

Empleó el estadístico Chi-cuadrado de Pearson, para contrastar la hipótesis de investigación, teniendo como principal resultado que, las decisiones financieras inciden de manera directa y significativa ($X^2_C=3.257$) con el desarrollo empresarial en el sector textil del emporio comercial gamarra, año 2015-2017.

1.1.3. Antecedentes locales

Amasifuen (2020), con la finalidad de obtener el título profesional de Licenciado en Administración, en la Universidad Nacional Agraria de la Selva, ejecutó un estudio titulado La educación financiera y el desarrollo de las micro empresas, clientes de la caja Piura SAC- provincia de Tocache-San Martín, con el objetivo de determinar el grado en que se relacionan la educación financiera y el desarrollo de las micro empresas, clientes de la caja Piura S.A.C., en la provincia de Tocache. El estudio es de tipo es básica con

nivel descriptivo relacional con corte transversal, se aplicó una encuesta anónima a 150 microempresarios clientes de la empresa financiera en cuestión, los datos fueron procesados y analizados a través del estadístico Rho de Spearman.

Concluyendo que la educación financiera se correlaciona directamente y significativamente con el desarrollo de microempresas de la provincia de Tocache de 0,000, menor $\alpha=0,05$ con un coeficiente de correlación directa de $r_s=1.000$; asimismo, resultó que la educación financiera es regular ($x=3.4$), dado que los conocimientos, actitudes y comportamientos financieros de estos negociantes es regular, asimismo, el desarrollo empresarial $x=3.8$ es regular en la muestra estudiada.

Rodriguez (2021), realizó una investigación para optar al título profesional de Contador Público en la Universidad de Huánuco, el estudio es titulado Percepción de la educación financiera y el desarrollo empresarial en las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María, año 2019, con el objetivos de determinar la relación entre la educación financiera y el desarrollo empresarial en la muestra de la investigación, la cual es conformada por 33 empresarios ferreteros, a quienes aplicó un cuestionario anónimo, el estudio es de tipo aplicada, con enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo correlacional, con diseño no experimental y de corte transversal. La información obtenida se procesó y analizó a través de la estadística descriptiva y la estadística inferencial no paramétrica de Rho de Spearman, por medio del SPSS V24.

Determinando la existencia de que la variable educación financiera se relaciona significativamente ($P \text{ valor}=0.00 < \alpha=0.05$) con la variable desarrollo empresarial en las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María, año 2020, asimismo, esta correlación es positiva en un nivel moderado ($r_s=0.664$), asimismo, los conocimientos financieros ($P \text{ valor}=0.00 < \alpha=0.05$, $r_s=,697$) y que las actitudes y comportamientos financieros (P

valor=0.02 < $\alpha=0.05$, $r_s=,524$) se correlacionan significativamente con el desarrollo empresarial en la muestra estudiada.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Competencias financieras

Es necesario que las personas tengan la capacidad de participar en las decisiones económicas y sociales que pueden afectar su bienestar a cambio de un comportamiento (Delrieu, 2020).

La competencia es la atribución social asignada a quien pone en acción, en distintos contextos, los componentes como el conocimiento, la actitud y los procedimientos que conforman un saber profesional para actuar de manera eficaz una situación.

La competencia es un atributo social que se asigna a toda persona, en diferentes contextos, los conocimientos, actitudes y procedimientos que componen los elementos de la pericia se ponen en acción para actuar con eficacia en una determinada situación. La competencia es la capacidad que posee una persona que se desarrolla a lo largo del tiempo en función de las capacidades, habilidades y destrezas que posee para realizar actividades o alcanzar metas en el ámbito laboral o en las relaciones interpersonales (Graus, 2013).

Para Parry (1996), la competencia es un vínculo entre el conocimiento, habilidades y actitudes que influyen en parte en el trabajo (roles y compromisos) o que se relacionan con el comportamiento en el lugar de trabajo, puede medirse adecuadamente en relación con los estándares desarrollados a través de la capacitación, la contratación y actividades de mejora continua. Catalano (2004), define el conocimiento como la capacidad de formar acciones de referencia o patrones de conocimiento y acciones que faciliten actividades de diagnóstico o resolución de problemas en servicios profesionales y de producción inesperados.

Podemos pensar en la competencia como el factor que separa a las personas con un desempeño excelente de otras con un desempeño medio o aceptable. Así, las habilidades son las características personales (motivación, valores, características, etc.) que capacitan a una determinada persona para desempeñar mejor su trabajo (ESAN, 2016).

Las personas de forma diaria se proveen de bienes y servicios, lo que nos crea la necesidad de poseer capacidades y habilidades para el debido manejo de situaciones financieras, para no afectar su estabilidad económica. En la actualidad la educación financiera y económica es considerada importante para las personas ya que por medio de esta se puede aprovechar los servicios y productos financieros (Semana, 2018).

La educación financiera opera a través del comportamiento humano y es posible comprender el impacto de la educación financiera en las finanzas personales, el desarrollo económico empresarial y el desarrollo local o regional (Sebstad, Cohen & Stack, 2006). En cuanto al comportamiento financiero, se tiene que es el uso y aplicación los temas financieros, nuestra habilidad y confianza para usar efectivamente el conocimiento basado en conceptos y productos financieros, ya que los conocimientos, habilidades y actitudes se utilizan para tomar decisiones financieras (Huston, 2010).

Asimismo, las competencias financieras en la actualidad son consideradas como un factor importante para el logro del desarrollo económico y financiero global sostenible y estable (Sánchez, 2018). También es la capacidad de comprender el entorno financiero, participar en él y tomar decisiones responsables y reflexivas. A su vez, es necesario desarrollar un pensamiento crítico y abierto para analizar las ofertas financieras y planificar y administrar adecuadamente las deudas, gastos e inversiones para la vida independiente (INEE, 2013).

La competencia financiera se refiere al conocimiento y comprensión de los conceptos y riesgos financieros, y la aplicación de este conocimiento y comprensión para

tomar decisiones efectivas en diversos entornos financieros, mejorar el estado financiero de las personas y de la sociedad y permitir la participación en la vida económica (Coronado, 2014).

La competencia financiera es el rasgo latente del gerente de un negocio pequeño, que incluye la interacción de conocimientos, habilidades y actitudes, manifestadas en un comportamiento económico exitoso, que le permite tener éxito en su negocio para lograr mejores resultados. resultados financieros en las empresas. El comportamiento se juzga como exitoso o no exitoso según el contexto específico en el que ocurre, asimismo, mejora cinco competencias financieras, planificación, adquisición de información, pensamiento analítico, seguimiento y control (Zapata y Morales, s.f.)

Tabla 1

Competencias financieras de los pequeños microempresarios

Competencia	Definición
Planificación	Es la capacidad de determinar metas y prioridades financieras de la empresa, estipulando la acción, los plazos, los recursos requeridos para alcanzarlas y la proyección de las mismas, a fin de administrar financieramente su negocio
Búsqueda de información	Es la capacidad para obtener información amplia y correcta, intentando activamente saber más sobre las cosas, hechos o personas, con la finalidad de comprender situaciones complejas y contribuir a la gestión financiera de la empresa
Pensamiento analítico	Es la capacidad de descargar, analizar y comparar las partes de una situación o problema financiero, con el fin de entenderlo y resolverlo contribuyendo a una mejor gestión financiera
Seguimiento y control	Es la capacidad para monitorear periódicamente tanto los procesos y resultados de las actividades financieras como el desempeño de los colaboradores y asesores externos, de manera de contribuir a la gestión financiera del negocio
Mejora continua	Es la capacidad para evaluar la gestión financiera del negocio, modificando tareas o procesos y aplicando nuevos conocimientos e información a situaciones concretas, que permitan adaptarse a los cambios y contribuir a la gestión financiera de la empresa

Nota: Esta muestra las competencias financieras de los pequeños microempresarios

1.2.1.1. Importancia de las competencias financieras

Actualmente las competencias financieras a nivel global se considera como un componente esencial de la estabilidad y el desarrollo económico y financiero; lo reflejándose en el respaldo que el G-20 brinda mediante el documento de la OCDE (PISA, 2012), porque la educación financiera de las personas es importante para permitirles tomar decisiones informadas que conduzcan a una mejor gestión financiera personal (INFE, 2022), la investigación también muestra una correlación directa entre las capacidades financieras y el nivel económico y educativo de la familia (Luisardi, Mitchell, & Curto, 2010).

Asegurar la comprensión de la educación financiera es una prioridad porque con esta habilidad es posible administrar el dinero, ahorrar, gastar, organizar y presupuestar, e invertir adecuadamente (Yancari, 2018), en ese sentido, desarrollar una adecuada competencia financiera se configura como una herramienta muy ventajosa para aminorar una sociedad endeble en la actualidad y más competente de manera financiera en el futuro (Forbes México, 2015). Es tanta la importancia del desarrollo de competencias financieras que la OCDE emite recomendaciones a sus países miembros el desarrollo de programas para incrementar el grado de conocimiento financiero en la ciudadanía, que permitirá la toma de decisiones acertadas y lograr más personas exitosas financieramente en todos los estratos sociales (OCDE, 2005), es necesario resaltar que las competencias financieras deben ser desarrolladas desde la niñez en la etapa escolar, dado que estas competencias no se cultivan de un día para el otro, sino que se genera por medio de la práctica, resultando una ventaja para el futuro de las personas, dado la complejidad y cambios vertiginosos del mercado financiero, de productos y

servicios, conllevando a mayores riesgos que serán asumidos por la población en un futuro (OCDE, 2010)

1.2.1.2. Dimensiones de las competencias financieras

- Conocimientos financieros

El conocimiento financiero incluye la comprensión e interpretación apropiada de las definiciones básicas asociados a las finanzas en materia de productos, instituciones, terminología, técnicas, procedimientos, etc., no solo se limita a la comprensión conceptual, sino que también envuelve la capacidad de trasladar dichas ideas y abstracciones a contextos específicos (Ramos, García y Moreno , 2017). También es una parte de la educación financiera y procede de una variedad de fuentes con diferentes grados de calidad y confiabilidad, incluida la formación formal e informal (Huston, 2010).

El conocimiento financiero se fracciona en 2 elementos: componente objetivo y componente subjetivo (Chisholm, 1989).

- Habilidades financieras

Es la capacidad de los individuos para estudiar y utilizar la información financiera para orientar sus decisiones y actuaciones. Interpretándose como la relación del conocimiento financiero y el desarrollo de una labor de información financiera, que es un escenario en el que responde a preguntas, analiza situaciones y toma decisiones. Las habilidades financieras son diversas: análisis de datos, determinando objetivos, establecimiento de estrategias, resolución de conflictos, planificación y control, etc. (Zait & Berteau, 2015).

- Actitudes financieras

Estas actitudes se adquieren a través de la educación y la práctica concreta basada en conceptos financieros clave, lo que asegura que incluso la adquisición de

conocimientos financieros eventualmente conduce a otros factores como la impulsividad o el sesgo que pueden conducir a malas decisiones financieras, agregando que entonces, cuando las decisiones financieras relevantes son hecho Esto no está garantizado que suceda cuando se cuenta con el capital humano necesario(Huston , 2010).

1.2.2. Desarrollo Empresarial

Es un concepto desde la incubación de la idea, su desarrollo y su final convirtiendo a la idea en una organización de éxito. Jara y López (2011) conceptualiza al desarrollo empresarial como una estrategia mediante el cual los empresarios se enfocan en el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. Asimismo, es un proceso en el que toda empresa se desarrolla integralmente a lo largo de su gestión. Se basa en un proceso en el que los recursos humanos de la organización pueden fortalecerse y crear nuevas habilidades que beneficien su productividad individual y de equipo, administrando así de manera efectiva los recursos de la empresa (Comunicación Institucional, 2020).

Según Coicove (2015), considera un proceso en el que los emprendedores adquieren habilidades y destrezas que contribuyen a la gestión de los recursos de la empresa, la innovación de productos, servicios y procesos, contribuyendo así al crecimiento de la empresa. Para Soto (2021), es un conjunto de actividades para transformar una empresa con el objetivo de desarrollar y mejorar el desempeño, aumentando su presencia o competitividad en el mercado. Es esencialmente cualquier actividad o idea que tiene como objetivo hacer que el negocio mejore con el pasar del tiempo, esto significa hacer uso de los clientes, implementando asociaciones estratégicas, utilizando sus mercados y construyendo la reputación de su empresa (Diaz , 2022).

1.2.2.1.Importancia del desarrollo empresarial

Un negocio ya sea pequeño, mediano o multinacional tiene una gran influencia en la economía de su ciudad, región o país, dado que es la que provee por medio de un gran ciclo financiero y la estabilidad financiera que es una necesidad para mantener una población (Barraza, 2020).

El desarrollo empresarial es importante para la viabilidad de acción para potenciar la comprensión por medio de las personas con conocimientos que se ofrecen como voluntarias y están interesadas en contribuir a través de la red. Al utilizar este recurso, se acortan las fronteras, el conocimiento se vuelve exponencial, se aprovechan mejor los recursos, la innovación beneficia a quienes la necesitan, y de esta manera la innovación se dirige a las necesidades reales de los consumidores (Ramos, 2016). Asimismo, destaca los diversos elementos a través de los cuales los emprendedores pueden gestionar su negocio para lograr sus objetivos (Delfín y Acosta, 2016).

Elementos de crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. El desarrollo empresarial es un concepto integral en el que se puede lograr un impacto positivo en las empresas mediante la materialización del potencial del capital humano (Delfín y Acosta, 2016).

1.2.2.2.Dimensiones del desarrollo empresarial

- Crecimiento económico

Depende de su productividad, es decir, a mayor productividad, más crece la empresa, lo que a su vez incluye la capacidad de entregar de manera continua y estable un producto o servicio(Barraza, 2020). es el desarrollo del nivel de vida de un área, medido por la capacidad de producción y los ingresos de la economía durante un período de tiempo (Sánchez, 2021), siempre es de largo plazo, es el

resultado de la acumulación de capital, a medida que aumenta la producción se crean altas tasas de ganancia, lo que permite salarios más altos, y al mismo tiempo aumentan las oportunidades de empleo, por lo que nuestra producción crece para reiniciar el ciclo (Perdices , 2006).

Para Folch (1999), es un medio que promueve las condiciones del desarrollo, y si la meta del crecimiento es esencialmente el crecimiento, entonces el desarrollo no está garantizado porque las restricciones físicas al crecimiento pueden amenazar el desarrollo. Feroso (1997), con la industrialización, la economía se desarrolla mejor y entre los factores económicos se encuentran el capital, el trabajo, el capital humano, la tierra y las materias primas. Asimismo, Para D'Elía (2014), la productividad se juzga por si el sistema tiene la capacidad suficiente para producir el producto deseado y en qué medida se utilizan los recursos, es decir, valor añadido, que se puede incrementar de dos formas:

- Producir lo que los clientes valoren
- Producir con el mínimo consumo de recursos

- **Gestión de conocimiento**

Hoy, el futuro de las empresas depende de su capacidad de respuesta e innovación, ya que el capital humano es una ventaja competitiva sostenible (Barraza, 2020). Se puede definir como el proceso de transformar la información y los activos intelectuales en valores duraderos (Tasmin, 2008).

Adams & Lamon (2003), creen que la gestión del conocimiento es la capacidad de las empresas para desarrollar conocimiento tácito y crear condiciones para el intercambio de información entre los empleados dentro de las unidades organizacionales y entre las unidades estructurales de la empresa. La gestión del conocimiento es un conjunto de actividades y procesos que fortalecen el

intercambio de información y experiencia dentro de una empresa o equipo profesional, con el objetivo de mejorar el desempeño de la empresa, donde el aprendizaje contribuye a la creación de una base común de conocimiento.(Briceño y Marshal, 2020).

De igual forma, la gestión del conocimiento, que es un proceso que apoya la búsqueda, selección, organización y transferencia de la información que necesita la empresa a todos los empleados, es necesaria para resolver problemas, estimular el aprendizaje y la toma de decisiones(Torres y Lamenta, 2015). La gestión del conocimiento expresa la capacidad de desarrollar las condiciones del entorno que le permitan abrir nuevos conocimientos y hacerlos conocer de la mejor manera posible (Parera, 2003). Desarrollar tecnologías, métodos y estrategias que puedan poner en valor el conocimiento se ha convertido en una prioridad para las empresas de la sociedad del conocimiento. También se puede argumentar que es el desarrollo de tecnologías y métodos para medir y difundir el conocimiento lo que lo convierte en un elemento esencial del desarrollo económico y social (Rodríguez , 2006).

- **Innovación**

Es el proceso mediante el cual las empresas elaboran productos nuevos y mejorados o nuevas formas de comercialización con el único fin de adaptarse al entorno y crear una ventaja competitiva sostenible (Mielgo, Montes y Vásquez, 2007). Asimismo, es el elemento central de la estrategia de desarrollo, definida como un proceso interactivo dinámico que reúne a agentes impulsados por los incentivos del mercado (empresas) y otras instituciones (centros públicos de investigación). La innovación está relacionada con la creación de valor a partir de la creación, comercialización o métodos organizativos de nuevos productos, nuevos

procesos o nuevos métodos de marketing en la práctica interna de las empresas (Manual de Oslo, 2006).

Los procesos de innovación difieren según el sector económico al que pertenecen, el campo de conocimiento, el tipo de innovación, el período y especialmente el país donde se produce la innovación. Varía según el tamaño de la empresa, la estrategia y la experiencia en innovación (Barraza, 2020).

La innovación que deben hacer las empresas está esencialmente orientada al mercado, no solo para cumplir fundamentalmente con los requisitos de calidad, sino, lo que es más importante, para brindar nuevas experiencias. A la hora de tomar decisiones de compra, la experiencia emocional es más importante. El emprendimiento es la vita activa de la innovación, que es la necesidad humana de organización y mejora, donde la vita activa proporciona las tres actividades humanas básicas: trabajo, trabajo y acción. Estas actividades son fundamentales para la supervivencia humana (Etzkowitz, 2014).

1.3. . Definición de términos básicos

Ahorro

Es el porcentaje de los ingresos que la persona no gasta ni invierte (Vásquez, 2019).

Asesoramiento

El asesoramiento es una práctica que consiste en brindar conocimiento en algún tema (Ramos , 2014).

Balances

Información contable basada en ciertos principios que permiten la presentación de los resultados de una situación (Douglas, 2010).

Control de costos operativos

Los costos operativos son los costos en que incurre una empresa al realizar actividades de producción primaria. Se registran en cuentas (Sánchez, 2021)

Crecimiento patrimonial

Es la variación positiva en el valor del patrimonio del contribuyente puesto de manifiesto como consecuencia de una alteración en la composición del mismo (Diccionario panhispánico del español jurídico, 2020).

Créditos personales

Operación en la que un acreedor (normalmente una entidad financiera) presta a un deudor (debe ser una persona física) una determinada cantidad, que el deudor debe devolver junto con unos intereses (Donoso, 2016)

Créditos empresariales

un monto otorgado por una institución financiera para capital de trabajo, compra de bienes, pago de servicios o proveedores, renovación, etc. (Rodriguez, 2021).

Desarrollo de mercados

Crecimiento de una empresa en el mercado, es una decisión estratégica que se toma al ingresar a nuevos segmentos para cubrir nuevos mercados, estimular la captación de nuevos o potenciales clientes o atraer usuarios y promover un mayor uso del producto (Añez, s.f.).

Diversificación

implica que lo que antes era homogéneo se vuelve heterogéneo, de modo que lo que antes era homogéneo ahora tiene diferentes variaciones (Rus, 2020).

Estructura de costos

Es crear una base para generar información importante para la toma de decisiones organizacionales (Barrera, s.f.).

Evaluación de riesgos financieros

Estrategia competitiva cuando se utiliza para identificar acciones para optimizar el desempeño y reducir el riesgo (Chóez, 2016).

Herramientas tecnológicas

Ayudan a gestionar, buscar y compartir información. Pueden ayudarte en tu trabajo diario ya que ayudan y facilitan muchas tareas del hogar (Cordero , 2014).

Identificación de necesidades

proceso de recopilación de información sobre las necesidades organizacionales explícitas o implícitas que se pueden satisfacer (Barbazette, 2016).

Imagen empresarial

Cómo los consumidores potenciales perciben una empresa en función de las imágenes, la forma y el color. Sin embargo, también podemos hablar de la imagen interna de la empresa, es decir, la percepción del propio empleado (Martinez , 2018).

Operaciones bancarias

Es cualquier actividad que realiza un banco para prestar servicios a los clientes (Coll, 2020)

Operaciones de crédito

Negociaciones financieras que involucran a instituciones financieras que reciben o prestan fondos de clientes o clientes, respectivamente (Acosta, 2010).

Planeamiento financiero

Conjunto de procesos que ayudan a una empresa a lograr sus objetivos, adaptarse al entorno empresarial cambiante y la necesidad constante de mejorar su competitividad actual y futura (Reisdorfer, 2005).

Presupuestos

Un plan integrado y coordinado que desarrolla un enfoque financiero y monetario de las actividades y recursos que necesita una empresa para lograr sus objetivos en un período de tiempo determinado(González, 2002).

Rentabilidad

Se refiere a los beneficios obtenidos u obtenibles de una inversión (Sevilla, 2015).

Solvencia

capacidad que tiene una persona natural o jurídica para hacer frente a sus obligaciones financieras (Caballero, 2015).

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Hipótesis

2.1.1. *Hipótesis general*

Las competencias financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

2.1.2. *Hipótesis específicas*

H1: Los conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

H2: Las habilidades financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

H3: Las actitudes financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín

2.2. Variables

- Variable Competencias financieras
- Variable Desarrollo empresarial

2.3. Matriz de consistencia

Tabla 2

Matriz de consistencia interna del proyecto

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	Metodología
<p><u>INTERROGANTE GENERAL</u> ¿Cuál es la relación de las competencias financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín?</p> <p><u>INTERROGANTES ESPECIFICAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la relación de los conocimientos financieros con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín? • ¿Cuál es la relación de las habilidades financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín? • ¿Cuál es la relación de las actitudes financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín? 	<p><u>OBJETIVO GENERAL</u> Determinar la relación de las competencias financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la relación de los conocimientos financieros con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín • Determinar la relación de las habilidades financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. • Determinar la relación de las actitudes financieras con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín 	<p><u>HIPÓTESIS PRINCIPAL</u> Las competencias financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.</p> <p><u>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Los conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. • Las habilidades financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. • Las actitudes financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín. 	<p><u>V.I:</u> Competencias financieras</p> <p><u>V.D:</u> Desarrollo empresarial</p>	<p>Tipo de estudio Es aplicada, con nivel de estudio es descriptivo-relacional. Diseño Descriptivo y transversal. Población y muestra 2000 clientes microempresarios de Mi banco de la ciudad de Juanjui La muestra estuvo constituida por 220 microempresarios.</p> <p>Técnica de recolección de datos Se aplicó un cuestionario anónimo con escala de Likert. También se empleó el análisis documental y bibliográfico, la cual permitirá revisar y analizar bibliografías con la finalidad de profundizar en la discusión de los resultados que se obtendrán</p> <p>Técnica de procesamiento de la información prueba de correlación de Rho de Spearman.</p>

Nota. Esta tabla muestra la matriz de consistencia del proyecto de investigación

Tabla 3

Matriz de Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem cuestionario
(VI) Variable Independiente: X1: Competencias Financieras	La competencia financiera hace referencia al conocimiento y comprensión de los conceptos y riesgos financieros, y a la destrezas, motivación y confianza para aplicar dicho conocimiento y comprensión con el fin de tomar decisiones eficaces en distintos contextos financieros, mejorar el bienestar financiero de los individuos y la sociedad, y permite la participación en la vida económica (Coronado, 2014).	Conocimientos Financieros	▪ Planeamiento financiero	▪ 1
			▪ Presupuestos	▪ 2
			▪ Balances	▪ 3
			▪ Estructura de Costos	▪ 4
		Habilidades Financieras	▪ Identificación de necesidades	▪ 5
			▪ Herramientas tecnológicas	▪ 6
		Actitudes Financieras	▪ Diversificación	▪ 7
			▪ Evaluación de riesgos financieros	▪ 8
			▪ Elección de productos financieros	▪ 9
			▪ Operaciones bancarias	▪ 10
			▪ Operación de crédito	▪ 11
			▪ Ahorro	▪ 12
			▪ Pago de deudas	▪ 13
		(VD) Variable Dependiente: Y1: Desarrollo Empresarial	El desarrollo empresarial representa el conjunto de acciones para el cambio de una empresa y su finalidad crecer y mejorar su desempeño, aumentando su presencia en el mercado o su competitividad (Soto, 2021)	Crecimiento económico
▪ Solvencia	▪ 15			
▪ Control de costos operativos	▪ 16			
▪ Rentabilidad	▪ 17			
▪ Créditos personales	▪ 18			
▪ Créditos empresariales	▪ 19			
Gestión de conocimiento e innovación	▪ Desarrollo de mercados			▪ 20
	▪ Imagen empresarial			▪ 21
	▪ Digitalización comercial			▪ 22

Nota: Matriz de Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores

CAPÍTULO III:

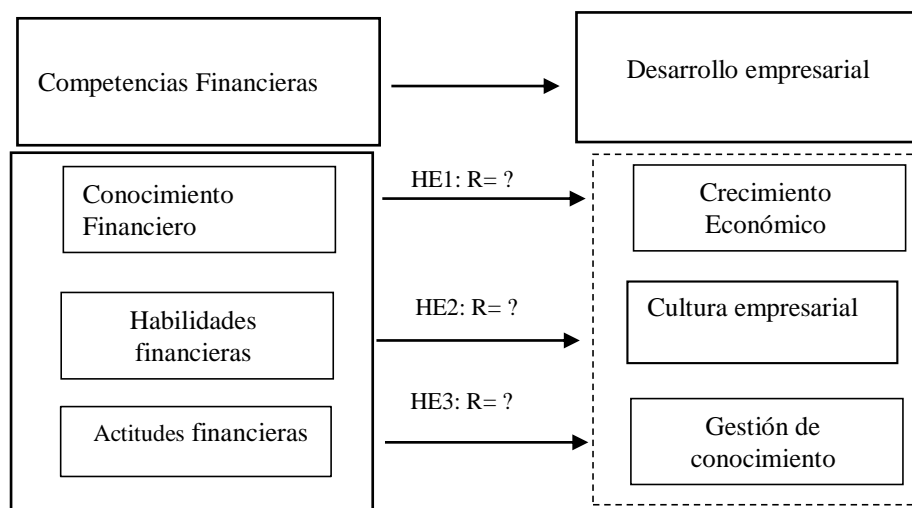
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.4. Tipo de investigación

El estudio corresponde al tipo de investigación aplicada, ya que se lleva los conocimientos a la práctica, para aplicar en los grupos que participan en esos procesos y en la sociedad (Civicos y Hernández, 2007), se desarrolló con el método deductivo, dado que permitió analizar y sintetizar los datos obtenidos, asimismo, el nivel de la investigación es descriptivo – relacional, dado que esta investigación busca determinar, describir y correlacionar aplicando los conocimientos y teorías que se contrastan con los resultados de la investigación, evaluando las variables conocimiento financiero y desarrollo empresarial de los clientes microempresarios de Mi Banco de la ciudad de Juanjui – San Martín.

2.5. Diseño de investigación

La investigación es de diseño no experimental ya que no se manipularon las variables y se recaudó información en su ambiente natural, asimismo, es de corte transversal dado que la información recaudada fue obtenida en un solo tiempo (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

Figura 1*Diseño de la investigación de la investigación*

2.6. Población y muestra

2.6.1. Población

La población de esta investigación está conformada por 2000 clientes microempresarios de MiBanco de la ciudad de Juanjui–San Martín, que se encuentran registrados en la base de datos de la empresa.

2.6.2. Muestra

Para determinar la muestra del total de los clientes microempresarios de MiBanco a encuestar, se utiliza la fórmula estadística para universos finitos.

$$n = \frac{k^2 pqN}{[e^2x(N - 1)] + k^2pq}$$

Donde:

Nivel de confianza (K)	= 1.96
Probabilidad de éxito (p)	= 0.80
Probabilidad de fracaso (q)	= 0.20
Margen de error (e)	= 0.05
Población (N)	= 2000 clientes microempresarios

$$n = \frac{(1.96)^2(0.80)(0.20)(2000)}{[(0.05)^2 \times (2000 - 1)] + (1.96)^2 (0.80)(0.20)}$$

$$n = 220 \text{ clientes}$$

Remplazando la fórmula se estimó una muestra de 220 clientes microempresarios de MiBanco de la ciudad de Juanjui – San Martín, a quienes se encuestó en un determinado momento.

2.7. Técnicas y recolección de datos

- a) **Recolección de datos:** En primera instancia se comenzó a aplicar el cuestionario extramuros a la espera de la salida de los clientes de la agencia de MiBanco Juanjui, previo a la aplicación de la encuesta se preguntaba qué tipo de clientes eran con la finalidad de identificar a los clientes microempresarios, sin embargo, esta estrategia se tornó muy lenta, por lo que se coordinó con los asesores de la entidad financiera para que en sus despachos se realizará el cuestionario siendo los clientes identificados por sus asesores y de esta manera los clientes confíen en la veracidad y autenticidad del cuestionario con fines académicos, en ese sentido, se logró agilizar la recopilación de datos mediante la cooperación de los asesores y clientes.
- b) **Encuesta:** Por medio del cual se logró obtener información real respecto a sus percepciones subjetivas y objetivas con la finalidad de lograr los objetivos de la investigación (López-Roldán & Fachelli, 2015), para ello se aplicó un cuestionario en escala de Likert, con preguntas claras y sencillas, conformada por 22 items, que tuvieron la siguiente distribución:

Variable Competencias financieras

- Conocimientos: Del 1 al 4
- Habilidades: Del 5 al 8
- Actitudes: Del 9 al 13

Variable Desarrollo empresarial

- Crecimiento económico: Del 14 al 19
- Gestión de conocimiento e innovación: Del 20 al 22

Dada la importancia del instrumento para lograr a cabalidad los objetivos de la investigación, fue sometida a una prueba piloto para determinar la confiabilidad, siendo aplicada a 30 personas, los datos fueron sometidos al estadístico de consistencia interna Alfa de Cronbach, obteniendo como resultado un coeficiente 0,954, determinándose una confiabilidad del cuestionario que se diseñó (ver tabla 4).

Tabla 4*Confiabilidad del instrumento*

ESTADÍSTICA DE FIABILIDAD		
Alfa Cronbach	Ítems	N de muestra piloto
,954	22	35

Nota. Encuesta piloto, Juanjui 2022.

Asimismo, para constatar la validez del cuestionario, fue sometido a juicio de tres expertos que se desempeñan laboralmente en el campo de estudio de las variables de la presente investigación, teniendo al Licenciado en Administración Eladio Panduro, al Licenciado en Administración Leo Dan Tafur Alva y a la Contadora Pública Lisbeth Valles Cárdenas, que tuvieron a bien evaluar y calificar el cuestionario considerando la matriz de consistencia según siete criterios de valoración, de este modo el cuestionario obtuvo 90 puntos de calificación de 100 que es el puntaje máximo, se determina que los ítems del cuestionario son altamente consistentes con los indicadores y variables de estudio (ver tabla 5).

Tabla 5*Validación del instrumento de medición de variables*

Ítem	Criterio	Puntaje	Puntaje	Puntaje
		Panduro	Tafur	Valles
1	Los ítems están redactados de forma clara	90	95	85
2	Los ítems permiten evaluar conductas	90	90	85
3	Los ítems presentan consistencia con el marco teórico	90	95	90
4	Existe coherencia en la composición de ítems - indicadores - dimensiones - variables.	85	90	90
5	La cantidad de ítems es suficiente por cada indicador	85	85	85
6	El instrumento es útil para el método propuesto	95	95	95
7	La organización de ítems tiene una secuencia lógica	95	90	85
PROMEDIO PARCIAL		90	91	88
PROMEDIO TOTAL		90		

Nota. Matriz de valoración de cuestionario – Abregú

c) **Revisión documental y bibliográfica:** Por medio de esta técnica se analizó la bibliografía, con el fin de profundizar en la discusión de los resultados obtenidos en la investigación.

2.8. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

a) **Estadística descriptiva:** La información obtenida se procesaron por medio de estadística descriptiva con el conteo de frecuencias, tablas y gráficas, esta técnica permite describir los resultados de la información brindada por los microempresarios encuestados de las variables en estudio.

b) **Estadística inferencial:** Para determinar la consistencia interna del cuestionario se empleó el estadístico Alfa de Cronbach, para la prueba de hipótesis se hizo uso del estadístico correlacional no paramétrico bivariado Rho de Spearman con el objetivo de determinar el nivel de relación de las variables de estudio que son de tipo cualitativo.

CAPÍTULO IV:

RESULTADOS

3.1. Análisis de los datos generales

Se obtuvo información del género de los encuestados, nivel de estudios, giro del negocio y años de actividad comercial, en ese sentido se tiene la tabla 6 que presenta información cruzada del nivel de estudios y género de los microempresarios, donde predomina el género masculino (55%) y el 45% son mujeres, asimismo, el 11,8% han estudiado solo primaria, el 61,8% estudió hasta secundaria, el 23,6% estudiaron una carrera técnica y solo el 2,7% tiene estudios universitarios, además se evidencia que son las mujeres las que logran acceder a estudios desde primaria hasta estudios universitarios en comparación con los varones, siendo este un claro caso de que son los varones los que tienen un poco más de dificultad en desarrollarse académicamente.

Tabla 6

Tabla cruzada de nivel de estudios y género de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.

Estudios	Género		Total	Total %
	Femenino	Masculino		
Primaria	10	16	26	11.8%
Secundaria	53	83	136	61.8%
Técnico	31	21	52	23.6%
Universitario	5	1	6	2.7%
Total	99	121	220	100%
Total %	45%	55%	100%	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

También se tiene la tabla 7, donde se muestra información cruzada del nivel de estudios con años de vigencia del negocio, el 5% tiene el menor tiempo entre 3 a 5 años, el 46,8% tiene una vigencia entre 6 a 10 años y el 48,2% tienen un negocio con más de

10 años de vigencia, notándose además que aquellos que estudiaron solo hasta secundaria son los que predominan en los negocios con mayor permanencia en el mercado.

Tabla 7

Tabla cruzada de nivel de estudios y vigencia del negocio de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.

		Años del negocio			Total
		De 3 a 5 años	de 6 a 10 años	Más de 10 años	
Estudios	Primaria	2	12	12	26
	Secundaria	9	61	66	136
	Técnico	0	25	27	52
	Universitario	0	5	1	6
Total		11	103	106	220
Total %		5%	46.8%	48.2%	100%

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

Asimismo, la tabla 8 pone en manifiesto que el 41,1% tiene negocio de abarrotes, siendo estos principalmente aquellos que estudiaron solo primaria y mayormente hasta secundaria, el 33,2% se dedica a rubro de servicios, teniendo que todos los que tienen carreras universitarias se encuentran en el rubro de servicios, el 22,1% tiene un negocio del sector industrial es decir se dedican a la transformación de materias primas en productos elaborados para su comercialización, siendo los que estudiaron una carrera técnica los que predominantemente se dedican a este rubro. En ese sentido, aquellos que alcanzaron estudiar hasta secundaria y los que estudiaron carrera técnica se encuentran en los diversos giros de negocios, siendo más versátiles al realizar una inversión, en comparación de los que estudiaron solo primaria o aquellos que alcanzaron estudios universitarios.

Tabla 8

Tabla cruzada de nivel de estudios y giro del negocio de los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín.

		Negocio				Total
		Abarrotes	Ferretería	Servicios	Industrial	
Estudios	Primaria	10	0	16	0	26
	Secundaria	74	7	40	15	136
	Técnico	6	1	11	34	52
	Universitario	0	0	6	0	6
Total		90	8	73	49	220
Total %		41.1%	3.6%	33.2%	22.1%	100%

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

3.2. Análisis de las variables de estudio

Las variables y dimensiones serán descritos de acuerdo con las valoraciones en porcentajes de aprobación/desaprobación obtenidos por cada uno de ellos, considerando que en el cuestionario el 5 es la máxima o mejor puntuación en cada indicador y la mínima o más baja es 1, de este modo con la finalidad de emitir una mejor descripción de los alcances o percepciones de los microempresarios, se planteó las valoraciones que van del 20% al 100%.

Dado que, si los 220 encuestado marcarían 1 en una pregunta (indicador), este obtendría una valoración mínima de 220 equivalente al 20% en función a la valoración máxima de cada indicador que tienen una sumatoria máxima de respuestas de 1100 (5 x 220 encuestados) puntos siendo este equivalente al 100%, en ese sentido se determina un promedio de valoración final por cada indicador para la dimensión a la que corresponde.

Valoración muy baja	1= de 1% al 20%
Valoración baja	2= del 21% al 40%
Valoración regular	3= del 41% al 60%
Valoración buena o alta	4= del 61% al 80%

Valoración muy buena o muy alta 5= del 81% al 100%

Sin embargo, la descripción de los indicadores será de acuerdo a la frecuencia de respuestas en cada una de ellas.

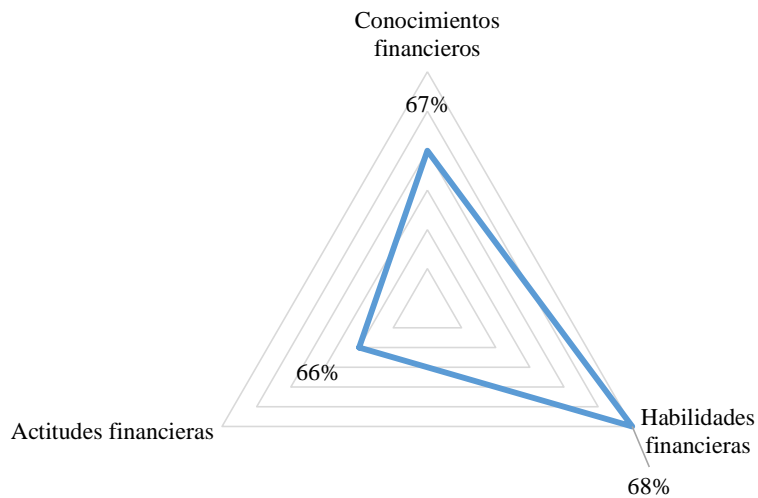
3.2.1. Variable competencias financieras

La variable competencias financieras estuvo conformada por tres dimensiones, conocimientos financieros compuesto por cuatro indicadores, habilidades financieras integrada por cuatro indicadores y las actitudes financieras que tiene cinco indicadores.

De modo que, sus percepciones de los conocimientos financieros que los microempresarios poseen son valorado como alto (67%), sus habilidades financieras son percibidas como alto (66%) y las habilidades financieras que poseen también se perciben alto (68%), en ese sentido, los microempresarios perciben que sus competencias financieras son altos (figura 2). Entendiéndose que consideran que conocen y comprenden los conceptos y riesgos financieros, lo que les permite desarrollar competencias que permiten que lleven a cabo una adecuada gestión de sus negocios y confían en que se encuentran administrando bien sus finanzas.

Figura 2

Valoración de las competencias financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.



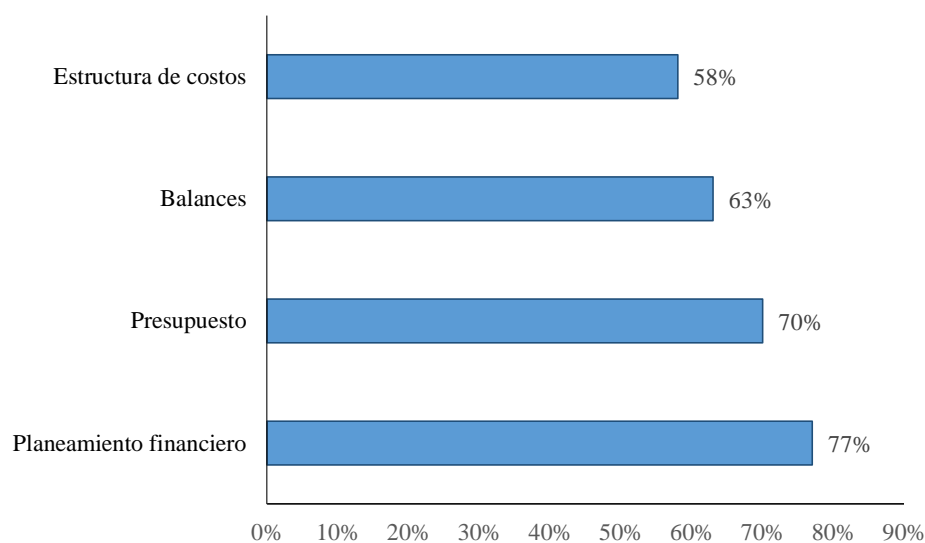
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

a. Análisis de la dimensión conocimientos financieros

La dimensión conocimientos financieros estuvo conformada por cuatro indicadores teniendo que el planeamiento financiero (77%), el presupuesto (70%) y los balances (63%) que desarrollan los microempresarios son altos, sin embargo, la elaboración de estructura de costos es regular (58%) (ver figura 3). En ese sentido, los microempresarios consideran que sus conocimientos financieros obtenidos son altos, por lo que se espera que continúen superándose para lograr un alto conocimiento financiero para lograr un mejor desempeño en el ámbito personal y comercial.

Figura 3

Valoración de la dimensión conocimientos de las competencias financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.



Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- *Planeamiento financiero*

Se presentó la interrogante: ¿Usted considera que posee los conocimientos necesarios para elaborar un plan para su negocio donde se plasma los objetivos que desea lograr en un periodo de tiempo el cual le permite tener metas financieras claras para su microempresa?

Se tiene la tabla 9, donde se muestra las percepciones del planeamiento financiero, teniendo que el 31,8% prefieren no emitir alguna percepción, el 48,6% dice estar de acuerdo con sus conocimientos para elaborar un plan financiero y el 18,2% dicen estar totalmente de acuerdo con sus conocimientos. Es decir, los microempresarios consideran poseer los conocimientos necesarios para realizar un planeamiento financiero en beneficio de su negocio, sin embargo, hay un grupo considerable que no emite alguna opinión, lo que podría interpretarse que no tienen conocimiento para realizar un plan financiero.

Tabla 9

Planeamiento financiero que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	4	1,8	1,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	70	31,8	33,6
De acuerdo	106	48,2	81,8
Totalmente de acuerdo	40	18,2	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Presupuesto***

Ante la interrogante: ¿Considera usted que con los conocimientos financieros que posee le permite realizar un adecuado presupuesto para organizar los gastos de su negocio separando sus gastos personales?

La tabla 10 presenta las percepciones dadas por los microempresarios, donde un porcentaje considerable 42,7% no emite alguna opinión dejando dudas en su conocimiento acerca de la elaboración de presupuestos, en tanto el 50,5% aseguran estar de acuerdo con los conocimientos que posee para desarrollar un presupuesto adecuado de sus gastos personales y gastos de negocio, en ese sentido, es necesario que los microempresarios obtengan más conocimiento en cuanto a separar sus gastos personales de sus negocios.

Tabla 10

Conocimiento en presupuesto que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	12	5,5	5,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	94	42,7	48,2
De acuerdo	111	50,5	98,6
Totalmente de acuerdo	3	1,4	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- **Balances**

Se presentó la interrogante: ¿Considera usted que sus conocimientos son los necesarios para realizar un adecuado balance y estado de ganancias y pérdidas, y siempre lo realiza en su negocio?

La tabla 11 presenta la frecuencia de respuestas se tiene al 50% de los microempresarios no emiten alguna opinión ante la pregunta, dejando en entre dicho sus conocimientos para elaborar un balance de ganancias y pérdidas, el 28,2% dice estar de acuerdo con la suficiencia de los conocimientos que posee para realizar un adecuado balance y estado de ganancias y pérdidas, y siempre lo realizan en su negocio. En ese sentido, es necesario que los conocimientos es estos aspectos mejoren en los microempresarios para que puedan llevar a cabo un adecuado balance de ganancias y pérdidas de sus negocios.

Tabla 11

Conocimiento en elaboración de balance que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	40	18,2	18,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	110	50,0	68,2
De acuerdo	62	28,2	96,4
Totalmente de acuerdo	8	3,6	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Estructura de costos***

Se presentó la interrogante: ¿Considera usted que posee un alto conocimiento en organizar la estructura de costos (tipo de costos, porcentajes, costo de productos, margen de utilidad, etc.) de su negocio y lo aplica para mejorar la toma de decisiones para garantizar la estabilidad y crecimiento de su empresa?

En este indicador la frecuencia de respuestas dadas por los microempresarios, donde el 32,6% asegura poseer bajos conocimientos para realizar una estructura de costos, el 46,7% prefiere no emitir una percepción de sus conocimientos dejando en duda sus conocimientos en este aspecto y el 17,3% dice que sus conocimientos son altos en el diseño de estructura de costos (ver tabla 12), en ese sentido es de suma importancia que adquieran conocimiento relevante para elaborar una estructura de costos en sus negocios.

Tabla 12

Conocimiento en elaboración de estructura de costos que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	71	32,3	32,3
Regular	103	46,8	79,1
Alto	38	17,3	96,4
Muy alto	8	3,6	100,0
Total	220	100,0	

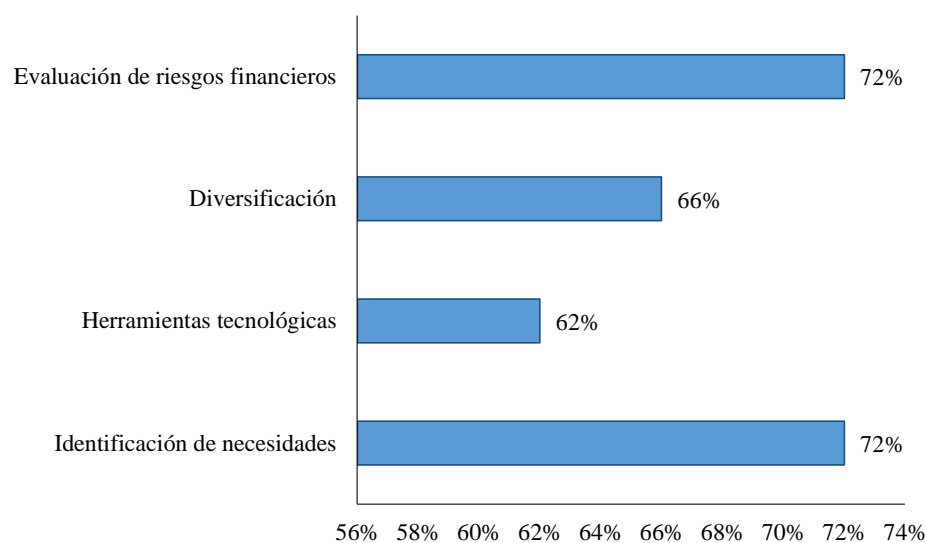
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

b. Análisis de la dimensión habilidades financieras

Las habilidades financieras fueron estudiadas mediante cuatro indicadores, donde los que mejor valoración obtuvieron son la identificación de necesidades (72%) así como la evaluación de riesgos financieros (72%), en tercer lugar de valoración se encuentra la diversificación (66%) y por último el uso de herramientas tecnológicas (62%), aunque existen diferencias en las valoraciones, todas alcanzaron una alta valoración, de modo, que los microempresarios se auto perciben con habilidades financiera altas es decir que tienen los conocimientos adecuados para desarrollar sus habilidades de manera eficiente y lograr una gestión adecuada en sus negocios.

Figura 4

Valoración de la dimensión habilidades financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.



Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- **Identificación de necesidades**

Se presentó la interrogante: ¿Previo a la solicitud de un préstamo financiero, usted realiza un análisis global de las necesidades de su negocio (Financiero, materiales, insumos, proveedores, rr.hh, etc.) así como de su capacidad de pago?

La tabla 13 presenta la frecuencia de percepciones de los microempresarios, teniendo que el 28,6% realiza un análisis de necesidades regular veces, el 32,7% asegura que casi siempre realizan ese análisis y el 21,8% de los microempresarios aseguran que siempre realizan este trabajo antes de adquirir un préstamo financiero, en ese sentido, se tiene percepciones variadas en cuanto a las habilidades que desarrollan los microempresarios en la ejecución de un análisis de las necesidades de su negocio, sin embargo, en su mayoría realizan esta función en sus negocios.

Tabla 13

Habilidades en identificación de necesidades que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	37	16,8	16,8
Regular de veces	63	28,6	45,5
Casi siempre	72	32,7	78,2
Siempre	48	21,8	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Herramientas tecnológicas***

Ante la pregunta: ¿Usted emplea canales digitales (aplicaciones, celular, computadora, pos, etc.) para poder agilizar transacciones financieras (cobrar y pagar) en su negocio?

La tabla 14 permite conocer que el 36,4% aseguran que muy poca veces canales digitales para su transacciones financieras, el 22,3% aseguran que regular veces emplean estas herramientas y el 36,8% aseguran que casi siempre agilizan sus transacciones financieras por medio de herramientas tecnológicas, de modo que muchos microempresarios que no hacen uso de herramientas tecnológicas para el ámbito financiero de su negocio, por lo que es necesario que logren obtener conocimiento para que puedan desarrollar las habilidades adecuadas para hacer y tomar ventaja de las tecnologías de información para tener más eficiencia financiera en su negocio.

Tabla 14

Habilidades en el uso de herramientas tecnológicas que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	80	36,4	36,4
Regular de veces	49	22,3	58,6
Casi siempre	81	36,8	95,5
Siempre	10	4,5	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- *Diversificación*

Se presentó la interrogante: Ante las diversas crisis económicas que hemos afrontado en estos últimos años, ¿usted ha considerado implementar nuevas líneas de negocio o productos que oferta para mantener el nivel adecuado de rentabilidad de su empresa?

Se tiene la tabla 15, donde el 23,6% muy pocas veces han considerado diversificar su inversión, el 34,1% regular veces consideran diversificar su negocio y el 33,2% asegura que casi siempre considera diversificar su inversión para mantener un nivel adecuado de rentabilidad de sus negocios, en ese sentido, se tiene que un buen grupo de microempresarios han implementado o consideran implementar nuevas líneas de negocio o productos con la finalidad de resguardar sus intereses económicos.

Tabla 15

Habilidades en la diversificación de negocios que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	52	23,6	23,6
Regular veces	75	34,1	57,7
Casi siempre	73	33,2	90,9
Siempre	20	9,1	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Evaluación de riesgos financieros***

Se presentó la interrogante: ¿Para que usted realice alguna inversión, considera los diversos riesgos financieros y prevé las condiciones adecuadas según los objetivos empresariales para no perder su capital y la estabilidad económica de negocio?

La tabla 16 muestra la frecuencia de respuestas, teniendo que el 19,5% de encuestado asegura que muy pocas veces realiza evaluación de riesgos de su negocio, el 29,5% asegura que regular veces lo realiza esa labor, el 16,4% manifiesta que casi siempre hace este trabajo y el 33,6% asegura que siempre realiza un análisis de riesgos financieros de su negocio, al ser este un procedimiento muy importante es necesario que los microempresarios consideren este aspecto como principal para que realicen alguna inversión de modo de mitigar los riesgos para su capital.

Tabla 16

Habilidades en la evaluación de riesgos financieros que poseen los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	,9	,9
Muy pocas veces	43	19,5	20,5
Regular veces	65	29,5	50,0
Casi siempre	36	16,4	66,4
Siempre	74	33,6	100,0
Total	220	100,0	

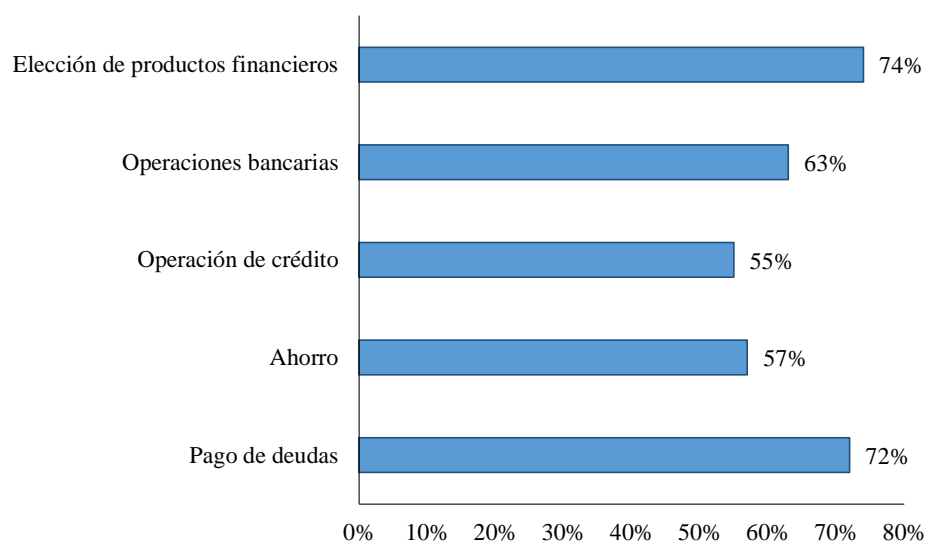
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

c. *Análisis de la dimensión actitudes financieras*

La dimensión actitudes financieras estuvo constituida por cinco dimensiones, teniendo que la elección de productos financieros (74%) y el pago de deudas (72%) obtuvieron mejor puntuación en comparación de las operaciones bancarias (63%), sin embargo, estos cuatro indicadores una alta valoración, es decir, los microempresarios encuestados consideran que sus actitudes financieras son altas, a excepción del indicador ahorro (57%) y las operaciones de crédito (55%) que consideran que es regular en sus actitudes financieras, siendo de mucha importancia mejorar el ahorro dado que este es un pilar en el ámbito financiero de los negocios y los compromisos crediticios de sus negocios (ver figura 5).

Figura 5

Valoración de la dimensión actitudes financieras de los microempresarios según sus propias percepciones.



Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Elección de productos financieros***

Ante la interrogante: ¿Para que elija un producto financiero formal (cuentas, seguros y/o créditos) o informal (prestamistas) usted evalúa las condiciones, tasas de interés y otros aspectos que le permitan obtener beneficios?

Se tiene la tabla 17 que demuestra que el 29,1% de microempresarios asegura que de manera regular evalúa las tasas de interés en los productos financieros, asimismo, el 35% manifiesta que casi siempre realiza esta evaluación y el 24,1% dicen que siempre evalúan las condiciones, tasas de interés y otros aspectos en beneficio de su negocio, poner en práctica esta actitud es de suma importancia para la continuidad de un negocio, de modo que es necesario que los microempresario siempre realicen esta evaluación para que mitiguen riesgos financieros para su empresa.

Tabla 17

Actitud de elección de productos financieros en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	0,9	,9
Muy pocas veces	24	10,9	11,8
Regular veces	64	29,1	40,9
Casi siempre	77	35,0	75,9
Siempre	53	24,1	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Operaciones bancarias***

Se presentó la interrogante: ¿Usted realiza operaciones bancarias que le permite tener un registro de movimientos, con la finalidad de administrar sus finanzas del negocio y personales por separado?

La tabla 18 demuestra que el 25,5% dice que realiza operaciones bancarias muy pocas veces, el 35% dice que regular veces y el 37,5% asegura que casi siempre realiza operaciones bancarias y mantienen un registro de movimientos para administrar sus finanzas personales y comerciales, de modo que tener claro estos gastos por separado es esencial para que el negocio pueda surgir, por lo que los microempresarios se encuentran en la necesidad de incrementar sus prácticas de operaciones bancarias.

Tabla 18

Actitud de operaciones bancarias en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	56	25,5	25,5
Regular veces	77	35,0	60,5
Casi siempre	82	37,3	97,7
Siempre	5	2,3	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Operaciones de crédito***

Se presentó la interrogante: ¿Cuándo usted va adquirir un préstamo que va ser empleado para su hogar o familia lo solicita a nombre de su negocio?

Se tiene la frecuencia de respuestas de los microempresarios en la tabla 19, que demuestra que solo el 12,7% de los microempresarios que dicen que muy pocas veces han obtenido compromisos crediticios a nombre de su negocio para saldar necesidades personales o familiares, el 48,2% menciona que regular veces realiza ese tipo de préstamos y el 38,2% aseguran que casi siempre adquieren préstamos a nombre de sus negocios, en ese sentido, se tiene un gran número de microempresarios que hipotecan las finanzas de sus negocios con la finalidad de satisfacer necesidades personal, de su hogar y familia, siendo este una debilidad para el desarrollo empresarial de la población estudiada.

Tabla 19

Actitud de operaciones de crédito en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	28	12,7	12,7
Regular veces	106	48,2	60,9
Casi siempre	84	38,2	99,1
Siempre	2	,9	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- **Ahorro**

Se presentó la interrogante: ¿Cuándo realiza el balance mensual de su negocio, usted destina una cantidad mensual como ahorro para imprevistos, que le permita hacer frente a adversidades económicas que se puedan presentar para su negocio?

La tabla 20 muestra que el 39,1% de los microempresarios aseguran que muy pocas veces destinan un porcentaje de sus utilidades para el ahorro, el 35,9% asegura que regular veces ahorran y el 23,6% manifiestan que casi siempre destinan una cantidad para ahorrar, considerando el gran número de microempresarios que no tienen la actitud constante de ahorrar para imprevistos, es necesario que tomen más conciencia de la importancia del ahorro para sus negocios, dado que les permite tener capital para afrontar adversidades en sus actividades económicas y la toma de oportunidades que se puedan presentar y generar más ingresos económicos para su comercio.

Tabla 20

Actitud de ahorro en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	86	39,1	39,1
Regular veces	79	35,9	75,0
Casi siempre	52	23,6	98,6
Siempre	3	1,4	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Pago de deudas***

Se presento la interrogante: ¿Usted realiza un plan mensual para el pago de sus deudas (proveedores, trabajadores, financieras, prestamistas) con la finalidad de cumplir de manera oportuna y organizarse para la sostenibilidad de su negocio?

La tabla 21 muestra que el 24,1% de microempresarios asegura que muy pocas veces realizan un plan de pagos de sus deudas, el 20% manifiestan que regular veces elaboran esta herramienta, el 28,6% hacen un plan de pagos de deudas y el 27,3% dicen que siempre realizan un plan de pagos de deudas, en ese sentido, se evidencia que aún son un gran número de microempresarios no realizan de manera frecuente un plan de pagos de deudas, dando a entender la improvisación con la que manejan el pago de sus deudas, sin embargo, esta actitud no es beneficiosa para el negocio, dado que no permite planificar las finanzas de su empresa.

Tabla 21

Actitud de pago de deudas en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	53	24,1	24,1
Regular veces	44	20,0	44,1
Casi siempre	63	28,6	72,7
Siempre	60	27,3	100,0
Total	220	100,0	

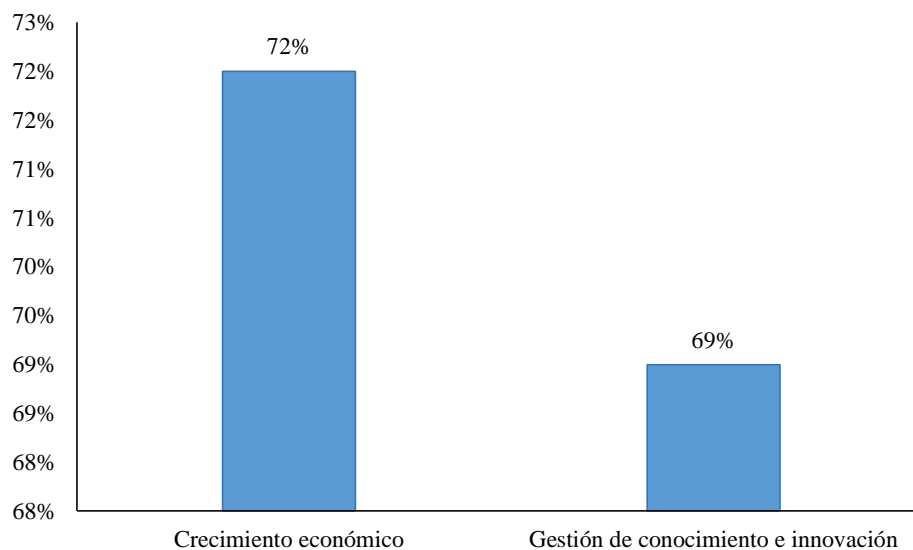
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

3.2.2. Variable desarrollo empresarial

La variable desarrollo empresarial estuvo conformada por la dimensión crecimiento económico (72%) y la dimensión del conocimiento e innovación (69%), ante un nivel alto de percepción de estas dimensiones se puede determinar que los microempresarios clientes de MiBanco en la ciudad de Juanjui, se encuentran satisfechos con el desarrollo empresarial que actualmente tienen sus negocios, sin embargo al no alcanzar valoraciones muy altas, perciben que aún hay situaciones que deben mejorar (ver figura 6).

Figura 6

Valoración del desarrollo empresarial en los microempresarios según sus propias percepciones



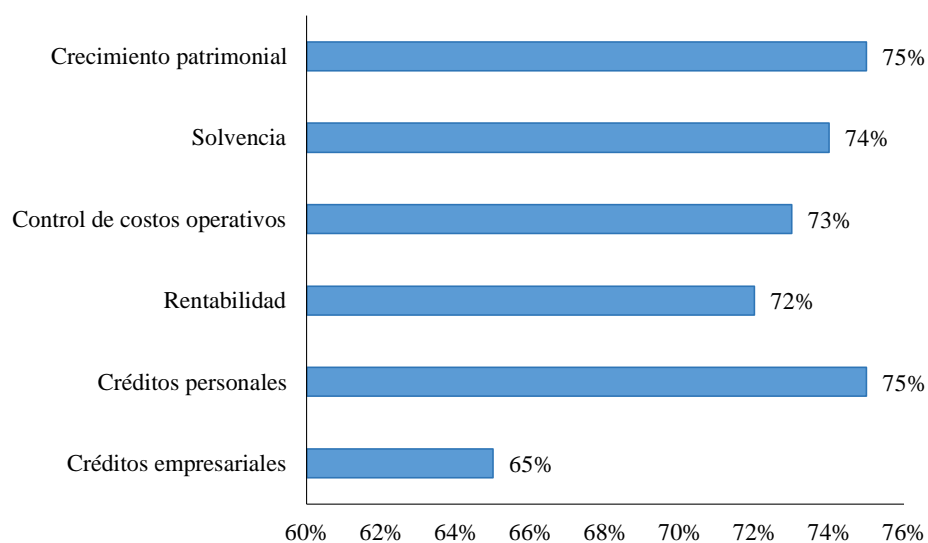
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

a. Análisis de la dimensión crecimiento económico

La dimensión crecimiento económico se conforma por seis indicadores, teniendo que los más valorados son el crecimiento patrimonial (75%) y los créditos personales (75%), seguido por solvencia (74%), control de costos operativos (73%), rentabilidad (72%) y en último lugar de valoración los créditos empresariales (65%), aunque existen diferencias porcentuales entre los más valorados y el menos valorado, todos son valorados como alto, es decir los microempresarios se encuentran satisfechos con el desarrollo de cada uno de estos indicadores estudiados.

Figura 7

Valoración de la dimensión crecimiento económico en los microempresarios según sus propias percepciones.



Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Crecimiento patrimonial***

Ante la interrogante: ¿Considera usted que el desempeño financiero de su negocio le ha permitido incrementar el patrimonio del negocio y adquirir otros activos?

Se tiene la frecuencia de respuestas en la tabla 22, donde se muestra que 17,3% no emite una opinión al respecto al incremento de su patrimonio y el 68,8% de los microempresarios aseguran estar de acuerdo con el desempeño financiero de su negocio ya que les permite incrementar el patrimonio y activos para su negocio, en ese sentido se tiene un conjunto de encuestados que no se encuentran satisfechos con el crecimiento patrimonial que actualmente su negocio les permite tener.

Tabla 22

Crecimiento patrimonial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	17	7,7	7,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	38	17,3	25,0
De acuerdo	147	66,8	91,8
Totalmente de acuerdo	18	8,2	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- **Solvencia**

Se presentó la interrogante: ¿Considera usted que los recursos (activos) que actualmente tiene su negocio le permiten afrontar de manera sólida los compromisos financieros (deudas) que tiene a largo plazo (más de 12 meses)?

La tabla 23 demuestra que el 17,7% de los microempresarios no tiene una percepción clara de la solvencia de sus negocios y el 68,6% dice estar de acuerdo o satisfechos con la solvencia de sus negocios de tal modo que pueden afrontar compromisos financieros a largo plazo, en ese sentido es necesario que los microempresarios realicen una evaluación de la solvencia de sus negocios de tal manera que tengan conocimiento de la situación real de sus negocios.

Tabla 23

Solvencia en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	18	8,2	8,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	39	17,7	25,9
De acuerdo	151	68,6	94,5
Totalmente de acuerdo	12	5,5	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Control de costos operativos***

Se presentó la interrogante: ¿Usted efectúa un control de los costos operativos de su negocio lo que le permite determinar sus precios de venta actualizadas?

Se tiene la frecuencia de respuestas en la tabla 24 que demuestra que el 16,4% asegura que muy pocas veces realizan un control de sus costos operativos, el 35% dice que regular veces realiza este control, el 18,2% aseguran que casi siempre realizan este control y el 30,5% manifiestan que siempre realizan el control de sus costos operativos, en ese sentido, tenemos un gran conjunto de microempresarios que no realiza con frecuencia el análisis de costos operativos de su negocio, contemplando la posibilidad de que sus precios de venta no cubra sus costos de vender.

Tabla 24

Control de costos operativos en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	36	16,4	16,4
Regular veces	77	35,0	51,4
Casi siempre	40	18,2	69,5
Siempre	67	30,5	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Rentabilidad***

Se presentó la interrogante: Según sus objetivos propuestos, ¿Cómo considera usted la rentabilidad de su negocio?

Se tiene la tabla 25 que muestra que el 44,1% considera que la rentabilidad de su negocio es regular, el 43,6% percibe que es alto y el 10% asegura que la rentabilidad de su negocio es muy alta, en ese sentido se tiene la satisfacción de los microempresarios con la rentabilidad de sus negocios.

Tabla 25

Rentabilidad en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	5	2,3	2,3
Regular	97	44,1	46,4
Alto	96	43,6	90,0
Muy alto	22	10,0	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- *Créditos personales*

Se presentó la interrogante: ¿Los créditos personales que actualmente tiene los paga con el dinero que recibe como compensación de su trabajo (sueldo) en su negocio?

Se tiene la frecuencia de respuestas en la tabla 26 evidenciándose que el 27,5% aseguran que regular veces realizan el pago de sus deudas personales con su sueldo y el 70% de los microempresarios aseguran que casi siempre pagan sus deudas con el sueldo que perciben de su trabajo en su negocio, en ese sentido se puede asumir que las otras veces pagan con el dinero de su negocio, por lo que es necesario que las cuentas de su negocio sean claras y se paguen un sueldo con el cual puedan cubrir sus deudas y gastos personales, de tal manera que el negocio pueda seguir creciendo con las utilidades que genera.

Tabla 26

Créditos personales en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy pocas veces	1	,5	,5
Regular veces	60	27,3	27,7
Casi siempre	154	70,0	97,7
Siempre	5	2,3	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Créditos empresariales***

¿Considera usted que su negocio podría realizar sus actividades de manera eficiente sin financiamiento externo (entidades financieras y prestamistas)?

En la tabla 27 se tiene la frecuencia de respuestas, donde el 15,5% de los microempresarios asegura que su negocio casi nunca podría realizar sus actividades sin financiamiento, el 46,4% asegura que podrían estar sin financiamiento un tiempo regular y el 37,7% aseguran casi siempre realizan sus actividades de negocio sin financiamiento externo, en ese sentido, se tiene que el capital que manejan para sus actividades es financiado por terceros.

Tabla 27

Créditos empresariales en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	34	15,5	15,5
Regular tiempo	102	46,4	61,8
Casi siempre	83	37,7	99,5
Siempre	1	,5	100,0
Total	220	100,0	

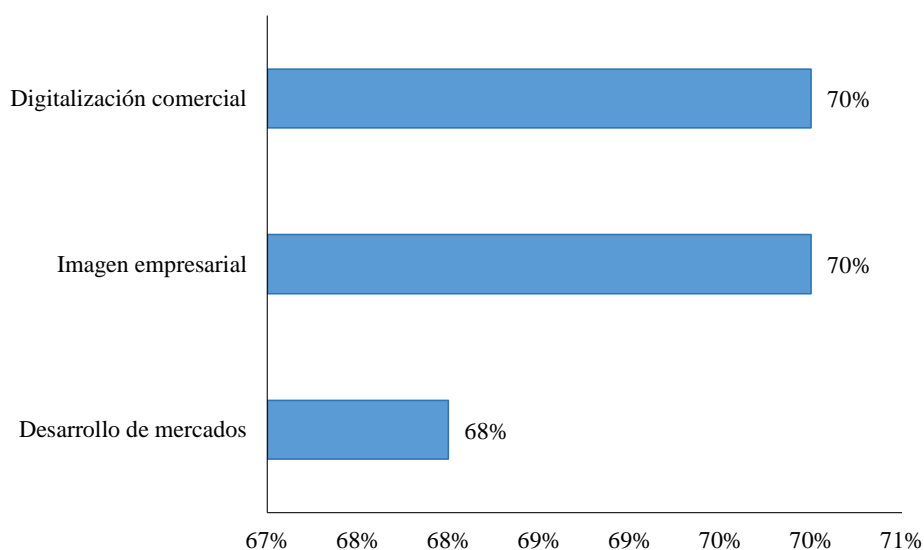
Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

b. Análisis de la dimensión gestión de conocimiento e innovación

Esta dimensión se conformó con tres indicadores, teniendo que la digitalización comercial (70%) e imagen empresarial (70%) alcanzaron una mayor valoración en el desarrollo de mercados (68%), sin embargo, los tres indicadores alcanzaron una valoración alta, es decir, los conocimientos e innovación de los negocios de los microempresarios clientes de MiBanco, entendiéndose que se encuentran satisfechos con esta dimensión en sus negocios (ver figura 8).

Figura 8

Valoración de la dimensión gestión de conocimiento e innovación en los microempresarios según sus propias percepciones.



Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- *Digitalización comercial*

Se presentó la afirmación: Durante el tiempo de crisis económica he desarrollado mi negocio innovando los canales de atención (atención digital, delivery, ¿etc) permitiéndome mantener e incrementar mis clientes y la demanda de mis productos?

La tabla 28 muestra la frecuencia de respuestas dadas por los microempresarios, teniendo que el 42,7% dice no estar de acuerdo ni en desacuerdo con la afirmación, de modo que cabe la posibilidad que no hayan digitalizado su negocio durante pandemia, se tiene también que 51,4% asegura estar de acuerdo con la afirmación, es decir que han implementado e innovado digitalmente su negocio para afrontar la crisis económica y desarrollar su negocio, en ese sentido, ante la evolución digital que se ha generado durante el año 2020 es necesario que

los microempresarios se desarrollen digitalmente para mantenerse en el mercado y ser competitivos.

Tabla 28

Digitalización comercial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	8	3,6	3,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	94	42,7	46,4
De acuerdo	113	51,4	97,7
Totalmente de acuerdo	5	2,3	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Imagen empresarial***

Se presentó la interrogante: ¿Considera usted que sería necesario para su negocio implementar reformas para mejorar la percepción de la imagen empresarial a sus clientes y público en general, con la finalidad de su permanencia en el mercado?

La tabla 29 muestra que el 47,3% de los microempresarios asegura estar de acuerdo con la necesidad de implementar reformas para la imagen empresarial de su negocio, asimismo, el 45,9% se muestra totalmente de acuerdo, en ese sentido, se evidencia que los microempresarios son conscientes de que para mantenerse en el mercado es importante proyectar una buena imagen empresarial para sus clientes y público objetivo.

Tabla 29

Imagen empresarial en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	,5	,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	2,7	3,2
De acuerdo	104	47,3	50,5
Totalmente de acuerdo	101	45,9	96,4
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

- ***Desarrollo de mercados***

Se presentó la interrogante: ¿Usted ha mejorado sus capacidades para manejar de manera digital su negocio, realizando compra a sus proveedores por medio del internet, así como realizar sus ventas empleando redes sociales como fuente de publicidad?

La tabla 30 demuestra que el 41,8% de los encuestados no emiten una opinión y el 41,4% dice estar de acuerdo, es decir consideran que han mejorado sus capacidades digitales en su negocio, dado que durante los últimos años se hizo de vital importancia para los negocios comprar por medio de internet, realizar transacciones digitales por medio de redes sociales.

Tabla 30

Desarrollo de mercados en los microempresarios clientes de MiBanco, Juanjui-San Martín, según sus propias manifestaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	26	11,8	11,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	92	41,8	53,6
De acuerdo	91	41,4	95,0
Totalmente de acuerdo	11	5,0	100,0
Total	220	100,0	

Nota. Elaboración propia, encuesta setiembre 2022, n=220.

3.3. Contrastación de hipótesis

El estudio estuvo conformado por dos variables de tipo cualitativa, las cuales fueron estudiadas con cuestionario de tipo ordinal, en ese sentido, para contrastar hipótesis relacional con datos no paramétricos se tiene estadístico Rho de Spearman (Minitab, 2022), siendo la siguiente formula:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

El coeficiente varía de -1 a +1, a mayor número del coeficiente, la relación entre las variables es más fuerte, siendo que +1 indica una relación perfecta y un valor cero indica ausencia de relación ordinal, dando a interpretar que los valores intermedios son débil, moderado o fuerte. Asimismo, la condicionante para determinar la existencia de correlación significativa entre las variables es necesario que el P-valor sea menor a $\alpha=0.05$.

3.3.1. Hipótesis general

La investigación estuvo fundamentada en la hipótesis general:

Ho: Las competencias financieras no se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Ha: Las competencias financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

En ese sentido, se tiene los resultados del ejercicio de correlación de variables, obteniendo un P-valor menor al margen de error ($0,00 < \alpha = 0,05$) por lo que se termina que existe relación significativa de las variables, asimismo, se obtuvo un coeficiente de correlación $r_s = ,861$, es decir, que la correlación es alta. Ante estos resultados se acepta la hipótesis planteada (Ha) en la investigación (ver tabla 31).

Tabla 31

Prueba de hipótesis de correlación de las competencias financieras y el desarrollo empresarial.

RHO DE SPEARMAN		Desarrollo empresarial
	Coeficiente de correlación	,861
Competencias financieras.	Sig. (bilateral)	,000
	N	220

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

3.3.2. Hipótesis específica 1

Ho: Los conocimientos financieros no se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Ha: Los conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín

Tabla 32

Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión conocimientos financieros y el desarrollo empresarial.

RHO DE SPEARMAN		Desarrollo empresarial
	Coefficiente de correlación	,610
Conocimientos financieros.	Sig. (bilateral)	,000
	N	220

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

La tabla 32 muestra los resultados del ejercicio de correlación de rho de Spearman, obteniendo una significancia bilateral ,000, siendo este menor a $\alpha=0.05$, se determina que la dimensión conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los microempresarios clientes de MiBanco en la ciudad de Juanjui, asimismo, esta relación es directa y de nivel moderado $rs=,610$, estos resultados permiten aceptar la hipótesis alternante (Ha) planteada en la investigación.

3.3.3. Hipótesis específica 2

Ho: Las habilidades financieras no se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Ha: Las habilidades financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Tabla 33

Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión habilidades financieras y el desarrollo empresarial.

RHO DE SPEARMAN	Desarrollo empresarial	
	Coefficiente de correlación	,823
Habilidades financieras.	Sig. (bilateral)	,000
	N	220

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

En la tabla 33 se tiene los resultados del ejercicio de correlación de rho de Spearman, donde se obtuvo un P-valor de ,000 menor a $\alpha=0.05$, asimismo, se tiene un coeficiente de correlación alto y directo $r_s=,823$, en ese sentido se acepta la hipótesis alternante (H_a), dado que existe correlación significativa entre las habilidades financieras y el desarrollo empresarial, además que esta relación es directa y alta.

3.3.4. Hipótesis específica 3

Ho: Las actitudes financieras no se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Ha: Las actitudes financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Tabla 34

Prueba de hipótesis de correlación de la dimensión actitudes financieras y el desarrollo empresarial.

RHO DE SPEARMAN		Desarrollo empresarial
	Coeficiente de correlación	,718
Actitudes financieras.	Sig. (bilateral)	,000
	N	220

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

Según los resultados de tabla 34 se determina que existe relación significativa entre la dimensión actitudes financiera y el desarrollo empresarial (P.valor=,718), asimismo, la correlación es directa y alta $r_s=,718$, en ese sentido se acepta alternante en la presente investigación.

3.3.5. Resumen de resultados de correlación del estudio

Tabla 35

Síntesis de correlaciones de la investigación.

Hipótesis	N	RS	Sig.	Correlación
HG: Competencias financieras y desarrollo empresarial	220	,861	,000	Alto
HS ₁ : Dimensión conocimiento financiero y desarrollo empresarial	220	,610	,000	Moderado
HS ₂ : Dimensión habilidades financieras y desarrollo empresarial	220	,823	,000	Alto
HS ₃ : Dimensión actitudes financieras y desarrollo empresarial	220	,718	,000	Alto

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

El fundamento de la presente investigación fue demostrar si las competencias financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín, en ese sentido, se contrastó mediante el estadístico rho de Spearman obteniendo como principal resultado un P-valor de 0,000 que conlleva a aceptar la hipótesis planteada en la investigación, asimismo, se tiene un coeficiente de correlación $r_s=,861$ permitiendo asegurar que la correlación entre las variables estudiadas es directa o positiva y de nivel alto, entendiéndose que a mayor o mejores competencias financieras mejor será el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín.

Considerando que las competencias financieras parte de la educación financiera que permite adoptar un comportamiento financiero (Sebstad, Cohen & Stack , 2006), haciendo uso de tópicos financieros para la toma de decisiones (Huston , 2010), los resultados de la presente investigación coinciden con la relación significativa (P-valor=0,000< α =0.05) de la educación financiera y el desarrollo de microempresas de la Provincia de Tocache (Amasifuen, 2020), asimismo, con el desarrollo empresarial en las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María y su relación significativa (P-valor=0,000< α =0.05) con la educación financieras de los microempresarios (Rodriguez, 2021), también que la educación financiera empleado como herramienta contribuye de manera directa y significativa ($X^2=66.377$) con el fortalecimiento económico de los microempresarios bodegueros de Lima Sur (Ching, 2017) y la incidencia positiva de la educación financiera en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de la Micro y pequeña empresa en la ciudad de Huaraz 2014 (Castillo, 2017), de modo que se

corroborar la afirmación que la competencia financiera es un factor clave para el desarrollo económico y financiero sostenido (Sánchez, 2018).

Se tiene también que las competencias financieras son altas en los microempresarios clientes de MiBanco de la ciudad de Juanjui, dado que los conocimientos financieros (67%), las actitudes financieras (66%) y las habilidades financieras (68%) que poseen son altos, en ese sentido cabe mencionar que estas dimensiones permiten alcanzar un mejor desempeño económico de su empresa (Zapata y Morales, s.f.) ya que la mejora en la gestión de finanzas se realiza mediante toma de decisiones financieras eficiente basadas en el conocimiento financiero, en ese sentido, con respecto al conocimiento financiero en el presente estudio el conocimiento y la concientización de la necesidad de un planeamiento financiero es alto (77%) en los microempresarios clientes de MiBanco de la ciudad de Juanjui, asimismo, poseen un conocimiento regular (58%) de estructura de costos para aplicarlo en sus negocios, en cuanto a las actitudes financieras las operaciones de crédito (55%) y de ahorro (57%) son regular en la población estudiada, dando a entender que no practican a cabalidad estos indicadores que podrían llevar al éxito de sus negocios.

Aun teniendo conocimientos financieros existen otros factores como el impulso y prejuicios que llevan a tomar malas decisiones financieras (Huston, 2010), en cuanto al desarrollo empresarial de los microempresarios clientes de MiBanco en la ciudad de Juanjui, es alto, dado que consideran que el crecimiento económico de su negocio (72%) es alto, en ese sentido, consideran que los indicadores crecimiento patrimonial (75%), solvencia (74%), control de costos operativos (73%), rentabilidad (72%), créditos personales (75%) y créditos empresariales (65%) son altos, asimismo, en cuanto a la dimensión gestión de conocimiento e innovación (69%) también es alto, dado que han mejorado su digitalización comercial (70%), desarrollan imagen empresarial (70%) y el

desarrollo de mercados (68%), de modo que durante los últimos años han mejorado e innovado sus procesos y procedimientos para comercializar sus productos, en ese sentido, para el éxito de los negocios en los tiempos actuales es necesario una alta capacidad de respuesta e innovación que poseen las personas que trabajan en la empresa siendo esto una ventaja competitiva (Barraza, 2020).

También se plantearon tres hipótesis específicas, teniendo que la primera suponía que los conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los microempresarios de MiBanco en la ciudad de Juanjui, como resultado se obtuvo una sig.bilateral=,000 quedando demostrado la existencia de la relación significativa, asimismo, la correlación es directa y moderada ($r_s=,610$), lo que conllevó a aceptar la hipótesis específica 1 planteada en la investigación, asimismo, se tiene la segunda hipótesis específica que suponía que las habilidades financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de MiBanco en la ciudad de Juanjui, al contrastarlo se obtuvo un P-valor=,000 y un coeficiente de correlación alto y directo ($r_s=,823$), permitiendo aceptar la hipótesis específica 2, siendo esta correlación más alta en comparación de la 1ra y 3ra hipótesis, teniendo que la tercera hipótesis suponía que las actitudes financieras se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de MiBanco en la ciudad de Juanjui, al contrastar se obtuvo una sig.bilateral=,000 y coeficiente correlación directa y alta ($r_s=,718$) lo que conllevó a aceptar la hipótesis específica 3, en ese sentido se tiene que las habilidades financieras son las que se correlacionan en mayor nivel con el desarrollo empresarial, por lo que los microempresarios deben mejorar sus habilidades financieras para que también el desarrollo de sus negocios sea posible aún en tiempos de crisis económicas.

De modo que el crecimiento económico permite mejorar las condiciones para desarrollar el negocio (Folch, 1999), considerando que el desarrollo económico es a largo plazo, consecuencia de la acumulación de capital, aumento de la producción, lo cual puede ser logrado por medio de las competencias financieras (Perdices , 2006), articulando diferentes elementos para lograr los objetivos del negocio (Delfín y Acosta, 2016). El desarrollo empresarial es importante para la actividad económica de la localidad en la que se encuentra, proveyendo estabilidad financiera permitiendo crecer el dinamismo económico de la población (Barraza, 2020). En ese sentido, los empresarios deben comenzar a visionar la innovación como una inversión, dado que los negocios son independientes y deben realizar los esfuerzos necesarios para mantenerse en el mercado (Quintero, 2018), por lo que es importante que los microempresarios busquen mejorar sus competencias financieras para obtener mejores resultados empleando de manera eficiente sus recursos, planificando, organizando, controlando y supervisando sus inversiones con el fin de crecer y generar desarrollo sostenible de su negocio y localidad, bajando los índices de morosidad, demostrando un buen manejo de sus finanzas.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que las competencias financieras y el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín, se relacionan significativamente ($P\text{-valor}=0,000<\alpha=0.05$) y aun nivel alto y positivo ($r_s=,861$), concluyendo que a mejores competencias financieras mayor será el desarrollo empresarial, por lo que se acepta la hipótesis general planteada en la investigación. Teniendo también que las competencias financieras son altas al igual que el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, según sus propias manifestaciones.
2. Se acepta la hipótesis específica alterna 1 que los conocimientos financieros se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial en los microempresarios clientes de MiBanco en la ciudad de Juanjui, dado que se determinó una relación significativa ($P\text{-valor}=0,000<\alpha=0.05$) de los conocimientos financieros con el desarrollo empresarial, asimismo la correlación es directa y moderada ($r_s=,610$).
3. Se determinó que la relación es significativa ($P\text{-valor}=0,000<\alpha=0.05$) entre las habilidades financieras y el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín, asimismo, la correlación es positiva y de nivel alto ($r_s=,823$), permitiendo afirmar que mejores habilidades financieras mayor será el desarrollo empresarial.
4. Se determinó que las actitudes financieras y el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de Mi Banco en la ciudad de Juanjui, San Martín, se relacionan significativamente ($P\text{-valor}=0,000<\alpha=0.05$) y aun nivel alto ($r_s=,718$), entendiéndose que a mejor actitud financiera mayor será el desarrollo

empresarial, resultados que conllevan a aceptar la hipótesis específica 3 de la investigación.

5. Los conocimientos financieros alcanzaron un 67%, las habilidades financieras 68% y las actitudes financieras 66%, son altas, al igual que en el desarrollo empresarial califican como alto al crecimiento económico (72%) y la gestión de conocimientos también es alto (69%), sin embargo, los microempresarios aún realizan su presupuesto de negocio y de sus gastos personales de manera conjunta (tabla 10), no realizan un eficiente uso de las herramientas tecnológicas (tabla 14), tiene un bajo manejo de las operaciones de crédito y no todos tienen el ahorro como parte de sus actitudes financieras (tabla 20), en consecuencia, consideran que es poco probable que sus negocios puedan operar sin créditos (tabla 27)

RECOMENDACIONES

1. Las competencias financieras son importantes para los empresarios, por lo que es necesario que sean competentes para responder de manera eficiente ante las vicisitudes económicas, de manera que puedan tomar decisiones correctas para la perdurabilidad sostenible de sus negocios, dado que tienen bajo su responsabilidad el pago de sus deudas, proveedores, el empleo de sus trabajadores y el sustento de su familia, en ese sentido, MiBanco podría desarrollar charlas eventuales para incrementar las posibilidades de mejoras en las competencias de sus clientes, siendo un beneficio global, dado que pueden fomentar el pago de sus deudas, la mejoría del negocio y por ende de la localidad.
2. A partir de los conocimientos financieros para el desarrollo de las competencias y al tener una relación directa y de alto grado, asimismo, mayoritariamente los dueños de los negocios no poseen formación profesional, es necesario que los microempresarios clientes de MiBanco en la ciudad de Juanjui, fructifiquen las capacitaciones en las que participen ya sean las organizadas por el Estado o el sector privado en cuanto a educación financiera, dado que estos conocimientos permitirán el desarrollo exponencial de sus empresas, dado que a mayor conocimiento financiero más posibilidades de desarrollar sus negocios tienen.
3. El rol del empresario es importante para el funcionamiento de los negocios, dado que es el ente que toma las decisiones en obediencia de patrones sencillos, por lo que sus habilidades financieras deben estar muy bien desarrolladas, para no dejarse llevar por factores diferentes al gerenciar las finanzas de sus negocios, asimismo, sus habilidades financieras se correlacionan en alto grado con el desarrollo de su negocio, por lo que deben esforzarse en mayor medida por

desarrollar sus habilidades financieras dado que es clave para el crecimiento de sus negocios e inversiones.

4. Adoptar adecuadas actitudes financieras es un reto que enfrentan los empresarios, dado que tienen la labor de elegir de manera adecuada los productos financieros para su negocio, realizar operaciones bancarias, de crédito, ahorrar y pagar deudas, con responsabilidad, por lo que es necesario que realicen su mayor esfuerzo para garantizar el desarrollo sostenible de sus negocios e inversiones.

ANEXOS

Anexo 1: Formato de recolección de información



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA ESCUELA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN

ENCUESTA ANÓNIMA

INSTRUCCIONES: Estimado Señor; mucho agradecemos su colaboración en responder el presente cuestionario, cuyo objetivo es identificar las competencias financieras que actualmente posee y la relación que pueda evidenciarse con el desarrollo de su negocio en esta provincia. Para la presente investigación no existen respuestas correctas ni incorrectas, sólo interesa obtener una calificación que realmente refleje su opinión sobre las preguntas formuladas. Le invitamos a responder cada una de las preguntas formuladas en el siguiente cuestionario. Marque con un aspa (x), la alternativa que mejor concuerde con su opinión para cada una de las preguntas, considerando la siguiente escala:

cada una de las preguntas, considerando la siguiente escala:

CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

1. ¿Usted considera que posee los conocimientos necesarios para elaborar un plan para su negocio donde se plasma los objetivos que desea lograr en un periodo de tiempo el cual le permite tener metas financieras claras para su microempresa?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

2. ¿Considera usted que con los conocimientos financieros que posee le permite realizar un adecuado presupuesto para organizar los gastos de su negocio separando sus gastos personales?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

3. ¿Considera usted que sus conocimientos son los necesarios para realizar un adecuado balance y estado de ganancias y pérdidas, y siempre lo realiza en su negocio?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

4. ¿Considera usted que posee un alto conocimiento en organizar la estructura de costos (tipo de costos, porcentajes, costo de productos, margen de utilidad, etc.) de su negocio y lo aplica para mejorar la toma de decisiones para garantizar la estabilidad y crecimiento de su empresa?

Muy bajo	Bajo	Regular	Alto	Muy alto
----------	------	---------	------	----------

HABILIDADES FINANCIERAS

5. ¿Previo a la solicitud de un préstamo financiero, usted realiza un análisis global de las necesidades de su negocio (Financiero, materiales, insumos, proveedores, rr.hh, etc.) así como de su capacidad de pago?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

6. ¿Usted emplea canales digitales (aplicaciones, celular, computadora, pos, etc.) para poder agilizar transacciones financieras (cobrar y pagar) en su negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

7. Ante las diversas crisis económicas que hemos afrontado en estos últimos años, ¿usted ha considerado implementar nuevas líneas de negocio o productos que oferta para mantener el nivel adecuado de rentabilidad de su empresa?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

8. ¿Para que usted realice alguna inversión, considera los diversos riesgos financieros y prevé las condiciones adecuadas según los objetivos empresariales para no perder su capital y la estabilidad económica de negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

ACTITUDES FINANCIERAS

9. ¿Para que elija un producto financiero formal (cuentas, seguros y/o créditos) o informal (prestamistas) usted evalúa las condiciones, tasas de interés y otros aspectos que le permitan obtener beneficios?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

10. ¿Usted realiza operaciones bancarias que le permite tener un registro de movimientos, con la finalidad de administrar sus finanzas del negocio y personales por separado?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

11. ¿Cuándo usted va adquirir un préstamo que va ser empleado para su hogar o familia lo solicita a nombre de su negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

12. ¿Cuándo realiza el balance mensual de su negocio, usted destina una cantidad mensual como ahorro para imprevistos, que le permita hacer frente a adversidades económicas que se puedan presentar para su negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

13. ¿Usted realiza un plan mensual para el pago de sus deudas (proveedores, trabajadores, financieras, prestamistas) con la finalidad de cumplir de manera oportuna y organizarse para la sostenibilidad de su negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

CRECIMIENTO ECONÓMICO

14. ¿Considera usted que el desempeño financiero de su negocio le ha permitido incrementar el patrimonio del negocio y adquirir otros activos?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

15. ¿Considera usted que los recursos (activos) que actualmente tiene su negocio le permiten afrontar de manera sólida los compromisos financieros (deudas) que tiene a largo plazo (más de 12 meses)?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

16. ¿Usted efectúa un control de los costos operativos de su negocio lo que le permite determinar sus precios de venta actualizadas?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

17. Según sus objetivos propuestos, ¿Cómo considera usted la rentabilidad de su negocio?

Muy bajo	Bajo	Regular	Alto	Muy alto
----------	------	---------	------	----------

18. ¿Los créditos personales que actualmente tiene los paga con el dinero que recibe como compensación de su trabajo (sueldo) en su negocio?

Nunca	Muy pocas veces	Regular de veces	Casi siempre	Siempre
-------	-----------------	------------------	--------------	---------

19. ¿Considera usted que su negocio podría realizar sus actividades de manera eficiente sin financiamiento externo (entidades financieras y prestamistas)?

Nunca	Casi nunca	Regular tiempo	Casi siempre	Siempre
-------	------------	----------------	--------------	---------

GESTIÓN DE CONOCIMIENTOS E INNOVACIÓN

20. ¿Durante el tiempo de crisis económica ha desarrollado su negocio innovando sus canales de atención (atención digital, delivery, etc.) que le ha permitido mantener e incrementar sus clientes y la demanda de sus productos?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

21. ¿Considera usted que sería necesario para su negocio implementar reformas para mejorar la percepción de la imagen empresarial a sus clientes y público en general, con la finalidad de su permanencia en el mercado?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

22. ¿Usted ha mejorado sus capacidades para manejar de manera digital su negocio, realizando compra a sus proveedores por medio del internet, así como realizar sus ventas empleando redes sociales como fuente de publicidad?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
--------------------------	---------------	--------------------------------	------------	-----------------------

DATOS GENERALES:

Género

Grado de instrucción:

Primaria	Secundaria	Técnico	Superior/universitaria	Pos grado
----------	------------	---------	------------------------	-----------

Actividad /Giro del negocio:

Abarrotes	Ferretería	Servicios	Industrial	Otros...

Años del negocio:

Meses	1 – 2 Años	3 – 5 Años	6 – 10 Años	> 10 Años

Anexo 2: Tabulación de datos

N°	COMPETENCIAS FINANCIERAS													DESARROLLO SOCIOECONÓMICO									DATOS GENERALES				
	CONOCIMIENTO FINANCIERO				HABILIDADES FINANCIERA				ACTITUDES FINANCIEROS					CRECIMIENTO ECONÓMICO					GESTIÓN DE CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN								
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	SEXO	ESTUDIOS	ACT. ECONO	AÑOS DEL NEGOCIO	
1	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	2	1	3	5
2	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	2	1	4
3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	2	1	3	4
4	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	4
5	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	4	4
6	3	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4
7	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	2	1	3	5
8	5	4	4	3	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	4	3	3	3	1	2	1	5	
9	4	4	4	3	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	1	2	3	4	
10	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	3	2	3	4	3	3	3	3	1	2	1	5	
11	4	4	4	4	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	1	3	3	5	
12	4	3	3	3	5	4	4	5	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	4	2	3	4	4	
13	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	3	3	3	5	4	5	4	4	3	4	4	3	1	3	4	5	
14	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	2	2	4	4	
15	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2	2	1	5	
16	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	2	1	5	
17	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	2	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5	
18	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	1	2	1	4	
19	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	1	4	
20	3	3	2	2	3	2	3	4	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	1	3	3	5	
21	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	1	4	
22	4	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	3	4	5	
23	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	2	2	1	5		
24	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	2	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	5	
25	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	4	1	3	4	4	
26	3	4	3	2	4	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	2	1	3	
27	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	2	2	4	2	3	3	2	1	2	1	4	
28	4	4	3	3	4	3	3	4	5	4	2	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	2	4	3	4	
29	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2	2	4	4	
30	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	1	2	3	3	
31	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	5	
32	3	3	3	3	3	2	3	4	4	2	3	2	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	2	3	4	4	
33	3	4	3	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	2	1	3	
34	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	2	2	4	2	3	3	2	1	2	1	4	
35	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	4	4	
36	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	2	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	2	3	4	5	
37	4	3	3	3	4	3	3	5	5	3	3	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	1	2	3	4	
38	4	3	3	3	4	4	4	5	4	3	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	2	2	1	5	
39	4	3	3	3	4	4	4	5	4	3	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	2	2	1	5	
40	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	1	2	1	5	
41	4	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4	
42	4	4	2	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	1	3	1	5	
43	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	1	2	3	5	
44	4	4	2	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	1	5	
45	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	4	5	4	3	3	4	4	4	1	3	4	4	
46	4	4	3	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	2	1	4	
47	3	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	1	3	3	5	
48	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	3	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	1	4	
49	3	4	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	4	3	3	2	2	2	3	4	
50	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	1	3	1	5	
51	4	4	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	4	3	3	3	2	1	1	3	4	
52	4	3	3	2	3	2	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3	4	
53	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	4	5	
54	4	2	2	2	3	2	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3	4	
55	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	4	5	
56	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	3	1	5	
57	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	2	4	1	5	1	4	3	5	
58	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5	
59	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	2	2	3	4	
60	4	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4	

N°	COMPETENCIAS FINANCIERAS													DESARROLLO SOCIOECONÓMICO								DATOS GENERALES			
	CONOCIMIENTO FINANCIERO				HABILIDADES FINANCIERA				ACTITUDES FINANCIEROS					CRECIMIENTO ECONÓMICO					GESTIÓN DE CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN						
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	SEXO	ESTUDIOS	ACT. ECONO.
61	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	4	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	3
62	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	1	2	1	5
63	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	1	3	5
64	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	2	2	1	4
65	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	2	2	1	4
66	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	2	1	3	4
67	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	2	2	3	4
68	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	4	4
69	3	3	3	2	3	2	3	3	4	4	2	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4
70	3	3	3	3	2	2	2	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	2	1	3	5
71	5	4	4	3	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	4	3	3	1	2	1	5
72	4	4	4	4	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	2	2	3	4
73	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	3	2	3	4	3	3	3	1	2	1	5
74	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	2	3	4	5
75	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	4	3	4	1	2	1	4
76	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	1	2	1	4
77	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	2	3	3	4
78	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	1	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	1	2	3	4
79	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	2	2	1	5
80	4	3	3	3	3	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	2	2	3	5
81	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	2	4	5
82	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	1	2	2	5
83	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	3	3	2	2	4	5
84	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	4	3	2	2	1	4
85	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	1	2	1	5
86	4	4	3	3	5	4	4	5	4	4	3	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	1	2	1	5
87	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	2	2	2	5
88	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	3	3	2	2	4	5
89	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	4	3	2	2	1	4
90	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	1	2	1	5
91	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	1	1	1	4
92	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	1	1	1	4
93	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	4	4	3	4	1	2	1	4
94	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	2	3	1	4
95	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	3	3	2	2	3	5
96	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	1	2	1	4
97	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	1	4	3	4
98	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	1	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	1	2	3	4
99	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	2	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	1	2	1	4
100	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	2	2	1	5
101	3	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	1	3	3
102	4	3	3	3	3	2	2	3	3	2	4	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	1	2	1	4
103	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	1	2	1	5
104	4	4	2	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	2	1	5
105	4	4	3	3	4	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	3	4	4	1	3	4	4
106	4	4	3	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	2	1	4
107	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5
108	4	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	1	3	4	5
109	3	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	1	3	3
110	5	4	3	3	4	5	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	3	3	3	4	4	2	3	4	5
111	5	4	3	3	4	5	4	5	5	4	2	4	5	4	4	4	3	3	3	4	4	2	3	4	5
112	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	3	3	1	1	1	4
113	4	4	3	4	3	3	3	4	5	4	2	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	1	4	3	4
114	4	4	4	3	4	4	3	4	4	5	2	4	5	4	4	3	3	4	4	4	4	2	2	2	4
115	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	1	2	3	3
116	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	5
117	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	1	3	4	4
118	3	4	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	3	4
119	4	3	3	3	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	3	5
120	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	3	2	5

N°	COMPETENCIAS FINANCIERAS													DESARROLLO SOCIOECONÓMICO							DATOS GENERALES				
	CONOCIMIENTO FINANCIERO			HABILIDADES FINANCIERA				ACTITUDES FINANCIEROS						CRECIMIENTO ECONÓMICO				GESTIÓN DE CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN							
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	SEXO	ESTUDIOS	ACT. ECONO.
121	4	4	3	2	3	4	4	2	2	3	4	3	2	2	3	3	2	4	3	3	2	1	1	3	4
122	4	4	2	2	3	2	4	2	2	3	4	3	3	2	2	3	4	4	3	4	3	2	2	3	4
123	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	1	3	3	5
124	4	3	3	3	5	4	4	5	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	2	3	4	4
125	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	3	3	4	5	4	5	4	4	3	4	4	1	3	4	5
126	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	2	4	4
127	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	2	2	1	5
128	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	5
129	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	2	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	2	2	2	5
130	3	3	3	3	2	2	2	1	1	3	4	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	1	3	5
131	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	1	2	3	4
132	4	3	3	4	4	4	4	5	5	3	2	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	3	5
133	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	1	1	5
134	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	2	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	1	3	3	4
135	5	4	3	4	4	5	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	3	3	3	4	4	2	3	4	5
136	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	4	3	3	1	1	1	4
137	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	3	5
138	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	1	3	5
139	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	4	2	3	3	2	1	1	5
140	5	4	4	4	4	3	4	5	5	4	2	3	5	4	4	4	4	3	4	4	4	1	2	3	5
141	5	4	4	3	4	5	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	2	2	3	4
142	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	4	4
143	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	4	4
144	4	3	3	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	3	4	4	2	3	4	4
145	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	3	3	3	5	4	5	4	4	3	4	4	2	3	4	5
146	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	2	4	4
147	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	4	4	4	3	3	2	2	1	5
148	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	5
149	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	2	2	2	5
150	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	2	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	1	3	3	4
151	5	5	5	5	5	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	2	2	4	2	3	3	1	2	1	4
152	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	4	4
153	3	4	3	2	4	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	1	3
154	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	2	2	3	2	3	3	1	2	1	4
155	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	4	4
156	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	2	3	4	5
157	4	3	3	3	4	3	4	5	5	3	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	1	2	3	4
158	4	3	3	3	4	4	4	5	4	3	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	1	5
159	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	1	2	1	5
160	4	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4
161	4	4	2	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	3	1	5
162	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	1	2	3	5
163	5	5	2	2	5	5	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	1	5
164	4	4	3	3	4	4	4	4	5	4	3	3	3	4	4	5	4	3	3	4	4	1	3	4	4
165	4	4	3	2	4	4	3	5	5	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	2	1	4
166	3	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	1	3	3	5
167	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	1	4
168	3	4	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	3	4
169	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	1	3	1	5
170	4	4	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	4	3	3	3	1	1	3	4
171	4	2	2	2	3	2	4	2	2	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	2	2	3	4
172	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	2	2	4	5
173	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5
174	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	1	3	4	4
175	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5
176	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	1	2	1	5
177	4	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	1	3	4	5
178	3	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	1	3	3	5
179	3	3	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	1	4
180	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	2	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	2	2	1	5

N°	COMPETENCIAS FINANCIERAS													DESARROLLO SOCIOECONÓMICO										DATOS GENERALES			
	CONOCIMIENTO FINANCIERO				HABILIDADES FINANCIERA				ACTITUDES FINANCIEROS					CRECIMIENTO ECONÓMICO					GESTIÓN DE CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN								
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	SEXO	ESTUDIOS	ACT. ECONO	AÑOS DEL NEGOCIO	
181	3	4	3	2	4	2	2	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	2	1	3	
182	4	4	3	2	3	4	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	4	2	3	3	3	1	1	3	4	
183	4	2	2	2	3	2	4	2	2	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3	4		
184	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	4	5		
185	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	1	5		
186	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	1	3	4	4		
187	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	2	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	2	2	1	5		
188	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	3	3	2	2	3	4		
189	4	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	4		
190	4	4	3	3	3	4	3	3	4	5	2	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	1	4	3	4		
191	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	5	4	4	3	3	4	4	4	4	2	2	4	4		
192	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	1	2	3	3		
193	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	5		
194	3	3	3	3	3	2	3	3	4	2	3	2	3	4	4	3	3	3	4	4	4	1	3	4	4		
195	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	5		
196	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	2	2	5		
197	3	3	3	3	2	2	2	1	1	3	4	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	1	3	5		
198	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	1	2	3	4		
199	4	3	3	4	4	4	4	5	5	3	2	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	3	5		
200	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	1	1	5		
201	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	2	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	1	3	3	4		
202	5	4	3	4	4	5	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	3	3	3	4	4	2	3	4	5		
203	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	4	3	3	1	1	1	4		
204	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	2	3	5	4	4	5	4	4	3	4	4	2	2	3	5		
205	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	1	3	5		
206	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	4	2	3	3	2	1	1	5		
207	5	4	4	4	4	3	4	5	5	4	2	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	1	2	3	5		
208	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	2	2	3	4		
209	4	3	3	3	5	4	4	5	5	4	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	4	2	3	4	4		
210	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	3	3	3	5	4	5	4	4	3	4	4	1	3	4	5		
211	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4		
212	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	2	2	1	5		
213	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	1	5		
214	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	2	2	2	5		
215	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	2	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	1	3	3	4		
216	5	4	3	3	4	5	4	5	5	4	2	4	5	4	4	5	3	3	3	4	4	2	3	4	5		
217	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	4	3	3	3	1	1	1	4		
218	4	4	3	3	4	3	3	4	5	4	2	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	1	4	3	4		
219	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	5	4	4	3	3	4	4	4	4	2	2	4	4		
220	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	1	2	3	3		

CRITERIO DE VALORACIÓN DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE VARIABLES

EXPERTO

E-MAIL

GRADO ACADÉMICO

: Leodam tufur ALVA
 : Leodam.tufur.w@mbanque.com
 : Ingeniero en administración

CRITERIOS	PUNTAJE																																						
	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy buena																						
	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100																			
1	Los ítems están redactados de forma clara																																					X	
2	Los ítems permiten evaluar conductas																																					X	
3	Los ítems presentan consistencia con el marco teórico																																					X	
4	Existe coherencia en la composición de los ítems-indicadores-dimensiones-variables																																					X	
5	La cantidad de ítems es suficiente por cada indicador																																		X				
6	El instrumento es útil para el método propuesto																																					X	
7	La organización de ítems tiene una secuencia lógica																																				X		

Firma: _____
DNI: _____


 Leodam tufur ALVA
 70549549

CRITERIO DE VALORACIÓN DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE VARIABLES

EXPERTO

E-MAIL

GRADO ACADÉMICO

Lizbeth Valles CardenasLizbeth.Valles.C@miBANCO.comZicenciado em Contabilidade

CRITERIOS	PUNTAJE																			
	Deficiente				Baja				Regular				Buena				Muy buena			
	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1 Los items están redactados de forma clara																	X			
2 Los items permiten evaluar conductas																	X			
3 Los items presentan consistencia con el marco teórico																		X		
4 Existe coherencia en la composición de los items-indicadores-dimensiones-variables																		X		
5 La cantidad de items es suficiente por cada indicador																	X			
6 El instrumento es útil para el metodo propuesto																			X	
7 La organización de items tiene una secuencia lógica																	X			

L. V. C.
Lizbeth Valles
Asesor en Negocios
miBANCO

Firma: _____

DNI 44662193