

Educación Financiera, un Componente Clave para la Competitividad e Innovación de las Empresas de Tacna

Education Financial, a Component key for Competitiveness and Innovation of the Companies of Tacna

Ing. Edgard Enrique Wong Copaja, Mg.¹

¹Maestro en Administración y Dirección de Empresas, Ingeniero Comercial. Universidad privada de Tacna, Perú.
Administrador del Colegio de Ingenieros del Perú – Consejo Departamental de Tacna
Miembro del Comité de Investigación Científico e Innovación del Colegio de Ingenieros del Perú –
Consejo Departamental de Tacna
Gerente de Marketing de Ideas R.G.E. S.R.L.
E-mail: ee Wongcopaja@gmail.com

Recepción: 04/01/2019. Aceptación: 30/05/2019. Publicación: 29/06/2019

RESUMEN

En este estudio se determinan indicadores de la educación financiera las cuales son elementos claves para la competitividad e innovación de las empresas de Tacna. El tipo de investigación es pura, ya que está orientada a lograr un nuevo conocimiento destinado a procurar soluciones a problemas prácticos a través de la educación financiera como factor clave para la competitividad e innovación de las empresas. El diseño de la investigación es descriptivo puesto que se medirá en un tiempo determinado, como interferencia del investigador en el estudio es observacional, el periodo que se capta la información es prospectiva, el desarrollo del tema estudiado es transversal y el número de población estudiada es descriptiva. Dicha evaluación se llevó a cabo mediante una encuesta diseñada y validada por juicio de expertos obteniendo 92% de aceptación de viabilidad, de igual forma se procedió a realizar la prueba Alfa de Cron Bach obteniendo 0.957 la cual lo convierte en un instrumento confiable y asegura la certeza de los resultados. Fue

aplicada a una muestra de setenta (70) gerentes de la región de Tacna, de los rubros, “alimentos y bebidas, muebles, otras industrias manufactureras, prendas de vestir, teñido de pieles, edición e impresión, productos de metal, productos textiles, manufactura de madera y productos de madera, otros minerales no metálicos, vehículos automotores, metales comunes, curtido y adobo de cueros, productos químicos, reciclamiento, maquinarias y equipos, caucho y plásticos, maquinaria y aparatos eléctricos, instrumentos médicos, ópticos, relojes, papel y productos de papel, equipos y aparatos de radio y televisión.”

Los resultados arrojados permitieron detectar que un 53.3% de los empresarios siguen un orden y una organización para el presupuesto anual de su empresa, el 40% de los empresarios de la región de Tacna, cuentan con un hábito de ahorro, por otro lado, existe 28.7% de los empresarios que saben llevar un endeudamiento tanto a corto, mediano y largo plazo lo cual beneficia en un crecimiento exponencial de su empresa, a ellos se manifiesta los niveles de inversión que forman parte

fundamental en las habilidades conductuales del innovador, es por ello que dicho esto, se refleja con el 33.3% de los empresarios que las inversiones que realizan son tomadas en cuenta por la zona sur. Por ello el nivel de interrogación que tienen los empresarios es de 60%, lo cual demuestra que llevan un adecuado seguimiento de su empresa, a ello también se denota que el empresario es muy observador con un 60%, la cual contextualiza un nivel de atención y detenimiento para adquirir algún conocimiento sobre su entorno, y es por ello que el 70.5% de ellos siempre están creando redes de contacto, los cuales les ayude a potenciar sus experimentos, puesto que los empresarios cuentan con un 58.8% de nivel de experimentar, lo cual contextualiza en la creación de nuevos productos.

En consecuencia, se concluye que los gerentes en su gran mayoría cuentan con una adecuada educación financiera lo que refleja su competitividad e innovación, pero se debe invertir recursos destinados a priorizar sus capacidades en educación financiera, lo cual lo haga algo cotidiano, creando las condiciones

necesarias que faciliten su aceptación.

Palabras clave: Educación financiera, administración de la deuda innovación, redes de contacto, experimentar.

ABSTRACT

In this study, indicators of financial education are determined, which are key factors for the competitiveness and innovation of Tacna companies. The type of research is pure, since it is aimed at achieving new knowledge aimed at finding solutions to practical problems through financial education as a key factor for the competitiveness and innovation of companies. The design of the research is descriptive since it will be measured in a specific time, as the researcher's interference in the study is observational, the period that the information is captured is prospective, the evolution of the studied phenomenon is transversal and the number of population studied is descriptive This evaluation was carried out through a survey designed and validated by expert judgment, applied to a sample of seventy (70) managers

from the Tacna region, of the items, "food and beverages, furniture, other manufacturing industries, clothing clothing, dyeing of skins, edition and printing, metal products, textile products, wood and wood products manufacturing, other non-metallic minerals, motor vehicles, common metals, leather tanning and dressing, chemical products, recycling, machineries and equipment , rubber and plastics, machinery and electrical appliances, medical instruments, opticians, watches, paper and paper products, radio and television equipment and apparatus. "

The results show that 53.3% of employers follow an order and an organization for the annual budget of their company, 40% of entrepreneurs in the Tacna region have a habit of saving, on the other hand, there is 28.7% of the entrepreneurs that know how to carry a debt in the short, medium and long term, which benefits in an exponential growth of their company, they manifest the investment levels that are a fundamental part in the behavioral skills of the innovator, it is for That said that this is reflected with the 33.3% of the entrepreneurs that the investments they

make are taken into account by the southern area. Therefore, the level of questioning that employers have is 60.7%, which shows that they have an adequate follow-up of their company, this also denotes that the entrepreneur is very observant with 60%, which contextualizes a level of attention and thoroughness to acquire some knowledge about their environment, and that is why 70.5% of them are always creating contact networks, which will help them to enhance their experiments, since entrepreneurs have a 58.8% level of experience, which contextualizes in the creation of new products.

As a result, it is concluded that most employers have adequate financial education, which reflects their competitiveness and innovation, but resources must be invested to prioritize their financial education skills, which makes it something everyday, creating the conditions necessary to facilitate their acceptance.

Key Words: Financial education, debt management innovation, contact networks, experiment.

INTRODUCCIÓN

En los años 80 y relativamente hace muy poco tiempo, se consideraba que la mano de obra y el capital, eran los únicos factores determinantes para el crecimiento económico. El conocimiento, la educación y el capital intelectual eran considerados factores externos, de relativa incidencia en la economía. Según (Mendoza, 2000) este concepto ha cambiado de forma drástica en estos últimos tiempos y actualmente el crecimiento económico y la productividad de los países desarrollados se basan cada vez más en el conocimiento, la información e innovación. Pero por otro lado (Duart, 2007) señala que en la era industrial, el bienestar se creó cuando se sustituyó la mano de obra por maquinaria. Por ello (Dyer, gregersen, & christensen, 2011) indica que la nueva Economía basada en el conocimiento (the knowledge-based economy) se define como aquella “en la que la generación y explotación del conocimiento juegan un papel predominante en la creación de bienestar”.

A ello mismo (Méndez, 2005) el acelerado crecimiento y rápido desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones son claramente responsables de esta Nueva economía y están contribuyendo a crear lo que conocemos actualmente como la Sociedad de la Información.

Según la (Ocde, 2009) se estima que, en la mayoría de los países desarrollados, más del 50% del PIB se genera sobre la base de inversiones en productos y servicios de alta tecnología, fundamentalmente en tecnologías de la información y las comunicaciones. Así mismo (Becker palmér, 2009) indica que la economía de América Latina ha mostrado un crecimiento sostenido que ha tenido como resultado un incremento de su clase media en un 31.4%. Pese a estos avances, los niveles de pobreza y desigualdad siguen altos y la exclusión financiera continúa afectando a sectores, tanto de la población urbana como rural en un 53.3%, lo que puede dificultar el futuro desarrollo económico y social de los países. A si mismo (Rodriguez, 2012) hace incapie que los empresarios del siglo XXI están tomando mejores decisiones en un 58% esto quiere decir

que están mucho más culturizados sobre la educación financiera, y esto se refleja en los índices económicos de sus empresas. A su vez (Curbelo, 2012) determino un crecimiento del 51% de concientización mundial sobre la necesidad de promover cambios positivos en el comportamiento económico y en los niveles de educación financiera de los individuos y las empresas. Esta conciencia se debe a varios factores, uno de ellos es el económico puesto que el manejo del dinero es influyente, y el otro es la evidencia de niveles bajos de educación financiera, (Raccanello, k., & herrera guzmán, e, 2014) manifiesta que la inclusión financiera permite que la sociedad y empresarios alcancen mayor bienestar cuando conocen los beneficios de los productos y los servicios financieros.

Por todo lo referenciado la educación financiera es una herramienta de vital importancia para tomar decisiones informadas y apropiadas, la cual ayudara a los empresarios a que tengan la capacidad de innovar y defender sus derechos como consumidores financieros.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Educación financiera

Diversas instituciones y autores a nivel internacional y nacional han realizado investigaciones acerca de la educación financiera, por lo que se han acuñado varias definiciones acerca de este tema.

El “boletín 13” de educación financiera¹ Retoma a Gómez (2009 pag.8), quien describe la educación financiera como la transmisión de conocimiento, habilidades y actitudes necesarias para que la gente pueda adoptar buenas prácticas de manejo de dinero para la generación de ingreso, gasto, ahorro, endeudamiento e inversión.

Para (Lutma, 2012) La educación financiera es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo: cómo alguien se las arregla para ganar o hacerlo, cómo esa persona lo administra, cómo él o ella lo invierte y cómo esa persona dona para ayudar a otros.

¹ Boletín emitido por “Bancos públicos y finanzas rurales”, organización dirigida por el área de economía del instituto de estudios peruanos(IEP)

Características de la educación financiera

Atendiendo a las definiciones presentadas, podemos enlistar las siguientes características de la educación financiera según (Buffett, 2013).

a) Desarrollo habilidades:

Es un proceso de desarrollo de habilidades sobre las finanzas personales y las decisiones que esto implica.

b) Transmite conocimientos:

Es la transmisión de conocimientos necesaria para que los individuos logren desarrollar tales habilidades.

c) Eleva el nivel de bienestar:

Busca así elevar el nivel de bienestar personal y familiar, y con ello también el del país.

Importancia de la educación financiera

Según (Buffett, 2013) en su libro Aprende a invertir coloca 4 puntos sobre la importancia de la educación financiera.

- a)** Ayuda a las personas para que puedan utilizar productos y servicios financieros que mejoren

su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

- b)** Ayuda a que la persona sepa cuidar y hacer rendir su dinero, y a utilizar adecuada y responsablemente los productos y servicios financieros.

- c)** Ayuda a que la familia tenga mayor oportunidad de generar los recursos necesarios para tener estabilidad, mejor desarrollo y por ende un patrimonio.

- d)** Genera empresarios más informados y exigentes, lo que promueve la competitividad entre las empresas, y por ello, un beneficio directo a los mercados financieros, traduciéndose en mayor desarrollo para el país.

En pocas palabras, podemos resaltar que la educación financiera es importante porque permite a los empresarios tomar mejores decisiones en cuanto al manejo de sus finanzas personales, mediante la transmisión de conocimientos que le permitan desarrollar las habilidades necesarias para dichas decisiones innovadoras, y teniendo como consecuencia, el incremento del nivel de bienestar de las personas, familia y luego

del país al generar usuarios más informados.

Según (García gomez, 2011) Determino, en base a la aplicación de una encuesta a una muestra representativa de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez, que tan informados están niños, jóvenes y adultos respecto a cuestiones económico-financiero tales como el ahorro, la inversión, los créditos, el cambio de divisas (principalmente dólares, que reciben familiares de migrantes en Estados Unidos) y otros aspectos que formarían parte de algo que se denomina "educación financiera", el 50% de los encuestados indicó si haber invertido alguna vez, de los cuales el 70% lo hizo en pequeños negocios y solo un 30% lo ha hecho a través de una caja de ahorro, por lo cual recomendamos al CONDUSEF explicar a los niños que es el ahorro y cuáles son sus beneficios, facilitar que los niños encuentren su propio motivo para ahorrar e impulsar el emprendimiento con ayuda de proyectos sociales.

Por otro lado la (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2009) Determina en su libro que la

Educación financiera corporativa, es el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios, y que mediante la información o instrucción, desarrollan habilidades que les permiten una mejor toma de decisiones, lo que deriva en un mayor bienestar económico. En los resultados obtenidos resuelve que el 62% de los empresarios invierten por impulso sin conocer todo el proyecto de la inversión mientras que el 38% de los empresarios invierten su dinero en proyectos que desde el principio generan rentabilidad, por ello se recomienda a los empresarios a tomar las técnicas de salud financiera y las estrategias de rentabilidad y a su vez la guía de supervisión de las inversiones.

La economía ha comenzado a cambiar y esto apoya a todo lo demás hablado, la vieja economía la cual se focalizaba en mercados estables, competencias nacionales y estructuras organizacionales jerárquicas y burocráticas, ha cambiado por mercados dinámicos, las empresas ahora comercializan con el mundo y su

estructura orgánica se focaliza en redes de contacto. En la siguiente tabla se

muestra la comparación de la vieja economía a la nueva economía.

Tabla 1. Comparativa Entre La Vieja Y Nueva Economía²

	<i>VIEJA ECONOMÍA</i>	<i>NUEVA ECONOMÍA</i>
CARACTERÍSTICA GENERALES		
Mercados.....	Estables	Dinámicos
Ámbito de la competencia.....	Nacional	Global
Estructura organizativa.....	Jerárquica, burocrática	En red
INDUSTRIA		
Organización de la producción.....	Producción en masa	Producción flexible
Principales motores de crecimiento.....	Capital/Mano de Obra	Innovación / Conocimiento
Principales motores tecnológicos.....	Mecanización	Digitalización
Fuentes de ventajas competitivas.....	Reducción de costes vía economías de escala	Innovación, Calidad, tiempo de acceso a mercados
Importancia de la investigación y la innovación.....	Bajo/ Moderado	Alto
Relaciones con otras empresas.....	Muy poco Frecuentes.	Alianzas, Colaboraciones
CAPITAL HUMANO		
Objetivos políticos.....	Pleno Empleo	Salarios e Ingresos más elevados
Aptitudes.....	Específicas al puesto de trabajo	Aptitudes más generales
Requisitos educativos.....	Titulación o Técnica concreta	Formación continua
Empleo.....	Jefe - Empleado	Colaborativas
	Estable	Mercado por el riesgo y la oportunidad
GOBIERNO		
Relaciones gobierno empresarios.....	Requerimientos impositivos	Fomentar las oportunidades de crecimiento
Reglamentación.....	Dominar y controlar	Flexibilidad

Fuente: Elaboración propia.

² ATKINSON, R.D., Y COURT R.H. (1998): The New Economic Transformation, Progressive Policy Institute; Technology, Innovation and New Economy Project. Este documento se puede consultar en la siguiente dirección web: <http://www.neweconomyindex.org/index.html>.

Todos estos cambios están generando unas nuevas formas de trabajo y unos nuevos escenarios económicos donde las claves para crear empleo y mejorar la calidad de vida se basan en ideas innovadoras aplicadas a nuevos productos, procesos y servicios, una economía donde el riesgo, la inseguridad y el cambio constante pasan de ser una excepción para ser una realidad. Como se puede ver, tanto la Innovación como el Conocimiento juegan un papel fundamental en el nuevo escenario económico en el que nos encontramos, estando ambos factores muy interrelacionados. La productividad y el crecimiento se basan en gran medida en el progreso técnico y la acumulación de conocimientos.

Por otro lado (Buffett, 2013), nos muestra indicadores los cuales son predominantes en los empresarios a la hora de cambiar su estilo de vida y ser más competitivos en el mercado.

- **Presupuesto**

Según (Eker, 2010) Se llama presupuesto (*Budget* en inglés) al cálculo y negociación anticipada de los ingresos y egresos de una actividad

económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual.

Por otro lado (Buffett, 2013) El presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.

- **Ahorro**

Según (kiyosaki, 2009) El ahorro es la acción de separar una parte del ingreso mensual que obtiene una persona o empresa con el fin de guardarlo para un futuro, se puede utilizar para algún gasto importante que se tenga o algún imprevisto (emergencia).

Por otro lado (Buffett, 2013) El ahorro es aquel que el usuario de cualquier bien económico decide darle al excedente que tiene al final de un periodo, existen diferentes tipos de ahorro, así como diferentes instrumentos financieros para poder ahorrar e invertir al mismo tiempo. El ahorro

lo pueden realizar tantas personas, familias, empresas e incluso un país entero.

- **Administración de la deuda**

Según (Denegri, 2009) Se denomina deuda a las obligaciones contraídas con un tercero, ya sea una persona física o una mera entidad jurídica. La parte deudora también puede identificarse con una persona física o jurídica. La toma de deuda se realiza por diversos motivos, siendo las más relevantes para la economía aquellas que se relacionan con la inversión en áreas productivas.

A su vez (Franklin 2013) refiere que deuda es la obligación que contrae quien pide algo de reintegrar lo pedido con acuerdo a unas condiciones pactadas previamente. El que ha pedido es el deudor, el que ha entregado o prestado es el acreedor; lo entregado puede ser cualquier tipo de bien, tangible o intangible.

- **Inversión**

Según (kiyosaki, 2010) la **inversión** es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Por otro lado (Buffett, 2013) Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro.

El ADN del Innovador

El ADN del innovador o el código para generar ideas innovadoras queda plasmado en el modelo que muestra la figura 1. La principal habilidad para generar ideas innovadoras es la habilidad cognitiva del pensamiento asociativo. El hecho de que algunas personas generen más asociaciones que otras se debe en parte a que sus cerebros están

conectados de ese modo. Sin embargo, el principal motivo es que estas personas practican más a menudo las habilidades conductuales de cuestionamiento, la observación, la creación de redes y la experimentación. Estas actúan como catalizadores del pensamiento asociativo. Por supuesto, la siguiente pregunta es ¿por qué? Algunas personas practican estas cuatro habilidades con más frecuencias que los demás? La respuesta es que tienen el coraje de innovar.

Personas siempre dispuestas a aceptar el reto del cambio y asumir los riesgos para hacer realidad ese cambio. La conclusión es que para mejorar tu habilidad de generar ideas innovadoras necesitas practicar el pensamiento asociativo y practicar con frecuencia el cuestionamiento, la observación, la creación de redes y la experimentación. Lo cual solo ocurrirá si consigues hacer acopio del coraje necesario para innovar.

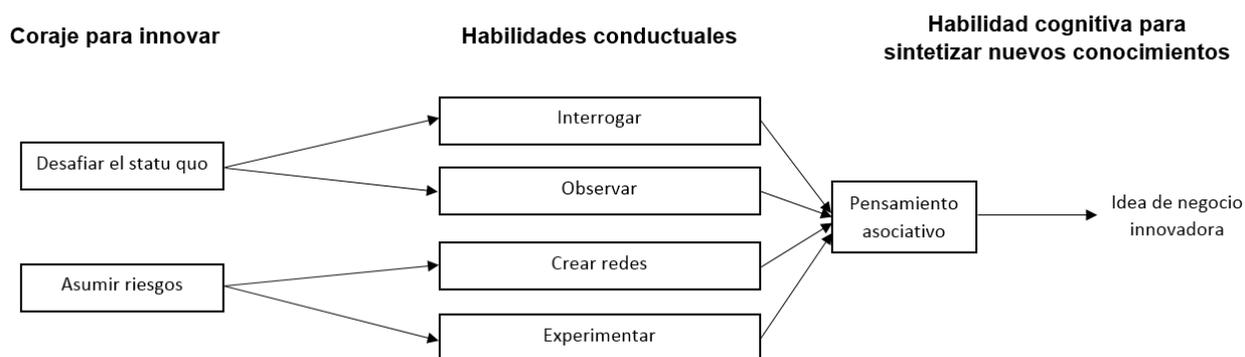


Figura 1. El modelo del ADN del innovador para generar ideas innovadoras

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Modelo recopilado del libro *el ADN del innovador* por Jeff H. Dyer, Hal B. Gregersen, Clayton M. Christensen, 2011, pag.38.

Cuando los innovadores practican a lo largo de la vida sus habilidades de descubrimiento, forjan hábitos de descubrimiento que acaban por definirlos.

Confían cada vez más en su habilidad para descubrir que será lo próximo y están profundamente convencidos de que generar puntos de vista creativos es

su trabajo y no es algo que deban delegar en nadie más. Como A.G.Lafley declaro: *“La innovación es el principal trabajo de todo líder, ya sean directores de departamento, líderes funcionales o consejeros delegados”*³

Según (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2011) en su estudio que llevo a cabo comparando unos quinientos innovadores con unos cinco mil directivos les llevo a identificar cinco habilidades de descubrimiento que diferencian a los innovadores de los típicos ejecutivos. Ante todo, los innovadores cuentan con una habilidad cognitiva que se denomina “pensamiento asociativo” o simplemente “asociación”. La asociación tiene lugar cuando el cerebro trata de sintetizar y comprender el sentido de nuevas aportaciones. Ayuda a los innovadores a descubrir nuevos horizontes estableciendo conexiones entre preguntas, problemas e ideas que aparentemente no presentan ninguna relación.

Habilidades Conductuales

Es evidente que el progreso innovador ha ejercido una influencia en el

desarrollo de las fuerzas productivas, pero ciertamente no es la única causa del crecimiento económico.

Por consiguiente, se considera que un país con mayores fortalezas en el ámbito de la innovación tendrá mayor capacidad para incrementar su productividad. Lo anterior no solo es por el efecto directo que genera cualquier innovación, sino sobre todo porque estará mejor preparado para enfrentar las incertidumbres generadas por el actual entorno de competencia global y para adaptarse a las condiciones cambiantes de su entorno (Innovacion, 2011). En relación con la innovación y su influencia en el crecimiento productivo de una economía, se identifican 2 factores que influyen. El primero considera el aumento de la cantidad de insumos en el proceso productivo y el segundo se refiere a nuevas formas de obtener una mayor producción o de mayor valor con los mismos recursos, es decir, procesos de innovación. Algunos estudios han encontrado que son las innovaciones específicas las que causan aumentos en la producción de las empresas de ciertos países. (Geroski, 1989).

³ A.G.Lafley y Ram Charan, The Game Changer, Nueva York: Crown Business,2008

Desde comienzos del siglo xxi, la competitividad y la innovación están siendo fuertemente vinculadas. Los países altamente competitivos son aquellos con inversiones elevadas en las siguientes áreas: investigación y desarrollo, ciencias básicas y aplicadas, inversión en equipos y formación de recursos humanos. Consecuentemente, ello conduce a la invención, la innovación y, por consiguiente, a disponer de tecnología de punta. (Freeman, 1993).

Según el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial (Report, 2014), la innovación tecnológica se constituye como uno de los 12 pilares determinantes para la competitividad de los países. Aunque la mejora de una nación puede gestarse a partir de un aumento en la economía por medio de un incremento en la producción, la construcción de infraestructura, la reducción de la inestabilidad macroeconómica o la mejora del capital humano, a largo plazo la competitividad de un país puede mejorarse, en gran medida, a partir de la inversión en innovación tecnológica.

El Foro Económico Mundial considera importante que la innovación

tecnológica, aunque puede llegar a reportar buenos resultados en la competitividad de manera separada, considere el resto de los pilares, pues estos tienden a reforzarse mutuamente. La debilidad en una de las áreas con frecuencia tiene un impacto negativo en otra. Por ejemplo, la fuerza laboral saludable y bien educada que contemplan los pilares 4 y 5 resultan determinantes para generar innovación, la cual también puede verse afectada si no hay financiamiento suficiente (pilar 8) o un mercado de productos eficiente. (Report, 2014).

Por ello (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2011), en su libro el ADN del Innovador señala 4 habilidades conductuales que debe tener un innovador.

- **Interrogar:**

Los innovadores son consumados interrogadores que muestran pasión por la indagación. Sus preguntas a menudo cuestionan el statu quo, igual que Jobs cuando pregunto “¿Por qué necesita un ordenador un ventilador?”. Les encanta preguntar “si intentáramos esto,

¿qué ocurriría?”. Los innovadores, como Jobs, plantean preguntas para entender como son realmente las cosas hoy, porque son así, y como se pueden cambiar o alterar. Colectivamente, sus preguntas provocan nuevas percepciones, conexiones, posibilidades y direcciones. Descubrimos que los innovadores muestran un alto índice en la ratio de p/r, donde las preguntas (p) no solo superan en número a las respuestas (r) en una conversación normal, sino que son valoradas, como mínimo, tanto como las buenas respuestas.

- **Observar:**

Los innovadores también son intensos observadores. Observan atentamente el mundo que los rodea a los consumidores, productos, servicios, tecnologías y empresas, y la observación los ayuda a hacerse una idea y encontrar nuevas formas de hacer las cosas. El viaje de observación efectuado por Jobs al Parc de Xerox supuso el germen de percepción que actuaría como catalizador tanto del innovador

sistema operativo y el ratón de Macintosh como del actual sistema operativo OSX de Apple.

- **Crear redes de contactos:**

Los innovadores dedican mucho tiempo y energía a encontrar y probar ideas a través de una variada red de individuos cuyos entornos y puntos de vista difieren radicalmente. En lugar de limitarse a crear relaciones sociales o conseguir recursos, buscan activamente nuevas ideas hablando con personas que puedan ofrecer una visión radicalmente distinta de las cosas. Por ejemplo, Jobs hablo con un compañero de Apple llamado Alan Kay, que le dijo “Ven a ver a los chalados de san Rafael, california”. Los chalados eran Ed Catmull y Alv Ray responsables de una pequeña empresa de diseño gráfico llamada industrial light & Magic por diez millones de dólares, la rebautizo con el nombre de Pixar y eventualmente la saco a bolsa por Mil millones de dólares. Si comprar Pixar, y el mundo nunca habría disfrutado de

maravillosas películas de animación como Toy Story, Wall – E y Up.

- **Experimentar**

Finalmente, los innovadores están constantemente probando nuevas experiencias y poniendo en práctica nuevas ideas. Los experimentadores se dedican sin tregua a explorar el mundo, tanto intelectual como experimentalmente, manteniendo las convicciones a rata y probando hipótesis en el camino. Visitan nuevos lugares, prueban nuevas cosas, buscan nueva información y experimentan para aprender cosas nuevas. Jobs, por ejemplo, se ha pasado la vida probando nuevas experiencias, desde la meditación y la vida en un *ashram* en india hasta meterse en una clase de caligrafía en el *reed college*. Este abanico de experiencias desencadenaría en el futuro las innovadoras ideas aplicadas en el ordenador de Apple.

MÉTODO

- **Tipo de investigación**

La presente investigación presenta un tipo de investigación pura o básica, porque está orientada hacia el entendimiento de los principios básicos detrás de la operación del mundo. Su propósito es satisfacer la curiosidad o proveer respuestas a una curiosidad científica, este tipo de investigación es explosivamente teórica, busca entender la problemática de la educación financiera como factor clave para la competitividad e innovación de las empresas.

- **Diseño de la investigación**

La presente investigación por su naturaleza de las variables responde a una investigación descriptiva ya que se medirá en un tiempo determinado.

Se llegó a un tipo de diseño de investigación:

- Interferencia del investigador en el estudio: Observacional

- Periodo que se capta la información: Prospectivo
- Evolución del fenómeno estudiado: Transversal
- Numero de poblaciones estudiadas: Describir

- **Ámbito de estudio**

El espacio de intervención de la investigación es regional ya que se tomará los datos de las empresas de la región de Tacna, los resultados de la investigación tendrán vigencia y validez regional, provincial y nacional ya que ayudara a los empresarios a tomar mejores decisiones para rentabilizar su empresa y a crear valor.

- **Población**

Según el último estudio de la Dirección General de Industria, en el cual realiza el análisis regional de empresas industriales en Tacna nos indica que está representada por los 1422 gerentes de empresas manufactureras en las cuales se encuentran los rubros “alimentos y bebidas, muebles, otras industrias manufactureras, prendas de vestir,

teñido de pieles, edición e impresión, productos de metal, productos textiles, manufactura de madera y productos de madera, otros minerales no metálicos, vehículos automotores, metales comunes, curtido y adobo de cueros, productos químicos, reciclamiento, maquinarias y equipos, caucho y plásticos, maquinaria y aparatos eléctricos, instrumentos médicos, ópticos, relojes, papel y productos de papel, equipos y aparatos de radio y televisión.”

- **Unidad de estudio**

Se determina con métodos estadístico no parametral para una población finita.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

N = Total de la población

Z = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%) según tabla “Z”

P = Proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

Q = 1 – p (en este caso 1-0.05=0.95)

D = Precisión (5%)

$$n = \frac{1422 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.05^2 (1422 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = 69.47$$

N= 70 Gerentes

- Validación del instrumento

Para medir los indicadores de las variables antes citadas se procedió a diseñar y aplicar un cuestionario tipo encuesta que incluyo un total de 70 preguntas, 35 ítems destinados a la educación financiera y 35 ítems destinados a la innovación. Esta encuesta que conto con una escala Likert de cinco opciones, que variaron entre: Siempre(S), Casi Siempre (CS), A veces (AV), Casi Nunca(CN) y Nunca (N), fue sometida a las pruebas de validez y confiabilidad, arrojando un coeficiente de Alfa de Cron Bach de 0.957.

El coeficiente, según (Roberto Hernández Sampieri & Carlos Fernández Collado & Pilar Baptista Lucio, 2014), lo convierte en un instrumento confiable y asegura la certeza de los resultados. A su vez se recurrió a la validación del instrumento por juicio de expertos el cual se obtuvo 92% de aceptación de viabilidad. El baremo utilizado para analizar los datos obtenidos y transformarlos en 3 escalas las cuales son Alto, Medio y bajo, se basa en la propuesta hecha por (Schmiedek, 2010).

Tabla 2. **Baremo para la categorización de los estadísticos de la variable**

Nivel	Escala
Bajo	35-81
Medio	82-128
Alto	129-175

Fuente: Schmiedek, 2010.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El análisis y discusión de los resultados que a continuación se presenta es desarrollado tomando en

consideración cada uno de los indicadores de las variables, sujeta a estudio. Dichos resultados que tienden a responder la interrogante planteada al inicio de esta investigación se detallan a continuación

a) Educación financiera

Tabla 3. **Resultados arrojados por la muestra de investigación sobre la educación financiera**

VARIABLE	INDICADORES	ALTO	MEDIO	BAJO
Educación Financiera	Presupuesto	53.3%	0%	46.7%
	Ahorro	40%	13.3%	46.7%
	Administración de la deuda	28.7%	31.3%	40%
	Inversión	33.3%	40%	26.7%

Fuente: Elaboración Propia

Nota: La figura se basa en la encuesta dirigida a los gerentes de las diferentes empresas de la región de Tacna.

Indicador nivel de presupuesto: Esto refleja el análisis presupuestal que tiene

cada gerente para planificar y gestionar el presupuesto que se cuenta en la

empresa de lo cual el 53.3% de los empresarios siguen un orden y una organización para el presupuesto anual de su empresa, lo que indica, que los gerentes de la región de Tacna, están realizando sus debidos presupuestos anuales la cual favorece a tener un orden y guía sobre lo planificado. Lo cual demuestra una planificación, organización, coordinación, dirección y su debido control como lo afirma (Eker, 2010). Pero por otra parte existe un 46.7% lo cual refleja que los gerentes no planifican lo que van a realizar en el año, lo cual es alarmante porque solo se están guiando del trabajo diario y no en una planificación ordenada y trimestral lo cual según (Curbelo, 2012), da recomendaciones sobre los presupuestos trimestrales la cual beneficia a un orden para verificación de las rutas críticas del presupuesto.

A ello el análisis sobre el **Indicador nivel de ahorro:** es coherente con el nivel de presupuesto, el 40% de los empresarios de la región de Tacna, cuentan con un hábito de ahorro, lo cual ayuda a planificar a largo plazo sobre las decisiones que se tenga más adelante, esto también es compartido por (Curbelo,

2012), el cual afirma que los empresarios que cuentan con una organización y planificación adecuada sobre la dirección y el control de su empresa es reflejado con el ahorro que generan en los años anteriores para que pueda ser invertido en maquinaria, capacitación o hasta en aumento de salarios. Pero también se demuestra que existe 46.7% de los gerentes que no ahorran lo cual demuestra su desorganización, y la no planificación a largo plazo, lo cual agudiza después en deudas impagables y el cierre definitivo de la empresa, o solo la subsistencia para pagar deuda.

El **indicador nivel de administración de la deuda** refleja que en su totalidad el 40% de los empresarios no cuentan con conocimientos sobre la administración de las deudas tanto a corto, mediano y largo plazo, lo cual origina que se refleje en el crecimiento de la empresa, y que solo se concentren en pagar deuda y/o subsistir, pero por otro lado existe 28.7% el cual si sabe cómo llevar un endeudamiento tanto a corto, mediano y largo plazo lo cual beneficia en crecimiento exponencial de su empresa, cobertura de nuevos horizontes y/o nuevos rubros las cuales hacen que

la empresa tome un nuevo camino hacia la innovación.

Sobre el **indicador nivel de inversión**, debemos señalar que según (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2011), los niveles de inversión de los empresarios forman parte fundamental en las habilidades conductuales del innovador, es por ello que dicho esto, se refleja con el 33.3% de los gerentes que las inversiones que realizan son tomadas

en cuenta por la zona sur, puesto que comienzan a innovar en nuevas funciones que el mercado demuestra, es con ello que empresas las cuales están cambiando su pensamiento sobre la innovación, están teniendo mayores ingresos, no solo económicos si no sociales, lo cual demuestra que las habilidades conductuales del innovador son punto clave con el nivel de inversión que tiene cada gerente.

b) ADN del innovador

Tabla 4. Resultados arrojados por la muestra de investigación sobre innovación

VARIABLE	INDICADORES	ALTO	MEDIO	BAJO
Innovación	Interrogar	60%	0%	40%
	Observar	60%	3.3%	36.7%
	Crear redes de contactos	70.5%	14.3%	15.2%
	Experimentar	58.8%	11%	30.2%

Fuente: Elaboración Propia

Nota: La figura se basa en la encuesta dirigida a los gerentes de las diferentes empresas de la región de Tacna.

Indicador nivel de interrogar: Esto refleja el análisis del nivel de interrogación con el que cuentan los empresarios el 60% de ellos siempre se hacen preguntas si está bien planteado la estrategia, si se acomoda adecuadamente el presupuesto, siempre están preguntando si es necesario la

operación para tal ítem, y si no es necesario para que contar con ellos, sacan información con preguntas sencillas, las cuales ayudaran a realizar estrategias a largo plazo. Esto es reflejado según los (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2011), en el cual indican que los innovadores siempre cuestionan

su entorno, siempre se realizan preguntas si está bien realizarlo de esa manera si hay otra forma de optimizar los recursos y mejorar la rentabilidad.

A ello el **Indicador nivel de observar**, se muestra que los empresarios en un 60% tienen un nivel alto, el cual es reflejado y que se relaciona con la interrogación, la observación con la que cuentan los empresarios se contextualiza con un nivel de atención y detenimiento para adquirir algún conocimiento sobre su entorno, con métodos pretendidamente científicos, con el fin mejorar la situación de su empresa.

De igual forma el **Indicador nivel de crear redes de contactos**, podemos indicar que 70.5% de los empresarios, siempre están en busca de prospectos, eso quiere decir nuevos clientes o aliados estratégicos, para poder rentabilizar su empresa, esto es muy cierto según (Dyer, Gregersen, & Christensen, 2011), en su libro el ADN del innovador se manifiesta que el innovador siempre está en busca de nuevos contactos, esto con el fin de poder mostrar sus ideas y/o negocios, para poder generar sinergia, con empresarios o inversores.

A esto se manifiesta el **Indicador nivel de experimentar**, los innovadores siempre están experimentando esto refleja que los empresarios en un 58.8% de ellos siempre están en busca de nuevos productos, y ello se refleja en este contexto, los innovadores siempre están interrogándose, observando, y creando redes para poder mostrar sus nuevos productos, para que puedan ser vistos fuera de su contexto normal.

a) La educación financiera influye como factor clave para la innovación de las empresas de Tacna.

Tabla 4. Prueba de chi- cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7,756 ^a	2	,021
Razón de verosimilitudes	9,080	2	,011
Asociación lineal por lineal	7,219	1	,007
N de casos válidos	70		

a. 4 casillas (83.3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .80.

Fuente: *Elaboración Propia*

Nota: *La figura se basa en la encuesta dirigida a los gerentes de las diferentes empresas de la región de Tacna.*

Con la prueba de hipótesis de chi-cuadrado se comprueba que la variable Educación Financiera tiene Influencia sobre la Variable innovación. El valor de chi-cuadrado calculado (7.756) y el valor de (P = 0.021) permiten determinar que el valor de P es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$; lo cual implica rechazar la (H_0) y se acepta la (H^1); Este resultado significa, que si existe influencia de la variable independiente Educación financiera sobre la variable dependiente innovación de los empresarios de Tacna; con un nivel de confianza del 95%.

Por lo tanto, se procede a ACEPTAR la Hipótesis general de la Investigación.

CONCLUSIONES

El análisis y discusión de los resultados antes descritos, como producto de las respuestas emitidas por los empresarios de las diferentes empresas de Tacna, generaron las siguientes conclusiones:

- Del análisis de la variable educación financiera, los resultados revelaron que existe un alto nivel, pero en consecuencia a los indicadores se demuestra que un 46.7% de empresarios no realizan presupuesto lo cual se refleja en el bajo ahorro, y una pésima administración de sus deudas, y el poco compromiso de realizar inversión sobre sus empresas.
- Con respecto a la variable innovación, los resultados revelaron que el empresario tiene un alto nivel de interrogación, están siempre observando lo que sucede a su alrededor, a ello están en busca de crear redes de contactos, para demostrar la nueva línea de productos que a través de experimentar han podido lograr ese nuevo producto.
- En este sentido, es imprescindible que los empresarios estén a la vanguardia de los procesos y equipos tecnológicos requeridos para continuar en el mercado productivo, ofreciendo mayores cantidades de productos y variedad de estos. A través de

alianzas estratégicas con el estado, el cual fomente la innovación desde las escuelas, para mejores procesos de empresas tacneñas.

Finalmente, vale acotar que, aunque se detectaron elementos a favor de la educación financiera y la innovación, a pesar de la dispersión de algunos de los datos, se debe tomar en cuenta que los empresarios siguen trabajando para generar ingresos, lo cual deberían cambiar esa mentalidad la cual debería ser que el dinero trabaje para ellos, el cual ayudara a acrecentar sus niveles de educación financiera y por consiguiente la innovación. Por lo tanto, es ineludible invertir esfuerzos y recursos destinados a priorizar sus capacidades en educación financiera, lo cual lo haga algo cotidiano, creando las condiciones necesarias que faciliten su aceptación.

BIBLIOGRAFÍA

Becker Palmér, C. (2009). Los efectos de la cultura financiera en Gestores de la toma de decisiones. México y Alemania: Departamento de Ciencias de la Administración de

- Negocios y Sociales División del Marketing Industrial y el Comercio Electrónico.
- Buffett, W. (2013). Aprende a invertir. USA: ALICE.
- Curbelo, J. L. (2012). El Endeudamiento como Problemática Social Emergente. Chile: Grijalbo.
- Denegri, D. M. (2009). PSICOLOGÍA DEL ENDEUDAMIENTO. CHILE: P&T.
- Duart, M. A. (2007). Innovación, bienestar para la ciudadanía. Madrid - España: Aguilar.
- Dyer, J. H., Gregersen, H. B., & Christensen, C. M. (2011). El ADN del Innovador. En J. H. Dyer, H. B. Gregersen, & C. M. Christensen, El ADN del Innovador (pág. 38). Barcelona - España: Deusto.
- Eker, T. (2010). Los secretos de la mente millonaria. USA : Aguilar.
- F.Barron. (1997). Otros estudios que han descubierto que lo adquirido supera a lo innato en lo que respecta a la creatividad. California: Vandenberg.
- Franklin Marcelo, C. d. (2013). Los nuevos deudores del Perú. PERU: ARE.
- Freeman, C. (1993). El reto de la innovación: la experiencia de Japón. Caracas: Galac.
- García Gómez, Y. (2011). Características e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez. México-Huajuapán de León: TCE.
- García, N. (2013). La Educación Financiera en América Latina y El Caribe. Mexico: Corporación Andina de Fomento.
- Geroski, P. (1989). Entry Innovation and productivity growth. Rusia: Review of economics and statistics.
- Innovación, P. N. (2011). Programa Nacional de Innovación. España: CII.
- kiyosaki, R. (2009). Padre rico, Padre pobre. USA: Aguilar.
- kiyosaki, R. (2010). El Cuadrante de Flujo del Dinero. USA: Aguilar.

- Lutma, G. V. (2012). La educación financiera funcionamiento. España: Aguilar. educativos, XLIV (2), 25. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>
- Méndez, M. (Febrero -Marzo de 2005). El impacto de las nuevas tecnologías de la información en la sociedad y su cultura Cientico - Tecnológica. Razón y Palabra, 10(43), 5. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520626005>
- Mendoza, A. G. (2000). La Innovación: un factor clave para la competitividad de las empresas. Madrid - España: Innovatec.
- Report, T. G. (2014). World Economic Forum. Fracias: Geneva.
- OCDE. (2009). The Knowledge - Based Economy, OCDE/GD. Francia: OCDE. Obtenido de <http://www.oecd.org/fr/>
- Roberto Hernández Sampieri & Carlos Fernández Collado & Pilar Baptista Lucio. (2014). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill Educación.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2009). La Educación Financiera Corporativa para los Empresarios. México: OCDE.
- Rodríguez, E. V. (2012). Finanzas corporativas en los nuevos empresarios. España: Nube.
- Raccanello, K., & Herrera Guzmán, E. (Abril - Junio de 2014). Educación e inclusión financiera. Revista Latinoamericana de estudios Schmiedek, E. (2010). Validación de escala para medir actitudes. Estados Unidos: Mc Graw Hill.
- Superintendencia de Banca del Perú. (2012). Determinación de los Beneficios de la Educación Financiera. Perú: Aguilar.