



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**“EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA
LA TOMA DE DECISIONES EN EL USO DE PRODUCTOS
FINANCIEROS: PERSPECTIVAS DE LOS EMPRENDEDORES
DEL PROGRAMA MENTORIAS BAC, TEGUCIGALPA”**

SUSTENTADO POR:

**ALEJANDRA MARIA FLORES LÓPEZ
YESSY YARIELA SÁNCHEZ ÁLVAREZ**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN FINANZAS**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2024

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

ROSALPINA RODRÍGUEZ

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL
JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

**DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO
ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS**

**“EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA
LA TOMA DE DECISIONES EN EL USO DE PRODUCTOS
FINANCIEROS: PERSPECTIVAS DE LOS EMPRENDEDORES
DEL PROGRAMA MENTORIAS BAC, TEGUCIGALPA”**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN FINANZAS**

ASESOR

OSCAR DONALDO MOLINA

MIEMBROS DE LA TERNA:

**RENÉ SANTOS
DANIEL BENAVIDES
MARCO LÓPEZ**



FACULTAD DE POSTGRADO

“EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVAS DE LOS EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA MENTORIAS BAC, TEGUCIGALPA”

ALEJANDRA MARIA FLORES LÓPEZ

YESSY YARIELA SÁNCHEZ ÁLVAREZ

Resumen

La investigación pretende analizar la educación financiera y su impacto en la toma de decisiones de los emprendedores de Tegucigalpa en relación con el uso de productos financieros. Se identifican las carencias y necesidades de conocimientos financieros entre las emprendedoras, especialmente productos financieros, el uso adecuado de créditos y la planificación financiera a largo plazo. A través de una metodología cuantitativa, se recolectaron datos mediante encuestas, las cuales revelaron que muchas emprendedoras carecen de una formación financiera adecuada, lo que afecta negativamente su capacidad para tomar decisiones informadas y sostenibles. El estudio concluye que es esencial implementar programas de educación financiera dirigidos a las emprendedoras, proporcionando herramientas y recursos que les permitan mejorar sus prácticas financieras, optimizar el uso de productos financieros y, en última instancia, contribuir al crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios. Además, se propone la creación de la guía "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera" para cubrir estas necesidades específicas, ofreciendo conocimientos prácticos y accesibles sobre gestión financiera.

Palabras claves: (Educación Financiera, emprendedoras, productos financieros, toma de decisiones)



GRADUATE SCHOOL

“EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVAS DE LOS EMPREENDEDORES DEL PROGRAMA MENTORIAS BAC, TEGUCIGALPA”

**ALEJANDRA MARIA FLORES LÓPEZ
YESSY YARIELA SÁNCHEZ ÁLVAREZ**

Abstract

The research aims to analyze financial education and its impact on the decision-making of entrepreneurs in Tegucigalpa in relation to the use of financial products. The gaps and needs of financial knowledge among entrepreneurs are identified, especially financial products, the appropriate use of credit and long-term financial planning. Through a quantitative methodology, data was collected through surveys, which revealed that many entrepreneurs lack adequate financial training, which negatively affects their ability to make informed and sustainable decisions. The study concludes that it is essential to implement financial education programs aimed at female entrepreneurs, providing tools and resources that allow them to improve their financial practices, optimize the use of financial products and, ultimately, contribute to the growth and sustainability of their businesses. In addition, the creation of the guide "Enterprise with Success: Financial Education Guide" is proposed to cover these specific needs, offering practical and accessible knowledge on financial management.

Keywords: (Financial Education, Entrepreneurs, Financial products, Decision making)

DEDICATORIA

Con gratitud infinita, dedico esta tesis a Dios, cuya guía y fortaleza me han sostenido en cada paso de este viaje académico. A mi madre, María del Rosario López, ejemplo de amor incondicional y sacrificio, cuyo apoyo inquebrantable y sabios consejos han sido la luz que ha iluminado siempre mi camino. Y a mi hija, Camila Escobar, mi mayor inspiración y alegría, cuya presencia me recuerda diariamente el valor del esfuerzo y la perseverancia. Este logro es tanto mío como de ustedes, y con todo mi corazón, les agradezco por estar siempre a mi lado.

Alejandra María Flores López.

Primeramente, agradezco a Dios, fuente de toda sabiduría y guía divina gracias por siempre iluminar cada paso de este recorrido académico y llenarme de fuerzas para enfrentar cualquier adversidad. A mi querida madre, María Benita Sánchez Álvarez, aunque físicamente ya no se encuentra conmigo, su amor continuará guiándome en cada paso, desde el cielo, sé que observas con orgullo cada paso que doy, estarás en mi corazón por siempre madre mía. Gracias, Madre, por toda tu lucha, esfuerzos y todo tu amor entregado a mí, lo cuales hicieron posible en mi vida este logro. Con todo mi amor y siempre estaré eternamente agradecida.

Yessy Yariela Sánchez Álvarez

AGRADECIMIENTO

Agradezco con todo mi corazón a Dios, cuya guía y fortaleza me han sostenido y permitido alcanzar esta meta académica. Su presencia ha sido un pilar fundamental en mi vida, brindándome esperanza y consuelo en los momentos de dificultad. A mi querido esposo, Leonardo Escobar, le expreso mi más profundo agradecimiento. Tu amor, paciencia y apoyo incondicional han sido esenciales para que pueda culminar este proyecto. Sin tu constante ánimo, este logro no habría sido posible. Gracias por estar siempre a mi lado y ser mi mayor respaldo. A mi amiga Yessy Sánchez, por su amistad incondicional. Gracias a tu apoyo, comprensión y compañerismo, hemos alcanzado este logro académico juntas, valoro profundamente todo lo que hemos compartido en este camino.

Alejandra María Flores López.

Agradezco a Dios por su amor inquebrantable, reconozco su presencia, su sabiduría y su mano poderosa en mi vida. A Kevin Zúniga, por motivarme a luchar por mis sueños y por estar a mi lado, brindándome su apoyo incondicional. A mi querida amiga Alejandra Flores, gracias por todo tu cariño y poder estar en estos dos años de camino enriquecedor, comenzamos juntas este recorrido y con la ayuda de Dios terminando juntas. Este logro es el resultado de un esfuerzo en conjunto y estoy muy agradecida de haber compartido esta experiencia contigo.

Yessy Yariela Sánchez Álvarez

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| DEDICATORIA | ix |
| AGRADECIMIENTO | x |
| ÍNDICE DE CONTENIDO | xi |
| CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN | 1 |
| 1.1 INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA | 2 |
| 1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA | 7 |
| 1.3.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN | 8 |
| 1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO..... | 9 |
| 1.4.1 OBJETIVO GENERAL | 9 |
| 1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 9 |
| 1.5 JUSTIFICACIÓN..... | 9 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO | 11 |
| 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL | 11 |
| 2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO | 11 |
| 2.1.1.1 INCLUSIÓN FINANCIERA COMO VÍA PARA IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA | 12 |
| 2.1.1.2 IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA | 15 |
| 2.1.1.3 DESAFÍOS EN LATINOAMERICA DERIVADO DE LA FALTA DE EDUCACION FINANCIERA..... | 16 |
| 2.1.1.4 DIMENSIONES CLAVE QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DEL EMPRENDIMIENTO..... | 17 |
| 2.1.2 ANÁLISIS MESO ENTORNO | 18 |
| 2.1.2.1 INCLUSIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO SOCIAL DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN CENTROAMÉRICA | 18 |
| 2.1.2.2 EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL SALVADOR | 19 |
| 2.1.2.3 EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA EN NICARAGUA..... | 20 |
| 2.1.2.4 VENTAJAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PYMES EN CENTROAMERICA | 21 |
| 2.1.3 ANALISIS MICROENTORNO | 23 |

| | | |
|---------|--|----|
| 2.1.3.1 | CONVENIOS EN EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 24 |
| | MasterCard y el gobierno de Honduras se unen para impulsar la inclusión financiera y la digitalización | 24 |
| 2.1.3.2 | PROGRAMAS EN HONDURAS ENFONCADOS EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA..... | 25 |
| 2.2 | CONCEPTUALIZACIÓN..... | 28 |
| 2.2.1 | CONCEPTOS GENERALES | 28 |
| 2.2.1.1 | TOMA DE DECISIONES..... | 28 |
| 2.2.1.2 | EDUCACIÓN FINANCIERA | 28 |
| 2.2.1.3 | SERVICIOS FINANCIEROS..... | 29 |
| 2.2.1.4 | INSTITUCIONES FINANCIERAS..... | 29 |
| 2.2.1.5 | EMPRENEDORES | 29 |
| 2.2.1.6 | PRÉSTAMOS BANCARIOS | 30 |
| 2.2.2 | CONCEPTOS ESPECÍFICOS..... | 30 |
| 2.2.2.1 | LÍNEA DE CRÉDITO REVOLVENTE..... | 30 |
| 2.2.2.2 | TASA DE INTERÉS..... | 30 |
| 2.2.2.3 | PLAZO DE CRÉDITO | 30 |
| 2.2.2.4 | TARJETA DE CRÉDITO EMPRESARIALES..... | 31 |
| 2.2.2.5 | FORMA DE PAGO: | 31 |
| 2.2.2.6 | GASTOS DE CIERRE:..... | 31 |
| 2.3 | TEORÍAS DE SUSTENTO | 31 |
| 2.3.1 | BASES TEÓRICAS | 31 |
| 2.3.1.1 | TEORÍA DEL DINERO Y CRÉDITO | 32 |
| 2.3.1.2 | TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO FINANCIERO | 34 |
| 2.3.2 | METODOLOGÍAS DESARROLLADAS | 37 |
| 2.3.2.1 | DIAGRAMA DE FLUJO DE CAJA | 37 |
| 2.4 | MARCO LEGAL | 38 |
| 2.4.1 | LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 38 |
| 2.4.2 | LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA..... | 39 |
| 2.4.3 | LEY DEL SISTEMA FINANCIERO | 39 |

| | |
|--|----|
| 2.4.4 LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS | 40 |
| 2.4.5 LEY PARA LA RECUPERACION Y REACTIVACION ECONOMICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA..... | 40 |
| 2.4.6 LEY DE TARJETAS DE CREDITO..... | 41 |
| 2.4.7 NORMAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS INSTITUCIONES SUPERVISADAS | 42 |
| CAPÍTULO III. METODOLOGÍA | 44 |
| 3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA..... | 44 |
| 3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA..... | 44 |
| 3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO..... | 47 |
| 3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES | 47 |
| 3.1.4 HIPÓTESIS | 52 |
| 3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS..... | 52 |
| 3.2.1 ENFOQUE..... | 52 |
| 3.2.2 MÉTODO..... | 52 |
| 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 54 |
| 3.3.1 POBLACIÓN | 54 |
| 3.3.2 MUESTREO..... | 54 |
| 3.3.3 TÉCNICAS DE MUESTREO..... | 56 |
| 3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS | 56 |
| 3.4.1 TÉCNICAS | 56 |
| 3.4.2 INSTRUMENTO APLICADO | 56 |
| 3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN..... | 64 |
| 3.5.1 FUENTES PRIMARIAS..... | 64 |
| 3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS..... | 64 |
| CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS | 65 |
| 4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS | 65 |
| 4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS..... | 65 |
| 4.2.1 DATOS INTRODUCTORIOS..... | 66 |
| 4.2.2 INFORMACIÓN SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA | 68 |
| 4.2.3 IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 70 |

| | |
|--|-----|
| 4.2.4 IMPACTO DE LAS INSTITUCIONES EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 76 |
| 4.2.5 PRODUCTOS FINANCIEROS EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL | 79 |
| 4.2.6 TOMA DE DECISIONES PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS | 82 |
| 4.2.7 INGRESOS | 86 |
| 4.2.8 CONTROL FINANCIERO | 88 |
| CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 91 |
| 5.1 CONCLUSIONES | 91 |
| 5.2 RECOMENDACIONES | 93 |
| CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD..... | 95 |
| 6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA | 95 |
| 6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA | 95 |
| 6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA | 96 |
| 6.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA | 96 |
| 6.5 DESARROLLO DE LA PROPUESTA | 97 |
| 6.7 MEDIDAS DE CONTROL | 102 |
| 6.8 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION..... | 103 |
| 6.9 PRESUPUESTO | 104 |
| CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA..... | 106 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 111 |
| ANEXOS | 116 |
| Anexo 1 Validación de Experto: Kevin Zuniga | 116 |
| Anexo 2 Validación de Experto: Sindy Argueta..... | 122 |
| Anexo 3 Validación de Experto: Waleska Rivera..... | 130 |
| Anexo 4 Validación Experto: Leonardo Escobar..... | 137 |
| Anexo 5 Validación Experto: Karla Andrade | 144 |
| Anexo 6 Instrumento de Recolección de Información..... | 150 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| FIGURA 1 MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE PRÉSTAMOS POR RUBRO | 4 |
| FIGURA 2 . CIFRAS DEL MERCADO LABORAL..... | 4 |
| FIGURA 3 CANTIDAD DE PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR INACTIVAS..... | 5 |
| FIGURA 4 CALIFICACIÓN DE OBSTÁCULOS A LA INCLUSIÓN FINANCIERA..... | 14 |
| FIGURA 5 POBLACIÓN QUE SUPERA EL NIVEL MÍNIMO DE CONOCIMIENTO, COMPORTAMIENTO Y ACTITUDES FINANCIERAS | 15 |
| FIGURA 6 ENFOQUE INTEGRAL PARA EL EMPRENDIMIENTO..... | 18 |
| FIGURA 7 USO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE COMPARADO CON NICARAGUA..... | 21 |
| FIGURA 8 BENEFICIADOS CON LA ESTRATEGIA DE EDUCACIÓN FINANCIERA DEL 2019 AL 2022 (EN MILES DE PERSONAS) | 23 |
| FIGURA 9 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO | 47 |
| FIGURA 10 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 53 |
| FIGURA 11 PERFIL EMPRESARIAL EN EDAD Y EXPERIENCIA DE LAS EMPRENDEDOR | 66 |
| FIGURA 12 PERFIL DEMOGRÁFICO DE PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE MENTORÍAS BAC: EDAD Y NIVEL ACADÉMICO | 67 |
| FIGURA 13 FAMILIARIDAD CON CONCEPTOS FINANCIEROS Y AUTOEVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 69 |
| FIGURA 14 PERSPECTIVAS SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA Y ÉXITO EMPRESARIAL | 71 |
| FIGURA 15 PERSPECTIVA DE LAS EMPRENDEDORAS SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA Y ACCESO A PROGRAMAS. | 72 |
| FIGURA 16 NIVEL DE EDUCACIÓN Y ACCESO A HISTORIAL CREDITICIO | 73 |
| FIGURA 17 PARTICIPACIÓN REGULAR EN PROGRAMAS O CURSOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA.... | 74 |
| FIGURA 18 INTERÉS EN RECIBIR INFORMACIÓN SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA | 75 |
| FIGURA 19 CANALES PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA | 76 |
| FIGURA 20 DESAFÍOS Y ACCESIBILIDAD EN LAS DECISIONES FINANCIERAS DE EMPRENDEDORAS | 77 |
| FIGURA 21 INSTITUCIONES APOYANDO EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL..... | 78 |
| FIGURA 22 ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL..... | 79 |
| FIGURA 23 DIVERSIDAD DE PRODUCTOS FINANCIEROS | 80 |
| FIGURA 24 COMPARATIVA FINANCIERA EMPRESARIAL: SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTO VS. USO | |

| | |
|---|----|
| DE TARJETAS DE CRÉDITO PERSONALES..... | 81 |
| FIGURA 25 ESTRATEGIA DE LÍQUIDEZ..... | 82 |
| FIGURA 26 FACTORES IMPORTANTES PARA LA TOMA DE DECISIONES SOBRE EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS..... | 83 |
| FIGURA 27 IMPACTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA TOMA DE DECISIONES DEL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS..... | 84 |
| FIGURA 28 IMPORTANCIA DE LA CONFIANZA EN LA TOMA DE DECISIONES Y SU RELACIÓN CON LA EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 85 |
| FIGURA 29 IMPACTO DEL PROGRAMA DE MENTORÍAS BAC EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL .. | 86 |
| FIGURA 30 IMPACTO DE LAS MENTORÍAS BAC EN EL CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS | 87 |
| FIGURA 31 ESTRATEGIAS IMPLEMENTADAS PARA EL CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS | 88 |
| FIGURA 32 PERSONAL DE APOYO PARA LA CONTABILIDAD DEL NEGOCIO | 90 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| TABLA 1 DISTRIBUCIÓN DE MONTOS DE PRÉSTAMOS DE ACUERDO CON EL RUBRO..... | 3 |
| TABLA 2 COMPARACIÓN DE PAÍSES LATINOAMERICANOS PUNTAJE DE EDUCACIÓN FINANCIERA .. | 12 |
| TABLA 3 MATRIZ DE CONGRUENCIA METODOLÓGICA | 45 |
| TABLA 4 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES..... | 49 |
| TABLA 5 RESUMEN VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO | 57 |
| TABLA 6 PARTICIPACIÓN Y FUENTES DE EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 68 |
| TABLA 7 FAMILIARIDAD CON CONCEPTOS FINANCIEROS Y AUTOEVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA..... | 70 |
| TABLA 8 PROGRAMAS UTILIZADOS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL | 89 |
| TABLA 9 MEDIDAS DE CONTROL "EMPRENDE CON ÉXITO: GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA" . | 102 |
| TABLA 10 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN | 104 |
| TABLA 11 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA | 106 |

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Este trabajo de tesis es un estudio dedicado para conocer el impacto que la educación financiera tiene en las emprendedoras para una toma de decisiones acertada, hoy en día es vital contar con una buena educación, la esencia de esta investigación es descubrir el nivel de educación financiera con la que cuentan las emprendedoras del programa mujeres BAC y la elección de este tema surge de la necesidad de comprender como la educación financiera puede transformar la gestión empresarial.

En un contexto de un entorno económico cada vez más complejo, la educación financiera se considera como una herramienta importante para el éxito y el crecimiento, este trabajo se enfoca en analizar como la educación financiera puede influir en la toma de decisiones en el uso de los productos financieros desde la perspectiva de las emprendedoras que participan dentro del programa Mentorías BAC en Tegucigalpa, este estudio busca también ahondar en la comprensión de las prácticas financieras y las decisiones tomadas estratégicamente, ya que se considera vital destacar la relevancia de una buena formación para optimizar el uso de los productos financieros y la mejora continua en los negocios.

El objetivo de la investigación es proporcionar hallazgos detallados que revelen la evolución experimentadas de las emprendedoras que pertenecen al programa Mujeres BAC, desde los conocimientos básicos hasta el impacto directo que han tenido en la gestión empresarial y financiera, se busca examinar como la formación dada por el programa ha facilitado un progreso en las capacidades de gestionar de mejor manera los recursos, la planificación y la toma de decisiones acertadas, esto con el fin de fortalecer tanto el programa Mujeres BAC como a las emprendedoras para lograr mejores resultados.

Esta investigación se divide en 6 capítulos, cada uno de los capítulos muestra la relevancia y el impacto de la educación financiera. El Capítulo 1, este capítulo, nos mostrará el planteamiento del problema de investigación, antecedentes del problema, definición del problema, formulación de preguntas de investigación, planteamiento de los objetivos, general y específicos y por último en esta sección la justificación, donde se describirá por qué es importante este estudio.

Capítulo II: Enfocado al Marco Teórico de la investigación, el cual estará dividido en macro, meso y micro entorno, esto con el fin de apoyar el estudio que se propone analizar, en esta sección, también se expondrán teorías para dar sustentos a la investigación que se realizará, la metodología que se usará, las normas o leyes relacionadas al tema y conceptos fundamentales para el desarrollo de la misma.

Capítulo III: En este capítulo se explicará de forma detallada como se llevará a cabo los procesos y prácticas que se realizaran como ser la elección del método, diseño, enfoque, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Capítulo IV: Se presentan los resultados y análisis de los datos obtenidos tras la aplicación del instrumento, el cual esta sección es crucial para interpretar los hallazgos y el impacto del programa.

Capítulo V: Se presentan las conclusiones en base al análisis realizado y se proponen las recomendaciones basados en los hallazgos que muestran los datos.

Capítulo VI: En este capítulo se presenta de forma detallada la propuesta de aplicabilidad que servirá como mejora en el ámbito empresarial para las emprendedoras que pertenecen al programa Mujeres BAC.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La educación financiera se ha convertido en una prioridad para las instituciones públicas, Organismos como ser; la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económicos, El Banco Mundial, La Comisión Económica para América Latina y el Caribe y El Banco Interamericano de Desarrollo, han elegido estos temas como prioritarios y han desarrollado diversos foros, capacitaciones, investigaciones, publicaciones y programas, con el fin de que la educación financiera, se considere relevante tanto para los ente públicos y privados Marshall (2014).

En Honduras el enfoque en la educación financiera para emprendedores ha ido evolucionando con el tiempo, existen programas que son impartidos por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, Instituto de Formación profesional, instituciones financieras y empresas privadas que están interesados en promover la educación financiera para contribuir a un entorno empresarial más sólido.

Existen muchos programas para el financiamiento de capital de trabajo, sin embargo, la

mayor parte de los emprendedores no están familiarizados con el sistema financiero nacional y por ende cuentan con desconocimientos de los diferentes tipos de programas que existen para apoyar a los pequeños emprendedores.

Entre esos programas como impulso a los emprendedores están Voces Vitales, Bazar del Sábado, Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios-SENPRENDE, Mujeres en las Artes, Word visión, ChildFund, Adicional se encuentra programas financieros para el apoyo a los emprendedores como ser MiPymes del BCIE, prestamos MiPymes y microfinanzas de BANPAIS, Mujeres BAC de BAC Honduras. Programas pequeños emprendedores de Banco Ficohsa.

Según cifras de la CNBS al cierre del 2023 se financiaron por parte del sistema financiero nacional L 45.9 Millones en el rubro Comercio siendo esto un dato importante ya que la banca nacional está apoyando con financiamientos para el crecimiento de los negocios (CNBS,2023).

Tabla 1 Distribución de montos de préstamos de acuerdo con el rubro

| DESTINO | Total, Miles de Lempiras | Porcentajes |
|--------------------------------|---------------------------------|--------------------|
| Agricultura | 6,417,088.20 | 2.09% |
| Selvicultura | 11,897.00 | 0.00% |
| Ganadería | 1,420,283.30 | 0.46% |
| Avicultura | 1,541,830.30 | 0.50% |
| Apicultura | 93,220.10 | 0.03% |
| Pesca | 792,780.40 | 0.26% |
| Exp y Explr de min | 26,116.10 | 0.01% |
| Industrias | 22,018,558.80 | 7.18% |
| Financiamiento de exportación | 5,975,066.30 | 1.95% |
| Servicios | 42,635,909.60 | 13.90% |
| Transporte y Comunicaciones | 10,136,242.90 | 3.30% |
| Propiedad Raíz | 63,571,748.00 | 20.72% |
| Comercio | 45,935,086.90 | 14.97% |
| Consumo | 93,283,808.90 | 30.41% |
| Prestamos sobre pólizas | 158.80 | 0.00% |
| Bancos Nacionales | 2,734,055.80 | 0.89% |
| A gobierno central | 2,233,765.10 | 0.73% |
| A gobierno local | 7,144,245.80 | 2.33% |
| Instituciones descentralizadas | 815,594.00 | 0.27% |
| TOTAL | 306,787,456.30 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la (CNBS, 2023)

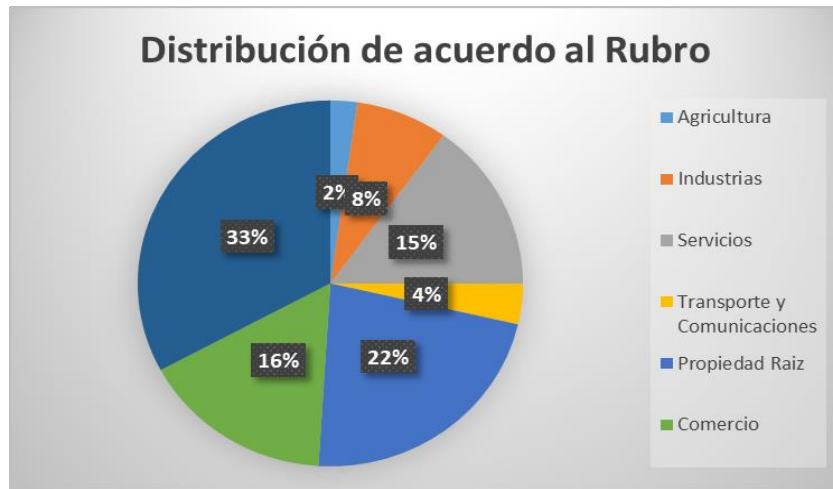


Figura 1 Modelo de distribución de préstamos por rubro

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBS, 2023

Según el Instituto Nacional de Estadista indica (INE) otro de los problemas del mercado laboral es el desempleo; el cual se mide con la tasa de desocupación (TD), para el 2023 es de 6.4.

Desde un enfoque de género, la tasa de desocupación es mayor en las mujeres que en los hombres, para junio del 2023 se estima un 8.8% para las mujeres mientras para los hombres es de 5.0 (INE, 2023).

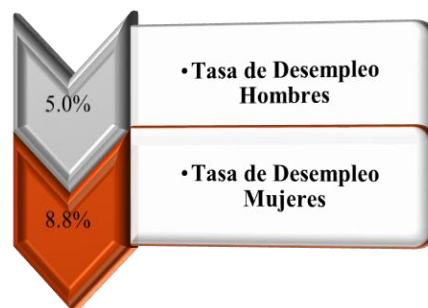


Figura 2 . Cifras del Mercado Laboral

Fuente: Elaboración propia con datos de (INE,2023)

Para junio 2023, se contabilizó 2,903,479 personas en edad de trabajar inactivas de las cuales el 73.9% son mujeres. Una brecha bastante marcada con respecto a los hombres (INE, 2023).

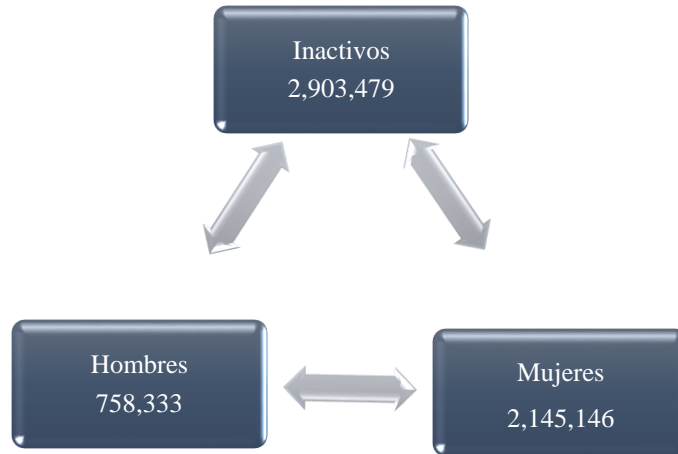


Figura 3 Cantidad de Personas en edad de trabajar inactivas

Fuente: Elaboración propia con datos de (INE,2023)

La Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) anunció en el 2023 que se registraron alrededor de 700 nuevas empresas producto de la falta de puestos laborales, retorno de migrantes y poder adquisitivo muy bajo.

Nelson del Cid, expresó que se ha experimentado un crecimiento del 30% en el registro de nuevas empresas. Este crecimiento atiende la necesidad de la población de poder emprender en algún tipo de negocio para el sostenimiento propio y de la familia.

El Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) aseguró que la creación de nuevas empresas se asocia a recibir poco o muchas remesas. Sin embargo, ni el 10% de lo recibido en remesas lo invierten en crear una pequeña o mediana empresa.

EL BCH menciona que, por más de 35 años, las micro, pequeñas y medianas empresas generan más del 65% de puestos laborales. El 50% de las mismas están formalizadas y las demás siguen esa misma ruta (El Heraldo, 2023).

Para el Consejo Nacional de Inversión (CNI) indica que los emprendedores y MIPYME conforman el sector que sostiene la economía, y, además, son la principal fuente de empleo en Honduras.

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) es uno de los pilares de la economía

hondureña y cumple un papel protagónico en la reactivación y desarrollo del país. Este sector aporta aproximadamente el 70% del Producto Interno Bruto (PIB) y origina 7 de cada 10 empleos en Honduras.

Según el Banco Mundial, el 77% de las personas que salen de la pobreza los consiguen con el trabajo individual. La pequeña y mediana empresa (PYMES) formales, contribuyen hasta un 40% al Producto Interno Bruto (PIB) en economías emergentes y esta contribución es significativamente más elevadas cuando se incluye a las pequeñas empresas que están en la informalidad.

La educación financiera comprende un conjunto de conocimientos, habilidades y herramientas que los emprendedores deben dominar para gestionar de manera eficiente y efectiva los aspectos financieros de sus negocios. Esto implica la comprensión y aplicación de principios financieros básicos que les permitan tomar decisiones informadas y estratégicas para el crecimiento de sus empresas.

En la actualidad, la educación financiera es muy relevante. La importancia de la educación financiera se ha vuelto más pronunciada que nunca, especialmente en donde se evidencia la interconexión directa entre el conocimiento financiero, el éxito de los emprendedores y el desarrollo económico a nivel nacional. La capacidad de comprender y manejar eficientemente los productos financieros es esencial para los emprendedores debido a que sus decisiones impactan directamente en el desarrollo de sus negocios.

El desempleo, la pobreza, y la falta de educación financiera en las áreas urbanas y rurales, influyen negativamente en la capacidad de los emprendedores para utilizar productos financieros de manera efectiva. La falta de educación financiera agrava la vulnerabilidad económica, llevando a decisiones financieras poco informadas que perpetúan ciclos de pobreza. Los emprendedores sin acceso adecuado a recursos y conocimientos financieros tienen mayores dificultades para gestionar sus negocios y acceder a financiamiento. Por lo tanto, una educación financiera en productos financieros sólida es esencial para que estos emprendedores puedan tomar decisiones informadas, mejorar su situación económica, y promover un desarrollo en sus negocios.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día las personas con un negocio presentan desafíos en el ámbito empresarial y uno de los obstáculos más grandes que se consideran es, la falta de educación financiera, ya que se convierte en un factor determinante que dificulta la toma de decisiones acertadas en el ámbito empresarial.

La falta de educación financiera relacionada con productos financieros entre los emprendedores genera diversos problemas que afectan su capacidad para gestionar adecuadamente sus negocios. Sin un conocimiento profundo de productos como préstamos, tarjetas de crédito, y cuentas de ahorro, los emprendedores pueden tomar decisiones financieras desfavorables, optando por financiamientos con condiciones poco ventajosas o endeudándose en exceso. Además, la falta de comprensión de estos productos impide que aprovechen oportunidades que podrían beneficiar el crecimiento de su negocio. Esto también dificulta la planificación financiera a largo plazo, esencial para la estabilidad y expansión empresarial. En consecuencia, una sólida educación financiera es fundamental para que los emprendedores utilicen productos financieros de manera efectiva y estratégica.

Actualmente emprender no solo se considera una táctica para sobrevivir, sino que también se ha establecido como una respuesta eficaz ante las crisis económicas, lapsos de desempleo o la falta de ingresos para poder cubrir las obligaciones familiares. El emprendimiento es una opción flexible y resistente para garantizar no solo la estabilidad económica personal, sino también la habilidad de ajustarse y prosperar en contextos económicos difíciles.

La falta de conocimientos financieros en los emprendedores puede llevarlos a tomar decisiones erróneas en la gestión y administración de recursos, inversiones y financiamiento, lo que impacta directamente en el desarrollo de los negocios. Se considera que promover la educación financiera es clave para capacitar a los empresarios, permitiéndoles navegar de manera más informada y segura en la diversidad de productos financieros.

El 85% de los negocios cierran operaciones en los primeros tres años en Honduras, estudios demuestran que los altos índices de empresas que fracasan son por diferentes motivos: entre ellos se encuentran la falta de estudio de mercado, no contar con acceso a créditos, tampoco existe un buen asesoramiento financiero y estos factores son esenciales para lograr el éxito en una empresa

(Heraldo, 2018).

En 2023, Honduras enfrentó un escenario económico difícil, con un alto número de cierres empresariales y un impacto significativo en el empleo. Según estimaciones, alrededor de 50,000 micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) cerraron sus puertas, lo que provocó la pérdida de aproximadamente 350,000 empleos. Este fenómeno se debió en gran parte a la crisis económica, exacerbada por la pandemia de COVID-19, lo que afectó gravemente a sectores como comercio, hoteles y restaurantes. La falta de educación financiera también jugó un papel crucial en estos cierres, ya que muchas empresas no estaban preparadas para gestionar eficazmente sus finanzas, acceder a créditos o ajustar sus modelos de negocio a la nueva realidad económica. Sin una sólida educación financiera, los emprendedores y dueños de negocios enfrentaron dificultades para tomar decisiones informadas sobre el uso de productos financieros, lo que contribuyó a la alta mortalidad empresarial (Molina, 2024).

Existe el riesgo de que los emprendedores enfrenten problemas financieros, como el incumplimiento de pagos, debido al flujo de efectivo insuficiente, bajos márgenes de rentabilidad, indicadores de liquidez ajustados, para mitigar estos riesgos se deben optar prácticas financieras sólidas para la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

La educación financiera es crucial en el desarrollo y éxito de los negocios, especialmente para los emprendedores de Tegucigalpa, donde comprender los conceptos financieros es esencial para optimizar el uso de los productos financieros disponibles en las instituciones bancarias.

La educación financiera es una herramienta para darle los conocimientos a los emprendedores dotándolos de las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas y estratégicas en el uso de los productos financieros disponibles y a su vez este conocimiento beneficia a nivel individual y contribuye al impulso económico nacional, al fomentar la estabilidad y el crecimiento sostenible.

1.3.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se plantean las preguntas de investigación a las que se busca dar respuesta mediante la investigación:

1. ¿Cuál es el nivel de educación financiera de las emprendedoras que pertenecen al programa mujeres BAC?

2. ¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones de los emprendedores?
3. ¿Conocen los emprendedores los productos financieros que otorgan las instituciones bancarias?
4. ¿Qué factores influyen en la decisión de los emprendedores para utilizar productos financieros en sus negocios?
5. ¿Qué alternativa sería la ideal para mejorar el nivel de educación financiera en el ámbito empresarial?
6. ¿Qué medios serían los correctos para transmitir la educación financiera?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar los factores que inciden en la toma de decisiones en el uso de productos financieros desde la perspectiva de la educación financiera de los emprendedores del programa Mentorías BAC de Tegucigalpa.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar las capacidades financieras que han adoptado los negocios como buenas prácticas para la toma de decisiones en el uso de productos financieros.
2. Identificar los desafíos que enfrentan los emprendedores para la toma de decisiones en el uso de productos financieros
3. Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa
4. Desarrollar e implementar una guía teoría y práctica de educación financiera que contemple información valiosa para la toma de decisiones en los emprendedores.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La educación financiera es fundamental para que los emprendedores opten a mejores beneficios, al contar con conocimientos sobre educación financiera generando habilidades para tomar decisiones, así que ayudarles a potenciar sus negocios.

Educación financiera es importante por qué creará cultura de conocimientos donde las finanzas son cruciales, un emprendedor debe poder analizar, conocer ventajas y desventajas de los

productos financieros, usarlos puede ayudar a que un negocio crezca significativamente; puntos claves se consideran la capacidad de incrementar la rentabilidad, capacidad de inversión, un adecuado apalancamiento y sana liquidez.

Es esencial fortalecer la educación financiera mediante programas de capacitación y asesoramiento a los emprendedores para que pueda tomar decisiones informadas y sostenibles, darles a conocer en general las bondades del uso correcto de los productos financieros ayudará de forma positiva; por ejemplo: Accesos a préstamos bancarios, Gestión de flujo de efectivo de los negocios, Realizar inversiones, Minimizar los riesgos, Planificar financieramente tanto a corto como a largo plazo.

El objetivo de la investigación es comprender cómo los programas de fomento dirigidos a los emprendedores pueden beneficiar en cada negocio y el crecimiento económico a nivel país. A su vez, se considera qué los resultados podrán contribuir al impulso de dichos programas de fomento donde fortalezcan la cultura de educación financiera.

Concluida la investigación, se espera que los resultados obtenidos aporten información valiosa y que aporten un claro horizonte para estos programas donde tomen decisiones claves y acertadas, así que servirán para comprender las necesidades y desafíos de los emprendedores en el ámbito financiero. Los resultados de la investigación beneficiarán directamente a los emprendedores de Tegucigalpa mejorando el acceso a la educación y contribuirán a fortalecer estos programas enfocados a apoyar en cada etapa del crecimiento empresarial.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

De acuerdo con el concepto formulado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2005). La educación financiera es un proceso por el cual los consumidores fortalecen sus capacidades, comprenden de mejor manera de los productos, los conceptos y los riesgos financieros, este proceso implica adquirir información y asesoramiento, con estos elementos podrán desarrollar las habilidades y confianza para ser más conscientes de las situaciones y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

Por otro lado, el Grupo Financiero BBVA México, afirma que la educación financiera es un proceso por el que los inversores y consumidores Financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos. la educación financiera permite que los emprendedores desarrollen habilidades a través de la información, la enseñanza o el asesoramiento objetivo, factores que les permitirán tener una mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras y tomar decisiones más informadas (BBVA , 2024).

Para el Banco de desarrollo de América Latina (CAF) La educación financiera es crucial, ya que esto facilita el uso adecuado de los productos financieros, una persona bien capacitada es capaz de tomar decisiones acertadas, impactando de forma positiva en sus negocios ya que esto les facilitará la comprensión y la importancia de dichos temas. Una salud financiera es importante en vista que ayuda aquellos pequeños empresarios en crear oportunidades que impactan en el bienestar financiero.

El Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe también menciona que el uso de productos y servicios financieros es limitado en Latinoamérica, en parte debido al bajo nivel de educación financiera de la población y en las últimas dos décadas se ha hecho mucho énfasis en la importancia de la inclusión financiera para el desarrollo de los países, es decir, cómo el acceso, el uso y la calidad de los productos financieros impactan en el bienestar de familias y empresas (CAF, 2017).

América Latina ha logrado avances muy importantes en este tema, como lo refleja el aumento sostenido en indicadores de oferta como el número de sucursales y corresponsales bancarios, número de cuentas en instituciones financieras formales, cantidad de cajeros electrónicos, entre otros. Los resultados de las encuestas de medición de capacidades financieras realizadas por CAF -banco de desarrollo de América Latina- en varios países de la región como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú denotan que el uso de los productos financieros es limitado. La encuesta presentó como objetivo realizar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros (Mejía, 2017).

Tabla 2 Comparación de países latinoamericanos puntaje de educación financiera

| País | Conocimiento | Comportamiento | Actitudes | Educación Financiera |
|-----------|--------------|----------------|-----------|----------------------|
| Chile | 5,1 | 5,8 | 3,0 | 13,9 |
| Bolivia | 4,8 | 5,4 | 3,6 | 13,8 |
| Colombia | 5,1 | 5,2 | 3,3 | 13,6 |
| Ecuador | 5,1 | 5,2 | 3,2 | 13,5 |
| Perú | 4,6 | 4,7 | 3,6 | 12,9 |
| Argentina | 4,0 | 4,5 | 2,9 | 11,4 |

2.1.1.1 INCLUSIÓN FINANCIERA COMO VÍA PARA IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

La inclusión financiera implica que todas las personas puedan utilizar y formar parte de los servicios financieros de las instituciones bancarias, como cuentas de ahorro, préstamos y seguros. Fomentar la inclusión financiera genera un impacto importante en el ámbito empresarial al ofrecer a los emprendedores los medios y herramientas esenciales para que tomen decisiones acertadas y favorables para la sostenibilidad y crecimiento de los negocios. La inclusión financiera es proporcionar los medios financieros necesarios para que aquellos que deseen o requieran emprender, especialmente los grupos más vulnerables sin acceso a autofinanciamiento puedan hacerlo de manera adecuada, responsable (BBVA, 2023).

Según el Banco Mundial Alrededor de 2500 millones de personas no utilizan servicios financieros formales y el 75 % de los pobres no tiene cuenta bancaria. La inclusión es clave para

reducir la pobreza e impulsar la prosperidad. Desde junio de 2012, la labor del Banco Mundial ha permitido dar acceso a servicios financieros a más de 70 millones de personas, microempresas y pymes (BM, 2022).

MÉXICO

En junio de 2016, México dio a conocer su estrategia nacional de inclusión financiera con el fin de acelerar el acceso a servicios financieros para más de la mitad de la población que actualmente está marginada del sistema financiero formal y regulado. El Grupo Banco Mundial ayuda al país a fortalecer la supervisión del sector financiero, fomentar el crédito y ampliar la inclusión financiera (BM, 2022).

En México, cuatro de cada diez emprendedores y emprendedoras han experimentado el fracaso en alguna de sus empresas, siendo la falta de conocimiento del mercado el principal motivo, revela la Radiografía del Emprendimiento en México 2023. Según el análisis realizado por la Asociación de Emprendedores de México, la falta de educación financiera para el emprendimiento ha ganado relevancia en comparación con el año pasado, que se ubicó como la segunda causa de fracaso, por detrás de la falta de liquidez Romero, (2023).

Según (Mendez) en México, el nivel de educación financiera tiene una relación muy grande con el nivel de ingresos y estudios de la gente. Una persona con mayor grado académico y mayor sueldo, es más probable que tenga mayor conocimiento sobre los diversos productos financieros, mientras una persona con menores estudios y niveles de ingreso tendrá menores conocimientos en la materia. Entre la población del país según Encuesta Nacional de Inclusión Financiera existe un amplio desconocimiento de las características de los productos y servicios financieros. Para muestra, destaca que dos de cada tres personas no comparan sus productos antes de adquirirlos. No hay duda la deficiencia en educación financiera. Sin embargo, este fenómeno no corresponde necesariamente a la falta de elementos y herramientas para desarrollar estos conocimientos, sino a la falta de difusión que estos han tenido, lo que ha limitado significativamente su alcance.

PERÚ

En la estrategia nacional de inclusión financiera, formulada con la asistencia del Banco y puesta en marcha en 2015, el Gobierno se comprometió a garantizar que al menos el 75 % de los adultos tengan acceso a una cuenta de transacciones para 2021 (BM, 2022).



Figura 4 Calificación de Obstáculos a la inclusión financiera

Fuente: (BM,2022)

Se observa que para el año 2019 uno de los obstáculos más grandes a la inclusión financiera es la escasa educación financiera del público.

Según la Superintendencia de Banca (2023); El 46% de la población peruana cuenta con un nivel medio de educación financiera y un 13% tiene un nivel adecuado; pero aún hay un 41% que carece de capacidades financieras, según revela la tercera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, desarrollada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) y la CAF - Banco de Desarrollo de América Latina, presentada en la inauguración de la Semana Mundial del Ahorro 2023. La encuesta tenía como objetivo conocer los niveles de conocimientos, actitudes y comportamientos de los peruanos con relación a temas financieros la cual fue realizada por Ipsos-Perú en el año 2022 e incluyó a peruanos a partir de los 18 años de todos los niveles socioeconómicos en zonas urbanas como rural. Los resultados fueron distintos en aspectos como conocimientos, comportamientos y actitudes financieras respecto a la realizada en el año 2019.

Así, mientras el nivel de conocimiento financiero se mantuvo similar, el nivel de comportamiento financiero registró un retroceso y se observaron avances con relación a las actitudes financieras.

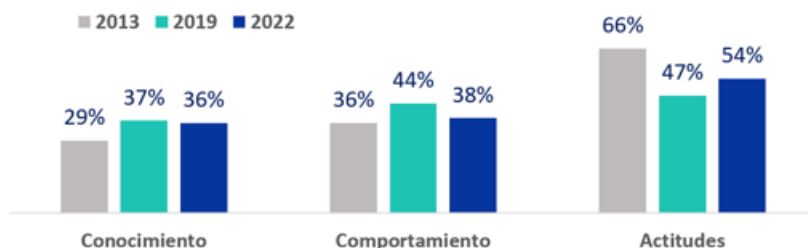


Figura 5 Población que supera el nivel mínimo de conocimiento, comportamiento y actitudes financieras

Fuente: Encuesta Nacional de Capacidades Financieras

La encuesta reveló que el 21% de los peruanos puede calcular el interés simple, pero el 56% comprende la diversificación de recursos, el 82% la relación riesgo-rentabilidad y el 84% la inflación. En comportamiento financiero, el 54% planifica sus finanzas y el 42% ahorró en el último año, aunque el 85% enfrentó dificultades para cubrir gastos, utilizando estrategias como endeudamiento, recorte de gastos y apoyo familiar. La cuenta de ahorro es el producto financiero más conocido (69%), seguida de billeteras móviles (50%) y tarjetas de crédito (49%). Entre 2019 y 2022, el porcentaje de adultos que compara productos financieros creció del 56% al 60%, con un aumento en el uso de portales de comparación y redes sociales. En educación financiera digital, el 42% verifica la regulación de entidades en línea, el 23% cambia frecuentemente contraseñas, el 67% desconfía de redes WiFi-públicas y el 85% no comparte información personal en línea. (Superintendencia de Banca, 2023)

2.1.1.2 IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es crucial en el mundo del emprendimiento para evitar errores costosos y riesgos innecesarios a nivel empresarial se considera que abarca aspectos como el ahorro, la inversión y la gestión del endeudamiento. La educación financiera no solo proporciona ventajas empresariales concretas, sino que también mejora la capacidad para tomar decisiones de manera más eficiente, gestionar el riesgo y dirigir su negocio de manera efectiva, generando confianza en su proyecto.

La educación financiera es una herramienta clave para el crecimiento y la expansión de las

empresas. Los emprendedores bien informados pueden gestionar su crecimiento de manera efectiva, evitar errores comunes, aprovechar oportunidades y comprender mejor el modelo financiero de su negocio, permitiéndoles tomar decisiones acertadas sobre la estructura de capital, rentabilidad y crecimiento, Canales (2023).

Según la Federación Latinoamericana de Bancos la educación financiera es una destreza de cualquier persona para una mejor toma de decisiones a lo largo de su vida. Las decisiones necesitan orientación, información y conocimientos para que lleven a buen puerto al consumidor financiero. Superar esta limitante es una de las condiciones para una mejor inclusión financiera y uso de los servicios financieros prestados por entidades profesionales y bajo de la debida vigilancia del estado (FELABAN , 2022).

2.1.1.3 DESAFÍOS EN LATINOAMERICA DERIVADO DE LA FALTA DE EDUCACION FINANCIERA

La necesidad de promover la educación financiera en América Latina es evidente, ya que la falta de comprensión de conceptos básicos afecta a aproximadamente solo el 21% de los adultos en la región, según datos de la OCDE. Esta falta de conocimiento conduce a decisiones financieras subóptimas, como la falta de ahorro, la deuda excesiva y la inversión inadecuada, contribuyendo así al ciclo de endeudamiento y pobreza.

En 2020, la crisis económica derivada de la pandemia aumentó la tasa de pobreza en América Latina al 33.7%, según la CEPAL. Muchas personas en situaciones vulnerables recurren a préstamos informales y tasas de interés exorbitantes debido a la falta de conocimiento sobre opciones financieras más saludables (CEPAL , 2020).

Para abordar estos desafíos, es crucial implementar programas de educación financiera en toda la región. Aunque algunos países, como Chile y Colombia, han incorporado la educación financiera en las escuelas, se necesita un enfoque más amplio y colaborativo que involucre a gobiernos, instituciones financieras, ONGs y la sociedad civil.

La educación financiera es un pilar fundamental para el desarrollo económico y social de Latinoamérica. Las cifras respaldan la necesidad de mejorar la comprensión financiera en la región con programas de educación financiera efectivos y accesibles, para romper el ciclo de endeudamiento y pobreza, empoderar a las personas a tomar decisiones informadas y sentar las bases para un futuro financiero más sólido y próspero para todos Simalco (2023).

La inversión en educación financiera puede generar beneficios a largo plazo. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), mejorar la educación financiera puede aumentar las tasas de ahorro e impulsar la inversión en proyectos productivos, contribuyendo así al crecimiento económico y a la reducción de la desigualdad en la región.

2.1.1.4 DIMENSIONES CLAVE QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DEL EMPRENDIMIENTO

Financiación: Acceso a los recursos económicos necesarios para empezar un negocio y hacerlo crecer. Sin capital adecuado, las emprendedoras no pueden cubrir costos iniciales ni invertir en marketing, investigación, desarrollo y tecnología. Las fuentes de financiación incluyen préstamos bancarios, inversores, capital de riesgo y subvenciones gubernamentales. Un plan financiero sólido es esencial para obtener fondos y usarlos efectivamente. Por lo tanto, una financiación adecuada es fundamental para transformar una idea de negocio en una empresa próspera y sostenible.

Conocimientos y Habilidades: Formación desde una edad temprana alineada con las demandas del mercado que apoyen a los emprendedores en sus proyectos. Enseñar conceptos básicos de negocios, finanzas y tecnología desde temprano proporciona una base sólida. Programas de mentoría y prácticas empresariales permiten aplicar estos conocimientos en proyectos reales, fomentando la experiencia práctica. Además, el desarrollo de habilidades blandas como la comunicación y el trabajo en equipo es esencial. Esta formación integral garantiza que los jóvenes emprendedores estén mejor preparados para enfrentar los desafíos del mercado y llevar adelante sus proyectos con éxito.

Entorno Favorable al Emprendimiento: Respaldos de organismos públicos y privados, comunidades y grupos profesionales que acompañen a las emprendedoras en el proceso de llevar un negocio. Estos apoyos proporcionan recursos, asesoramiento y redes de contacto, facilitando el acceso a financiación, capacitación y mercados. Además, las comunidades de emprendedores ofrecen un espacio de intercambio de experiencias y apoyo mutuo. Todo esto contribuye a reducir los riesgos y aumentar las oportunidades de éxito para los emprendedores.

Factores Culturales: Igualdad en la percepción de oportunidades negocio y en la capacidad de llevarlas a cabo. Por otro lado, en culturas con prejuicios arraigados, ciertos grupos enfrentan barreras que limitan su acceso a recursos y apoyo. La presencia de modelos a seguir y el acceso

equitativo a redes de contactos también impactan en la percepción de viabilidad de los negocios. En resumen, un entorno cultural inclusivo y equitativo es necesario para que todos puedan aprovechar oportunidades empresariales de manera justa.

Digitalización e Innovación: Democratización del acceso y uso de información y tecnologías punteras. La continua innovación en áreas como inteligencia artificial abren nuevas oportunidades en la creación y mejora de productos y servicios. Esta democratización impulsa la inclusión digital y estimula la competitividad y creatividad en diversos sectores.

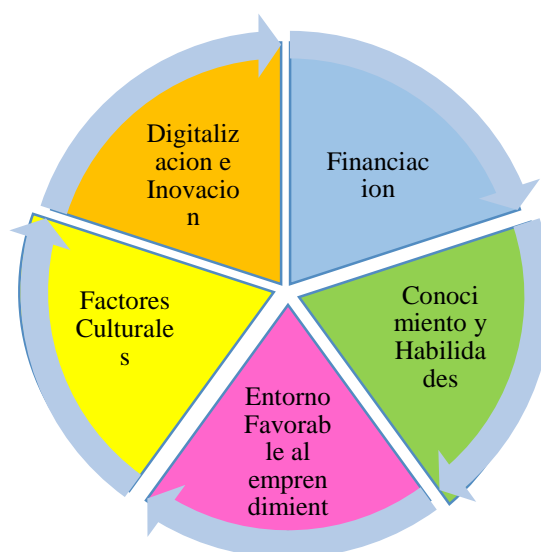


Figura 6 Enfoque Integral para el Emprendimiento

Fuente: BBVA (2023)

2.1.2 ANÁLISIS MESO ENTORNO

2.1.2.1 INCLUSIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO SOCIAL DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN CENTROAMÉRICA

La inclusión financiera con perspectiva de género se enfoca en garantizar que las mujeres tengan igualdad de oportunidades en el acceso y uso de servicios financieros. Sin embargo, en Centroamérica, las mujeres enfrentan diversas barreras que limitan su participación en el sistema financiero. Desde el año 2019 Las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres (ONU Mujeres) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) han liderado los foros centroamericanos de Inclusión Financiera, eventos que se han convertido en un espacio crucial de reflexión sobre el tema, presentando como objetivos promover el aprendizaje y compartir las mejores prácticas para reducir las brechas de género en el

acceso a capital y para la inversión con perspectiva de género y mejorar el diálogo y la colaboración con los actores del ecosistema financiero comprometidos con la igualdad de género (MUJERES, 2023).

Según el Banco Mundial, solo el 35% de las mujeres en países en desarrollo tienen conocimientos financieros básicos, en comparación con el 50% de los hombres. Las mujeres en América Latina y el Caribe enfrentan varias barreras para acceder a los servicios financieros. Antes de la pandemia, el 51% de las mujeres no tenía cuentas bancarias, apenas el 10% disponía de crédito y el 11% contaba con algún ahorro formal. Las brechas existentes en el acceso a servicios financieros se tradujeron, durante la crisis del COVID-19, en la imposibilidad de cumplir funciones básicas como gestionar cobros y pagos, afectando la capacidad de generar ingresos para sostener a sus familias (ONU, 2023).

La educación financiera es un factor crítico en el éxito de cualquier empresa, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Centroamérica. La gestión financiera efectiva es fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las PYMES en la región. Las PYMES en Centroamérica a menudo enfrentan desafíos en la gestión de sus finanzas debido a la falta de conocimiento financiero. La mayoría de los propietarios de PYMES son expertos en sus áreas de negocio, pero pueden carecer de la capacitación financiera necesaria. Esto puede llevar a decisiones financieras deficientes, problemas de flujo de efectivo y, en última instancia, a dificultades financieras (Capital, 2023).

2.1.2.2 EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL SALVADOR

Según el Banco Mundial (2022) indica que El Salvador ha emprendido acciones importantes para favorecer la inclusión financiera, no obstante, subsisten retos significativos para llevar sus beneficios a la base de la pirámide de la población y a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE). Menos del 30% de la población tiene una cuenta en una institución financiera, porcentaje que resulta aún menor para el 40% más pobre, para la población rural o las mujeres. Asimismo, el 25% de las MYPE en el país identifican la falta de acceso al financiamiento como un obstáculo para su desarrollo, y más del 60% usa recursos internos para su financiamiento.

Según Landaverde (2022) La estrategia Nacional de Educación Financiera se considera

parte de la Política Nacional de Inclusión Financiera y de esta manera, El Salvador se convierte en el séptimo país de América Latina que cuenta con una estrategia de este tipo, en concordancia con los compromisos asumidos con las Naciones Unidas, teniendo en cuenta que el éxito de la estrategia radicarán en el compromiso de todos los actores involucrados para generar en la población mayor bienestar financiero, incrementar el conocimiento y mejorar el comportamiento y las actitudes financieras.

Según Landaverde en el párrafo anterior, la encuesta del Banco Central de El Salvador en el 2022 reveló que solo el 6,00 % de la población recibió educación financiera en el país. Por el lado de las instituciones del Sistema Financiero de El Salvador, sus esfuerzos se encaminan a cumplir la Ley para Facilitar la Inclusión Financiera en El Salvador al brindar a los usuarios el uso adecuado de los productos financieros.

2.1.2.3 EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA EN NICARAGUA

En los últimos años, han surgido iniciativas con pruebas piloto con el objetivo de apoyar la bancarización a través de la Educación Financiera. En Nicaragua solo el 14% de la población tiene acceso a los servicios financieros formales ofrecidos por la banca comercial, uno de los índices más críticos de América Latina y el mundo (Financieros, 2020).

Banco Mundial muestra que, en el 2021, aproximadamente 26% de los adultos (mayores de 15 años) tenía una cuenta con una institución financiera o proveedor de dinero móvil, frente a un 31% en 2017. Las mujeres aún tienen menos probabilidades de tener acceso a cuentas formales, productos de crédito y de ahorro, con una brecha de 9 puntos porcentuales en la titularidad de cuentas entre hombres y mujeres. Los aspectos clave de la inclusión financiera en Nicaragua son la propiedad y el uso de cuentas.

La gráfica compara el uso de servicios financieros en América Latina y el Caribe con Nicaragua, revelando diferencias significativas. El 41% de la población en la región general ahorra dinero, frente al 37% en Nicaragua. La solicitud de préstamos es similar: 42% en la región y 38% en Nicaragua. Sin embargo, solo el 16% de los nicaragüenses puede acceder a fondos de emergencia en 30 días, en comparación con el 25% en la región, indicando menor seguridad financiera en Nicaragua. Contrariamente, el 33% en Nicaragua envía o recibe remesas, frente al 23% en la región, señalando mayor dependencia de remesas en la economía nicaragüense. Esto

representa diferencias notables en acceso a servicios financieros, con menores tasas de ahorro y seguridad financiera, pero mayor dependencia de remesas.

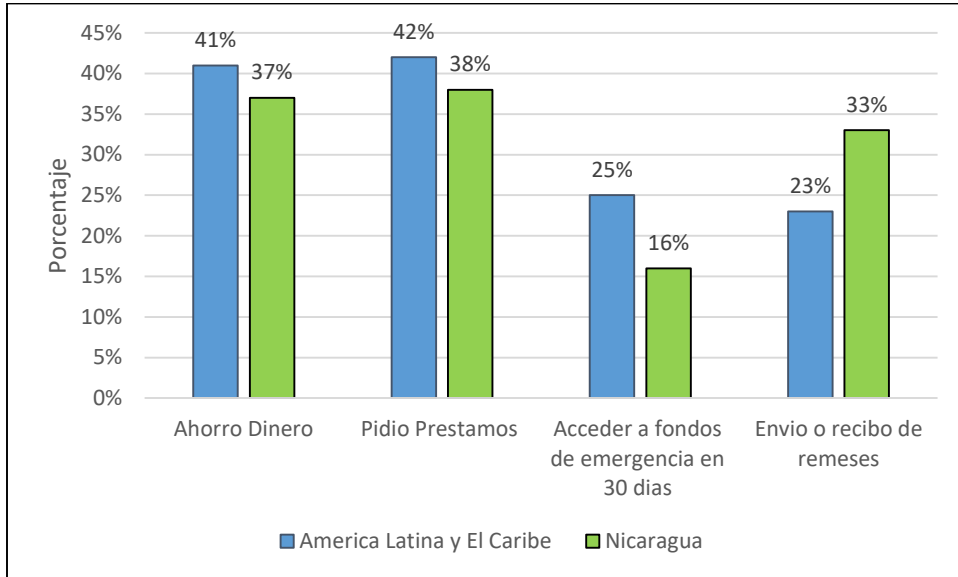


Figura 7 Uso de servicios financieros en América Latina y el Caribe Comparado con Nicaragua.

Fuente: Elaboración propia de Fuente: (Findey,2022)

2.1.2.4 VENTAJAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PYMES EN CENTROAMERICA

La educación financiera es una herramienta esencial para los emprendedores ya que ofrece ventajas claras para mejorar la toma de decisiones y la gestión del flujo de efectivo. Esto permite a los negocios adoptar medidas más informadas y estratégicas. Como resultado, logran una operación más saludable y sostenible, garantizando su crecimiento y estabilidad a largo plazo. Además, una buena educación financiera ayuda a anticipar problemas y a aprovechar oportunidades, fortaleciendo la competitividad del negocio en el mercado Abaco (2023).

Mejora en la Toma de Decisiones:

Las inversiones proporcionan a los dueños de PYMES una base sólida para evaluar oportunidades de inversión, identificando aquellas alineadas con objetivos a largo plazo. El financiamiento facilita la evaluación de opciones financieras, permitiendo la elección informada de préstamos o servicios financieros de esta manera mejorando las decisiones.

Gestión de Flujo de Efectivo Eficiente:

Prevención de problemas de liquidez con una educación financiera anticipada evita problemas de liquidez, asegurando que las empresas cuenten con suficiente efectivo para cubrir obligaciones. Maximización de ingresos eso permite optimizar procesos de facturación y cobranza, acelerando los ingresos para mantener un flujo de efectivo saludable y asegurar la continuidad operativa.

Educación Financiera en Costa Rica

La población de Costa Rica en los años 80`s y 90`s carecía de educación financiera, contaban con un sistema financiero más pequeño y menos competitivo y con acceso a pocos trabajos profesionales. También, las familias eran numerosas y el acceso a financiamientos era escaso. Según algunos estudios, en el 2022 hasta el 80% de la población indica tener deudas, siendo aquellas personas con estudios universitarios (o más) las que tienen los mayores niveles de endeudamiento, especialmente en el rango de edades entre 35 a 54 años. Se debe mejorar el sistema financiero con acciones como regular la emisión de deuda donde no hay el adecuado análisis de capacidad de pago, incrementar los esfuerzos por llevar la educación financiera a sus clientes e incentivar programas de “rescate financiero” para personas con situaciones de alto de grado de endeudamiento (créditos salvamento), incluyendo un programa de mejora de educación financiera. (AMCHAM, 2022)

Inclusión Financiera en Costa Rica

Según la Superintendencia General de Entidades Financieras, las mujeres fueron las más beneficiadas en cuanto a inclusión financiera, representando el 48 %. La Región Huetar Atlántica mostró el mayor porcentaje de inclusión, con un 43% de las mujeres atendidas, principalmente por microfinancieras y con actividades de comercio. Entre las entidades financieras que más inclusión realizaron sobresalen las microfinancieras, cuyo porcentaje de inclusión es la mayor con respecto a las otras entidades.

La Superintendencia General de Entidades Financieras (2023), indica que la inclusión financiera se refiere al acceso que tienen las personas y las empresas a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles, los cuales atienden sus necesidades transacciones, pagos, ahorro, crédito y seguros y que se prestan de manera responsable y sostenible.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en 2019, dictó el Decreto Ejecutivo N°41546-MP-MEIC, el cual respalda la Estrategia de Educación Financiera en Costa Rica, siendo que se declara de interés público y prioritario la formación en educación financiera de la población en general. El objetivo principal de dicha Estrategia de Educación Financiera (EEF) es educar en materia de educación financiera y procurar que las personas consumidoras muestren mayor confianza para la toma de decisiones de consumo informadas. La Estrategia de Educación define como público meta de interés: niñez, juventud, personas adultas mayores, funcionariado público, personas adultas en general, mujeres, pymes y emprendimientos, fuerza policial, personas clientes de las entidades bancarias y poblaciones vulnerables

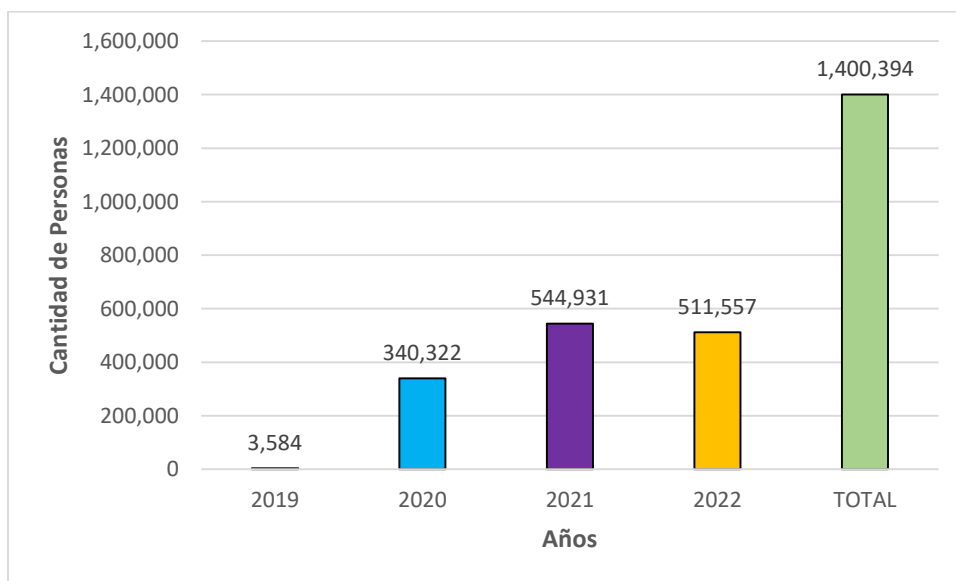


Figura 8 Beneficiados con la estrategia de Educación Financiera del 2019 al 2022 (En miles de personas)

Fuente: Elaboración propia con Fuente: (SUGEF, 2023)

2.1.3 ANALISIS MICROENTORNO

La educación financiera es vital para el crecimiento empresarial, especialmente para las emprendedoras en Tegucigalpa, Honduras. Con una economía emergente, el conocimiento financiero permite a las empresarias administrar mejor sus recursos, evitando errores costosos y aprovechando oportunidades de inversión. Una buena educación en finanzas asegura la estabilidad del negocio mediante prácticas contables correctas y una gestión adecuada del flujo de efectivo. Las emprendedoras bien formadas en finanzas pueden acceder más fácilmente a créditos y

financiamientos, expandiendo sus negocios y creando empleos. También pueden evaluar mejor los riesgos de diversos productos financieros, eligiendo los que se adapten a sus objetivos y necesidades.

La educación financiera proporciona a los emprendedores la conciencia necesaria sobre la gestión adecuada de los recursos financieros y la comprensión de los riesgos asociados con el uso de productos financieros, en especial en el uso de líneas de crédito.

2.1.3.1 CONVENIOS EN EDUCACIÓN FINANCIERA

MasterCard y el gobierno de Honduras se unen para impulsar la inclusión financiera y la digitalización

En el 2022 MasterCard refuerza su compromiso con el desarrollo de economías inclusivas mediante una nueva alianza con el gobierno de Honduras, se compromete a acelerar la transformación digital en seis pilares estratégicos los cuales incluyen la inclusión financiera, la digitalización de programas, el impulso de la economía digital para las MiPymes, el crecimiento inclusivo, el impacto social, y los pagos digitales de impuestos y transporte público. El ministro de Desarrollo Económico, Pedro Barquero, destaca que la alianza busca la inclusión financiera para MiPymes y la población no bancarizada, siendo la transformación digital un objetivo clave del gobierno. La Comisión Nacional de Bancos y Seguros, representada por Marcio Sierra, busca promover la inclusión financiera como elemento clave para reducir la pobreza y promover la prosperidad en Honduras (CNBS, 2022).

En Honduras existen varios tipos de financiamientos uno de ellos es las tarjetas de créditos; estas son usadas en su mayoría por conveniencia debido a su rapidez y facilidad de compra, beneficios al utilizar ya que son generadoras de puntos que pueden ser canjeables por efectivo o por cambio en cualquier comercio, al usar las tarjetas de crédito de forma responsable el tarjetahabiente va creando un buen historial crediticio. Toda tarjeta debe usarse con responsabilidad pagando los saldos en tiempo y forma para no caer en mora. Definitivamente este mercado va en auge y se espera que año con año disminuya el nivel de morosidad.

El emprendedor debe evaluar las ventajas y desventajas de una tarjeta de crédito, como financiar proyectos y gestionar el flujo de caja, frente a los altos intereses y el riesgo de endeudamiento excesivo. El uso incorrecto puede perjudicar gravemente las finanzas del negocio. Por tanto, es crucial tener una sólida educación financiera, que permita tomar decisiones

informadas y evitar errores costosos. Comprender el funcionamiento y uso responsable de las tarjetas de crédito mitigará los riesgos financieros.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la educación financiera como un proceso por el que los individuos entienden los conceptos y productos financieros en general. EL cual esto `les permite desarrollar las habilidades y la confianza necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades y mejorar su bienestar financiero. La educación financiera incluye el conocimiento y la comprensión de los conceptos financieros y la capacidad de aplicarlo a la toma de decisiones cotidianas, promoviendo una gestión responsable y efectiva de las finanzas personales y empresariales. Adicional fomenta la responsabilidad financiera y la capacidad de prevenir el endeudamiento excesivo.

1. Reconocer las finanzas personales y del negocio: ya que esto permite identificar gastos excesivos y también oportunidades para mejorar los ingresos.

2. Mejorar el entendimiento del panorama financiero, los productos y los conceptos financieros de relevancia: importante tener claro que estos elementos ayudarán en la toma de decisiones más acertadas.

3. Gestionar estados financieros, planificación y riesgos de manera eficaz a corto y largo plazo.

2.1.3.2 PROGRAMAS EN HONDURAS ENFONCADOS EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA

PROGRAMA KOLPING HONDURAS: Este programa tiene la finalidad de fortalecer las capacidades de análisis, desarrollo de habilidades para poder comprender mejor los términos de la educación financiera y poder aplicarlo correctamente tomando en cuenta aquellos puntos que podrán apoyarles en crecer y fortalecer su emprendimiento. Este programa nace para beneficiar a los emprendedores (KOLPING , 2024).

Para fortalecer las capacidades de los emprendedores, la Comisión Nacional de Bancos ha realizado alianzas para el desarrollo de capacitaciones de educación financiera y de esta manera apoyar a este público que tanto lo necesita en las zonas rurales. El 15 de julio de 2021, se desarrolló el webinar “El Buen Uso del Crédito” para emprendedores del Programa KOLPING Honduras, donde participaron 50 mujeres y 64 hombres, quienes, mediante la formación técnica para el buen

manejo de los emprendimientos, podrán acceder a un crédito con una tasa baja de interés. La mayoría de los emprendedores, expresaron que el crédito lo utilizarán para fortalecer su emprendimiento en agricultura como el maíz, café, frijoles, entre otros. El objetivo de KOLPING Honduras es que muchas familias se vean beneficiadas con la generación de mayores ingresos (CNBS, 2021).

Impulso Empresarial Banco Atlántida

En Honduras existen diversos programas de apoyo a los emprendedores, Banco Atlántida se une a la lista de instituciones que fomentan el crecimiento en los negocios, este programa está diseñado para fortalecer las estrategias de crecimiento, a través de este programa los dueños de empresas tienen acceso a capacitaciones y asesorías con personas expertas, además los ejecutivos tendrán la responsabilidad de orientar en soluciones financieras según las etapas de los negocios.

El HERALDO (2023), indicó que, en un promedio de L 17 Mil personas se capacitan en la CCIT donde reciben cursos como ser ventas, servicio al cliente, Educación financiera, contabilidad entre otros; estos programas están definidos para apoyar a toda aquella persona que se encuentre interesado en ampliar sus conocimientos en diferentes áreas.

Es por ello que se puede concluir que en Honduras, organizaciones como ser SENPRENDE , VOCES VITALES, BAZAR DEL SABADO, CAMARA DE COMERCIO, COMISIÓN NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS , alianzas estratégicas que existen con las instituciones bancarias, tienen claro que es necesario crear esa cultura de educación financiera porque promueve la inclusión financiera, reduce la debilidad financiera en los emprendedores y para que puedan ser tomadores de decisiones y que estas les brinden respiros financieros ya que al empoderarse de estos términos les brindará esa confianza y capacidad para gestionar adecuadamente los recursos , estas organizaciones desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la educación financiera en Honduras.

La inclusión financiera es definida por (INFE, 2013) como: “el proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados y la ampliación de su uso por todos los segmentos de la sociedad, a través de la aplicación de enfoques innovadores o existentes hechos a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y de educación financiera, con el fin de promover el bienestar y la inclusión

económicos y social”.

La cámara de comercio e industrias a nivel nacional en conjunto con la CNBS y la FEDECAMARA capacitan en educación financiera; en el 2021 desarrollaron 5 webinars a 72 empresarios donde asistieron 51 mujeres y 21 hombres observando esta brecha de genero donde el sector mujer es el más representativo, Según informe realizado por la importancia del crédito desempeña un papel importante ya que este es generador de la reactivación (CCIT, 2021).

Caso: Mentorías BAC

UNITEC en alianza con BAC lanza Programa de Mentorías mujeres BAC, beneficiando a empresarias hondureñas. Este programa está diseñado para fortalecer a las empresarias en lo siguiente:

Beneficios del Programa:

Capacitaciones: Las participantes reciben 20 horas de formación en áreas clave como habilidades blandas, transformación digital, marketing digital, y finanzas, impartidas por especialistas de UNITEC.

Mentorías Personalizadas: Colaboradores expertos de BAC ofrecen mentorías en aspectos específicos del negocio, como digitalización, finanzas, administración, y mercadeo, impulsando mejoras en sus negocios donde se pueden ver los procesos, los ingresos de la empresa a más detalle y brindar soluciones positivas.

Acceso a Capital de Trabajo: Las empresarias tienen la oportunidad de competir por un fondo total de L350,000.00, con premios distribuidos entre los lugares primero (L170,000), segundo (L120,000), y tercero (L100,000), además de un premio especial (L20,000).

Participación en Ferias: Acceso a ferias de emprendimiento exclusivas para promocionar y vender sus productos y servicios, dichas ferias son dentro de las instalaciones del banco donde fomentando el crecimiento de las ventas de los emprendedores.

Bancarización: Acompañamiento en procesos de inclusión financiera y acceso a productos financieros con condiciones especiales como ser, servicios de pago de planilla, pago de proveedores, POS, compraclick, préstamos para capital de trabajo, compra de maquinaria, compra de vehículo, compra de local y tarjetas de crédito.

Dichas capacitaciones son impartidas por un equipo experto en el tema de negocios del aliado estratégico UNITEC, también se cuenta con personas expertas de BAC donde los temas fundamentales son finanzas, administración, educación financiera, entre otros donde el objetivo principal es aprovechar las competencias y habilidades de cada empresaria.

En 2024 inicia la quinta edición del programa mentorías mujeres BAC, durando 4 meses y ha sido un éxito, ya que ha beneficiado a 31 empresarias del 2023 a crecer y poder acceder a capacitaciones con expertos y fomentando esa cultura de aprendizaje y conocimientos que les ayuda a crecer en sus negocios.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

2.2.1 CONCEPTOS GENERALES

2.2.1.1 TOMA DE DECISIONES

La habilidad de toma de decisiones puede definirse como un proceso sistemático de elección entre un conjunto de alternativas con base en criterios específicos y en la información disponible. La toma de decisiones está estrechamente relacionada con otras habilidades, tales como el pensamiento crítico, la cooperación y la negociación (UNICEF, s.f).

Para los negocios es fundamental contar con personas capaces de tomar decisiones acertadas, ya que se basa en la información con la que contamos, en el ámbito empresarial las personas toman decisiones sobre estrategias a utilizar, sobre inversiones a realizar, optimización de recursos y el hacer estas elecciones correctamente son claves para la toma de decisiones.

2.2.1.2 EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es un proceso informativo, formativo y de asesoramiento que permite a las personas tomar decisiones informadas y adoptar medidas efectivas para mejorar su bienestar financiero. Es importante trabajar para desarrollar este conocimiento y habilidades a lo largo de toda nuestra vida: en el núcleo familiar, en nuestra etapa formativa, en nuestro entorno laboral e incluso a través de nuestra interacción con el sistema financiero (BBVA, s. f.).

La educación financiera es importante para capacitar a las personas ya que con este tema de gran relevancia se controlan las finanzas personales como empresariales, tomando en cuenta habilidades para toma de decisiones donde; el cómo invertir, el ahorro, el uso del crédito correctamente puede ayudar a generar mejores ganancias en un negocio.

2.2.1.3 SERVICIOS FINANCIEROS

Los servicios financieros son la parte de las finanzas que se encarga del diseño y la entrega de productos financieros a individuos, empresas y gobiernos. Incluyen varias opciones de desarrollo profesional en la banca, la planeación financiera personal, la inversión, los bienes raíces y los seguros Gitman et al., (2016 p.4).

Estos servicios son ofrecidos por instituciones financieras y empresas encargadas de brindar servicios diseñados para invertir y proteger los recursos financieros, estos servicios son importantes para promover la inclusión, existen variedad de opciones entre ellos están los préstamos para compra de materia prima, compra de maquinaria, pagos a proveedores, compra de bienes inmuebles entre otras necesidades financiera.

2.2.1.4 INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las instituciones financieras actúan como intermediarias al canalizar los ahorros de los individuos, las empresas y los gobiernos hacia su utilización como préstamos o inversiones Gitman et al., (2016 p.32).

Se puede definir a las instituciones financieras como aliados estratégicos desempeñando un papel importante para los emprendedores ya que proporcionan algunos servicios que facilitan la operativa de los negocios, por ejemplo: cuentas bancarias, Tarjetas de créditos, accesos a financiamientos a corto como a largo plazo, asesoramientos, procesamiento de pagos todos estos servicios o productos.

2.2.1.5 EMPRENDEDORES

Emprendedor es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto, porque el emprendimiento es importante y en él cree apasionadamente, por eso busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa (School, s. f.).

Un emprendedor es una persona que al tener una idea de un producto o servicio crea su propio negocio con el fin de obtener beneficios y que este negocio sea rentable en el tiempo y lograr posicionarse en el mercado actual, se conoce que existen barreras para crear una empresa como ser tramites excesivos, procesos muy extensos y en algunas ocasiones altos costos , definitivamente un emprendedor está dispuesto a romper estas barreras y las dificultades que se

encuentre en el camino para poder obtener el éxito empresarial.

No existe una antigüedad específica a partir de la cual se considere a una persona como emprendedor, ya que el emprendimiento está más relacionado con la acción de iniciar y gestionar un negocio o proyecto, independientemente de la edad. Sin embargo, se considera que una persona es emprendedora cuando comienza a desarrollar una actividad económica o comercial, lo cual puede ocurrir en cualquier etapa de la vida.

2.2.1.6 PRÉSTAMOS BANCARIOS

Un crédito a plazo es un crédito concedido por una entidad financiera, que se cancelará en un periodo largo de tiempo (Berk et al., 2010).

Un crédito que se otorga a una empresa para cubrir diversas necesidades en un tiempo determinado.

2.2.2 CONCEPTOS ESPECÍFICOS

2.2.2.1 LÍNEA DE CRÉDITO REVOLVENTE

Compromiso de crédito por un periodo específico, normalmente de dos a tres años, que la empresa puede utilizar según sea necesario. Las empresas pueden conseguir ampliar la línea de crédito u obtener un tipo de interés menor si aseguran la línea de crédito presentando un activo como aval. Este tipo de línea de crédito se denomina línea de crédito respaldada por activos. (Berk et al., 2010).

Este tipo de financiamientos es de gran apoyo para las empresas por que cuentan con respaldo financiero, por lo general las líneas de créditos pueden ser usadas a corto plazo en un periodo de 12 hasta 36 meses, compra de insumos, pago de planilla, pago a proveedores o bien cuando la liquidez de la empresa no sea la ideal, al contar con una línea de créditos las empresas tienen esa capacidad de aprovechar descuentos y negociar mejor con sus proveedores.

2.2.2.2 TASA DE INTERÉS

Precio del uso del dinero para un período determinado, expresado en porcentaje (CNBS, 2022)

Se refiere al monto que debe pagar el deudor al prestamista por el financiamiento utilizado, los intereses se empiezan a pagar una vez se desembolse el préstamo y son generados diariamente.

2.2.2.3 PLAZO DE CRÉDITO

Es el periodo de vigencia del préstamo el cual puede ser desde 3 meses hasta 180 meses, el

plazo va de acorde a los tipos de préstamos, por ejemplo: una línea de crédito el plazo puede ser entre 12 a 36 meses, compra de vehículo máximo 84 meses, compra de inmueble (local comercial) máximo 180 meses entre otros.

2.2.2.4 TARJETA DE CRÉDITO EMPRESARIALES

Es el instrumento o medio de legitimación magnético o de cualquier otra tecnología que acredita a la tarjeta habiente para disponer de la línea de crédito con limitación de suma de cuota de pago, siendo esta utilizable nacional e internacional, podrá hacer retiros en efectivo en la entidad emisora, instituciones o establecimientos y compras en servicios en establecimientos afiliados (LA GACETA, 2006) .

Instrumento financiero que ayuda a las empresas a organizarse en términos de compras, pagos a terceros, extra-financiamientos, uso para pago de impuestos, cuentan con un límite ya asignado, los directivos de la empresa pueden tener su tarjeta adicional y usarla con fines empresariales, si se usa correctamente es una herramienta de gran ayuda.

2.2.2.5 FORMA DE PAGO:

Consiste en esas opciones que tiene el prestatario para realizar los pagos de la deuda adquirida, que va desde capital más interés mensual, trimestral, semestral entre otros. Cualquier solicitud fuera a la normal que se conoce como Capital más Interés cuota nivelada es revisada por la institución que otorga el crédito en base al rubro de cada empresa.

2.2.2.6 GASTOS DE CIERRE:

Son todos los gastos incurridos una vez desembolsado un préstamo ya sea de persona natural o empresa, por lo que proceden al débito de dichos gastos que pueden ser, comisión por desembolso, impuesto de tradición corresponde el 1.5% de la compraventa de un inmueble, cobro de honorarios legales, gastos de avalúos, cobros de papelería entre otros.

2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO

2.3.1 BASES TEÓRICAS

2.3.1.1 TEORÍA DEL DINERO Y CRÉDITO

En 1912 Ludwig Von Mises publicó *La teoría del dinero y el crédito*, obra en la que aplicaba la teoría de valor de Carl Menger al dinero y presentaba una nueva teoría de la coyuntura económica en la que las crisis eran provocadas por la distribución inadecuada de los recursos debido a la inflación. Demostró que la cantidad de dinero en la economía no era neutral y que su aumento tenía efectos redistributivos.

Según Mises (1912), cuando se encuentra en todo su apogeo la teoría jurídica del dinero de Frank Knapp, se ve obligado, a recordar al mundo que el dinero no es una creación de la ley sino un fenómeno del intercambio, un fenómeno del mercado. La prueba de ello iba a ser la expulsión de la moneda alemana del mercado en la gran hiperinflación que siguió a la Primera Guerra Mundial.

La teoría del dinero y de los medios fiduciarios apareció por vez primera en lengua alemana en 1912. Su objetivo según Mises era combatir el inflacionismo, es decir, aquella política económica que recurre, para resolver los distintos conflictos que se presentan, a aumentar la cantidad de dinero, un fenómeno moderno asociado a la aparición y consolidación de los bancos centrales y el dinero fiduciario, Mises (1924).

En 1924 se hizo una segunda edición alemana, en la que se modificaba su visión de la teoría del interés y las crisis económicas. Probablemente el interés que suscitó en Lionel Robbins la teoría del ciclo económico que se deducía de la obra de Mises sobre el dinero y los medios fiduciarios fue lo que le llevó a promover la traducción y a prologar la edición inglesa de esta obra en 1934, cuando ya era visible en Inglaterra la fuerza que empezaban a cobrar los planteamientos teóricos de Keynes, Mises (1924).

Ludwig von Mises mencionaba que el dinero es un fenómeno que presupone la existencia de un orden económico basado en la división del trabajo y en la propiedad privada de los medios de producción y los bienes de consumo. Se trata de un fenómeno que deriva del propio funcionamiento del mercado. Es éste, y no la autoridad económica, el que selecciona ciertas mercancías como medios comunes de cambio entre las que tienen una mayor capacidad para ser negociadas o intercambiadas con facilidad. Es decir, entre aquellos bienes económicos con un

valor de mercado propio que los vendedores estarán dispuestos a aceptar a cambio de sus mercancías, porque con ellos les será más fácil adquirir las que, en realidad desean.

Originariamente la teoría del dinero y crédito estaba compuesta por tres bloques, a los cuales el autor añadió otro en 1952 sobre cómo retornar a un patrón metálico tras la introducción de las monedas fiduciarias a gran escala.

Mises explora la idea de que el dinero es un bien líquido en la primera parte de la obra, titulada "La naturaleza del dinero". Contrario a la creencia de que su origen se encuentra en acuerdos místicos o intervenciones conscientes del poder público, Mises sostiene que se origina en la búsqueda de los individuos de un bien que cumpla ciertas condiciones. La liquidez, que permite un intercambio fácil en el mercado, es crucial. Mises destaca la perspectiva de Menger de que el valor no es una cualidad intrínseca, sino una proyección de los medios del actor económico para alcanzar ciertos fines.

En la segunda parte de la titulada "El valor del dinero", Mises explora los factores que determinan el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Advierte que, a pesar de su escasez, cualquier moneda puede cumplir su función como medio de intercambio. El dinero, al igual que otros bienes, está sujeto a la oferta y la demanda que se presente en su momento. Mises aboga por un mercado libre de acuñación de moneda, donde los bancos compitan para adaptar el dinero a las necesidades de los clientes. Por lo tanto, los bancos evitarían emitir moneda en exceso para preservar su valor (Matarán, 2012).

En la tercera parte del texto, titulada "Dinero y banca", Mises, sugiere la posibilidad de un sistema monetario sin respaldo metálico, siempre y cuando la emisión de billetes esté respaldada por todo el capital del banco, no solo por los depósitos a la vista de los clientes (Matarán, 2012).

La cuarta y última parte de la titulada "La reconstrucción monetaria", fue agregada después de que Mises se trasladara a los Estados Unidos en 1940. Este punto aborda el contexto de la mayor burbuja crediticia experimentada por Europa y Estados Unidos, su posterior colapso y la subsiguiente recesión económica. Mises, afectado por el auge de los totalitarismos, las políticas intervencionistas de los bancos centrales y el abandono del patrón oro a nivel internacional,

escribió esta parte para proponer cómo transaccionar de nuevo hacia un sistema basado en un patrón metálico que evite la inflación (Matarán, 2012).

Consideremos que la relación entre la teoría del dinero y el crédito y la educación financiera es esencial para empoderar a los emprendedores. Una comprensión profunda de los conceptos básicos de educación financiera como ser tasas de interés, plazos del crédito, formas de pago, tipos de financiamientos facilita la toma de decisiones informadas y contribuye a la estabilidad y crecimiento de las MIPYMES.

Las MIPYMES requieren acceso a crédito para financiar sus operaciones ya sea para expandirse o superar desafíos temporales como el ejemplo de la época del COVID-19. Comprender la teoría del crédito facilita a los emprendedores el acceso a diferentes fuentes de financiamiento y les ayuda a seleccionar la opción más adecuada de acuerdo con sus necesidades.

La teoría del dinero y el crédito da un marco estructural para comprender cómo se crea y cómo funciona el sistema crediticio. Un conocimiento de estos conceptos es esencial para cualquier emprendedor. La educación financiera basada en la teoría del dinero y el crédito puede ayudar a los MIPYMES a gestionar eficientemente sus finanzas. Esto incluye la capacidad para presupuestar, administrar el flujo de efectivo y tomar decisiones informadas sobre el uso de los productos financieros.

2.3.1.2 TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO FINANCIERO

La Teoría del Comportamiento Financiero se aleja de la visión tradicional que considera a los participantes del mercado como seres racionales y completamente informados. Se basa en la premisa de que los inversores a menudo toman decisiones influenciados por sesgos cognitivos, emociones y comportamientos irracionales. Daniel Kahneman y Amos Tversky, pioneros en este campo, exploraron sesgos cognitivos como la aversión a las pérdidas, la sobre confianza y la preferencia por la información reciente, Aguilera (2024).

Las finanzas conductuales o finanzas del comportamiento son un campo de las finanzas que analiza las finanzas desde un punto de vista psicológico. Describe cómo se comportan las personas y como toman las decisiones. Nace de la unión de la psicología, la economía tradicional y la neuroeconomía , Arias (2024).

Las finanzas conductuales son, en esencia, el estudio de la influencia de psicología y la sociología en el comportamiento de practicantes financieros y el efecto subsecuente que estos tienen en los mercados. Es el análisis de las finanzas desde un matiz de ciencia social más amplio, que ha causado un gran interés y revuelo al intentar explicar por qué y cómo los mercados pueden ser ineficientes, Hernandez (2009).

Según Sanchez (2023), La teoría de las finanzas son un área de conocimiento extraordinariamente dinámica. En parte, esto se explica por los profundos cambios que han experimentado el entorno y la propia configuración empresarial; sin embargo, no puede obviarse el impacto de la innovación financiera, y de la continua aparición de nuevos métodos y técnicas para diagnosticar la realidad empresarial.

Teoría financiera, o simplemente finanzas, es el término que empleamos para hacer referencia al cuerpo de conocimientos que explica la dinámica financiera de la empresa y nos aporta modelos y criterios para tomar decisiones en esta área. (Sanchez, La teoría financiera, 2023)

La teoría del comportamiento financiero, o finanzas conductuales, es una disciplina que integra la psicología con la economía para analizar cómo los factores psicológicos afectan las decisiones financieras de las personas y los mercados. Esta teoría cuestiona la idea tradicional de que los agentes económicos son totalmente racionales y siempre toman decisiones óptimas basadas en la maximización de la utilidad y la información disponible en su entorno.

Se considera que las finanzas conductuales proporcionan una visión más realista de cómo se comportan los individuos y los mercados financieros, desafiando las suposiciones de racionalidad completa y eficiencia del mercado. Al entender y aplicar los principios de las finanzas conductuales, es posible mejorar las decisiones financieras a nivel individual y sistémico.

Según Arias (2015) La Teoría prospectiva de las finanzas conductuales se centra en la toma de decisiones cuando existe riesgo, como por ejemplo las decisiones financieras. Propone lo que se conoce como aversión a la pérdida frente a la aversión al riesgo de las finanzas tradicionales. La aversión a la pérdida asume que las personas valoran de diferente manera las pérdidas y las ganancias.

Los seres humanos no siempre somos adversos al riesgo, en ocasiones podemos ser neutrales al riesgo y a veces incluso riesgo propensos al riesgo. Alguien adverso al riesgo sufre más por una pérdida que por una ganancia de la misma magnitud, mientras que siendo neutral al riesgo la valora igual y un propensos al riesgo valora más una ganancia que una pérdida de la misma magnitud. Los jugadores de casino suelen ser propensos al riesgo, Arias (2015).

La teoría del comportamiento financiero es crucial porque proporciona una comprensión más realista y completa de cómo los individuos y los mercados funcionan en el mundo real. Al integrar principios psicológicos con la teoría económica, se puede mejorar la toma de decisiones financieras, diseñar mejores productos y políticas, y contribuir a la estabilidad y eficiencia de los mercados financieros.

La teoría del comportamiento financiero puede usarse para mejorar la educación financiera. Al comprender los sesgos comunes y las trampas en la toma de decisiones, las personas pueden ser educadas para evitarlas y así mejorar su salud financiera. Se considera que la teoría del comportamiento financiero también conocida como finanzas conductuales es esencial para entender cómo las personas toman decisiones relacionadas con el dinero y cómo estos comportamientos impactan en los mercados financieros.

Según Hernández (2009), Las finanzas conductuales son un nuevo campo de investigación que se orienta en los factores cognoscitivos y asuntos emocionales que impactan los procesos de toma de decisiones de individuos, grupos y organizaciones. El campo pretende analizar la conducta individual y el fenómeno de mercado, para lo cual utiliza la combinación de la psicología, la sociología y la teoría financiera. Así, busca un mejor entendimiento del comportamiento de los practicantes financieros y el efecto subsecuente de los mercados en que operan, mediante modelos en los que los actores no son racionales.

Las finanzas conductuales destacan la importancia de los factores psicológicos en la toma de decisiones empresariales y proporcionan estrategias para mejorar la calidad de estas decisiones al reconocer y mitigar los sesgos cognitivos y emocionales. Se considera que impactan de manera significativa en la toma de decisiones de los emprendedores, ya que revelan cómo los sesgos cognitivos y emocionales pueden influir en las decisiones financieras.

2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS

2.3.2.1 DIAGRAMA DE FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una herramienta financiera que permite a las empresas poder registrar todas las entradas y salidas de efectivo, esto proporciona una visión clara de liquidez y poder tomar decisiones, la liquidez permite enfrentar amenazas futuras, sin perder de vista las metas y objetivos propuestos, permitiendo definir las oportunidades de los negocios y estableciendo la necesidades primordiales cómo por ejemplo; realizar una inversión, cumplir con obligaciones a corto plazo y/o solicitar financiamientos para cubrir falta de liquidez si fuese el caso (Taborda et al., 2024).

El flujo de caja permite ver la viabilidad de oportunidades de crecimiento, ya que la liquidez de la empresa es fundamental y a partir de ello, poder tomar decisiones acertadas, realizar un análisis de las entradas y salidas de efectivo, facilita identificar periodos en los que la empresa podría necesitar fondeos externos, por lo que esta herramienta es importante para planificar las finanzas.

También, esta herramienta permite evaluar diferentes escenarios con información importante de la compañía, por lo que al contar con esta información asegura que los tomadores de decisiones puedan elaborar presupuestos, contar con información actualizada para enfrentar desafíos y, sobre todo, conocer la rentabilidad de cualquier proyecto.

Según Medina (1998), indica que el diagrama de flujo de caja es una herramienta que interpreta y analiza variables, busca dar soluciones y alternativas en una empresa para mejorar la liquidez, con este flujo se logra identificar problemas, costos, riesgos financieros, también puede considerarse como análisis de entradas y las salidas de dinero que genera una empresa, tomando en cuenta los movimientos y en el momento que se producen, es importante el uso del flujo ya que determinan si la inversión que realice la empresa es rentable en el tiempo o si en definitiva no les conviene hacer la transacción.

Según Serrano (2011) menciona que el diagrama de flujo es una de las herramientas más valiosas para realizar análisis financieros, se pueden ver reflejados los flujos de fondo o caja que va necesitar la inversión (salida de efectivo) o los flujos que va generar el proyecto (entrada de efectivo), ayuda a los directivos a tomar decisiones y analizar a detalle la información con la que

se cuenta y en base a ellos poder implementar estrategias que mitiguen los riesgos y fomenten el crecimiento en los ingresos de las empresas, este análisis es vital para la viabilidad financiera de un negocio.

Para Serrano, los elementos básicos de un diagrama son fundamentales para analizar la situación financiera de una empresa, indicando que son cruciales para evaluar las necesidades de los préstamos, pueden impactar en los flujos de efectivo, es importante conocer la información para tener ese control financiero y una visión clara de la empresa, a continuación, se describen esos elementos.

Escala de tiempo: este elemento representa el tiempo en el cual se van a medir las variables, puede ser semana, meses, años esto depende de lo que la empresa necesite en ese momento analizar e interpretar según la información correspondiente.

Horizonte de tiempo de un proyecto de inversión: este comprende; al tiempo total en el cual será analizado el proyecto de inversión es decir si se requiere el análisis a 5 años plazo, en este se podrán identificar los factores que pueden perjudicar el rendimiento que pueden ser, por ejemplo: cambios de mercado, la economía y competencia. También proyectará los flujos y los resultados financieros en ese periodo.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1 LEY PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Mediante decreto N. 135- 2008; Esta Ley tiene por finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, a objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas. (La Gaceta).

La ley busca promover:

Un entorno favorable para que las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) urbanas y rurales desarrollen su competitividad, de modo de abastecer eficientemente tanto el mercado nacional como los mercados centroamericanos e internacionales;

El acceso al financiamiento en condiciones favorables para la Micro, Pequeña y Mediana

Empresa (MIPYME), de modo a promover la consolidación y capitalización de ese tipo de empresas, el incremento de su producción, así como la constitución de nuevas empresas, fortaleciendo el desarrollo emprendedor.

La presente Ley tiene como objeto primordial la generación de oportunidades de empleos a través del fortalecimiento de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), lo cual tendrá un importante impacto positivo en la economía y desarrollo del país como factor significativo para el incremento de la producción, un medio de realización de la persona humana, como fuente de estabilidad, seguridad y educación para los sectores más vulnerables del país, así como un medio para fomentar la cohesión social de las comunidades urbanas y rurales.

2.4.2 LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Mediante decreto N. 145-2018 en noviembre del 2018 La presente Ley tiene por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños.

ARTÍCULO 1.- La presente Ley tiene por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños.

2.4.3 LEY DEL SISTEMA FINANCIERO

Mediante de decreto N. 129-2004 La presente Ley tiene como objetivo regular la organización, autorización, constitución, funcionamiento, función, conversión, modificación, liquidación y supervisión de las instituciones del sistema financiero y grupos financieros, propiciando que éstos brinden a los depositantes e inversionistas un servicio transparente, sólido y confiable, que contribuya al desarrollo del país. (La Gaceta)

ARTICULO 1. – OBJETIVO Y ALCANCES DE LA LEY. La presente Ley tiene como objetivo regular la organización, autorización, constitución, funcionamiento, función, conversión, modificación, liquidación y supervisión de las instituciones del sistema y grupos financieros, propiciando que éstos brinden a los depositantes e inversionistas un servicio

transparente, sólido y confiable, que contribuya al desarrollo del país.

2.4.4 LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS

La ley tiene por objeto regular la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, llamada la Comisión, creada por el Artículo 245, atribución 31, de la constitución de la República.

ARTICULO 6.- La Comisión, basada en normas y prácticas internacionales, ejercerá por medio de las superintendencias la supervisión, vigilancia y control de las instituciones bancarias públicas y privadas, aseguradoras, reaseguradoras, sociedades financieras, asociaciones de ahorro y préstamo, almacenes generales de depósitos, bolsas de valores, puestos o casas de bolsa, casas de cambio, fondos de pensiones e institutos de previsión, administradoras públicas y privadas de pensiones y jubilaciones y cualesquiera otras que cumplan funciones análogas a las señaladas en el presente artículo.

2.4.5 LEY PARA LA RECUPERACION Y REACTIVACION ECONOMICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Mediante decreto N.48-2022, La presente Ley tiene por objeto otorgar beneficios e incentivos fiscales que promuevan la creación, desarrollo, fortalecimiento y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), para contribuir con la mejora de la economía y la capacidad de emprendimiento e innovación, así como la generación de nuevas oportunidades de empleo para la población. (La Gaceta)

Entre algunos beneficios de la ley podemos enumerar los siguientes:

1. Exención porcentual del Impuesto Sobre la Renta, por un periodo de cinco (5) años los cuales se detallarán de la forma siguiente:

Exención del pago del cien por ciento (100%) en el Impuesto Sobre la Renta por los primeros tres (3) períodos fiscales a partir de su constitución e inscripción en el Registro Mercantil y Cámara de Comercio; y

1.Exención del pago del cincuenta por ciento (50%) en el Impuesto Sobre la Renta correspondiente a los dos (2) períodos fiscales siguientes.

2. Exención del Impuesto al Activo Neto y Aportación Solidaria Temporal, Anticipos del uno por ciento (1%) y doce puntos cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta por cinco (5) años, a partir de su constitución e inscripción.

3. Las depreciaciones y amortizaciones de los primeros tres (3) años de operación, comenzarán a ser contabilizadas a partir del cuarto año

4. Exención del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de cualquier Municipalidad por los primeros tres (3) períodos fiscales a partir de su constitución e inscripción;

5. Exención del pago de las tasas no tributarias, sobretasas y derechos, por los permisos de operación, construcción, autorizaciones y licencias ambientales, asimismo se exime del cargo por registro de cualquier tipo que se tramiten ante el Gobierno Central y municipalidades por los primeros tres (3) períodos fiscales a partir de su constitución e inscripción.

6. Exención del pago por renovación de tasas y permisos que deban solicitarse durante el período de la vigencia del beneficio, establecido en el “Certificado de Beneficiario” que será extendido por el Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE)

7. Exención del pago por concepto de tasas registrales relacionadas con el acto de constitución de la empresa, tasas municipales, cobro por cargos para la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, que deban realizarse ante instituciones públicas.

2.4.6 LEY DE TARJETAS DE CREDITO

Artículo 5. Son operaciones de crédito mediante tarjetas, aquellas en las que el emisor pone a disposición de la tarjetahabiente un crédito en cuenta corrientes con limitación de suma, utilizable nacional e internacionalmente mediante retiros en efectivo en la institución emisora, en instituciones autorizadas en las redes de cajeros automáticos o para compras de bienes y/o servicios en los establecimientos comerciales afiliados al sistema, por cualquier medio electrónico o de comunicación disponible

Artículo 47. La sociedad emisora deberá asegurarse que los comercializadores proporcionen a la posible tarjeta habientes y establecimientos comerciales, toda la información necesaria para tomar la decisión de contratar o no los servicios ofrecidos, fundamentalmente los aspectos referentes a las condiciones financieras en que se les prestará el servicio a contratar (Gaceta,2006).

2.4.7 NORMAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS INSTITUCIONES SUPERVISADAS

ARTÍCULO 1.- OBJETO Las presentes Normas tienen por objeto establecer los requisitos mínimos que deben ser observados por las Instituciones Supervisadas para desarrollar y ejecutar Programas de Educación Financiera a favor del usuario financiero actual y/o potencial. Asimismo, definir los criterios que deben ser observados por las Instituciones Supervisadas en la contratación de los servicios profesionales ofrecidos por los proveedores que desarrollan Programas de Educación Financiera.

Definiciones importantes en la presente norma:

Educación Financiera: Proceso continuo de educación mediante el cual el usuario financiero actual y/o potencial aprende o mejora la comprensión de conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiriendo habilidades para conocer sus derechos y obligaciones, para tomar decisiones y desarrollar habilidades a través de la información y asesoría objetiva recibida, a fin de actuar con certeza, mejorando sus condiciones, calidad de vida y bienestar financiero

Producto y Servicio Financiero: Operación activa, pasiva o de servicio que es contratado por un usuario financiero con una Institución Supervisada

Programa de Educación Financiera (PEF): Son las acciones que mediante procesos educativos integrados por diferentes módulos de capacitación, información, asesoría o consulta, tienen como finalidad formar habilidades y competencias, y facilitar el proceso de aprendizaje de los usuarios financieros actuales y/o potenciales, a fin de CIRCULAR CNBS No.012 Página No.4 generar cambios positivos de conducta de las poblaciones objetivo a los cuáles se dirige, en torno al uso de productos y servicios financieros, así como a las decisiones que tome en relación al uso de sus recursos financieros.

Proveedores de Educación Financiera: Se refiere a las sociedades mercantiles, organizaciones o consultores, nacionales o extranjeros, que brindan Programas de Educación Financiera.

ARTÍCULO 4.- RELEVANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA La Educación Financiera se proyecta a todos los sectores sociales, y es integral al incorporar a los actores del sistema supervisado, instituciones públicas, ente regulador y población en general. En el marco de la regulación de las Instituciones Supervisadas se considera complementario el trinomio: Educación Financiera, Inclusión Financiera y Protección al Usuario Financiero, para que la población en general pueda tomar decisiones con información suficiente, relevante y transparente sobre los productos y servicios financieros a los que tiene acceso.

ARTÍCULO 9.- TRANSPARENCIA EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA La información contenida en los Programas de Educación Financiera debe ser transparente, clara, veraz, oportuna, y apegada a la realidad nacional. Las Instituciones Supervisadas deben ser transparentes en sus actividades de Educación Financiera, diferenciando en todo momento la información de Educación Financiera, de la información sobre productos y servicios financieros para fines comerciales.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se explica de forma detallada cómo se llevó a cabo los procesos y prácticas realizadas, se elaboró una matriz metodológica detallada donde se observan los elementos claves, así mismo se detalla el esquema y la matriz de operacionalización en este podemos definir, especificar como se medirán estas variables, también se hace mención en el enfoque utilizado , el diseño, cálculo de muestra y por último la aplicación de las técnicas de recolección para analizar e interpretar los resultados del estudio.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La metodología es un conjunto sistemático de estrategias, técnicas, planificación, tareas, procesos que se siguen para recolectar información relevante que permite visualizar los resultados y abordar su análisis, también incluye la evaluación de la información obtenida, la metodología es esencial para garantizar la credibilidad y relevancia del estudio desde la planificación hasta la recolección de los datos (Rojas et al., 2011).

La congruencia metodológica es importante, ya que esta herramienta trata de asegurar que los elementos se alineen adecuadamente para interpretar la validez de los resultados obtenidos, cada etapa es esencial para seleccionar y utilizar técnicas apropiadas para el uso correcto de la información, proporcionando una comprensión completa de la situación.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

En la matriz metodológica se estructuran los elementos claves de la investigación de forma ordenada y coherente entre sí, en dicha matriz encontramos el título, los objetivos tanto general como los específicos, elección de variables y las dimensiones, esto nos ayuda a poder comprender de mejor manera la matriz ya que esta, también permite visualizar datos de manera clara brindando un panorama general de la información.

Tabla 3 Matriz De Congruencia Metodológica

| MATRIZ DE CONGRUENCIA METODOLÓGICA | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|---------------------------------------|--------------------------|--|--|
| Título de la Investigación | Objetivos de Investigación | | Variables | Dimensiones | Indicadores | | | |
| | General | Específicos | | | | | | |
| <p>“EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍA BAC, TEGUCIGALPA”.</p> | <p>Analizar los factores que inciden en la toma de decisiones en el uso de productos financieros desde la perspectiva de la</p> | <p>1. Analizar las capacidades financieras que han adoptado los negocios como buenas prácticas para la toma de decisiones en el uso de productos financieros.</p> | <p>Capacidades Financieras</p> | Liquidez | Liquidez Corriente | | | |
| | | | | | | | Rotación de Inventario | |
| | | | | | | | Nivel de Endeudamiento | Apalancamiento Financiero |
| | | | | | | | Tasa de Crecimiento de ingresos y rentabilidad | Tasa de crecimiento de la rentabilidad |
| | | | | | | | | Margen de utilidad |
| | | | | | Retorno sobre la inversión | | | |
| | | <p>Educación financiera</p> | <p>2. Identificar los desafíos que enfrentan los emprendedores para la toma de decisiones en el uso de productos financieros.</p> | <p>Desafíos en la Toma de Decisiones</p> | Conocimiento de productos financieros | Tipos de Financiamientos | | |
| | | | | | | | | Tasas de Interés |
| | | | | | | | | Plazos de los créditos |
| | | | | | | | | Accesos a financieros |
| | | | | | | | | |

| MATRIZ DE CONGRUENCIA METODOLÓGICA | | | | | |
|------------------------------------|----------------------------|--|----------------------------------|---|--------------------------------------|
| Título de la Investigación | Objetivos de Investigación | | Variables | Dimensiones | Indicadores |
| | General | Específicos | | | |
| | | | | Acceso a productos financieros | Uso de tarjetas de crédito |
| | | | | | Historial Crediticio |
| | | | | | Índice de reputación institucional |
| | | 3. Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa | Acceso a la Educación Financiera | Conocimiento de los programas de educación financiera | Incremento en los temas financieros. |
| | | | | | Aplicación de conocimientos |

Elaboración: fuente propia

3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

En un esquema de variables la función principal es brindar al lector una visión organizada y estructurada de las variables principales y como están interrelacionadas, facilitan la comprensión de cómo contribuyen a los objetivos, en este caso la variable principal es Capacidades Financieras y significa la capacidad con la que cuentan los emprendedores en los términos financieros como ser; liquidez, nivel de endeudamiento, ingresos, rentabilidad entre otros.

En la figura 4 se muestra una estructura que comprende las dimensiones y los indicadores para relacionarlas entre sí. Este esquema facilita la recopilación de información y el análisis de los datos, adicional atribuye a la generación de conocimiento confiable sobre la investigación.



Figura 9 Esquema de variables de estudio

Elaboración: fuente propia

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La matriz de operacionalización es una herramienta importante en el proceso ya que desglosa la variable de estudio y las dimensiones, además brinda claridad en la información ya que al recopilar los datos podemos dar respuesta a las preguntas y al nivel de medición, al tener el panorama general de esta matriz se pueden analizar los datos de una mejor manera, también la matriz puede ser sujeta a cambios según las necesidades de cada investigación, ya que se pueden

agregar, modificar y eliminar dimensiones o indicadores según sea el caso, por lo que la matriz se considera flexible permitiendo la adaptación a cada a proceso.

En la tabla 4, se muestra la Matriz de Operacionalización de la investigación, donde la variable principal es "Capacidades Financieras" la cual se refiere a la habilidad y competencias que poseen los emprendedores en comprender los términos y recursos financieros, también se define de forma conceptual la variable principal, su definición operacional es decir como es cuantificada, la dimensión de análisis, los indicadores, las preguntas y por último el nivel de medición, esta información es crucial para comprender, cuantificar, estudiar de manera precisa la información recopilada.

Tabla 4 Matriz de Operacionalización de variables

| MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | | | | | | | |
|--|-------------------------|---|---|-----------------------------------|--|----------------|------------------------------|
| EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍA BAC, TEGUCIGALPA. | | | | | | | |
| Objetivos Específicos | Variable | Definición conceptual | Definición operacional | Dimensiones de análisis | Indicadores | Ítems | Nivel de medición |
| 1. Analizar las capacidades financieras que han adoptado los negocios como buenas prácticas para la toma de decisiones en el uso de productos financieros | Capacidades Financieras | Según informe del Banco Mundial (2013) las capacidades financieras abarcan tanto el comportamiento como las actitudes de una persona en el ámbito financiero. Se destaca que, aunque el conocimiento en esta área es esencial, por sí solo no resulta suficiente para la toma de decisiones financieras acertadas y para acceder a productos financieros; es imperativo contar con habilidades financieras desarrolladas. | La definición operacional de las Capacidades Financieras en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) se refiere a la habilidad y competencia que estos emprendedores poseen para gestionar eficientemente sus recursos financieros, tomar decisiones financieras estratégicas de acuerdo con sus necesidades y cumplir con sus obligaciones económicas de manera | Liquidez | Liquidez Corriente | 18 27 28 | Nominal Nominal Escala |
| | | | | Nivel de Endeudamiento | Apalancamiento Financiero | 17 21 | Nominal Nominal |
| | | | | | Presupuesto | 29 30 31 | Nominal Cadena Nominal |
| | | | | Tasa de Crecimiento de ingresos y | Tasa de crecimiento de la rentabilidad | 24 | Ordinal |
| 2. Identificar los desafíos que enfrentan los emprendedores en el uso de productos financieros | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|--|----|---------|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------|--------------------------------|---------------------|----|---------|
| | | | efectiva | rentabilidad | Margen de utilidad | 24 | Ordinal | | | |
| 3. Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa | | | El cálculo de la liquidez es dividir el activo corriente (derechos de cobro a corto plazo, tesorería, y existencias) entre el pasivo corriente (obligaciones de pago y compromisos a cumplir en el corto plazo) | Conocimiento de productos financieros | | 26 | Nominal | | | |
| | | | | | Retorno sobre la inversión | 24 | Ordinal | | | |
| | | | | | Tipos de Financiamientos | 15 | Ordinal | | | |
| | | | | | | 16 | Nominal | | | |
| | | | | | | 17 | Nominal | | | |
| | | | | | Tasas de Interés | 15 | Ordinal | | | |
| | | | 23 | Ordinal | | | | | | |
| | | | Plazos de los créditos | 15 | Ordinal | | | | | |
| | | | Liquidez: Activo corriente/Pasivo Corriente | | | | Acceso a productos financieros | Accesos financieros | 7 | Nominal |
| | | | | | | | | | 13 | Nominal |
| | 22 | Escala | | | | | | | | |
| Uso de tarjetas de crédito | 17 | Nominal | | | | | | | | |
| | | | | | 19 | Nominal | | | | |
| | | | | | 20 | Nominal | | | | |
| Historial Crediticio | 14 | Nominal | | | | | | | | |
| Índice de confianza en instituciones financieras | | | | | Participación en programas de lealtad | 6 | Ordinal | | | |
| | | | | | | 10 | Nominal | | | |
| | | | | | | 12 | Nominal | | | |
| Índice de reputación institucional | 5 | Ordinal | | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|--|--------------|-------------------------------|
| | | | | Conocimiento de los programas de educación financiera | Incremento en los temas financieros. | 4 11 | Nominal Nominal |
| | | | | | Aplicación de conocimientos adquiridos | 8 9 25 | Ordinal Nominal Ordinal |

Elaboración: fuente propia

3.1.4 HIPÓTESIS

Este estudio por sus características tiene un enfoque descriptivo, por lo que, al considerarse descriptivo, es importante mencionar que dentro de esta investigación no se formularan hipótesis. En este contexto, la no formulación de Hipótesis permite comprender de manera abierta el tema de investigación permitiendo adaptarse a los descubrimientos, perspectivas, hallazgos que contribuyan o que aparezcan durante el proceso de investigación.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

3.2.1 ENFOQUE

El estudio tiene un enfoque cuantitativo ya que busca analizar el impacto de la educación financiera en la toma de decisiones para usar productos financieros en los emprendedores de Tegucigalpa, pretende recopilar y analizar los datos numéricos para responder a las preguntas de la investigación.

3.2.2 MÉTODO

Este estudio utiliza el método descriptivo ya que este nos permite describir de forma detallada lo que se está investigando, la finalidad de este método es obtener y presentar la información.



Figura 10 Diseño de la investigación

Fuente: Elaboración propia

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Sampieri (2014), la investigación no experimental son los casos de estudio que no hay manipulación de variables, proporciona un enfoque valioso para comprender fenómenos en su ambiente natural para analizar los datos de manera que registra y documenta tal como ocurren sin manipular la información recibida.

El diseño de la investigación es no experimental, ya que es más apropiado aplicarla ya que debemos cumplir con los objetivos y responder a las preguntas de investigación, como objetivo principal es observar los fenómenos en su ambiente natural sin manipular ni controlar las variables y analizar los datos obtenidos.

3.3.1 POBLACIÓN

La población objetivo de la presente investigación tiene un papel fundamental, en vista que define el método y la aplicabilidad, por lo tanto; la población de interés es el grupo de emprendedoras que forman parte del programa Mentorías BAC, dicho programa está enfocado en lograr el fortalecimiento empresarial por medio de las capacitaciones que impulsan el crecimiento de cada negocio de las emprendedoras.

La población por considerar en esta investigación está contemplada de la siguiente manera: 31 empresarias que forman parte activa del Programa Mentorías Bac, este enfoque permite que los resultados sean representativos y que brinde un fundamento sólido para recibir los resultados y formular recomendaciones y que estas tengan un impacto relevante en los emprendedores.

3.3.2 MUESTREO

Tamayo (2006), define la muestra como: "el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo, o colectivo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada".

El muestreo no probabilístico es una técnica que selecciona las personas que harán parte de la muestra de una manera subjetiva, esto quiere decir, según la decisión del investigador, evitando hacerlo al azar. A diferencia en el muestreo probabilístico, donde cada individuo de la población tiene las mismas oportunidades de ser seleccionado, en el muestreo no probabilístico no todas las personas pueden participar (GCF GLOBAL).

Muestreo intencional o por conveniencia: con este método las muestras se seleccionan basándose únicamente en el conocimiento y la credibilidad del investigador. En otras palabras, los investigadores eligen solo aquellas personas que ellos creen que son los adecuados para participar en un estudio de investigación, ya sea porque son fáciles de reclutar o porque los consideran buenos representantes de la población. (GCF GLOBAL)

La elección de la muestra es un aspecto crucial en cualquier investigación, ya que influye directamente en la validez y generalización de los resultados. En esta tesis de maestría en finanzas, se ha decidido utilizar una muestra por conveniencia. La razón principal para esta decisión se basa en las características específicas del mercado al que se aplicará el estudio: el Programa de Mentorías BAC de 2023 en Tegucigalpa, Honduras.

El Programa de Mentorías Mujeres BAC, lanzado por BAC en colaboración con UNITEC, está diseñado para apoyar y fortalecer a empresarias en Honduras mediante una combinación de capacitaciones, mentorías personalizadas y acceso a capital de trabajo bajo condiciones especiales, el estudio se centrará en el grupo de participantes de 2023 en Tegucigalpa. Dado que estos individuos ya están organizados y disponibles a través del programa, resulta práctico y eficiente incluirlos como muestra de conveniencia.

El Programa de Mentorías BAC tiene características particulares que son esenciales para el estudio. Los participantes tienen una relación directa con la institución financiera BAC y reciben formación y apoyo específicos, evaluar el impacto del programa requiere datos específicos de los participantes involucrados. Seleccionar una muestra fuera de este contexto proporcionará información relevante y aplicable para el análisis, el uso de una muestra por conveniencia facilita el acceso directo a los participantes y la recopilación de datos necesarios sin incurrir en costos adicionales significativos.

La recolección de datos se llevará a cabo mediante encuestas, entrevistas y revisión de registros proporcionados por el programa. Se garantizará la confidencialidad y anonimato de los participantes para obtener respuestas sinceras y precisas.

3.3.3 TÉCNICAS DE MUESTREO

El muestreo por conveniencia es una técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio que se utiliza para formar muestras basándose en la facilidad de acceso y disponibilidad de las personas en un momento determinado o según otros criterios prácticos. En esta técnica, el investigador selecciona a los participantes principalmente por su proximidad. Al usar este método, es más sencillo observar hábitos, opiniones y puntos de vista.

Se seleccionó el método por conveniencia ya que la población a investigar son las emprendedoras del programa de mentorías BAC debido a la accesibilidad y relevancia de las participantes. Las emprendedoras del programa son fácilmente accesibles y tienen experiencia directa en el ámbito financiero, lo que garantiza que los datos recolectados sean pertinentes y ofrezcan información valiosa sobre el impacto de la educación financiera en la toma de decisiones. Los organizadores del programa BAC proporcionan una perspectiva y conocimiento especializado que enriquecen el análisis y la interpretación de los resultados, asegurando que los objetivos de la investigación se cumplan de manera efectiva y eficiente.

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

En la presente investigación, es crucial identificar la procedencia de la información, ya que esto influye significativamente en la autenticación y confiabilidad de los datos proporcionados. Para llevar a cabo esta validación, se emplean diversas técnicas, herramientas y pasos, los cuales se describen a continuación:

3.4.1 TÉCNICAS

Se utilizará la metodología de encuestas para recopilar la información de la investigación. Los cuestionarios se aplicarán en línea a las mujeres emprendedoras que forman parte del Programa de Mentorías BAC. El instrumento utilizado será un formulario en línea a través de Google Forms.

3.4.2 INSTRUMENTO APLICADO

Se crearon preguntas estructuradas para usarse en un cuestionario dirigido a mujeres emprendedoras del Programa Mentorías BAC, en Tegucigalpa. Dicho cuestionario se elaboró siguiendo un esquema detallado de cómo medir y operacionalizar variables específicas. El objetivo principal es recopilar datos relevantes y significativos que respalden la investigación en curso. El

cuestionario consta de 31 preguntas estratégicamente diseñadas para explorar diferentes aspectos críticos como ser nivel de educación financiera, conocimiento y uso de productos financieros, crecimiento de ingresos, conocimiento de programas financieros, recomendación del Programa Mentorías BAC.

3.4.3 VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO APLICADO

El instrumento fue evaluado y validado por cinco expertos en finanzas, quienes revisaron detalladamente cada pregunta del cuestionario para asegurarse de que fueran pertinentes, claras y alineadas con los objetivos de la investigación realizada que es referente a la Educación Financiera como herramienta para la toma de decisiones para el uso de productos financieros en emprendedores.

El término "juicio de expertos" se refiere a la técnica en la que se recopilan opiniones y evaluaciones de individuos que poseen conocimientos especializados en un área particular. Esta técnica se utiliza para obtener información cualitativa o cuantitativa sobre temas de investigación que requieren experiencia o conocimientos específicos.

Según Pérez (2008), el juicio de expertos se refiere a la opinión fundamentada de individuos con reconocida experiencia en un área específica, capaces de proporcionar información, evidencia, juicios y valoraciones. Identificar a las personas adecuadas para este juicio es crucial, requiriendo experiencia en la toma de decisiones basada en evidencia, así como reputación en la comunidad, disponibilidad, motivación y cualidades como imparcialidad, confianza en sí mismo y adaptabilidad. Los expertos pueden compartir similitudes en educación, entrenamiento o experiencia.

Tabla 5 Resumen Validación de Instrumento

Técnica Juicio Experto

| Preguntas | | Experto #1 | Experto #2 | Experto #3 | Experto #4 | Experto #5 | Validez |
|-----------|--------------------|---------------|------------|------------|------------|------------|---------|
| | | Zuniga | Escobar | Argueta | Andrade | Rivera | |
| | | Observaciones | | | | | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? | | | | | | 80% |
| | a. De 19 a 29 años | | | | | | |
| | b. De 30 a 39 años | | | | | | |
| | c. De 40 a 49 años | No | SI | No | No | No | |

| | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|----|------|
| | d. De 50 a 59 años | | | | | | |
| | e. De 60 años en adelante | | | | | | |
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? | | | | | | |
| | a. Educación primaria | | | | | | |
| | b. Educación secundaria | | | | | | |
| | c. Educación Universitaria | | | | | | |
| | d. Ninguna de las anteriores | No | NO | No | No | No | 100% |
| 3 | ¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor? | | | | | | |
| | a. 1-3 años | | | | | | |
| | b. 4-6 años | | | | | | |
| | c. Más de 6 años | | | | | | |
| | | No | SI | Si | No | No | 60% |
| 4 | ¿Ha recibido alguna formación en educación financiera | | | | | | |
| | a. Si | No | SI | No | No | No | 80% |
| | b. No | | | | | | |
| 5 | ¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | SI | 60% |
| 6 | Cuando fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera | | | | | | |
| | a. Hace tres meses | | | | | | |
| | b. Hace seis meses | | | | | | |
| | c. Hace más de un año | No | No | Si | No | No | 80% |
| 7 | ¿Como considera su nivel de Educación financiera? | | | | | | |
| | a. Bajo | | | | | | |
| | b. Medio | | | | | | |
| | c. Alto | No | No | No | No | No | 100% |
| 8 | ¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor? | | | | | | |
| | a. Si | No | No | No | No | No | 100% |

| | | | | | | | |
|----|--|----|----|----|----|----|------|
| | b. No | | | | | | |
| 9 | ¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | No | 100% |
| 10 | ¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | No | 100% |
| 11 | ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera? | | | | | | |
| | a. Cursos en línea. | | | | | | |
| | b. Asesor financiero. | | | | | | |
| | c. Libros. | | | | | | |
| | d. Programas de las instituciones bancarias. | No | SI | No | No | No | 80% |
| 12 | ¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | NO | 80% |
| 13 | ¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | SI | 80% |
| 14 | ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento? | | | | | | |
| | a. Falta de conocimiento sobre los diferentes productos financieros. | | | | | | |
| | b. Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de crédito por falta de conocimiento. | | | | | | |
| | c. Falta de financiamientos para pequeños emprendedores. | No | SI | No | Si | SI | 40% |

| | | | | | | | |
|----|---|----|----|----|----|----|------|
| 15 | ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | No | 100% |
| 16 | ¿Qué productos financieros utiliza? | | | | | | |
| | a. Préstamos para capital de trabajo | | | | | | |
| | b. Tarjeta de Crédito | | | | | | |
| | c. Línea de Crédito | No | No | Si | No | NO | 80% |
| 17 | ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | No | 100% |
| 18 | ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Por qué? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | | | | | | |
| | Comentar _____ | No | SI | No | No | No | 80% |
| 19 | ¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | No | 60% |
| 20 | ¿Qué instituciones le han brindado financiamiento? | | | | | | |
| | a. Instituciones Bancarias. | | | | | | |
| | b. Microfinancieras. | | | | | | |
| | c. Prestamistas no bancarios. | No | SI | Si | No | No | 60% |
| 21 | ¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras? | | | | | | |
| | a. Nada accesible. | | | | | | |
| | b. Poco accesible. | | | | | | |
| | c. Accesible. | No | No | No | No | No | 100% |
| 22 | ¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros? | | | | | | |
| | a. Tasa de interés. | | | | | | |
| | b. Plazo. | No | SI | No | No | SI | 80% |

| | | | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| | c. Monto. | | | | | | |
| | d. Cuota. | | | | | | |
| | e. Todas las anteriores. | | | | | | |
| 23 | ¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones? | | | | | | |
| | _____ | No | SI | No | No | No | 80% |
| 24 | ¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento? | | | | | | |
| | a. Baja | | | | | | |
| | b. Medio | | | | | | |
| | c. Alta | No | SI | No | No | No | 80% |
| 25 | ¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | No | 80% |
| | Comentar _____ | | | | | | |
| 26 | ¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | No | 80% |
| | Comentar _____ | | | | | | |
| 27 | ¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC? | | | | | | |
| | _____ | | | | | | |
| | a. 1% - 10% | | | | | | |
| | b. 11%-20% | | | | | | |
| | c. 21%-30% | No | SI | No | No | No | 80% |
| | d. 31% en adelante | | | | | | |
| 28 | ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | No | No | No | No | 100% |

| | | | | | | | |
|----|---|----|----|----|----|----|------|
| 29 | ¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | No | 80% |
| 30 | ¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras? | | | | | | |
| | a. Si | | | | | | |
| | b. No | No | SI | No | No | No | 100% |

| Preguntas | | Experto #1 | Experto #2 | Experto #3 | Experto #4 | Experto #5 | Validez |
|-----------|--|---------------|------------|------------|------------|------------|---------|
| | | Zuniga | Escobar | Argueta | Andrade | Rivera | |
| | | Observaciones | | | | | |
| 1 | El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | Si | SI | Si | Si | SI | 100% |
| 2 | Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | Si | SI | Si | Si | SI | 100% |
| 3 | Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | Si | NO | NO | Si | SI | 60% |
| 4 | El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | Si | SI | Si | Si | SI | 100% |

Fuente: Elaboración propia

Mediante la aplicación de la técnica juicio de experto se observa que los ítems del instrumento son claros y coherentes, las preguntas no inducen a riesgo de sesgo ya que no están formuladas de manera que el encuestado este orientado a brindar una respuesta específica esto es importante para que el instrumento tenga objetividad y validez, existe un lenguaje adecuado al nivel del informante y miden lo que se pretende en la investigación

3.4.4 PROCEDIMIENTOS

El proceso de aplicación de la encuesta a las emprendedoras del programa “Mentorías Mujeres BAC” se realizará de forma metódica y bien estructurada, siguiendo estos pasos:

Paso 1: Preparación: El proceso implica comunicarse con la Coordinadora del programa "Mentorías Mujeres BAC" para concertar una reunión donde se explicará el propósito y alcance de la investigación, informar a la coordinadora sobre la encuesta que se aplicará a las emprendedoras que pertenecen al programa. Adicional se acordará la fecha y modalidad para

recolectar los datos necesarios.

Paso 2: Aplicación del instrumento: Se utilizará el formulario en línea de Google Forms para recolectar información de las mujeres que pertenecen al programa “Mentorías Mujeres BAC”. Se solicitará el permiso voluntario de cada emprendedora para participar en la encuesta.

Paso 3: Resolución de consultas: Mientras se está completando el cuestionario, las encuestadoras estarán accesibles a través de WhatsApp o llamadas telefónicas para despejar cualquier inquietud que surja y asegurarse de que las respuestas sean comprendidas correctamente.

Paso 4: Recopilación de información: Ya que el instrumento se usa en línea, las respuestas se registran automáticamente. Las encuestadoras serán las encargadas de revisar de manera minuciosa las respuestas de las encuestas proporcionadas por las personas que pertenecen al programa “Mentorías Mujeres BAC”.

Paso 5: Expresión de gratitud: Las encuestadoras, bajo la dirección de la Coordinadora del programa “Mentorías Mujeres BAC” agradecerán a las emprendedoras por haber participado y apoyado en la realización de la encuesta.

Paso 6: Interpretación de Datos: Se examinará minuciosamente la información recolectada con métodos estadísticos para sacar conclusiones relevantes que contribuyan a resolver las interrogantes planteadas en la investigación sobre la educación financiera como herramienta para tomar decisiones en el uso de productos financieros.

El proceso de esta investigación asegura que se recopilen datos de manera organizada y exacta de las mujeres emprendedoras que están inscritas en el programa “Mentorías Mujeres BAC” en Tegucigalpa. Esto permitirá analizar cuidadosamente cómo el programa influye económicamente a sus negocios.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias son documento o registros que proporcionan información de primera mano sobre un tema o evento en particular. Las fuentes primarias son valiosas porque ofrecen una perspectiva directa de los eventos y las personas involucradas en las investigaciones, en caso las fuentes primarias son las personas involucradas en el programa de “Mentorías Mujeres BAC”.

Las entrevistas con la Coordinadora del programa “Mentorías Mujeres BAC” son fundamentales como fuente primaria de información. Ya que ofrecen una perspectiva detallada y de calidad sobre cómo se lleva a cabo y se administra el programa. La coordinadora, al estar directamente involucrada en la operación de “Mentorías Mujeres BAC”, ofrece una visión privilegiada de los desafíos y logros del programa. Su experiencia y conocimientos añaden una comprensión más profunda a la investigación, proporcionando información valiosa sobre las estrategias y políticas que afectan a las emprendedoras.

La información obtenida directamente de las emprendedoras a través de un cuestionario es fundamental para nuestra investigación. El cuestionario proporciona datos sobre sus ingresos, conocimiento de los productos financieros, conocimiento de educación financiera y otros factores importantes para el desarrollo de sus negocios. Se considera que la colaboración de las emprendedoras es crucial para la investigación debido a que asegura la calidad y pertinencia de lo que se quiere llevar a cabo.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias son las que ofrecen una interpretación, análisis o resumen de información proveniente de fuentes primarias. Las fuentes secundarias son importantes para comprender y evaluar la información presentada en las fuentes primarias. Entre ellas podemos mencionar los estudios de instituciones gubernamentales, normativas legales, datos de instituciones internacionales, revistas académicas, informes históricos del programa de programa “Mentorías Mujeres BAC”, estas fuentes garantizan que la investigación se base en información actualizada y confiable.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en la investigación. Estos datos son esenciales para responder las preguntas planteadas en el estudio y determinar el impacto del programa Mentorías BAC. En particular, se analizará cómo esta organización es una herramienta para el crecimiento de las emprendedoras en cuanto a educación financiera. A través de programas de mentorías y otros recursos, se ha brindado apoyo significativo a estas mujeres, ayudándolas a desarrollar sus negocios y a mejorar sus habilidades empresariales.

4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recopilación de datos se diseñó y utilizó un cuestionario como instrumento de investigación, dirigido a 31 emprendedoras egresadas del programa de Mentorías BAC, conforme a una muestra seleccionada mediante el método de muestreo por conveniencia.

Para reunir información importante que apoye la investigación, se envió un cuestionario en línea (Google Forms) a Andrea Gonzales, la jefa de Sostenibilidad. Ella, a su vez, distribuyó el enlace del cuestionario a las emprendedoras que participan en el Programa Mentorías BAC a través de sus propios canales de comunicación.

Se otorgó un período de siete (7) días hábiles, del 23 al 31 de mayo de 2024, para completar el cuestionario. Durante este tiempo se recibieron 31 respuestas, las cuales se analizaron de la siguiente manera:

4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS

Para analizar los resultados, esta sección se organiza según las variables identificadas en la Matriz de Operacionalización de variables, la cual está alineada con el Objetivo General y los Objetivos Específicos de la investigación. Esto tiene el propósito de responder a las Preguntas de Investigación planteadas en el Capítulo I. Para facilitar la comprensión de los resultados obtenidos, estos se presentarán mediante gráficos y tablas, acompañados de su respectivo análisis.

4.2.1 DATOS INTRODUCTORIOS

En un entorno empresarial competitivo, la educación financiera es crucial para el éxito de las emprendedoras. El Programa de Mentorías BAC representa una oportunidad para fortalecer sus capacidades financieras. Esta investigación busca optimizar el programa mediante el cual se llevará a cabo el análisis de factores demográficos clave, como edad, nivel académico y antigüedad del negocio. A través de este enfoque se espera no solo mejorar las competencias financieras, sino también empoderar a las emprendedoras para enfrentar los desafíos del mercado con mayor confianza y eficacia.



Figura 11 Perfil Empresarial en Edad y Experiencia de las Emprendedor

La edad y antigüedad del negocio entre las emprendedoras del programa Mentorías BAC revela patrones interesantes. Las mujeres jóvenes, entre 30 y 39 años, tienden a tener negocios entre uno y tres años en el mercado, lo cual estadísticamente muestran una mayor propensión a la innovación y la adopción de tecnología. Por otro lado, las emprendedoras entre 40 a 49 años suelen tener negocios más establecidos, con una antigüedad superior a cinco años, lo que sugiere una mayor experiencia en la gestión empresarial y posiblemente una red de contactos más amplia. Podemos destacar la diversidad de perfiles dentro del programa ofreciendo oportunidades de aprendizaje tanto para las emprendedoras nuevas como para las más experimentadas.

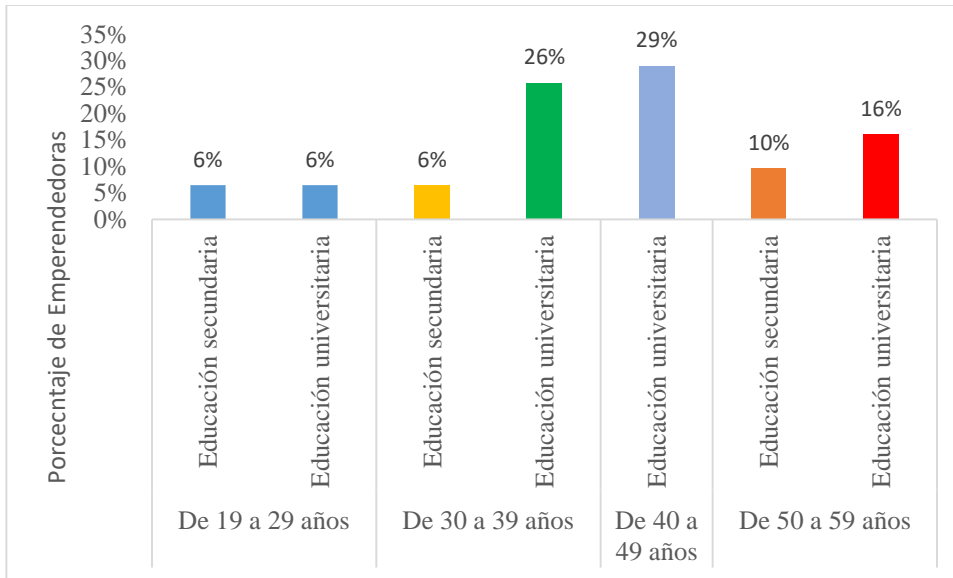


Figura 12 Perfil demográfico de Participantes en el Programa de Mentorías BAC: Edad y Nivel Académico

En el análisis del gráfico sobre el nivel educativo y el rango de edades, se observa que, en cada grupo de edades, la proporción de personas con educación universitaria supera a la de aquellos con educación secundaria, así evidenciando una tendencia hacia un mayor nivel educativo con el transcurso del tiempo. Esta brecha entre ambos grupos se amplía en los segmentos de mayor edad, destacando así la creciente prevalencia de la educación universitaria conforme las personas mayores.

Particularmente entre las edades de 19 y 29 años, se presenta una igual proporción entre individuos con educación secundaria y universitaria representado el 6% cada una de las emprendedoras, indicando una diversidad educativa significativa y una considerable elección de educación universitaria directamente después de la secundaria. Conforme avanza la edad, se observa un incremento notable en la proporción de emprendedoras con educación universitaria en comparación con las secundarias, evidenciando un aumento en el acceso a la educación superior conforme a las emprendedoras de mayor edad, con especial énfasis en los grupos de 30 a 39 años, donde 26 % universitarias frente al 6 % secundaria y de 40 a 49 años, el 29 % son universitarias. Este fenómeno indica un período en el que muchas emprendedoras están completando su educación universitaria.

4.2.2 INFORMACIÓN SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es esencial para el crecimiento económico de las mujeres emprendedoras. En esta investigación se examina el nivel de conocimiento financiero de las emprendedoras y su influencia en la toma de decisiones financieras. Los puntos de investigación se enfocan en la obtención de información financiera, las instituciones que la ofrecen, la frecuencia de las capacitaciones y el entendimiento de conceptos financieros básicos. El propósito es entender cómo las emprendedoras adquieren y utilizan estos conocimientos, con el fin de identificar áreas que necesitan mejoras y sugerir estrategias educativas que refuercen su habilidad para gestionar sus finanzas para el crecimiento de sus negocios.

Tabla 6 Participación y Fuentes de Educación Financiera

| Educacion Financiera | Mas de un año | Hace seis meses | Hace tres meses | En blanco | Total |
|--|---------------|-----------------|-----------------|-----------|-----------|
| No | | | | 2 | 2 |
| Sin respuestas | | | | 2 | 2 |
| Sí | 10 | 6 | 13 | | 29 |
| (Bancos y Cooperativas) | | | 1 | | 1 |
| (CCIT) | | 1 | | | 1 |
| (Bancos y Cooperativas) | 3 | 1 | 3 | | 7 |
| (Bancos y Cooperativas), Otro | 1 | 1 | 2 | | 4 |
| (CCIT) | 2 | 1 | | | 3 |
| (CCIT), (Bancos y Cooperativas) | 1 | | | | 1 |
| (CCIT), (Bancos y Cooperativas) | | | 1 | | 1 |
| (CCIT), (Bancos y Cooperativas), Otro | | | 1 | | 1 |
| (CCIT), (INFOP), (Bancos y Cooperativas), Otro | 1 | | | | 1 |
| (CCIT), (INFOP), (Bancos y Cooperativas) | 1 | | | | 1 |
| (CNBS), (AHIBA) | 1 | | | | 1 |
| (CNBS), (AHIBA), (Bancos y Cooperativas) | | | 1 | | 1 |
| (CNBS), (CCIT), (AHIBA) | | | 1 | | 1 |
| (CNBS), (CCIT), (Bancos y Cooperativas) | | 1 | 1 | | 2 |
| (CNBS), (CCIT), (INFOP), (Bancos y Cooperativas) | | 1 | | | 1 |
| Otro | | | 2 | | 2 |
| Total general | 10 | 6 | 13 | 2 | 31 |

El cuadro comparativo muestra la distribución de la información y capacitación en educación financiera recibida en diferentes periodos de tiempo y por diversas organizaciones. De un total de 31 encuestadas, 29 indicaron que recibieron algún tipo de educación financiera, mientras que solo 2 respondieron que no han recibido información sobre educación financiera. La mayoría de las capacitaciones fueron proporcionadas por bancos y cooperativas, representando la mayor parte de las respuestas. Específicamente, 10 personas recibieron capacitación hace más de un año, 6 hace seis meses y 13 hace tres meses.

Las instituciones que más destacaron fueron los bancos y cooperativas, seguido por CCIT, que también mostró una significativa participación. En menor escala, INFOP y CNBS también proporcionaron educación financiera, aunque de forma combinada con otras instituciones. Además, hay pocas encuestadas que señalaron haber recibido capacitación de otras fuentes, lo cual no está especificado. Esto nos indica que múltiples entidades han impartido la educación financiera, con una frecuencia mayor en los últimos tres meses.

Adicional se ha observado un notable aumento en los últimos tres meses en la frecuencia de capacitación, indicando un cambio significativo hacia la educación financiera. Este incremento refleja una tendencia ascendente en la búsqueda de conocimientos financieros por parte de las emprendedoras. La diversidad de fuentes utilizadas, desde programas tradicionales hasta plataformas en línea, muestra un esfuerzo conjunto por parte de diversas entidades para abordar las necesidades de capacitación financiera.

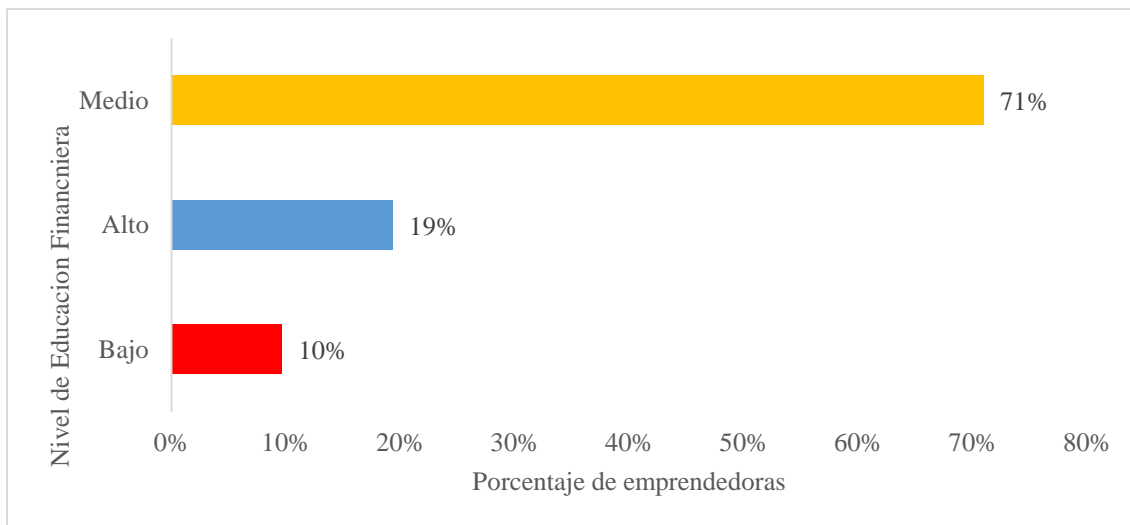


Figura 13 Familiaridad con Conceptos Financieros y Autoevaluación de la Educación Financiera

Tabla 7 Familiaridad con Conceptos Financieros y Autoevaluación de la Educación Financiera

| Familiarización con Conceptos Financieros | Nivel de Educación Financiera | Q | Porcentaje |
|---|-------------------------------|-----------|-------------|
| SI | Bajo | 3 | 10% |
| | Medio | 22 | 71% |
| | Alto | 6 | 19% |
| | Total | 31 | 100% |

Las emprendedoras muestran un nivel uniforme de familiaridad con conceptos financieros básicos, con un 100% de las encuestadas sintiéndose cómodas con estos principios esenciales. Sin embargo, existe una variabilidad en la percepción de su educación financiera. Un 10% de las emprendedoras considera su educación financiera como baja, lo que podría indicar una falta de confianza o habilidades prácticas para aplicar estos conceptos. La mayoría representando el 71%, indican que su nivel es medio, reconociendo su comprensión básica pero también identificando una necesidad de profundizar en sus conocimientos. Un 19% se siente con un alto nivel de educación financiera, demostrando no solo una comprensión básica, sino también una mayor confianza en su capacidad para aplicar estos conocimientos en su práctica empresarial.

Este análisis revela una discrepancia entre la familiaridad con los conceptos financieros y la autoevaluación de la educación financiera. Aunque todas las emprendedoras conocen los conceptos básicos, no todas se sienten igualmente competentes en su aplicación práctica. La confianza y la experiencia práctica parecen ser áreas de mejora cruciales. La mayoría que se considera en un nivel medio representa una oportunidad significativa para programas de capacitación avanzada. Las emprendedoras que se autoevalúan con un nivel bajo podrían beneficiarse de un apoyo más personalizado. Por lo que se puede concluir que pese a la sólida base en conocimientos financieros básicos, es necesario fortalecer la educación financiera práctica y avanzada, proporcionando herramientas y apoyo continuo para mejorar la competencia y seguridad en la gestión financiera en sus emprendimientos.

4.2.3 IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

El éxito de las emprendedoras está estrechamente ligado a la educación financiera y al uso eficiente de productos financieros. Evaluar y analizar el nivel de conocimientos financieros permite identificar carencias que pueden perjudicar la administración de las emprendedoras. La

importancia de la educación financiera influye en la participación en programas formativos, destacando la necesidad de su disponibilidad y del acceso a información financiera. Conocer el historial crediticio es vital para la estabilidad financiera de los emprendimientos.

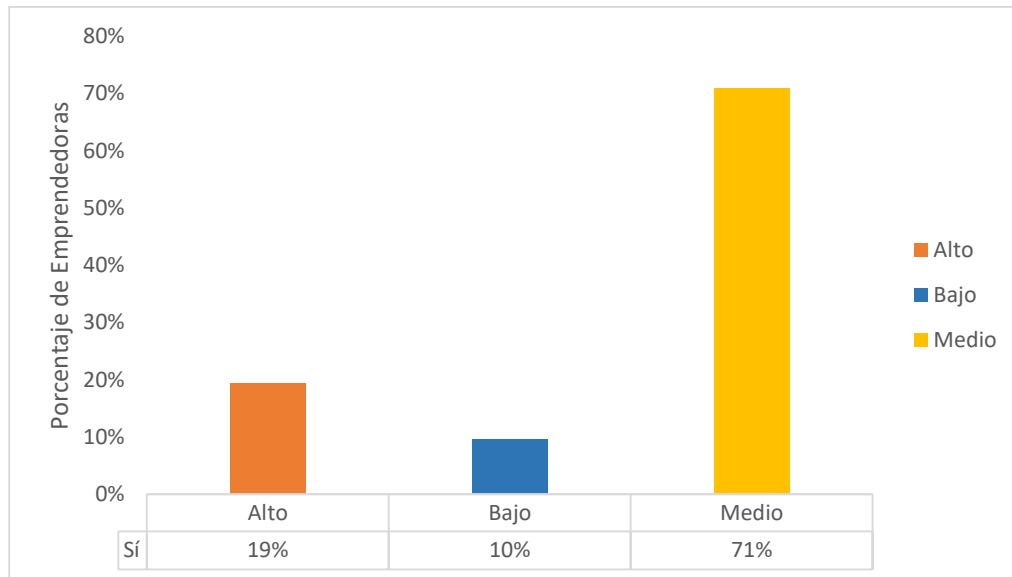


Figura 14 Perspectivas sobre Educación Financiera y Éxito Empresarial

Según los resultados obtenidos, el 71 % de las emprendedoras del programa Mentorías BAC consideran que tiene un nivel de educación financiera medio, el 19 % que tiene un nivel alto y solo el 10 % que su nivel es bajo. Todas las emprendedoras coinciden en que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor, esto brinda un consenso generalizado sobre la importancia de este aspecto para el éxito empresarial. A pesar de que la mayoría de las emprendedoras consideran que su nivel de educación financiera es medio, reconocen la importancia de la educación financiera para el éxito del emprendimiento.

Esto indica que la percepción de la importancia de la educación financiera no está muy influenciada por el nivel de educación financiera de las encuestadas. Los resultados obtenidos en la figura 15, respaldan la necesidad de promover la educación financiera entre las emprendedoras, ya que existe un reconocimiento generalizado de su importancia. Se pueden desarrollar programas de educación financiera dirigidos a mejorar las habilidades y conocimientos financieros de los emprendedores, lo que potencialmente podría contribuir a un mayor éxito empresarial y una mejor gestión financiera en general.

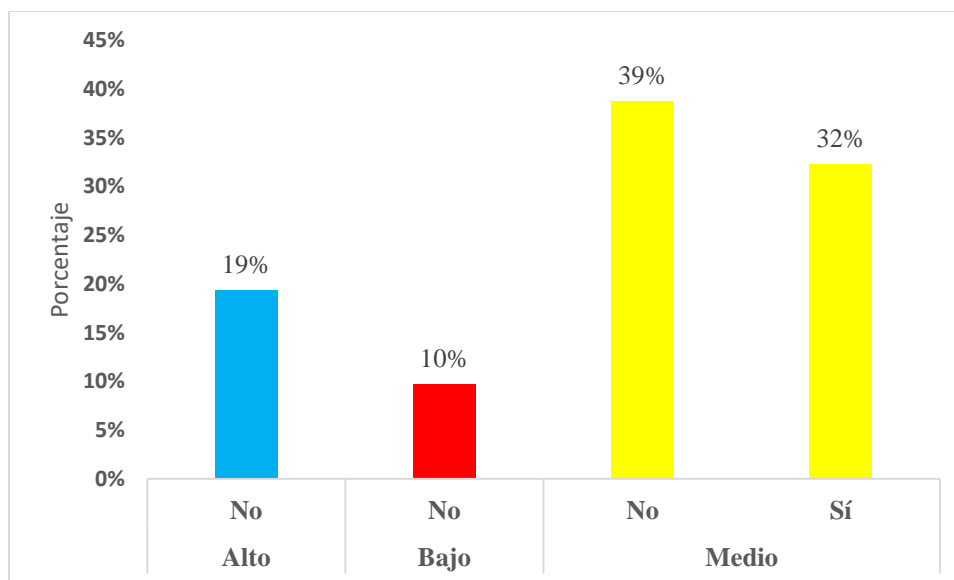


Figura 15 Perspectiva de las Emprendedoras sobre Educación Financiera y Acceso a Programas.

Sobre el nivel de educación financiera y el acceso a suficientes programas de educación financiera de las 31 emprendedoras revela varias tendencias importantes. El 71% clasifican su nivel de educación financiera como medio, pero un 39% de ellas sienten que no hay suficiente acceso a programas educativos financieros. Aproximadamente el 19% de las encuestadas consideran que tienen un alto nivel de educación financiera, pero incluso estas emprendedoras perciben una falta de acceso suficiente a programas educativos en este campo.

Un 9% califican su nivel como bajo y también experimentan dificultades para acceder a programas educativos financieros. Por lo que se puede concluir que esto destaca una preocupación común sobre la falta de acceso suficiente a programas educativos en el campo de la educación financiera, independientemente del nivel percibido de educación financiera. Esto resalta la necesidad urgente de mejorar la disponibilidad y el alcance de la educación financiera para empoderar a las emprendedoras y fortalecer sus habilidades financieras.

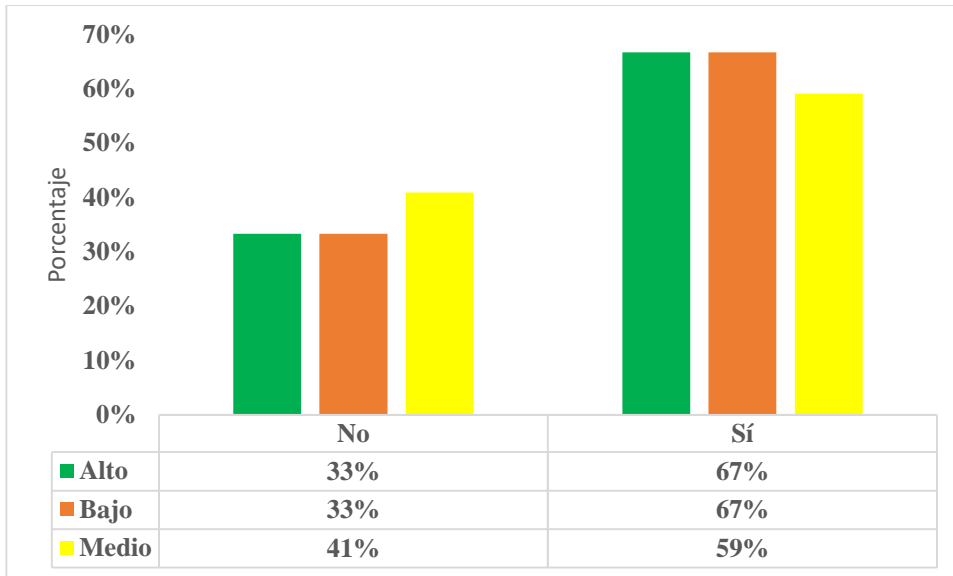


Figura 16 Nivel de Educación y Acceso a Historial Crediticio

Según el gráfico acerca del nivel de educación y acceso al historial crediticio se concluye que la mayoría de las emprendedoras encuestadas representando el 61% indican que conocen dónde solicitar información sobre su historial crediticio. Dentro de este grupo, se observa que el 67% tiene un nivel de educación alto, mientras que el 67% tiene un nivel bajo y el 59% un nivel medio. Este resultado sugiere que el conocimiento sobre el historial crediticio está distribuido de manera relativamente equitativa entre diferentes niveles educativos dentro de las emprendedoras que respondieron afirmativamente.

Por otro lado, es importante señalar que el 39% de las encuestadas admitieron no saber dónde solicitar esta información crucial. Esto destaca una brecha significativa en el acceso a recursos financieros básicos. Esto nos revela que el 41% posee un nivel educativo medio, seguido por el 33% con niveles educativos bajos y altos, respectivamente. Estos datos indican que la falta de conocimiento sobre el historial crediticio no se limita a un nivel educativo específico. Más bien, refleja una necesidad generalizada de educación financiera que trasciende las fronteras socioeconómicas. En consecuencia, es crucial implementar estrategias de educación financiera accesibles y efectivas para empoderar a las emprendedoras del Programa Mentorías en la gestión de su salud financiera.

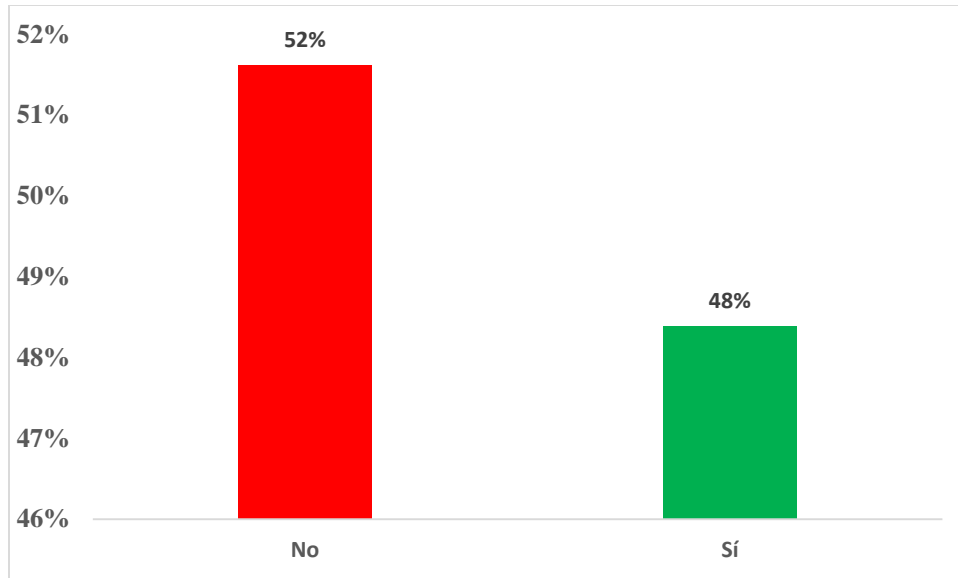


Figura 17 Participación Regular en Programas o Cursos de Educación Financiera

La participación regular en programas o cursos de educación financiera es esencial para el crecimiento y la viabilidad de las emprendedoras. La división equitativa entre las que participan y las que no participan, según datos de 31 emprendedoras encuestadas del programa de mentorías BAC nos indica que el 52% de las encuestadas que no participan podrían tener limitaciones de acceso, interés o recursos, lo que se traduce en menor comprensión financiera y habilidades de gestión, lo que puede afectar las decisiones en sus emprendimientos.

Por otro lado, el 48% que sí participa regularmente está mejor preparado para gestionar aspectos clave como presupuestos, inversiones y planificación financiera. Esto les brinda una ventaja competitiva al tomar decisiones más informadas y eficientes, lo que puede influir positivamente en el éxito a largo plazo de sus emprendimientos. Incentivar la participación en programas financieros es vital para el desarrollo económico y empresarial, requiriendo iniciativas que garanticen el acceso a recursos educativos, mentorías personalizadas y apoyo continuo para fortalecer las habilidades financieras y empresariales de todas las emprendedoras.

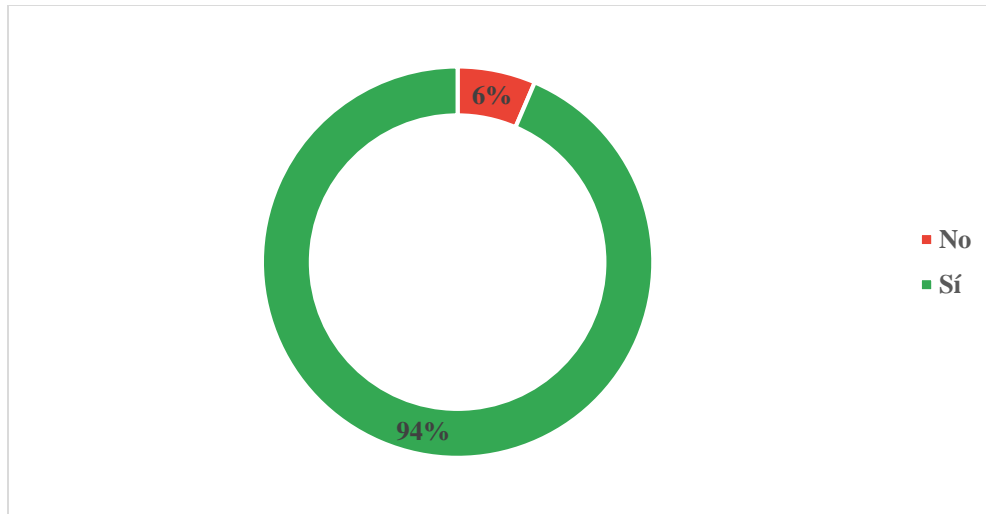


Figura 18 Interés en recibir Información sobre Educación Financiera

El 94% de emprendedoras del programa de mentorías BAC 2023 que expresaron interés en recibir información sobre educación financiera indica un reconocimiento de su importancia para el éxito de su emprendimiento. Esto refleja una voluntad de fortalecer habilidades financieras, potencialmente aumentando la capacidad de gestión y toma de decisiones efectivas en sus empresas. La minoría que representa el 6% que no mostró interés podría beneficiarse de una mayor conciencia sobre la relevancia de la educación financiera en la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios.

Los datos obtenidos indican un ambiente propicio para el desarrollo y la implementación de programas de educación financiera dirigidos específicamente a emprendedoras, lo que podría potenciar su capacidad para tomar decisiones financieras sólidas y alcanzar el éxito en sus empresas. Esto nos indica que la educación financiera puede ser un factor crucial para el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios.

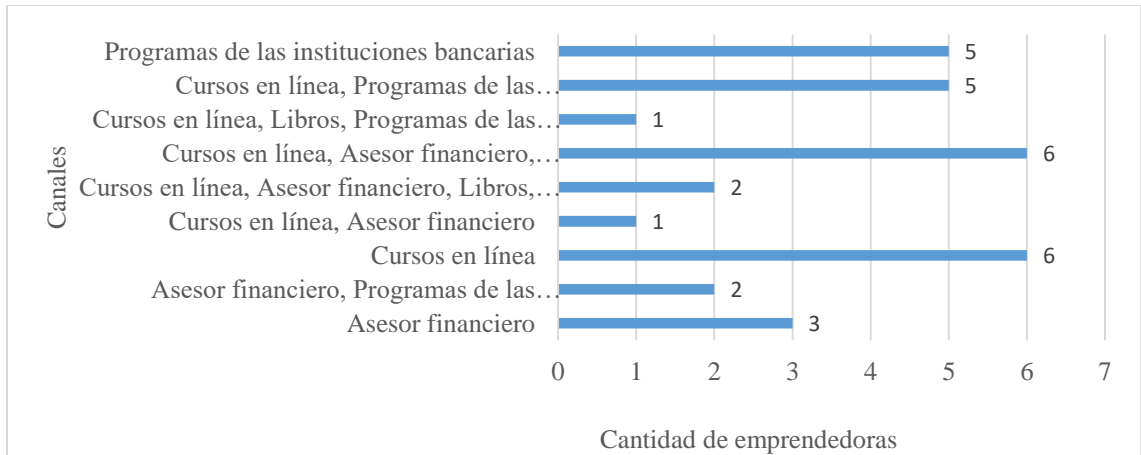


Figura 19 Canales para Obtener Información sobre Educación Financiera

Los medios más populares para recibir información sobre educación financiera son los programas de instituciones bancarias y los cursos en línea, ambos con una preferencia del 67.7% equivalente a 21 emprendedoras, estos programas son valorados por su confiabilidad y conveniencia, las instituciones bancarias suelen tener una reputación establecida y ofrecen información precisa y segura acerca de educación financiera, los cursos en línea permiten a las emprendedoras acceder a la información desde cualquier lugar y en cualquier momento, adaptándose a sus horarios y necesidades.

La asesoría personalizada de expertos representa el 45.2%, lo que corresponde a 14 emprendedoras, nos indica que estas emprendedoras valoran la capacidad de recibir guías específicas adaptadas a sus circunstancias individuales. Esta demanda subraya la necesidad de soluciones personalizadas en la gestión financiera. El 9.7% prefiere los libros, posiblemente debido al mayor tiempo y esfuerzo requeridos. Por lo que se puede concluir que, para maximizar el alcance y efectividad de los programas de educación financiera, las instituciones deberían enfocarse en plataformas digitales y asesorías personalizadas.

4.2.4 IMPACTO DE LAS INSTITUCIONES EN LA EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es esencial para la toma de decisiones informadas en las gestiones de las emprendedoras, facilitando su desarrollo y sostenibilidad en sus negocios. Esta investigación tiene como objetivo identificar las barreras y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en el acceso a productos financieros. También cómo perciben la accesibilidad a dichos productos y qué instituciones les han brindado apoyo financiero. Una vez identificando estos factores se

pueden diseñar estrategias efectivas para fomentar el crecimiento en la educación financiera de las emprendedoras.

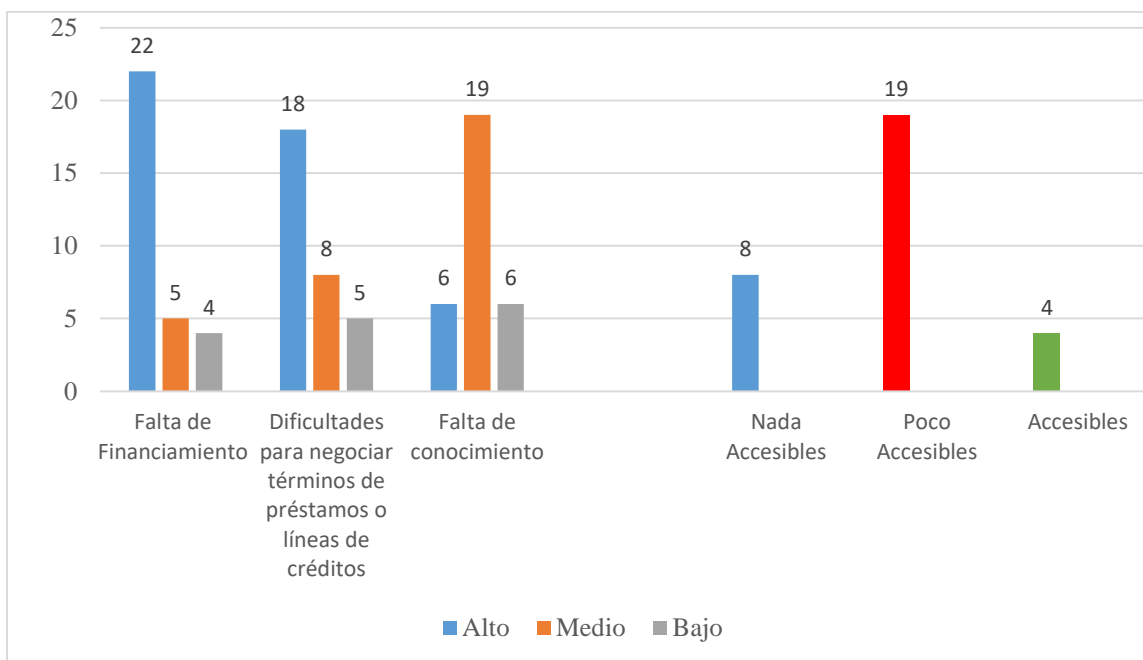


Figura 20 Desafíos y Accesibilidad en las Decisiones Financieras de Emprendedoras

En la figura 20, las emprendedoras indican la importancia respecto a los desafíos, en el que 22 emprendedoras comentaron que el mayor desafío es la falta de financiamiento. Este dato evidencia que critica que una empresa no tenga solvencia financiera para cubrir o fondear sus necesidades de capital de trabajo.

Seguido de este, se encuentra el desafío de dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de créditos, con 18 emprendedoras señalando su alto grado de importancia. Las capacidades para negociar términos o condiciones de financiamientos adecuados que apoyen sustancialmente en el incremento de los ingresos del negocio.

Por último, pero no menos importante, se encuentra falta de conocimiento, en el cual un gran número de emprendedoras indicaron que este tiene el nivel de importancia medio, el limitado acceso puede ser perjudicial desestabilizando la situación financiera de los negocios ya que no cuentan con ese empoderamiento de poder tomar decisiones acertadas.

En el grafico 20, también se observa la accesibilidad de los productos financieros que ofrecen las instituciones financieras, el 61.3% indica que es poco accesible y el 25.8% destacó que son nada accesibles, es alarmante que el 87.1% de los emprendedores tengan problemas de accesos a ese recurso tan importante que son los productos financieros.

Estas dificultades que enfrentan los emprendedores en sus negocios los limita al crecimiento, estas barreras no solo afectan la capacidad de inversión, sino que también en crear nuevas líneas de productos, la falta de acceso a financiamientos muchas veces el emprendedor desiste por los tiempos de respuestas, por los requisitos que dichas instituciones solicitan se vuelve un trámite complicado y terminan tomando préstamos de una forma más rápida como usar tarjetas de crédito personal para solventar la falta de liquidez de la empresa.

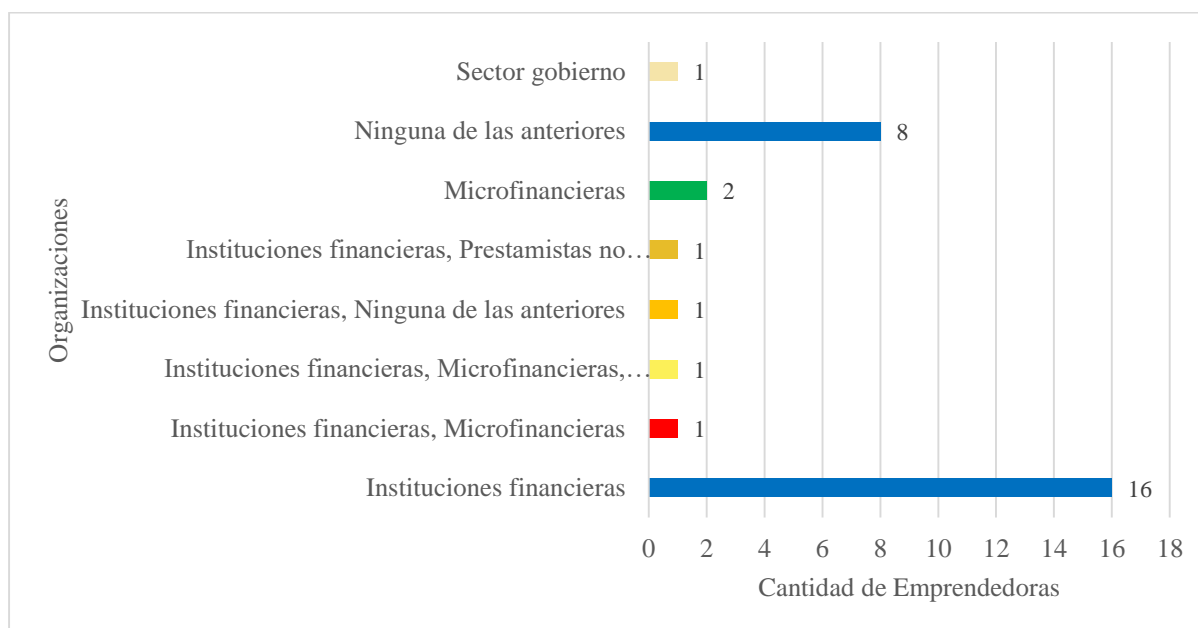


Figura 21 Instituciones Apoyando el Crecimiento Empresarial

De acuerdo a los datos recolectados, la mayoría de las emprendedoras indican que han recibido financiamiento por parte de las instituciones financieras, por lo que se reconoce que son parte fundamental para todo aquel negocio que requiere solvencia financiera, son la primer opción para un emprendedor, esto porque en las instituciones hay ventajas en los productos, tasas competitivas, plazos acordes a la operación crediticia solicitada, productos diversificados y sobre todo la asesoría financiera.

Emprendedoras que se ven afectadas por que no les han brindado financiamiento es un grupo considerable y esto puede deberse a que se encuentran con barreras que le dificultan el acceso, falta de conocimiento, o no aplican en estas instituciones porque prefieren no apalancarse por medio de préstamos bancarios si no que optan por solicitar préstamos a familiares, amigos o como lo observamos en la figura 26 que el 74.19% prefieren usar tarjetas de crédito para financiamientos del negocio esto puede ser por la accesibilidad y el desconocimiento de los demás productos financieros que existen.

4.2.5 PRODUCTOS FINANCIEROS EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

En el ámbito empresarial, los productos financieros juegan un papel muy importante en el crecimiento de las empresas, por lo que, el uso correcto de estos instrumentos hace que el negocio maximice las ventajas, es por ello que se realizaron las siguientes preguntas ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio?, ¿Qué productos financieros utiliza?, ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Conoce los beneficios de una tarjeta de crédito?, ya que estos resultados mostrarán datos relevantes sobre las preferencias que tienen en los productos financieros.

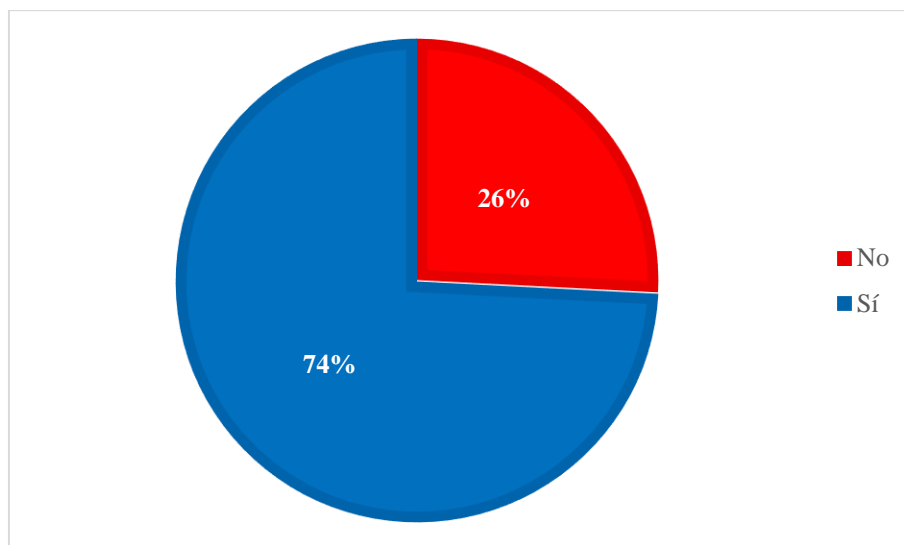


Figura 22 Estrategias de Financiamiento para el Desarrollo Empresarial

Según los resultados de la figura 22, se observa que un 74% de las emprendedoras elige el uso de productos financieros para el crecimiento de sus negocios, lo que muestra que instrumentos

como préstamos, líneas de créditos, tarjetas de créditos son herramientas importantes para ese impulso empresarial.

Sin embargo, también nos muestra que 8 de las emprendedoras del total de 31 encuestadas representa el 26%, indican que no utilizan productos financieros por las barreras que enfrentan como ser dificultades para negociar términos y condiciones, falta de conocimientos, sobre todo el acceso de estos, donde un 87.1% indicaron que los accesos a estos productos financieros se centran en poco accesibles y nada accesibles, para más detalle véase figura 20.

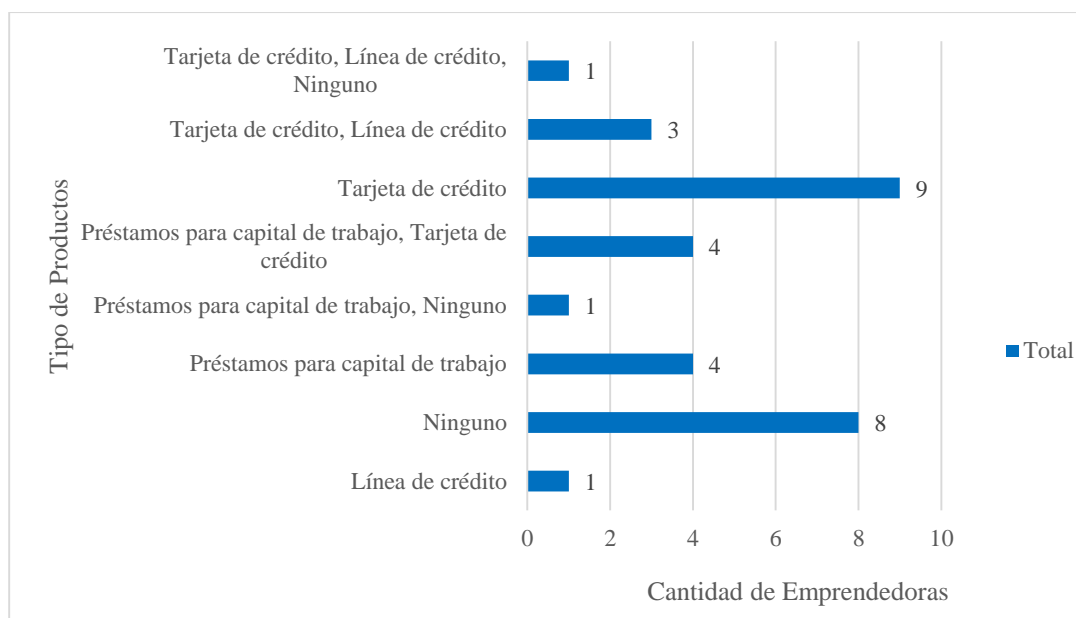


Figura 23 Diversidad de Productos Financieros

Según los resultados de la figura 23, podemos observar que existen productos financieros que utilizan las emprendedoras, pero la aceptación o la que más usan es la tarjeta de crédito, este alto uso se debe a la facilidad que ofrecen, permitiéndoles obtener financiamientos a corto plazo de una manera más inmediata, pero no se puede dejar de lado que el mal uso de las tarjetas de crédito puede perjudicar a un emprendedor, ya que existen desventajas como altas tasas de interés si no paga de contado, descontrol financiero, y mal historial de crédito.

El uso de los préstamos de capital de trabajo y líneas de créditos, también son representativas un gran número de emprendedoras indicó que utilizan productos financieros para la sostenibilidad y el crecimiento en sus negocios, permitiéndoles cubrir gastos operativos y

realizar inversiones tanto a corto como a largo plazo, esto les permitirá mejorar la administración de las empresas porque tendrán un mejor flujo de caja.

En este contexto y observando la importancia del uso de tarjetas de crédito para los negocios, en la figura 25, se muestra que el 74.19 % usan este producto para cubrir las necesidades a corto plazo y sin necesidad de procesos tardíos de aprobación engorrosos en la vida de un emprendedor.

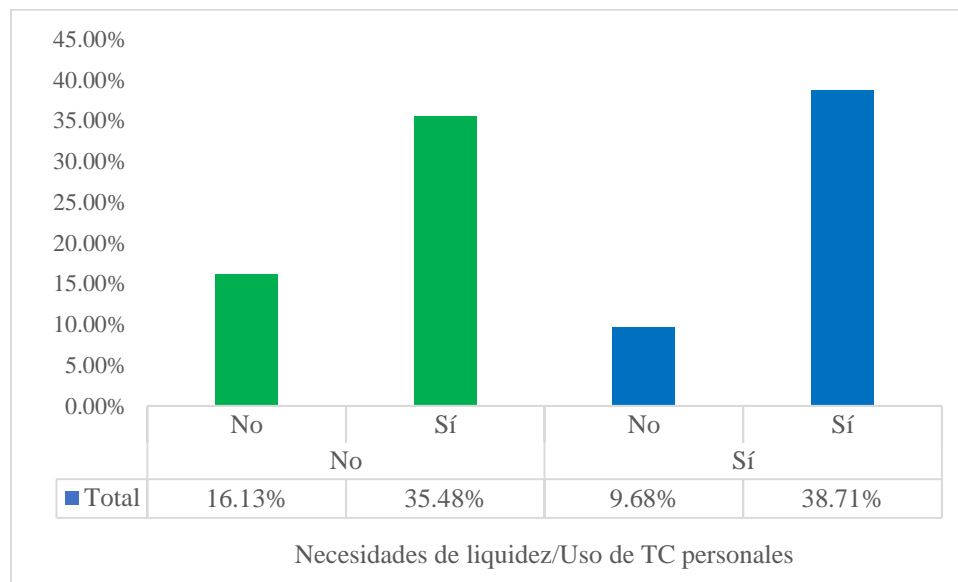


Figura 24 Comparativa Financiera Empresarial: Solicitudes de Financiamiento vs. Uso de Tarjetas de Crédito Personales

El 52% de las emprendedoras encuestadas no han buscado financiamiento externo para cubrir sus necesidades de liquidez, de los cuales el 16.13% no ha recurrido a tarjetas de crédito personales para respaldar sus operaciones comerciales. Esto indica que una parte considerable de las emprendedoras que no buscan financiamiento externo tampoco utiliza tarjetas de crédito personales como fuente de liquidez, aunque el 35.48 % de las encuestadas sí han optado por esta vía y esto indica que depende de ellas para mantener la liquidez empresarial.

El 48.38 % de las emprendedoras si han solicitado financiamiento para sus negocios, y en este segmento, el 9.68 % no ha usado tarjetas de crédito personales como financiación, mientras que el 38.71 % sí lo ha hecho. Por lo que podemos indicar que una proporción significativa de emprendedoras recurre a las tarjetas de crédito personales como fuente de financiamiento. Sin

embargo, se resalta la importancia de evaluar los costos y riesgos asociados, ya que el uso excesivo de tarjetas de crédito puede acarrear tasas de interés elevadas y generar una carga financiera insostenible para el negocio, además de incrementar los riesgos de sobreendeudamiento.

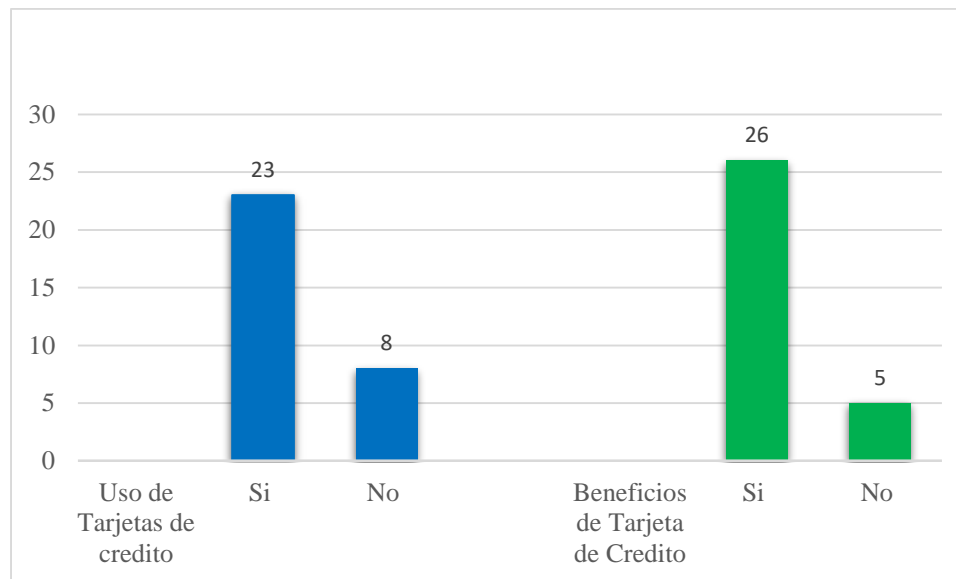


Figura 25 Estrategia de Líquidez

De acuerdo con los datos obtenidos en la figura 25, un 74.19% de las empresarias indicaron que hacen uso de las tarjetas de crédito para financiamientos del negocio por acceso rápido y flexibilidad, es recomendable el uso de tarjetas de crédito para financiamientos del negocio solamente cuando el emprendedor tiene claro que pagará las cuotas mensuales en tiempo y forma, ya que al no hacerlo incurrirá en moras perjudicando notablemente su récord crediticio.

Un punto positivo que considerar, según datos obtenidos en el gráfico, es que 26 de las encuestadas, lo que representa el 83.87%, indicaron que conocen los beneficios que tienen las tarjetas de crédito. Este alto porcentaje muestra la importancia de la educación financiera la cual les brinda conocimientos necesarios para utilizar adecuadamente los negocios.

4.2.6 TOMA DE DECISIONES PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS

La toma de decisiones es un factor relevante para el crecimiento de los negocios, ya que se puede lograr sostenibilidad a corto y largo plazo. Cada negocio es diferente, por lo que los emprendedores tienen desafíos como falta de financiamientos, dificultades para negociar términos

y condiciones, falta de conocimientos, por eso en esta sección se encuentran los factores importantes para tomar decisiones en el uso de productos financieros, la educación financiera influyente en la toma de decisiones, nivel de confianza y las dificultades como ser pérdidas del negocio por no tener ese conocimiento en educación financiera.

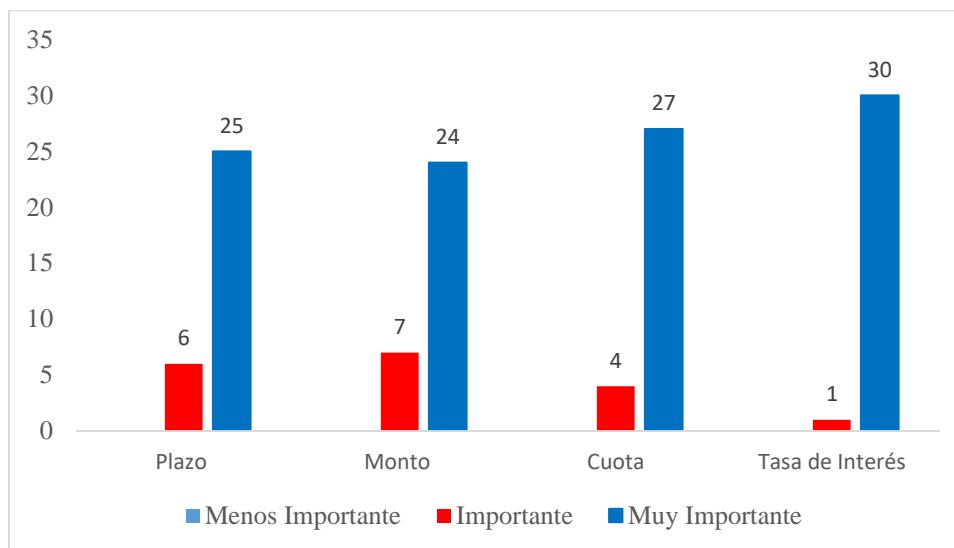


Figura 26 Factores Importantes para la Toma de Decisiones Sobre el Uso de Productos Financieros

De acuerdo con los resultados obtenidos en la figura 26, el 96.8% equivalente a 30 de las encuestadas indicaron que la tasa de interés es el factor más considerado para la toma de decisiones en el uso de productos financieros ya que este impacta en el costo total anual (CAT) del crédito volviéndolo predominante porque a una tasa de interés alta la cuota del préstamo hace que se incremente y a una tasa de interés baja facilita la planificación de un presupuesto mensual.

Consideraron también muy importante el factor cuota representado en un 87.1%, esto indica la relevancia, ya que impacta directamente en los pagos mensuales que tendrán para hacer frente a estas obligaciones adquiridas. Cuotas altas pueden ocasionar mora en los préstamos, por lo que este factor se convierte en predominante para la viabilidad de solicitar un préstamo y asegurar la estabilidad del negocio tanto a corto como a largo plazo.

Cabe mencionar que estos factores son claves para tomar decisiones respecto al uso de productos financieros, ya que juntos establecen condiciones que impactan en la salud financiera

de una empresa, por lo que evaluarlos permiten tomar decisiones estratégicamente alineadas con los objetivos y las necesidades financieras.

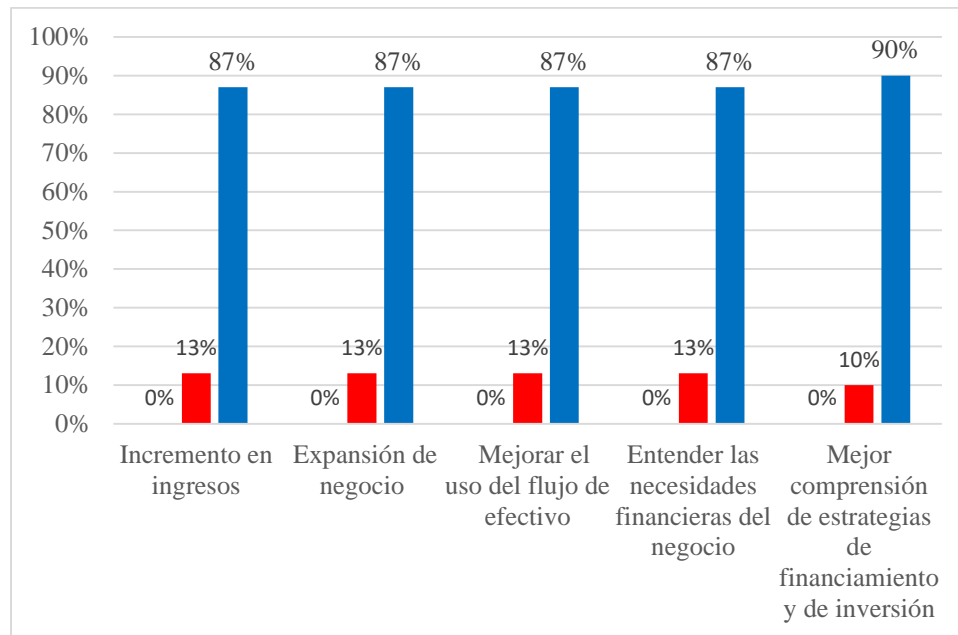


Figura 27 Impacto de la Educación Financiera en la Toma de Decisiones del uso de los productos financieros

De acuerdo a los resultados obtenido en la Figura 27, existe evidencia que la educación financiera influye positivamente en la toma de decisiones, temas cruciales como ser ingresos, expansión, flujo de efectivo, comprensión en temas financieros y estrategias para optar a mejores condiciones de financiamientos y de inversión donde es importante contar con un conocimiento en finanzas para que un negocio pueda tener los mejores resultados, la educación financiera no solo es conocimientos adquiridos si no también poder aplicarlos de manera correcta para tener resultados favorables.

Estos resultados resaltan la importancia de las capacitaciones, de cómo la educación financiera influye en los negocios, bajo este contexto se pueden tomar decisiones más acertadas ya que existe una capacidad de comprensión más profunda logrando utilizarlos de una manera efectiva, marcando una diferencia en el éxito empresarial.

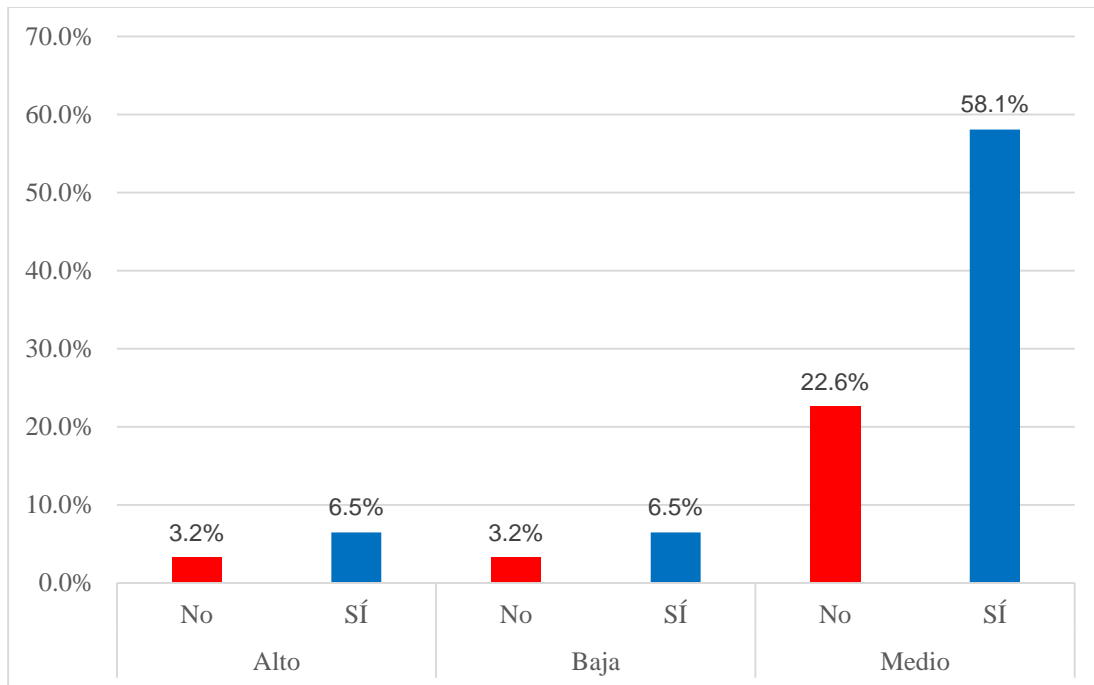


Figura 28 Importancia de la Confianza en la Toma de Decisiones y su Relación con la Educación Financiera

Según datos de la Figura 28, la tendencia de que las emprendedoras tienen una confianza de decisiones financieras para su negocio medio, un 80.6 % corresponde a 25 emprendedoras encuestadas, por lo que este número es significativo, el 9.7 % indica tener un bajo nivel de confianza estas 3 emprendedoras no cuentan con esas habilidades y destrezas necesarias para tomar decisiones correctas en sus emprendimientos.

En este contexto, el gráfico muestra que estas emprendedoras han sufrido pérdidas por no contar con conocimientos claves como ser uno de ellos y el más importante sobre educación financiera, un alto porcentaje de un 71.1% del total encuestados indican que, si han sufrido pérdidas en sus negocios, resalta la importancia de abordar la falta de conocimientos y la necesidad de las emprendedoras para mejorar su educación en este ámbito.

El alto porcentaje de emprendedoras enfrentadas con estos desafíos de no tener conocimientos en educación financiera es alto, lo que perjudica directamente en las cifras de los negocios encontrándose con riesgos que limitan la sostenibilidad de las empresas, provocando desequilibrio en los flujos y sin entender cómo estos pueden mitigarse.

4.2.7 INGRESOS

El Programa de Mentorías BAC, nace para beneficiar a emprendedoras brindándoles herramientas claves para potenciar diferentes áreas, es por lo que en esta sección podemos ver el impacto que dicho programa ha tenido en una de las áreas más importante de los negocios ya que en esta se refleja como los ingresos han aumentado por las asesorías que estas han recibido.

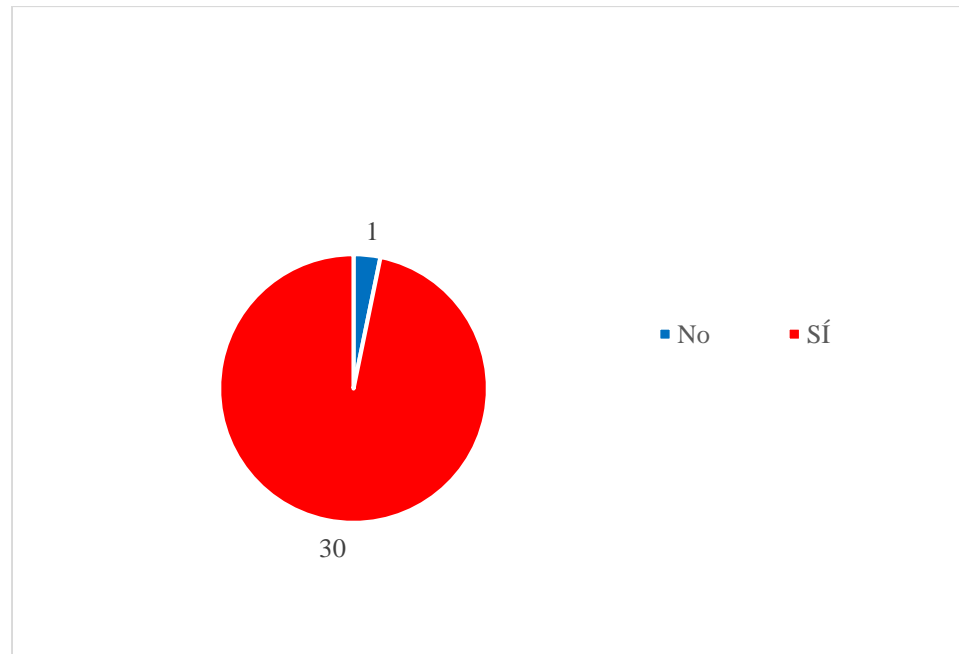


Figura 29 Impacto del Programa de Mentorías BAC en el Crecimiento Empresarial

Según los datos obtenidos, el programa de mentorías BAC beneficia a la mayoría de las emprendedoras; de las 31 encuestadas, el 96.8% indicó que realmente el programa es ayuda para fortalecer los ingresos del negocio, este alto índice de satisfacción indica que, si es efectivo, ya que los datos muestran un resultado positivo.

El porcentaje de las emprendedoras que comentaron que el programa no fue de beneficio, tenemos un 3.2% que no representa una muestra significativa comparada con la mayoría que sí se han beneficiado, que el segmento menor podría estar condicionado por circunstancias personales o expectativas diferentes, este resultado no es suficiente para descartar la labor y el impacto de este programa.

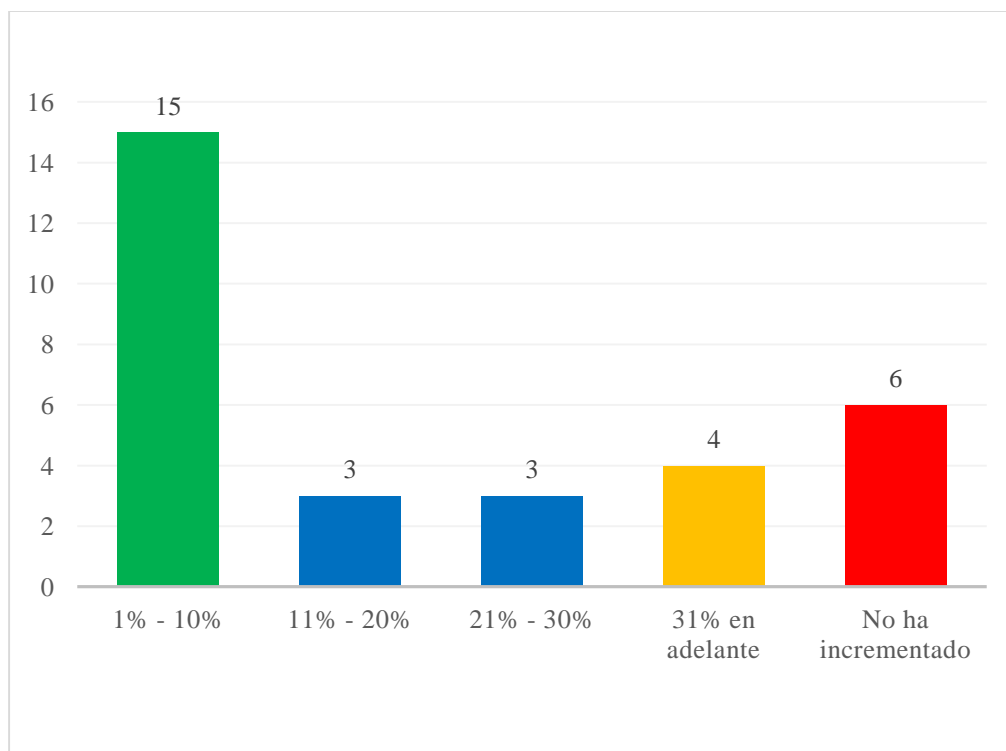


Figura 30 Impacto de las Mentorías BAC en el Crecimiento de los Ingresos

Según los resultados obtenidos, la mayoría de encuestadas reflejan aumentos en los ingresos, dichas emprendedoras mencionaron tener un incremento en sus ingresos de 1% a 10%, lo que representa una parte importante de la muestra, Estos resultados muestran que estos negocios han experimentado crecimientos financieros tras recibir estas mentorías; otorgadas a un grupo de emprendedoras para empoderar y apoyar este sector.

Este resultado también nos lleva a ver que el programa busca que las emprendedoras puedan crecer en sus negocios y ayudar a la economía del país, solo que 25 de las encuestadas indicaran que, si les ha funcionado, significa que las mentorías cumplen con ese objetivo de apoyar en el ámbito empresarial.

Estos resultados muestran la relevancia y el impacto positivo que generan los programas donde brindan información que fortalecen y desarrollan el sector emprendedor, destacando ese papel crucial para el impulso del crecimiento económico y creando nuevas oportunidades, al recibir información valiosa les permite a los emprendedores explorar nuevos horizontes con esa

riqueza de conocimientos obtenidos en temas como ser marketing digital, finanzas, legales, habilidades blandas, transformación digital, modelos de negocios, bancarización, entre otros.

4.2.8 CONTROL FINANCIERO

El control financiero es esencial para la estabilidad y eficiencia en un negocio, este proceso incluye la planificación, evaluación de todos los recursos con los que cuenta una empresa, es fundamental conocer si cuentan con personal de apoyo contable, ya que un especialista interpreta datos profundos, analiza y recomienda estrategias que aporten valor a la empresa. Un buen control financiero permite anticiparse a problemas financieros y permitir tomar decisiones que sean en beneficio a los intereses a corto y largo plazo.

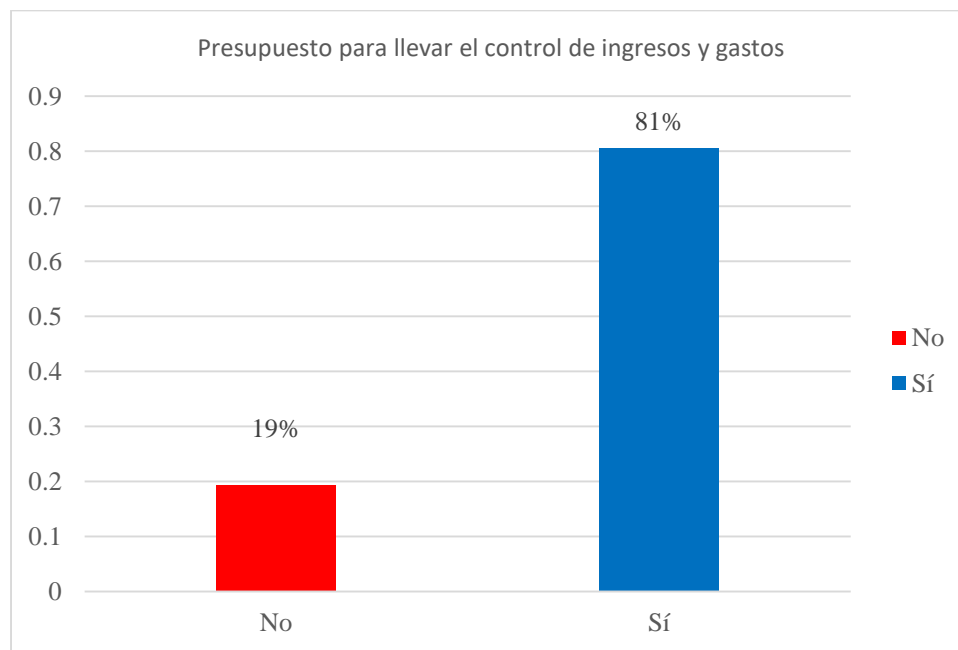


Figura 31 Estrategias Implementadas para el Control de Ingresos y Gastos

En la figura 31, el 81 % de las emprendedoras usan un presupuesto para controlar sus ingresos y egresos; siendo este porcentaje alto, muy importante ya que mantienen una ventaja competitiva y actualmente se usan estos programas que apoyan para controlar ingresos, gastos y donde se puede visualizar de mejor manera la situación financiera de una empresa, por ejemplo, el presupuesto incluye los ingresos, gastos fijos, establecer un punto de equilibrio, y también se proyecta porcentajes de incremento.

Tabla 8 Programas Utilizados para la Gestión Financiera en el Ámbito Empresarial

| | Q | % | |
|--|---------------------|------|--------|
| ¿Qué programas utiliza para llevar las finanzas del negocio? | Excel | 22 | 64.71% |
| | Contador | 1 | 2.94% |
| | Libreta de apuntes | 1 | 2.94% |
| | Sistema Contables | 7 | 20.59% |
| | Contabilidad normal | 1 | 2.94% |
| | Ninguno | 2 | 5.88% |
| Total | 34 | 100% | |

Cómo se visualiza en la tabla 8, el 64.71% que equivalen a 22 emprendedoras utilizan Excel para llevar las finanzas de su emprendimiento siendo este muy representativo, mientras que el 35.29% mencionan utilizar otros programas como ser sistemas contables, libretas, contabilidad normal y 2 emprendedoras indicaron no utilizar programas para llevar las finanzas del negocio. El uso de Excel es una opción acertada por varias empresas para llevar las finanzas debido al uso fácil de esta herramienta en la cual se pueden elaborar plantillas para una mejor comprensión de los datos, crear gráficos donde se puede visualizar en resumen como está la empresa en temas de ingresos, costos, gastos operativos, gastos fijos y variable, entre otros.

Sin embargo, aunque Excel puede ser adecuado para negocios pequeños o en etapas tempranas, puede no ser la mejor herramienta a medida que el negocio crece y las necesidades financieras se vuelven más complejas. La dependencia de Excel puede limitar la capacidad de automatizar procesos y generar informes financieros detallados y en tiempo real, lo que es crucial para la toma de decisiones estratégicas.

Por otro lado, que 2 emprendedoras no utilicen ningún programa preocupa esa situación porque indica falta de control financiero. La ausencia de un sistema puede llevar a los emprendedores a cometer errores, dificultad para registrar todos los ingresos y egresos, por lo que el problema radica en que no conoce al 100% las finanzas del negocio, pudiendo esto representar

fugas de efectivo y esto ocasiona pérdidas, por lo que no se podrán tomar las decisiones más adecuadas para el negocio.

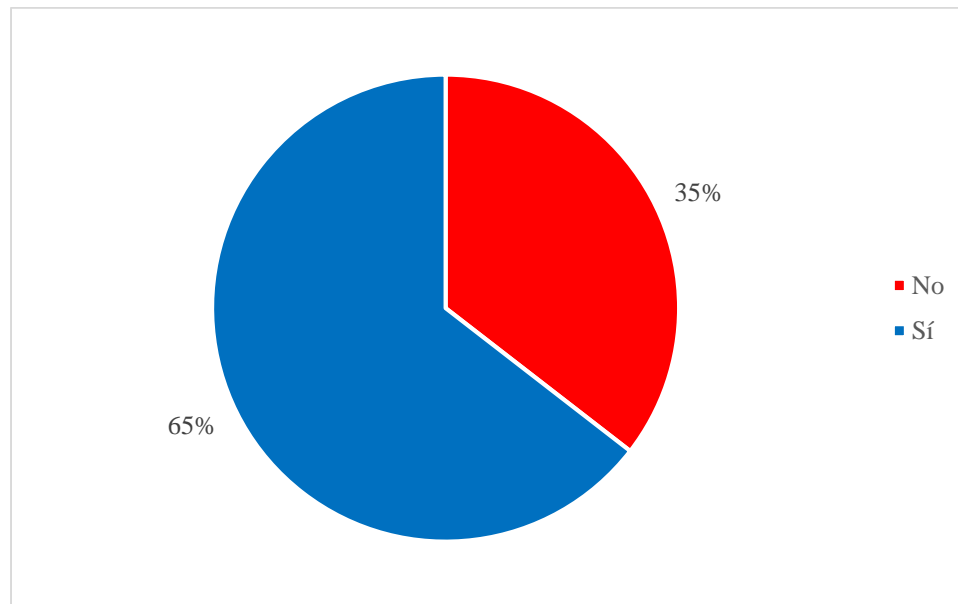


Figura 32 Personal de Apoyo para la Contabilidad del Negocio

Según los resultados obtenidos, el 65 % de las emprendedoras encuestadas indican contar con personal encargado de la contabilidad del negocio. Reflejando que la gran mayoría de las emprendedoras reconoce que es importante llevar una contabilidad en sus empresas, por lo que delegan esta tarea a personal profesional en el tema. Esta decisión puede derivarse a varios factores, garantizar la actualización de cifras financieras, pagos fiscales al día para no incurrir en sanciones y multas (incluye pago de impuestos sobre la renta, impuesto sobre venta, pagos de permiso de operación, licencias, Etc.). y uno de los puntos que se conocen como importante es tener tiempo suficiente para tratar otras áreas significativas del negocio.

Sin embargo, el hecho de que el 35% restante no cuente con personal de apoyo en el área contable podría indicar desafíos como ser; desconocimientos de los gastos que tiene la empresa, ya que un encargado de contabilidad podría elaborar estados financieros más detallados identificando las cuentas que pueden revisarse para mejorar financieramente, la falta de personal especializado en el área contable puede afectar significativamente la salud financiera y limita también el crecimiento de un negocio.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos del cuestionario aplicado al grupo de emprendedoras que pertenecen al Programa de Mentorías BAC reflejan información muy importante, la cual responde a los objetivos establecidos y aborda adecuadamente las preguntas de investigación. Estas conclusiones brindan un resumen de como las emprendedoras adoptan capacidades financieras en sus negocios, hacer frente a los desafíos y los factores que impiden el crecimiento empresarial.

Objetivo 1: Analizar las capacidades financieras que han adoptado los negocios como buenas prácticas para la toma de decisiones en el uso de productos financieros.

1. El análisis refleja que el 71% de las emprendedoras del programa mujeres BAC consideran que la educación financiera es vital para el crecimiento y éxito empresarial, ayudando con ello a que los negocios incrementen sus ingresos y expansión del mercado meta, también optimizando el flujo de efectivo y entender las necesidades financieras, adicional fortalecer la comprensión de estrategias de financiamiento y de inversión. Facilitando la toma de decisiones, por lo que es fundamental la educación financiera para potenciar los negocios y asegurar crecimientos a corto y largo plazo.

El resultado de incremento de ingresos, donde 15 de las empresarias indicaron que sus ingresos han aumentado entre 1% a 10% refleja como el programa de mentorías apoyan al crecimiento sostenible, ya que un gran porcentaje de empresarias indicaron tener este impacto positivo, el cual se traduce en fortalecimiento de capacidades empresariales para la toma de decisiones acertadas.

2. El programa Mentorías BAC ha demostrado ser efectivo, donde el 96.8% de las emprendedoras indicaron que el programa ha sido de gran impacto para fortalecer las habilidades empresariales y financieras de las emprendedoras participantes, pero también resalta la necesidad continua de apoyo y educación para mejorar la gestión financiera y el acceso a recursos financieros. Esto indica la importancia de adaptar programas que aborden las necesidades específicas de las emprendedoras para fomentar un desarrollo empresarial sostenible y equitativo en sus negocios.

Objetivo 2: Identificar los desafíos que enfrentan los emprendedores para la toma de decisiones en el uso de productos financieros.

3. La percepción de las emprendedoras sobre los desafíos que enfrentan para la toma de decisiones es alta, indicando que estas barreras como ser la falta de financiamientos, dificultades para negociar los términos, condiciones de un préstamo o una línea de crédito y la falta de conocimiento, les afectan en el crecimiento empresarial y hasta el grado de tener pérdidas en sus negocios por desconocer sobre educación financiera. Para las empresarias, existen barreras para la accesibilidad a los productos financieros que ofrecen las instituciones financieras, considerando la gran mayoría estos accesos como poco accesibles, dificultando así la toma de decisiones para solicitar financiamientos.

4. Las emprendedoras consideran que los productos financieros ofrecidos por las instituciones son poco accesibles, el 61% de las encuestadas indicaron tener complicaciones al momento de solicitar productos financieros, por lo que se subraya la necesidad urgente de reformas en la accesibilidad y la educación financiera adaptada a las necesidades específicas de las empresarias. Mejorar el acceso equitativo a recursos financieros y proporcionar educación financiera adecuada son pasos cruciales para empoderar a las mujeres emprendedoras y fortalecer sus capacidades para tomar decisiones financieras estratégicas y sostenibles.

Objetivo 3: Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa.

5. Los principales factores que impiden el acceso a los productos financieros en las emprendedoras del Programa Mentorías BAC son; la tasa de interés con un 96.77% y la cuota con un 87.10% , estos son factores claves para la toma de las decisiones, dentro de estos factores también nos encontramos con la falta de conocimiento cómo acceder a recursos financieros básicos, y las barreras en la accesibilidad de productos financieros. Abordar estos factores mediante la ampliación y mejora de programas de educación financiera, así como facilitar el acceso a recursos y productos financieros, es crucial para empoderar a las emprendedoras y fortalecer sus habilidades en la gestión financiera.

6. Para apoyar de manera efectiva a las emprendedoras, es esencial mejorar la accesibilidad a la educación financiera, diversificar los programas educativos según las necesidades específicas de cada grupo demográfico y promover una mayor comprensión y acceso a una variedad de productos financieros. Estos esfuerzos pueden fortalecer la capacidad de gestión financiera de las emprendedoras y potenciar el crecimiento sostenible de sus negocios.

5.2 RECOMENDACIONES

A partir del análisis de los datos de los cuestionarios aplicados a las emprendedoras del Programa Mentorías BAC, se proponen recomendaciones para mejorar el programa y el crecimiento de las emprendedoras el cual tiene como objetivo es aumentar el impacto en las emprendedoras y apoyar el desarrollo constante de sus negocios.

1. Se recomienda a las emprendedoras conocer información sobre educación financiera como conceptos básicos, productos financieros para optar a un financiamiento, organizaciones que ofrecen cursos gratuitos sobre educación financiera para el crecimiento de negocios, inscribirse a cursos en línea para aprender, conocer su historial crediticio para mejorar sus habilidades financieras. Es fundamental que el programa de Mentorías BAC continúe fortaleciendo a las emprendedoras, asegurando así un crecimiento sostenible y equitativo. Ya que este enfoque no solo mejora la gestión financiera y el acceso a recursos, sino que también fortalece la capacidad para tomar decisiones acertadas, contribuyendo de manera directa al desarrollo y éxito a largo plazo de los negocios liderados por mujeres.

2. El programa Mentorías BAC podría enriquecerse con una sección específica para educar a emprendedoras sobre productos financieros como ser los tipos de productos, cuál es su destino y cuáles son los requisitos que requieren los mismos. Esta adición no solo fortalecería su comprensión financiera, sino que también les proporcionaría herramientas cruciales para administrar recursos y aprovechar oportunidades de manera más efectiva. Al facilitar un conocimiento más profundo de temas como préstamos, línea de crédito y tarjetas de créditos el programa empoderaría a los emprendedores y fortalecería el entorno empresarial. A su vez aplicar "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera para Emprendedores" en Excel le permite analizar cuanto puede optar a financiamiento y tomar la mejor decisión de acuerdo con las necesidades del negocio.

3. A las Emprendedoras del Programa Mentorías Bac se les recomienda estar atentas a las oportunidades de educación financiera gratuita ya que es crucial para sus emprendimientos. Esto les permitirá adquirir habilidades fundamentales para la gestión efectiva de sus negocios, comprendiendo aspectos como la planificación presupuestaria, la gestión de flujos de efectivo. Participar en estos programas fortalecerá sus capacidades que el mejorará la salud financiera de sus empresas, proporcionándoles herramientas prácticas para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de crecimiento. Estar informadas y capacitadas en términos financieros no solo es una ventaja competitiva, sino una práctica esencial para el éxito a largo plazo en el mundo empresarial actual.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

"Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera"

Después de un análisis detallado, el estudio nos confirma que las mujeres emprendedoras enfrentan una oportunidad significativa para mejorar sus habilidades en cuanto a educación financiera para la toma de decisiones en el uso de productos financieros. Esto nos indica que existe un espacio evidente para intervenir y mejorar la educación financiera en las emprendedoras del Programa Mentorías BAC lo cual es crucial para el crecimiento y la sostenibilidad de sus empresas.

Así, se lanzará la guía "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera", que responde directamente a esta necesidad identificada, ofreciendo herramientas prácticas y recursos estratégicos diseñados para optimizar sus prácticas financieras. Esta iniciativa no solo busca mejorar la gestión financiera sino también contribuir al fortalecimiento del ecosistema emprendedor femenino en general. Por lo tanto, se subraya la importancia de la educación financiera como facilitadora clave en la toma de decisiones financieras efectivas y sostenibles para las emprendedoras participantes del programa mentorías BAC.

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La elaboración de una guía teórica y práctica enfocada en la educación financiera para las emprendedoras del programa Mentorías BAC surge del análisis detallado sobre los resultados del cuestionario que fue aplicado a las empresarias, es esencial para fortalecer su capacidad de gestión empresarial. Este análisis arrojó la necesidad de implementar ambas guías ya que el 100% indicó que es importante tener esa familiaridad con los conceptos básicos financieros para tener una buena capacidad de análisis y comprensión para la toma de decisiones acertadas.

El análisis también indica la necesidad de abordar temas clave como ingresos, costos y flujo de caja facilitando la gestión eficiente de sus recursos, un 19% de las empresarias encuestadas indicaron no tener un presupuesto ni control financiero que apoyen sustancialmente al crecimiento en sus negocios. Es por ello que se desarrolló la guía práctica, Mediante el cálculo de cuotas y la

evaluación de la necesidad de financiamiento, las emprendedoras podrán planificar estratégicamente sus inversiones y operaciones. Estas guías no solo proporcionarán conocimiento esencial, sino que también empoderarán a las emprendedoras para que enfrenten los desafíos financieros con confianza y optimismo, asegurando así el éxito y la sostenibilidad de sus proyectos.

6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

El objetivo de la guía "Emprende con Éxito es apoyar a las empresarias y mejorar los conocimientos básicos, es una herramienta integral que ofrece una comprensión detallada y accesible de los aspectos esenciales de la gestión financiera, el cual incluye conceptos básicos de educación financiera y detalle de ingresos, gastos y flujo de caja. Esta guía está especialmente elaborada para las necesidades de las emprendedoras, proporcionando contenidos prácticos y de fácil manejo que les permiten gestionar sus negocios de manera más eficiente y efectiva.

El objetivo es especializar a las emprendedoras para que obtengan habilidades y conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras informadas, optimizando sus recursos y garantizando la sostenibilidad de sus emprendimientos donde tendrán un mejor control respecto a sus finanzas, en esta guía encontrarán la plantilla de inventario, registro de ventas diarias y mensuales, gastos, flujo de caja y proyección de cuota. Cada sección está diseñada para identificar áreas de mejoras y oportunidades de crecimiento, esta guía facilitará la administración de los negocios.

6.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

"Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera" es una herramienta para asistir a las emprendedoras del Programa Mentorías BAC en la gestión eficiente de sus finanzas. Esta guía se ha diseñado para enseñar a las emprendedoras cómo registrar su inventario, ventas y gastos de manera efectiva. Adicional proporciona instrucciones sobre cómo analizar la utilidad del negocio para tomar decisiones informadas respecto a la necesidad de financiamiento, ya sea para capital de trabajo, la compra de vehículos para el negocio o la adquisición de un local comercial. Con esto se busca empoderar a las emprendedoras con conocimientos financieros clave que son fundamentales para el crecimiento de sus empresas.

Las guías se orientan a complementar las habilidades de las emprendedoras, brindándoles conocimientos teóricos y prácticos en educación financiera. Con esta formación, las participantes estarán mejor preparadas para tomar decisiones financieras correctas que aseguren el buen funcionamiento y la expansión de sus negocios. A través del aprendizaje y la aplicación de principios financieros sólidos, las emprendedoras podrán manejar sus recursos de manera más eficiente, lo que les permitirá optimizar su rendimiento y maximizar sus oportunidades de crecimiento.

Además de la guía teórica, se proporciona un instructivo detallado sobre el uso adecuado de las plantillas prácticas de Excel y este instructivo explica la finalidad de cada apartado y cómo utilizar estas herramientas para registrar y analizar la información financiera del negocio. La combinación de teoría y práctica no solo facilita la comprensión de conceptos financieros básicos, sino que también permite a las emprendedoras aplicar estos conocimientos de manera inmediata en sus actividades diarias, promoviendo así una gestión financiera más efectiva y estratégica.

El propósito principal de estas guías es ofrecer un recurso completo que permita a las emprendedoras implementar estrategias efectivas para la gestión diaria de sus negocios. Al proporcionar una integración entre la teoría y la práctica, las guías empoderan a las emprendedoras para tomar decisiones financieras sólidas y estratégicas. Esto no solo contribuye al éxito y crecimiento de sus empresas, sino que también les brinda la confianza y las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos financieros que puedan surgir en el camino. En última instancia, "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera" busca fortalecer la capacidad de las emprendedoras para manejar sus negocios de manera sostenible y exitosa.

6.5 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

A continuación, se presenta 'Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera' es una herramienta elaborada en un tríptico con información acerca de conceptos básicos de educación financiera como ser que es educación financiera, servicios financieros, ingresos, egresos, préstamos bancarios, línea de crédito, tarjeta de crédito, gastos de cierre, tasa de interés y forma de pago. También detalle de productos financieros como ser prestamos, líneas de crédito, tarjetas de crédito, cuentas bancarias, POS y compra Click juntos con sus requisitos bajo un link que los

direcciona a la página de productos de BAC Honduras, adicional el detalle de las organizaciones como ser la Comisión Nación de Bancos y Seguros (CNBS), Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT), Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) y Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA) que brinda cursos gratuitos de educación financiera, acceso a la revisión del historial crediticio bajo link de la Comisión Nación de Bancos y Seguros (CNBS) el cual tendrá que crear su usuario y contraseña para poder validar su récord crediticio.

Se elaboró un Excel diseñado para dar soporte y orientación en la toma de decisiones financieras a las emprendedoras participantes del programa de mentorías BAC. Esta guía abarca diversos aspectos claves como la planificación financiera, análisis de sus ingresos/gastos y apoyo en la toma de decisiones, esta herramienta es útil para fortalecer la gestión empresarial. Además, esta guía tiene en cada apartado una nota explicativa de los que representa cada celda y cuáles son las que se llenan y cuáles automáticamente. Detalle a continuación:

- a) **INVENTARIO:** El desarrollo de la hoja "Inventario" representa un avance significativo para la gestión eficiente de productos, en la cual nos facilitará el control detallado de las existencias y también permitirá registrar información crucial como fechas de entrada y salida, cantidades disponibles, Además, la hoja está diseñada para ser fácilmente actualizable, garantizando que las emprendedoras puedan realizar ajustes en tiempo real según las fluctuaciones en la demanda o la disponibilidad de productos con esto se mejora la precisión del inventario y se optimizan los procesos, promoviendo una operación más ágil y eficiente que beneficiará el negocio. Se deben llenar los siguientes campos:
1. Nombre de los productos: se debe detallar los productos de su inventario.
 2. Entradas: Colocar los productos que compra.
 3. Salidas: Reportara los productos que se han vendido. (Es automatizado de la hoja "REGISTRO DE VENTAS DIARIAS")
 4. Existencia: Es el valor real de los productos actuales, adicional esa columna reporta en color amarillo que ya quedan pocos productos para que la emprendedora los compre y se marcara en rojo cuando quedan pocos productos, esta columna ese genera automáticamente.

b) **REGISTRO DE VENTAS DIARIAS:** La elaboración de la hoja de registro de ventas diarias marca un paso crucial hacia la transparencia y la eficiencia operativa en el negocio. Está diseñada para reportar las salidas diarias de productos, permitiendo un seguimiento detallado de cada transacción y facilita la identificación de patrones de compra y preferencias de los clientes. Los campos que llenar son los siguientes:

1. Fecha: Colocar la fecha en que se está reportando la venta del producto.
2. Producto: Seleccionar el producto que se está vendiendo, será automatizado generándose de la hoja “INVENTARIO”
3. Precio: Se debe colocar el valor de venta del producto.
4. Cantidad: Colocar el número de ventas de ese producto seleccionado.
5. Importe de venta: Es una celda automatizada que genera el valor total del producto que se está vendiendo.

c) **REGISTRO DE VENTAS MENSUALES:** Es una hoja que le permite monitorear y analizar el desempeño de las ventas a lo largo del año. Esta hoja está elaborada y automatiza el cálculo del total de ventas mes a mes, utilizando datos que provienen del Registro de Ventas Diarias. De esta manera, proporciona un panorama claro y detallado del volumen de ventas acumulado durante cada mes y a lo largo del año completo.

Uno de los elementos destacados del Registro de Ventas Mensuales es su capacidad para generar un gráfico de barras comparativo. Este gráfico representa de manera efectiva las ventas mensuales, permitiendo identificar patrones, tendencias y picos de ventas. Esto es crucial para entender el comportamiento de las ventas en diferentes períodos del año y evaluar la efectividad de las estrategias implementadas.

Además de su función de seguimiento y análisis, esta hoja facilita la toma de decisiones estratégicas. Al visualizar claramente cómo varían las ventas a lo largo del tiempo y así las emprendedoras pueden identificar áreas de oportunidad, ajustar estrategias de ventas, optimizar inventarios, y planificar actividades promocionales en momentos clave.

d) **REGISTRO DE GASTOS MENSUALES:** es una hoja que permite registrar los gastos mensuales es fundamental para la gestión financiera de cualquier negocio. En esta hoja, se

detallan minuciosamente todos los costos y gastos operativos incurridos durante el mes, también proporciona una visión clara de la salud financiera del negocio. Ayuda a identificar áreas donde se pueden realizar ajustes para mejorar la eficiencia y reducir costos. Un seguimiento meticuloso de los gastos mensuales es crucial para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo del negocio. Los campos para llenar son los siguientes:

1. Costo de Ventas: Se debe ingresar el detalle de costos de importación y distribución de los productos.
2. Planilla: Se debe colocar el monto de sueldos y salarios de todos los empleados.
3. Alquiler: Se debe llenar con el monto de pago mensual del local solo si aplica.
4. Combustible: Se debe llenar con el detalle total de pago de combustible, solo si aplica para el negocio.
5. Luz: Se debe llenar con el consumo que se debe pagar por la energía eléctrica.
6. Agua: Se debe llenar con el consumo que se debe pagar de agua potable.
7. Internet por Cable: llenar con el pago que se debe realizar de internet.
8. En otros se puede colocar otros gastos que las emprendedoras consideren necesarios.
9. Totales: Se genera de forma automática el total de gastos por mes.

e) **FLUJO DE CAJA:** La creación de esta hoja es para visualizar cómo entra y sale el dinero en un periodo determinado. Estará de forma automática y con un gráfico comparativo por mes que le ayudara a verificar como están sus ingresos en comparación con sus gastos para luego tomar decisiones para su negocio. Esta una medida clave para ver si una empresa puede cubrir sus gastos y pagar deudas con el efectivo que genera. Si el flujo de caja es positivo, significa que la empresa está ganando más dinero del que gasta, lo cual es esencial para mantenerse solvente y crecer.

f) **PROYECCIÓN DE CUOTAS:** Esta hoja permite realizar un análisis exhaustivo de su capacidad de pago, ya que al recopilar y evaluar esta información las emprendedoras pueden presentar un perfil sólido y bien fundamentado a las instituciones crediticias cuando requieren optar por financiamiento. Este análisis no solo ayuda a las emprendedoras a entender mejor la situación financiera de su negocio, sino que también les proporciona una

base sólida para negociar términos más favorables. Además, fomenta la toma de decisiones financieras más informadas y estratégica, por lo que esta hoja es una herramienta esencial que empodera a las emprendedoras, facilitando su acceso a los recursos financieros necesarios para hacer crecer sus proyectos.

1. Monto del préstamo: Colocar el monto que se considera necesaria para el financiamiento.
2. Tasa de interés anual: Colocar la tasa anual que ofrecen las instituciones bancarias.
3. Periodo del préstamo en años: Colocar el plazo del préstamo años.
4. Fecha de inicio del préstamo: Colocar la fecha que se iniciara el préstamo.
5. Pago mensual: Es la cuota mensual que se pagara por el préstamo solicitado, es una celda automática.
6. Número de pagos: Es el plazo del préstamo convertido en meses, es una celda automática.
7. Total de los intereses: Es el monto total de intereses que se pagara por el préstamo solicitado, es una celda automática.
8. Costo total del préstamo: Es el valor total del préstamo, es una celda automática.

"Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera " está disponible en One Drive bajo los enlaces:

Guía Teórica: estará disponible en físico el cual se les entregará a las emprendedoras y One drive:

https://www.canva.com/design/DAGIIP5INyM/QyJtnav4un_3Pu3a08Sgow/view?utm_content=DAGIIP5INyM&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=editor

Guía Práctica:

<https://onedrive.live.com/edit?id=FC889DDA80DE3D9D!158716&resid=FC889DDA80DE3D9D!158716&ithint=file%2cxlsx&authkey=!AFvKOnNv1Pdoic8&wdo=2&cid=fc889dda80de3d9d>

6.7 MEDIDAS DE CONTROL

El cuadro de medidas de control diseñado para el programa de mentorías BAC establece una estructura clave para dirigir la introducción, ejecución y evaluación de "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera ". En la fase de introducción, se enfoca en lograr una comprensión inicial de la guía financiera mediante cuestionarios de conocimientos. Durante la ejecución, se monitorea la asistencia y participación de las emprendedoras en sesiones informativas y discusiones de preguntas y respuestas, facilitadas por los moderadores de la socialización. La fase de evaluación se centra en supervisar la regularidad y efectividad del uso de la guía, así como en evaluar su integración en los procesos, esto estará bajo la dirección de la jefa y coordinadora del programa. Estas medidas están diseñadas para capturar y mejorar continuamente los avances en la administración financiera, asegurando un impacto positivo en el desarrollo empresarial de las participantes del programa.

Tabla 9 Medidas de Control "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera"

| Fase | Introducción | | | Ejecución | | | Evaluación |
|--------------------|---|---|--------------------------------------|--|---|-----------------------------|--|
| Objetivos | Comprensión introductoria de la guía financiera | Asistencia de las emprendedoras a sesiones informativas | Participación preguntas y respuestas | Regularidad las emprendedoras utilizan la guía | Incorporación de la guía en los procesos de las emprendedoras | Utilización de la Guía | Mejoras y Avances en la administración financiera |
| Medidas | Cuestionarios de conocimientos | Control de participación y asistencia | Control de preguntas | Supervisión de actividades programadas | Control de la integración | Control de Seguimiento | Encuestas de evaluación después de la implementación |
| Responsable | Empresarias del Programa Mentorías BAC | Moderadores de la socialización | Jefa del Programa Mentorías | Empresarias del Programa Mentorías | Coordinadora del Programa Mentorías | Jefa del Programa Mentorías | Jefa y Coordinadora del Programa Mentorías |

Elaboración Propia

6.8 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

En el cronograma adjunto, se detallan las actividades planificadas para la presentación del proyecto "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera " a las participantes del Programa Mentorías BAC. Este plan incluye dos propuestas: la Guía Financiera Teórica y la Guía Financiera Práctica. Para la primera propuesta, se iniciará en la primera semana de julio con la definición del entregable de la guía financiera, seguida en la segunda semana por su presentación al jefe del Programa Mentorías y la coordinación de la capacitación. La capacitación se ejecutará en la tercera semana de julio. En cuanto a la segunda propuesta, se revisará y ajustará el diseño en la segunda semana de julio, se comunicará la propuesta a los involucrados y se coordinará la capacitación en esa misma semana. La presentación inicial está programada para la tercera semana y la socialización de la guía práctica con las emprendedoras se llevará a cabo en la cuarta semana de julio.

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE "EMPRENDE CON ÉXITO: GUÍA DE EDUCACIÓN FINANCIERA" PARA LAS EMPRENDEDORAS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC.

Tabla 10 Cronograma de Implementación

| No | Actividades | Tiempo Establecido | Semana 1 Agosto | Semana 2 Agosto | Semana 3 Agosto | Semana 4 Agosto |
|---|---|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Propuesta Número 1 : Guía Financiera Teórica | | | | | | |
| 1 | Definir entregable de guía financiera | Semana 1 | | | | |
| 2 | Presentar guía financiera a jefe del Programa Mentorías | Semana 2 | | | | |
| 3 | Coordinar capacitación por medio del Programa para sociabilizar la guía | Semana 2 | | | | |
| 4 | Ejecución de la capacitación | Semana 3 | | | | |
| Propuesta Número 2: Guía Financiera práctica | | | | | | |
| 1 | Revisión y Ajuste del Diseño | Semana 2 | | | | |
| 2 | Comunicación de la propuesta a los involucrados del programa | Semana 2 | | | | |
| 3 | Coodinar capacitación | Semana 2 | | | | |
| 4 | Presentación Inicial de la propuesta | Semana 3 | | | | |
| 5 | Sociabilizar la guía práctica de Educación Financiera a las emprendedoras | Semana 4 | | | | |

Fuente: Elaboración Propia

6.9 PRESUPUESTO

Al momento de presentar "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera", las emprendedoras no incurrirán en costos para acceder a este recurso. La guía estará disponible en formato digital a través de un enlace de One Drive que se les compartirá vía correo electrónico, asegurando así que todas las participantes puedan obtenerla de manera sencilla y sin ningún gasto. Además, para aquellas que prefieran el formato físico, se proporcionará una copia impresa de la guía teórica, cuyo costo será absorbido completamente por nuestra parte. Esta impresión tendrá un costo total de L.1,006.25, una inversión que se considera fundamental para apoyar y fortalecer el emprendimiento de las participantes. Con esta doble modalidad de acceso, se busca facilitar el aprendizaje y el crecimiento financiero de las emprendedoras, brindándoles todas las herramientas necesarias para su éxito sin que el costo sea una barrera.

Esta inversión en la impresión física de la guía representa un compromiso sólido para apoyar y fortalecer el emprendimiento de las participantes de una manera concreta y segura. Ya que, al asumir completamente el costo de la impresión, eliminamos cualquier barrera económica que pudiera obstaculizar el acceso al conocimiento financiero crucial contenido en la guía. Este enfoque facilita el acceso igualitario al material educativo y demuestra el compromiso con el empoderamiento económico de las emprendedoras, asegurando que todas pueden aplicar estos conocimientos en sus negocios de manera efectiva.

CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

Tabla 11 Concordancia de los Segmentos de la Tesis con la Propuesta

| EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA. | | | | | | | | |
|---|---|--|--|---|---|---|---|---|
| CAPÍTULO I | | CAPITULO II | CAPITULO III | | | CAPITULO V | CAPITULO VI | |
| Objetivo General | Objetivo Especifico | Teorías | Variables | Población | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la Propuesta | Ventajas |
| Analizar los factores que inciden en la toma de decisiones en el uso de productos financieros desde la perspectiva de la Educación financiera | 1. Analizar las capacidades financieras que han adoptado los negocios como buenas prácticas para la toma de decisiones en el uso de productos financieros. 2. Identificar los desafíos que enfrentan los emprendedores | 1. Teoría del Dinero y Crédito: La educación financiera basada en la teoría del dinero y el crédito puede ayudar a los MIPYMES a gestionar eficientemente sus finanzas 2. Teoría del Comportamiento Financiero: Esta teoría es crucial porque proporciona | 1. Liquidez 2. Nivel de Endeudamiento 3. Tasa de Crecimiento de Ingresos y Rentabilidad 4. Conocimiento de Productos Financieros 5. Acceso a Productos | La población de interés es el grupo de emprendedoras que forman parte del programa Mentorías BAC, dicho programa está enfocado en lograr el fortalecimiento empresarial por medio de las capacitaciones | Técnica de Muestreo Técnica utilizada es el muestro no Probabilístico La elección de la muestra es bajo el Muestro | El análisis refleja que la educación financiera es vital para el crecimiento y éxito empresarial, ayudando con ello a que los negocios incrementen sus ingresos y expansión del mercado meta, también optimizando el flujo de efectivo y entender las necesidades financieras, adicional fortalecer la comprensión de estrategias de financiamiento y de inversión. Facilitando la toma de decisiones, por lo | "Emprende con Éxito: Guía de Educación Financiera para Emprendedores" | Proporcionar a las emprendedoras una comprensión sólida de conceptos financieros cruciales, permitiéndoles tomar decisiones informadas. |

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA.

| CAPÍTULO I | | CAPITULO II | CAPITULO III | | | CAPITULO V | CAPITULO VI | |
|------------------|--|---|--|---|---|--|------------------------|--|
| Objetivo General | Objetivo Específico | Teorías | Variables | Población | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la Propuesta | Ventajas |
| | para la toma de decisiones en el uso de productos financieros. | una comprensión más realista y completa de cómo los individuos y los mercados funcionan en el mundo real. | Financieros 6. Índice de Confianza en Instituciones Financieras 7. Conocimiento de los Programas de Educación Financiera | que impulsan el crecimiento de cada negocio de las emprendedoras. | por Conveniencia. Técnica de recopilación de datos: Técnica utilizada bajo la metodología de encuestas para recopilar la | que es fundamental la educación financiera para potenciar los negocios y asegurar crecimientos a corto y largo plazo. | | |
| | 3. Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa 4. Implementar una guía financiera que | | | | | La percepción de las emprendedoras sobre los desafíos que enfrentan para la toma de decisiones es alta, indicando que estas barreras | | Facilitar el entendimiento de diversas estrategias de financiamiento e |

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA.

| CAPÍTULO I | | CAPITULO II | CAPITULO III | | | CAPITULO V | CAPITULO VI | |
|------------------|--|-------------|--------------|-----------|---|---|------------------------|--|
| Objetivo General | Objetivo Especifico | Teorías | Variables | Población | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la Propuesta | Ventajas |
| | sea de apoyo para las emprendedoras del Programa Mujeres BAC | | | | información, bajo este contexto, se utiliza el cuestionario, elaborado por Google Forms y dicho cuestionario fue dirigido a las emprendedoras del | como ser la falta de financiamientos, dificultades para negociar los términos, condiciones de un préstamo o una línea de crédito y la falta de conocimiento, les afectan en el crecimiento empresarial y hasta el grado de tener pérdidas en sus negocios por desconocer sobre educación financiera. Para las empresarias, existen barreras para la accesibilidad a los productos financieros que ofrecen las instituciones financieras, considerando la gran mayoría estos accesos cómo poco accesibles, | | inversión, ayudando a las emprendedoras a acceder a recursos financieros necesarios para el crecimiento. |

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA.

| CAPÍTULO I | | CAPITULO II | CAPITULO III | | | CAPITULO V | CAPITULO VI | |
|------------------|---------------------|-------------|--------------|-----------|----------------------|--|------------------------|--|
| Objetivo General | Objetivo Especifico | Teorías | Variables | Población | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la Propuesta | Ventajas |
| | | | | | Programa Mujeres BAC | dificultando así la toma de decisiones para solicitar financiamientos. | | |
| | | | | | | Los principales factores que impiden el acceso a la educación financiera en las emprendedoras del Programa Mentorías BAC incluyen la insuficiente disponibilidad y alcance de programas educativos, la falta de conocimiento sobre cómo acceder a recursos financieros básicos, y las barreras en la accesibilidad de productos financieros. Abordar estos factores mediante la ampliación y | | Empoderar a los emprendedores al proporcionarles las herramientas y conocimientos necesarios para gestionar sus negocios de manera independiente y eficaz. |

**EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE
LOS EMPRENDEDORES EN EL USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA
DE ANÁLISIS DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA.**

| CAPÍTULO I | | CAPITULO II | CAPITULO III | | | CAPITULO V | CAPITULO VI | |
|------------------|---------------------|-------------|--------------|-----------|----------|--|------------------------|----------|
| Objetivo General | Objetivo Especifico | Teorías | Variables | Población | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la Propuesta | Ventajas |
| | | | | | | mejora de programas de educación financiera, así como facilitar el acceso a recursos y productos financieros, es crucial para empoderar a las emprendedoras y fortalecer sus habilidades en la gestión financiera. | | |

Fuente: Elaboración Propia

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABACO. (18 DE 10 DE 2023). *ABACO*. OBTENIDO DE LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PYMES EN CENTROAMÉRICA: <HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/PULSE/LA-IMPORTANCIA-DE-EDUCACION-FINANCIERA-PARA-PYMES-EN-CENTROAMERICA/>
- AGUILERA, U. (2024). EXPLORACIÓN PROFUNDA DE LA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO FINANCIERO. *LINKEDIN*.
- GITMAN, L.J., ZUTTER, C.J. (2016 P.4). *PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. PEARSON EDUCACIÓN. <HTTPS://WWW.EBOOKS7-24.COM:443/?IL=3595>.
- ARIAS, A. S. (2015). FINANZAS CONDUCTUALES: QUÉ SON, TIPOS Y EJEMPLOS. *ECONOMIPEDIA*, <HTTPS://ECONOMIPEDIA.COM/DEFINICIONES/FINANZAS-CONDUCTUALES-DEL-COMPORTAMIENTO.HTML>.
- ARIAS, A. S. (2024). FINANZAS CONDUCTUALES. *ECONOMIPEDIA*, <HTTPS://ECONOMIPEDIA.COM/DEFINICIONES/FINANZAS-CONDUCTUALES-DEL-COMPORTAMIENTO.HTML>.
- BERK, J. B., HARFORD, J., DE MARZO, P. (2010). FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS. PEARSON EDUCACIÓN. <HTTPS://WWW.EBOOKS7-24.COM:443/?IL=3400>
- BBVA. (2024). *QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA*. <HTTPS://WWW.BBVA.COM/ES/SOSTENIBILIDAD/QUE-ES-LA-EDUCACION-FINANCIERA/>.
- BBVA. (2023). *INCLUSIÓN FINANCIERA*. <HTTPS://WWW.BANCOMUNDIAL.ORG/ES/TOPIC/FINANCIALINCLUSION/OVERVIEW>.
- BBVA. (S. F.). *EDUCACIÓN FINANCIERA*. <HTTPS://WWW.BBVA.COM/ES/SOSTENIBILIDAD/QUE-ES-LA-EDUCACION-FINANCIERA/>.

- BM. (2022). *INCLUSIÓN FINANCIERA*.
[HTTPS://WWW.BANCOMUNDIAL.ORG/ES/TOPIC/FINANCIALINCLUSION/OVERVIEW](https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview).
- BM. (2022). *INCLUSIÓN FINANCIERA*.
[HTTPS://WWW.BANCOMUNDIAL.ORG/ES/NEWS/FEATURE/2015/08/05/PERU-LAUNCHES-NATIONAL-FINANCIAL-INCLUSION-STRATEGY-TO-EXPAND-FINANCIAL-INCLUSION](https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/08/05/peru-launches-national-financial-inclusion-strategy-to-expand-financial-inclusion).
- CAF. (2017). *LA INCLUSIÓN Y EDUCACIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA*.
[HTTPS://WWW.CAF.COM](https://www.caf.com).
- CANALES, I. D. (2023). LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL EMPRENDIMIENTO. OBTENIDO DE SELF BANK:
[HTTPS://BLOG.SELFBANK.ES/LA-IMPORTANCIA-DE-LA-EDUCACION-CAPITAL](https://blog.selfbank.es/la-importancia-de-la-educacion-capital), A. (2023). *LINKED IN*.
- CCIT. (2021). *CÁMARAS DE COMERCIO E INDUSTRIAS SE CAPACITAN EN EDUCACIÓN FINANCIERA CON LA CNBS*.
[HTTPS://WWW.CNBS.GOB.HN/EDUCACIONFINANCIERA/2021/05/04/CAMARAS-DE-COMERCIO-E-INDUSTRIAS-SE-CAPACITAN-EN-EDUCACION-FINANCIERA-CON-LA-CNBS/](https://www.cnbs.gob.hn/educacionfinanciera/2021/05/04/camaras-de-comercio-e-industrias-se-capacitan-en-educacion-financiera-con-la-cnbs/).
- CEPAL . (2020). *PANDEMIA PROVOCA AUMENTO EN LOS NIVELES DE POBREZA SIN PRECEDENTES EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS E IMPACTA FUERTEMENTE EN LA DESIGUALDAD Y EL EMPLEO*.
[HTTPS://WWW.CEPAL.ORG/ES/COMUNICADOS/PANDEMIA-PROVOCA-AUMENTO-NIVELES-POBREZA-SIN-PRECEDENTES-ULTIMAS-DECADAS-IMPACTA](https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-provo-ca-aumento-niveles-pobreza-sin-precedentes-ultimas-decadas-impacta).
- CNBS. (2021). *LA CNBS CAPACITA A MÁS DE 100 MICROEMPRESARIOS QUE SON ATENDIDOS POR KOLPING HONDURAS A NIVEL NACIONAL*.
[HTTPS://WWW.CNBS.GOB.HN/EDUCACIONFINANCIERA/2021/07/26/LA-CNBS-CAPACITA-A-MAS-DE-100-MICROEMPRESARIOS-QUE-SON-ATENDIDOS-POR-KOLPING-HONDURAS-A-NIVEL-NACIONAL/](https://www.cnbs.gob.hn/educacionfinanciera/2021/07/26/la-cnbs-capacita-a-mas-de-100-microempresarios-que-son-atendidos-por-kolping-honduras-a-nivel-nacional/): COMISION NACIONAL DE BANCOS Y SEGUROS.
- CNBS. (2022).

- FELABAN . (2022). *IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA*.
[HTTPS://WWW.FELABAN.NET/NOTICIAS/556](https://www.felaban.net/noticias/556).
- FINANCIEROS, I. D. (OCTUBRE DE 2020). *INSTITUTO DE ESTUDIOS FINANCIEROS*.
 OBTENIDO DE [HTTPS://WWW.IEFWEB.ORG/EDUCACION-FINANCIERA-EN-NICARAGUA/](https://www.iefweb.org/educacion-financiera-en-nicaragua/)
- GCF GLOBAL. (S.F.). ESTADISTICA BASICA, TIPOS DE MUESTREO. *GCF GLOBAL APRENDE LIBRE*,
[HTTPS://EDU.GCFGLOBAL.ORG/ES/ESTADISTICA-BASICA/TIPOS-DE-MUESTREO/1/](https://edu.gcfglobal.org/es/estadistica-basica/tipos-de-muestreo/1/).
- GITMAN, L. J., ZUTTER, C. J. (2016). *PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*.
 PEARSON EDUCACIÓN. [HTTPS://WWW.EBOOKS7-24.COM:443/?IL=3595](https://www.ebooks7-24.com:443/?il=3595)
- HERALDO . (2023). *MÁS DE 17 MIL PERSONAS IMPULSAN SUS NEGOCIOS CADA AÑO CON LA CCIT*.
[HTTPS://WWW.ELHERALDO.HN/TEGUCIGALPA/MAS-17-MIL-PERSONAS-IMPULSAN-NEGOCIOS-CON-CCIT](https://www.elheraldo.hn/tegucigalpa/mas-17-mil-personas-impulsan-negocios-con-ccit).
- HERALDO. (2018). *EL 85% DE LAS MIPYMES FRACASAN EN LOS PRIMEROS TRES AÑOS EN HONDURAS*.
[HTTPS://WWW.ELHERALDO.HN/ECONOMIA/EL-85-DE-LAS-MIPYMES-FRACASAN-EN-LOS-PRIMEROS-TRES-AÑOS](https://www.elheraldo.hn/economia/el-85-de-las-mipymes-fracasan-en-los-primeros-tres-años).
- HERNANDEZ, M. (2009). *FIANANZAS CONDUCTUALES*. COSTA RICA: TEC EMPRESARIAL.
- INE. (2023). *CIFRAS DEL MERCADO LABORAL JUNIO 2023*.
[HTTPS://INE.GOB.HN/V4/2023/12/01/CIFRAS-DEL-MERCADO-LABORAL-JUNIO-2023/](https://ine.gob.hn/v4/2023/12/01/cifras-del-mercado-laboral-junio-2023/).
- INFE. (2013). *INCLUSION FINANCIERA* .
[HTTPS://SEARCH.OECD.ORG/DAF/FIN/FINANCIAL-EDUCATION/OECD_CAF_FINANCIAL_EDUCATION_LATIN_AMERICAES.PDF](https://search.oecd.org/DAF/FIN/FINANCIAL-EDUCATION/OECD_CAF_FINANCIAL_EDUCATION_LATIN_AMERICAES.PDF).
- JUAN PABLO MEDINA, G., & RODRIGO VALDÉS, P. (1998). FLUJO DE CAJA Y DECISIONES DE INVERSION EN CHILE: EVIDENCIA DE SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS. CUADERNOS DE ECONOMÍA, 35 (106), 301-323.
 CONSULTADO EN [HTTPS://WWW.PROQUEST.COM/SCHOLARLY-JOURNALS/FLUJO-DE-CAJA-Y-DECISIONES-INVERSION-EN-CHILE/DOCVIEW/224642418/SE-2](https://www.proquest.com/scholarly-journals/flujo-de-caja-y-decisiones-inversion-en-chile/docview/224642418/se-2)
- KOLPING . (2024). *FINALIDAD DEL PROGRAMA* . [HTTPS://KOLPINGHONDURAS.ORG/](https://kolpinghonduras.org/).

- LA GACETA. (2006). *LEY TARJETAS DE CRÉDITO*.
[HTTPS://WWW.TSC.GOB.HN/WEB/LEYES/LEY%20TARJETAS%20DE%20CREDITO.PDF](https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/ley%20tarjetas%20de%20credito.pdf): LA GACETA.
- MENDEZ, G. (S.F.). EDUCACIÓN FINANCIERA. *DELOITTE*,
[HTTPS://WWW2.DELOITTE.COM/MX/ES/PAGES/DNOTICIAS/ARTICLES/EDUCACION-FINANCIERA-EL-RETO-ES-LA-DIFUSION.HTML](https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/educacion-financiera-el-reto-es-la-difusion.html).
- MISIÓN #6—TOMA DE DECISIONES | UNICEF. (S. F.). RECUPERADO 22 DE FEBRERO DE 2024, DE [HTTPS://WWW.UNICEF.ORG/LAC/MISI%C3%B3N-6-TOMA-DE-DECISIONES](https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-6-toma-de-decisiones)
- OCDE. (2005). EDUCACIÓN FINANCIERA .
[HTTPS://WWW.OECD.ORG/DAF/FIN/FINANCIAL-EDUCATION/OECD_CAF_FINANCIAL_EDUCATION_LATIN_AMERICAES.PDF](https://www.oecd.org/DAF/FIN/FINANCIAL-EDUCATION/OECD_CAF_FINANCIAL_EDUCATION_LATIN_AMERICAES.PDF).
- ROMERO, L. (10 DE NOVIEMBRE DE 2023). CUATRO DE CADA 10 MEXICANOS EMPRENDEN SIN TENER EDUCACIÓN FINANCIERA. *EL SOL DE MEXICO*, PÁGS. [HTTPS://WWW.ELSOLDEMEXICO.COM.MX/FINANZAS/CUATRO-DE-CADA-10-MEXICANOS-EMPRENDEN-SIN-TENER-EDUCACION-FINANCIERA-10983464.HTML](https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/cuatro-de-cada-10-mexicanos-emprenden-sin-tener-educacion-financiera-10983464.html).
- SALVADOR, B. C. (2022). *INCLUSION Y EDUCACION FINANCIERA*.
[HTTPS://INCLUSIONFINANCIERA.GOB.SV/](https://inclusionfinanciera.gob.sv/).
- SANCHEZ, C. P. (2023). LA TEORÍA FINANCIERA. *OIKONOMICON*,
[HTTPS://OIKONOMICON.UDC.ES/LA_TEORA_FINANCIERA.HTML](https://oikonomicon.udc.es/la_teora_financiera.html).
- SANCHEZ, C. P. (S.F.). LA TEORÍA FINANCIERA. *OIKONOMICON*,
[HTTPS://OIKONOMICON.UDC.ES/LA_TEORA_FINANCIERA.HTML](https://oikonomicon.udc.es/la_teora_financiera.html).
- SCHOOL, E. B. (S. F.). ¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR Y SUS CARACTERÍSTICAS?|EUROINNOVA. EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL. RECUPERADO 22 DE FEBRERO DE 2024, DE [HTTPS://WWW.EUROINNOVA.HN/BLOG/QUE-ES-UN-EMPRENDEDOR-Y-SUS-CARACTERISTICAS](https://www.euroinnova.hn/blog/que-es-un-emprendedor-y-sus-caracteristicas)
- SERRANO, J. (2011). MATEMÁTICAS FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. ALPHA EDITORIAL.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA, S. Y. (2023). *EL 46% DE LA POBLACIÓN CUENTA CON*

UN NIVEL MEDIO DE EDUCACIÓN FINANCIERA . PERU.

TABORDA ET AL., 2. (2024). PROPUESTA DE MODELO DE ANALÍTICA PARA FLUJO DE CAJA EN MIPYMES EN COLOMBIA. *REVISTA CEA.*

UNICEF. (S.F). *TOMA DE DECISIONES.*

[HTTPS://WWW.UNICEF.ORG/LAC/MISI%20N-6-TOMA-DE-DECISIONES.](https://www.unicef.org/lac/misi%20n-6-toma-de-decisiones)

ANEXOS

Anexo 1 Validación de Experto: Kevin Zuniga

**EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LOS
EMPRENDEDORES EN EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS: PERSPECTIVA DE ANÁLISIS
DEL PROGRAMA MENTORÍAS BAC, TEGUCIGALPA**

INSTRUCCIONES: La tabla se utilizará para confirmar la eficacia del cuestionario dirigido a las emprendedoras que están en el Programa de Mentorías Mujeres BAC. Por favor, indique con una "X" si considera que cada criterio es válido o no, utilizando su experiencia y criterio como experto.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

| ITEM | | CRITERIOS A EVALUAR | | | | | | | | | | Observaciones (Si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique) |
|------|--|--------------------------|----|--------------------|----|----------------------------------|----|---|----|----------------------|----|---|
| | | Claridad en la redacción | | Coherencia Interna | | Inducción a la respuesta (sesgo) | | Lenguaje adecuado con el nivel del informante | | Mide lo que pretende | | |
| | | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? a. De 19 a 29 años b. De 30 a 39 años c. De 40 a 49 años d. De 50 a 59 años e. De 60 años en adelante | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? a. Educación primaria b. Educación secundaria c. Educación Universitaria d. Ninguna de las anteriores | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|--|
| 3 | <p>¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor?</p> <p>a. 1-3 años</p> <p>b. 4-6 años</p> <p>c. Más de 6 años</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 4 | <p>¿Ha recibido alguna formación en educación financiera</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 5 | <p>¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 6 | <p>Cuando fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera</p> <p>a. Hace tres meses</p> <p>b. Hace seis meses</p> <p>c. Hace más de un año</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 7 | <p>¿Como considera su nivel de Educación financiera?</p> <p>a. Bajo</p> <p>b. Medio</p> <p>c. Alto</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 8 | <p>¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 9 | <p>¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|--|
| 10 | <p>¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 11 | <p>¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera?</p> <p>a. Cursos en línea.</p> <p>b. Asesor financiero.</p> <p>c. Libros.</p> <p>d. Programas de las instituciones bancarias.</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 12 | <p>¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 13 | <p>¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 14 | <p>¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento?</p> <p>a. Falta de conocimiento sobre los diferentes productos financieros.</p> <p>b. Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de crédito por falta de conocimiento.</p> <p>c. Falta de financiamientos para pequeños emprendedores.</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|--|
| 15 | ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 16 | ¿Qué productos financieros utiliza? a. Préstamos para capital de trabajo b. Tarjeta de Crédito c. Línea de Crédito | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 17 | ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 18 | ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Por qué? a. Si b. No Comentar _____ | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 19 | ¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 20 | ¿Que instituciones le han brindado financiamiento? a. Instituciones Bancarias. b. Micro financieras. c. Prestamistas no bancarios. | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 21 | ¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras? a. Nada accesible. b. Poco accesible. c. Accesible. | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|
| 22 | <p>¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros?</p> <p>a. Tasa de interés. b. Plazo. c. Monto. d. Cuota. e. Todas las anteriores.</p> | X | | X | | X | | X | | X | |
| 23 | <p>¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones?</p> <p>_____</p> | X | | X | | X | | X | | X | |
| 24 | <p>¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento?</p> <p>a. Baja b. Medio c. Alta</p> | X | | X | | X | | X | | X | |
| 25 | <p>¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera?</p> <p>a. Si b. No</p> <p>Comentar _____</p> | X | | X | | X | | X | | X | |
| 26 | <p>¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio?</p> <p>a. Si b. No</p> <p>Comentar _____</p> | X | | X | | X | | X | | X | |
| 27 | <p>¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC?</p> | X | | X | | X | | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|--|---|------------------------------------|---------------------|--|---|--|----|----|----------------------|
| | a. 1% - 10% b. 11%-20% c. 21%-30% d. 31% en adelante | | | | | | | | | | | |
| 28 | ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 29 | ¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 30 | ¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |
| ASPECTOS GENERALES | | | | | | | | | | SI | NO | OBSERVACIONES |
| El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | | | | | | | | | | X | | |
| Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | | | | | | | | | | X | | |
| Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | | | | | | | | | | X | | |
| El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | | | | | | | | | | X | | |
| VALIDEZ | | | | | | | | | | | | |
| APLICABLE | | | | | X | NO APLICABLE | | | | | | |
| APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | |
| VALIDADO POR : Kevin Rolando Zuniga Flores | | | | | FECHA: 14 de marzo de 2024. | | | | | | | |
| CORREO: zunigakevin901 @gmail.com. | | | | | | | | | | | | |

Anexo 2 Validación de Experto: Sindy Argueta

**EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES
PARA EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN EMPRENDEDORES EN
TEGUCIGALPA**

| <p>INSTRUCCIONES: La tabla se utilizará para confirmar la eficacia del cuestionario dirigido a las emprendedoras que están en el Programa de Mentorías Mujeres BAC. Por favor, indique con una "X" si considera que cada criterio es válido o no, utilizando su experiencia y criterio como experto.</p> | | | | | | | | | | | |
|---|--|----|--------------------|----|----------------------------------|----|---|----|----------------------|----|---|
| MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO | | | | | | | | | | | |
| ITEM | CRITERIOS A EVALUAR | | | | | | | | | | Observaciones (Si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique) |
| | Claridad en la redacción | | Coherencia Interna | | Inducción a la respuesta (sesgo) | | Lenguaje adecuado con el nivel del informante | | Mide lo que pretende | | |
| | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? a. De 19 a 29 años b. De 30 a 39 años c. De 40 a 49 años d. De 50 a 59 años e. De 60 años en adelante | | | | | | | | | | |
| | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|---|
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? a. Educación primaria b. Educación secundaria c. Educación Universitaria d. Ninguna de las anteriores | X | X | X | X | X | X | | | | | | | | | | |
| 3 | ¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor? a. 1-3 años b. 4-6 años c. Más de 6 años | X | X | X | X | X | X | | | | | | | | | | Podría agregarle la opción de menos de un año de antigüedad con el emprendimiento. Pueden haber negocios con antigüedad de menos de un año y no se agregaría la información real. |
| 4 | ¿Ha recibido alguna formación en educación financiera? a. Si b. No | X | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | | |
| 5 | ¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)? a. Si b. No | X | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|
| 6 | <p>Cuándo fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera</p> <p>a. Hace tres meses</p> <p>b. Hace seis meses</p> <p>c. Hace más de un año</p> | X | | X | | X | | X | | X | | <p>Puede agregar la opción de “Nunca” por las personas que contesten que “No” en la pregunta No.4 y esta pregunta No.6 debería ser la No.5 para que tenga relación con la pregunta que antecede.</p> |
| 7 | <p>¿Cómo considera su nivel de Educación financiera?</p> <p>a. Bajo</p> <p>b. Medio</p> <p>c. Alto</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 8 | <p>¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 9 | <p>¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 10 | <p>¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| 1 1 | <p>¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera?</p> <p>a. Cursos en línea.</p> <p>b. Asesor financiero.</p> <p>c. Libros.</p> <p>d. Programas de las instituciones bancarias.</p> | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | | |
| 1 2 | <p>¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | |
| 1 3 | <p>¿Conoce usted dónde solicitar información sobre su historial crediticio?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | |
| 1 4 | <p>¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento?</p> <p>a. Falta de conocimiento sobre los diferentes productos financieros.</p> <p>b. Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de crédito por falta de conocimiento.</p> <p>c. Falta de financiamient</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|---|
| | os para pequeños emprendedores. | | | | | | | | | | |
| 15 | ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | |
| 16 | ¿Qué productos financieros utiliza? a. Préstamos para capital de trabajo b. Tarjeta de Crédito c. Línea de Crédito | X | | X | | X | | X | | X | Agregar la opción “Ninguno de los anteriores” por las personas que contesten que “No” en la pregunta No.15 |
| 17 | ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | |
| 18 | ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Por qué? a. Si b. No Comentar _____ | X | | X | | X | | X | | X | |
| 19 | ¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|
| 20 | <p>¿Qué instituciones le han brindado financiamiento?</p> <p>a. Instituciones Bancarias.</p> <p>b. Micro financieras.</p> <p>c. Prestamistas no bancarios.</p> | X | | X | | X | | X | | X | | <p>Agregar “Ninguno” porque pueden tener acceso a financiamiento de un familiar o simplemente no han tenido financiamiento</p> |
| 21 | <p>¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras?</p> <p>a. Nada accesible.</p> <p>b. Poco accesible.</p> <p>c. Accesible.</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 22 | <p>¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros?</p> <p>a. Tasa de interés.</p> <p>b. Plazo.</p> <p>c. Monto.</p> <p>d. Cuota.</p> <p>e. Todas las anteriores.</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 23 | <p>¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones?</p> <p>_____</p> <p>—</p> | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|--|
| 2 4 | ¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento? a. Baja b. Medio c. Alta | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 2 5 | ¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera? a. Si b. No Comentar _____ | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 2 6 | ¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio? a. Si b. No Comentar _____ | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 2 7 | ¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC? a. 1% - 10% b. 11%-20% c. 21%-30% d. 31% en adelante | X | | X | | X | | X | | X | | |
| 2 8 | ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos? a. Si b. No | X | | X | | X | | X | | X | | |

| | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|--------------------------|---|---|---|---|--|
| 29 | ¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio? a. Si b. No | X | X | X | X | X | | | |
| 30 | ¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras? a. Si b. No | X | X | X | X | X | | | |
| ASPECTOS GENERALES | | | | | | | S | N | OBSERVACIONES |
| El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | | | | | | | X | | |
| Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | | | | | | | X | | |
| Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | | | | | | | | X | Únicamente la pregunta 6 debe estar en la posición 5 |
| El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | | | | | | | X | | |
| VALIDEZ | | | | | | | | | |
| APLICABLE | | | | NO APLICABLE | | | | | |
| APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES | | | | | | | | | X |
| VALIDADO POR : SINDY ARGUETA | | | | FECHA: 15/03/2024 | | | | | |

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES PARA EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN EMPRENDEDORES EN TEGUCIGALPA

INSTRUCCIONES: La tabla se utilizará para confirmar la eficacia del cuestionario dirigido a las emprendedoras que están en el Programa de Mentorías Mujeres BAC. Por favor, indique con una "X" si considera que cada criterio es válido o no, utilizando su experiencia y criterio como experto.

| MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|--|----|--------------------|----|----------------------------------|----|---|----|----------------------|----|--|
| ITEM | CRITERIOS A EVALUAR | | | | | | | | | | Observaciones (Si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique) |
| | Claridad en la redacción | | Coherencia Interna | | Inducción a la respuesta (sesgo) | | Lenguaje adecuado con el nivel del informante | | Mide lo que pretende | | |
| | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? f. De 19 a 29 años g. De 30 a 39 años h. De 40 a 49 años i. De 50 a 59 años j. De 60 años en adelante | | | | | | | | | | |
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? e. Educación primaria f. Educación secundaria g. Educación Universitaria h. Ninguna de las anteriores | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|----------------------------------|
| 3 | ¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor? d. 1-3 años e. 4-6 años f. Más de 6 años | x | | x | | x | | x | | X | |
| 4 | ¿Ha recibido alguna formación en educación financiera c. Si d. No | | | | | | | | | | |
| 5 | ¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | x | Agregar conceptos legales |
| 6 | ¿Cuándo fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera? d. Hace tres meses e. Hace seis meses f. Hace más de un año | x | | x | | x | | x | | X | |
| 7 | ¿Cómo considera su nivel de Educación financiera? d. Bajo e. Medio f. Alto | x | | x | | x | | x | | X | |
| 8 | ¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | x | |
| 9 | ¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |

| | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|---|
| | | | | | | | | | | | |
| 10 | ¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |
| 11 | ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera? e. Cursos en línea. f. Asesor financiero. g. Libros. h. Programas de las instituciones bancarias. | x | | x | | x | | x | | X | |
| 12 | ¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |
| 13 | ¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | x | Sabe usted que es un Historial Crediticio? sabran todas las empresarias que es? y que hay empresas que lo brindan? |
| 14 | ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento? d. Falta de conocimiento sobre los diferentes productos financieros. e. Dificultades para negociar términos de préstamos o | x | | x | | x | | x | | x | Se puede agregar en el ITEM C) Falta de financiamiento y condiciones preferenciales para pequeños emprendedores. |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------|--|----------|--|----------|--|----------|--|----------|--|----------|--|
| | líneas de crédito por falta de conocimiento. f. Falta de financiamientos para pequeños emprendedores. | | | | | | | | | | |
| 15 | ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |
| 16 | ¿Qué productos financieros utiliza? d. Préstamos para capital de trabajo e. Tarjeta de Crédito f. Línea de Crédito | x | | x | | x | | x | | X | |
| 17 | ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |
| 18 | ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Por qué? c. Si d. No Comentar _____ | x | | x | | x | | x | | X | |
| 19 | ¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |

| | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---------------------------|
| 20 | ¿Que instituciones le han brindado financiamiento? d. Instituciones Bancarias. e. Micro financieras. f. Prestamistas no bancarios. | x | x | x | x | x | x | x | X | |
| 21 | ¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras? d. Nada accesible. e. Poco accesible. f. Accesible. | x | x | x | x | x | x | x | X | |
| 22 | ¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros? f. Tasa de interés. g. Plazo. h. Monto. i. Cuota. j. Todas las anteriores. | x | x | x | x | x | x | x | X | Periodos de gracia |
| 23 | ¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones? _____ | x | x | x | x | x | x | x | X | |
| 24 | ¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento? d. Baja e. Medio f. Alta | x | x | x | x | x | x | x | X | |

| | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|
| 25 | ¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera? c. Si d. No Comentar _____ | x | | x | | x | | x | | X | |
| 26 | ¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio? c. Si d. No Comentar _____ | x | | x | | x | | x | | X | |
| 27 | ¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC? e. 1% - 10% f. 11%-20% g. 21%-30% h. 31% en adelante | x | | x | | x | | x | | X | |
| 28 | ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |
| 29 | ¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|--|---|----------------------|---|--|---------------------|--|----|----|----------------------|
| 30 | ¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras? c. Si d. No | x | | x | | x | | x | | X | | |
| ASPECTOS GENERALES | | | | | | | | | | SI | NO | OBSERVACIONES |
| El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | | | | | | | | | | X | | |
| Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | | | | | | | | | | X | | |
| Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | | | | | | | | | | X | | |
| El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | | | | | | | | | | X | | |
| VALIDEZ | | | | | | | | | | | | |
| APLICABLE | | | | | | | | NO APLICABLE | | | | |
| APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | |
| VALIDADO POR :WALESKA RIVERA | | | | | FECHA:14/3/24 | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |

Anexo 4 Validación Experto: Leonardo Escobar

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES PARA EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN EMPRENDEDORES EN TEGUCIGALPA

INSTRUCCIONES: La tabla se utilizará para confirmar la eficacia del cuestionario dirigido a las emprendedoras que están en el Programa de Mentorías Mujeres BAC. Por favor, indique con una "X" si considera que cada criterio es válido o no, utilizando su experiencia y criterio como experto.

| MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------------------|-----------|---------------------------|-----------|---|-----------|--|-----------|-----------------------------|-----------|--|
| ITEM | | CRITERIOS A EVALUAR | | | | | | | | | | Observaciones (Si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique) |
| | | Claridad en la redacción | | Coherencia Interna | | Inducción a la respuesta (sesgo) | | Lenguaje adecuado con el nivel del informante | | Mide lo que pretende | | |
| | | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? k. De 19 a 29 años l. De 30 a 39 años m. De 40 a 49 años n. De 50 a 59 años o. De 60 años en adelante | x | | | x | | x | | x | | x | Las opciones miden un rango de edad, no la edad específica. Debería revisarse la coherencia de la pregunta con las respuestas. |
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? i. Educación primaria j. Educación secundaria k. Educación Universitaria l. Ninguna de las anteriores | x | | x | | | x | | x | | x | Sin observaciones |

| | | | | | | | | | | | |
|---|--|---|---|---|--|--|---|---|--|---|---|
| 3 | <p>¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor?</p> <p>g. 1-3 años</p> <p>h. 4-6 años</p> <p>i. Más de 6 años</p> | | x | x | | | x | x | | x | La redacción de la pregunta podría mejorarse. “Lleva siendo” se escucha raro. |
| 4 | <p>¿Ha recibido alguna formación en educación financiera</p> <p>e. Si</p> <p>f. No</p> | | x | x | | | x | x | | x | Se puede mejorar la pregunta, por ejemplo: ¿Ha recibido algún tipo formación en educación financiera? Falta un signo. |
| 5 | <p>¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)?</p> <p>e. Si</p> <p>f. No</p> | | x | x | | | x | x | | x | La pregunta puede mejorarse, me parece que la palabra “siente” está de más. |
| 6 | <p>Cuando fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera</p> <p>g. Hace tres meses</p> <p>h. Hace seis meses</p> <p>i. Hace más de un año</p> | x | | x | | | x | x | | x | Revisar gramática. |
| 7 | <p>¿Como considera su nivel de Educación financiera?</p> <p>g. Bajo</p> <p>h. Medio</p> <p>i. Alto</p> | x | | x | | | x | x | | x | Revisar gramática. |
| 8 | <p>¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor?</p> <p>e. Si</p> <p>f. No</p> | x | | x | | | x | x | | x | Sin observaciones |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|---|---|--|--|--|---|---|--|---|--|
| 9 | ¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera? e. Si f. No | x | | x | | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 10 | ¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera? e. Si f. No | x | | x | | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 11 | ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera? i. Cursos en línea. j. Asesor financiero. k. Libros. l. Programas de las instituciones bancarias. | x | | x | | | | x | x | | x | Revisar uniformidad en las respuestas, algunas carecen de punto y otras lo tienen en cada opción de respuesta. |
| 12 | ¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa? e. Si f. No | | x | x | | | | x | x | | x | En la pregunta me parece que la palabra “un” no es correcta en el contexto de la pregunta. |
| 13 | ¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio? e. Si f. No | x | | x | | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 14 | ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento? g. Falta de conocimiento sobre los diferentes productos financieros. h. Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas | x | | x | | | | x | x | | x | Creo que podría haber más desafíos que los mencionados, considerar dejar la opción de “otro” para asegurar que se obtenga más información. |

| | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|--|---|---|--|---|--|
| | de crédito por falta de conocimiento. i. Falta de financiamientos para pequeños emprendedores. | | | | | | | | | | |
| 15 | ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio? e. Si f. No | x | | x | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 16 | ¿Qué productos financieros utiliza? g. Préstamos para capital de trabajo h. Tarjeta de Crédito i. Línea de Crédito | x | | x | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 17 | ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa? e. Si f. No | x | | x | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 18 | ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio? ¿Por qué? e. Si f. No Comentar _____ | x | | x | | | x | x | | x | Sugiero agregar la segunda pregunta, ¿por qué?, Después de las opciones (si y no) para un orden cronológico o unirlo para que diga: “Comente porqué__” |
| 19 | ¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito? e. Si f. No | x | | x | | | x | x | | x | Considerar utilizar la palabra “inconvenientes” en vez de riesgos. |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|---|--|--|---|---|--|---|--|
| 20 | ¿Que instituciones le han brindado financiamiento? g. Instituciones Bancarias. h. Micro financieras. i. Prestamistas no bancarios. | x | | x | | | | x | x | | x | ¿Existen otras fuentes? ¿Las cooperativas de ahorro, INJUPEMP... están incluidas en las opciones? Si no, agregar la opción otros. |
| 21 | ¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras? g. Nada accesible. h. Poco accesible. i. Accesible. | x | | x | | | | x | x | | x | Sin observaciones |
| 22 | ¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros? k. Tasa de interés. l. Plazo. m. Monto. n. Cuota. o. Todas las anteriores. | x | | x | | | | x | x | | x | Revisar uniformidad en las respuestas, algunas carecen de punto y otras lo tienen en cada respuesta. |
| 23 | ¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones? _____ | | | x | x | | | x | x | | x | La pregunta debe orientarse de forma directa a la persona. Ejemplo: ¿Cómo <i>considera</i> que la educación financiera puede influir en la toma de decisiones? |
| 24 | ¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento? g. Baja h. Medio i. Alta | x | | x | | | | x | x | | x | Para uniformidad del cuestionario, referirse por usted al encuestado en todas las preguntas. |

| | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|---|---|---|--|---|--|--|
| 25 | <p>¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera?</p> <p>e. Si f. No</p> <p>Comentar _____</p> | x | | x | x | | x | | x | | <p>La redacción podría mejorarse para mas claridad. Existe sesgo al asumir que no posee educación financiera (Si es del programa de Mentorías ya tiene educación financiera) a menos que continua con salto de la sección desde la pregunta #4. Podría agregarse: “Comente porque__”</p> |
| 26 | <p>¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio?</p> <p>e. Si f. No</p> <p>Comentar _____</p> | x | | x | | x | x | | x | | <p>Sugiero agregar “Comente porque__”</p> |
| 27 | <p>¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC?</p> <p>i. 1% - 10% j. 11%-20% k. 21%-30% l. 31% en adelante</p> | x | | x | x | | x | | x | | <p>Consideren que, si en la respuesta anterior la respuesta es “no”, esta pregunta no aplicaría y saltaría a la #28 de lo contrario estaría sesgada.</p> |

| | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|--|---|---------------------|--------------------------|--|---|---|----|----|--|---|
| 28 | ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos? e. Si f. No | x | | x | | | | x | x | | | Sin observaciones | |
| 29 | ¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio? e. Si f. No | x | | x | | | | x | | x | | Consideren simplificar la pregunta, en referencia al término “personal de planta”. | |
| 30 | ¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras? e. Si f. No | x | | | x | | | x | x | | | Me parece que esta pregunta esta aislada, consideren pasarla al lugar #28. | |
| ASPECTOS GENERALES | | | | | | | | | | SI | NO | OBSERVACIONES | |
| El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | | | | | | | | | | x | | Sin observaciones | |
| Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | | | | | | | | | | x | | Sin observaciones | |
| Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | | | | | | | | | | | x | En su mayoría lo está. La última pregunta podría moverse a la ubicación sugerida. | |
| El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | | | | | | | | | | x | | Sin observaciones | |
| VALIDEZ | | | | | | | | | | | | | |
| APLICABLE | | | | | NO APLICABLE | | | | | | | | x |
| APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | | |
| VALIDADO POR: Leonardo Escobar | | | | | | FECHA: 15/03/2024 | | | | | | | |

1. No se cumple el objetivo de “Analizar los factores que impiden el acceso a la educación financiera en los emprendedores de Tegucigalpa”, En el cuestionario solo se obtiene información sobre los efectos, pero no hay ninguna pregunta específica que indique las causas por las que se le impide obtener educación financiera.

Anexo 5 Validación Experto: Karla Andrade

EDUCACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES PARA EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN EMPRENDEDORES EN TEGUCIGALPA

INSTRUCCIONES: La tabla se utilizará para confirmar la eficacia del cuestionario dirigido a las emprendedoras que están en el Programa de Mentorías Mujeres BAC. Por favor, indique con una "X" si considera que cada criterio es válido o no, utilizando su experiencia y criterio como experto.

| MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO | | | | | | | | | | | |
|--|--|-----------|---------------------------|-----------|---|-----------|--|-----------|-----------------------------|-----------|---|
| ITEM | CRITERIOS A EVALUAR | | | | | | | | | | Observaciones (Si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique) |
| | Claridad en la redacción | | Coherencia Interna | | Inducción a la respuesta (sesgo) | | Lenguaje adecuado con el nivel del informante | | Mide lo que pretende | | |
| | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | SI | NO | |
| 1 | ¿Cuál es su edad? p. De 19 a 29 años q. De 30 a 39 años r. De 40 a 49 años s. De 50 a 59 años t. De 60 años en adelante | | | | | | | | | | |
| 2 | ¿Cuál es su nivel académico? m. Educación primaria n. Educación secundaria | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|----------|--|----------|--|----------|--|--|----------|----------|--|----------|--|
| | <p>o. Educación Universitaria</p> <p>p. Ninguna de las anteriores</p> | | | | | | | | | | |
| 3 | <p>¿Cuánto tiempo lleva siendo emprendedor?</p> <p>j. 1-3 años</p> <p>k. 4-6 años</p> <p>l. Más de 6 años</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 4 | <p>¿Ha recibido alguna formación en educación financiera</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 5 | <p>¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 6 | <p>Cuando fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera</p> <p>j. Hace tres meses</p> <p>k. Hace seis meses</p> <p>l. Hace más de un año</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 7 | <p>¿Como considera su nivel de Educación financiera?</p> <p>j. Bajo</p> <p>k. Medio</p> <p>l. Alto</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 8 | <p>¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------|---|----------|----------|----------|--|--|----------|----------|--|----------|--|
| | | | | | | | | | | | |
| 9 | <p>¿Participa regularmente en programas o cursos de educación financiera?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 10 | <p>¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 11 | <p>¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera?</p> <p>m. Cursos en línea. n. Asesor financiero. o. Libros. p. Programas de las instituciones bancarias.</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 12 | <p>¿Considera que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad de Tegucigalpa?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 13 | <p>¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 14 | <p>¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de tomar decisiones financieras para su emprendimiento?</p> <p>j. Falta de conocimiento sobre</p> | | X | X | | | X | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------|--|----------|--|----------|--|--|----------|----------|--|----------|--|
| | <p>los diferentes productos financieros.</p> <p>k. Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de crédito por falta de conocimiento.</p> <p>l. Falta de financiamientos para pequeños emprendedores.</p> | | | | | | | | | | |
| 15 | <p>¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 16 | <p>¿Qué productos financieros utiliza?</p> <p>j. Préstamos para capital de trabajo</p> <p>k. Tarjeta de Crédito</p> <p>l. Línea de Crédito</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 17 | <p>¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 18 | <p>¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio?</p> <p>¿Por qué?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> <p>Comentar _____</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 19 | <p>¿Conoce los beneficios y riesgos de una tarjeta de crédito?</p> <p>g. Si</p> <p>h. No</p> | X | | X | | | X | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|--|---|---|--|---|--|
| 20 | <p>¿Que instituciones le han brindado financiamiento?</p> <p>j. Instituciones Bancarias.</p> <p>k. Micro financieras.</p> <p>l. Prestamistas no bancarios.</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 21 | <p>¿Cómo evalúas la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras?</p> <p>j. Nada accesible.</p> <p>k. Poco accesible.</p> <p>l. Accesible.</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 22 | <p>¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros?</p> <p>p. Tasa de interés.</p> <p>q. Plazo.</p> <p>r. Monto.</p> <p>s. Cuota.</p> <p>t. Todas las anteriores.</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 23 | <p>¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones?</p> <p>_____</p> | X | | X | | | X | X | | X | |
| 24 | <p>¿Cómo clasificarías tu nivel de confianza al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento?</p> <p>j. Baja</p> <p>k. Medio</p> <p>l. Alta</p> | X | | X | | | X | X | | X | |

| | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|--|---|--|--|--|---|---|--|---|--|
| 25 | <p>¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera?</p> <p>g. Si h. No</p> <p>Comentar _____</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |
| 26 | <p>¿Considera que el programa “Mentorías BAC” le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio?</p> <p>g. Si h. No</p> <p>Comentar _____</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |
| 27 | <p>¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento de parte del programa Mentorías BAC?</p> <p>m. 1% - 10% n. 11%-20% o. 21%-30% p. 31% en adelante</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |
| 28 | <p>¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |
| 29 | <p>¿Cuenta con personal de planta que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |
| 30 | <p>¿Recomendaría el programa Mentorías BAC a otras emprendedoras?</p> <p>g. Si h. No</p> | X | | X | | | | X | X | | X | |

| ASPECTOS GENERALES | | | SI | N O | OBSERVACIONES |
|--|--|-----------------------------------|---------------------|------------|----------------------|
| El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario | | | X | | |
| Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación | | | X | | |
| Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial | | | X | | |
| El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir | | | X | | |
| VALIDEZ | | | | | |
| APLICABLE | | X | NO APLICABLE | | |
| APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES | | | | | |
| VALIDADO POR :KARLA ANDRADE | | FECHA:14 de Marzo del 2024 | | | |

Anexo 6 Instrumento de Recolección de Información



Encuesta Financiera para Emprendedoras: Estudio Realizado por Estudiantes de la Maestría en Finanzas de UNITEC.

Esta encuesta está diseñada para recopilar datos sobre las experiencias y desafíos financieros que enfrentan las mujeres emprendedoras. Estudiantes de la Maestría en Finanzas de La UNITEC han desarrollado este formulario para entender mejor las necesidades financieras y así poder proponer soluciones efectivas.

1. ¿Cuál es su edad?

- a. de 19 a 29 años
- b. De 30 a 39 años
- c. De 40 a 49 años
- d. De 50 a 59 años
- e. De 60 años en adelante

2. ¿Cuál es su nivel académico

- Educación primaria
- Educación secundaria
- Educación Universitaria
- Ninguna de las anteriores

3. ¿Desde hace cuánto tiempo tiene su negocio?

- a. 1-3 años
- b. 4-6 años
- c. Mas de 6 años

4. ¿Ha recibido alguna información en educación financiera

- a. Si
- b. No

5. ¿Qué Instituciones le han brindado información en educación financiera?

- a. Comisión Nación de Bancos y Seguros (CNBS)
- b. Cámara de Comercio (CCIT)
- c. Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP)
- d. Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA)
- e. Instituciones Financieras (Bancos y Cooperativas)
- f. Otro, especifique_____

6. ¿Cuándo fue la última capacitación que recibió sobre educación financiera

- a. Hace tres meses
- b. Hace seis meses
- c. Hace más de un año

7. ¿Se siente familiarizado con conceptos financieros básicos (por ejemplo, presupuesto, ahorro, inversión)?

- a. Si

b. No

8. ¿Cómo considera su nivel de Educación financiera?

- a. Bajo
- b. Medio
- c. Alto

9. ¿Considera que la educación financiera es importante para el éxito de un emprendedor?

- a. Si
- b. No

10. ¿Participas regularmente en programas o cursos de educación financiera?

- c. Si
- d. No

11. ¿Le gustaría recibir información acerca de educación financiera?

- e. Si
- f. No

12. ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre educación financiera?

- a. Cursos en línea
- b. Asesor financiero
- c. Libros
- d. Programas de las instituciones bancarias

13. ¿Consideras que existe un acceso suficiente a programas de educación financiera en la ciudad?

- a. Si
- b. No

14. ¿Conoce usted donde solicitar información sobre su Historial crediticio?

- c. Si
- d. No

15. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al tomar decisiones financieras para tu emprendimiento?

| Nivel de importancia: | | | |
|-----------------------------|-------|------|--|
| Alto | Medio | Bajo | |
| a) Falta de financiamientos | | | |

| | | | |
|---|--|--|--|
| b) Dificultades para negociar términos de préstamos o líneas de crédito por falta de conocimiento | | | |
| C)Falta de conocimiento | | | |

16. ¿Utiliza productos financieros para el crecimiento de su negocio?

- a. Si
- b. No

17. ¿Qué productos financieros utiliza?

- a. Préstamos para capital de trabajo
- b. Tarjeta de Crédito
- c. Línea de Crédito
- d. Ninguno

18. ¿Ha solicitado financiamiento para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa?

- a. Si
- b. No

19. ¿Ha utilizado tarjetas de crédito personales para financiamiento del negocio?

Por qué

- c. Si
- d. No

20. ¿Conoce los beneficios de una tarjeta de crédito?

- e. Si
- f. No

21. ¿Qué instituciones le han brindado financiamiento?

- a. Instituciones financieras
- b. Microfinancieras
- c. Prestamistas no bancarios
- d. Sector gobierno
- e. Ninguna de las anteriores

22. ¿Cómo evalúa la accesibilidad de productos financieros que ofrecen las instituciones financieras?

- g. Nada accesibles
- h. Poco accesibles
- i. Accesibles

23. ¿Qué factores considera más importantes al momento de tomar decisiones sobre el uso de productos financieros?

| Factores | Nivel de importancia | | |
|--------------------|----------------------|-------|------|
| | Alto | Medio | Bajo |
| a. Tasa de interés | | | |
| b. Plazo | | | |
| c. Monto | | | |
| d. Cuota | | | |

24. ¿Cómo la educación financiera puede influir en la toma de decisiones?

| Factores | Nivel de importancia | | |
|---|----------------------|-------|------|
| | Alto | Medio | Bajo |
| a) Incremento en ingresos | | | |
| b) Expansión de negocio | | | |
| c) Mejorar el uso del flujo de efectivo | | | |
| d) Entender las necesidades financieras del negocio. | | | |
| e) Mejor comprensión de estrategias de financiamiento y de inversión. | | | |

25. ¿Cómo clasificarías el nivel de confianza al tomar decisiones financieras para su emprendimiento?

- a. Baja
- b. Medio
- c. Alta

26. ¿Considera que su negocio ha sufrido pérdidas por no conocer sobre educación financiera?

- a. Si
- b. No

- 27. ¿Considera que el programa de Mentorías BAC le ha beneficiado para fortalecer e incrementar los ingresos del negocio?**
- a. Si
 - b. No
- 28. ¿Qué porcentaje han incrementado sus ingresos desde que recibió asesoramiento por las mentorías BAC**
- a. 1% - 10%
 - b. 11%-20%
 - c. 21%-30%
 - d. 31% en adelante
 - e. No ha incrementado
- 29. ¿Utiliza un presupuesto para llevar el control de sus ingresos y gastos?**
- a. Si
 - b. No
- 30. ¿Qué programas utiliza para llevar las finanzas de su negocio?**
Especifique: _____
- 31. ¿Cuenta con personal de apoyo que le lleve a cabo la contabilidad de su negocio?**
- a. Si
 - b. No