



UNIVERSIDAD
DE ATACAMA

FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LAS MUJERES EMPRENDEDORAS DE LA
REGIÓN DE ATACAMA: DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE FORMACIÓN**

Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para obtener el título de
Ingeniero Comercial

Profesor Guía: Alejandro Díaz Ramos

Francisca Daniela Quevedo Araya
Camila Paz Venegas Zepeda

Copiapó, Chile 2021

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de titulación a todas las mujeres emprendedoras, principalmente a las de la región de Atacama, motivación del presente estudio.

A mis padres Mirna Araya y Héctor Quevedo, por estar presente en cada momento de mi vida. Además, por su comprensión, amor y apoyo incondicional en esta importante etapa.

Francisca Quevedo.

A mi familia por su absoluto apoyo y comprensión, en especial a mis padres quienes siempre estuvieron a lo largo de mi vida estudiantil, han sido parte de mis logros académicos y me han alentado en tiempos difíciles.

Camila Venegas.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios, por enseñarnos día a día que con sabiduría, amor, humildad y paciencia todo es posible. A nuestras familias por ser un pilar fundamental a lo largo de nuestra vida y en el transcurso de nuestra carrera profesional.

Asimismo, a la Universidad de Atacama, que fue una segunda casa durante estos años de formación, agradecemos las experiencias vividas, los amigos que conocimos y a sus docentes que contribuyeron en nuestra formación como futuras ingenieras comerciales, en especial a nuestro profesor guía Alejandro Díaz por la confianza depositada en nosotras, su apoyo, indicaciones y orientaciones indispensables para el desarrollo de este trabajo.

También, a las instituciones SernamEG, Sercotec, CORFO y FOSIS por ser nuestro nexo con las emprendedoras, lo que fue de gran ayuda para el desarrollo de esta investigación. Además, a sus respectivas autoridades por siempre tener buena disposición para comunicarse con nosotras y resolver inquietudes.

Finalmente, no podemos dejar fuera a las emprendedoras de la región que contestaron la encuesta aplicada, les damos las gracias por su buena voluntad, colaboración y tiempo. En general agradecer a todos quienes fueron parte de este proceso.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES	3
2.1. Justificación.....	3
2.2. Objetivos.....	3
2.2.1. Objetivo general.....	3
2.2.2. Objetivos específicos.....	4
2.3. Alcances y limitaciones.....	4
2.4. Planteamiento del problema.....	5
CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO	6
3.1. Educación financiera y su importancia.....	6
3.1.1. ¿Por qué ha alcanzado gran importancia la educación financiera?.....	7
3.1.2. ¿Cómo lograr que la educación financiera sea efectiva?.....	8
3.2. Comparación del nivel de Educación financiera entre Chile y otros países.....	8
3.3. Emprendimiento en Chile.....	9
3.3.1. Predisposición para emprender en Chile en la última década.....	10
3.3.2. Entorno del emprendimiento femenino.....	11
3.4. Brechas de género.....	14
3.5. Aspecto legal.....	16
3.5.1. Ley de igualdad de género.....	16
3.5.2. Decreto de inclusión financiera.....	17
3.5.3. Ley N° 20.555.....	17
3.6. Alfabetización y comportamiento financiero de las mujeres en Chile.....	18
3.7. Algunas instituciones que fomentan la educación financiera en Chile.....	22
3.8. Cultura del ahorro.....	24
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA	26
4.1. Diseño metodológico de la investigación.....	26
4.2. Población y muestra.....	29
4.3. Instrumentos para la recolección de datos.....	30
4.4. Propuesta metodológica.....	32

4.5. Herramientas para el procesamiento de los datos.....	33
CAPÍTULO V. DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN.....	34
5.1. Encuesta.....	34
5.1.2. Secciones de la encuesta.....	34
5.2. Entrevista.....	36
CAPÍTULO VI. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO	
.....	38
6.1. Tabulación y codificación.....	38
6.2. Análisis de los resultados del instrumento aplicado.....	38
6.2.1. Análisis por secciones y variables.....	39
6.3. Conclusiones generales del diagnóstico.....	64
CAPÍTULO VII. PLAN DE FORMACIÓN.....	65
7.1. Módulo 1: Ahorro e inversión.....	66
7.1.1. ¿Qué es el ahorro?.....	67
7.1.2. ¿Qué es la inversión?.....	68
7.1.3. El perfil de inversionista.....	69
7.1.4. Alternativas de ahorro e inversión y su rentabilidad.....	70
7.2. Módulo 2: Deuda.....	77
7.2.1. ¿Qué es la deuda?.....	77
7.2.2. ¿Cuándo es bueno endeudarse?.....	78
7.2.3. ¿Qué es la morosidad financiera?.....	78
7.2.4. ¿Qué es la tasa de interés?.....	79
7.2.5. ¿Qué es el factoring?.....	79
7.2.6. Productos o servicios financieros.....	80
7.2.7. La importancia de las garantías estatales.....	83
7.3. Módulo 3: Previsión.....	84
7.3.1. ¿Qué es la previsión social?.....	84
7.3.2. Sistema previsional.....	84
7.3.3. ¿Qué es un Ahorro Previsional Voluntario (APV)?.....	86
7.3.4. La importancia de un APV.....	87
7.3.5. ¿Cómo crear y hacer uso de mi APV?.....	87
7.3.6. Cobertura de salud.....	88

7.3.7. Seguros.....	90
CAPÍTULO VIII. PROPUESTA DE FORMACIÓN	93
8.2. Propuestas	93
CAPÍTULO IX. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	95
9.1. Conclusión.....	95
9.2. Recomendaciones.....	96
BIBLIOGRAFÍA.....	97
ANEXOS.....	99
Anexo 1.- Pauta de entrevista.....	99
Anexo 2.- Respuestas de las entrevistas realizadas a expertos.....	100
Anexo 3.- Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras.....	111
Anexo 4.- Codificación de encuesta.....	115
Anexo 5.- Gráficos resultados Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras.....	120

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Promedios de educación financiera – Comparación internacional.	9
Gráfico 2: Evolución de intención de emprender (2010-2019) en Chile.	10
Gráfico 3: Motivación al momento de iniciar un negocio en Chile.	11
Gráfico 4: Distribución de la actividad según el tamaño actual y esperado de la empresa, comparativa de género 2019.	13
Gráfico 5: Resultados prueba PIACC 2015, puntajes por género y edad.	15
Gráfico 6: Evaluación de expertos sobre las condiciones del ecosistema chileno, comparativa según el género de las personas expertas (2019).	16
Gráfico 7: Nivel de educación de los emprendedores.	20
Gráfico 8: Dificultades para crecer.	20
Gráfico 9: Microempresas y deuda.	21
Gráfico 10: Niveles de ventas de microemprendimientos formales e informales.	21
Gráfico 11: Rangos de edad de las encuestadas.	39
Gráfico 12: Comuna en la que residen actualmente las encuestadas.	42
Gráfico 13: Cruzamiento de las variables comuna y nivel de educación financiera.	43
Gráfico 14: Ingreso mensual por ventas promedio de las emprendedoras encuestadas.	44
Gráfico 15: Cruzamiento de las variables ingreso y ahorro.	45
Gráfico 16: Cruzamiento de las variables ingreso y deuda.	46
Gráfico 17: Nivel escolar alcanzado por las emprendedoras encuestadas.	47
Gráfico 18: Cruzamiento de las variables escolaridad y nivel de educación financiera.	48
Gráfico 19: Instituciones que han prestado su apoyo a las emprendedoras encuestadas.	49
Gráfico 20: Cruzamiento de las variables apoyo de institución y nivel de educación financiera.	50
Gráfico 21: Respuestas de la pregunta número siete de la encuesta aplicada.	51
Gráfico 22: Respuestas de la pregunta número ocho de la encuesta aplicada.	52
Gráfico 23: Respuestas de la pregunta número nueve de la encuesta aplicada.	53
Gráfico 24: Respuestas de la pregunta número diez de la encuesta aplicada.	54
Gráfico 25: Respuestas de la pregunta número once de la encuesta aplicada.	54
Gráfico 26: Respuestas de la pregunta número doce de la encuesta aplicada.	55
Gráfico 27: Respuestas de la pregunta número trece de la encuesta aplicada.	56
Gráfico 28: Respuestas de la pregunta número catorce de la encuesta aplicada.	57
Gráfico 29: Respuestas de la pregunta número quince de la encuesta aplicada.	58
Gráfico 30: Respuestas de la pregunta número dieciséis de la encuesta aplicada.	59
Gráfico 31: Respuestas de la pregunta número diecisiete de la encuesta aplicada.	60
Gráfico 32: Respuestas de la pregunta número dieciocho de la encuesta aplicada.	61
Gráfico 33: Respuestas de la pregunta número diecinueve de la encuesta aplicada.	62
Gráfico 34: Respuestas de la pregunta número veinte de la encuesta aplicada.	63
Gráfico 35: Cruzamiento de las variables formalidad del emprendimiento y deuda.	120
Gráfico 36: Cruzamiento de las variables formalidad del emprendimiento y previsión de salud.	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Condiciones del ecosistema emprendedor chileno.	14
Tabla 2: Resultados de la evaluación de alfabetización financiera 2017.	18
Tabla 3: Comportamientos financieros de mujeres y hombres en Chile.	19
Tabla 4: Cuadro resumen de propuesta metodológica.	32
Tabla 5: Cross-tabs entre variables edad y ahorro.	40
Tabla 6: Cross-tabs entre variables edad y deuda.	40
Tabla 7: Cross-tabs entre variables edad y previsión (cotización).	41
Tabla 8: Recuento de emprendedoras formales e informales.	44
Tabla 9: Cross-tabs entre variables apoyo de institución y edad.	49
Tabla 10: Tipos de cuentas de ahorro y sus características.	72
Tabla 11: Comparación de las variables entre depósitos a plazo y fondos mutuos.	76
Tabla 12: Fondos de pensiones existentes en Chile.	85
Tabla 13: Cómo acceder a los sistemas de salud de FONSA e ISAPRE.	88
Tabla 14: Cómo afiliarse a FONASA o ISAPRE.	89
Tabla 15: Modalidades de atención en FONASA e ISAPRE.	89
Tabla 16: Respuestas de la entrevista a la directora de SernamEG Atacama.	100
Tabla 17: Respuestas de la entrevista a directora Sercotec Atacama.	102
Tabla 18: Respuestas de la entrevista realizada a subdirector de CORFO Atacama.	104
Tabla 19: Respuestas de la entrevista realizada a directora de FOSIS Atacama.	108
Tabla 20: Codificación de la sección de preguntas generales.	115
Tabla 21: Codificación de la sección de preguntas ahorro – inversión (Parte 1).	116
Tabla 22: Codificación de la sección de preguntas ahorro – inversión (Parte 2).	117
Tabla 23: Codificación de la sección de preguntas endeudamiento.	118
Tabla 24: Codificación de la sección de preguntas previsión.	119
Tabla 25: Codificación de la sección de preguntas educación financiera.	119

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Proceso del emprendedor según el marco conceptual del GEM.	12
Figura 2: Perspectiva general del proceso de transición, emprendimiento en épocas de incertidumbre y expectativa del futuro del seguimiento a emprendedoras.	13
Figura 3: Principales acciones para llevar a cabo la investigación-acción.	28
Figura 4: Orden de formulación sugerido de las preguntas en una entrevista cualitativa.	30
Figura 5: Módulos y contenidos del plan de formación.	66
Figura 6: Pauta para entrevista a expertos.	99
Figura 7: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 1.	111
Figura 8: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 2.	112
Figura 9: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 3.	113
Figura 10: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 4.	114

RESUMEN

Actualmente existe un mercado de capitales con múltiples instrumentos financieros, lo que permite acceder a una variedad de recursos de financiamiento e inversión. Esto lleva a analizar el nivel de preparación que poseen las personas en términos financieros o que tan atrás se quedan con respecto a cultura financiera, comprendiendo que esta es la base para mejorar el bienestar de los individuos y de esta manera ayudar al progreso del país.

De acuerdo con lo anterior, se han realizado diversos estudios a nivel nacional e internacional, en donde se evidencia la falta de conocimiento en esta materia, principalmente en tres grupos; adultos mayores, jóvenes y mujeres. Siendo estas últimas el grupo más vulnerable, en su gran mayoría, de mediana y avanzada edad, con muy bajos niveles de inclusión y alfabetización financiera, dado que tienen los indicadores más precarios de comportamiento, así como el menor ingreso total y per cápita respecto al resto de los perfiles.

A su vez, existe otra desventaja y es que los mercados financieros son cada vez más complejos, debido a la globalización, las crisis y el entorno que cambia constantemente. Si bien existen organismos nacionales que fomentan la educación financiera y también se han impulsado políticas públicas o leyes para el mismo fin, aún el país se encuentra al debe en lo que respecta a educación financiera, por lo que surge la necesidad de mejorar la cultura financiera y educar a las personas en este tema, para que así puedan desenvolverse de una mejor manera, tener sus finanzas saludables, tomar decisiones informadamente y así mejorar su calidad de vida y bienestar.

Bajo este contexto, el presente documento tuvo como principal objetivo diagnosticar el nivel de educación financiera que tienen las mujeres emprendedoras de la región de Atacama, lo cual se hizo a través de una encuesta y entrevistas, arrojando un nivel básico. A partir de ello se realizó una propuesta de formación con el fin de entregar conocimientos, herramientas y consejos financieros para mejorar su desempeño en esta área, pretendiendo que las emprendedoras tomen sus decisiones de manera informada y acertada. Además, se establecieron evidencias y recomendaciones al lector.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación surge a partir de la necesidad de mejorar la calidad de la educación financiera, ya que esta es una problemática que se puede observar a nivel mundial, porque existe una falta o ausencia de conocimientos en este aspecto por parte de las personas, lo que las puede llevar a tomar decisiones equivocadas o inadecuadas sobre sus finanzas personales, siendo un peligro para su economía personal, que se puede traducir en endeudamiento o exclusión financiera.

Esta deficiente educación financiera se produce en muchos casos, debido a que algunos individuos asocian que cuando se habla de educación financiera se está tratando un tema muy complejo y técnico. No obstante, mientras más se dialogue y comente acerca de él, más fácil será su comprensión, pues es muy necesario desarrollar estas habilidades financieras para su uso en la vida cotidiana, ya sea para identificar tasas de créditos con menor interés, contar con fondos de ahorros o seguros ante cualquier imprevisto, organizar y presupuestar los gastos del hogar entre otros.

Asimismo, cada vez hay un mayor acceso a productos y servicios prestados por bancos u otras instituciones financieras, por lo que es importante contar con una buena educación financiera para poder beneficiarse y hacer uso responsable de ellos.

Transmitir estos conocimientos es una tarea difícil, por lo que este trabajo tiene como intención ser un aporte para la formación de personas en esta materia.

El propósito de esta investigación de carácter cualitativo es evaluar el grado de educación financiera de mujeres emprendedoras, que se encuentran principalmente en el rango etario de los 18 a 64 años y viven actualmente en la región de Atacama. Para esto se diseñaron dos instrumentos, que posibilitaron la recolección de los datos; una entrevista estructurada y una encuesta cualitativa, las cuales permitieron hacer este diagnóstico, para luego continuar con el procesamiento de esta información y posteriormente analizar los resultados arrojados por dichos instrumentos con el fin de realizar una propuesta de formación dirigida a la población objetivo del estudio. De este

modo, como se señaló anteriormente, poder contribuir en la formación de personas, para que estas puedan tomar decisiones responsables y ser capaces de administrar, proteger e incrementar su patrimonio.

En primera instancia se planteó el problema que motiva el estudio, para luego establecer los objetivos, tanto el general como los específicos, a su vez los alcances y limitaciones. Posteriormente se da a conocer lo que es educación financiera y emprendimiento, que son los conceptos relacionados al tema central. En este mismo apartado se presentaron los estudios y antecedentes que dan sustento teórico a esta investigación. Luego, se definió la metodología a utilizar. Posteriormente se llevó a cabo un diagnóstico y análisis de los resultados de éste, para luego proponer un plan de formación y recomendar dos formas de implementar dicho plan. Finalmente, la conclusión y recomendaciones.

CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES

2.1. Justificación

A raíz de las crisis económicas que ha enfrentado el país en los últimos años, siendo la más reciente la provocada por la crisis sanitaria mundial, debido al COVID-19, lo que ha producido un alza en el desempleo, y ha motivado a las personas a emprender.

Dada la situación surge la necesidad de realizar una investigación que permita medir el nivel de educación financiera en emprendedoras de la región de Atacama, para comparar los resultados obtenidos con los de un informe reciente del año 2020, realizado por la Universidad de Chile en conjunto con La Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF), en donde menciona que las mujeres se encuentran dentro de los segmentos de la población que necesita mayor educación financiera.

Con la información obtenida de esta investigación se espera realizar una propuesta de formación que sirva para el crecimiento tanto personal como profesional de las actuales y futuras emprendedoras de la región de Atacama.

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general

Aplicar un instrumento que permita evaluar el grado de educación financiera que tienen las mujeres emprendedoras de la región de Atacama y a partir de este diagnóstico, realizar una propuesta de formación.

2.2.2. Objetivos específicos

- Diseñar un instrumento de evaluación que permita recolectar datos, para luego hacer un levantamiento de información de la población objetivo.
- Aplicar el instrumento y diagnosticar el perfil de educación financiera actual de las mujeres emprendedoras de la región de Atacama, que son apoyadas por instituciones que fomentan el emprendimiento femenino.
- Formular y proponer métodos de formación en educación financiera con el fin de disminuir las brechas de género.

2.3. Alcances y limitaciones

El estudio se enmarca en las mujeres de la región de Atacama, ubicadas principalmente en el rango etario entre 18 a 64 años, que cuentan con algún emprendimiento, ya sea formal o informal y participen en programas del gobierno, a través de instituciones que apoyan y fomentan su desarrollo, tales como; Sercotec, SernamEG, CORFO y FOSIS.

Esto último, fundamentado en la necesidad de una mejor educación financiera, basada en la información sobre este problema, que se muestra claramente en el marco teórico, **CAPÍTULO III** del presente documento, donde se da justificación teórica a la problemática.

La investigación se vio limitada dado el contexto actual de pandemia, ya que, en la etapa de desarrollo, este trabajo enfrentó el desafío de realizar trabajo de campo y levantar información primaria por medio de una encuesta, en circunstancias donde la movilidad es reducida.

Otra limitación fue la dificultad para obtener las respuestas del instrumento aplicado (encuesta). Debido a que la difusión de esta estuvo en primera instancia a cargo del

subdirector de CORFO y de las directoras de las demás instituciones mencionadas anteriormente. El hecho de que las directoras y el subdirector sean los intermediarios se debe a que las instituciones públicas no pueden compartir la información personal, según lo expresado en conversaciones previas con estas autoridades. Esto significó una limitación, ya que no fue posible llegar al total de la muestra utilizando solo esta vía por lo que se debió salir a terreno a tomar las encuestas restantes, encuestando a emprendedoras tanto en sus locales, como en diferentes instancias que fomentan el emprendimiento en la región de Atacama. Cabe destacar que se tomaron todas las precauciones y medidas sanitarias necesarias para realizar esta labor de forma segura, logrando el objetivo propuesto.

2.4. Planteamiento del problema

Las consecuencias de carecer o tener una mala educación financiera pueden ser altos niveles de endeudamiento, desconfianza y percepción de abuso del sistema financiero y sus instituciones, dificultad para evaluar riesgos y oportunidades financieras. Es por esto, que es muy importante que toda emprendedora cuente con una buena educación financiera para que sepa invertir su dinero y diversificar su negocio, aprovechando al máximo las oportunidades que se le presenten. Además, ser más autónomas y responsables con sus finanzas.

El aporte principal de la investigación reside en que pretende acortar las brechas de género en educación financiera y develar la falta de conocimientos financieros en la población objetivo, en este caso las mujeres emprendedoras de la región de Atacama.

CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO

3.1. Educación financiera y su importancia.

Una de las definiciones más utilizadas a nivel mundial de educación financiera es la que dio a conocer la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico y Comisión de Valores Mobiliarios, explicando la educación financiera como *“el proceso por el cual los consumidores/inversores mejoran su comprensión de los productos, los conceptos y los riesgos financieros y, a través de la información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico”*. (OCDE, 2005)

Doce años más tarde a nivel nacional bajo el gobierno de la presidenta Michelle Bachelet, se formuló la “Estrategia Nacional de Educación Financiera”. En ella se describe la educación financiera de la siguiente manera: *“proceso por el cual las personas, a lo largo de su ciclo de vida, mejoran su comprensión del mundo financiero, conceptos y riesgos y, a través de la información, la enseñanza y el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades, actitudes y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda o procurar la protección de sus derechos, y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar y el de la sociedad”*. (Comisión Asesora para la Inclusión Financiera, 2017)

Para una mayor comprensión del significado de educación financiera en el presente estudio se redefine este concepto como; el proceso en donde cualquier persona puede llegar a desarrollar acciones, conductas y habilidades que le permitan tomar buenas decisiones financieras, enfrentar riesgos y administrar sus finanzas de manera responsable, desde el conocimiento adquirido. Además, resolver problemáticas de esta

índole, ya sea de forma autónoma o asistida procurando mantener un orden y una buena salud financiera, independientemente de la etapa de la vida en la que se encuentren.

Contar con una adecuada educación financiera es una herramienta esencial para enfrentar decisiones y proyectos de vida, además a través de esta se puede fomentar la cultura financiera, lo que se traduce en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas mediante los cambios de hábitos. No se tiene que ser expertos para administrar bien nuestras finanzas, pues lo importante es evaluar beneficios y riesgos. En cuanto a las mujeres cada día son más las que están a cargo financieramente de sus familias, por lo que necesitan ir en busca de nuevas oportunidades que les permita mejorar su autonomía financiera y su bienestar.

“Tener ordenadas las finanzas es un desafío que nos permitirá estar más tranquilos, menos estresados y, al mismo tiempo, poder enfrentarnos a imprevistos y a planificar el futuro”. (Banco de Chile, s. f.-b)

3.1.1. ¿Por qué ha alcanzado gran importancia la educación financiera?

Son muchas las razones, pero una de las principales fue la crisis financiera ocurrida en los años 2008-2009 conocida como “subprime”, la que reveló un bajo nivel de educación financiera en la población, desde aquel entonces se ha buscado cómo mejorar esta situación, ya que contar con un acceso a diversos productos y servicios no quiere decir que las personas tengan una buena salud financiera, por ejemplo, si bien se tiene acceso a créditos las personas no tienen un real conocimiento de las condiciones del contrato y del valor del dinero en el tiempo.

Hoy en día se tiene conocimiento de cómo enfrentar una crisis a nivel nacional, el Banco Central crea fondos de emergencia, pero esto no resuelve totalmente la problemática. La pandemia por COVID-19 y las crisis económicas recientes han evidenciado que existe un desconocimiento y desinformación de gran parte de la población sobre temas básicos de finanzas y economía, por lo que las personas están limitadas o tienen poca capacidad

para tomar decisiones conscientes, responsables y efectivas. La educación financiera es fundamental para la inclusión financiera, ya que no solo facilita el uso correcto y efectivo de los productos financieros, también ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y elegir los mejores productos para sus necesidades y ejercer sus derechos y responsabilidades. Además, que puedan controlar su futuro financiero, lo cual tendrá un impacto positivo en su bienestar.

3.1.2. ¿Cómo lograr que la educación financiera sea efectiva?

Se debe acompañar de políticas e iniciativas que mantengan el mismo propósito de lograr una educación financiera integral, sin distinciones de género, edad, socioeconómicas u otras. Estas políticas deben contener una adecuada regulación, supervisión y la protección de los consumidores, además no sólo incorporar la entrega de conocimientos en matemáticas financieras y técnicas básicas, más bien enfocarse en cultivar y reforzar conductas, actitudes y prácticas que orientan a abordar diferentes temas financieros por parte de las personas y los hogares, lo que favorece la toma de buenas decisiones financieras y así como consecuencia un beneficio social.

3.2. Comparación del nivel de Educación financiera entre Chile y otros países.

Los países que encabezan el ranking con mayor educación financiera son Estonia, Finlandia y Canadá. No es sorprendente la ventaja que poseen los países que ocupan los primeros puestos en casi todo aspecto. Se destacan por impartir clases de manera lúdica y digital, para niños y niñas desde temprana edad, con el objetivo de brindar habilidades básicas para la vida como la gestión de finanzas básicas y riesgos, además motivando a los estudiantes a través de concursos del dinero en donde pueden representar a su país. Con la finalidad de evaluar el impacto de estas iniciativas se mide periódicamente el grado de alfabetización y habilidades financieras de los jóvenes, pues de esta forma se

puede detectar las falencias de distintos niveles, para luego aplicar los remediales correspondientes con el propósito de reforzar las áreas más débiles.

Chile se sitúa en el lugar número 14 del ranking de un total de 20 países de la OCDE en los resultados del estudio PISA 2018 Educación Financiera (2020). A continuación, se muestran con más detalle los resultados obtenidos.

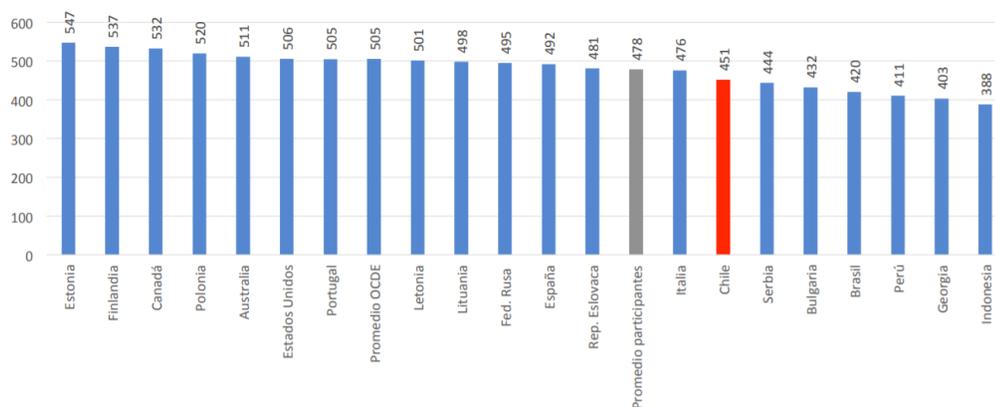


Gráfico 1: Promedios de educación financiera – Comparación internacional.

Fuente: OCDE, PISA base de datos 2018.

Se clasifican los países y las economías en orden descendente, según el porcentaje de estudiantes en el nivel 2 o superior. En donde Chile supera a Perú y Brasil, aun así, el puntaje obtenido de 451 no supera el promedio de la OCDE 505.

3.3. Emprendimiento en Chile

En primer lugar, se debe dar a conocer que se entiende por emprendimiento, en el reporte nacional del emprendimiento de Chile publicado por Global Entrepreneurship Monitor (2011) se menciona como un fenómeno complejo, que se extiende a una variedad de contextos. En el que se distinguen tres componentes claves; actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras. A su vez la palabra emprendedora es de origen francés; entrepreneur, que significa pionero, y en un comienzo se utilizó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el nuevo mundo.

Existen distintos puntos de vistas del emprendimiento desde el comportamiento psicológico, económico y general. Para efectos de este estudio se utilizará la visión generalizada de emprendimiento que de acuerdo a lo señalado en el libro “Emprendedores”, por Hisrich, Peters y Shepherd (2005) es el proceso de crear algo innovador con valor agregado, dedicando el tiempo y esfuerzo necesario, aceptando los riesgos financieros, psicológicos y sociales, con el objetivo de obtener las recompensas de satisfacción e independencia económica y personal.

En los siguientes apartados se abordarán temas relacionados con el emprendimiento en Chile.

3.3.1. Predisposición para emprender en Chile en la última década.

Desde el 2010 al 2017 se pueden observar distintas fluctuaciones en lo que se refiere a la intención de emprender en Chile. Mientras que desde el año 2018 se nota una clara tendencia al alza, es decir las personas entre 18-64 años tienen una mayor intención de emprender.

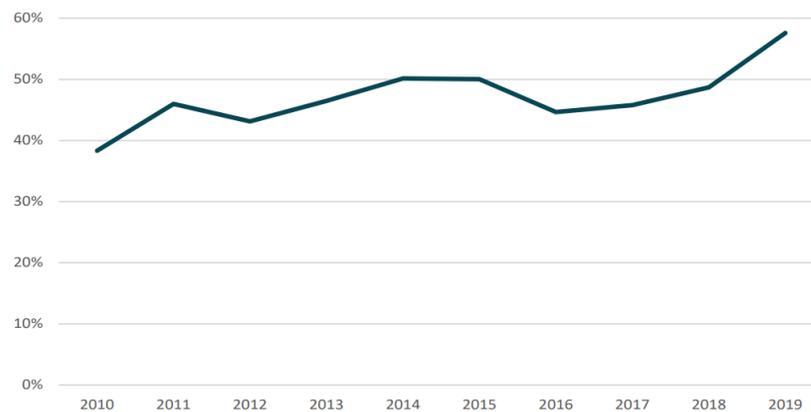


Gráfico 2: Evolución de intención de emprender (2010-2019) en Chile.

Fuente: GEM, APS 2019.

En el siguiente año (2019) la intención de emprender sigue siendo un indicador clave de los atributos individuales de las personas, en donde un 58% declara tener intención de emprender en los próximos 3 años. Esta tendencia podría estar explicada por la

percepción favorable de los atributos a emprender como la creatividad con un 80%, contar con modelos de referencia de personas que han emprendido recientemente con un 71% y la principal motivación para emprender es el desempleo con casi un 70%. Tomando en consideración lo antes mencionado, se presentan en el gráfico número 3, los factores que motivan a las personas a comenzar un nuevo negocio.

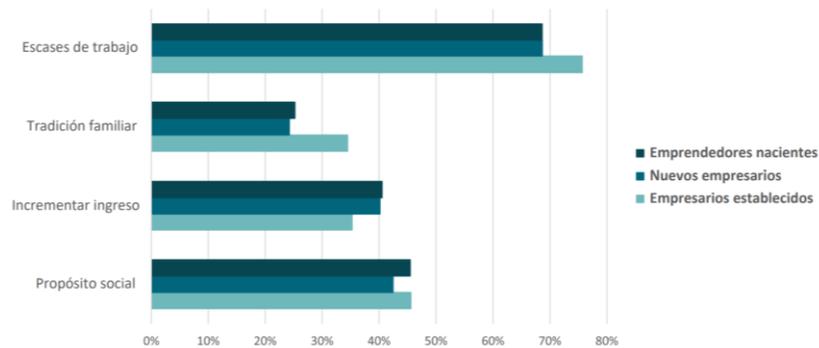


Gráfico 3: Motivación al momento de iniciar un negocio en Chile.

Fuente: GEM, APS 2019.

En el escenario actual se replica esta situación por diversas circunstancias, sobre todo por el desempleo que se ha producido por la pandemia.

3.3.2. Entorno del emprendimiento femenino.

No todas las emprendedoras se encuentran en la misma etapa de emprendimiento, por lo que conocer cada una de ellas es crucial para destinar los esfuerzos necesarios y oportunos para apoyarlas en cualquier etapa que se encuentren.

A continuación, se puede observar el proceso del emprendedor elaborado por GEM y publicado por la universidad del desarrollo.



Figura 1: Proceso del emprendedor según el marco conceptual del GEM.

Fuente: GEM Global Report (2017-2018).

Este proceso consta de tres grandes etapas; concepción, nacimiento del negocio y persistencia. En la primera etapa se encuentra el emprendedor potencial, quien manifiesta estar pensando en poner en marcha un nuevo negocio, pero aún no ha iniciado acciones concretas. En el nacimiento del negocio el emprendedor ha puesto en marcha su negocio. Finalmente, la última etapa se conoce como la de persistencia y busca la consolidación de la empresa.

Frente al estallido social y la pandemia por COVID-19, las mujeres emprendedoras debieron sobreponerse a las dificultades, adaptándose en este período de crisis. Con respecto al futuro cuentan con expectativas de necesidades de planificación, búsqueda de oportunidades de negocios, superación personal-empresarial, entre otros.

El 9% de las mujeres ha suspendido sus operaciones o su relación con el negocio en el 2019. Por lo que el proceso anteriormente presentado se vio afectado, produciéndose de esta manera un periodo de incertidumbre que se puede apreciar en la siguiente ilustración.

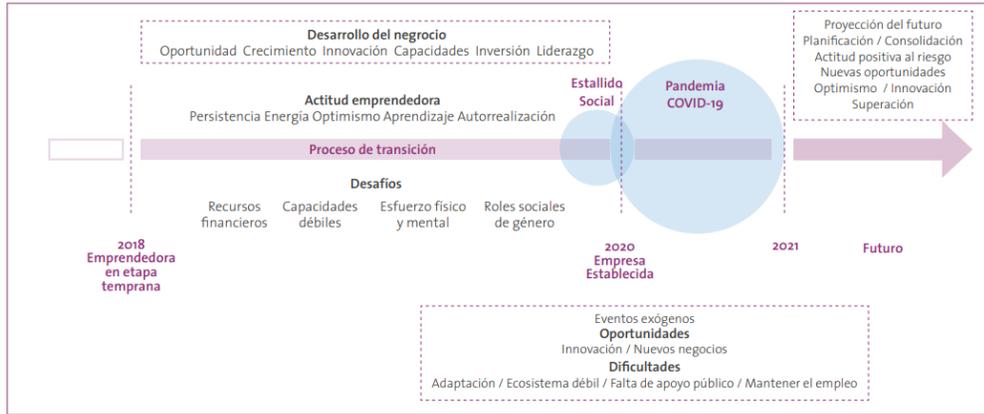


Figura 2: Perspectiva general del proceso de transición, emprendimiento en épocas de incertidumbre y expectativa del futuro del seguimiento a emprendedoras.

Fuente: Universidad del Desarrollo, GEM (2020).

En cuanto a las expectativas a futuro de las emprendedoras, no se ha visto un cambio significativo previo a la pandemia o durante esta, es decir, siguen siendo conservadoras en el crecimiento de sus emprendimientos, cualquiera sea el contexto.

Una de las formas de medir el crecimiento de una empresa es mediante el tamaño actual, enseguida se muestra una comparativa por géneros y números de trabajadores, realizada en el año 2019.

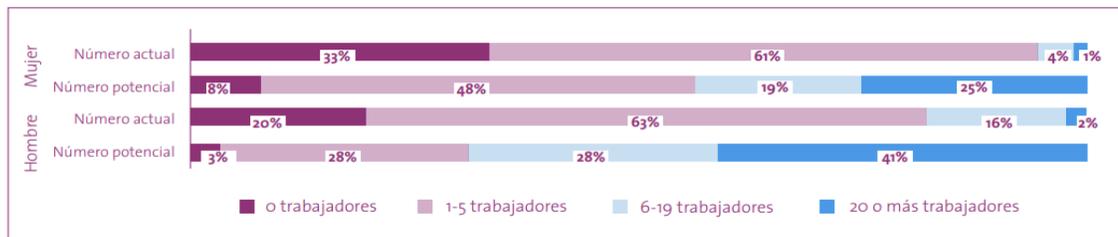


Gráfico 4: Distribución de la actividad según el tamaño actual y esperado de la empresa, comparativa de género 2019.

Fuente: GEM, APS 2019.

Según la valoración de los expertos chilenos, la educación para el emprendimiento arrojó una evaluación negativa. De 20 dimensiones analizadas y calificadas, un 23,3%

de los expertos coinciden en que el tercer obstáculo para fortalecer el ecosistema emprendedor chileno ha sido la educación y formación, entregando como recomendación mejorar políticas y programas gubernamentales.

Tabla 1: Condiciones del ecosistema emprendedor chileno.

Valoración de los expertos chilenos 2019*		Opinión de los expertos chilenos 2019		
Evaluación Positiva	Evaluación Negativa	Obstáculos	Apoyos	Recomendaciones
Infraestructura física	Educación en Emprendimiento	Apoyo financiero	Programas gubernamentales	Apoyo financiero
Programas de Gobierno	Apoyo Financiero	Políticas gubernamentales	Transferencia de I+D	Educación y formación
		Educación y formación	Normas sociales y culturales	Políticas y programas gubernamentales

Fuente: Universidad del Desarrollo, GEM 2019.

Educación para el emprendimiento se refiere a la medida en que el entrenamiento para crear o dirigir empresas sea incorporado en el sistema educacional y de formación.

3.4. Brechas de género.

En los años 90 Chile se transformó en una sociedad de consumo y a lo largo de los años cada vez ha tomado mayor fuerza. Según el sociólogo Alejandro Marambio (2021) contribuye a una perspectiva del diario vivir en Chile de un modelo neoliberal, en que mientras las personas más ricas tienen mayor poder de inversión por su nivel de ingreso y por el tipo de productos financieros a los que acceden, gente de menor nivel socioeconómico está forzada a un ciclo diferente de uso y endeudamiento con productos financieros, principalmente con formas de crédito de menor nivel que los bancarios, como los de casas comerciales, supermercados o cajas de compensación. Este fenómeno, además, es notoriamente más intenso en mujeres, lo que da pie para una necesaria discusión desde una perspectiva de género.

Esto genera un debate acerca de la educación financiera actual impartida en el país con apoyo de instituciones bancarias y su cuestionado modo de abarcar temas sobre el endeudamiento.

Otras de las conclusiones transversales, es que existe una brecha que beneficia a los hombres en relación con las mujeres, sin importar el tramo de edad que se observe, los hombres siempre poseen mejores puntajes. Además, se observa una mayor brecha en comparación a los promedios de los países de la OCDE.

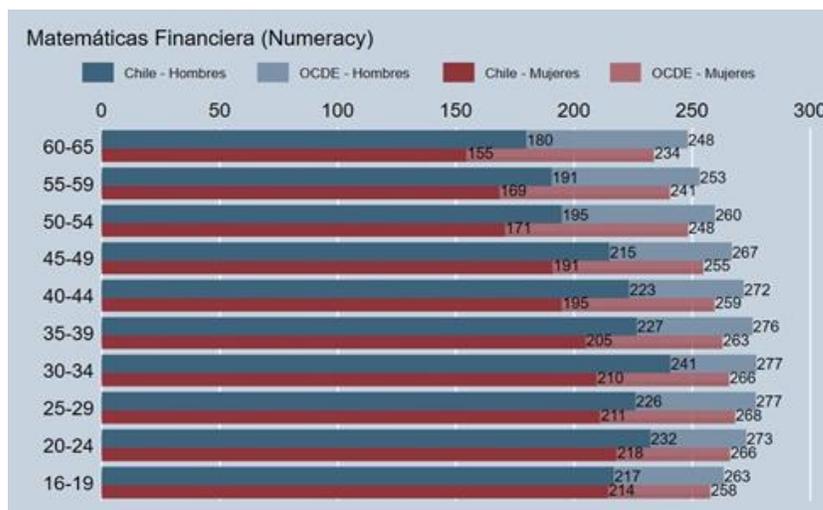


Gráfico 5: Resultados prueba PIACC 2015, puntajes por género y edad.

Fuente: Universidad de Chile a partir de los datos oficiales de la PIAAC.

Mujeres, en su gran mayoría, de mediana y avanzada edad y con muy bajos niveles de inclusión y alfabetización financiera parecen ser el grupo más vulnerable, dado que tienen los indicadores más precarios de comportamiento, así como el menor ingreso total y per cápita del resto de los perfiles.

Un programa de educación que pudiese beneficiarlas, evidentemente se fortalecería con un análisis más profundo y acabado de la realidad y experiencias de vida de estas mujeres. Aun así, y en complemento con políticas institucionales de inclusión financiera, se podrían generar programas que aborden operaciones económicas cotidianas de este grupo de mujeres, tanto como formas de incentivar la planificación y, si las condiciones materiales lo permiten, el ahorro.

Las condiciones del ecosistema chileno influyen en las brechas por género y así queda manifestado en el informe elaborado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y publicado por la universidad del desarrollo. Donde los resultados arrojaron una

desventaja para las mujeres en las cinco categorías analizadas por expertos que estudiaron estas materias.

Gráfico 6: Evaluación de expertos sobre las condiciones del ecosistema chileno, comparativa según el género de las personas expertas (2019).



Fuente: GEM, NES 2019.

Siendo la categoría de acceso a oportunidades para crear una empresa en Chile, la que presenta una mayor diferencia entre hombres y mujeres, ya que como se puede observar las mujeres se quedan atrás por un poco más del 20%.

3.5. Aspecto legal.

3.5.1. Ley de igualdad de género.

En el año 2005, se dictó en Chile la Ley N°20.820 creada por el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, cuyo objetivo es ayudar al presidente o presidenta a diseñar, coordinar y evaluar políticas, planes y programas destinados a promover la equidad de género, la igualdad de derechos y procurar la eliminación de la discriminación arbitraria en contra de las mujeres.

Esta ley define como equidad de género: *“La equidad de género comprende el trato idéntico o diferenciado entre hombres y mujeres que resulta en una total ausencia de cualquier forma de discriminación arbitraria contra las mujeres por ser tales, en lo que respecta al goce y ejercicio de todos sus derechos humanos.”*(Ministerio de Desarrollo Social, 2005)

3.5.2. Decreto de inclusión financiera.

Decreto 954 Crea la comisión asesora presidencial denominada "Comisión asesora para la inclusión financiera", publicado en la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2014) basada en una “Estrategia Nacional de Inclusión financiera” en donde se aborden medidas orientadas a:

- 1.-Potenciar el desarrollo de productos y servicios financieros que se adecuen a las necesidades de los distintos sectores de la población.
- 2.- Incrementar la oferta y los puntos de acceso a dichos productos y servicios financieros, procurando que alcancen a todos los potenciales usuarios, independientemente de su género, ubicación geográfica o tamaño de empresa.
- 3.- Avanzar en una regulación innovadora, que permita el desarrollo de productos financieros de forma armónica y competitiva, con adecuados estándares de protección del consumidor.
- 4.-Potenciar el desarrollo de una estrategia nacional en materia de educación financiera, que promueva una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros, así como de los derechos del consumidor por parte de la ciudadanía, en conjunto al desarrollo de habilidades y conocimientos que les permitan mejorar su bienestar.

3.5.3. Ley N° 20.555.

Esta ley, también conocida como ley del SERNAC financiero (2011) publicada por la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, en donde modifica la ley 19.496 sobre protección de los derechos de los consumidores, para adoptar atribuciones en materias

financieras, entre otras al Servicio Nacional del Consumidor. Se aplica a todos los productos y servicios financieros. Dentro de esta ley se pretende dar cumplimiento a los siguientes objetivos; establecer la información mínima que deben tener los contratos de servicios financieros, promover la publicación de los precios de los productos que se ofrecen de manera online, crear el sello SERNAC, que certificará a empresas previa revisión a sus principales contratos y lo más importante crear un SERNAC más fuerte con una división especializada, “SERNAC financiero”, en el que se puede: pedir información y entregarla a consumidores para que tomen decisiones informadas, en caso de detectar infracciones incentiva la reconciliación entre proveedor y consumidor, y finalmente contar con ministros de fe para certificar los hechos en tribunales.

3.6. Alfabetización y comportamiento financiero de las mujeres en Chile.

Los informes de endeudamiento de la Comisión para el mercado financiero y el informe “Educación financiera en Chile, realidad y propuestas” (2020) realizado recientemente por la Universidad de Chile en conjunto con la Asociación de Bancos e instituciones financieras, dan cuenta de que son tres los segmentos con bajo niveles de educación financiera, por ende, son donde se deben concentrar los esfuerzos, estos son; los jóvenes, las mujeres y los adultos mayores. Para efectos de este estudio se abordará el segundo segmento, es decir, las mujeres.

A continuación, se puede observar en la Tabla 1, los resultados de la evaluación de alfabetización financiera del estudio realizado por la Universidad Católica sobre la alfabetización y comportamiento financiero en Chile (2017).

Tabla 2: Resultados de la evaluación de alfabetización financiera 2017.

	Total	Edad			Género		NSE		
		18-34	35-54	55+	Hombre	Mujer	Alto	Medio	Bajo
Promedio productos financieros	2.8	2.5	3.2	2.8	3.1	2.6	3.9	2.8	2

Fuente: Estudio de Alfabetización y comportamiento financiero en Chile (2017), Universidad Católica.

Claramente se puede apreciar una brecha por género en cuanto a los productos financieros, en donde son las mujeres más débiles que los hombres con una nota promedio de 2.6 esta nota se ponderó en una escala del 1 al 7.

En el mismo estudio mencionado anteriormente se señala los resultados de los comportamientos financieros que a continuación se detallan.

Tabla 3: Comportamientos financieros de mujeres y hombres en Chile.

	Género		Rango etario			NSE		
	Hombre	Mujer	18-34	35-54	55+	Alto	Medio	Bajo
Endeudado	30%	41%	31%	48%	31%	25%	38%	44%
Ahorra	60%	56%	74%	63%	40%	69%	60%	43%
Moroso	5%	7%	4%	12%	2%	3%	8%	6%
Cotiza	58%	44%	50%	64%	37%	60%	53%	36%
Maneja presupuesto	54%	50%	44%	48%	60%	57%	53%	44%
FDM	34%	50%	38%	53%	38%	28%	43%	56%

Fuente: Estudio de Alfabetización y comportamiento financiero en Chile (2017), Universidad Católica.

En términos generales, la observación de las frecuencias de las distintas variables que componen los comportamientos financieros nos indica que las mujeres tienen una proporción más baja de planificación (en términos de presupuesto, cotización y ahorro); asimismo, mayor proporción de morosidad, endeudamiento y de declarar que tienen problemas para llegar a fin de mes. Estas diferencias también se expresan según el nivel socioeconómico.

Como se ha señalado, las mujeres tienen en promedio menores niveles de educación financiera, y junto con esto, en general, las microempresarias, trabajadoras por cuenta propia, son ciudadanas de niveles socioeconómicos bajos, lo cual, según la información de PIAAC, se confirma el bajo nivel de esta. Por otra parte, la condición de microempresaria genera una mayor necesidad de conocimientos financieros para el funcionamiento del negocio, lo que aumenta el beneficio de una mayor educación financiera, como también debiera aumentar el interés de adquirirla.

Se recopilaron datos importantes de los emprendedores por medio de la Encuesta de Microemprendimiento en Chile en el año 2019. Se obtuvieron como resultados:

El nivel educacional de los emprendedores alcanzado en promedio es la educación media con un 42,9 %.

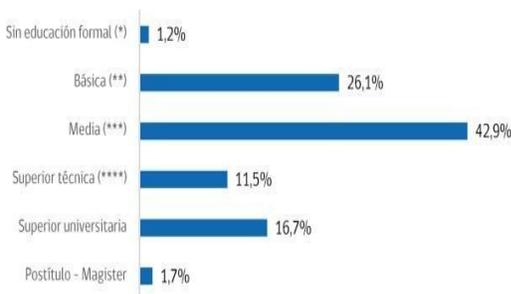


Gráfico 7: Nivel de educación de los emprendedores.

Fuente: Ministerio de Economía.

Cuando se les pregunta ¿qué aspecto cree en primer y segundo lugar más importante que dificulta su crecimiento? responden que en primer lugar la falta de clientes con un 28,3% lo sigue la falta de financiamiento con un 22,1% y en el segundo aspecto más importante coincide con la falta de financiamiento en un 11,5%

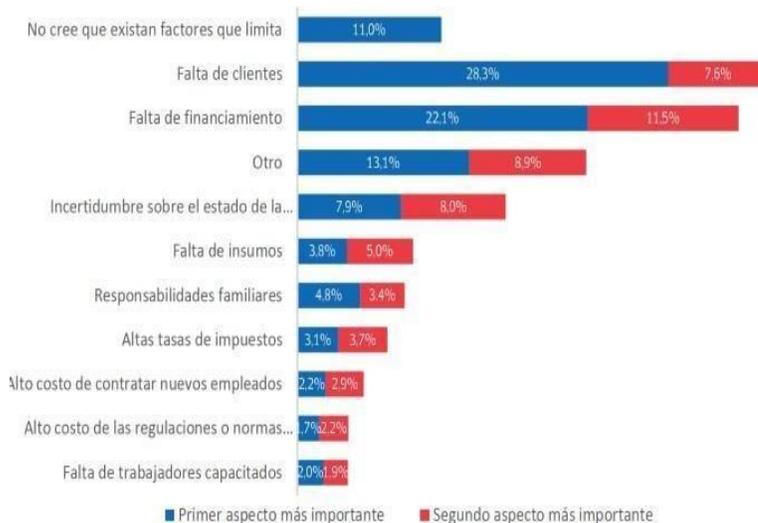


Gráfico 8: Dificultades para crecer.

Fuente: Ministerio de Economía.

Al comparar la variable de deuda del total las microempresas estas señalan que mantienen deuda formal un 27,4%.

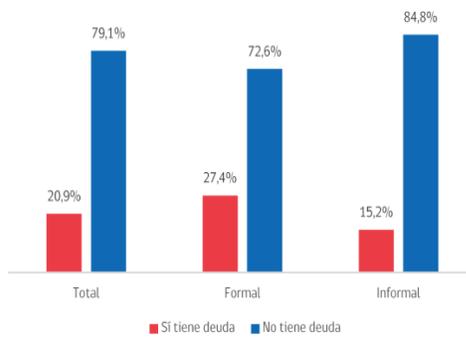


Gráfico 9: Microempresas y deuda.

Fuente: Ministerio de Economía.

Tanto para emprendimientos formales e informales los niveles de ventas son precarias, es decir gran parte por debajo del sueldo mínimo chileno, un 45,8% de los emprendimientos informales alcanzan entre \$0 y \$150.000. Si se habla de emprendimientos formales en un 20 % estos alcanzan niveles de ventas entre \$300.001 y \$500.000, lo sigue muy de cerca con un 18,9% los niveles entre \$151.001 y \$300.000.

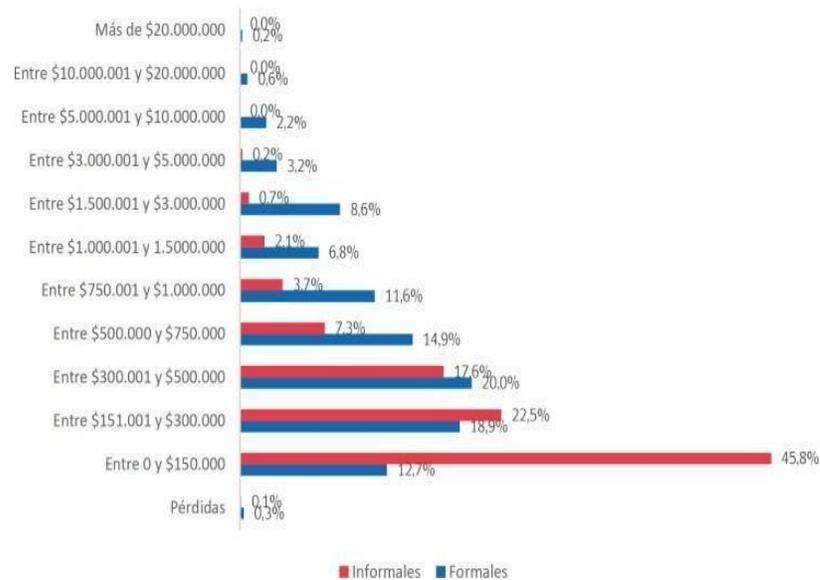


Gráfico 10: Niveles de ventas de microemprendimientos formales e informales.

Fuente: Ministerio de Economía.

3.7. Algunas instituciones que fomentan la educación financiera en Chile.

La Comisión para el mercado Financiero tiene el portal “CMF educa”¹, el cual, a través de juegos y cápsulas, pretende informar a las personas sobre el uso correcto de sus productos financieros. Además, se realizan charlas informativas con instituciones, tales como universidades, fundaciones, entre otras.

El Banco Santander Chile ha realizado varios cursos de educación financiera en colegios, programa piloto en colaboración con el Centro de Políticas Públicas de la Universidad Católica, cursos y asesoramiento de empoderamiento a mujeres. Del mismo modo, existe la beca de oficio con Techo, la cual educa financieramente a sus clientes. Además, tiene a disposición de la comunidad la plataforma web “Sanodelucas”², que ofrece consejos para mantener las finanzas de las personas saludables.

El Ministerio de Desarrollo Social a través del Fondo de Solidaridad e Inversión (FOSIS, s. f.) cuenta con un programa de educación financiera para adultos, en él realiza capacitaciones mediante talleres para mayores de 18 años en donde se abordan temas como la planificación, ahorro y el uso responsable de productos y servicios financieros.

El Ministerio de Hacienda en forma conjunta con el Banco Central, Superintendencia de pensiones (SP), Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) y la CMF (2020) considerando los impactos del Covid-19 en la economía chilena y el sistema financiero. Realizaron actividades a modo de celebración del mes de la educación financiera; octubre del 2020, como foco abordaron materias de endeudamiento responsable, la protección ante fraudes y ciberseguridad. Las actividades se desarrollaron en su totalidad de manera online y previamente se difundieron campañas informativas en redes sociales, charlas, conversatorios, seminarios y diálogos. Sumado a ello, el SERNAC (2015) cree necesario un acercamiento temprano a los contenidos financieros esto permitiría la formación de adultos con sanos desempeños financieros.

¹ Documentos y actividades pueden ser consultados en su portal de internet:
<http://www.cmfchile.cl/educa/600/w3-channel.html>

² Consejos, pasos y herramientas pueden encontrarse en su sitio web: <https://www.sanodelucas.cl/>

SernamEG a través del programa “Mujer emprende”³ con intervención de la Escuela mujer emprende y Fomento de redes y asociatividad. Brinda herramientas a las emprendedoras, fortaleciendo habilidades y conocimientos para un desarrollo continuo de sus emprendimientos. En el 2018 la versión del programa en la región de Atacama contó con el apoyo del departamento de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama, con una participación de 70 emprendedoras de la región. Dentro de los temas abordados se encuentra la educación financiera, gestión de la empresa, gestión y desarrollo de habilidades blandas.

Sercotec mediante su centro de negocios⁴ realiza un diagnóstico que permite definir un plan de trabajo, para luego acompañar a los(as) emprendedores(as), asesorarlos, capacitarlos según sus requerimientos, recomendar fuentes de financiamiento, entre otros servicios. Para asegurar que la ayuda proporcionada sea efectiva se lleva a cabo un seguimiento para medir el impacto.

Así como estas instituciones existen muchas otras, la clave está en la constancia y difusión, para de esta forma no perder el objetivo principal que es fomentar la educación financiera en Chile en rango de edad y segregada en grupos y subgrupos.

³ Postulaciones e información disponible en su página web: https://www.sernameg.gob.cl/?page_id=31830

⁴ Para más información visitar página web: <https://www.sercotec.cl/centros-de-negocios/nuestros-servicios/>

3.8. Cultura del ahorro.

La cultura de ahorro representa hacerse consciente de la importancia de ahorrar y la repercusión que puede tener ese ahorro para el futuro, por lo tanto, mientras a más temprana edad creemos el hábito del ahorro mejor serán los resultados.

Por lo tanto, es importante promover que la cultura de ahorro se haga presente en todos los miembros de la familia, con el propósito de crear hábitos de buen uso de las finanzas que permitan planificar el futuro.

Se entiende por ahorrar apartar una suma de dinero del total de ingresos para cumplir objetivos futuros. Es una de las prácticas financieras más saludables y uno de los pilares de la Educación Financiera. Los dos principios básicos fundamentales son; ser capaz de separar una parte de lo que entra como ingreso y ser capaz de reducir los gastos que tienen. Respecto a las formas de ahorro, podemos encontrar la formal e informal, un ejemplo formal son los depósitos de dinero en una cuenta de ahorro o un depósito a plazo o fondo mutuo, mientras que una forma de ahorro informal podría ser el chanchito de greda con monedas y billetes, ahorrar en conjunto con amigos o guardar dinero bajo el colchón.

Una vez adquirida la costumbre de ahorrar en el día a día se puede pensar en destinar una parte o total de los ahorros para invertir, según sea el perfil de inversionista; este se refiere a las características de una persona que encaminan la manera en que debiera tomar sus decisiones de inversión. Diversos factores influyen en el perfil del inversionista, tales como la edad y el horizonte de tiempo de la inversión; que determinan cuánto tiempo podemos esperar para que la inversión de frutos, los ingresos; tanto los que percibe hoy como los que espera obtener, las obligaciones financieras contraídas; mientras más obligaciones tenga con otros tendrá menor capacidad de ahorro, patrimonio; que representa el respaldo económico con el que cuenta, capacidad de ahorro; que le permitirá aprovechar oportunidades o hacer frente a imprevistos, tolerancia al riesgo; cuánto se está dispuesto a arriesgar, conocimientos financieros; es más fácil invertir en algo conocido que en algo desconocido, objeto de la inversión;

define en qué se utilizarán los recursos invertidos, por ejemplo, para comprar una casa o sólo si se trata de inversión de excedentes y por último la rentabilidad deseada que es el rendimiento que espera obtener en el futuro de la inversión. Existen tres tipos de inversionistas, el primero es el conservador que es aquel que se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad, el segundo es moderado, este inversionista es cauteloso, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias y tercero que es agresivo, es decir, busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario. Una vez que el individuo se identifica con un perfil de inversionista, podrá elegir de mejor manera entre las alternativas de inversión o crear una mezcla de opciones que se adapten al perfil. Si un inversor prefiere recibir un pago de una suma fija de dinero hoy, en lugar de recibir el mismo valor nominal en una determinada fecha futura. En palabras simples se puede decir que “un peso de hoy vale más que un peso de mañana”. Este dinero se puede invertir ahora para ganar interés y más dinero en el futuro. Por esta razón al hablar del valor del dinero en el tiempo se habla de las tasas de interés⁵. El poder adquisitivo puede cambiar con el tiempo debido a la inflación.

⁵ Es la tasa que representa un porcentaje del crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta. También se puede aplicar esta tasa en los ahorros y es la cantidad de dinero que se gana por ahorrar en una institución bancaria o financiera. En términos simples; es el precio del uso del dinero.

CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA

En el presente capítulo, se dará a conocer la metodología que será utilizada para obtener la información que se necesita para la elaboración de este trabajo de titulación, o sea, como se desarrollaran los objetivos mencionados anteriormente en el **CAPÍTULO II** del documento.

Para esto se debe saber qué se entiende por metodología de la investigación, según Sergio Gómez (2012) es la disciplina encargada del estudio crítico de los procedimientos, y métodos empleados por las personas, para poder alcanzar y crear el conocimiento en el campo de la investigación científica. De allí la importancia de determinar una metodología, independiente del campo de investigación científica, porque permite actuar y trabajar de manera ordenada, cuidadosa, organizada y sistemática, evitando la improvisación que puede ocasionar dificultades al investigador a la hora de desarrollar el estudio.

4.1. Diseño metodológico de la investigación

El planteamiento del problema central del estudio está orientado hacia la descripción, exploración y la comprensión, por lo cual el enfoque es **cualitativo**, de acuerdo a lo expresado por Roberto Hernández (2014) este enfoque cuenta con un proceso de búsqueda flexible que oscila entre la revisión de la teoría para entender el origen y la causa de la problemática. Su fin es interpretar la realidad recogiendo información de eventos, personas, situaciones, interacciones, conductas observadas y sus manifestaciones de una manera más profunda, empática y detallada, entregando sus puntos de vista abiertamente, enriqueciendo la investigación. Así se distingue de otras formas de investigación, tales como la investigación cuantitativa orientada a estudios sobre la base de abstracciones numéricas o estadísticas.

Al mismo tiempo el estudio tiene un alcance descriptivo, según el mismo autor, se enfoca en conocer y describir los conceptos y variables, con lo que busca especificar características, propiedades y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objeto u otro suceso que se someta a un análisis. Por lo tanto, solamente se pretende

medir o recopilar información de forma conjunta o independiente sobre los conceptos o las variables definidas. En este caso, lo que se ha dicho con respecto a educación financiera, la opinión de los entrevistados y encuestados con respecto al tema, y la confección de preguntas que permitan detallar la situación actual en materias de ahorro - inversión, deuda, previsión y preguntas generales que permitan comprender mejor la identidad personal.

Una vez conocido el alcance se definió que el diseño a utilizar es el de **investigación-acción**, siendo este diseño el que más se adecua a las características del estudio. Su principio básico es que debe guiar al cambio e incorporarlo en el proceso de investigación. Además, Hernández y Mendoza (2018) indican que su propósito es comprender y resolver problemáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente (grupo, programa, organización). También, se concentra en aportar información que conduzca a la toma de decisiones para proyectos, procesos y reformas estructurales.

El proceso del diseño práctico de investigación-acción consta de 4 ciclos sucesivos:

- Detectar el problema de investigación, clarificarlo y diagnosticarlo (ya sea un problema social, la necesidad de un cambio, una mejora, etcétera).
- Formulación de un plan o programa para resolver el problema o introducir el cambio.
- Implementar el plan o programa y evaluar resultados.
- Realimentación, la cual conduce a un nuevo diagnóstico y a una nueva espiral de reflexión y acción.

En la siguiente figura se puede observar las acciones que se deben llevar a cabo para cada ciclo del diseño investigación-acción.

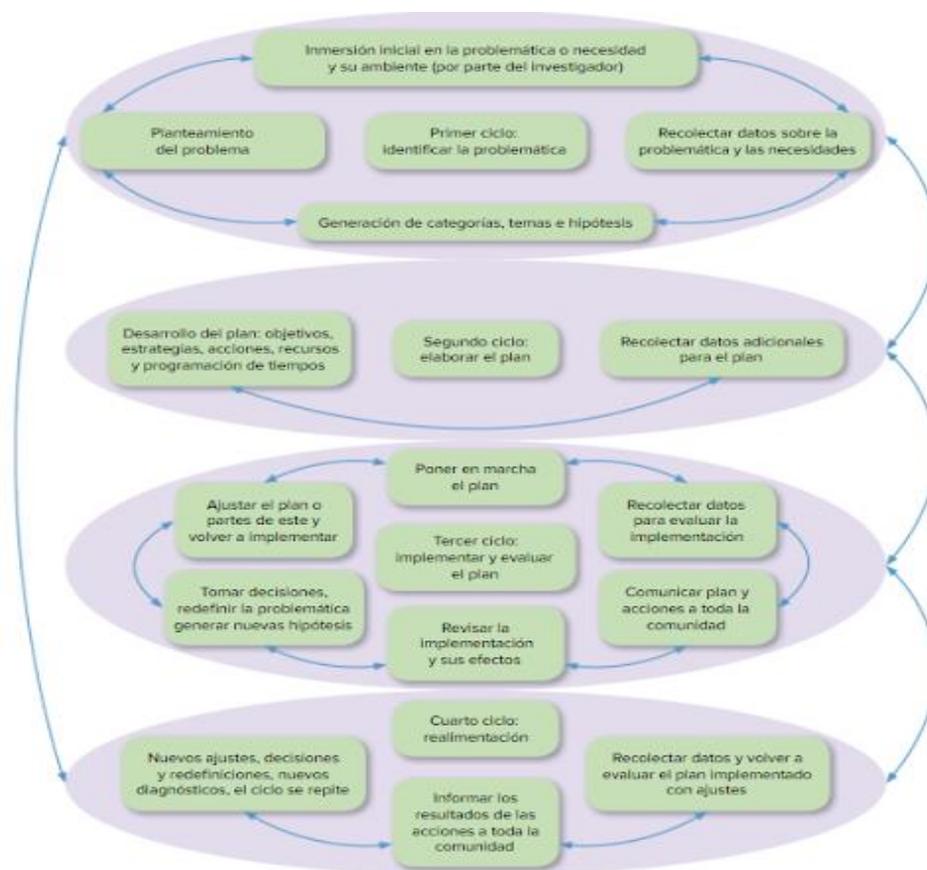


Figura 3: Principales acciones para llevar a cabo la investigación-acción.

Fuente: Libro "Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta". (2018)

Para efecto de este trabajo, considerando el tiempo preestablecido para cada actividad por realizar, se consideró llegar hasta el segundo ciclo que corresponde a la fase de formulación de un plan o programa. En este caso una propuesta de formación en el ámbito de educación financiera.

4.2. Población y muestra

La población escogida son las mujeres emprendedoras de la región de Atacama que participaron en programas del gobierno en el año 2020, con rango de edad entre 18 - 64 años, este rango se determinó tomando en cuenta el estudio realizado por GEM en el año (2019) el fragmento se encuentra en el marco teórico, **CAPÍTULO III** del presente documento. De todas maneras, al momento de elaborar la encuesta se contempló la opción “Otra” para de esta forma poder incluir a las emprendedoras que no se encuentran en el rango mencionado anteriormente y que puedan participar de ella. El total de la población es de 2.613 mujeres emprendedoras de la región de Atacama, de este total 70 corresponden al programa “Mujer Emprende” impulsado por SernamEG, 502 al centro de negocios y 314 a programas impulsados por Sercotec, 871 a programas de FOSIS y por último 856 corresponden a CORFO.

Considerando lo anterior, se determinó una muestra probabilística, esta es un subgrupo que busca representar a la población escogida, a partir de ella se recolectaron los datos necesarios para llevar a cabo el diagnóstico.

La muestra se calculó con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Ne^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

p = Variabilidad positiva.

q = Variabilidad negativa.

e = Porcentaje de error.

Z = Nivel de confianza.

En este caso se consideró un porcentaje de error de 5%, un nivel de confianza de 95% y como tamaño de la población la cantidad de emprendedoras, obteniendo como resultado una muestra de 336 emprendedoras. Cabe destacar, que superó la muestra, llegando a un total de 352 emprendedoras.

4.3. Instrumentos para la recolección de datos

Para el fin del estudio, se decidió utilizar dos instrumentos uno de ellos es la entrevista, esta busca obtener información sobre el tema investigado a través de una conversación entre entrevistador (los investigadores) y entrevistado, en este caso expertos en emprendimiento con preguntas previamente formuladas por el entrevistador, con el objetivo de tener una comunicación más efectiva entre ambas partes y de esta forma elaborar una opinión más acabada con respecto a temas de educación financiera y emprendimiento femenino en la región de Atacama.

Antes de realizar la entrevista, como se mencionó anteriormente se formularon las preguntas, para esto se elaboró una pauta para cada entrevistado. Estas se pueden encontrar en el **ANEXO N° 1**. Para la redacción de esta pauta se tomó en consideración el orden de formulación para una entrevista cualitativa, que se puede apreciar en la siguiente figura.



Figura 4: Orden de formulación sugerido de las preguntas en una entrevista cualitativa.

Fuente: Libro "Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta". (2018)

El segundo instrumento aplicado es una encuesta, esta se puede encontrar en el **ANEXO N°3**. Fue contestada principalmente de forma online, debido a la emergencia sanitaria por COVID-19. La difusión estuvo a cargo de las directoras de SernamEG,

Sercotec y FOSIS Atacama y el subdirector de CORFO quienes facilitaron la encuesta a través de correo electrónico a las emprendedoras que forman parte de sus programas y centro de negocios. Por otra parte, las investigadoras realizaron encuestas en terreno para poder llegar a la muestra y de esta manera diagnosticar el nivel de educación financiera, para esto se definieron los siguientes puntos ahorro - inversión, endeudamiento, previsión, educación financiera y preguntas generales, y a partir de los resultados, se tabuló la información, para luego procesarla y analizarla de esta forma se puede establecer y diseñar una propuesta de formación, así dar cumplimiento al objetivo principal del presente trabajo.

4.4. Propuesta metodológica

Antes del levantamiento de información y de diseñar el instrumento se creó una propuesta metodológica para determinar cómo se realizaría, basándose en los objetivos específicos anteriormente planteados, la cual se presenta en la tabla.

Tabla 4: Cuadro resumen de propuesta metodológica.

Objetivo específico	Actividades
Diseñar un instrumento de evaluación que permita recolectar datos, para luego hacer un levantamiento de información de la población objetivo.	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer una muestra probabilística en base a la población escogida. - Revisar y seleccionar un listado de preguntas realizadas en estudios previos a nivel nacional. - Crear e incorporar nuevas preguntas de acuerdo con la población objetivo. - Agrupar las preguntas por secciones: preguntas generales, ahorro-inversión, endeudamiento, previsión, educación financiera. - Elaborar el título de la encuesta y breve reseña para luego traspasar la encuesta a la plataforma de Google forms. - Revisar y probar la encuesta para corregir si es necesario.
Aplicar el instrumento y diagnosticar el perfil educativo actual de las mujeres emprendedoras de la región de Atacama sobre temas financieros.	<ul style="list-style-type: none"> -Enviar encuesta a directoras de las instituciones del estado asociadas a emprendimientos para su difusión dentro de su red de contactos. De esta forma resguardar la privacidad de los datos de las emprendedoras y obtener datos confiables. - Revisar, comparar y analizar resultados arrojados. - Determinar el perfil educativo de las emprendedoras.
Formular y proponer métodos de formación en educación financiera con el fin de disminuir las brechas de género.	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar propuesta de formación y establecer el medio por el cual se entregará. - Reflexionar del tema de estudio para luego proporcionar conclusiones y recomendaciones.

Fuente: Elaboración propia.

4.5. Herramientas para el procesamiento de los datos

En cuanto al procesamiento de los datos se llevó a cabo mediante la utilización del software de la multinacional en computación y sistema, IBM, que significa “Statistical Package for the Social Sciences” (SPSS) para poder codificar y analizar las variables. Este software permite editar y analizar todo tipo de datos de registros generados de encuestas o proyectos de investigación. En este caso se utilizó la hoja de cálculo de Microsoft Excel, con las respuestas de la encuesta que arroja la plataforma de Google forms.

Una vez codificada y tabulada la información arrojada por la encuesta, se ordenó en el software por variables y categorías ubicadas en columnas y filas, para posteriormente generar gráficos por cada pregunta, que permitieron interpretar los resultados en términos porcentuales, mientras que los resultados de las preguntas abiertas se analizaron de manera individual registrando las respuestas con mayor iteración. Finalmente se usaron tablas cruzadas, con el objetivo de medir la interacción entre dos variables.

CAPÍTULO V. DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

5.1. Encuesta

Se ha decidido realizar una encuesta a las mujeres que tengan un emprendimiento formal o informal en la región y que hayan participado en alguna institución del gobierno que apoye el emprendimiento, siendo esta la principal fuente de recolección de información, las respuestas se obtuvieron de forma online y presencial, para posteriormente realizar el diagnóstico del nivel de educación financiera, a su vez se podrá comparar las conductas y hábitos que mantienen las encuestadas en temas financieros, con respecto a los estudios previos mencionados en el marco teórico de esta investigación.

Resulta necesario conocer el aspecto formal del cuestionario, este cuenta con una imagen alusiva a la educación financiera en la parte superior, luego el título de la encuesta “Educación financiera para las mujeres emprendedoras”, debajo del título se encuentra una breve reseña explicando el objetivo de la encuesta, también se especifica que las respuestas son anónimas y con fines académicos, para posteriormente dar paso al contenido de la encuesta, la cual consta de veinte preguntas, divididas en cinco secciones.

5.1.2. Secciones de la encuesta

Para poder llevar a cabo el diagnóstico, se debe tomar en consideración como se relacionan las preguntas de la encuesta con los factores demográficos, educacionales, económicos y decisiones financieras de las emprendedoras, en relación con su nivel de conocimiento sobre temas financieros. Como se mencionó anteriormente, se ordenaron las preguntas de la encuesta en cinco secciones; preguntas generales, ahorro e inversión, endeudamiento, previsión y educación financiera. Las que se detallarán a continuación.

La primera sección corresponde a preguntas generales e incluye seis preguntas que permiten segmentar a la población objetivo. En esta sección se consideraron las siguientes variables:

- ✓ Edad: se quiere determinar un rango de edad promedio de las emprendedoras encuestadas. También se realizará el cruce de información entre las variables ahorro, previsión y deuda con la edad, para luego compararlo con el estudio de alfabetización y comportamiento financiero en Chile en el año 2017 mencionado en el **CAPÍTULO III** del presente informe.
- ✓ Comuna: se busca determinar si el tamaño de la comuna en que habita la emprendedora tiene relación con la inclusión financiera y el nivel de educación financiera.
- ✓ Formalidad del emprendimiento: se pretende identificar si tener un emprendimiento formal o informal está vinculado con la inclusión financiera, endeudamiento y previsión.
- ✓ Ingreso: se intenta establecer si el ingreso por ventas del emprendimiento percibido mensual este asociado con el nivel de educación financiera y además definir cuantas emprendedoras corresponden a micro y pequeñas empresas en la región. A su vez ver si existe alguna relación con el ahorro y la deuda.
- ✓ Escolaridad: se quiere definir si el nivel escolar alcanzado explica el nivel de educación financiera de la encuestada.
- ✓ Apoyo de institución: se busca conocer si el apoyo brindado por la institución seleccionada (Sercotec, SernamEG, CORFO, FOSIS u otras) tiene que ver con la edad y el nivel de educación financiera.

La segunda sección trata sobre ahorro e inversión y está conformada por cinco preguntas (a partir de la pregunta 7 a la 11). En esta sección se busca medir el nivel de conocimiento acerca de conceptos relacionados con ahorro e inversión y a su vez conocer los hábitos de las emprendedoras sobre estas variables. La primera pregunta de esta sección pretende identificar cuantas emprendedoras manejan los conceptos de ahorro e inversión, las preguntas 8 y 9 permiten conocer si es que las emprendedoras practican el ahorro y con qué fin lo hacen, además si la principal motivación para ahorrar es expandir su negocio, es decir invertir. Por último, con las preguntas 10 y 11 se

quiere determinar si al momento de ahorrar utilizan algún instrumento financiero y de ser así tienen conciencia de la rentabilidad de los fondos.

Por otro lado, la tercera sección contiene tres preguntas que hablan de endeudamiento, se intenta averiguar si el sujeto de estudio conoce lo que es una tasa de interés, si se encuentra endeudada y de ser afirmativa su respuesta, con quien o quienes mantiene una deuda. Pasando a la cuarta sección de la encuesta, se pueden encontrar tres preguntas sobre previsión se busca determinar un promedio de emprendedoras que coticen para su vejez, cuenten con previsión de salud y un seguro complementario de salud.

La quinta y última sección lleva por nombre educación financiera, en este ítem las emprendedoras señalan el nivel de educación financiera que creen tener, igualmente, se hizo con el fin de precisar cuántas de ellas estarían dispuestas a participar en un plan de formación para adquirir un mayor conocimiento en esta materia y por qué medio le gustaría recibir este apoyo.

5.2. Entrevista

Se eligió la entrevista como un instrumento de recolección de datos complementario a la encuesta aplicada, ya que, al ser un método más flexible, permite profundizar aún más en temas claves relacionados al presente estudio. Las entrevistas se llevaron a cabo mediante videoconferencias, agendadas con anterioridad vía correo electrónico. La cual constó de siete preguntas, formuladas según el orden que sugiere la Figura 4.

La primera pregunta es de carácter general e introductoria, es decir; para conocer al entrevistado (a) en este caso las directoras y subdirector a cargo de instituciones que fomentan el emprendimiento femenino a nivel regional. De la pregunta dos a la cinco son complejas, debido a que el entrevistado da a conocer su opinión sobre la problemática de brechas de género, comparando como se encuentra la región respecto al resto del país y, además, comentan su aporte y labor como institución, los programas que imparten actualmente y como los llevan a cabo. La pregunta seis se puede considerar sensible, ya que esta busca saber si las instituciones miden el impacto de sus programas

y está la medición requiere de grandes esfuerzos económicos, según lo conversado con los(as) entrevistados(as). Por último, la pregunta siete y las observaciones son preguntas de cierre, permitiendo concluir la entrevista y aclarar dudas o sugerencias de lo tratado previamente.

A modo de conclusión general de las entrevistas sostenidas con las distintas autoridades, se puede destacar que las convocatorias han aumentado debido a la crisis social y a la pandemia por COVID -19, uno de los grupos más afectados son las mujeres, es por ello que se han realizado programas y talleres con foco de género, esta es una buena alternativa para disminuir las brechas de género, tema que se trató en las entrevistas y los entrevistados dieron a conocer su opinión al respecto, señalando que en Chile aún predomina una cultura machista, por lo que se debe hacer un trabajo tanto cultural como del gobierno a través de los diferentes instrumentos de fomento, contar con iniciativas que promuevan eliminar esta brecha. Otro punto importante es cuando se les pregunta si después de llevar a cabo sus programas, ¿evalúan el impacto que tienen sus programas?, sólo Sercotec lo hace efectivamente, mientras que las demás instituciones reconocen estar al debe con la medición del impacto, esto estaría explicado porque la capacidad que tienen en términos de personal y el volumen de sus proyectos, hacen que este proceso sea costoso, complicado y al no ser una política pública no es una obligación, por lo tanto, es difícil llevarla a cabo, pero si reconocen que es necesario hacer esta medición de todas maneras. Para revisar el detalle de las respuestas de las entrevistas ver **ANEXO N°2**.

CAPÍTULO VI. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO

6.1. Tabulación y codificación

La tabulación de los datos se realizó a través del software “SPSS”. Se eligió esta herramienta, porque tiene la capacidad de analizar y procesar un gran tamaño de base de datos, lo que será muy útil al momento de procesar las 352 respuestas obtenidas de la encuesta aplicada. Asimismo, arroja resultados estadísticos, apoyados con gráficos para posteriormente ser interpretados de manera correcta, evitando caer en la subjetividad. También cuenta con una función que permite comparar o relacionar entre sí las variables, según la orientación del estudio o lo que requiera el investigador en cuestión. En cuanto a la codificación, si bien la encuesta es de carácter cualitativo, se asociaron las preguntas a un número, esto se debe a que el software no procesa las palabras, sólo trabaja con números, por lo tanto, es necesario compatibilizar la forma de tabulación con los datos obtenidos. Para ver el detalle de la codificación realizada, dirigirse al **ANEXO N°4**.

6.2. Análisis de los resultados del instrumento aplicado

El análisis de los resultados se hizo para extraer información relevante para el estudio y obtener conclusiones sobre diferentes aspectos de la encuesta. Se realizó con la ayuda de algunas herramientas que posee el software utilizado; gráficos, tablas y cross-tabs, estas últimas son las que facilitaron el cruce entre dos variables, siendo el objetivo principal saber si existe o no una relación entre ellas. A continuación, se presenta y detalla dicho análisis.

6.2.1. Análisis por secciones y variables

La primera sección por analizar es la sección de preguntas generales. Esta comprende seis preguntas y se consideraron las siguientes variables.

➤ Edad.

En la pregunta número uno, las emprendedoras debieron responder que edad tienen, en donde el 89,49% de las encuestadas se concentran en cuatro rangos principalmente, entre 25 - 34 años con un 27,27%, le sigue el rango de 45 - 54 años con un 22,73%, luego el de 35 - 44 años con un 21,02% y por último entre 55- 64 años con un 18,47%. Como se puede apreciar en el gráfico 11.

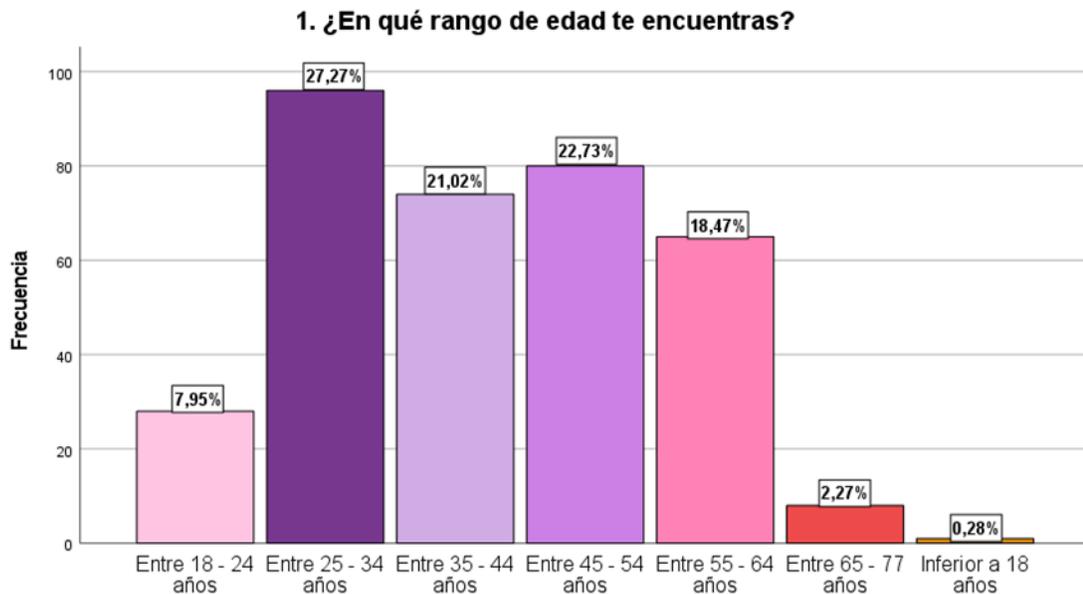


Gráfico 11: Rangos de edad de las encuestadas.

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la edad de ellas no hay una notoria diferencia entre los cuatro rangos que se encuentran entre 25 y 64 años, ya que tienen proporciones muy similares. Por lo tanto, la edad de las emprendedoras encuestadas fluctúa entre 25 y 64 años.

Continuando con el análisis de la variable edad, se realizó un cruce de información para poder tener un diagnóstico más acabado en temas financieros. Mediante tablas cruzadas se relacionó la variable edad con el ahorro, deuda y previsión. Como se puede observar en las tablas 5, 6 y 7.

Tabla 5: Cross-tabs entre variables edad y ahorro.

		8. Actualmente, ¿cuentas con algún tipo de ahorro?			Total
		Sí ahorro	No, lo haré una vez que termine la pandemia por COVID-19	No, porque mis ingresos solamente me alcanzan para subsistir	
1. ¿En qué rango de edad te encuentras?	Entre 18 - 24 años	19	4	5	28
	Entre 25 - 34 años	64	17	15	96
	Entre 35 - 44 años	38	19	17	74
	Entre 45 - 54 años	44	14	22	80
	Entre 55 - 64 años	37	12	16	65
	Entre 65 - 77 años	5	0	3	8
	Inferior a 18 años	1	0	0	1
Total		208	66	78	352

Fuente: Elaboración propia.

De las emprendedoras que dicen ahorrar, las que más lo hacen según la encuesta aplicada, se encuentran en el rango de edad entre 25 a 34 años y 45 a 54 años, siendo un 30,77% y 21,15% respectivamente. Lo que representa el 51,92% de las 208 emprendedoras que ahorran.

Tabla 6: Cross-tabs entre variables edad y deuda.

		13. ¿Hoy en día mantiene una deuda?		Total
		Sí	No	
1. ¿En qué rango de edad te encuentras?	Entre 18 - 24 años	6	22	28
	Entre 25 - 34 años	59	37	96
	Entre 35 - 44 años	47	27	74
	Entre 45 - 54 años	43	37	80
	Entre 55 - 64 años	40	25	65
	Entre 65 - 77 años	3	5	8
	Inferior a 18 años	0	1	1
Total		198	154	352

Fuente: Elaboración propia.

De las emprendedoras que se endeudan, las que más lo hacen según la encuesta aplicada, se encuentran en el rango de edad entre 25 a 34 años, 35 a 44 años, 45 a 54 años y 55 a 64 años, siendo un 29,80%, 23,74%, 21,72% y 20,20 % respectivamente. Lo que representa el 95,46 % de las 198 emprendedoras que señalan estar endeudadas.

Tabla 7: Cross-tabs entre variables edad y previsión (cotización).

		15. ¿Actualmente cotiza para su vejez (AFP u otra previsión)?			Total
		Sí, cotizo	No cotizo, pero estoy pensando en hacerlo	No cotizo y no lo haré, porque no me interesa	
1. ¿En qué rango de edad te encuentras?	Entre 18 - 24 años	3	15	10	28
	Entre 25 - 34 años	42	33	21	96
	Entre 35 - 44 años	23	25	26	74
	Entre 45 - 54 años	24	16	40	80
	Entre 55 - 64 años	15	10	40	65
	Entre 65 - 77 años	0	0	8	8
	Inferior a 18 años	0	0	1	1
Total		107	99	146	352

Fuente: Elaboración propia.

De las emprendedoras que cotizan para su vejez, las que más lo hacen según la encuesta aplicada, se encuentran en el rango de edad entre 25 a 34 años, 35 a 44 años y 45 a 54 años, siendo un 39,25%, 21,50% y 22,43% respectivamente. Lo que representa el 83,18% de las 107 emprendedoras que mencionan cotizar.

La información de las tablas anteriores se comparó con los datos arrojados por el estudio de alfabetización financiera 2017, previamente mencionado, en el cual se observó que existe una mayor predisposición al ahorrar entre los 18 a 34 años, mientras que en los resultados de la encuesta aplicada en la región se acorta el rango desde 25 hasta 34 años. En lo que respecta a deuda, se observó que la tendencia a endeudarse es más generalizada entre los diferentes rangos de edad, abarcando desde los 25 hasta 64 años, contrario a lo que sucede en el estudio a nivel nacional, donde es más notorio entre los 35 a 54 años. En lo que refiere a cotización, se puede observar que

quienes más cotizan se concentran entre 35 a 54 años, según lo señalado en el estudio antes mencionado, en tanto que las encuestadas en la región de Atacama cotizan desde más temprana edad.

➤ **Comuna.**

En la pregunta número dos, se les pidió señalar en qué comuna viven actualmente, en donde más de la mitad de las encuestadas indicaron vivir en la comuna de Copiapó. Las comunas que le siguen son Vallenar y Caldera con un 17,33% y 12,78% respectivamente. Como se ve en el gráfico 12.

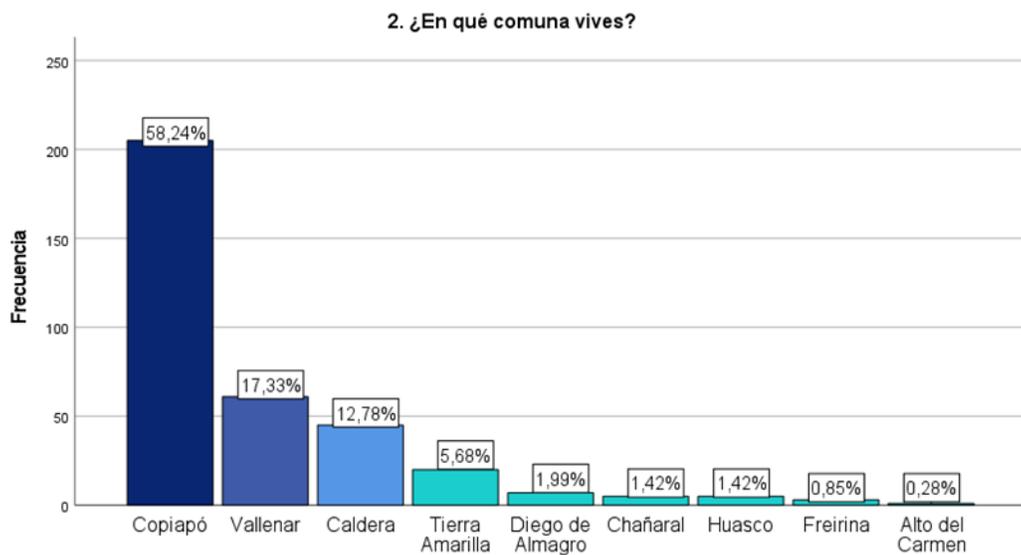


Gráfico 12: Comuna en la que residen actualmente las encuestadas.

Fuente: Elaboración propia.

Esto puede estar explicado por el tamaño de la comuna, el hecho de que Copiapó sea la capital regional y a la participación de las emprendedoras por comuna en las instituciones que apoyan y fomentan el emprendimiento femenino. Además, este último factor explica que el nivel de educación financiera sea más alto en las comunas más grandes, porque existe una mayor inclusión financiera. A continuación, se puede ver el gráfico 13, en donde se relaciona la variable comuna con el nivel de educación financiera que consideran tener.

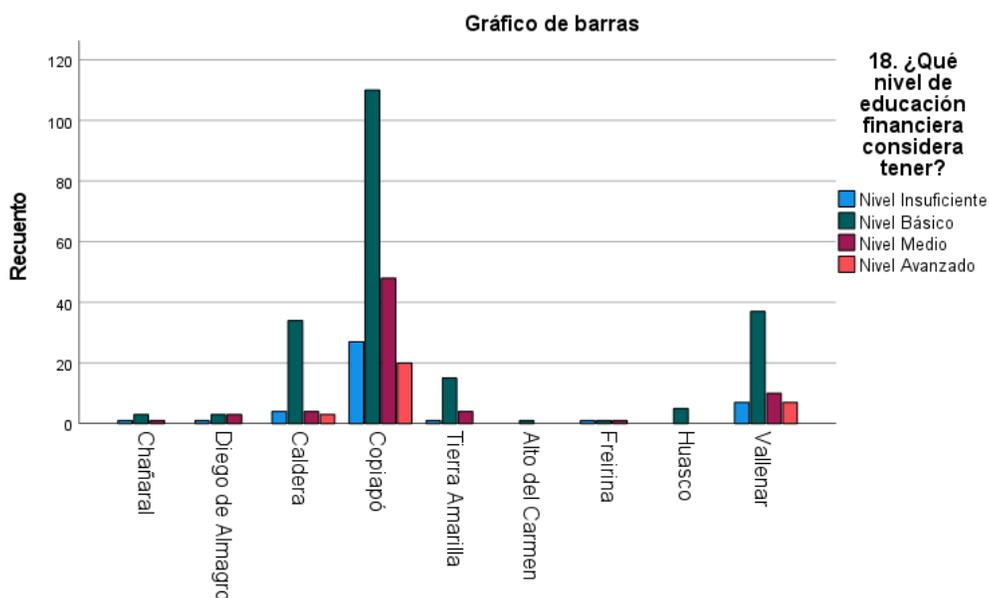


Gráfico 13: Cruzamiento de las variables comuna y nivel de educación financiera.

Fuente: Elaboración propia.

Gran parte de las emprendedoras se autoevalúan con un nivel básico de educación financiera, lo que refleja que aún están al debe en esta materia y requieren más profundización de los conocimientos para poder contar con una mayor autonomía financiera y bienestar.

➤ **Formalidad del emprendimiento.**

En la pregunta número tres, se les preguntó acerca de la formalidad del emprendimiento, en donde 196 de un total de 352 emprendedoras indicaron tener un emprendimiento formal, lo que corresponde al 55,7% de las encuestadas, mientras que las informales ascienden a 44,3%. En tabla 8, se puede ver dicha información.

Tabla 8: Recuento de emprendedoras formales e informales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	196	55,7	55,7	55,7
	Informal	156	44,3	44,3	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Al hacer el cruzamiento de información de la variable formalidad del emprendimiento con la deuda y previsión, se puede concluir que la formalidad del emprendimiento no explica tener previsión de salud y encontrarse endeudado ya que para ambos casos no es una limitante, porque tanto emprendedoras formales como informales en su mayoría mencionan sostener una deuda y previsión. Para más detalle de la información ir al **ANEXO N°5**.

➤ **Ingreso.**

En la pregunta número cuatro, se les solicitó indicar su ingreso mensual en ventas. Siendo el rango de ingreso que más predomina en las encuestadas el de \$337.001 a \$1.000.000, como se puede apreciar en el gráfico 14.

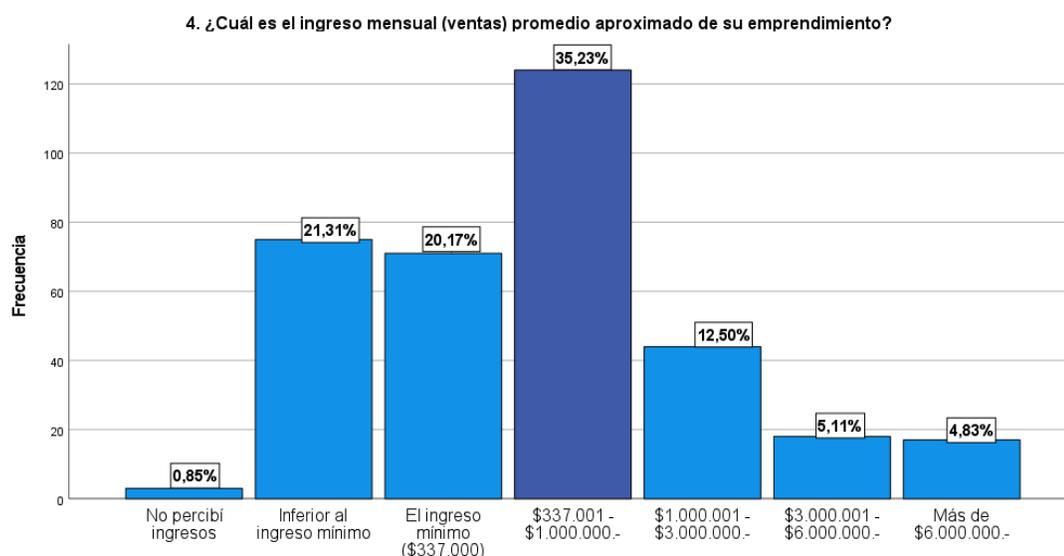


Gráfico 14: Ingreso mensual por ventas promedio de las emprendedoras encuestadas.

Fuente: Elaboración propia.

Según la Ley 20.416, publicada por la Biblioteca del Congreso Nacional (2010) mediante el estatuto de las Pymes se clasifica como microemprendimiento aquellos que poseen ventas anuales que no superan las 2.400 UF. En este caso el 95,17% de las emprendedoras cuentan con un microemprendimiento ya que solo el 4,83% supera las ventas anuales por 2.400 UF, es decir más de \$6.000.000 mensuales.

En los gráficos 15 y 16 se puede observar el cruzamiento de la variable ingreso con el ahorro y la deuda.

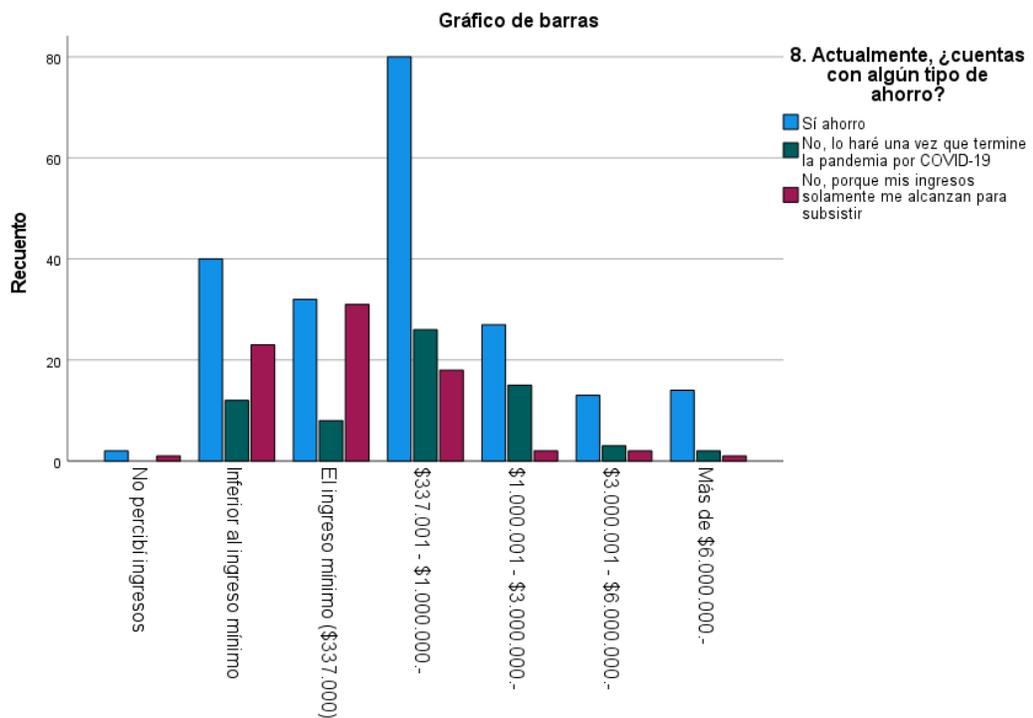


Gráfico 15: Cruzamiento de las variables ingreso y ahorro.

Fuente: Elaboración propia.

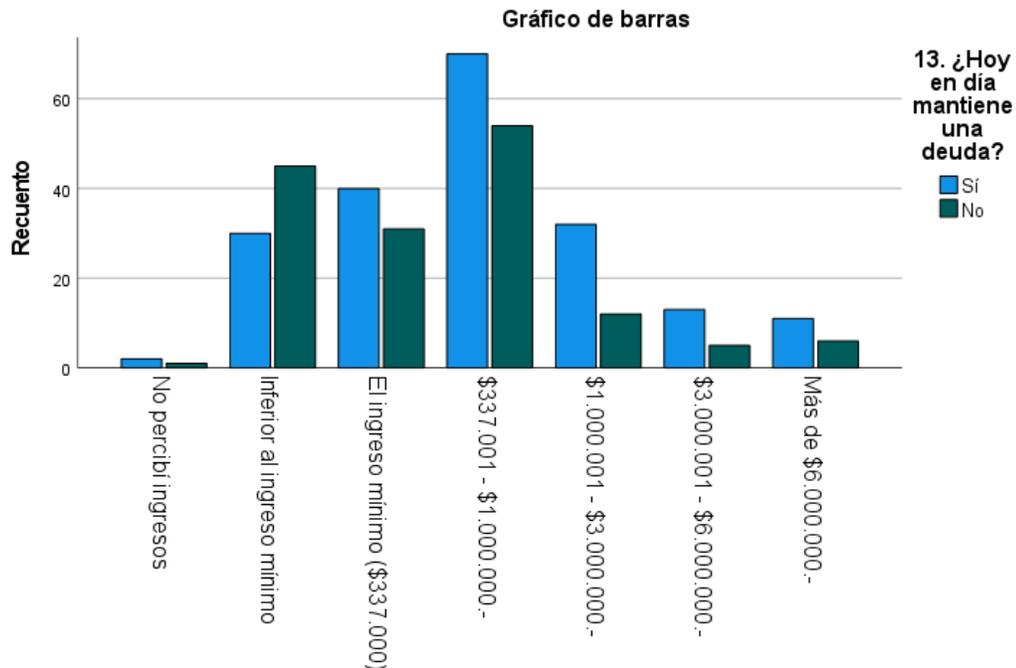


Gráfico 16: Cruzamiento de las variables ingreso y deuda.

Fuente: Elaboración propia.

De este cruce podemos deducir que las emprendedoras que se encuentran en el rango de ingreso mensual por ventas entre \$337.001 a \$1.000.000 tienen una mayor propensión al ahorro y a endeudarse. Por lo que se concluye que no necesariamente ahorran más las emprendedoras con mayores ingresos ni se endeudan más las con menores ingresos.

➤ **Escolaridad.**

En la pregunta número cinco, se les consultó por su último nivel escolar cursado, obteniéndose como resultado que un 34,66% han completado la enseñanza media, lo equivale a 122 de un total de 352 emprendedoras. Este resultado se puede apreciar en el gráfico 17.

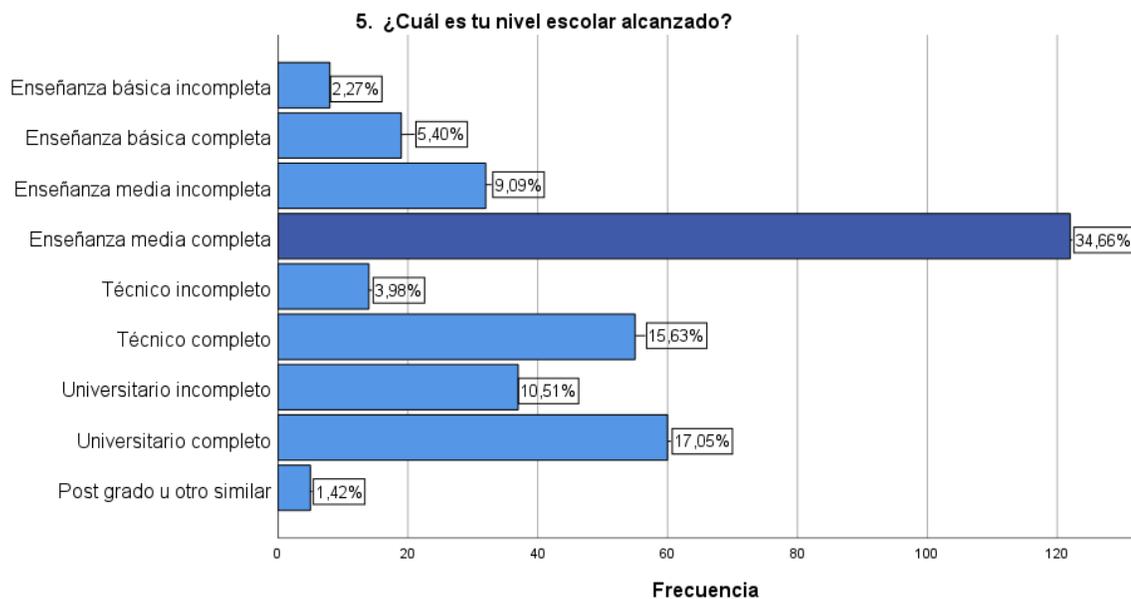


Gráfico 17: Nivel escolar alcanzado por las emprendedoras encuestadas.

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, se realizó un cruzamiento de información entre la variable escolaridad con el nivel de educación financiera que las emprendedoras consideraron tener, para conocer si hay relación entre ambas variables. Como se puede observar en el gráfico 18, la mayoría de las emprendedoras dicen tener un nivel básico de educación financiera y a su vez solo cursaron hasta enseñanza media. Por otra parte, las emprendedoras que dicen tener un nivel medio y avanzado de educación financiera aumentan cuando han alcanzado estudios universitarios completos, post grado u otro similar. En consecuencia, si existe una relación.

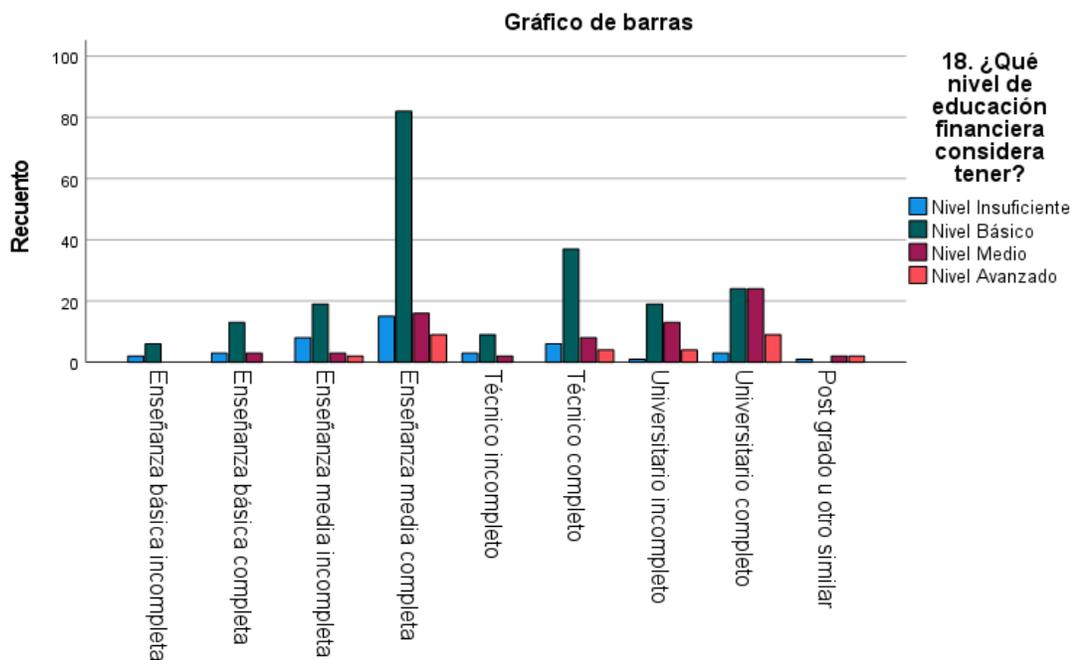


Gráfico 18: Cruzamiento de las variables escolaridad y nivel de educación financiera.

Fuente: Elaboración propia.

Esta relación se puede dar por el hecho de que la mayoría de las emprendedoras finalizó sus estudios en enseñanza media, pero teniendo en consideración que hace unos años atrás, no se abordaban contenidos financieros en los planes de estudios de enseñanza básica y media se produjo una precaria alfabetización financiera.

➤ **Apoyo de institución.**

La pregunta número seis (ver el gráfico 19), permite clasificar a las emprendedoras en las instituciones que le han brindado su apoyo últimamente y saber cuáles son las instituciones con mayor convocatoria en la región. En primer lugar, se encuentra Sercotec con una participación de 116 emprendedoras y en segundo lugar FOSIS con 96 emprendedoras, representando a más del 60% de las mujeres encuestadas.

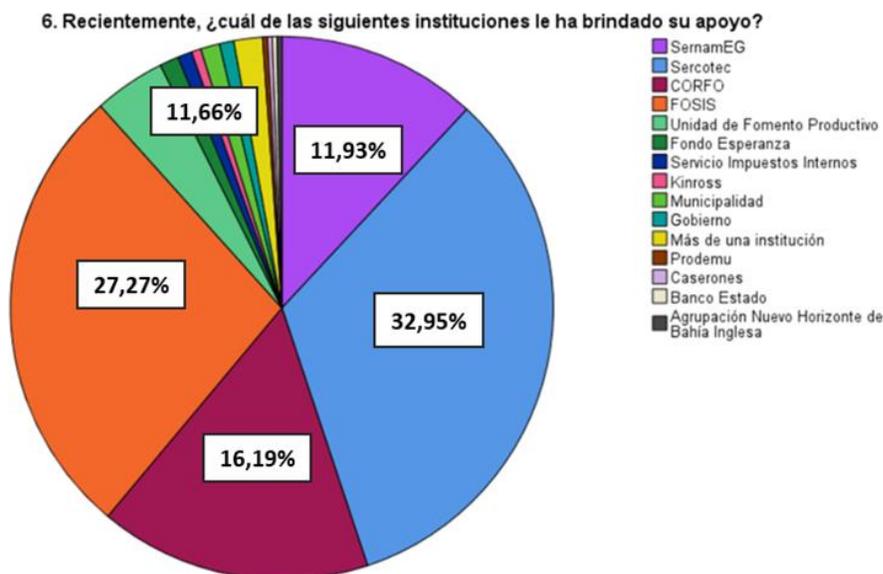


Gráfico 19: Instituciones que han prestado su apoyo a las emprendedoras encuestadas.

Fuente: Elaboración propia.

Siguiendo con el análisis de la variable apoyo de institución, se efectuó el cruce con el rango de edad y el nivel de educación financiera que las emprendedoras consideraron tener. Estos cruces se pueden observar en la tabla 9 y el gráfico 20.

Tabla 9: Cross-tabs entre variables apoyo de institución y edad.

		1. ¿En qué rango de edad te encuentras?						Total	
		Entre 18 - 24 años	Entre 25 - 34 años	Entre 35 - 44 años	Entre 45 - 54 años	Entre 55 - 64 años	Entre 65 - 77 años		Inferior a 18 años
6. Recientemente, ¿cuál de las siguientes instituciones le ha brindado su apoyo?	SernamEG	8	20	9	4	1	0	0	42
	Sercotec	11	40	24	22	19	0	0	116
	CORFO	3	14	13	15	12	0	0	57
	FOSIS	4	14	17	26	29	6	0	96
	Unidad de Fomento Productivo	1	3	3	4	3	0	1	15
	Fondo Esperanza	0	0	2	2	0	0	0	4
	Servicio Impuestos Internos	0	1	1	0	0	1	0	3
	Kinross	0	0	1	1	0	0	0	2
	Municipalidad	0	0	1	2	0	1	0	4
	Gobierno	1	1	0	1	0	0	0	3
	Más de una institución	0	2	2	2	0	0	0	6
	Prodemu	0	0	0	0	1	0	0	1
	Caserones	0	1	0	0	0	0	0	1
	Banco Estado	0	0	0	1	0	0	0	1
Agrupación Nuevo Horizonte de Bahía Inglesa	0	0	1	0	0	0	0	1	
Total		28	96	74	80	65	8	1	352

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la encuesta aplicada arrojaron que son cuatro las instituciones con mayor participación. En ellas las emprendedoras que son apoyadas por Sernameg y Sercotec se encuentran principalmente entre el rango de edad de 25 a 34 años, en FOSIS entre 45 a 64 años y CORFO desde 25 hasta 64 años. Se puede inferir que Sernameg y Sercotec contiene un público adulto joven, FOSIS comprende a emprendedoras de mediana y avanzada edad, mientras que CORFO posee un rango de edad más amplio de usuarias en el que abarca tanto adulto joven hasta adultos mayores.

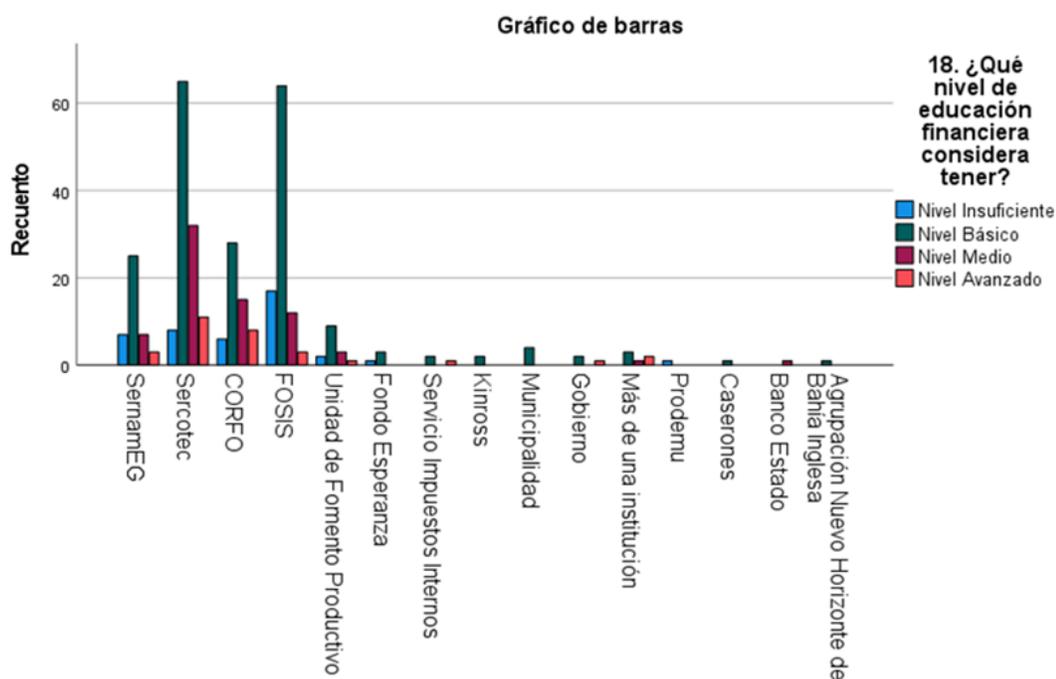


Gráfico 20: Cruzamiento de las variables apoyo de institución y nivel de educación financiera.

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, se concluye que el nivel de educación financiera que consideran tener las emprendedoras no tiene relación con las instituciones en la que han participado, ya que independientemente de la institución, de igual manera se sigue manifestando un nivel de educación financiera básico.

La segunda sección que se analizó es la sección de preguntas relacionadas con el ahorro e inversión. Esta comprende cinco preguntas y se consideraron las siguientes variables.

➤ **Ahorro e inversión.**

En la pregunta número siete, se busca cuantificar a las emprendedoras que diferencian el concepto de ahorro con el de la inversión y las que no lo hacen, para medir su conocimiento. Se logró identificar que un 61,65% de las encuestadas no tienen problema a la hora de diferenciar ambos conceptos, señalando como respuesta correcta: *Sí, el ahorro es destinar una parte de mis ingresos para poder disponer de ellos en el futuro, mientras que la inversión es el desembolso del dinero con la esperanza de obtener una ganancia*. En tanto que el 38,35% de ellas no saben diferenciar los conceptos.

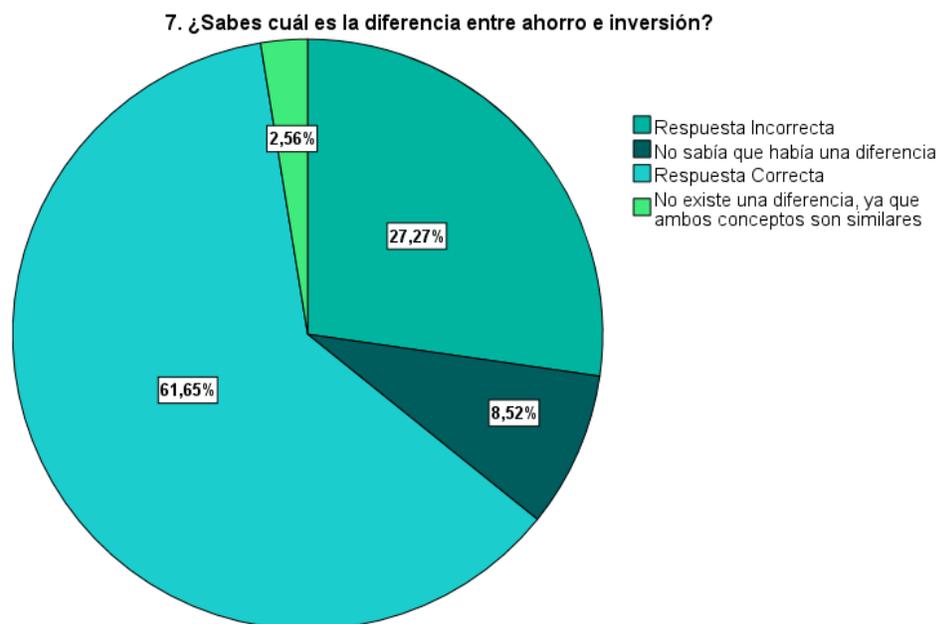


Gráfico 21: Respuestas de la pregunta número siete de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Si bien más de la mitad de las emprendedoras respondió de forma correcta, es preocupante que aun así 135 de un total de 352 encuestadas, no tengan claridad sobre lo que significa el ahorro e inversión.

➤ **Ahorro.**

Al momento de consultarles si es qué ahorran, 208 emprendedoras expresaron que si lo hacen, como se puede ver en el gráfico 22.

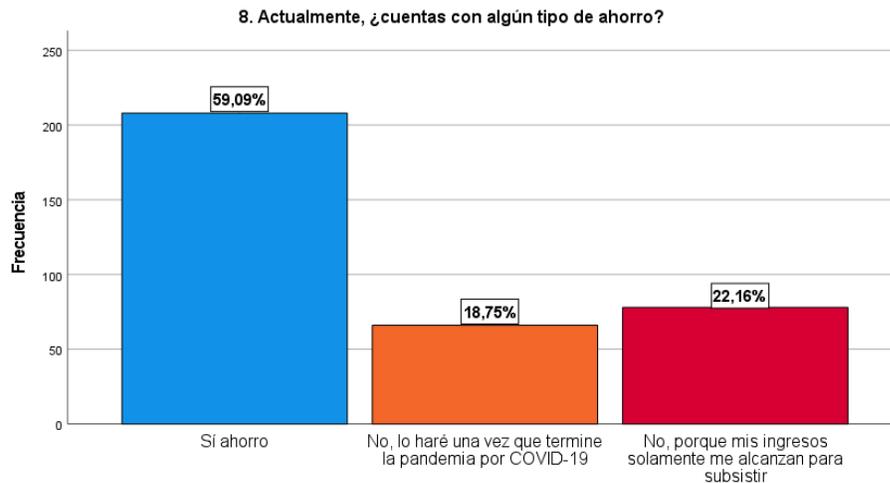


Gráfico 22: Respuestas de la pregunta número ocho de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

La siguiente pregunta va entrelazada con la pregunta anterior, sólo respondieron las que sí ahorran, en esta se les preguntó con qué fin lo hacen. Siendo las razones más frecuentes; la expansión de sus negocios, imprevistos y la compra de casa propia, con un 31,73%, 21,63% y 17,79% respectivamente.



Gráfico 23: Respuestas de la pregunta número nueve de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, considerando la primera mayoría, es decir, las que contestaron: *para expandir mi negocio*, se puede inferir que su principal motivación es invertir y que se debe considerar este aspecto en el plan de formación de toda emprendedora buscando la mejor alternativa para su perfil y desde el conocimiento tomar una buena decisión.

➤ **Instrumento financiero y rentabilidad.**

En la pregunta número diez, se midió la variable instrumento financiero, con ella se quiere precisar si las encuestadas que ahorran utilizan algún instrumento financiero para el ahorro. Donde el 78,85% afirmó hacerlo y sólo el 21,15% no usa ninguna herramienta formal a la hora de ahorrar.

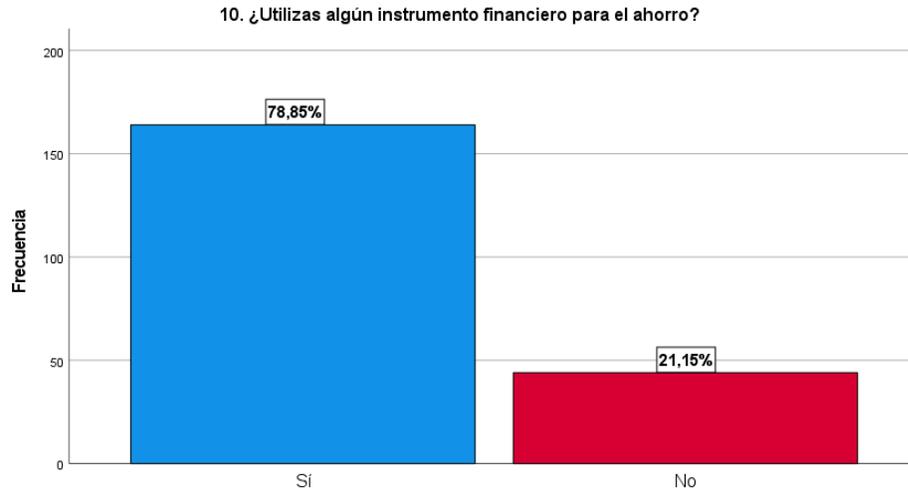


Gráfico 24: Respuestas de la pregunta número diez de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede concluir que en términos generales las emprendedoras tienen acceso a algún tipo de instrumento financiero, pero no necesariamente tener acceso se traduce a un buen uso del instrumento, por lo que en la siguiente pregunta se les consultó por la conciencia que tienen acerca de la rentabilidad de sus fondos, en donde un 64,90% indicó tener conciencia, como se puede ver en el gráfico 25.

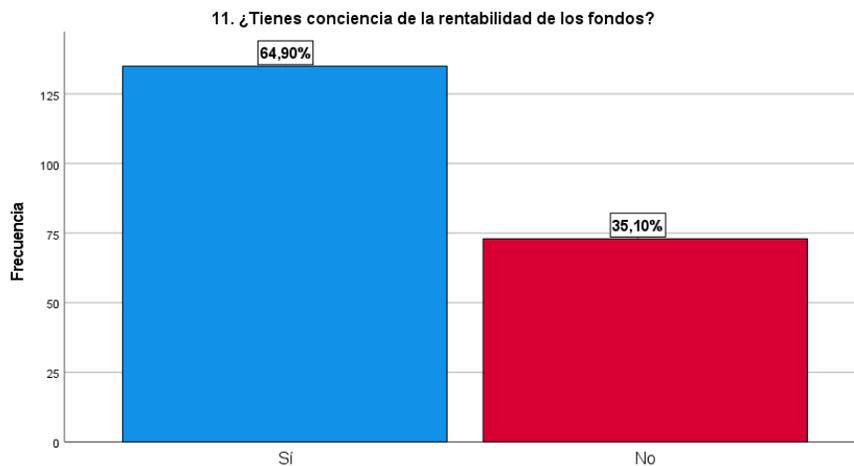


Gráfico 25: Respuestas de la pregunta número once de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

La tercera sección corresponde a endeudamiento y contiene preguntas dirigidas a evaluar esta materia. Las variables que se analizarán en este caso son las siguientes.

➤ **Tasa de interés.**

En la pregunta número doce, se les consultó a las emprendedoras por el concepto de tasa de interés, un 74,43% de ellas afirman saber lo que es, pero sólo el 40,91% contestó correctamente lo que es una tasa de interés.

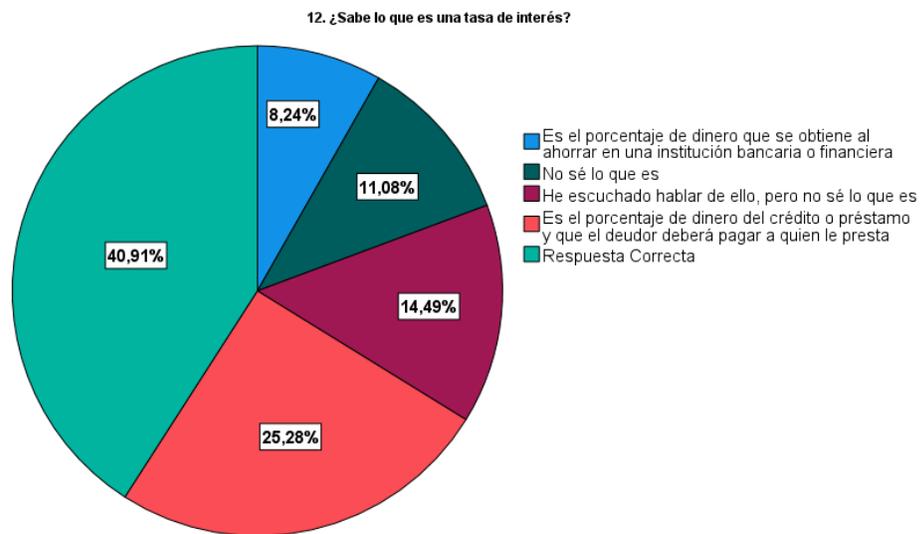


Gráfico 26: Respuestas de la pregunta número doce de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

El 33,52 % restante se acerca a la definición del concepto, pero no tendría una idea clara sobre él. Es por esto, que en el plan de formación se deberá reforzar este concepto con el propósito de que las emprendedoras dominen esta materia antes de enfrentarse a la decisión de solicitar un crédito, decidir invertir o ahorrar.

➤ **Deuda.**

La pregunta número trece, tenía como objetivo conocer cuántas emprendedoras sostienen una deuda, 198 emprendedoras indicaron estar endeudadas. La siguiente pregunta está relacionada con la pregunta anterior, sólo fueron consideradas las que respondieron afirmativamente, en esta, se les preguntó con quién o quiénes mantienen la deuda. Siendo las alternativas más seleccionadas; con una institución bancaria, casas comerciales y la combinación de estas primeras dos alternativas, con un 39,39%, 25,76% y 17,17% respectivamente.

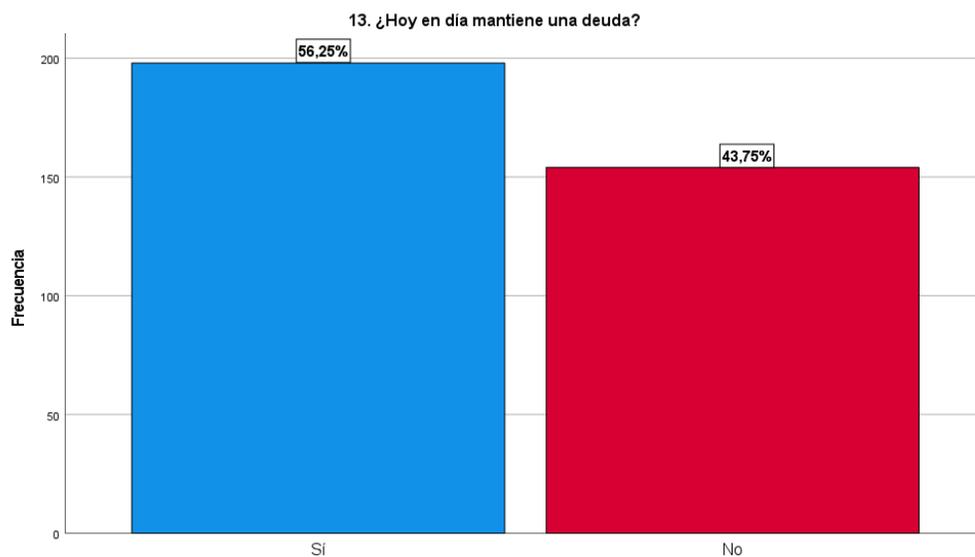


Gráfico 27: Respuestas de la pregunta número trece de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

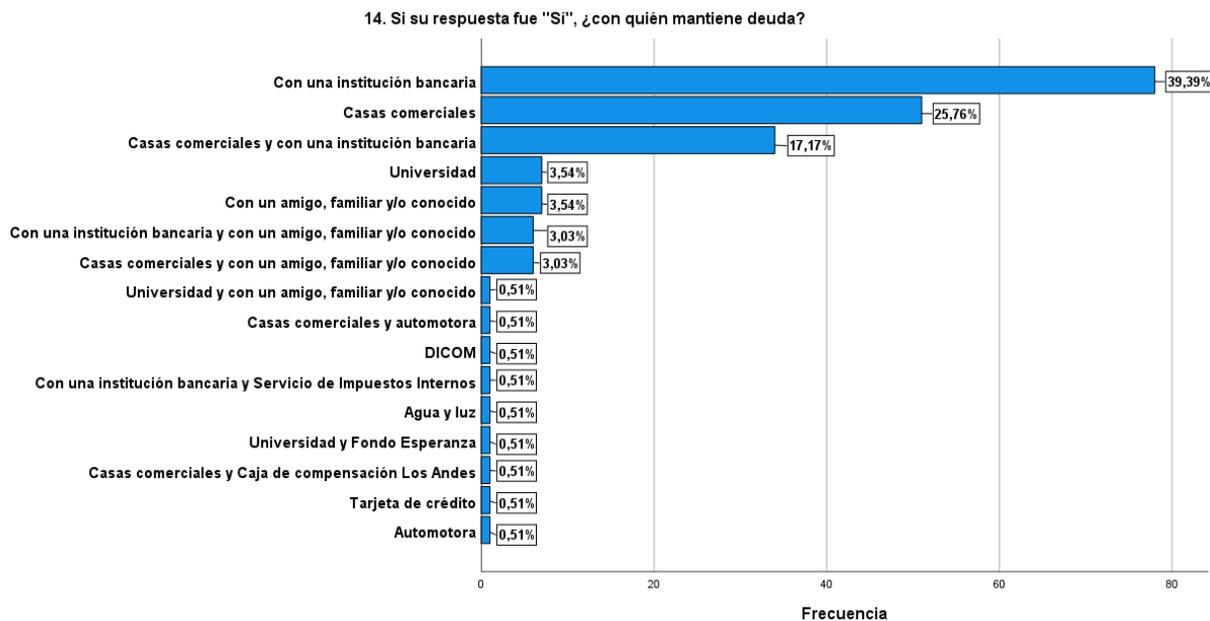


Gráfico 28: Respuestas de la pregunta número catorce de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Más de la mitad de las encuestadas se encuentran endeudadas con un 56,3%. Por otra parte, al hacer la comparación con el estudio del año 2017 de Alfabetización financiera nombrado en apartados anteriores, las emprendedoras de la región de Atacama se encuentran más endeudadas que las encuestadas en el estudio a nivel nacional las que representan un 41%. Esta diferencia podría estar explicada por la inestabilidad económica que se vive actualmente, debido a la crisis sanitaria y social.

La cuarta sección está enfocada en preguntas relacionadas a previsión, para indagar si cuentan con cobertura básica de salud o además con un seguro de salud y si es que ahorran para su vejez en el sistema de pensiones. Las variables que son motivo de análisis en esta sección se presentan a continuación.

➤ Cotización.

Como se puede apreciar en el gráfico 29, sólo el 30,40% cotiza actualmente, es decir, menos de un tercio del total de las emprendedoras encuestadas. Un 69,61% menciona no hacerlo, del cual un 41,48% de las emprendedoras expresan no estar interesadas en hacerlo.

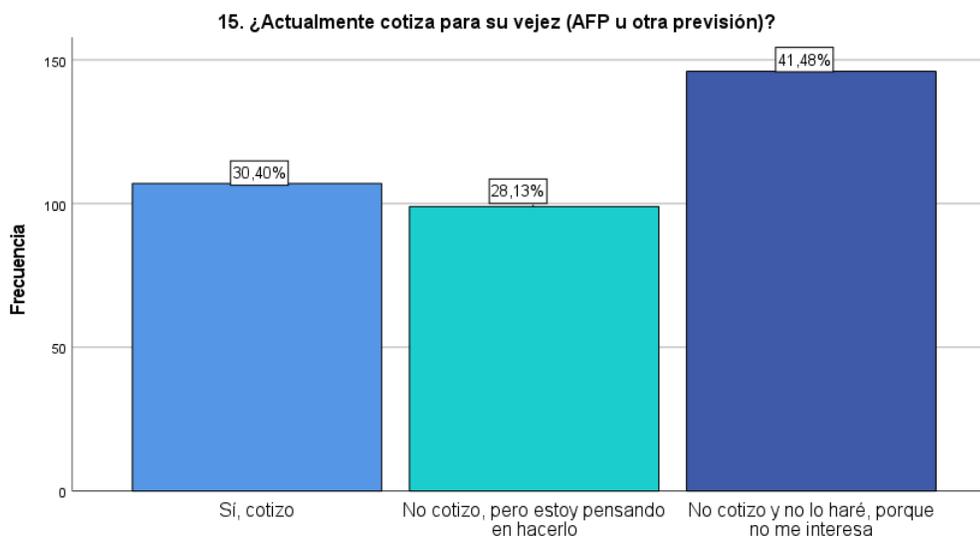


Gráfico 29: Respuestas de la pregunta número quince de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

La negatividad ante esta pregunta, es decir, el rechazo por cotizar se debería principalmente, según lo conversado con las encuestadas en terreno al descontento generalizado por parte de las emprendedoras frente al actual sistema de pensiones y su avanzada edad. Lo que es preocupante, porque la manera formal en Chile de planificar una solvencia económica en la vejez es mediante la cotización o la otra alternativa es ahorrar por cuenta propia para la vejez, pero muy pocas personas lo hacen consciente y efectivamente.

➤ **Previsión de salud.**

Casi el total de las encuestadas cuentan con previsión de salud, ya sea Isapre o Fonasa. Esto es positivo, ya que, aunque trabajen independientemente se afilian de forma voluntaria a un sistema de previsión de salud.

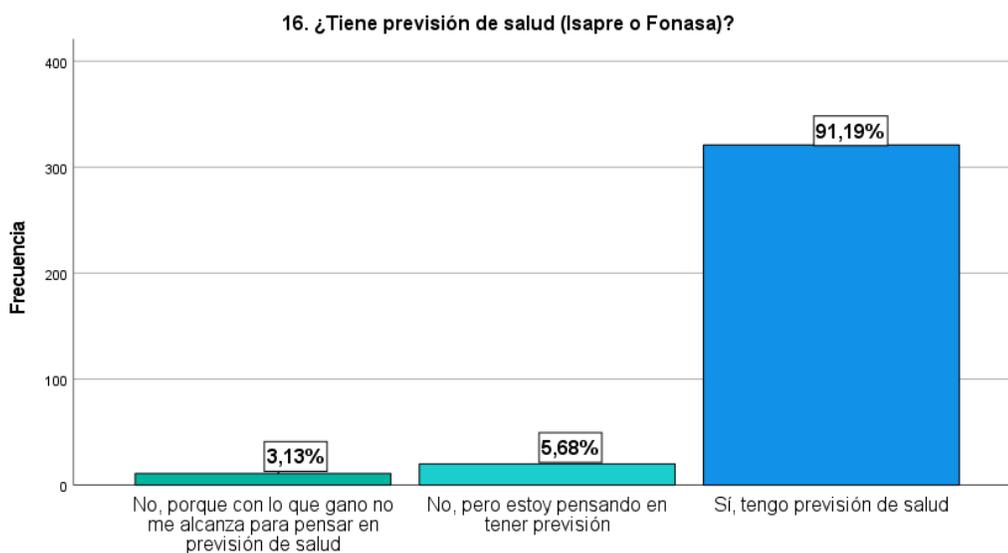


Gráfico 30: Respuestas de la pregunta número dieciséis de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

➤ **Seguro de salud.**

Pese a que casi la totalidad (91,19%) cuenta con una previsión de salud, un 71,02% no posee un seguro complementario, ya sea porque las condiciones actuales no se lo permiten o bien no se adecua a sus necesidades, siendo este último el principal motivo con un 49,43% de las preferencias.

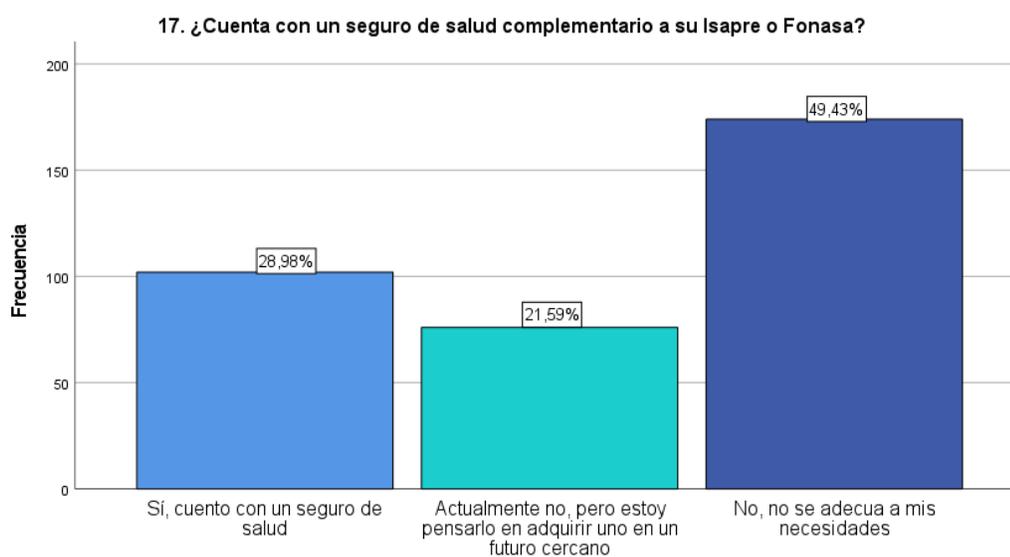


Gráfico 31: Respuestas de la pregunta número diecisiete de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Esta preferencia estaría explicada por la relación del costo versus el beneficio de adquirir un seguro de salud complementario, lo que lo hace poco atractivo para ellas, según lo conversado con las encuestadas en terreno.

El último ítem corresponde a educación financiera, en el, las emprendedoras se autoevalúan según el nivel de conocimiento que consideran tener, además, si desean seguir ampliando sus conocimientos sobre educación financiera y tienen la disposición para hacerlo a través de un plan de formación enfocado en el emprendimiento femenino,

sin costo para ellas. Asimismo, las emprendedoras pueden elegir la modalidad en la que se impartiría este plan.

➤ **Educación financiera.**

En el análisis de la variable educación financiera se identificó el nivel que predomina en las encuestadas, revelando que un 59,38% se califica con un nivel básico.

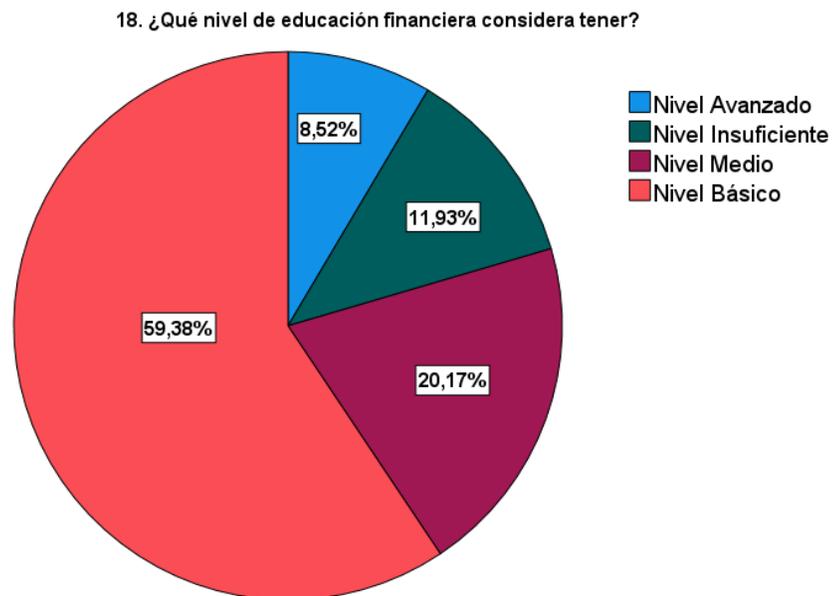


Gráfico 32: Respuestas de la pregunta número dieciocho de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Si bien las emprendedoras han sido apoyadas por instituciones y han participado en instancias que abordan temáticas de educación financiera, estos esfuerzos no han sido suficientes ya que más de la mitad de las encuestadas considera tener un nivel básico de educación financiera. La raíz del problema detectado sería que no se realizan evaluaciones o algún tipo de monitoreo a las usuarias después de cada programa impartido. Según lo conversado en las entrevistas con los expertos a cargo de las instituciones ya mencionadas.

➤ Participación.

En la pregunta número diecinueve, se evalúa la variable participación en donde el 93,47% de las encuestadas, es decir, 329 de un total de 352 emprendedoras afirmaron que estarían dispuestas a participar en un plan de formación y sólo 23 de ellas mencionan que no lo harían.

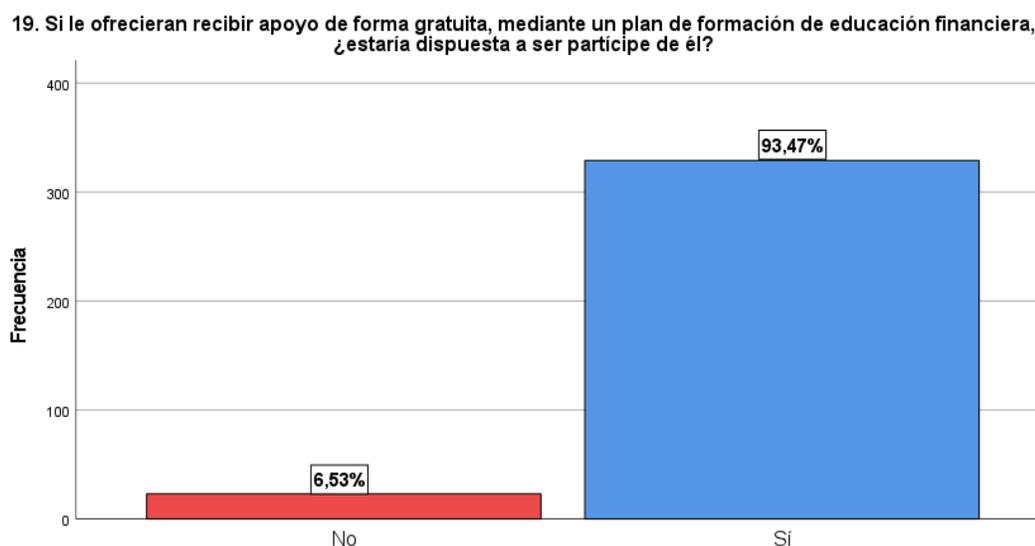


Gráfico 33: Respuestas de la pregunta número diecinueve de la encuesta aplicada.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede concluir que un porcentaje muy menor de las encuestadas respondió negativamente, pero justificaron sus respuestas explicando que no tenían tiempo, ya no les interesaba por su avanzada edad, no tenían interés por hacer crecer su emprendimiento o se autoevaluaban con un nivel avanzado. Aun así, el resultado de la pregunta es bastante positivo, porque casi el total de las encuestadas participaría en un futuro plan de formación para mejorar su educación financiera.

➤ **Método.**

La pregunta de cierre de la encuesta fue respondida por 329 emprendedoras, estas son las que respondieron que si participarían en el plan de formación. En esta pregunta se busca conocer de qué forma le gustaría que se llevara a cabo este plan, resultando que más de la mitad de las emprendedoras prefieren la opción presencial con un 57,75 %.

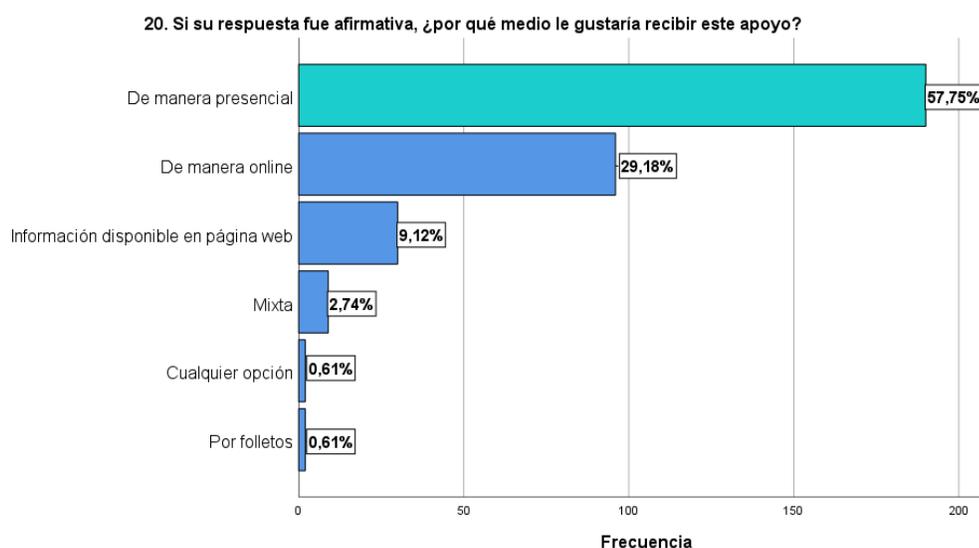


Gráfico 34: Respuestas de la pregunta número veinte de la encuesta aplicada

Fuente: Elaboración propia.

Como la última pregunta arrojó un resultado presencial, se deberá considerar un lugar físico para llevar a cabo el plan de formación que se planteará en el presente informe.

6.3. Conclusiones generales del diagnóstico

Una vez realizado el análisis por sección y variable, se presentan las conclusiones generales del diagnóstico aplicado a la población objetivo. Lo que permite determinar las debilidades, los aciertos, hábitos, entre otros, que definen el perfil de emprendedora a la que irá dirigido el plan de formación.

Se determinó que las emprendedoras de la región de Atacama que son apoyadas por instituciones que fomentan el emprendimiento femenino, poseen en general las siguientes características; una edad que fluctúa entre 25 y 64 años, su último nivel cursado es enseñanza media, cuentan con un emprendimiento formal que según el volumen de sus ventas se puede clasificar como microempresa y residen actualmente en las comunas de Copiapó y Vallenar principalmente. Se puede inferir que sus hábitos financieros son; ahorrar para expandir su negocio, mantener una deuda formal con una institución bancaria y contar con previsión de salud sin estar interesadas en cotizar para su vejez. Además, se concluyó que tienen un nivel básico de educación financiera, porque afirman conocer conceptos básicos, pero los confunden o no tienen claridad sobre sus significados. Se detectó que el nivel básico estaría explicado por la precaria alfabetización financiera con las que cuentan las emprendedoras desde su formación escolar y que hasta el día de hoy no ha sido resuelto por las instituciones que les han brindado su apoyo, ya que reciben una formación que apunta hacia un emprendimiento inicial, sin profundización de los conocimientos y medición de ellos, a su vez no se realiza un seguimiento. Siguiendo la misma línea, también se puede señalar la falta de inclusión financiera en las comunas de menor tamaño, debido a que las instituciones dirigen más recursos y esfuerzos a la capital regional.

Es por ello, que el plan de formación que se realice debe estar orientado a solucionar estas problemáticas, para poder mejorar el nivel de educación financiera y de esta forma lograr que las emprendedoras puedan avanzar y crecer tanto en lo personal como en lo profesional. Tomando en consideración que las emprendedoras señalaron preferir la modalidad presencial para participar en dicho plan.

CAPÍTULO VII. PLAN DE FORMACIÓN

Una vez hecho el diagnóstico, que arrojó como resultado que las emprendedoras tienen un nivel básico de educación financiera. Además, conocer las causas que explican dicho nivel, se procede a realizar las propuestas para su mejora e implementación del plan de formación en una modalidad presencial, ya que fue esta la opción con mayor ponderación en la encuesta aplicada.

El plan de formación busca que las emprendedoras de la región puedan adquirir un mayor conocimiento en esta materia, ser más autónomas y responsables con sus finanzas y puedan aprovechar al máximo las oportunidades que se le presenten. Al mismo tiempo, pretende ser un aporte para acortar las brechas de género en educación financiera. Por lo que se considera más conveniente reforzar contenidos básicos al inicio de cada uno de los tres módulos que comprende el plan de formación; ahorro e inversión, deuda y previsión. Asimismo, cada módulo incluye los diferentes títulos que resumen los temas más relevantes a tratar en el plan. Además, se sugiere implementar evaluaciones al cierre de cada módulo con el fin de medir el avance de las emprendedoras. Estos módulos serán impartidos por un facilitador, que puede ser un profesor u otro profesional, según sea el contexto.

A continuación, se presentan los tres módulos que comprende el plan de formación, basado en los tres pilares fundamentales de la educación financiera.

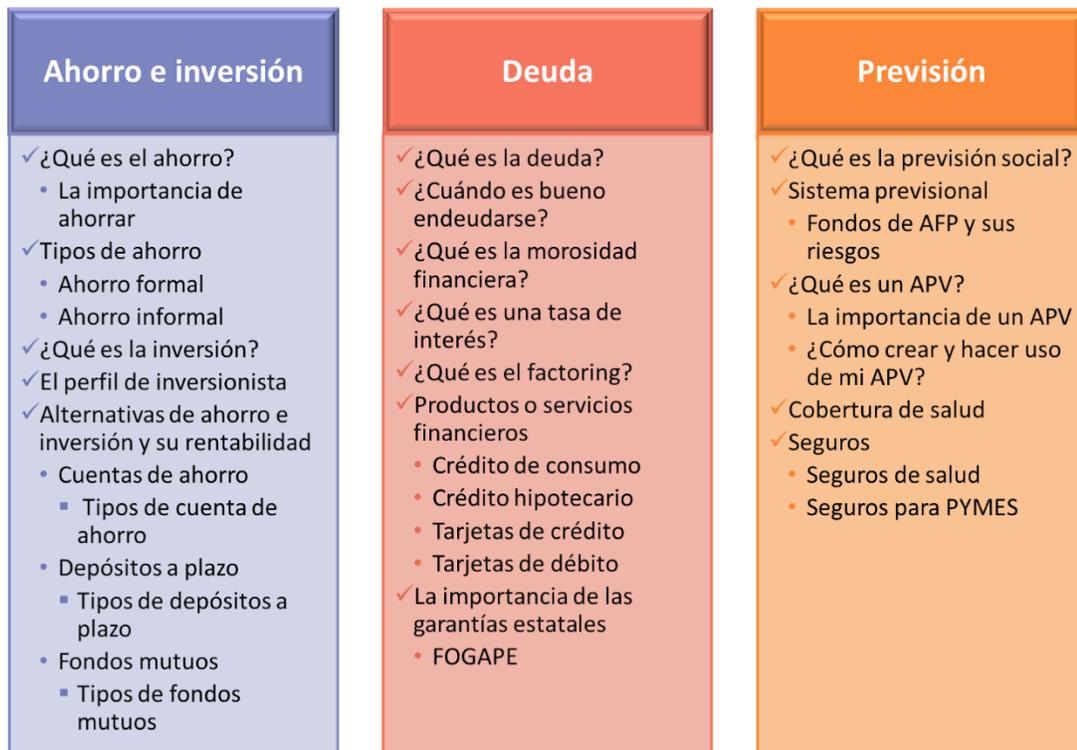


Figura 5: Módulos y contenidos del plan de formación.

Fuente: Elaboración propia.

7.1. Módulo 1: Ahorro e inversión.

Objetivos de aprendizaje:

- Comprender a que se refieren los conceptos de ahorro e inversión.
- Entender la importancia de ahorrar.
- Conocer alternativas de ahorro e inversión y su rentabilidad.

7.1.1. ¿Qué es el ahorro?

Son varias las definiciones que existen para el ahorro, una de ellas es la del Servicio Nacional del Consumidor que define el ahorro como *“la acción de separar un monto del ingreso personal o familiar, que se reserva para necesidades o inversiones futuras”*. (SERNAC)

En otras palabras, ahorrar es apartar una suma de dinero del total de ingresos para cumplir objetivos futuros. Es una de las prácticas financieras más saludables y uno de los pilares de la Educación Financiera. Los dos principios básicos fundamentales son; ser capaz de separar una parte de lo que entra como ingreso y ser capaz de reducir los gastos que tienen.

La cultura de ahorro representa hacerse consciente de la importancia de ahorrar y la repercusión que puede tener ese ahorro para el futuro, por lo tanto, mientras a más temprana edad creamos el hábito del ahorro mejor serán los resultados.

Por lo tanto, es importante promover que la cultura de ahorro se haga presente en todos los miembros de la familia, con el propósito de crear hábitos de buen uso de las finanzas que permitan planificar el futuro.

❖ La importancia de ahorrar

Ahorrar permite llevar un control de los ingresos y gastos ya sean personales o del negocio, guardando dinero para posibles imprevistos futuros o cualquier otro propósito como, por ejemplo; expandir el negocio, la compra de una propiedad, educación de los hijos, compra de un vehículo, entre otros.

Cinco consejos para ahorrar dinero:

- ✓ Definir el presupuesto mensual de tu negocio: ingresos y gastos, dejando una parte para el ahorro.
- ✓ Destinar el dinero mensual de tu ahorro por muy pequeño que sea, a una cuenta diferente a la que usas habitualmente.

- ✓ No utilizar la caja chica de tu emprendimiento para salir de apuros o pagar gastos personales, como; alimentación, remedios, artículos para el hogar, etcétera.
- ✓ Comparar diferentes proveedores y precios antes de decidir comprar cualquier insumo o producto para tu negocio.
- ✓ Cuidar el consumo de electricidad, agua y/o gas de tu emprendimiento.

❖ Tipos de ahorro

Respecto a las formas de ahorro, se pueden encontrar la formal e informal. La primera se refiere a resguardar el dinero en instituciones financieras mediante instrumentos de ahorro, que prometen un porcentaje de interés que en el largo plazo se puede traducir en una ganancia. Mientras tanto, el ahorro informal es la práctica de guardar dinero físico en un chanchito de greda, caja de seguridad, bajo el colchón o de cualquier otra forma, sin hacer uso de los servicios de una institución financiera o de una cuenta bancaria.

7.1.2. ¿Qué es la inversión?

Una vez adquirida la costumbre de ahorrar en el día a día se puede pensar en destinar una parte o total de los ahorros para invertir. Antes de saber cómo y en qué invertir, se debe conocer la definición de inversión.

“Cuando el dinero ahorrado se usa para adquirir un bien o servicio que generará ganancias, se está haciendo una inversión”. (Banco de Chile)

Es decir, la inversión es el desembolso del dinero con la esperanza de obtener una ganancia. Por ejemplo; en el caso de los negocios puede estar asociada al gasto en el que se incurre a la hora de comprar un insumo o materia prima para la elaboración de algún producto que se venderá posteriormente, otro ejemplo sería el capital inicial con el que se debe contar para comenzar un negocio, como; trámites de formalización, maquinarias, equipos tecnológicos, remodelaciones e infraestructura, entre otros.

7.1.3. El perfil de inversionista

Este se refiere a las características de una persona que encaminan la manera en que debiera tomar sus decisiones de inversión. Diversos factores influyen en el perfil del inversionista, tales como:

- La edad y el horizonte de tiempo de la inversión que determinan cuánto tiempo podemos esperar para que la inversión de frutos.
- Los ingresos tanto los que percibe hoy como los que espera obtener.
- Las obligaciones financieras contraídas; mientras más obligaciones tenga con otros tendrá menor capacidad de ahorro.
- Patrimonio que representa el respaldo económico con el que cuenta.
- Capacidad de ahorro que le permitirá aprovechar oportunidades o hacer frente a imprevistos.
- Tolerancia al riesgo cuánto se está dispuesto a arriesgar.
- Conocimientos financieros es más fácil invertir en algo conocido que en algo desconocido.
- Objeto de la inversión define en qué se utilizarán los recursos invertidos, por ejemplo, para comprar una casa o sólo si se trata de inversión de excedentes.
- La rentabilidad deseada que es el rendimiento que espera obtener en el futuro de la inversión.

Existen tres tipos de inversionistas, el primero es el conservador que es aquel que se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad, el segundo es moderado, este inversionista es cauteloso, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias y tercero que es agresivo, es decir, busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario.

Una vez que el individuo se identifica con un perfil de inversionista, podrá elegir de mejor manera entre las alternativas de inversión o crear una mezcla de opciones que se adapten al perfil.

Antes de invertir se debe considerar por cada opción:

- La rentabilidad que ofrece.
- El riesgo que se deberá asumir.
- Los cobros de los costos de administración y operación.
- Facilidades al momento de rescatar el dinero.
- Otras consideraciones para evaluar según conveniencia.

7.1.4. Alternativas de ahorro e inversión y su rentabilidad

Existen muchas alternativas para ahorrar e invertir dinero, entre los instrumentos financieros formales más conocidos, podemos encontrar; cuentas de ahorro, depósitos a plazo y fondos mutuos. La principal característica de estos instrumentos es que facilitan a una persona u organización mantener su dinero resguardado en una institución financiera, mientras gana intereses por las operaciones que ésta haga con dicho capital. No obstante, toda operación conlleva riesgos relativos a la inversión que se haga, no existe inversión sin riesgo, sólo que algunos instrumentos implican más riesgo que otros.

Una vez dicho lo anterior, para elegir la alternativa que se adecue más a las necesidades de cada persona en el corto y largo plazo, se debe conocer las diferencias, propósitos y rentabilidades. A continuación, se proporciona la información necesaria, para que se pueda escoger desde el conocimiento el instrumento financiero más idóneo según sea el caso.

❖ Cuentas de ahorro

Son sistemas para reunir dinero de forma constante, destinado a las personas que tienen la capacidad de juntar dinero en forma periódica, ya que, para la apertura de estas cuentas, no necesariamente se deben mantener altos montos.

Antiguamente se conocían como libretas de ahorro, porque inicialmente eran pequeños libros, en donde se iban anotando la cantidad ahorrada, los intereses y reajustes percibidos. Sin embargo, con el pasar de los años, las libretas se han ido reemplazando en muchos casos, por tarjetas plásticas, similares a las usadas en los cajeros automáticos.

Existen distintos tipos de cuentas de ahorro, mostrándose las más conocidas a continuación:

- Cuenta de Ahorro a plazo con giro diferido

Son las cuentas en las que la persona que ahorra sólo puede girar los dineros depositados con previo aviso a la entidad bancaria y con una antelación mínima de 30 días corridos. Eventualmente, los bancos pueden permitir a los titulares que sean personas naturales, realizar retiros a la vista por una suma hasta de 30 UF diarias, pueden ser reajustables o no reajustables.

- Cuenta para la Vivienda

Gracias a que el Estado de Chile proporciona un subsidio para financiar la compra o construcción de una vivienda económica, urbana o rural, nueva o usada, se limitó que sólo una persona que tuviera ahorrado en una cuenta de ahorro a plazo para la vivienda o en una cuenta de ahorro para arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa podría acceder a esta ayuda.

El titular de la cuenta de ahorro a plazo para la vivienda debe firmar un contrato el cual especifica, que la cuenta se constituye para optar al subsidio habitacional, el monto mínimo de ahorro expresado en unidades de fomento a que se compromete el titular y plazo expresado en meses, en que se completará el monto mínimo del ahorro pactado.

- Cuenta de Ahorro a plazo con giro incondicional

Este tipo de cuenta de ahorro permite que el titular pueda girar en cualquier momento la totalidad del dinero depositado. Además, en el caso de las cuentas con cláusula de reajustabilidad, se puede girar hasta seis veces en ese período sin perder el derecho a reajustes.

- Ahorro en UF

Opción de cuenta de ahorro que permite que el dinero se reajuste cada 12 meses, según la variación del valor de la Unidad de Fomento (UF) en dicho período, el cual es más rentable que un depósito a plazo, debido a que no estará afectada a la inflación.

En la siguiente tabla se realizó una comparación de las características de los diferentes tipos de cuenta de ahorro.

Tabla 10: Tipos de cuentas de ahorro y sus características.

Características	Cuenta Vivienda	Cuenta giro diferido	Cuenta giro incondicional	Cuenta en UF
Es reconocida por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo para postular a los distintos subsidios entregados por el estado.	X			
Permite realizar giros de hasta 30 UF diarias, montos mayores con un aviso de 30 días de anticipación.	X	X		X
Los giros no tienen restricciones de monto.			X	
Permite efectuar 3 giros gratis al año.				X
Permite efectuar hasta 6 giros en cada periodo de 12 meses, sin perder intereses.			X	
Entrega intereses y reajustes anuales por los depósitos mantenidos por 90 días o más.				X
Permite retirar en cualquier momento la totalidad del dinero ahorrado.			X	

Fuente: Elaboración propia, en base a la información recopilada.

- ❖ Depósito a plazo

Los depósitos a plazo son sumas de dinero entregadas a una institución financiera, con el propósito de generar intereses en un período de tiempo determinado, desde el comienzo se conocerá cuál será la ganancia de acuerdo con el monto de dinero invertido y el plazo seleccionado.

Este tipo de instrumentos de ahorro son regulados por normas dictadas por el Banco Central y la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Al momento de solicitar un depósito a plazo a la entidad bancaria se puede hacer tanto acudiendo a la sucursal o bien si ya se es cliente de la entidad bancaria, está la opción de realizarlo a través de la página web, aplicación u otro canal a fin. En él se estipula el plazo mínimo que se pactará entre las partes para el pago de intereses y reajustes, este no puede ser inferior a 7 días para depósitos no reajustables o a 90 días para depósitos reajustables, salvo aquellos depósitos que no se rijan por el sistema de reajustabilidad en UF o el índice de valor promedio (IVP) y las condiciones del contrato en donde se define el tipo de plazo y moneda. Los que se exponen a continuación.

- Plazo fijo: se recomienda utilizar este tipo de depósito cuando se quiere ahorrar por un tiempo definido. Una vez que el depósito haya vencido se podrá cobrar el dinero invertido más los intereses.

- Renovable: se sugiere utilizar este tipo de depósito cuando se quiere ahorrar el dinero por un tiempo indefinido. En cuanto al plazo, este es la cantidad en días, es decir, desde 7 a 365 días, durante el cual se ahorrará el dinero y este ganará intereses. Luego de cada vencimiento, se tiene 3 días hábiles para hacer cobro del depósito, de lo contrario, se renovará automáticamente con el mismo plazo inicial.

Los tipos de monedas para invertir en un depósito a plazo son:

- Pesos chilenos: al invertir en pesos se te entregará una tasa de interés fija, es decir, se conoce con seguridad cuánto se puede ganar en intereses durante un plazo establecido, por tanto, es una inversión sin riesgo.
- Unidad de Fomento: al invertir en UF se entregará una tasa de interés fija y el riesgo estará sujeto a la variación de la UF durante el plazo pactado.
- Monedas extranjeras (dólares - euros): al invertir se entregará una tasa de interés en dólares o euros, es decir, el riesgo dependerá del tipo de cambio y el plazo establecido.

❖ Fondos mutuos

Es una alternativa de inversión en el que las personas, naturales y jurídicas aportan dinero a un fondo común con la esperanza de obtener una ganancia.

Dichos aportes son gestionados por instituciones financieras que deben cumplir con el “Reglamento sobre administración de fondos de terceros y carteras individuales” que pertenece a la Ley N° 20.712. Existen distintos tipos de fondos mutuos que son invertidos en instrumentos financieros tales como en instrumentos de deuda; pagarés emitidos por el Banco Central de Chile, bonos empresas, letras hipotecarias, títulos estatales, depósitos a plazo, entre otros e instrumentos de capitalización; acciones, instrumentos monetarios, cuotas de fondos de inversión, etcétera

Los fondos mutuos, como todo instrumento de inversión implican un riesgo, que dependerá del fondo escogido y de la volatilidad del mercado, es decir; la variación diaria de los precios del mercado por distintos factores. Sin embargo, cada persona tiene que decidir el nivel de riesgo que está dispuesta a asumir en busca de la rentabilidad deseada.

- Tipos de fondos mutuos:

Se pueden clasificar entre fondos nacionales e internacionales, es decir los que invierten solo en Chile y los que invierten en el exterior, por moneda transada, es decir fondos en los que los aportes y rescates se realizan en peso chileno o en dólar estadounidense y por el tipo de instrumentos financieros con el que se realice la inversión. Estos últimos se detallan a continuación.

- Fondo mutuo de deuda: fondo de inversión en instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo, con una duración; menor o igual a 90 días, mayor a 90 días hasta 365 días y superior a 365 días, respectivamente.
- Fondo mutuo mixto: fondo de inversión en instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo e instrumentos de capitalización. Es de carácter mixto, porque al momento de definir el fondo se deben establecer los porcentajes máximos y mínimos de los activos que se invertirán en instrumentos de capitalización. Es decir, la diferencia entre dichos porcentajes no puede sobrepasar al 50% de los activos del fondo.
- Fondo mutuo de capitalización: fondo de inversión en instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo e instrumentos de capitalización. Por lo que, la inversión en instrumentos de capitalización debe ser a lo menos de un 90% del valor de los activos del fondo.
- Fondo mutuo de libre inversión: fondo de inversión en instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo e instrumentos de capitalización. Siendo la inversión en instrumentos de capitalización al menos de un 60% del valor de los activos del fondo.
- Fondo mutuo estructurado: fondo de inversión principalmente en instrumentos de deuda, con el fin de proteger el capital aportado. Sumado a ello, instrumentos derivados, especialmente en opciones sobre commodities, acciones o índices

bursátiles (subyacentes), entre otras. Lo que permite disminuir el riesgo y estimar bajo diferentes escenarios, las rentabilidades en el vencimiento del plazo, siendo su finalidad la recuperación parcial o total de lo invertido y conseguir una rentabilidad previamente definida, ya sea fija y/o variable.

A continuación, podemos ver una tabla en donde se comparan las características que poseen los depósitos a plazo y fondos mutuos.

Tabla 11: Comparación de las variables entre depósitos a plazo y fondos mutuos.

Comparativa entre los instrumentos de inversión vistos		
Variable	Depósito a plazo	Fondo mutuo
Garantía Estatal	Si la entidad financiera no puede devolver el dinero depositado, entonces el Estado devolverá el dinero, según el límite fijado para este tipo de garantía.	No aplica.
Beneficios tributarios al rescatar el dinero	No aplica.	Al invertir en fondos mutuos se puede obtener beneficios tributarios, según la Ley de Impuesto a la Renta.
Rentabilidad	Es fija y está depende de la oferta y el tiempo de permanencia del dinero en la institución financiera.	Depende del tipo de fondo elegido puede ser fija o variable.
Riesgo	Bajo, porque la inversión no está expuesta al mercado de capitales.	Depende del perfil de inversionista y de la composición del fondo.
Diversificación	No existe diversificación, al ser un producto homogéneo.	Está sujeta al fondo que se elija, ya que se puede invertir en un solo activo o en una combinación de estos.
Costo de inversión	No se incurre en gastos de operación o de administración, pero si se retira el dinero de forma anticipada, se debe pagar una multa.	Gastos administrativos, operacionales y comisiones por salida.
Horizonte de inversión	7 días como mínimo, el plazo puede ser renovable o no.	Corto, mediano y largo plazo, con una duración de 90 días, 120 a 190 días y más de 190 días, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia, en base a la información recopilada.

7.2. Módulo 2: Deuda.

Objetivos de aprendizaje:

- Comprender a que se refiere el concepto de deuda.
- Reflexionar cuándo es bueno endeudarse.
- Conocer alternativas de productos o servicios financieros propios de deuda.
- Identificar los costos que implica mantener una deuda.

7.2.1. ¿Qué es la deuda?

En términos generales la deuda es *“montos de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra, que deben saldarse en un plazo determinado”*. (Asociación de bancos y Universidad de Chile)

Existen diferentes tipos de deuda, generalmente con dinero y contraídas con instituciones financieras, por ejemplo: al solicitar un crédito a un banco, se está contrayendo una deuda, la cual se traduce en un contrato entre una persona natural o jurídica y el banco, con una serie de cláusulas, en donde se especifica el plazo, la tasa de interés y el total a pagar.

Lo importante es que, al decidir endeudarse, esto se haga de forma responsable, ya que antes de pensar en contraer una deuda hay que evaluar la capacidad de pago con la que se cuenta, para esto se debe tener claridad sobre los ingresos y gastos, es decir contar con un presupuesto para saber si se está en condiciones de contraer o no una deuda. Una vez hecha esta evaluación, obteniendo como resultado que la persona no cuenta con una capacidad de pago, no es conveniente endeudarse, porque se puede caer en el sobreendeudamiento, es decir, ocupar un alto porcentaje de los ingresos para pagar dicha deuda y de esta forma presentar problemas para enfrentar las otras obligaciones que se puedan tener.

7.2.2. ¿Cuándo es bueno endeudarse?

Una persona se endeuda cuando tiene una necesidad que no puede cubrir y no cuenta con el dinero de inmediato. Es importante priorizar las necesidades, ya que no es lo mismo endeudarse para adquirir una casa propia, que hacerlo con el fin de darse un gusto, como por ejemplo comprar un celular de último modelo.

Por lo tanto, es bueno endeudarse cuando existe una real necesidad de hacerlo y el esfuerzo que conlleva pagar la deuda, se traduce en un beneficio a largo plazo.

7.2.3. ¿Qué es la morosidad financiera?

La morosidad es un indicador de riesgo fundamental para el sector financiero, porque este indicador es de lo más relevantes para las instituciones financieras y representa una constante preocupación ya que afecta su rentabilidad. Es por eso, que se monitorea diariamente con el fin de prevenir el incremento de clientes morosos.

Se puede entender por morosidad por el retraso del pago en la fecha de vencimiento pactada entre el cliente y la institución financiera, en algún producto que el cliente contrate, habitualmente los créditos, tarjetas de crédito, entre otros.

- ❖ Consejos para un endeudamiento saludable y evitar caer en morosidad:
- ✓ Cotizar y comparar las diferentes alternativas para endeudarse, escogiendo la opción que más se adecua a las necesidades. No olvidar revisar las condiciones del contrato (tasas de interés, monto de la cuota, carga anual equivalente⁶, otros costos asociados, etcétera).

⁶ La carga anual equivalente o CAE es un indicador expresado en porcentaje que permite la comparación entre las distintas alternativas que ofrecen los proveedores de productos o servicios financieros.

- ✓ Tener claro el monto a solicitar prestado, no endeudarse en más de lo que se necesita, al excederse en el monto puede traer problemas en los pagos futuros.
- ✓ Calcular la carga financiera, es decir, no debe superar el 40% del ingreso mensual.
- ✓ Considerar imprevistos que se pueden presentar y las deudas que se encuentran en proceso de pago; como un crédito de consumo, línea de crédito, entre otras, antes de adquirir una nueva deuda.
- ✓ Mantener un orden en los pagos, en otras palabras, pagar al día las cuotas, para no generar cobros adicionales o acumulación de cuotas y así tener un buen comportamiento de pago, ya que este último es evaluado por las entidades financieras.

7.2.4. ¿Qué es la tasa de interés?

Es la tasa que representa un porcentaje del crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta. También se puede aplicar esta tasa en los ahorros y es la cantidad de dinero que se gana por ahorrar en una institución bancaria o financiera.

7.2.5. ¿Qué es el factoring?

Es una alternativa de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras a personas naturales con giro o empresas, específicamente pequeñas y medianas empresas (PYMES) y consiste en un contrato, mediante el cual se entrega el servicio de cobranzas futuras de los créditos, facturas, cheques entre otros existentes a su favor y a cambio el beneficiario obtiene de manera inmediata el dinero de estas operaciones, con un descuento por esta operación.

El más utilizado y conveniente es el factoring sin recurso, en donde la institución financiera asume el riesgo en caso de que deudor no pague el dinero. Dentro de sus beneficios están la obtención de financiación inmediata, lo que se traduce en una disminución de las cuentas por cobrar, también se incrementa el efectivo y aumenta la

liquidez, disminuye la carga financiera, evita acudir a créditos con frecuencia. Mientras algunos inconvenientes que se presentan son los costos por recurrir al factoring, el que es superior a otros métodos de financiamiento, generalmente quedan excluidas las operaciones relativas a productos de más de seis meses y el hecho de que no cualquiera puede acceder al factoring, ya que se realiza una previa evaluación por parte de la institución para ver si el cliente califica o no.

Se debe tener en consideración que para calificar es necesario ser una empresa o persona natural con giro, con una antigüedad de al menos un año, lo que será ratificado por medio de la facturación pagada y aceptada por el Servicio de Impuestos Internos y al menos, con una declaración de impuesto a la renta pagada y aceptada por la misma entidad. Además, tener cuentas por cobrar a través de facturas, letras o pagaré.

7.2.6. Productos o servicios financieros

Los productos o servicios financieros son herramientas que brindan las instituciones con el fin de proporcionarle al cliente el apoyo financiero que necesita. Existen diversas alternativas financieras para ahorrar, invertir o gestionar las finanzas y pueden acceder a ellas empresas o personas que cuenten con los requisitos. Algunas de estas alternativas son:

❖ Crédito de consumo

Es un préstamo de dinero éste permite acceder a bienes de consumo, el pago de servicios u otro fin similar. A cambio quien acceda a este tipo de crédito genera una obligación del pago futuro a través de cuotas.

No todas las personas o empresas califican para poder optar a este tipo de crédito, ya que son evaluados previamente por las instituciones financieras, revisando antecedentes comerciales y crediticios, liquidaciones de sueldo o declaraciones de renta de los últimos seis meses, de esta forma verificar si es un buen cliente para optar al crédito.

❖ Crédito hipotecario

Es un préstamo de dinero que otorga las entidades financieras por ley, éste permite comprar, reparar, construir o ampliar una vivienda, adquirir sitios, locales comerciales u otro proyecto inmobiliario. Además, se puede solicitar un crédito hipotecario para fines generales, esto quiere decir que el cliente puede hacer uso del dinero para lo que estime conveniente. En ambos casos el inmueble queda hipotecado como garantía para la entidad financiera.

Antes de aprobar el crédito las instituciones revisan los antecedentes financieros y la propiedad que financiará, después de este análisis, se puede establecer si podrá efectuarse el crédito o no.

Si la evaluación resulta ser positiva la entidad tramita el crédito. Por lo general no se accede directamente al dinero, por ejemplo; al comprar una vivienda el dinero se entrega al vendedor de ésta y el deudor deberá pagar a mediano o largo plazo las cuotas del crédito solicitado. También se debe considerar pagos en conservador de bienes raíces, tramite de compraventa en notaria, impuestos, y otros costos asociados.

Los factores claves que se deben tomar en consideración a la hora de solicitar un crédito son; tasas de interés y carga anual equivalente, plazo y período de gracia, seguros asociados y agilidad del trámite.

Otros productos financieros son las tarjetas de crédito y débito, se denominan de esta manera, ya que normalmente es un plástico emitido por una entidad financiera que poseen un chip electrónico que contiene información del titular como datos de acceso, nombre y número de cuenta y en su reverso una banda magnética. Hoy en día también está la opción de que esta tarjeta sea digital o electrónica. Ambas tarjetas se utilizan con el fin de efectuar operaciones financieras por medio de una clave. Sin embargo, las condiciones de uso de estas tarjetas son diferentes y se describen enseguida.

❖ Tarjetas de crédito

Es una tarjeta que permite realizar transacciones sin disponer de fondos en la cuenta, ya que el banco o casa comercial otorga al titular una cantidad de dinero a crédito. Además,

permiten al titular de la cuenta realizar pagos en una o más cuotas, permiten hacer compras nacionales e internacionales y físicas u online.

Al momento de cancelar lo adeudado, este pago se puede efectuar de dos formas, con el pago total; pagando el total en una fecha establecida dentro del mes siguiente o con el pago aplazado; pagando un porcentaje en cada mes. La principal diferencia es que en la primera opción no se pagan intereses, mientras que el pago aplazado incluye intereses, los que varían según la forma de pago y la tasa de interés estipulada por el banco o casa comercial.

❖ Consejos para el buen uso de una tarjeta de crédito

- Antes de adquirir una tarjeta de crédito se debe evaluar las ventajas y desventajas que implica la contratación de este producto, establecer el límite que se está dispuesto a pagar, en que caso es necesario usarla y un registro de los gastos hechos en el mes.
- Se recomienda establecer una fecha de pago de la cuota cercana a los días del mes en los que el deudor cuente con dinero para pagarla.
- Se aconseja hacer pagos directos, es decir, cancelar sin cuotas cuando el monto a pagar no sea elevado, de esta forma se evitará pagar intereses demás.
- No confundir una tarjeta de crédito con una tarjeta de débito, porque a diferencia de la tarjeta de débito, el dinero que está en la tarjeta de crédito no es propio, es un préstamo.
- Idealmente tener sólo una tarjeta de crédito, para mantener un orden y poder cumplir con los pagos acordados.

❖ Tarjetas de débito

Es una tarjeta que permite hacer giros y compras nacionales e internacionales, de manera física u online con cargos a los fondos de su cuenta bancaria, siempre y cuando el titular tenga saldo suficiente en esta cuenta, que puede ser de ahorro, vista o corriente. Un beneficio de este tipo de producto es que no genera intereses y no fomenta el endeudamiento, debido a que el usuario no gasta más de lo que tiene en su cuenta.

7.2.7. La importancia de las garantías estatales

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2010) indicó que la principal restricción para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas es el acceso al crédito, con un 23,9% de los países que pertenecen a la OCDE. Una de las causas principales de esta restricción sería la falta de garantías. Es por ello, que se busca dar solución a esta problemática a través de las garantías estatales, permitiendo un mayor acceso y mejorando las condiciones de crédito en cuanto a la tasa de interés, plazos o programación de pagos.

Existen tres modelos de garantías estatales; programas de garantías, sociedades de garantías recíprocas y fondos de garantías, este último es el más conocido y corresponde a asignaciones de recursos definidos, con un período de tiempo determinado y un propósito delimitado. Se pueden utilizar los fondos tanto para las garantías individuales como de cartera. Uno de los fondos de garantías más utilizado en Chile es el FOGAPE.

❖ Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE)

Es un fondo estatal administrado por el Banco Estado que beneficia a las micro, pequeñas, medianas y de manera provisional a las grandes empresas, que no cuenten con garantías suficientes para dejar en prenda a la hora de solicitar financiamiento a las instituciones financieras. Este fondo tiene como fin garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas otorguen a los beneficiarios.

Se rige por el Decreto Ley 3.472 en donde se indica que La Comisión para el Mercado Financiero “*reglamentará la forma de determinación de los montos de las ventas anuales a que se refiere este artículo y podrá establecer normas generales para hacer incompatibles los financiamientos garantizados por el Fondo con otros financiamientos concedidos por instituciones del Estado*”. (Ministerio de Hacienda, 2021)

7.3. Módulo 3: Previsión.

Objetivos de aprendizajes:

- Comprender en que consiste el sistema de previsión social actual en Chile.
- Asimilar y administrar tanto los riesgos personales como los del negocio.

7.3.1. ¿Qué es la previsión social?

También llamada seguridad social definida como “*un instrumento de justicia social. En Chile, en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de familia, el Estado ha propiciado un conjunto de leyes, políticas, y medidas de protección social*” (Subsecretaría de previsión social)

A este conjunto se le denomina sistema previsional, el que favorece a las personas en cualquier etapa de su vida, cuando estas tengan que enfrentar una emergencia o imprevisto que les dificulte generar ingresos. Por tanto, lo que busca es anticiparse o prever el futuro.

7.3.2. Sistema previsional

El sistema previsional está compuesto por; sistema de pensiones, sistema de salud, seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales y finalmente seguro de cesantía. Para efectos de este plan de formación se abordarán los dos primeros.

➤ Fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y sus riesgos

Las AFP son sociedades anónimas cuyo propósito es administrar los fondos de pensiones, mediante la asignación de la mejor combinación de activos financieros para la inversión de cada uno de los cinco fondos (multifondos) repartiendo el capital que proviene de las cuentas de capitalización individual de sus afiliados, con el objetivo de ofrecerles la mayor rentabilidad posible a sus ahorros para la jubilación.

Los tipos de fondos de pensiones que actualmente existen son:

Tabla 12: Fondos de pensiones existentes en Chile

Tipo de fondo	Límite máximo permitido	Límite mínimo obligatorio
Fondo A - Más riesgoso	80%	40%
Fondo B - Riesgoso	60%	25%
Fondo C - Intermedio	40%	15%
Fondo D - Conservador	20%	5%
Fondo E - Más Conservador	5%	0%

Fuente: Superintendencia de pensiones.

La decisión del afiliado de optar por un fondo u otro será acorde a sus preferencias y necesidades respecto a la rentabilidad y riesgo.

Actualmente, existen siete AFP en Chile, las que se distinguen por el servicio que entregan, red de atención a nivel nacional, sus cobros mensuales por comisiones y las rentabilidades que consiguen los fondos de pensiones que gestionan. La decisión del afiliado de optar por un fondo u otro será acorde a sus preferencias y necesidades respecto a la rentabilidad (cabe mencionar que la rentabilidad no está asegurada) y riesgo, salvo el caso de las personas que se adhieren al sistema por primera vez, ya que se ven en la obligación de ingresar a la administradora que cobra la más baja comisión y quedarse en ella por un período de dos años, excepto que durante este plazo la comisión aumente respecto a las otras administradoras.

7.3.3. ¿Qué es un Ahorro Previsional Voluntario (APV)?

Es un ahorro de carácter voluntario, complementario al ahorro en un sistema de pensiones, que le da la posibilidad de ahorrar por sobre lo cotizado en su AFP a las personas dependientes e independientes y la contratación de este se puede realizar a través de una AFP, bancos, compañías de seguro, fondos mutuos, fondos para la vivienda, corredores de bolsa cuyos planes hayan sido aceptados por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Este instrumento considera beneficios tributarios, lo que se refiere a que el afiliado recibirá una bonificación del Estado por el ahorro que destine para aumentar o anticipar su pensión, lo que equivalente al 15% de todo o parte del ahorro, con un tope anual de 6 UTM. Por el contrario, si se hacen retiros antes de pensionarse, la AFP o institución autorizada devolverá de la bonificación el 15% de los fondos retirados a la Tesorería General de la República. Esta bonificación y su rentabilidad no estarán afectas al impuesto a la renta siempre y cuando no se efectúen los retiros.

Existen cuatro alternativas de APV:

- Cotizaciones Voluntarias: Son las sumas de dinero que los trabajadores, afiliados o no al sistema de AFP, realizan voluntariamente en una administradora de fondos de pensiones.
- Depósitos de Ahorro Previsional Voluntario: Son las sumas de dinero destinadas por el trabajador a los planes de ahorro previsional voluntario ofrecidos por las instituciones autorizadas.
- Depósitos Convenidos: Corresponden a los dineros que los trabajadores dependientes, afiliados o no al sistema de AFP, han acordado realizar mediante contratos suscritos con su empleador y son de cargo de este último, en una AFP o institución autorizada.

- Ahorro previsional voluntario colectivo (APVC): es una variante del APV, que permite mediante un contrato colectivo, realizar ahorros voluntarios para un grupo de trabajadores, complementados por sus respectivos empleadores. Para esto se hace un contrato entre la institución administradora de fondos de ahorro previsional voluntario colectivo y el empleador, quien es el que representa a sus trabajadores dependientes que se incorporen al respectivo ahorro previsional.

7.3.4. La importancia de un APV

El contar con este ahorro complementario tiene como propósito aumentar la pensión que se recibirá en un futuro o bien anticipar la fecha de jubilación. Asimismo, este ahorro puede compensar períodos en los que no cotizó, a causa del desempleo u otro motivo. Dicho todo lo anterior, si el ahorro no se hiciera con alguno de estos fines, sencillamente puede servir para lo que el afiliado estime conveniente.

7.3.5. ¿Cómo crear y hacer uso de mi APV?

Antes de solicitar el APV, se debe asegurar de cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Ser mayor de 18 años.
- ✓ Ser trabajador dependiente, independiente o pensionado.
- ✓ Cotizar actualmente o haber realizado cotizaciones obligatorias en el sistema de pensiones.
- ✓ Contar con cédula de identidad vigente.

Luego, una vez que la persona interesada verificó que cumple con los requisitos, debe acudir a una institución autorizada de las mencionadas anteriormente o bien hacer el trámite por internet a través de las páginas web de dichas instituciones.

Se puede hacer uso de este instrumento una vez jubilado, donde lo ahorrado se suma al monto de la pensión o la otra opción es el retiro de los fondos, el que se puede hacer en

cualquier momento y para cualquier fin, pagando el impuesto global complementario⁷, este tiene un recargo entre 3% y 7%.

7.3.6. Cobertura de salud

El sistema de salud en Chile se compone por un sistema mixto de atención, conformado por el seguro público que lleva por nombre Fondo Nacional de Salud (FONASA) y uno privado denominado Instituciones de Salud Previsional (ISAPRE). A continuación, en las tablas 23, 24 y 25 se muestra la comparación entre ambos sistemas de salud mencionados anteriormente.

Tabla 13: Cómo acceder a los sistemas de salud de FONSA e ISAPRE.

¿Quiénes pueden acceder al sistema?	
FONASA	<ul style="list-style-type: none"> -Todo trabajador dependiente o independiente que cotice el 7% de su sueldo mensual bruto para salud en este fondo y sus cargas familiares. -Personas que carecen de recursos, estas deben inscribirse en un consultorio cercana a su residencia para que sean calificadas en el grupo A. -Causantes de subsidio único familiar. -Adultos mayores pensionados. -Personas con pensión de invalidez. -Beneficiarios del Programa de Reparación (PRAIS).
ISAPRES	<ul style="list-style-type: none"> -El cotizante que destina como mínimo el 7% de su sueldo bruto mensual para este fondo y sus cargas legales u otras cargas médicas que la Isapre acepte como tal. <p>Nota: para que un recién nacido sea beneficiario desde su nacimiento, debe ser inscrito en la Isapre con anticipación a su nacimiento o antes que cumpla un mes de vida.</p>

Fuente: Elaboración propia.

⁷ Es un impuesto anual que afecta a las personas naturales que obtengan rentas o ingresos de distinta naturaleza, tales como honorarios, intereses por depósitos y ahorros, dividendos por la tenencia de acciones, retiros de utilidades de empresas, ingresos por arriendos, rentas presuntas originadas por la actividad de transporte y de la minería, entre otras.

Tabla 14: Cómo afiliarse a FONASA o ISAPRE.

Afiliación	
FONASA	<p>-La afiliación es automática, cuando eres trabajador dependiente (con contrato de trabajo). Este seguro clasifica a sus afiliados en los siguientes tramos, de acuerdo con su ingreso imponible:</p> <p>A: carentes de recursos, por lo tanto, no tienen copagos asociados a las atenciones de salud que requiera.</p> <p>B: ingreso menor al sueldo mínimo, tampoco tiene copago asociado.</p> <p>C y D: ingreso mayor al sueldo mínimo, tienen copagos establecidos.</p>
ISAPRES	<p>-Se realiza mediante la suscripción de un contrato privado, sujeto a determinadas normas que son supervisadas por la Superintendencia de Salud.</p> <p>-Cuando se firma un contrato por primera vez con una Isapre, se debe completar la declaración de salud, para luego ser evaluada por la Contraloría Médica de la Isapre, la que podrá establecer limitaciones a la cobertura de determinadas patologías preexistentes, e incluso denegar la afiliación de una persona por tales razones.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15: Modalidades de atención en FONASA e ISAPRE.

Modalidades de atención	
FONASA	<p>-Modalidad de atención institucional (MAI): se brindará atenciones médicas en los establecimientos públicos que configuran la red asistencial; Centros de Salud Familiar (CESFAM), Servicio de Atención Primaria de Urgencia (SAPU), Centros de Referencia de Salud (C.R.S), Centros de Diagnóstico Terapéutico (C.D.T) y hospitales públicos.</p> <p>-Modalidad libre elección (MLE): las personas pueden acceder a prestaciones médicas en establecimientos privados o con profesionales que tengan convenio. Si es que pertenecen a los grupos B, C y D, comprando un bono para su atención.</p>
ISAPRES	<p>-Modalidad libre elección: bonificará a cualquier prestador médico con el que el beneficiario se atienda.</p> <p>-Modalidad cerrada o médico de cabecera: bonificará sólo si el afiliado se atiende con un prestador que señale el plan de salud.</p> <p>-Modalidad prestadores en convenio o preferentes: es una combinación de las dos modalidades anteriores, ya que el afiliado puede elegir atenderse con prestadores preferentes que indique el plan de salud, con una bonificación mayor. A su vez, cubre las prestaciones de salud de libre elección, pero en menor bonificación.</p>

Fuente: Elaboración propia.

7.3.7. Seguros

Una forma de administrar riesgos es contar con un seguro, porque ayuda a disminuir o mitigar el impacto negativo de un posible evento desfavorable.

Los seguros actúan como una garantía económica frente a cualquier eventualidad o contingencia que le pueda ocurrir a una persona, empresa o activo valioso. Se suscribe por medio de un contrato, conocido como póliza, donde el asegurado cumple con un pago periódico llamado prima y la compañía de seguros a cambio debe indemnizar u otorgar un capital para cubrir los daños ocasionados ante un siniestro.

❖ Seguros de salud

Este tipo de seguro ofrece un reembolso al asegurado por los gastos médicos incurridos que no son cubiertos por Isapre o Fonasa, protegiéndolo hasta cierto porcentaje que se especifica en el plan contratado y la póliza.

Dentro de las características generales de un seguro de salud se puede mencionar que su contratación es voluntaria, de manera individual o colectiva, tiene una vigencia definida, habitualmente se establece una edad máxima del asegurado tanto para su incorporación a la póliza y su cobertura, normalmente se requiere una declaración de salud antes de incorporarse a la póliza, indemniza por gastos de una enfermedad, tratamiento médico o incapacidad informada en la póliza. Finalmente, se debe tener presente que un seguro de salud no sustituye la cobertura que otorga la Isapre o Fonasa y no necesariamente cubre las mismas prestaciones.

Para hacer uso del seguro y cobrar la indemnización, el asegurado debe llenar el formulario de la compañía de seguros, el cual será completado por el médico o prestador de los servicios médicos. Posterior a ello, la compañía de seguros analiza este formulario para calcular el monto a reembolsar.

Hay diversos tipos de seguros de salud, algunos de ellos son; de gastos médicos, complementario de salud, dental, hospitalización, enfermedades graves o catastrófico.

Este último contempla un deducible, es decir, un monto de cargo del asegurado o un monto mínimo a partir del cual la indemnización comienza.

Antes de firmar el contrato de un seguro de salud se debe considerar:

- Comprobar que la corredora de seguros se encuentra inscrita en los registros de la Comisión para el Mercado Financiero.
- El período de cobertura y vigencia del seguro.
- Las condiciones y pasos a seguir para renovar el seguro.
- Reajuste del costo del seguro, en caso de renovación.
- Bajo que situaciones el seguro no cubrirá.
- Requisitos para cobrar el seguro.

❖ Seguros para PYMES

Para administrar los riesgos de una PYME se debe recurrir a la contratación de seguros contra daños. Es por ello, que a la hora de firmar la póliza la persona que contrate el seguro debe tomar en cuenta algunos puntos relevantes, que puedan ser decisivos sobre el monto a indemnizar, al ocasionarse un incidente:

Los seguros para PYMES se dividen en dos grandes categorías, en multirriesgo o riesgos nominados. La primera categoría corresponde a aquellos que entregan una cobertura ante cualquier riesgo, excepto los que estén excluidos con antelación. Al contrario, los nominados otorgan una cobertura limitada a los riesgos especificados en la póliza, excluyendo a los que no se encuentren en la lista de cobertura. Por lo general, se establece como el asegurado más importante a la casa matriz de la empresa y como

adicionales las filiales de esta o empresas vinculadas con el asegurado principal a causa de un contrato u otro tipo de vínculo.

Antes de contratar este tipo de seguros, se deben comparar las ofertas de las diferentes aseguradoras del mercado, eligiendo la mejor oferta con relación a precio - cobertura y para esto es muy importante revisar las condiciones que deben cumplirse para obtener indemnización en caso de siniestro (en caso de incendio, robo, daños de la naturaleza, el transporte de mercaderías, perjuicios por paralización entre otros riesgos). Finalmente, ya sea que se contraten seguros de multiriesgos o nominados es esencial establecer la suma asegurada, tanto para los bienes físicos, como para los perjuicios por paralización, suponiendo que se entregue cobertura a éstos.

Requisitos generales para contratar un seguro PYME

- ✓ Ser mayor de 18 años.
- ✓ Ser una persona jurídica o natural con giro comercial.
- ✓ En el caso de que el asegurado desee que el local comercial este dentro de la póliza, este debe ser propietario o arrendatario del inmueble ubicado en la dirección que se especifique en la propuesta de seguro.
- ✓ En el caso de que el asegurado desee que la póliza cubra un bien mueble, ejemplo; vehículo, maquinarias, mercadería, entre otros, este debe ser propietario.

CAPÍTULO VIII. PROPUESTA DE FORMACIÓN

8.2. Propuestas

Para continuar, se expondrán las dos propuestas de formación que se contemplaron para la implementación del plan de una manera efectiva, esperando que lo expresado en esta investigación pueda reflejarse en la realidad.

➤ Propuesta dirigida a la Universidad de Atacama:

En conjunto con el departamento de Ingeniería Comercial, se propone realizar talleres de educación financiera para las emprendedoras de la región de Atacama. Estos talleres podrían ser dictados por alumnos con rendimiento destacado en el área de finanzas y que cuenten con el interés de aportar al desarrollo del emprendimiento femenino en la región. Dichos alumnos serán elegidos por el profesor del área de conocimiento. Con respecto a la remuneración esta será establecida por el departamento, ya sea de forma monetaria, como se hacen con las ayudantías o con otro tipo de incentivo. Las clases correspondientes a dicho taller se impartirán una vez por semana, con una duración de dos horas, por un período de cuatro meses lo que equivale a 32 horas pedagógicas. Se sugiere que el horario para comenzar la clase sea a partir de las 19:00 horas, para que el horario no sea un problema tanto para el alumno como para las emprendedoras y de esta forma lograr una mayor participación por parte de ellas.

De llevarse a cabo esta propuesta sería un beneficio tanto para los alumnos que impartirían este taller, como para la carrera de ingeniería comercial y la universidad de Atacama, porque los alumnos podrían colocar en práctica los conocimientos adquiridos en materias de finanzas, reforzarlos y potenciar las habilidades de los futuros profesionales de la carrera. A su vez, para la universidad significaría un aporte a la comunidad y reconocimiento a nivel regional, diferenciándose de otras casas de estudio y de esta forma potenciando la carrera de ingeniería comercial.

- Propuesta dirigida a las instituciones que fomentan y apoyan el emprendimiento femenino:

Se espera que se tome en consideración el plan de formación propuesto, incorporándolo dentro de sus actuales programas de emprendimiento. Sugiriendo que se pueda trabajar en conjunto con la universidad de Atacama, que en su misión plantea como uno de los objetivos institucionales dar soluciones a los requerimientos de la sociedad, a través de la vinculación con la comunidad y organizaciones públicas y privadas. Para que de esta forma quien dicte el plan sea un académico de la carrera de ingeniería comercial y pueda contribuir al desarrollo personal y profesional de las emprendedoras a través del conocimiento entregado.

De considerar esta propuesta, las investigadoras pretenden que sea un aporte para el mejoramiento del actual nivel educativo con el que cuentan las emprendedoras de la región, ya que dentro de las conclusiones del diagnóstico del presente estudio se detectó que presentan un nivel básico de educación financiera.

CAPÍTULO IX. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusión

En este capítulo se dan a conocer la conclusión final respecto al estudio que tuvo como objetivo aplicar un instrumento que permitió evaluar el grado de educación financiera que tienen las mujeres emprendedoras de la región de Atacama y a partir de este diagnóstico, realizar una propuesta de formación. Esta propuesta se plantea como una alternativa para mitigar las consecuencias del problema detectado que es la falta o carencia de educación financiera, la que influye en la toma de decisiones sobre temas financieros tanto a nivel personal como de un emprendimiento.

Para este propósito se consideró toda la información expuesta en el marco teórico, como estudios de alfabetización y comportamiento financiero, tanto nacional como internacional, en este último se puede observar una comparación del nivel de educación financiera entre Chile y otros países, cabe destacar que ambos estudios dejan en evidencia un bajo nivel de educación financiera del país. También, estudios de emprendimiento de carácter general y con foco de género, los que abordan temas sobre la evolución de las intenciones de emprender, motivación al momento de iniciar un negocio, brechas de género, entre otros. Con lo anterior, se pudieron vislumbrar las posibles causas del problema abordado en esta investigación. Tras hacer un recorrido por la evidencia obtenida, se procedió a diseñar y aplicar el instrumento de evaluación a la población objetivo para luego con estos datos, hacer un levantamiento de la información y un análisis de carácter cualitativo.

Los resultados permiten concluir que una de las debilidades de las emprendedoras de la región de Atacama, es que a pesar de que afirman conocer conceptos básicos financieros, los confunden o no tienen claridad sobre sus significados. En cuanto a sus hábitos financieros, se destaca que ahorran para expandir su negocio, mantienen una

deuda formal con una institución bancaria y no están interesadas en cotizar para su vejez, no obstante, cuentan con previsión de salud.

Según lo mencionado anteriormente, las emprendedoras cuentan con un nivel básico de educación financiera. Además, este nivel se puede explicar por la precaria alfabetización financiera con las que cuentan las emprendedoras desde su formación escolar y que en las instituciones en las que participan no han sabido solucionar. Lo que se pudo confirmar en conversaciones con las autoridades de dichas instituciones.

En base a estos resultados se ideó un plan de información, que comprende los tres pilares fundamentales de la educación financiera, estos se dividieron en tres módulos; ahorro e inversión, deuda y previsión. A su vez, se sugieren dos propuestas para la implementación del plan. Finalmente, se espera que estas tengan una buena recepción y que el plan realmente sea un aporte para el aprendizaje de las emprendedoras.

9.2. Recomendaciones

Se aconseja que el material que se utilice en las clases presenciales debe estar disponible en una plataforma o página web, para que las emprendedoras que no puedan participar en alguna clase o del plan puedan acceder a él. Además, mediante estos mismos medios se puede mantener al tanto a las emprendedoras sobre las diferentes instancias de apoyo al emprendimiento, fondos concursables y los pasos para acceder a estos.

Otra sugerencia es monitorear el avance de las emprendedoras al final de cada módulo con una evaluación y aplicar los remediales pertinentes en caso de ser necesario.

Por último, en futuros estudios, se recomienda extender la investigación a la población de la tercera edad, ya que es otro grupo que necesita con mayor urgencia educación financiera.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de calidad de la educación, & Gobierno de Chile. (2020). *PISA 2018 Educación Financiera. Entrega de resultados*.
- Amoros, J. E. C. P. C. (2011). Reporte nacional de Chile 2011. En *GEM*.
<https://www.udd.cl/wp-content/uploads/2012/05/Descargar-report-completo.pdf>
- Asociación de bancos, & Universidad de Chile. (s. f.). *Glosario*. /
- Banco de Chile. (s. f.-a). *Conceptos económicos*.
<https://portales.bancochile.cl/cuentasconelchile/educacion-financiera/conceptos-economicos/detalles/definiciones>
- Banco de Chile. (s. f.-b). *Educación financiera*. Banco de Chile.
<https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/nuestro-banco/portal/cuentas-con-el-chile/educacion-financiera>
- Ley 2055. Modifica Ley n°19.496, sobre protección de los derechos de los consumidores, para dotar de atribuciones en materias financieras, entre otras, al Servicio Nacional del Consumidor, (2011). <http://bcn.cl/2fcu8>
- Cea, M., Sandoval, D., & Strello, A. (2017). Estudio de alfabetización y comportamiento financiero en Chile. En *Universidad Católica. Centro de Políticas Públicas*.
https://politicaspUBLICAS.uc.cl/wp-content/uploads/2018/01/Informe_Ecuesta-Ed.-Financiera_2017_CORTO_V4.pdf
- Comisión Asesora para la Inclusión Financiera. (2017). Estrategia Nacional de Educación Financiera. *Revista de actualidad jurídica para la inclusión y desarrollo social*, 13, 1–41.
<https://bibliotecadigital.mineduc.cl/bitstream/handle/20.500.12365/2167/mono-991.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Comisión para el mercado financiero. (2020). *Género en el sistema financiero. Décimo nov*. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-38741_recurso_1.pdf
- Facultad Economía y Negocios Universidad de Chile, & Asociación de bancos. (2020). *Educación financiera en Chile, realidad y propuestas*. <https://www.abif.cl/wp-content/uploads/2021/03/edfinanciera-realidad-y-propuestas-1.pdf>
- Fondo de Solidaridad e Inversión. (s. f.). *Educación financiera para adultos*. FOSIS.
https://www.fosis.gob.cl/es/programas/emprendimiento/educacion_financiera/
- Guerrero, M., & Serey, T. (2019). Reporte nacional de Chile 2019. En *Universidad del Desarrollo, GEM* (primera). <https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2020/07/GEM-Nacional-de-Chile-2019baja-1.pdf>
- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2005). *Emprendedores* (McGraw Hill (ed.); Sexta, Número March). <https://bit.ly/3sPDMDf>
- Marambio, A. (2021). Educados para ser endeudados: la inclusión “social-financiera” en Chile. *Revista Mexicana de Sociología*, 83(2), 389–417.
<https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2021.2.60089>
- Ley 20820. Crea el Ministerio de la Mujer y la Equidad de género, y modifica normas legales que indica, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2005).
<http://bcn.cl/2flok>

- Ley 20416, Biblioteca del Congreso Nacional 1 (2010). <http://bcn.cl/2fj6r>
- Decreto 954.Crea la comisión asesora presidencial denominada "Comisión asesora para la inclusión financiera", Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2014). <http://bcn.cl/2ovpv>
- Decreto Ley 3472.Crea el fondo de garantía para pequeños empresarios, Biblioteca del Congreso Nacional 1 (2021). <http://bcn.cl/2m3yo>
- OCDE. (2010). *Facilitando el acceso a las finanzas.Documento de debate sobre sistemas de garantía de crédito*. 1–19. <https://www.oecd.org/global-relations/45324327.pdf>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, & Comisión de Valores Mobiliarios. (2005). *Recomendación sobre los principios y buenas prácticas de educación y concienciación financiera*. [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/\[ES\]RecomendaciónPrincipiosdeEducaciónFinanciera2005.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/[ES]RecomendaciónPrincipiosdeEducaciónFinanciera2005.pdf)
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (McGraw Hill Education (ed.); Sexta).
- Sampieri, R. H., & Torres, C. M. (2018). *Metodología de la investigación.Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (McGraw-Hill Interamericana (ed.); Primera). <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=6443>
- SERNAC. (2015). *Educación financiera en jóvenes:clave para un desarrollo económico saludable*. https://www.sernac.cl/portal/619/articles-4277_archivo_01.pdf
- Servicio Nacional del Consumidor. (s. f.). *Guía del consumidor*. <https://www.sernac.cl/portal/607/w3-propertyvalue-21042.html>
- Subsecretaría de previsión social. (s. f.). *Seguridad social como un derecho humano*. Gobierno de Chile. <https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/seguridad-social/>

ANEXOS

Anexo 1.- Pauta de entrevista.

Pauta de entrevista a expertos

Fecha: _____ Hora: _____
Ciudad: _____
Entrevistador: Francisca Quevedo – Camila Venegas.
Entrevistado: _____

Introducción: Buenas días/tardes. Somos Francisca Quevedo y Camila Venegas, estudiantes de ingeniería comercial de la Universidad de Atacama y estamos elaborando nuestra tesis que lleva por título “Educación financiera para mujeres emprendedoras de la región de Atacama. Diagnóstico y propuesta de formación”. Elegimos este tema de tesis, porque nos pareció interesante investigar más sobre este y queremos contribuir a la disminución de brechas por género. La idea de esta entrevista es poder conocer distintas opiniones. La entrevista consta de 7 preguntas esperamos que sean sinceras y pueda responderlas en su totalidad, es con fin académico.

Preguntas:

- 1.- ¿Cuánto tiempo lleva en su cargo? ¿Cuál es la mayor dificultad que ha tenido que enfrentar estando en su cargo?
- 2.- ¿Cómo cree que se encuentra la región de Atacama en materia de brechas de género con respecto a nivel nacional? ¿Qué cambiaría o incorporaría para disminuir esta brecha?
- 3.- ¿Cuentan con alguna estadística del total de las emprendedoras de la región?, si es así ¿A qué porcentaje logran ayudar? ¿Cuáles son los rubros con mayor participación de las mujeres?
- 4.- ¿Podría mencionar los programas para mujeres de la región de Atacama que se están llevando a cabo actualmente, que involucren temas de educación financiera? ¿Dónde se puede encontrar el informe del programa, sus resultados y desarrollo?
- 5.- ¿En qué fechas son las convocatorias a los programas y cómo es la difusión de estas? ¿La pandemia ha afectado la asistencia a este tipo de instancias?
- 6.- Después de llevar a cabo dichos programas, ¿evalúan el impacto que tienen estos programas?, es decir, las emprendedoras que participaron en el programa el año anterior, ¿notan el cambio en sus emprendimientos?, ¿cómo se puede ver los resultados positivos que dejó el programa? De no ser así, ¿cree usted que es relevante realizar este monitoreo?
- 7.- ¿Existe algún programa de inserción a las emprendedoras?, ¿dónde se llevan a cabo?, ¿gestionan ferias de emprendimiento o alguna otra instancia?

Observaciones:

¿Le gustaría profundizar en algún tema en particular antes mencionado?
¿Desea hacernos algún comentario y /o sugerencia para nuestro trabajo de titulación?
Muchas gracias por su tiempo, destacamos la importancia de su opinión.

Figura 6: Pauta para entrevista a expertos.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2.- Respuestas de las entrevistas realizadas a expertos.

Tabla 16: Respuestas de la entrevista a la directora de SernamEG Atacama.

Respuestas entrevista			
Fecha	15 de junio de 2021	Hora	08:30 horas
Entrevistador	Francisca Quevedo – Camila Venegas		
Entrevistado	Directora de SernamEG Atacama Camila Tapia		
1.	<p>“Llevo 12 años en el mundo profesional como Ingeniera, había trabajado en SernamEG Nacional y en el Servicio Nacional de la Mujer, como directora llevo 2 años y 7 meses, gané el cargo a través de un concurso público, son cargos por 3 años, por tanto, el cargo se termina en unos meses más si es que no me lo renuevan. Yo creo que los grandes desafíos que me han tocado vivir han sido dos: el desgaste emocional y físico muy grande, primero porque, la pandemia para todos y todas desde distintos puntos de vista ha sido súper desgastante y para uno que trabaja en una oficina, donde somos 16 personas no es fácil, más de la mitad del equipo se va a hacer trabajo remoto, ya sea por temas salud, porque tú te vas dando cuenta que el equipo que está en la oficina se desgasta y también la gente que está en la casa se desgasta por las mismas labores del hogar, por ejemplo; de las mujeres por el tema del cuidado de los niños, hijos, hijas, las labores hogareñas. Y acá en la oficina nos hemos desgastado mucho, porque nosotros somos un servicio crítico, nunca hemos cerrado la puerta y nunca he faltado a trabajar, yo las dos veces que no he venido ha sido porque me hice el PCR, porque estaba un poco resfriada, así como por si acaso he hecho trabajo remoto 2 a 3 días y eso ha sido todo. Ser servicio crítico ha sido un no parar, muchos casos de violencia, muchos casos de connotación pública y eso obviamente no sale en la prensa. Normalmente yo trabajo todos los fines de semana temas de violencia, me toca trasladar a casa de acogida, hacer ingreso con fiscalía, carabineros. Ha sido un trabajo super agotador y lo otro que ha sido muy agotador emocionalmente el caso de desaparecidas, bueno el caso de Marina Cabrera, Sussy Montalván y Catalina Álvarez que aún no aparece y ha sido difícil. He generado mucho vínculo con la familia y cuando tú generas vínculo te llega mucho más. Me imagino que en otras regiones debe pasar con otras situaciones emblemáticas”.</p>		
2.	<p>“Yo también trabajé en una organización nacional ligada a emprendimiento por cuatro años y medio, fui subdirectora nacional y directora para Latinoamérica de un proyecto para una universidad estadounidense. Yo creo que cada año que pasa aumenta mucho más el relevar el emprendimiento femenino, por ejemplo; yo vengo escuchando que se habla de brechas y barreras de género de la mujer emprendedora hace 10 u 11 años y recién hace 9 años atrás salió el capital abeja por primera vez, dirigido solo a mujeres por ver una forma de evaluar las brechas y barreras de género a mujeres para el acceso a emprendimiento. Cada año ha sido de mayor relevancia a nivel país como problemática el emprendimiento femenino, el tema es que con la pandemia las que más se han visto afectadas han sido las mujeres emprendedoras, porque no tienen lugares de comercialización, porque</p>		

<p>tienen que dedicarle mucho más tiempo a sus hijos e hijas y finalmente eso ha sido un retroceso para las mujeres emprendedoras. El desafío es cómo las sigues ayudando a profesionalizar el emprendimiento, a tener acceso a mejores canales de comercialización y de financiamiento, y a la vez cómo recuperas todo lo que se ha perdido en estos últimos años a nivel nacional e internacional”.</p>
<p>3. “Es imposible manejar cifras de la cantidad de emprendedoras, si yo te dijera un número sería mentirte. De partida un emprendimiento formal o informal son muchas las mujeres no puedes catastrar, a las formales a través de Servicios de Impuestos Internos pero las informales son imposibles. Además, quien se encarga de tener las bases es el INE, Ministerio de Economía, nosotros como servicio no hacemos estadística y nosotros tenemos programas como Mujer Emprende donde participan 70 mujeres, jefa de hogar donde antes ingresaban 900 emprendedoras al año y ahora con la pandemia son 600 la cobertura, pero más o menos como la mitad son emprendedoras”.</p>
<p>4. “El programa mujer emprende consta de distintos componentes y uno de ellos son las escuelas de emprendimiento, las mujeres postulan, seleccionamos las mujeres y esas mujeres participan de la escuela Mujer Emprende, pero el ejecutor es Simón de Cirene. Quien le enseña todas esas cosas planes de negocio, canvas, educación financiera, no somos nosotros directamente, se contrata a un tercero y es quien realiza todo este proceso de capacitación, en el caso de la escuela mujer emprende, en el caso de mujeres jefas de hogares coordinan con distintas instituciones como el Ministerio de Economía, Sercotec, FOSIS, Banco Estado para que puedan hacer talleres de educación financiera. El material y módulos lo tiene quien se gana la licitación de Mujer Emprende cada año. El material entregado en los programas a las mujeres es básico, pero si necesitan mayor ayuda específica son derivadas a otra área, como, por ejemplo; en alimentación para realizar una resolución sanitaria, temas relacionados con salud si hay un grupo más avanzado se hace capacitaciones que se coordina con SII, ahí está el equipo que tiene que estar detectando cual son las otras cosas que las emprendedoras también necesitan”.</p>
<p>5. “En el caso del programa Mujer Emprende, la convocatoria en la página web fue a mediados abril y la ejecución de la escuela partió la semana pasada, pero eso no quiere decir que no se puede registrar a mujeres llenando la ficha durante el año, para cuando se abran las convocatorias poder tener gente preinscrita, para que participen en el programa y en el caso del programa Mujeres Jefas de Hogar, la gente se puede inscribir todo el año, pero eso no significa que todo el año están yendo a los talleres, pero cuando se están iniciando los talleres grupales ahí las van incorporando. Y en nuestra página web ahí están los links de inscripción”.</p>
<p>6. “Depende a lo que ustedes consideren impacto, porque según las políticas públicas cuando tú haces cualquier programa y tú haces un diseño del programa, se tiene que señalar cuál va a ser la forma en que vas a medir el impacto, cuál va a ser el indicador de que este programa está cumpliendo con el objetivo que se propone, esto revisado por el Ministerio de Desarrollo Social y aprobado luego por la Dirección de Presupuestos de Chile (DIPRES), pero el indicador que te aprobaron, es un indicador que mide la eficiencia del programa, no necesariamente va a medir</p>

<p>el impacto en la mujer, por ejemplo; puede decir que el programa de violencia se mide respecto al seguimiento de que las mujeres en base a la disminución al nivel de riesgo, nota que obtuvieron en los talleres, pero eso no necesariamente va a medir el impacto en la mujer si aprendió más, está invirtiendo más, está ganando más dinero, etc., porque ese tenía que ser otro tipo de modelo de medición, mucho más uno más uno que un global y los proyectos sociales son acotados en el tiempo”.</p>
<p>7. “Por programa Mujer Emprende, se comercializa en ferias de emprendimiento, en Mall Plaza, Líder Los carrera, tuvimos algunas ferias virtuales tanto en los canales con FOSIS y Sercotec que se pueda mantener lo mismo. El programa “Jefas de Hogar” también lo hicimos comunal, muchos tienen toldo, mesas por lo mismo para generar espacios de comercialización obviamente se ha visto afectado por temas de la pandemia, pero hay. Una de las partes fundamentales de nuestros programas tiene que ver con la gestión intersectorial nosotros como servicio público coordinamos mucho con distintas instituciones que nos permita también a las emprendedoras mejorar su nivel de emprendimiento, tener más acceso a cosas”.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Observaciones: “Sólo tener en cuenta que es difícil tener catastro de las emprendedoras, porque hay muchos emprendedores informales. La forma de distribuir la encuesta tendría que ser con distintas instituciones y para llegar a distintos niveles de emprendedoras que trabajan con FOSIS no es del mismo tipo de nivel de las que están en Sercotec que son un nivel mucho más avanzado”.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17: Respuestas de la entrevista a directora Sercotec Atacama.

Respuestas entrevista	
Fecha	29 de junio de 2021
Hora	17:45 horas
Entrevistador	Francisca Quevedo – Camila Venegas
Entrevistado	Directora de Sercotec Atacama Natalia Bravo Bassi
1.	“Yo este año cumplo 4 años en el cargo como directora regional de Sercotec y la mayor dificultad ha sido poder lograr una continuidad operativa como la que hemos tenido hasta ahora, en tiempos de crisis donde hemos ejecutado el año pasado el triple o el cuádruple de recursos de un año normal, con menos gente, con Covid-19, post estallido social y eso no es fácil, porque en la realidad tú tienes un equipo reducido, tenemos menos ejecutivos que antes de la pandemia y hemos tenido que salir a la calle con más recursos y ejecutarlos de manera más eficiente, porque antes un programa de Sercotec nos tomaba más tiempo en ejecución y ahora contamos con los programas “Reactívale” que requiere menos tiempo de ejecución, porque tenemos que llegar de manera más rápida con la ayuda para la gente”.
2.	“Si bueno la verdad que hay una revista que es como la biblia del emprendimiento: “GEM” y esa revista dice que efectivamente sigue existiendo una brecha de género

entre el emprendimiento femenino y masculino. Hemos sido una región que ha avanzado bastante en emprendimiento a pesar de que la cosa no está equiparada, al menos eso se ha reducido en los últimos años, hay muchas mujeres emprendiendo. Una de las alternativas para ir disminuyendo esa brecha es trabajar con las mujeres con programas con foco de género, como el nuestro que está dirigido a ellas, un programa que nació en el primer gobierno del presidente Piñera pero como fue un buen programa se mantuvo en el gobierno de la presidenta Bachelet y se ha continuado ese programa, también otra manera desde el punto de vista cultural dándole herramientas y oportunidades a las mujeres que muchas veces todavía pareciera que todavía están en una cultura más machista y no ven alternativa de autoemplearse, de ser mujeres empoderadas, sino de dedicarse a la familia mientras el marido en una familia tradicional sigue siendo el proveedor, hay que ir cambiando de a poco ese concepto, hay que buscar colaboración entre hombres y mujeres y no se trata de feminismo ni de machismo sino que de roles compartidos. Este trabajo hay que hacerlo desde lo cultural, pero también desde el gobierno mediante los distintos instrumentos de fomento, tener iniciativas que promuevan eliminar esta brecha, como lo hace Sercotec con programas de enfoque de género como; el Capital Abeja, que también lo podría tener otras instituciones como FOSIS, CORFO, entre otras que inyectan recursos a los emprendimientos”.

3. “En realidad, nosotros tenemos datos de emprendimientos que hay en la región, por ejemplo; el 99% de las empresas son PYMES y de ahí cuántas están lideradas por mujeres, solamente lo manejamos a nivel institucional. Nosotros tenemos la cantidad de mujeres que postulan y son apoyadas por nuestros programas y las características de eso, toda la información del servicio la tenemos”.

4. “Si, nosotros tenemos un programa que se llama Centro de Negocios, es un programa completamente gratuito, que no entrega un subsidio como el Capital Abeja o como otros programas que entregan recursos para emprender, sino que este programa es una asesoría, acompañamiento para que le vaya bien al emprendedor en las distintas fases que se encuentre de su emprendimiento y ahí lo preparan desde temas tan básicos como contabilidad básica, que es un formulario F-29, como pagar PPM, como declarar el IVA, que son temas claves cuando esta recién partiendo, porque uno no es emprendedor y no sabe que tiene que declarar y que no, cosas que uno desconoce y ahí hay un asesor que ayuda gratuitamente”.

5. “Hay charlas semanales y a través de las redes sociales o de la página web se pueden inscribir, y ahí uno pide en base a lo que necesite, por ejemplo; necesito exportar y no sé cómo hacerlo, pedir un préstamo, etcétera. Al ingresar a la página aparecen las opciones de charlas disponibles como marketing digital, contabilidad básica, entre otras. La difusión es a través de prensa, radio y redes sociales. Las convocatorias han aumentado, porque se han inyectado muchos más recursos desde el año pasado, hay muchos más programas, más rápido con los programas Reactívatelo que nacieron por la pandemia y se han mantenido como Reactívatelo FOGAPE, Reactívatelo con Sercotec, Reactívatelo Kit, entre otros. Además, ha aumentado la digitalización debido a la emergencia sanitaria”.

6. “El programa Centro de Negocios mide el impacto en sus usuarios, se evalúa en base de cómo le va a sus usuarios y a través de indicadores económicos, es decir si

<p>a los emprendedores les va bien porque aumentan sus ventas, levantan su inversión, se bancarizan, etcétera, el Centro de Negocios es evaluado bien por el contrario como Sercotec lo evaluamos mal. Hasta el año 2019 el mejor programa gubernamental de Chile, fue el programa de Centro de Negocios de Sercotec, porque era el programa más rentable, en el fondo el equipo que trabaja detrás está más que pagado con el impacto que genera en sus usuarios y en su momento, antes de la pandemia la estadística decía que el Centro de Negocios en temas entre los que estaban la educación financiera, generaba 11 empleos diarios, lo que pasa es que el programa va destinado a cualquier tipo de persona independientemente sea beneficiario de nosotros”.</p>
<p>7. “Hacemos ferias y exposiciones, que antes eran presenciales y ahora son online como la del día del padre que fue una feria virtual. Las personas se han adaptado y las que no, es porque hay un factor rural o de edad que les impide la conexión, esas son las variables que identifiqué”.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Observaciones: “A veces para efectos de simplificar y que sea una buena tesis lo mejor es acotar la población objetivo, sólo mujeres de cierto rango de edad, de programas de gobierno o provincia para que no se cuestione el estudio, porque si el universo de diagnóstico es enorme, la muestra va a ser poco representativa, pero es distinto si yo hablo a nivel regional o a la capital regional”.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18: Respuestas de la entrevista realizada a subdirector de CORFO Atacama.

Respuestas entrevista			
Fecha	26 de julio de 2021	Hora	17:30 horas
Entrevistador	Francisca Quevedo – Camila Venegas		
Entrevistado	Subdirector CORFO Atacama Pedro Maturana		
1.	<p>“Soy subdirector regional de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) Atacama hace dos años, de febrero del año 2019, pero hace 8 años que estoy en CORFO y anteriormente trabajé en la CORPROA por seis años. La CORFO específicamente es una agencia del estado, que depende del ministerio de economía y se dedica al desarrollo productivo del país a través del fomento a la productividad, innovación y el emprendimiento, ese es nuestro foco de trabajo, para eso somos ejecutores de políticas públicas que están asociadas al ministerio y otras acciones que podemos generar a través de programas específicos con los gobiernos regionales, por ejemplo. Respecto a lo que me preguntabas de lo más difícil que he enfrentado, el contexto de pandemia creo yo que ha sido una situación súper compleja en nuestro trabajo propiamente tal como apoyo a los(as) emprendedores(as), porque nuestro trabajo es llegar a ellos con apoyo, con ayuda y lo más complejo es que en algunos casos, hay empresas que producto de la pandemia, lamentablemente no han podido seguir adelante, porque si bien la CORFO o cualquier institución del estado podría entregar apoyo para inversiones, capital de trabajo, en muchos casos las empresas requieren “oxígeno” en términos de liquidez para sus negocios y el estado no lo puede costear, por lo tanto hemos visto muchas empresas que han tenido que cerrar y eso ha sido lo más complejo</p>		

dentro de este último período”.
<p>2. “Yo partiría ratificando que existe una brecha de género, en términos del desarrollo de emprendimientos hay barreras que enfrentan las mujeres que impiden que sus negocios puedan avanzar o crecer más rápidamente y esas barreras tienen que ver principalmente con un acceso a educación en términos de formación o adquisición de conocimientos ligados a emprendimiento, ya sea una educación formal o informal, lo que tiene que ver también con las labores que son asignadas comúnmente a las mujeres por una sociedad que es predominantemente machista en donde las mujeres están a cargo del cuidado de los hijos o del hogar, por lo tanto el proceso de emprendimiento se hace aún más complejo y además lo que tiene que ver con la generación de redes, esa es una variable que consideramos en la CORFO que es muy importante, ya que al estar más aisladas las mujeres en su emprendimiento o no trabajar al 100% para desarrollarlo, porque tienen otras obligaciones como los cuidados del hogar, de hijos u otros, eso impide que puedan ir generando capital social, nosotros llamamos capital social a los vínculos necesarios para que los emprendimientos puedan ir creciendo o adquiriendo conocimientos y finalmente se traduce en redes de colaboración. Esos serían los principales factores que afectan a las mujeres o al menos nosotros lo hemos visto a través de nuestros programas en la región de Atacama y eso se da particularmente en comunas más pequeñas, en donde el acceso a estas redes o información para la formación y adquisición de conocimientos es más lejano. Además, otra variable es que la formación apunta a un nivel muy básico, de conocimientos más generales que van dirigidos a emprendimientos de supervivencia más que a negocios que puedan tener un potencial de crecimiento, que esto último es a lo que aspira la CORFO es su formación”.</p>
<p>3. “Nosotros en general nos diferenciamos con Sercotec, FOSIS u otros organismos del estado en cuanto a que apoyamos negocios que tengan un mayor potencial de crecimiento, es decir que una vez que entren al mercado puedan crecer rápidamente, a diferencia del FOSIS por ejemplo que financia solamente proyectos de supervivencia, por ejemplo; la señora que vende empanadas y necesita un horno, eso es un emprendimiento de supervivencia o negocios tradicionales como los que financia Sercotec, por ejemplo; peluquería y salón de belleza, nosotros en general trabajamos con otro tipo de proyectos, que son inversiones de mayor envergadura o emprendimientos que tengan un mayor potencial de crecimiento. Respecto a la estadística, las que son apoyadas por CORFO pueden solicitármela por correo mejor”.</p>
<p>4. “Corfo desde el año pasado tiene una estrategia institucional de género y esa estrategia busca precisamente disminuir las barreras que existen para que mujeres puedan nivelarse en términos de actividades de emprendimiento, innovación o reactivación económica, principalmente incluir a más mujeres y mejorar las oportunidades que ellas tienen para acceder a este tipo de programas. En ese sentido el eje de esta estrategia de género de CORFO apunta principalmente a la participación equitativa en las líneas de apoyo, es decir se identifican condiciones especiales en algunas líneas de apoyo en las que las mujeres postulan, por ejemplo, nosotros que en general otorgamos subsidios no reembolsables para</p>

distintos programas de emprendimiento, innovación y fomento productivo, las empresas que son lideradas por mujeres tienen un financiamiento especial en algunos de los programas, también generamos algunas convocatorias especiales para mujeres, como por ejemplo lo hicimos acá en Atacama el año pasado, para efectos de la reactivación económica hicimos cuatro convocatorias especiales reactivación sólo para empresas lideradas por mujeres. Los programas semilla o semilla expande que también tienen esa consideración especial en términos de financiamiento. También el Cowork Atacama que es una institución financiada a través de un programa de CORFO y ellos como actores del ecosistema generan acciones específicas que promuevan el desarrollo de programas con mujeres, así lo hacemos con otros actores, les doy como ejemplo un programa de apoyo al emprendimiento y la innovación que hicimos el año pasado y se llama “Mujer dinámica” logramos formar a más de 150 mujeres en materia de emprendimiento y todos estos temas incluyen educación financiera, si bien no es un curso específico de educación financiera, pero si busca incorporar herramientas para que los emprendimientos liderados por mujeres puedan sostenerse de mejor manera una vez que comienzan a crecer o desarrollarse, ese es el tipo de programas que nosotros apoyamos y están potenciados por esta política de equidad de género que les mencioné anteriormente.

Además, tenemos una serie de programas de soporte adicional que son complementarios a las convocatorias donde entregamos subsidios para proyectos de inversión a través de programas, talleres, rondas de negocios o temas específicos en donde también consideramos la participación de género como una de las prioridades”.

5. “Sí, han aumentado las convocatorias a mujeres y por una parte producto de esta misma estrategia de género que les mencionaba anteriormente, son convocatorias con mejores condiciones para proyectos que son liderados por mujeres. Estas convocatorias son de un plan anual que se lanza en febrero o marzo. Hay otra convocatoria asociada a subsidios para inversión y reactivación que son los ejes donde nos hemos enfocado los últimos años y para eso hemos hecho también el año pasado convocatorias especiales que son particulares y obedecen a la realidad, no hay en el caso de las convocatorias de reactivación una calendarización, surgió el año pasado en particular en donde vimos que las empresas que son lideradas por mujeres habían tenido una mayor afectación que aquellas que son lideradas por hombres por los efectos de la pandemia, por eso se generaron convocatorias especiales, sólo para mujeres de las tres provincias de la región”.

6. “Te diría que sobre la medición “ex-post”, que tiene que ver con el impacto de la implementación de una política pública finalmente, estamos al debe, te hablo desde CORFO y lo que he visto en materia de fomento productivo, no existe o es más limitada la capacidad para medir impacto en el largo plazo, porque esto tiene que ver con un proceso de educación como tu mencionas, porque son competencias que se adquieren, se interiorizan y se llevan a la práctica, lo que nosotros medimos tiene que ver con el impacto de los proyectos en términos de la intervención inmediata que realizamos, ya sea a través de un subsidio, la incorporación de habilidades de emprendimiento-innovación, nosotros lo medimos

con una línea base inicial y final, pero incorporación de capacidades asociadas a la educación financiera, yo te diría que desde CORFO al menos nos es complejo medirlo en los programas que hacemos, por la capacidad que tenemos en términos de personal y del volumen del proyecto, en general nosotros colocamos en proyectos de apoyo directo de inversión en los últimos años un promedio tres mil millones de pesos, lo que implica más de mil beneficiarios, por tanto se hace difícil la medición “ex-post”, específicamente en los temas financieros, sin embargo si medimos el impacto de los proyectos, si hay proyectos asociados a género, medimos esos impactos específicos. Creo que es una brecha permanente de las políticas públicas, de medir “ex-post”, nosotros nos dedicamos a colocar subsidios, a trabajar en términos de los impactos a corto plazo, pero este tipo de mediciones que finalmente permiten evaluar la adquisición de competencias permanentes por parte de los usuarios de fomento productivo del estado en este caso, es más costoso, complejo y no es una política pública que esté inserta por lo tanto es difícil llevarla a cabo, pero si es necesario de todas maneras”.

7. “Depende específicamente de cada programa, hay algunas iniciativas como antes mencionaba que son complementarias a la entrega subsidios, de apoyo para la inversión, como por ejemplo; las rondas de negocios, talleres, mercado mujer, en algunos casos ferias de negocios, pero no son generalizadas, en el caso de CORFO a diferencia de otros como FOSIS o Sercotec que se dedican mucho a que post un programa exista la participación en una feria o en alguna actividades específica comercial, nosotros nos enfocamos más en la adquisición de conocimientos, validación de modelo de negocios, generación de nexos comerciales específicos para cada uno de los programas en que los beneficiarios participan”.

▪ **Observaciones:** “Yo creo que es importante que para la investigación que están haciendo puedan segmentar los grupos de mujeres a los que se intervienen, porque es muy distinta la propuesta de mejora que ustedes pueden hacer para un segmento o grupo con mayor condición vulnerable versus un grupo de emprendedoras que tiene un mejor nivel de formación, como emprendedoras universitarias, yo les recomendaría que hicieran esa distinción. Y en el instrumento a aplicar sugiero que pueden incorporar la pregunta por qué institución han sido apoyadas y que puedan elegir FOSIS, CORFO, SernamEG, etc.”.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19: Respuestas de la entrevista realizada a directora de FOSIS Atacama.

Respuestas entrevista			
Fecha	26 de septiembre de 2021	Hora	18:00 horas
Entrevistador	Francisca Quevedo – Camila Venegas		
Entrevistado	Directora FOSIS Atacama María Teresa Cañas		
<p>1. “En mi cargo llevo tres años y algo más, asumí el 18 de julio del 2018. La mayor dificultad es que nos ha tocado un tiempo muy difícil y en esta administración tuvimos el movimiento social, luego está la pandemia, así que tuvimos que reinventarnos como FOSIS ,digitalizarnos, es decir, entrar en este mundo de las nuevas comunicaciones y por ejemplo; antes hacíamos la inscripciones de los usuarios de forma presencial y ahora en dos meses todas las inscripciones se realizaron de forma digital, llegamos a más de siete mil postulaciones, además, tenemos que enseñarles a nuestros usuarios, darle el apoyo necesario para que sus postulaciones fueran exitosas. Nosotros también, comunicarnos en forma telemática en las reuniones de grupos, con las comunidades y todo ha sido distinto, estábamos acostumbrados a estar en terreno a mil por ciento y hoy en día la pandemia nos hizo tener una nueva forma de estar en contacto con las personas”.</p>			
<p>2. “En cifras no te podría decir, pero creo que, si existe una brecha de género en la región de Atacama por ser una región minera, por lo tanto, históricamente muy machista, los mineros eran unas personas muy machistas, hoy en día ha ido cambiando, pero queda eso en la historia y en la sociedad. Hay comunas que por ejemplo, en el tema de la violencia intrafamiliar uno dice no hay denuncias, pero al contario cuando no hay denuncias es preocupante, y esta región por mucho tiempo fue una región muy callada en esos temas y por su condición económica minera también muchas carreras sólo son para hombres, recién hace unos años atrás, desde 2010 diría yo hay mujeres en carreras u oficios más masculinizados, como por ejemplo; estar manejando maquinarias pesadas , en nivel de sueldo los hombres siempre ganaban más que las mujeres, pese a hacer la misma labor”.</p>			
<p>3. “Nosotros llegamos a ayudar no al porcentaje que quisiéramos, pero si hemos estado aumentando cada año más el número de usuarias en el FOSIS, con apalancamiento de recursos externos, ya no nos quedamos solamente con lo que nos entrega el FOSIS para funcionar durante el año calendario, sino que también presentamos proyectos, por ejemplo; el FDER, donde podemos llegar al doble de usuarias que llegábamos comúnmente con estos recursos, también hacemos convenios con otras instituciones y con algunas empresas, para así aportar como FOSIS a usuarias beneficiarias y le puedan entregar recursos para comenzar su emprendimiento”.</p>			
<p>4. “En todos nuestros programas de emprendimiento tenemos incluido talleres de educación financiera, esto con el fin de que las mujeres cada vez estén más interiorizadas en estos temas, tengan acceso a la educación financiera específicamente, para que sus proyectos, negocios, emprendimientos sean exitosos. Se les enseña desde lo más básico, por ejemplo; cuánto cobrar, cuánto ahorrar, hasta cuánto endeudarse, cómo cobrar, si se vende a crédito cuánto es el</p>			

pie, todos esos consejos se los damos en los talleres que han sido de muy buena recepción por parte de nuestras usuarias, también estamos a tono con los tiempos porque llevamos a ellas las nuevas tecnologías con las máquinas de pague fácil y todo lo que significa el proceso de formalización”.

5. “Generalmente son en marzo, la difusión de los programas se hacen por todas las redes sociales que existen, tenemos un sistema digital hoy en día para que postulen las usuarias y usuarios, con apoyo en box para que las personas que no saben muy bien llaman a este box y le indican el paso a paso de cómo hacerlo y además hay un sistema llamado, en donde una un profesional de FOSIS le devuelve la llamada y realizan la postulación en conjunto paso a paso, esto es beneficioso sobre todo para los adultos mayores”.

6. “Lamentablemente, no tenemos el recurso como para evaluar el macro de los programas, esto significaría casi contratar un ente interno para que empezara a ver de todos usuarios(as) FOSIS, cuántos han sido exitosos y cuántos se han caído en el camino, nosotros tenemos más de 1300 usuarios al año eso es lo que nos ha costado. Pero si podemos evaluar con el seguimiento de usuarias que postulan, por ejemplo; al primer nivel de nuestros programas, es decir, semilla al año siguiente puede postular a un básico y al tercer año a un avanzado, podemos ir haciendo un seguimiento y vemos como avanzan cada una de ellas, pero que yo te dijera que hay un estudio exclusivamente de cómo están los emprendedores de FOSIS eso no existe. Lo que si te quiero aclarar que FOSIS ayuda a las personas con un 40% más vulnerable y parten con las personas que tienen un sueño, no tienen nada más que las ganas de hacer algo, trabajar y la fuerza de querer salir adelante, por lo tanto, muchas veces acuden a estos programas para sobrevivencia, un resto de ellas son exitosas y tienen muchas herramientas, nosotros en los talleres vamos entregando herramientas para que las personas se vayan fortaleciendo”.

7. “Nosotros somos intermediarios con las empresas que tienen programas de emprendimiento, hacemos llegar el listado de nuestros usuarios(as) y eso es un gran plus, porque hay empresas mineras que tienen programas para emprendedoras, mujeres específicamente y nuestras usuarias tienen facilidad para postular y acceder a esos recursos y las ferias presenciales que siempre ha sido histórico en FOSIS y que hoy en día con la pandemia hemos tenido que convertirlo en ferias virtuales, que se llaman Cyber FOSIS, pero este año vamos a tener una feria presencial nuevamente a finales de noviembre y principios de diciembre, esta feria se hace en distintas comunas, en eso también nos hemos tenido que reinventar, antes hacíamos de dos a tres ferias anuales y hoy en día los Cyber FOSIS han servido para que nuestras usuarias se capaciten y fortalezcan las ventas por redes sociales, antes ellas tenían un alcance de barrio o de comuna local con sus productos y hoy en día tienen un alcance nacional, también la asesoramos como llevan las redes, como presentan las redes a su público, todo lo que sea publicidad. Además, hemos hecho convenio a nivel de nacional de FOSIS con correos de Chile, es decir, usuarios FOSIS tienen un envío más acorde a su alcance.

Actualmente, tenemos un programa piloto muy importante, que nace desde una

experiencia anterior, yo trabajé por cuatro años en SernamEG, ayudábamos a mujeres víctimas de violencia, pero siempre faltaba un algo, está el apoyo legal, apoyo psicológico, pero faltaba el apoyo económico. Y ahora desde FOSIS, tenemos un piloto, porque unimos fuerzas con fiscalía y SernamEG, y estamos ayudando a un grupo de diez mujeres, le entregamos atención especial de fiscalía, porque están con un proceso en curso, SernamEG con los talleres y FOSIS con talleres de emprendimiento y recursos económicos. Creemos que con estas tres fortalezas deberíamos de evitar que una mujer desista de la demanda por violencia por no tener recursos económicos y si el hombre se va detenido no preguntarse como alimento a mis hijos. Tenemos toda la esperanza que salga muy bien, y con las mejoras que se tienen que hacer, de momento las mujeres se encuentran muy apoyadas y esperamos que en algún momento sea una política pública”.

▪ **Observaciones:**

“Solamente agradecer, que toquen estos temas chiquillas, de verdad para nosotros es un orgullo. Alguna vez me tocó ayudar a algunas tesis desde el ámbito de SernamEG y hoy en día estas chicas trabajan para SernamEG y son bien comprometidas con el tema. Las quiero felicitar siempre es bueno mostrar en que tenemos brechas, para poder ir acortándolas y sobre todo a las mujeres, que ahí es donde están las más grandes diferencias, así que adelante con su tesis, que les vaya muy bien, las felicito de todo corazón, es un orgullo para nosotros y lo único, pedirle disculpas por el tiempo hoy día está copado. Éxito y muchas bendiciones”.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3.- Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras

Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras

Esperamos que te encuentres muy bien, somos dos alumnas de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Atacama y nos encontramos realizando nuestro trabajo de titulación que lleva por nombre “Educación financiera para las mujeres emprendedoras de la Región de Atacama: diagnóstico y propuesta de formación”. Es por ello que hemos elaborado una breve encuesta para responder, la que no le quitará mucho tiempo y tiene como propósito recoger información significativa de la realidad para poder realizar un diagnóstico del nivel de educación financiera.

¡Porque tú opinión nos importa!

Las respuestas entregadas son completamente anónimas y serán utilizadas sólo para fines académicos

Preguntas generales

1.- ¿En qué rango de edad te encuentras?

- Entre 18-24 años
- Entre 25-34 años
- Entre 35-44 años
- Entre 45-54 años
- Entre 55-64 años
- Otra...

2.- ¿En qué comuna vives?

- 1. Chañaral
- 2. Diego de Almagro
- 3. Caldera
- 4. Copiapó
- 5. Tierra Amarilla
- 6. Alto del Carmen
- 7. Freirina
- 8. Huasco
- 9. Vallenar

3.- ¿Cómo es su emprendimiento? Entendiendo que, un emprendimiento es formal cuando se ha realizado el trámite de inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos. Además, en el caso de necesitar un local comercial se debe obtener el permiso correspondiente, es decir, patente comercial.

- Formal
- Informal

Figura 7: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 1.

Fuente: Elaboración propia.

4.- ¿Cuál es el ingreso mensual promedio aproximado de su emprendimiento?

- 1.No percibí ingresos
- 2.Inferior al ingreso mínimo
- 3.El ingreso mínimo (\$337.000)
- 4.\$337.001 - \$1.000.000.-
- 5.\$1.000.001 - \$3.000.000.-
- 6.\$3.000.001 - \$6.000.000.-
7. Más de \$6.000.000.-

5.- ¿Cuál es tu nivel escolar alcanzado?

- 1.Enseñanza básica incompleta
- 2.Enseñanza básica completa
- 3.Enseñanza media incompleta
- 4.Enseñanza media completa
- 5.Técnico incompleto
- 6.Técnico completo
- 7.Universitario incompleto
- 8.Universitario completo
- 9.Post grado u otro similar

6.- Recientemente, ¿cuál de las siguientes instituciones le ha brindado su apoyo?

- SernamEG
- Sercotec
- CORFO
- FOSIS
- Otra

Ahorro e Inversión

7.- ¿Sabes cuál es la diferencia entre ahorro e inversión?

- Sí, el ahorro es guardar mis ingresos para el futuro, mientras que la inversión es apostar el dinero de forma responsable.
- No sabía que había una diferencia.
- Sí, el ahorro es guardar una parte de mis ingresos para poder disponer de ellos en el futuro, mientras que la inversión es el desembolso del dinero con la esperanza de obtener una ganancia.
- No existe una diferencia, ya que ambos conceptos son similares.

8.- ¿Actualmente cuentas con algún tipo de ahorro?

- Sí ahorro
- No, lo haré una vez que termine la pandemia por Covid -19
- No, porque mis ingresos solo me alcanzan para subsistir

Figura 8: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 2.

Fuente: Elaboración propia.

Según respuesta anterior

9.- Si su respuesta fue "Sí", ¿para qué ahorra?

- Para mi casa propia
- Para la compra de un vehículo
- Para expandir mi negocio
- Para los imprevistos
- Para la educación de mi(s) hijo(s)
- Otra.....

10.- ¿Utilizas algún instrumento financiero para el ahorro?

- Sí
- No

11.- ¿Tiene conciencia de la rentabilidad de los fondos?

- Sí
- No

Endeudamiento

12.- ¿Sabe lo que es una tasa de interés?

- No sé lo que es
- Es el porcentaje de dinero que se obtiene al ahorrar en una institución bancaria o financiera.
- He escuchado hablar de ello, pero no sé lo que es.
- Es el porcentaje de crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta.
- Es la tasa que representa un porcentaje del crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta. También se puede aplicar esta tasa en los ahorros y es la cantidad de dinero que se gana por ahorrar en una institución bancaria o financiera

13.- ¿Hoy en día mantiene una deuda?

- Sí
- No

14.- Si es que la respuesta anterior fue "Sí" ¿con quién mantiene deuda?

- Casas comerciales
- Con una institución bancaria
- Con un amigo, familiar y/o conocido
- Otra.....

Previsión

15.- ¿Actualmente cotiza para su vejez? (AFP u otra previsión)

- Sí, cotizo
- No cotizo, pero estoy pensando en hacerlo
- No cotizo y no lo haré, porque no me interesa

Figura 9: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 3.

16.- ¿Tiene previsión de salud? (Isapre o Fonasa)

- Sí, tengo previsión de salud
- No, pero estoy pensando en tener previsión
- No, porque con lo que gano no me alcanza para pensar en previsión de salud

17.- ¿Cuenta con un seguro de salud?

- Sí, cuento con un seguro de salud
- Actualmente no, pero estoy pensarlo en adquirir uno en un futuro cercano
- No, no se adecua a mis necesidades

Educación financiera

18.- ¿Qué nivel de educación financiera considera tener?

- Nivel insuficiente, considero tener una deficiente educación financiera
- Nivel básico, llevo un registro simple de las cuentas de ingresos y gastos de mi negocio
- Nivel medio, conozco y comprendo el significado de conceptos financieros, entiendo la importancia que tiene la información contable y financiera de mi negocio
- Nivel avanzado, además de comprender la importancia de la información contable y financiera de mi negocio, puedo negociar con instituciones financieras y resolver problemas financieros por mí mismo cuando se puede y en caso de no ser así se dónde dirigirme

19.- Si le ofrecieran recibir apoyo de forma gratuita, mediante un plan de formación de educación financiera, ¿estaría dispuesta a ser partícipe de él?

- Sí
- No

Según respuesta anterior

20.- Si su respuesta fue afirmativa, ¿por qué medio le gustaría recibir este apoyo?

- De manera presencial (cursos por módulos, charlas, talleres, entre otros)
- Información disponible en página web (material de apoyo, red de contactos, entre otros)
- De manera online (cursos por módulos, charlas, talleres, entre otros)
- Otra.....

Figura 10: Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras. Página 4.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4.- Codificación de encuesta.

Tabla 20: Codificación de la sección de preguntas generales.

Número asignado	Sección preguntas generales					
	Edad	Comuna	Emprendimiento	Ingreso	Escolaridad	Institución
1	Entre 18- 24 años	Chañaral	Formal	No percibí ingresos	Enseñanza básica incompleta	SernamEG
2	Entre 25 -34 años	Diego de Almagro	Informal	Inferior al ingreso mínimo	Enseñanza básica completa	Sercotec
3	Entre 35 – 44 años	Caldera	-	El ingreso mínimo (\$337.000)	Enseñanza media incompleta	CORFO
4	Entre 45 – 54 años	Copiapó	-	\$337.001 a \$1.000.000.-	Enseñanza media completa	FOSIS
5	Entre 55 – 64 años	Tierra Amarilla	-	\$1.000.001 a \$3.000.000.-	Técnico incompleto	Otra: Unidad de fomento productivo
6	Entre 65 – 77 años	Alto del Carmen	-	\$3.000.001 a \$6.000.000.-	Técnico completo	Otra: Fondo esperanza
7	Inferior a 18 años	Freirina	-	Más de \$6.000.000.-	Universitario incompleto	Otra: Servicio de impuestos internos
8	-	Huasco	-	-	Universitario completo	Otra: Kinross
9	-	Vallenar	-	-	Post grado u otro similar	Otra: Municipalidad
10	-	-	-	-	-	Otra: Cursos del gobierno
11	-	-	-	-	-	Otra: Más de una institución
12	-	-	-	-	-	Otra: Prodemu
13	-	-	-	-	-	Otra: Fondo Concursables Caserones
14	-	-	-	-	-	Otra: Banco Estado
15	-	-	-	-	-	Otra: Agrupación Nuevo Horizonte

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21: Codificación de la sección de preguntas ahorro – inversión (Parte 1).

Número asignado	Sección preguntas ahorro - inversión				
	Ahorro - inversión	Ahorro	Para qué ahorra	Instrumento financiero	Rentabilidad
0	-	-	No aplica.	No aplica.	No aplica.
1	Sí, el ahorro es guardar mis ingresos para el futuro, mientras que la inversión es apostar el dinero de forma responsable.	Sí ahorro.	Para comprar mi casa propia.	Sí	Sí
2	No sabía que había una diferencia.	No, lo haré una vez que termine la pandemia por COVID-19.	Para la compra de un vehículo.	No	No
3	Sí, el ahorro es destinar una parte de mis ingresos para poder disponer de ellos en el futuro, mientras que la inversión es el desembolso del dinero con la esperanza de obtener una ganancia.	No, porque mis ingresos solamente me alcanzan para subsistir.	Para expandir mi negocio.	-	-
4	No existe una diferencia, ya que ambos conceptos son similares.	-	Para los imprevistos.	-	-
5	-	-	Para la educación de mi(s) hijo(s).	-	-
6	-	-	Otra: De todo un poco.	-	-
7	-	-	Otra: Para los imprevistos y educación de los hijos	-	-
8	-	-	Otra: Para casa propia y expandir mi negocio.	-	-
9	-	-	Otra: Para la salud, vejez y viajes.	-	-
10	-	-	Otra: Para viajar	-	-
11	-	-	Otra: Recreación.	-	-
12	-	-	Otra: Comprar casa de verano.	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 22: Codificación de la sección de preguntas ahorro – inversión (Parte 2).

Número asignado	Sección preguntas ahorro - inversión				
	Ahorro - inversión	Ahorro	Para qué ahorra	Instrumento financiero	Rentabilidad
13	-	-	Otra: Para los imprevistos y compra de vehículo.	-	-
14	-	-	Otra: Para mi salud y vejez.	-	-
15	-	-	Otra: Para comprar una vivienda y para los imprevistos.	-	-
16	-	-	Otra: Para expandir mi negocio y la educación de los hijos.	-	-
17	-	-	Otra: La salud.	-	-
18	-	-	Otra: Para mi salud y expandir mi negocio.	-	-
19	-	-	Otra: La educación de los hijos, invertir en el negocio y ayudar a mi mamá.	-	-
20	-	-	Otra: Expandir mi negocio e imprevistos.	-	-
21	-	-	Otra: Expandir el negocio y viajes.	-	-
22	-	-	Otra: Para los imprevistos y la salud.	-	-
23	-	-	Otra: Ahorro para la vejez.	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 23: Codificación de la sección de preguntas endeudamiento.

Número asignado	Sección preguntas endeudamiento		
	Tasa de interés	Mantiene deuda	Deuda
0	-	-	No aplica
1	No sé lo que es.	Sí	Casas comerciales
2	Es el porcentaje de dinero que se obtiene al ahorrar en una institución bancaria o financiera.	No	Con una institución bancaria
3	He escuchado hablar de ello, pero no sé lo que es.	-	Con un amigo, familiar y/o conocido
4	Es el porcentaje de dinero del crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta.	-	Otra: Universidad
5	Es la tasa que representa un porcentaje del crédito o préstamo y que el deudor deberá pagar a quien le presta. También se puede aplicar esta tasa en los ahorros y es la cantidad de dinero que se gana por ahorrar en una institución bancaria o financiera.	-	Otra: Automotora
6	-	-	Otra: Tarjeta de crédito
7	-	-	Otra: Casas comerciales y Caja de compensación Los Andes
8	-	-	Otra: Universidad y Fondo Esperanza
9	-	-	Otra: Agua y luz
10	-	-	Otra: Con una institución bancaria y Servicio de Impuestos Internos
11	-	-	Otra: DICOM
12	-	-	Otra: Casas comerciales y con una institución bancaria
13	-	-	Otra: Casas comerciales y con un amigo, familiar y/o conocido
14	-	-	Otra: Casas comerciales y automotora
15	-	-	Otra: Con una institución bancaria y con un amigo, familiar y/o conocido
16	-	-	Otra: Universidad y con un amigo, familiar y/o conocido

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24: Codificación de la sección de preguntas previsión.

Número asignado	Sección preguntas previsión		
	Cotización	Previsión de salud	Seguro de salud
1	Sí, cotizo.	Sí, tengo previsión de salud.	Sí, cuento con un seguro de salud.
2	No cotizo, pero estoy pensando en hacerlo.	No, pero estoy pensando en tener previsión.	Actualmente no, pero estoy pensarlo en adquirir uno en un futuro cercano.
3	No cotizo y no lo haré, porque no me interesa.	No, porque con lo que gano no me alcanza para pensar en previsión de salud.	No, no se adecua a mis necesidades.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 25: Codificación de la sección de preguntas educación financiera.

Número asignado	Sección preguntas educación financiera		
	Educación financiera	Participación	Método
0	-	-	No aplica.
1	Nivel insuficiente, considero tener una deficiente educación financiera.	Sí	De manera presencial (cursos por módulos, charlas, talleres, entre otros).
2	Nivel básico, llevo un registro simple de las cuentas de ingresos y gastos de mi negocio.	No	Información disponible en página web (material de apoyo, red de contactos, entre otros).
3	Nivel medio, conozco y comprendo el significado de conceptos financieros, entiendo la importancia que tiene la información contable y financiera de mi negocio.	-	De manera online (cursos por módulos, charlas, talleres, entre otros).
4	Nivel avanzado, además de comprender la importancia de la información contable y financiera de mi negocio, puedo negociar con instituciones financieras y resolver problemas financieros por mí mismo cuando se puede y en caso de no ser así se dónde dirigirme.	-	Otra: Mixta online y presencial.
5	-	-	Otra: Por folletos.
6	-	-	Otra: Cualquier opción.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5.- Gráficos resultados Encuesta Educación financiera para las mujeres emprendedoras.

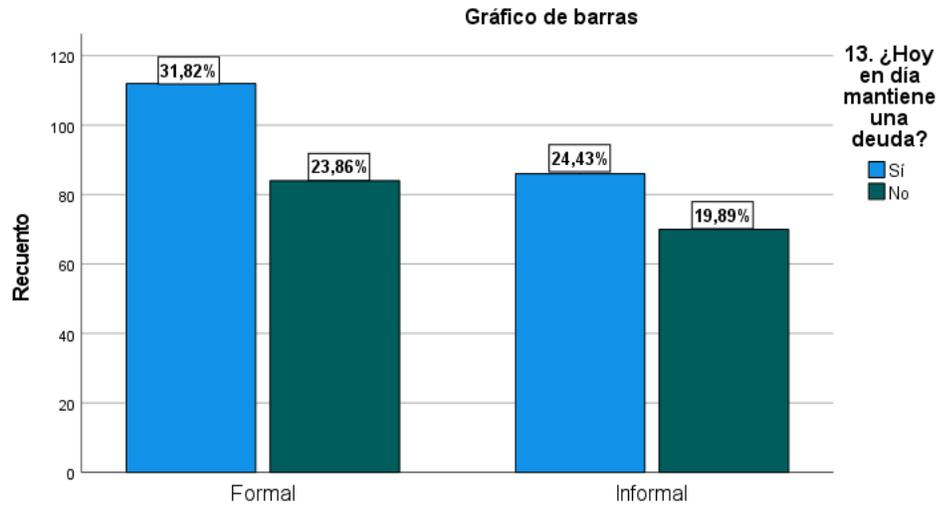


Gráfico 35: Cruzamiento de las variables formalidad del emprendimiento y deuda.

Fuente: Elaboración propia.

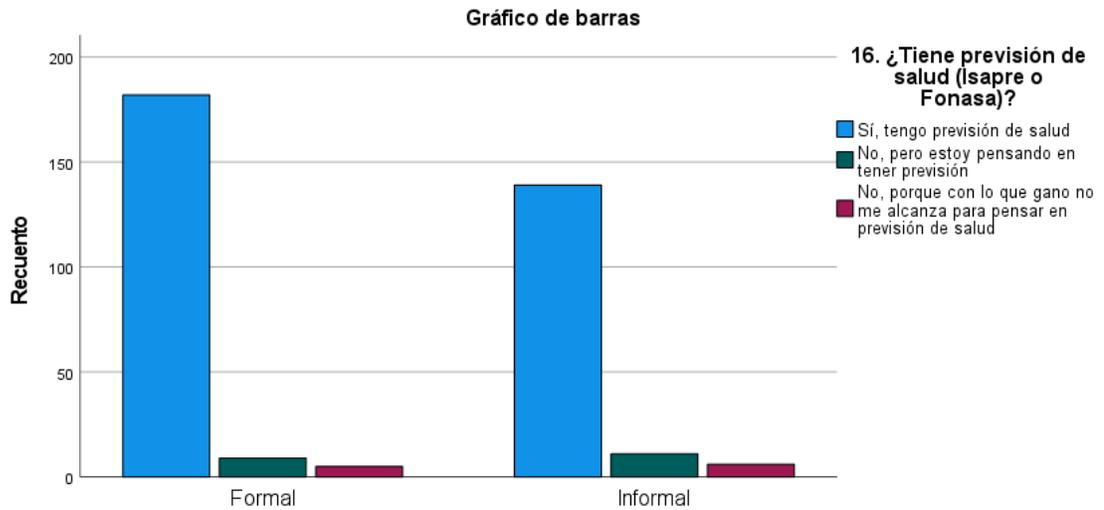


Gráfico 36: Cruzamiento de las variables formalidad del emprendimiento y previsión de salud.

Fuente: Elaboración propia