Vol 10 N° 2 | Diciembre 2024 p. 061 - 078 ISSN: 2412-3730 DOI: http://dx.doi.org/10.22451/3002.nbr2024.vol10.2.10100

El emprendimiento en la generación Z, basada en la capacidad emprendedora y la cultura financiera

Entrepreneurship in Generation Z, based on entrepreneurial capacity and financial culture

Gonzalo Teófilo Moya Bejar [1], Sinoé Geofrey Bahamondes García [2], Julio Augusto Sobenes Salas [3], Juan Manuel Alarcón Mansilla [4], César Augusto Medrano Rodríguez [5]

[1] Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa, Perú (c16446@utp.edu.pe) ; [2] Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa, Perú (c16109@utp.edu.pe) ; [3] Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa, Perú (c21933@utp.edu.pe) ; [4] Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú (jalarconm@ucsm.edu.pe) ; [5] Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa, Perú (c16150@utp.edu.pe)

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la capacidad emprendedora y su asociación con la cultura financiera en la generación Z, esta generación es la llamada a impulsar, en el corto plazo, el crecimiento económico y social de una región conectada a un mercado global y que interactúa en un entorno digital. **Método:** Sigue la ruta del enfoque cuantitativo, no experimental, transversal de nivel relacional; se aplicó un instrumento para las variables capacidad emprendedora y cultura cada una compuesta por cuatro dimensiones, a una muestra de 470 elementos de la generación Z de Arequipa, Perú. **Resultados:** Encontrando una relación positiva media explicada por la prueba de Rho Spearman de 0.568. **Conclusión:** Se halló, que la capacidad emprendedora conformada por, las capacidades, de realización personal, planificación, relacionarse socialmente y creativa, tienen una asociación media débil con la cultura financiera en la generación Z; este hallazgo se puede explicar

Recibido: 21 de octubre del 2024. Preevaluado: 30 octubre del 2024. Aceptado: 30 de noviembre del 2024. Publicado: 31 de diciembre 2024.

Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Atribucion - No Comercia_Compartir Igual 4.0 Internacional.(http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) que permite el uso no comercial, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que la obra original sea debidamente citada

Descripción del autor:

Gonzalo Teófilo Moya Bejar
MBA con Especialidad en Dirección General por la Escuela de Postgrado Universidad San Pablo – IEP, Madrid España; Maestro en Educación Superior y Gestión Educativa por la UTP. Candidato a Doctor en Administración de Empresas – DBA por la UNSA. Candidato a Maestro en Economía con mención en Gestión Pública por la UNSA. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Católica de Santa María; diplomaturas en recursos humanos, logística, comercio exterior, cursos de especialidad en data science – marketing digital - gestión de proyectos.

Sinoé Geofrey Bahamondes García
Emprendedor y soñador, hijo, padre y esposo, con Jesús y la humildad de compañía. Doctor en Administración estratégica empresarial por UTEL México, MBA de la Universidad de Tarapacá de Chile, Especialidad en Finanzas y Licenciado en Administración de Empresas de la UCSM, Docente Universitario en diferentes universidades de Arequipa, Master Comportamiento no verbal de la universidad de UDIMA y por Behavor and Law España, Certified Practitioner en Micro Expressions por el Center For Body Language de Belgica, Coach personal y ejecutivo certificado en TISOC España.

Julio Augusto Sobenes Salas
Economista, con Maestría en Economía de Empresa, Maestria en Docencia Universitaria y Investigación Pedagógica, Docente Universitario de postgrado y pregrado.Consultor empresarial de servicios financieros y no financieros, Proyectos de inversiones Privada y Publica. Unsa, UTP, Jorge Basadre Tacna.

Juan Manuel Alarcón Mansilla
Magíster en Marketing de la Universidad Nacional de San Agustín (UNSA) y un Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santa María (UCSM). Docente universitario en la universidad Católica de Santa María de Arequipa, cuenta con experiencia profesional en empresas del estado y privada, como Jefe de Departamento de Planes y Presupuesto en SEDAPAR S.A. y como Exjefe Encargado de Compras en DIMEXA S.A

César Augusto Medrano Rodríguez
Maestro en Administración Estratégica de Empresas, MBA-CENTRUM, en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Licenciado en Economía, Especialización en Formulación y Gestión de Proyectos de Innovación y Creatividad, Gerencia de Pymes, Gestión Financiera, Gestión de Ferias, Rueda de Negocios y Misiones Empresariales y Gestión Educativa. Se ha desempeñado como Funcionario en el Sistema Financiero y Bancario, actualmente es Coordinador Académico de la Universidad Tecnológica del Perú – UTP. Consultor y Asesor Económico - Empresarial.

por la poca interacción presencial entre los años 2020 y el 2022, previa a la investigación. En este sentido, los integrantes de la generación Z han interactuado de una forma remota, limitando el desarrollo de las capacidades mencionadas.

Palabras clave: Capacidad emprendedora, capacidad de realización persona, capacidad de planificación, capacidad de relacionarse socialmente, capacidad creativa, cultura financiera.

ABSTRACT

The present research aims to analyze the entrepreneurial capacity and its association with financial culture in generation Z. This generation is the one called to drive, in the short term, the economic and social growth of a region connected to a global market and interacting in a digital environment. **Method:** It follows the route of the quantitative, non-experimental, transversal approach of relational level; an instrument was applied for the variable's entrepreneurial capacity and culture each one composed of four dimensions, to a sample of 470 elements of the Z generation of Arequipa, Peru. **Results:** Finding a positive average relationship explained by the Rho Spearman test of 0.568. **Conclusion:** It was found that the entrepreneurial capacity made up of the capacities of personal fulfillment, planning, social relations and creativity, have a weak average association with financial culture in generation Z; this finding can be explained by the little face-to-face interaction between the years 2020 and 2022, prior to the research. In this sense, the members of generation Z have interacted remotely, limiting the development of the mentioned capacities.

Keywords: Entrepreneurial capacity, personal realization capacity, planning capacity, capacity to relate socially, creative capacity, financial culture.

I. INTRODUCCIÓN

La capacidad emprendedora en América Latina enfrenta desafíos significativos que limitan el desarrollo económico y social de la región. Según el Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2024), la falta de acceso a financiamiento adecuado es una barrera crítica para los emprendedores, especialmente para la micro y pequeñas empresas - MYPES. Este obstáculo restringe la creación y expansión de negocios, afectando negativamente la generación de empleo y el crecimiento económico sostenible.

De igual forma, Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2024) destaca que la educación y formación en habilidades empresariales son insuficientes, por lo que, existe una baja actividad emprendedora en la región. Así mismo, la carencia de programas educativos orientados al emprendimiento resulta en una preparación inadecuada de los emprendedores para iniciar y gestionar negocios exitosos, lo que disminuye la tasa de supervivencia de los nuevos emprendimientos. Mujer Emprendedora LAC (2024) señalan que la falta de redes de apoyo y mentoría para mujeres emprendedoras limita su capacidad para escalar sus negocios, la ausencia de modelos a seguir y de comunidades de apoyo dificulta el acceso a oportunidades de crecimiento y financiamiento.

En el Perú, la capacidad emprendedora enfrenta desafíos significativos que limitan el desarrollo económico y social del país. Según el Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2024), al cierre del 2023, existían 3,271,303 MYPES lideradas por emprendedores, lo que representa un crecimiento del 4.1% respecto al año anterior. Sin embargo, este incremento no necesariamente se traduce en una mejora de la capacidad emprendedora, ya que muchas de estas MYPES carecen de acceso a financiamiento, capacitación y redes de apoyo, factores esenciales para su sostenibilidad y crecimiento.

Por otro lado, Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación [ProInnóvate] (2020), programa de PRODUCE, ha cofinanciado más de 3,400 proyectos de innovación y emprendimiento con una inversión total de más de S/ 1,000 millones de soles. No obstante, la demanda de apoyo supera la oferta disponible, dejando a numerosos emprendedores sin acceso a estos recursos. Esta brecha en el apoyo institucional limita la capacidad de los emprendedores para desarrollar proyectos innovadores y competitivos en el mercado nacional e internacional.

De igual forma, instituciones sin fines de lucro, como la Fundación Wiese (2023), a través de su fondo emprendedor, brinda financiamiento y capacitaciones a empresas en etapa de validación o preparación para su escalamiento, enfocadas en atender problemas sociales de manera sostenible. Sin embargo, la cobertura de estas iniciativas es limitada y muchos emprendedores, especialmente en regiones alejadas, no logran beneficiarse de estos programas. Esta situación perpetúa desigualdades en el acceso a oportunidades de desarrollo empresarial, afectando la capacidad emprendedora en diversas zonas del país y esto se agrava por la informalidad en diversos sectores económicos.

Además, el Centro de Desarrollo Emprendedor de ESAN [CDE ESAN] (2023) fomenta el crecimiento empresarial mediante capacitación, asesoría e investigación para emprendedores y MYPES. Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos, la falta de articulación entre el sector académico y el empresarial dificulta la transferencia efectiva de conocimientos y tecnologías. Por ende, esta desconexión impide que estos actores logren acceder a herramientas y metodologías actualizadas, limitando su capacidad para innovar y adaptarse a las demandas de los mercados dinámicos, mas aún en un intercambio de bienes y servicios virtuales.

Consecuentemente, la limitada cultura financiera en América Latina se manifiesta en diversos desafíos que afectan el bienestar económico de la población. El BID (2020) destaca que la escasa cultura financiera contribuye a la vulnerabilidad económica de las familias emprendedoras. Además, la carencia de conocimientos sobre ahorro, inversión y manejo de deudas lleva a decisiones financieras ineficientes, incrementando el riesgo de sobreendeudamiento, proceso del cual es muy difícil salir para los emprendedores e incluso podría llevar al cierre de la MYPE. Así mismo, el Banco de Desarrollo de América Latina [CAF] (2023) señala que la falta de educación financiera adecuada impide que los emprendedores tomen decisiones informadas sobre el uso de productos y servicios financieros, lo que resulta en una baja inclusión financiera en la región.

Del mismo modo, la Alianza para la Inclusión Financiera [AFI] (2020) indica que, la ausencia de políticas públicas efectivas en educación financiera agrava la situación, sin el apoyo gubernamental para implementar estrategias nacionales de educación financiera, la población continúa desinformada, perpetuando prácticas financieras inadecuadas y reduciendo las oportunidades de desarrollo económico. Enfatizando

esta idea, la Fundación Citi (2020) señala que la falta de programas educativos enfocados en finanzas personales desde edades tempranas es una causa principal de la baja cultura financiera. Sin una formación adecuada, los emprendedores carecen de las habilidades necesarias para gestionar sus recursos, lo que afecta negativamente su estabilidad económica, limita su continuidad y participación en el sistema financiero formal. A su vez, la Fundación Capital (2020) menciona que la falta de acceso a herramientas y recursos educativos en comunidades vulnerables profundiza la brecha de cultura financiera. En este sentido, la carencia de información y capacitación limita la capacidad de las poblaciones en la región para mejorar su situación económica, perpetuando ciclos de pobreza y exclusión financiera.

La cultura financiera en el Perú enfrenta desafíos significativos que afectan la toma de decisiones económicas de la población. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS] (2023), menciona que el 41% de los peruanos mayores de edad, no alcanzó un nivel mínimo de educación financiera, lo que limita su capacidad para gestionar adecuadamente sus finanzas personales y planificar su futuro económico. Del mismo modo, el Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2021), ha señalado que la baja inclusión financiera en el país se debe, en parte, a la falta de confianza en el sistema financiero formal. De ahí que, esta desconfianza se traduce en una preferencia por el uso de efectivo y una baja utilización de servicios bancarios, lo que dificulta la implementación de políticas monetarias efectivas y limita el acceso de la población a productos financieros que podrían mejorar su bienestar económico.

También, la Fundación BBVA Perú (2023) ha identificado que la escasa cultura financiera en el país se refleja en una baja utilización de herramientas digitales para la gestión financiera. Esta limitación tecnológica reduce la competitividad de los emprendedores en un mercado cada vez más digitalizado y de procesos rápidos y ágiles. Por lo tanto, la falta de adopción de tecnologías financieras modernas impide a los emprendedores optimizar procesos, reducir costos y expandir su alcance de mercado, afectando negativamente su capacidad de crecimiento y adaptación a las tendencias globales y mercados dinámicos. En esta línea de ideas, la Asociación de Bancos del Perú [ASBANC] (2024) ha destacado que la limitada educación financiera y la desconfianza en el sistema financiero formal, son barreras para la inclusión financiera de los emprendedores. De esta manera, la falta de interacción con el

sistema financiero formal limita las oportunidades de los emprendedores para acceder a créditos, seguros y otros servicios que son fundamentales para la sostenibilidad y crecimiento de sus emprendimientos y MYPES.

La revisión de la literatura sobre capacidad emprendedora y su relación con la educación empresarial, enfatiza, la necesidad de colaboración entre investigadores de diferentes países para mejorar la comprensión de esta temática en economías en desarrollo (Chhabra et al., 2023). Para Boubker et al. (2021) el emprendimiento es un motor crucial de crecimiento económico y desarrollo social, y su estudio ha ganado relevancia en diversas disciplinas en las últimas décadas. En este contexto, Turulja et al. (2020) investigan el impacto de diferentes tipos de apoyo en la intención emprendedora, señalando que el soporte familiar y social es un factor clave para reducir el miedo al fracaso entre los estudiantes y fomentar sus intenciones de emprender.

La educación para desarrollar la capacidad emprendedora ha tomado relevancia en los últimos años como motor clave fomentar habilidades emprendedoras y crear nuevas oportunidades de negocio. Según Paredes et al. (2023), el rol de la transferencia tecnológica en la capacidad emprendedora permite a las MYPES en sectores económicos tradicionales adquirir competencias necesarias para aprovechar nuevas tecnologías y mejorar su competitividad. Asimismo, Rincón et al. (2023) destacan que los modelos de aprendizaje activo, como el aprendizaje basado en proyectos, potencian la creatividad y el espíritu emprendedor en estudiantes universitarios, siendo herramientas efectivas para la formación de competencias transversales en la capacidad emprendedora. Por otro lado, Ilies et al. (2023) sugieren que la educación económica y emprendedora es fundamental para incrementar la intención y capacidad emprendedora, especialmente al proporcionar conocimientos prácticos y motivación para emprender.

Por otro lado, la cultura financiera se ha convertido en un pilar fundamental para entender y mejorar las decisiones económico-financieras, tanto individuales como colectivas, en especial en escenarios de emprendimiento. Por su parte, Santoyo y Luna (2021) destacan que la educación financiera está estrechamente vinculada a la cultura financiera, enfatizando que un menor nivel de conocimiento financiero afecta negativamente el bienestar social, económico y financiero de las generaciones más jóvenes, limitando los emprendimientos. En un análisis de la cultura financiera, por,

Surmanidze et al. (2022), subrayan que la falta de habilidades para gestionar finanzas personales limita la capacidad de los estudiantes para controlar sus gastos y utilizar servicios financieros eficientemente, destacando la necesidad de reformas educativas profundas.

En este sentido, la cultura y la exclusión financieras representan problemáticas cruciales en las economías modernas, con impactos significativos en el bienestar socioeconómico. Malakoutikhah (2019) analiza cómo las estrictas regulaciones contra el financiamiento al terrorismo pueden llevar a la exclusión financiera, obstaculizando el acceso a servicios financieros y debilitando los marcos regulatorios diseñados para combatir el terrorismo. Asimismo, Kuti & Schepp (2020) señalan que, en el contexto de una sociedad envejecida, se observa una correlación negativa entre la edad y la tolerancia al riesgo financiero, lo que tiene implicaciones en la toma de decisiones de inversión. Por otro lado, Csorba (2020) destaca que la cultura financiera, juega un rol fundamental en la toma de decisiones económico-financieras, afectando tanto la estabilidad económica de los individuos como el desarrollo de los mercados financieros.

Adicionalmente, la Generación Z en el Perú enfrenta desafíos significativos en su integración al mercado laboral. Según un estudio de Ipsos Perú (2023), el 60% de los jóvenes entre 18 y 24 años considera que las oportunidades de empleo son limitadas, lo que genera una percepción de incertidumbre respecto a su futuro profesional. Esta situación se traduce en una alta tasa de desempleo juvenil, que según el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2024), alcanzó el 14.3% en 2024, lo que representa un aumento en comparación a los 13.8% del mismo periodo en el 2023, afectando la estabilidad económica y emocional de este grupo etario.

En esta línea de ideas, la falta de experiencia laboral es una barrera adicional para la Generación Z. Great Place to Work Perú (2023) señala que el 70% de las empresas prefieren contratar personal con experiencia previa, lo que dificulta la inserción de jóvenes recién egresados. Esta preferencia empresarial limita las oportunidades de desarrollo profesional para los jóvenes, quienes se ven obligados a aceptar empleos informales o subempleos, afectando su crecimiento y contribución al desarrollo económico del país.

Además, como señala la consultora internacional EY Perú (2023) indica que la Generación Z valora la diversidad e inclusión en el entorno laboral. No obstante, solo el 40% de las empresas peruanas implementan políticas efectivas en este ámbito, lo que puede generar desmotivación y falta de compromiso entre los jóvenes profesionistas. La ausencia de una cultura organizacional inclusiva limita la capacidad de las empresas para atraer y retener talento joven, afectando su competitividad en el mercado. De ahí que, al comprender cómo se complementan las capacidades emprendedoras y la cultura financiera, se podrá identificar claramente las áreas que requieren atención para gestionar un emprendimiento de manera efectiva, en la generación Z, también conocida como post-millennials, abarca a los jóvenes nacidos entre finales de la década de los 90 y principios de los 2000. Este grupo se caracteriza por ser nativo digital, habiendo crecido inmersos en un entorno tecnológico y en constante conexión a redes sociales. Son autodidactas y creativos, con una marcada necesidad de inmediatez y una tendencia a construir su propio universo digital, lo que los convierte en individualistas e incluso egocéntricos (Díaz et al., 2021). En tal sentido surgen las siguientes hipótesis de investigación.

HG. Existe relación entre la capacidad emprendedora y la cultura financiera de la generación Z

HE1. Existe relación entre la capacidad de realización y la cultura financiera de la generación Z

HE2. Existe relación entre la capacidad de planificación y la cultura financiera de la generación Z

HE3. Existe relación entre la capacidad de relacionarse socialmente y la cultura financiera de la generación Z.

HE4. Existe relación entre la capacidad creativa y la cultura financiera de la generación Z

II. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la presente investigación, se considerará el modelo propuesto por Mavila et al. (2009), quienes conceptualizan la capacidad emprendedora como un conjunto de habilidades y características que permiten a un individuo identificar oportunidades de negocio y organizar los recursos necesarios para llevarlas a cabo. Este modelo incluye cuatro dimensiones principales: La capacidad de realización, que abarca el impulso por superar desafíos y alcanzar metas personales; la capacidad de planificación, enfocada en establecer metas concretas y diseñar planes efectivos; la capacidad de relacionarse socialmente, que implica generar vínculos y compromisos de apoyo; y la creatividad, definida como la habilidad de sugerir soluciones innovadoras para el éxito empresarial; este constructo es medido por 4 dimensiones y 22 ítems.

La cultura financiera según Santoyo y Luna (2021), se define como el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a las personas tomar decisiones financieras informadas y responsables, contribuyendo a su bienestar social y económico. Los autores generan un constructo de dimensiones como el ahorro, la inversión, la planificación presupuestaria y el manejo de crédito. Estas dimensiones evalúan comportamientos y conocimientos financieros específicos, como la capacidad para gestionar recursos, la comprensión de términos financieros y la adopción de decisiones económicas estratégicas.

Para determinar la confiabilidad del instrumento se aplicó una prueba piloto la que determinó un Alfa de Cronbach con un pvalor de 0.911 para la variable capacidad emprendedora y un pvalor de 0.893 para la variable cultura financiera, estos pvalor nos brindan una confiabilidad del instrumento en un rango de excelente y bueno.

Esta investigación es aplicada porque busca resolver problemas prácticos y específicos, utilizando el conocimiento teórico. Según, Hernández-Sampieri y Mendoza (2008), la investigación aplicada tiene como objetivo principal generar conocimientos que puedan implementarse para abordar desafíos en emprendimiento en la generación Z. Adicionalmente, tiene un enfoque cuantitativo porque se centra en la recolección y análisis de datos numéricos para identificar patrones y relaciones entre ambas variables al emplear métodos estadísticos. Así mismo, La presente investigación es no experimental porque no se manipulan deliberadamente las variables, sino que observa y analiza fenómenos tal como ocurren en su contexto.

Además, tiene una cronología retrospectiva, esto implica que se estudian eventos pasados para comprender su influencia en el presente. A su vez, se realizó una única medición en un momento específico, por lo que se considera transversal.

Tiene un alcance descriptivo porque busca detallar las características de un fenómeno o población sin establecer relaciones causales. Por otro lado, es correlacional cuando pretende identificar la relación o grado de asociación entre dos variables, tiene como objetivo conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos conceptos (Hernández-Sampieri & Mendoza 2018).

Para la presente investigación, se estableció una población compuesta por 1,249,085 personas según el Ministerio de Salud [MINSA] (2023), además, la población objeto de estudio es la generación Z, que, en la provincia de Arequipa, está compuesta por 242,492 personas y comprende las edades entre 18 y 24 años aproximadamente. Para la muestra se aplicó la formula con base en la población finita a través de un muestreo no probabilístico, aleatorio simple, lo que determinó que la muestra esté compuesta por 384 personas, sin embargo, se llegaron a levantar datos primarios de 470 unidades de estudio.

III. RESULTADOS

El siguiente cuadro (tabla 1) muestra los resultados de la prueba de contraste de hipótesis, en la que el valor de Sig. (bilateral) es menor que 0.05. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (Hn) y se acepta la hipótesis alternativa (HG), lo que sugiere que existe una relación positiva entre capacidad emprendedora y cultura financiera de la generación Z, en la provincia Arequipa. Esta relación se determina por un valor del Rho de 0.568 que explica que hay una relación positiva media, es decir, sí los emprendedores de dicha generación desarrollan las capacidades de realización personal, planificación, relacionarse socialmente y creatividad, tendrán una mejor cultura financiera que les permita generar una sostenibilidad de sus emprendimientos.

Tabla 1

Correlación entre la capacidad emprendedora y la cultura financiera de la generación Z de la provincia de Arequipa

Correlaciones				
			Capacidad emprendedora	Cultura financiera
Rho de Sperman	Capacidad emprendedora	Coeficiente de correlación	1.000	,0568"
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	470	470
	Cultura financiera	Coeficiente de correlación	,0568"	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	470	470
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).				

Nota: Datos procesados por SPPSS IBM versión 26

La tabla 2 por su parte, muestra los resultados de la prueba Rho de Spearman de la correlación entre las dimensiones de la variable capacidad emprendedora y la cultura financiera, para la primera dimensión se observa que el valor de Sig. (bilateral) es menor que 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (Hn) y se acepta la hipótesis alternativa (HE1), lo que sugiere que existe una correlación positiva entre capacidad de realización personal y la cultura financiera, esta relación se determina por un valor de Rho de 0.559 que explica que hay una relación positiva media, es decir que el impulso de la generación mencionada en superar desafíos y alcanzar metas personales mantiene una relación media en cuanto a los conocimientos financieros necesarios para emprender. Para la segunda dimensión, se observa que el valor de Sig. (bilateral) es menor que 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (Hn) y se acepta la hipótesis alternativa (HE2), lo que sugiere que existe una correlación positiva entre la capacidad de planificación y la cultura financiera, esta relación se determina por un valor de Rho de 0.474 que explica que hay una relación positiva débil, es decir que la capacidad de establecer metas concretas y diseñar planes efectivos para gestionar los recursos financieros de manera efectiva, puede mejorar evaluando los riesgos y tomando decisiones informadas en el ámbito emprendedor de esta generación. Para la tercera dimensión se observa que el valor de Sig. (bilateral) es

menor que 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (Hn) y se acepta la hipótesis alternativa (HE3), lo que sugiere que existe una correlación positiva entre la capacidad de relacionarse socialmente y la cultura financiera, esta relación se determina por un valor de Rho de 0.494 que explica que hay una relación positiva débil; es decir, que las capacidades de generar vínculos y compromisos de apoyo en la generación Z tienen poco nivel de relación con la cultura financiera, se puede explicar porque está generación interactúa en entornos digitales que limita dicha capacidad. Para la cuarta dimensión se observa que el valor del Sig. (bilateral) es menor que 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis de nula (Hn) y se acepta la hipótesis alterna (HE4), lo que sugiera que existe una correlación positiva entre la capacidad creativa y la cultura financiera, esta relación se determina por un valor de Rho de 0.436 que explica que hay una relación positiva débil; es decir, las habilidades de sugerir soluciones innovadoras para el éxito empresarial, mantienen una baja relación con los hábitos financieras en la generación Z.

Tabla 2

Correlación entre las dimensiones de la capacidad emprendedora y la cultura financiera de la generación Z de la provincia de Arequipa

Correlaciones			
Dimensiones de capacidad emprendedora			Cultura financiera
Rho de Sperman	Capacidad de realización	Coeficiente de correlación	,559"
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	470
	Capacidad de planificación	Coeficiente de correlación	,474"
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	470
	Capacidad de relacionarse socialmente	Coeficiente de correlación	,494"
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	470

Capacidad creativa	Coeficiente de correlación	,436"
	Sig. (bilateral)	0.000
	N	470

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Nota: Datos procesados por SPPSS IBM versión 26

IV. DISCUSIONES

Los resultados obtenidos muestran que existe una relación positiva entre la capacidad emprendedora y la cultura financiera de la generación Z, lo cual se indica que existe una relación positiva media, en este sentido, Chhabra et al. (2023) señalan que el desarrollo de habilidades emprendedoras, como la innovación y la capacidad de planificación es crucial para fomentar una cultura financiera sólida que permita la sostenibilidad empresarial. Asimismo, Boubker et al. (2021) destacan que, las percepciones positivas sobre las capacidades personales y sociales influyen significativamente en la intención de emprender, reforzando la importancia de la educación financiera como un factor mediador para mejorar los resultados empresariales en este grupo poblacional.

Según Turulja et al. (2020), la capacidad emprendedora se fortalece a través de apoyo formal e informal, como redes sociales y educativas, que mejoran la confianza y el conocimiento práctico de los jóvenes emprendedores. Por su parte, Paredes et al. (2023) destacan que, la transferencia tecnológica y la capacidad de absorción permiten a los emprendedores desarrollar habilidades clave, como la planificación estratégica y la gestión financiera, lo que contribuye a la sostenibilidad de sus proyectos empresariales al superar barreras como la falta de información y recursos. De acuerdo con, Rincón et al. (2023), las metodologías activas de aprendizaje impactan favorablemente en la capacidad emprendedora, permitiendo a los estudiantes enfrentar problemas reales con soluciones innovadoras. A su vez, Ilies et al. (2023) resaltan que la educación emprendedora mejora significativamente la capacidad para gestionar recursos financieros y desarrollar proyectos sostenibles, lo cual es crucial para que los emprendimientos tengan una la sostenibilidad en el

tiempo, ya que los integrantes de esta generación serán los principales actores en el motor económico de la región.

V. CONCLUSIONES

Se concluye, que la capacidad emprendedora conformada por, las capacidades de realización personal, planificación, relacionarse socialmente y creativa, tienen una asociación media débil con la cultura financiera en la generación Z, este hallazgo se puede explicar, teniendo en cuenta el periodo entre los años 2020 y el 2022, en el cual, se mantuvo un aislamiento generado por la pandemia, lo que limitó la interacción de forma presencial de dicha generación, generando hábitos enfocados en el individualismo, a efectos de haber interactuado de una forma remota. Por ende, estos hábitos limitan el emprendimiento en equipo. Esta forma de interacción en la actualidad continua, aunque en menor medida. En este sentido, se recomienda a las autoridades, responsables de la educación y casas de estudio en general, promocionar y brindar espacios de interacción de forma presencial, sobre el desarrollo de las capacidades emprendedoras, lo que permitirá que las futuras generaciones tengan las capacidades necesarias para generar emprendimientos en equipo sostenibles en el tiempo, basadas en una cultura y hábitos financieros adecuados, enmarcados en un contexto económico y socialmente responsable.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alianza para la Inclusión Financiera. (2020). Estrategias nacionales de educación financiera en América Latina. Recuperado de https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2021/07/NFES_toolkit_spanish.pdf

Asociación de Bancos del Perú ASBANC. (2024). La banca peruana y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). https://www.asbanc.com.pe/media/rates/file/ODS2020.pdf

Banco Central de Reserva del Perú. (2021). Innovaciones financieras para promover la competencia en el sistema financiero. https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2021/noviembre/ref-noviembre-2021-recuadro-3.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). Educación financiera en América Latina y el Caribe. Recuperado de https://www.findevgateway.org/es/publicacion/2020/10/educacion-financiera-en-america-latina-y-el-caribe

Banco Interamericano de Desarrollo. (2024). Emprendedores. https://www.iadb.org/es/como-trabajar-juntos/emprendedores

Banco de Desarrollo de América Latina CAF. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas. Recuperado de https://scioteca.caf.com/handle/123456789/379

Boubker, O., Douayri, K., Aatar, A., & Rharzouz, J. (2021). Determinantes de la intención emprendedora de las mujeres marroquíes. Revista Venezolana de Gerencia, 26(Especial 6), 520-538. https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e6.32

Centro de Desarrollo Emprendedor de ESAN. (2023). ¿Quiénes somos? https://www.esan.edu.pe/cde/quienes-somos

Chhabra, M., Hassan, R., Shah, M. A., & Sharma, R. (2023). A bibliometric review of research on entrepreneurial capacity for the period 1979 to 2022: Current status, development, and future research directions. Cogent Business & Management, 10(1), 2178338. https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2178338

Csorba, L. (2020). The determining factors of financial culture: Financial literacy and financial behavior. Public Finance Quarterly, 2020(1), 67-82. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_1_6

Díaz, Ó., Santos, D., & Matellanes, M. (2021). La creatividad de la generación Z según su actividad en las redes sociales. Fonseca, Journal of Communication, 22, 231–253. https://doi.org/10.14201/fjc-v22-22703

EY Perú. (2023). Diversidad e inclusión: Retos y oportunidades en el entorno laboral peruano. https://www.ey.com/es_pe

Great Place to Work Perú. (2023). La importancia de la experiencia laboral en la contratación de jóvenes profesionales. https://www.greatplacetowork.com.pe

Global Entrepreneurship Monitor. (2024). Global Entrepreneurship Monitor. https://www.babson.edu/entrepreneurship-center/thought-leadership/global-entrepreneurship-monitor/

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (7ª ed.). McGraw-Hill Education.

Ilies, G., Muresan, I., Arion, I., & Arion F., (2023). The Influence of Economic and Entrepreneurial Education on Perception and Attitudes towards Entrepreneurship. Administrative Sciences 13: 212. https://doi.org/10.3390/admsci13100212

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2024). Empleo a nivel nacional. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/empleo-a-nivel-nacional-9721/1/

Ipsos Perú. (2023). Percepción de los jóvenes peruanos sobre el mercado laboral. https://www.greatplacetowork.com.pe/certificado/ipsos?utm_source

Fundación BBVA Perú. (2023). SEF 2023: El compromiso de los emprendedores (día 2). https://fundacionbbva.pe/nota/sef-2023-el-compromiso-de-los-emprendedores-dia-2/

Fundación Capital. (2020). Promoviendo la inclusión financiera en comunidades vulnerables. Recuperado de https://fundacioncapital.org/es/que-hacemos/inclusion-financiera

Fundación Citi. (2020). Educación financiera para el progreso económico. Recuperado de https://www.citigroup.com/citi/foundation/programs/financial-capability.htm

Fundación Wiese. (s.f.). Fondo Emprendedor. https://www.fundacionwiese.org/fondo-emprendedor/

Kuti, M., & Schepp, Z. (2020). Aging society and attitude to risk. Public Finance Quarterly, 2020(4), 457-469. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_4_1

Malakoutikhah, Z. N. (2019). Financial exclusion as a consequence of counter-terrorism financing framework. Journal of Financial Crime, 26(4), 1-21.

https://doi.org/10.1108/JFC-09-2019-0121 Kuti, M., & Schepp, Z. (2020). Aging society and attitude to risk. Public Finance Quarterly, 2020(4), 457-472. https://doi.org/10.35551/psz_2020_4_1

Mavila, D., Tinoco, Ó., & Campos, C., (2009). Factores influyentes en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Industrial Data, 12(2), 32-39. http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81620150005

Mujer Emprendedora LAC. (2024). Mujer Emprendedora LAC https://www.emprendedoralac.org/blog/

Ministerio de Salud [MINSA] (2023). https://www.minsa.gob.pe/reunis/data/poblacion_estimada.asp

Ministerio de la Producción (2024). PRODUCE: Perú cuenta con más de 3.27 millones de emprendedores liderando una empresa. https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/938527-produce-peru-cuenta-con-mas-de-3-27-millones-de-emprendedores-liderando-una-empresa

Paredes-Leon F., Rodriguez-Salvador M., Castillo-Valdez P.F. (2023) Evaluating the Impact of Technology Transfer from the Perspective of Entrepreneurial Capacity. Foresight and STI Governance, 17(1), 80–87. DOI: 10.17323/2500-2597.2023.1.80.87

Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación PROINNOVATE Perú. (2020). Innóvate Perú impulsará crecimiento de MIPYMES y despegue de emprendimientos innovadores. https://www.gob.pe/institucion/proinnovate/noticias/917488-innovate-peru-impulsara-crecimiento-de-mipymes-y-despegue-de-emprendimientos-innovadores

Rincón, V., Zorrilla, P., & Marin-Garcia, J.A. (2023). The impact of active learning on entrepreneurial

capacity. Intangible Capital, 19(4), xx-yy. https://doi.org/10.3926/ic.2297

Santoyo, D. S., & Luna, J. (2021). Exploratory experience of validation of an instrument on the level of financial literacy in the millennial generation. Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, 31, 226-239. https://doi.org/10.1886-516x

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2023). Encuesta Nacional de Capacidades Financieras 2022. https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1263?Titulo=Encuesta+Nacional+de+Capacidades+Financieras+2022

Surmanidze, N., Tabagari, K., Mushkudiani, Z., & Akhvlediani, M. (2022). Financial literacy exchange and its challenges in Post-Soviet Georgia. Knowledge and Performance Management, 6(1), 87-99. https://doi.org/10.21511/kpm.06(1).2022.08

Turulja, L., Veselinovic, L., Agic, E., & Pasic-Mesihovic, A. (2020). Entrepreneurial intention of students in Bosnia and Herzegovina: What type of support matters? Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 33(1), 2713-2732. https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1730216