

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS

**EDUCACIÓN FINANCIERA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LOS
PRODUCTORES DE CUYES DEL DISTRITO DE LAYO-CANAS-CUSCO, 2024**

PRESENTADO POR:

Br. ELVIS BELTRAN CONDE

Br. LUZ MILENCA CCHAS'KA FERNANDEZ RONDON

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

ASESOR:

Dr. GABRIEL SUYO CRUZ

CUSCO – PERÚ

2025

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: EDUCACION FINANCIERA Y ESPIRITU EMPRENDEDOR DE LOS PRODUCTORES DE CUYES DEL DISTRITO DE LAYO - CANAS - CUSCO, 2024

Presentado por: ELVIS BELTRAN CONDE DNI N° 71458798

presentado por: LUZ MILENCA CCHAS'KA FERNANDEZ RONDON DNI N°: 75972355

Para optar el título profesional/grado académico de LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 3 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 9%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

| Porcentaje | Evaluación y Acciones | Marque con una (X) |
|----------------|---|-------------------------------------|
| Del 1 al 10% | No se considera plagio. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Del 11 al 30 % | Devolver al usuario para las correcciones. | <input type="checkbox"/> |
| Mayor a 31% | El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley. | <input type="checkbox"/> |

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto las primeras páginas del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 21 de MAYO de 2025



Firma

Post firma DR. GABRIEL SUYO CRUZ

Nro. de DNI 23942696

ORCID del Asesor 0000-0002-9490-403X

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:461051023 ✓

TESIS PRE_ELVIS_LUZ_EDUCACION_FINANCIERA.docx

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:461051023

180 Páginas

Fecha de entrega

20 may 2025, 10:18 p.m. GMT-5

34.188 Palabras

Fecha de descarga

20 may 2025, 10:27 p.m. GMT-5

198.544 Caracteres

Nombre de archivo

TESIS PRE_ELVIS_LUZ_EDUCACION_FINANCIERA.docx

Tamaño de archivo

6.5 MB

9% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 16 words)

Top Sources

- 8%  Internet sources
- 0%  Publications
- 5%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Dedicatoria

A Dios por su protección y guía en el sendero de mi vida; con amor y cariño para mi mamita, Maximiliana Conde Mamani por su incansable motivación y el gran deseo de que su hijo sea un excelente profesional, a mis dos princesas, Lucero y Ainhoa Beltran Padin, quienes son mi fortaleza y mi orgullo para seguir adelante y cumplir todos mis objetivos, y a todos mis familiares y amigos quienes me brindan su apoyo emocional y motivación constante.

A mi asesor de tesis y a los dictaminantes, así mismo a los docentes y administrativos de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas; por su orientación, paciencia y dedicación. Sin la contribución de ustedes este logro no hubiera sido posible.

Elvis

Con todo mi amor y gratitud, a mí amado hijo Ethan Benjamín mi mayor motivación y razón de ser. Tu sonrisa y tu amor me dan fuerzas para superar cualquier obstáculo. Este logro es también tuyo, porque cada paso que doy es pensando en el futuro que quiero construir para ti.

A mi mamá Luz Marina quien desde pequeña me ha guiado con amor y sabiduría, empujándome a seguir adelante. Gracias por enseñarme el valor de la perseverancia tu aliento y tus sabias palabras me guiaron en cada paso, mostrándome que con esfuerzo y determinación los sueños se pueden lograr.

Luz

Agradecimiento

Agradezco en primer lugar a Dios, por darme la vida y un nuevo amanecer cada día, así mismo a mis padres, mi hermana y a mi familia, principalmente a mis dos tesoros que fueron mi fortaleza y agradecer a mis familiares por el apoyo incondicional en todo el proceso del desarrollo de esta tesis.

A la Tricentenario casa de estudios Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y a la Facultad de Administración y Turismo, Escuela Profesional de Ciencias Administrativas, a cada uno de los docentes, quienes me brindaron sus sabios conocimientos para yo ser un profesional lleno de valores, virtudes y de calidad.

Un agradecimiento especial para el Dr. Gabriel Suyo Cruz, por su asesoramiento en este proyecto de tesis.

A los docentes revisores, Dr. Wilmer Florez García y Mgt. Erika Carmen Linares Muñoz, por sus correcciones y orientaciones para la mejora de este presente trabajo. Finalmente, agradecer a mis compañeros y amigos por su motivación para la culminación del presente proyecto de tesis.

Elvis

Quiero comenzar expresando mi más sincero agradecimiento a Dios y al universo, por brindarme la oportunidad de llegar hasta aquí y por darme la fuerza, sabiduría y claridad necesarias para alcanzar este importante logro.

A mi esposo, gracias por tu apoyo incondicional, por tu motivación constante y por ser mi fuente de inspiración para ser una mejor persona y profesional. Tu amor y dedicación han sido fundamentales en este camino.

A mi familia y amigos, gracias por su constante respaldo, por creer en mí en cada paso y por su amor inquebrantable. Sin su apoyo y comprensión, este logro no hubiera sido posible.

A mí querida Escuela Profesional de Ciencias Administrativas por brindarme las herramientas, conocimientos y oportunidades necesarias para desarrollar mi potencial y alcanzar mis metas.

A mi asesor Dr. Gabriel Suyo Cruz, por su orientación, paciencia, compromiso, su apoyo constante y su guía que fueron claves para alcanzar este objetivo.

A mis docentes, gracias por compartir su conocimiento y por fomentar en mí una mentalidad crítica y analítica. Cada uno de ustedes ha dejado una huella importante en mi formación profesional, y les estaré siempre agradecida por su dedicación, esfuerzo y compromiso con la educación y por fomentar en mí el amor por mi carrera.

Luz

Presentación

DR. MANRIQUE BORDA PILINCO

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO

SEÑORES DICTAMINANTES:

Conforme a lo establecido en el marco normativo de Grados y Títulos de la Facultad de Administración y Turismo nuestra prestigiosa Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, presentamos a su despacho el trabajo de tesis intitulado: “Educación financiera y espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024”, cuyo estudio fue aprobado bajo Resolución N° D-045-2025-EPCA/FAT/UNSAAC, y es presentado por los bachilleres: Elvis Beltran Conde y Luz Milenca Cchas'ka Fernandez Rondon para optar al Título Profesional de Licenciados en Administración.

Para ello, la educación financiera desempeña un papel fundamental en el desarrollo del espíritu emprendedor, especialmente en sectores específicos como el de los productores de cuyes. Estos pequeños empresarios rurales enfrentan desafíos únicos en la gestión de sus recursos y en la toma de decisiones estratégicas para el crecimiento de sus negocios. En ese sentido, contar con conocimientos financieros adecuados les permite comprender mejor los flujos de ingresos y egresos, administrar eficientemente sus costos, y optimizar sus ganancias. Además, la educación financiera es crucial para que estos productores puedan acceder a financiamiento, evaluar riesgos, y planificar a largo plazo, asegurando la sostenibilidad y el éxito de sus emprendimientos.

Contenido general

| | |
|---|-------------|
| DEDICATORIA..... | II |
| AGRADECIMIENTO | III |
| PRESENTACIÓN..... | IV |
| CONTENIDO GENERAL | V |
| LISTA DE TABLAS | VIII |
| LISTA DE FIGURAS..... | X |
| RESUMEN..... | XI |
| ABSTRACT..... | XII |
| CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 1 |
| 1.1 Situación problemática | 1 |
| 1.2 Formulación del problema..... | 13 |
| 1.2.1 Problema general | 13 |
| 1.2.2 Problemas específicos..... | 13 |
| 1.3 Justificación de la investigación..... | 14 |
| 1.3.1 Justificación teórica | 14 |
| 1.3.2 Justificación práctica..... | 14 |
| 1.3.3 Justificación metodológica..... | 15 |
| 1.4 Objetivos de la investigación..... | 15 |
| 1.4.1 Objetivo general..... | 15 |
| 1.4.2 Objetivos específicos | 15 |
| 1.5 Delimitación de la investigación | 16 |
| 1.5.1 Delimitación conceptual | 16 |
| 1.5.2 Delimitación temporal | 16 |
| 1.5.3 Delimitación geográfica..... | 16 |
| CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL..... | 18 |
| 2.1 Antecedentes de la investigación..... | 18 |
| 2.1.1 Antecedentes internacionales..... | 18 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 2.1.2 | Antecedentes nacionales | 19 |
| 2.1.3 | Antecedentes locales | 23 |
| 2.2 | Marco teórico..... | 24 |
| 2.2.1 | Educación financiera..... | 24 |
| 2.2.2 | Espíritu emprendedor..... | 45 |
| 2.3 | Marco conceptual | 61 |
| CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES..... | | 67 |
| 3.1 | Hipótesis | 67 |
| 3.1.1 | Hipótesis General..... | 67 |
| 3.1.2 | Hipótesis Específicas | 67 |
| 3.2 | Variables..... | 68 |
| 3.3 | Operacionalización de variables..... | 68 |
| CAPÍTULO IV METODOLOGÍA | | 70 |
| 4.1 | Tipo de la investigación..... | 70 |
| 4.2 | Enfoque de la investigación..... | 70 |
| 4.3 | Alcance de la investigación | 71 |
| 4.4 | Diseño de la investigación..... | 71 |
| 4.5 | Unidad de análisis..... | 71 |
| 4.6 | Población y muestra de estudio | 72 |
| 4.6.1 | Población..... | 72 |
| 4.6.2 | Muestra | 73 |
| 4.7 | Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 73 |
| 4.7.1 | Técnica..... | 73 |
| 4.7.2 | Instrumento | 74 |
| 4.8 | Técnicas de análisis e interpretación de la información..... | 74 |
| 4.9 | Técnicas de para comprobación de hipótesis | 74 |
| CAPÍTULO V..... | | 76 |
| RESULTADOS Y ANÁLISIS..... | | 76 |
| 5.1 | Presentación, baremación, validez y fiabilidad del instrumento | 76 |
| 5.1.1 | Presentación del instrumento | 76 |

| | | |
|--|---|------------|
| 5.1.2 | Baremación e interpretación | 77 |
| 5.1.3 | Validez del instrumento | 77 |
| 5.1.4 | Fiabilidad del instrumento | 78 |
| 5.2 | Resultados interpretación y análisis univariado | 79 |
| 5.2.1 | Variable educación financiera..... | 79 |
| 5.2.2 | Variable espíritu emprendedor..... | 89 |
| 5.3 | Resultados inferenciales | 104 |
| 5.3.1 | Prueba de normalidad | 104 |
| 5.3.2 | Comprobación de las hipótesis de la investigación | 105 |
| CAPÍTULO VI..... | | 113 |
| LINEAMIENTOS DE MEJORA PARA LA EDUCACIÓN FINANCIERA | | 113 |
| 6.1 | Justificación de la investigación..... | 113 |
| 6.2 | Objetivos..... | 114 |
| 6.3 | Estrategias..... | 115 |
| 6.4 | Presupuesto..... | 124 |
| 6.5 | Cronograma de actividades | 125 |
| CAPÍTULO VII | | 126 |
| DISCUSIÓN DE RESULTADOS..... | | 126 |
| 8.1 | Hallazgos significativos..... | 126 |
| 8.2 | Limitaciones del estudio..... | 126 |
| 8.3 | Comparación crítica con literatura existente | 127 |
| 8.4 | Implicancias del estudio | 129 |
| CONCLUSIONES..... | | 131 |
| RECOMENDACIONES | | 135 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | | 141 |
| ANEXOS..... | | 151 |

Lista de tablas

| | |
|---|-----|
| Tabla 1 Matriz de operacionalización de las variables | 69 |
| Tabla 2 Número de productores por asociaciones del Distrito de Layo-Canas-Cusco..... | 72 |
| Tabla 3 Distribución del cuestionario | 76 |
| Tabla 4 Baremación y escala de interpretación | 77 |
| Tabla 5 Fiabilidad de la variable educación financiera..... | 78 |
| Tabla 6 Fiabilidad de la variable espíritu emprendedor..... | 78 |
| Tabla 7 Resultados obtenidos de la dimensión conocimientos..... | 79 |
| Tabla 8 Resultados obtenidos de la dimensión habilidades | 81 |
| Tabla 9 Resultados obtenidos de la dimensión actitudes | 83 |
| Tabla 10 Resultados obtenidos de la dimensión bienestar financiero | 85 |
| Tabla 11 Valor promedio de la variable educación financiera | 87 |
| Tabla 12 Resultados obtenidos de la dimensión autoconfianza..... | 89 |
| Tabla 13 Resultados obtenidos de la dimensión comportamiento innovador..... | 91 |
| Tabla 14 Resultados obtenidos de la dimensión motivación del logro..... | 93 |
| Tabla 15 Resultados obtenidos de la dimensión autoeficacia emocional | 95 |
| Tabla 16 Resultados obtenidos de la dimensión liderazgo | 97 |
| Tabla 17 Resultados obtenidos de la dimensión proactividad | 98 |
| Tabla 18 Resultados obtenidos de la dimensión tolerancia a la incertidumbre | 100 |
| Tabla 19 Valor promedio de la variable espíritu emprendedor | 102 |
| Tabla 20 Prueba de normalidad variable educación financiera por dimensiones | 104 |
| Tabla 21 Resultados para comprobación de hipótesis específica 1 | 106 |
| Tabla 22 Resultados para comprobación de hipótesis específica 2 | 107 |
| Tabla 23 Resultados para comprobación de hipótesis específica 3 | 109 |
| Tabla 24 Resultados para comprobación de hipótesis específica 4 | 110 |
| Tabla 25 Resultados para comprobación de hipótesis general | 111 |
| Tabla 26 Estrategias y su implementación para el desarrollo de conocimientos..... | 116 |
| Tabla 27 Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el conocimiento adquirido de los productores de cuyes del Distrito de Layo..... | 117 |
| Tabla 28 Estrategias y su implementación para el desarrollo de habilidades..... | 118 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 29 Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en las habilidades financieras de los productores de cuyes del Distrito de Layo..... | 119 |
| Tabla 30 Estrategias y su implementación para el desarrollo de actitudes..... | 120 |
| Tabla 31 Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en las actitudes financieras de los productores de cuyes del Distrito de Layo..... | 121 |
| Tabla 32 Estrategias y su implementación para el desarrollo del bienestar financiero | 122 |
| Tabla 33 Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en el bienestar financiero de los productores de cuyes del Distrito de Layo | 123 |
| Tabla 34 Programación de actividades | 125 |

Lista de figuras

| | | |
|------------------|--|-----|
| Figura 1 | Mapa de ubicación política del Distrito de Layo | 17 |
| Figura 2 | Dimensiones de la educación financiera de acuerdo al PLANEF..... | 36 |
| Figura 3 | Gráfico de barras de la dimensión conocimientos..... | 79 |
| Figura 4 | Gráfico de barras de la dimensión habilidades..... | 81 |
| Figura 5 | Gráfico de barras de la dimensión actitudes..... | 83 |
| Figura 6 | Gráfico de barras de la dimensión bienestar financiero | 85 |
| Figura 7 | Gráfico de barras del valor promedio de la variable educación financiera | 87 |
| Figura 8 | Gráfico de barras de la dimensión autoconfianza | 89 |
| Figura 9 | Gráfico de barras de la dimensión comportamiento innovador | 91 |
| Figura 10 | Gráfico de barras de la dimensión motivación del logro..... | 93 |
| Figura 11 | Gráfico de barras de la dimensión autoeficacia emocional | 95 |
| Figura 12 | Gráfico de barras de la dimensión liderazgo | 97 |
| Figura 13 | Gráfico de barras de la dimensión proactividad..... | 99 |
| Figura 14 | Gráfico de barras de la dimensión tolerancia a la incertidumbre | 101 |
| Figura 15 | Gráfico de barras del valor promedio de la variable espíritu emprendedor | 103 |

Resumen

La presente investigación tuvo como propósito central conocer la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Así mismo, identificar el nivel de educación financiera y espíritu emprendedor en los productores de cuyes. Para ello, la metodología empleada fue: de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo-correlacional, diseño no experimental y de corte transversal. En ese sentido, el tamaño de muestra estuvo determinado por 72 productores de cuyes del distrito de Layo, que fue establecido por el tipo de muestreo “no probabilístico”, método “censal”. Para lo cual, se empleó la técnica encuesta y el instrumento cuestionario. Por consiguiente, los resultados determinaron que el valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis alterna (H_a); por lo cual confirmamos que la educación financiera de los productores de cuyes tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco. Asimismo, ambas variables tuvieron un nivel medio.

Palabras clave: Educación financiera, conocimientos, habilidades, actitudes, bienestar financiero y espíritu emprendedor.

Abstract

The main purpose of this research was to understand the relationship between financial education and the entrepreneurial spirit of guinea pig producers in the Layo-Canas-Cusco District, 2024. Likewise, to identify the level of financial education and entrepreneurial spirit in guinea pig producers. For this, the methodology used was: quantitative approach, descriptive-correlational scope, non-experimental and cross-sectional design. In this sense, the sample size was determined by 72 guinea pig producers from the Layo district, which was established by the "non-probabilistic" sampling type, "census" method. For which, the survey technique and the questionnaire instrument were used. Consequently, the results determined that the significance value Sig. X = 0.000, which is less than 0.05. For this, according to the decision rule, the alternative hypothesis (H_a) is accepted; Therefore, we confirmed that the financial literacy of guinea pig producers has a significant and positive relationship with the entrepreneurial spirit of guinea pig producers in the Layo-Canas district of Cusco. Furthermore, both variables had a medium level.

Keywords: Financial education, knowledge, skills, attitudes, financial well-being and entrepreneurial spirit.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática

Los significativos cambios sociales y económicos en la sociedad contemporánea evidencian que la creación de empresas es uno de los principales impulsores del empleo. La naturaleza del trabajo evoluciona, surgen nuevas soluciones, como la realización simultánea de múltiples actividades profesionales o el ejercicio de una actividad profesional autónoma. Asimismo, debido al elevado desempleo en ciertos sectores, las relaciones laborales convencionales están sufriendo transformaciones significativas: El empleo público está en declive; todas las grandes organizaciones recurren cada vez más a subcontratistas y promueven la iniciativa y el emprendimiento como fundamentales para el crecimiento económico.

El dinero está presente en todas las áreas de nuestra vida diaria; todos los días, nos enfrentamos a nuevos desafíos financieros y tomamos decisiones financieras. En términos generales, no estamos equipados para confrontarlas. La preparación anticipada y la reflexión sobre estos temas pueden incrementar las probabilidades de mejorar nuestra calidad de vida, facilitando la maximización de oportunidades. En ese sentido, Zavaleta Ibarra (2023), señala que la educación financiera es fundamental en la economía global y debe tener un papel preponderante entre los ciudadanos, dado que el futuro presenta numerosos desafíos financieros, y esta educación proporciona una valiosa ayuda y orientación para enfrentar lo inesperado.

El mundo de los negocios es apasionante, pero también puede resultar muy difícil y arriesgado si no se toman las decisiones correctas. Uno de los mayores errores que cometen los emprendedores es no recibir una buena educación financiera. La ignorancia en este ámbito puede conducir a malas decisiones y, en última instancia, al fracaso empresarial. Por ello, es importante conseguir una buena educación financiera en el entorno familiar, en el colegio y seguir formándose para consolidar los conocimientos adquiridos y adquirir nuevas habilidades.

La educación financiera suscita el interés de múltiples actores en diversos foros y contextos, tanto a nivel regional como global. En consecuencia, los gobiernos están evaluando las políticas de educación financiera como un medio para fomentar el crecimiento y la equidad social. En este contexto, los bancos centrales y los reguladores están evidenciando un liderazgo excepcional en la ejecución de programas de educación financiera. Estos programas son cruciales, ya que según la Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2023), la educación financiera es fundamental para asegurar que las personas, sin importar sus ingresos o estatus social, no solo tengan acceso a servicios financieros pertinentes, sino que también comprendan su uso eficaz.

Para fortalecer la educación financiera se deben exteriorizar estos temas como parte de la educación básica obligatoria, brindar información oportuna y reforzar con actividades relevantes para la vida cotidiana. Por otro lado, hablar sobre administración del dinero en la familia debería convertirse en una norma, y el enfoque principal es comprender y experimentar los diversos temas incluidos en la cultura de administración del dinero para

formar hábitos que puedan ser copiados en generaciones futuras para influir en el pensamiento y el comportamiento de los niños durante la etapa de crecimiento.

Al momento de iniciar un emprendimiento o ingresar a un puesto de trabajo, ya sea una persona natural o cualquier organización con recursos financieros, y en general todo lo relacionado con actividades económicas, los conocimientos financieros son importantes para lograr las metas trazadas, que tiene como propósito tomar decisiones con el objetivo de generar beneficios y la sostenibilidad de la empresa. Los emprendedores que entienden los productos y servicios financieros, su uso y relación con las actividades diarias se convierten en clientes potenciales del sistema financiero.

La educación financiera es esencial para la inclusión, ya que no solo promueve el uso eficiente de los productos financieros, sino que también facilita el desarrollo de habilidades para comparar y seleccionar los productos que mejor se ajustan a sus necesidades. A pesar de los numerosos programas que fomentan la educación financiera por diversas organizaciones internacionales, se pueden observar estadísticas alarmantes sobre el nivel de educación financiera en la población. Desde 2013, se han realizado estudios para evaluar las capacidades financieras en ocho países de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú. En este contexto, las encuestas realizadas analizan los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros de los ciudadanos en relación con asuntos financieros.

El Banco de Desarrollo en América Latina y el Caribe (2021) estima que en Colombia y Perú, en 2019, y en Brasil y Ecuador, en 2020, el 61% de la población no

ahorra. Aquellos que ahorran lo hacen principalmente de manera informal, almacenando el dinero en sus hogares, salvo en Brasil, donde el 72% de los ahorradores utiliza cuentas de ahorro. En relación con la resiliencia financiera, el 57% de la población no puede afrontar un gasto imprevisto en proporción a su ingreso mensual personal. En relación con los planes de pensión, los resultados indican que en Brasil, el 34% de la población posee un plan de jubilación; en Perú, el 25%; en Ecuador, el 31%; y en Colombia, el 32%.

Por su lado, el Banco de Desarrollo en América Latina y el Caribe (2021) estima que el 62% de la población en los cuatro países encuestados no cuenta con ingresos suficientes para llegar a fin de mes. No obstante, se evidencian diferencias significativas entre los países: en Brasil, el 47% de las personas afirman que en el último año no pudieron llegar a fin de mes. En Ecuador, se observa un contexto distinto, donde 4 de cada 5 personas afirman tener este problema. En Colombia y Perú, ha habido una leve disminución en el número de personas que no logran llegar a fin de mes.

En síntesis, las encuestas de capacidad financiera tienen como objetivo ofrecer un diagnóstico o una referencia inicial para evaluar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de un individuo en relación con asuntos financieros. Los resultados de los estudios de necesidades son valiosos para formular estrategias nacionales de integración y educación financiera que consideren las disparidades entre diversos grupos demográficos.

En el análisis de estos y varios estudios sobre educación financiera y espíritu emprendedor, se evidencia una convergencia en los hallazgos que destacan la importancia

de una adecuada formación financiera para fomentar actitudes emprendedoras en los jóvenes. El estudio desarrollado por Blasco de las Heras et al. (2012) en Aragón, España, revela que las deficiencias en conocimientos financieros limitan la capacidad de los jóvenes para emprender, lo que llevó a recomendar la inclusión sistemática de estos contenidos en la educación formal. De manera concordante, la investigación realizada en Perú por Garro Jara y Romero Calero (2025) reafirma esta relación, demostrando que una sólida educación financiera está estrechamente vinculada con el desarrollo del espíritu emprendedor. Estos hallazgos refuerzan la necesidad de implementar políticas educativas que integren la educación financiera desde etapas tempranas, no solo como una herramienta de gestión económica personal, sino también como un pilar para impulsar la cultura emprendedora en contextos diversos.

En el contexto peruano, la Superintendencia de Banca Seguros y AFP del Perú - SBS (2023), estima que el 46% de la población nacional posee un nivel medio de educación financiera, un 13% tiene un nivel adecuado y un 41% carece de competencias financieras, según revela la tercera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, presentada durante la inauguración de la Semana Mundial del Ahorro en 2023. La encuesta tuvo como objetivo evaluar el nivel de conocimiento, actitudes y comportamientos financieros de los peruanos, así como identificar los cambios ocurridos entre 2013 y 2019. La encuesta fue llevada a cabo por Ipsos-Perú en 2022 y abarcó a peruanos a partir de los 18 años de todos los estratos socioeconómicos. Es fundamental señalar que la encuesta se fundamentó en la metodología de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD), constituyendo una iniciativa de la Política Nacional de Inclusión Financiera. Finalmente,

los resultados variaron en términos de conocimientos, comportamientos y actitudes financieras en comparación con las de 2019. Así, aunque el nivel de conocimiento financiero permaneció constante, el comportamiento financiero experimentó una disminución, aunque se observaron progresos en las actitudes financieras.

La relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor en el sector de productores del agro es fundamental para comprender las limitaciones que enfrentan estos actores en el desarrollo y sostenibilidad de sus actividades económicas. La educación financiera proporciona conocimientos y herramientas clave para la toma de decisiones informadas sobre el uso del dinero, el ahorro, la inversión y el acceso al crédito, lo cual es esencial en contextos rurales donde los recursos son limitados y los riesgos económicos son altos. A su vez, el espíritu emprendedor impulsa la iniciativa, la innovación y la capacidad de asumir riesgos para generar nuevas oportunidades de negocio. Sin embargo, la falta de formación financiera adecuada limita la visión emprendedora de los productores, dificultando la planificación, el crecimiento y la formalización de sus emprendimientos. Esta desconexión constituye el origen del problema abordado en la presente investigación, que busca analizar cómo la ausencia de educación financiera incide negativamente en el desarrollo del potencial emprendedor en el ámbito agrícola.

En la Región de Cusco, como en muchas otras ciudades del mundo, existen diversas instituciones y organizaciones que proporcionan programas de educación financiera para la comunidad. Estos programas pueden ser elaborados por entidades gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, instituciones educativas, empresas privadas o iniciativas comunitarias. A continuación, enumero algunas posibles fuentes donde podrías

localizar programas de educación financiera en Cusco: Entidades gubernamentales: Las autoridades locales, regionales o nacionales podrían proporcionar programas de educación financiera mediante sus departamentos de educación, desarrollo económico y bienestar social. Instituciones financieras: Bancos, cooperativas de crédito y otras entidades financieras pueden proporcionar talleres, conferencias o recursos educativos sobre conceptos financieros fundamentales, tales como ahorro, crédito e inversión, entre otros; Organizaciones no gubernamentales (ONG) enfocadas en el desarrollo comunitario, la educación o la inclusión financiera podrían proporcionar programas de educación financiera para diversos segmentos de la población. Las instituciones educativas, como universidades, institutos técnicos, colegios y otras entidades, pueden incorporar cursos, estudios o talleres de educación financiera en los programas académicos. Entidades empresariales: Cámaras de comercio, asociaciones empresariales u otras organizaciones del sector privado podrían proporcionar programas de educación financiera para empresarios, emprendedores o trabajadores autónomos.

En ese entender, el estudio llevado a cabo por Llalla Cahuana y Torres Orosco (2023), tuvo como finalidad evaluar el nivel de educación financiera. En ese sentido, se empleó un cuestionario para la recolección de datos sobre capacidades financieras, fundamentado en la metodología del Banco de Desarrollo de América Latina, dirigido a individuos de 18 a 80 años en la Provincia de Cusco. Los resultados mostraron que el nivel de educación financiera en la Provincia de Cusco varía entre medio y alto, respaldado por el índice de actitudes y comportamientos financieros, así como por el índice de conceptos y conocimientos financieros. No obstante, se identifica un área de mejora en el índice de

economía familiar, atribuible a una planificación presupuestaria limitada. En conclusión, se determinó que los factores que impactan de manera significativa en la educación financiera son el nivel educativo y el nivel de ingresos.

Enfocándonos más en el presente estudio, debemos proyectarnos al Distrito de Layo, que se ubica en la Provincia de Canas a unas 4 horas de la ciudad del Cusco. Específicamente nos enfocaremos en la *unidad de análisis conformado por los productores de cuyes del distrito* mencionado y que se encuentran agrupados productivamente por asociaciones según sectores geográficos. Para poder evidenciar la situación actual de la educación financiera y el espíritu emprendedor que poseen estos productores en función a los índices de (educación financiera): Conocimientos, habilidades, actitudes y bienestar financiero y de (espíritu emprendedor): Autoconfianza, comportamiento innovador, motivación de logro, autoeficacia emocional, liderazgo, proactividad, tolerancia a la incertidumbre.

En primer lugar, evidenciamos los principales problemas que se observan en la educación financiera de los productores:

En cuanto a los conocimientos financieros, observamos carencia en los productores sobre conceptos, funcionamientos, roles, derechos y responsabilidades que obstaculizan la comprensión y la aplicación efectiva de conceptos financieros. Así también, el lenguaje técnico utilizado en el mundo financiero resulta confuso para los que no se encuentran familiarizados, lo que dificulta la comprensión de conceptos clave y la toma de decisiones informadas. Finalmente, se observa que no conocen sus responsabilidades y sus derechos

financieros, por ende tienden a no inmiscuirse y en muchos casos perder oportunidades de crecimiento en emprendimientos.

Sobre las habilidades financieras de los productores de cuyes, observamos que enfrentan una serie de problemas, que afectan su capacidad para gestionar eficazmente sus negocios y recursos financieros, algunos de estos problemas incluyen que no pueden aplicar sus conocimientos porque tienen dificultad en la gestión adecuada de los ingresos y gastos, así como la toma de decisiones financieras.

Con respecto a las actitudes, podemos observar la falta de motivación, ausencia de un impulso que motive a una a los productores a actuar o perseguir un objetivo en común y particular. Así también, se observa la falta de conciencia, porque la mayoría de los productores subestiman la importancia de la educación financiera o no son conscientes de su relevancia en sus vidas. Esto puede deberse a una falta de acceso a información o a una percepción errónea de que la gestión financiera es complicada. Finalmente, se aprecia que la mayoría de los productores no cuentan con decisiones proactivas, tendiendo a postergar la toma de decisiones financieras importantes, como el ahorro para la jubilación o la inversión, lo que puede resultar en una planificación financiera inadecuada o insuficiente.

Finalmente, respecto al bienestar financiero de los productores, se observa que se ven afectados por una variedad de problemas que impactan en su capacidad para mantener un equilibrio saludable entre sus ingresos y gastos, así como en su capacidad para enfrentar situaciones financieras imprevistas. Algunos de estos problemas incluyen la afectación de

satisfacción de sus necesidades, así como, la seguridad financiera para la realización de compras.

En segundo lugar, evidenciamos los principales problemas que se observan en el espíritu emprendedor de los productores:

Con respecto a la autoconfianza, los productores presentan ciertos inconvenientes que afectan su capacidad de enfrentar desafíos, tomar decisiones difíciles y perseverar frente a la adversidad. Así como también, influye negativamente en la consecución de sus objetivos propuestos.

Con respecto al comportamiento innovador de los productores, observamos que, se sienten cómodos con lo familiar y se resisten al cambio, incluso si ese cambio podría resultar en innovación y mejora. La resistencia al cambio dificulta la adopción de nuevas ideas, la implementación de prácticas innovadoras y la solución de problemas en sus emprendimientos.

En lo que se refiere a la motivación de logro de los productores de cuyes, se aprecia el poco deseo o impulso de establecer y alcanzar metas desafiantes. Sin embargo, los productores enfrentan una serie de problemas que afectan su motivación de logro, como: la no claridad de sus objetivos, experiencias de fracaso, falta de apoyo social, rutina y monotonía y falta de recompensas significativas.

En cuanto a la autoeficacia emocional de los productores, evidenciamos que, es reducida la capacidad para llevar a cabo con éxito una tarea específica o alcanzar un

objetivo. Estos problemas obstaculizan el desempeño y su capacidad para alcanzar sus metas. Algunos de estos problemas son la duda de capacidades, falta de experiencia, expectativas poco realistas, etc.

Otro punto, es el liderazgo de los productores, éste presenta también dificultades como: no se cuenta con personas que tienen habilidades de liderazgo, se tiene desafíos de comunicación con los demás socios, falta de una visión clara y falta de desarrollo de equipo. Estos problemas hacen que se logre influir en los productores para poner en claro la consecución de los objetivos como asociaciones productoras.

Respecto a la proactividad de los productores de cuyes, se observa que no se anticipan y abordan desafíos de manera anticipada, es escaso la identificación de oportunidades y no se toman medidas para lograr sus objetivos.

Finalmente, referente a la tolerancia a la incertidumbre de los productores de cuyes del Distrito de Layo, se observa que sus actividades empresariales al igual que otras están llenas de situaciones impredecibles y variables. Sin embargo, algunos productores enfrentan problemas relacionados con la tolerancia a la incertidumbre que afectan su capacidad para tomar decisiones efectivas y gestionar el estrés.

Si los productores de cuyes del distrito de Layo, en la provincia de Canas, Cusco, continúan sin desarrollar una adecuada educación financiera, podrían enfrentar diversas dificultades económicas que afectarían la sostenibilidad de su actividad. La falta de conocimientos en gestión de costos, ahorro, inversión y acceso a financiamiento podría llevarlos a una mala administración de sus ingresos, impidiendo el crecimiento de sus

negocios. Además, sin planificación financiera, estarían más expuestos a endeudamientos inadecuados o a depender únicamente de intermediarios que les paguen precios injustos por sus productos. Esto no solo reduciría su rentabilidad, sino que también limitaría su capacidad para mejorar su infraestructura, alimentación del ganado y estrategias de comercialización. A largo plazo, la falta de educación financiera podría traducirse en la disminución de la producción, pérdida de competitividad y, en el peor de los casos, el abandono de la actividad, afectando tanto su economía familiar como el desarrollo local.

Para evitar y controlar la falta de educación financiera entre los productores de cuyes del distrito de Layo, Canas, Cusco, es fundamental implementar estrategias que fortalezcan su gestión económica. La capacitación en temas financieros, como el manejo de costos, ahorro e inversión, permitiría a los productores tomar decisiones más informadas y sostenibles. Además, fomentar la asociatividad y cooperativismo les ayudaría a mejorar su poder de negociación y acceder a financiamiento en mejores condiciones. Asimismo, promover el acceso a microcréditos con tasas accesibles y programas de pago flexibles reduciría su dependencia de préstamos informales. La incorporación de herramientas digitales para la administración y comercialización también contribuiría a optimizar su producción y ventas. Finalmente, el apoyo del gobierno local con asistencia técnica y financiera garantiza un crecimiento sostenible del sector. Con estas acciones, se fortalecería la estabilidad económica de los productores, evitando el endeudamiento excesivo y promoviendo el desarrollo de la actividad en la región.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

- ¿Cuál es la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cuál es el nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Cuál es el nivel de diagnóstico del espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Cuál es la relación entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Cuál es la relación entre las has habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Cuál es la relación entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Cuál es la relación entre el bienestar financiero y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?
- ¿Qué medidas permitirán mejorar la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024?

1.3 Justificación de la investigación

La justificación de la presente investigación, se realizará de acuerdo a los criterios que propuso Méndez citado por Bernal Torres (2016), como son: el teórico, práctico y metodológico.

1.3.1 Justificación teórica

Este estudio se fundamenta teóricamente sobre la relevancia de entender la conexión entre la educación financiera y el emprendimiento, así como su influencia en el desarrollo económico y social. Al abordar estas deficiencias en la literatura actual, se anticipa que este estudio enriquecerá nuestra comprensión de la relación entre la educación financiera y el emprendimiento, proporcionando información valiosa para la formulación de políticas y programas de educación financiera orientados a fomentar el espíritu empresarial y el crecimiento económico sostenible.

1.3.2 Justificación práctica

El estudio es significativo en la práctica, ya que la investigación funcionará como precedente para otros trabajos investigativos. Asimismo, facilitará la comprensión de las deficiencias presentes en la educación financiera de los socios y cómo estas interfieren en su espíritu emprendedor. Por otro lado, esta investigación permitirá a los socios productores implementar medidas correctivas y estratégicas en las actividades emprendedoras, esto que resultará en una mayor efectividad en la gestión de sus recursos.

1.3.3 Justificación metodológica

El presente estudio de investigación adoptó un enfoque metodológico, empleando métodos, procedimientos y técnicas, en el que se propuso el uso de un instrumento aplicado para evaluar la situación actual de la educación financiera, con el objetivo de formular una propuesta que potencie el espíritu emprendedor de los socios productores. Los mismos que nos proporcionaron validez y confiabilidad en los datos e información, sirviendo como fundamento para otros trabajos de investigación relacionados con la variable.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Conocer la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas Cusco, 2024.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar el nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Identificar el nivel de diagnóstico del espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Conocer la relación entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Conocer la relación entre las habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

- Conocer la relación entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Conocer la relación entre el bienestar financiero y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Proponer lineamientos que permitirán mejorar la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

1.5 Delimitación de la investigación

1.5.1 Delimitación conceptual

El presente proyecto de investigación estuvo conceptualmente delimitado, en las ramas teóricas que comprende la educación financiera y el espíritu emprendedor.

1.5.2 Delimitación temporal

Así también, el presente proyecto de investigación estuvo delimitado temporalmente en el año 2024.

1.5.3 Delimitación geográfica

El presente proyecto de investigación, geográficamente se encontró delimitado en el Distrito de Layo, Provincia de Canas, Departamento de Cusco.

Figura 1

Mapa de ubicación política del Distrito de Layo



Nota: Imagen obtenida de la página web de la Municipalidad Provincial de Canas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

a. Zavaleta Ibarra (2023) analizó el tema: “*La educación financiera como elemento de formación para los emprendedores*”. Este artículo expone la relevancia de la instrucción financiera, desde una etapa temprana hasta la educación superior, con el objetivo de facilitar su integración en el ámbito económico como empresarios. Se deduce que la implementación de conceptos fundamentales y herramientas financieras conceptualizadas desde el ámbito doméstico, mediante la intervención parental, hasta su educación superior, logra instruir a los individuos con habilidades requeridas para la toma de decisiones racionales en este ámbito. El problema de la investigación surge a raíz de la identificación de la ausencia de educación financiera desde la infancia. Por consiguiente, se llevó a cabo un estudio documental, utilizando fuentes secundarias como libros, guías, artículos, revistas y páginas electrónicas. De estos recursos se extrae información para la elaboración de este estudio. El objetivo de este estudio es examinar las generalidades de la educación financiera, así como las ventajas de su incorporación en los currículos educativos del país.

b. Guerrero Calero y Torres Heredia (2023) desarrollaron el estudio que tenía como objetivo discernir si la educación financiera influye en la percepción de rentabilidad. A través de una modelización econométrica y una regresión logística, se examinan variables de educación financiera para determinar si poseen un alto grado de significancia. Los hallazgos indican que la recolección de datos a través de encuestas resultó en un alfa de

Cronbach de 0.966, lo que indica una alta fiabilidad y consistencia. Además, el conocimiento en ahorro y gestión de deuda son las variables que contribuyen y pueden explicar el comportamiento de la percepción de rentabilidad en las empresas. Según Lusimbo (2016), los propietarios de las empresas poseen un bajo conocimiento en gestión de deuda, lo que podría ser el resultado de una rentabilidad reducida, lo que justifica los resultados obtenidos.

c. García Cruz (2021), desarrolló el estudio de investigación que tuvo el tema: “*Educación financiera y su influencia en los hábitos financieros de los asociados de Agro ecoturismo Pradera, Municipio de Pradera – Valle del Cauca*”. Este estudio buscaba averiguar cómo el programa de educación financiera afectó los hábitos de dinero de las personas. Se utilizó la técnica de estudio de caso para conocer más sobre los hábitos financieros de las personas. Para hacer esto, el investigador usó un cuestionario de la OCDE que evalúa el conocimiento en finanzas como principal fuente de datos. Además, también consulto los informes oficiales de la Alcaldía de Pradera y los reportes sobre inclusión financiera de Asobancaria. Al final, el estudio encontró lo siguiente: el programa de educación sobre dinero de El Campo Emprende afectó los comportamientos financieros de los miembros de Agro ecoturismo Pradera en comparación con los resultados de la evaluación inicial realizada en 2018 antes de los talleres.

2.1.2 Antecedentes nacionales

a. El trabajo de Palacios Tarrillo y Bendezú García (2024), se desarrolló con el objetivo primordial de proporcionar una perspectiva teórica sobre la influencia de la

educación financiera en los jóvenes empresarios, su impacto en la alfabetización financiera y la toma de decisiones económicas desde el año 2020 hasta el 2024. Este estudio, de naturaleza descriptiva, se fundamenta en una revisión meticulosa de documentos, que abarca la investigación, selección y análisis de investigaciones científicas contemporáneas. Se escogieron 32 publicaciones científicas, que fueron categorizadas en 13 temas mediante cuatro factores identificados, evidenciando ventajas positivas en el comportamiento financiero. La revisión evidencia que la instrucción financiera dirigida a jóvenes empresarios optimiza la administración de deuda y ahorro, promoviendo la inclusión financiera y el desarrollo sostenible de empresas.

b. Pérez Sangay y Villoslada Paredes (2022), abordaron el estudio titulado: *“Educación financiera y espíritu emprendedor de artesanos del distrito de Moche, 2022”*, donde la finalidad primordial de este estudio fue establecer la correlación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los artesanos del distrito de Moche en el año 2022. Para ello, se llevó a cabo un estudio cuantitativo aplicado y de diseño no experimental con un alcance correlacional. Se empleó el cuestionario como herramienta de recolección de datos. La población objeto de estudio consistió en 34 artesanos emprendedores que participaron en las encuestas. Los hallazgos evidenciaron una correlación entre ambas variables, así como entre la dimensión de habilidades financieras y el espíritu emprendedor. En contraste, las dimensiones de conocimiento financiero, actitudes financieras y la variable de espíritu emprendedor no mantienen una correlación entre sí. Se llegó a la conclusión de que la Ha señala una correlación positiva moderada entre las variables

educación financiera y espíritu emprendedor, resultando en una correlación positiva moderada con un coeficiente de relación de 0,414.

c. Silva Camac y Asenjo Ramírez (2022) investigaron el tema: *“Educación financiera y la mejora de la capacidad de ahorro de empresarios del sector restaurantes de Pucallpa, 2022”*. El propósito primordial de la investigación consistió en establecer en qué medida la educación financiera contribuye a la optimización de la capacidad de ahorro de los empresarios del sector en cuestión. En relación con la metodología implementada, se trató de un estudio cuantitativo debido a su naturaleza de investigación medible analítica de alcance descriptivo, no experimental. Para este propósito, se seleccionaron 550 empresarios, a los que se les aplicó una encuesta aleatoriamente. En última instancia, los hallazgos derivados indican que: la educación financiera favorece la optimización de la capacidad de ahorro de los empresarios del sector gastronómico.

d. Niquen Carrasco y Quispe Gamboa (2022) desarrollaron la investigación sobre el tema: *“Factores que influyen en el espíritu emprendedor de una empresa tradicional”*. Este estudio facilitó el análisis del valor inherente al espíritu emprendedor en las organizaciones convencionales. Desde una perspectiva metodológica, la investigación adoptó un enfoque cualitativo, adoptando un enfoque hermenéutico. Para lograr este objetivo, se realizaron comparaciones entre las perspectivas de diversos autores y se examinaron los artículos de las plataformas de revistas académicas de relevancia, seleccionados en función de factores y su importancia en el fomento del espíritu emprendedor de los colaboradores en las organizaciones. El estudio concluyó que se identificaron posturas contrarias y complementarias respecto a los factores externos

(económicos, sociales y familiares) pertinentes y no pertinentes, así como factores internos (liderazgo, mentalidad emprendedora e inteligencia cultural) que inciden en el desarrollo del espíritu emprendedor. Además, se realizaron comparaciones de posturas en relación con otros factores, tales como la innovación como un elemento crucial para la sostenibilidad en una organización convencional.

e. Catacora Lira (2022) realizó la investigación por medio de un artículo científico titulado: “*el espíritu emprendedor: un factor determinante en los que logran establecer un negocio*”. La investigación se llevó a cabo con el objetivo de identificar y cuantificar la competencia emprendedora que resultó esencial en el establecimiento exitoso de una empresa. Dentro del contexto metodológico, se trató de una investigación exploratoria de naturaleza analítica transversal. En consecuencia, la investigación se llevó a cabo en una muestra no aleatoria compuesta por 66 alumnos pertenecientes a la mencionada carrera profesional. En la investigación se empleó un cuestionario, cuyos hallazgos indicaron que las competencias emprendedoras esenciales para garantizar el éxito de una empresa incluyen: el espíritu emprendedor, la planificación financiera y la evaluación financiera. En última instancia, la investigación concluyó que la competencia del espíritu emprendedor constituye la habilidad clave en la constitución exitosa de empresas, desde la perspectiva de los emprendedores que se forman en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna.

f. Jiménez Sandia (2023), desarrollo el estudio: “La educación financiera y su relación con la competitividad de los productores de naranja del Distrito La Yarada - Los Palos de la Provincia de Tacna en el año 2021”. El objetivo de la investigación fue averiguar cómo

la educación financiera afecta la competitividad de los productores de naranja en el Distrito La Yarada - Los Palos de la Provincia de Tacna en 2021. En cuanto a cómo se llevó a cabo el estudio, este fue de tipo básico, con un diseño que no implicaba experimentación y que se realizó en un solo momento. Se buscaba establecer relaciones entre diferentes variables. La población estudiada estaba compuesta por 803 productores, de los cuales se seleccionaron 260 para participar en la investigación. Se utilizó una encuesta como método y un cuestionario como herramienta para recopilar la información. El estudio encontró que la educación financiera está relacionada con la competitividad de los productores de naranja en el Distrito La Yarada - Los Palos de la Provincia de Tacna en 2021. Esta relación es significativa, ya que el valor de significancia es menor de 0.05 según la prueba Rho-Spearman. Esto significa que la educación financiera, que incluye habilidades como ahorrar, invertir, gestionar créditos y seguros, está relacionada con la capacidad de los productores para competir con nuevos participantes, negociar con clientes y proveedores, enfrentar productos similares y la rivalidad en la industria.

2.1.3 Antecedentes locales

En el contexto cusqueño, se observa una significativa falta de estudios en torno a la educación financiera y el espíritu emprendedor entre los productores locales. Este vacío constituye una oportunidad considerable para la generación de saberes valiosos, dirigidos a robustecer las habilidades de este sector. La generación de datos en este campo no solo facilitará el tratamiento de las necesidades particulares de los productores, sino que también contribuirá al diseño de estrategias que fomenten su desarrollo económico y social,

emergiendo como una iniciativa esencial para promover el crecimiento sostenible en la región.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Educación financiera

A. Concepto

Muchas personas y entidades relacionadas con las finanzas a nivel mundial, aportan conocimientos y buenas prácticas sobre la educación financiera, como es el caso de la Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] (2023), que menciona que, el objetivo de educar financieramente es para desarrollar las habilidades y competencias financieras en las personas, de modo que así, que puedan tomar decisiones informadas y responsables. Para ello, la SBS ha desarrollado una serie de cursos de educación financiera para diferentes grupos objetivo en función de sus características y momentos de aprendizaje específicos. Sin embargo, ¿Qué es la educación financiera? existen varias definiciones, como podemos encontrar a continuación:

Para el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA] (2023), la educación financiera es un proceso de proporcionar información y de asesoramiento, para tomar decisiones efectivas que mejoren el bienestar financiero. Para ello, es importante desarrollar el conocimiento y habilidades en finanzas, cómo presupuestar, ahorrar, controlar, priorizar gastos, apalancar o planificar la jubilación. Desde el punto de vista de esta entidad,

podemos analizar que la educación financiera se basa en el manejo de información para tomar decisiones de índole financiero.

Así también, Miller (2022) menciona que la educación financiera, es un proceso para mejorar conocimientos y desarrollar habilidades que permite ser más consciente de las oportunidades y riesgos financieros. En otras palabras, es un conjunto de conocimientos y herramientas prácticas que ayudan a las personas a comprender lo mejor posible sobre las posibilidades de la gestión del dinero, para que con la preparación y organización adecuada sepan preparar, desarrollar y ejecutar proyectos en el futuro. Bajo el enfoque de Miller, la educación financiera es la combinación de los conocimientos con habilidades, para tener mejores oportunidades que riesgos.

De acuerdo con Mainzer y Natali (2021), la educación financiera viene a ser en la cotidianidad, la toma de decisiones financieras en base a conocimientos y habilidades, para administrar del dinero, con el objetivo de obtener un impacto positivo en la vida de las personas, de modo que se eviten cometer errores en las finanzas personales. Por su parte, estos autores indican de igual forma que la educación financiera también es el proceso de toma de decisiones financieras en base a conocimientos y habilidades.

Por otro lado, la Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), mencionan que la educación financiera es el proceso de desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes de las personas para que puedan contribuir a su bienestar financiero. Esta entidad de igual forma concuerda en la conceptualización con los dos autores precedentes.

Desde el punto de vista de Banco del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo [BANSEFI] (2016), la educación financiera representa un proceso de desarrollo de competencias y posturas que, mediante la comprensión de información y herramientas fundamentales de gestión de recursos y planificación, capacitan a los individuos para: tomar decisiones económicas y utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida en contextos de incertidumbre. Esta entidad considera que aparte de tener conocimiento y habilidades se debe tener aptitudes para la toma de decisiones financieras.

Por su lado, el Banco de América Central [BAC] (2023), menciona que la educación financiera se define como el proceso educativo mediante el cual los individuos adquieren conciencia de la relevancia de cultivar conocimientos, actitudes, habilidades, valores, hábitos y costumbres en la administración de la economía personal y familiar, a través del entendimiento y la utilización apropiada de las herramientas e instrumentos fundamentales de la vida financiera. En síntesis, el BAC postula que la educación financiera constituye un proceso de desarrollo de múltiples habilidades con el objetivo de optimizar la economía individual y colectiva.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE] (2023), determina que la educación financiera se define como el proceso a través del cual los individuos adquieren una comprensión más profunda de los conceptos y productos financieros, y desarrollan las competencias requeridas para la toma de decisiones fundamentadas, la evaluación de riesgos y oportunidades financieras y la mejora del bienestar. En última instancia, esta entidad subraya que la educación financiera se refiere

al entendimiento de productos financieros mediante la aplicación de competencias que evalúan riesgos y oportunidades.

En general, las personas pasamos muchos años desarrollando habilidades en idiomas, matemáticas y otras materias. Sin embargo, una de las lecciones que no aprendimos, fue la administración del dinero y el análisis del impacto a corto o mediano plazo de las decisiones que tomamos. Este es un tema que en gran medida hemos dejado en manos de los padres y familiares, quienes a menudo no están preparados para enseñarlo. En consecuencia, mediante un análisis de los conceptos, se puede sintetizar que la "educación financiera" se define como el proceso a través del cual los individuos adquieren conocimientos y competencias para tomar decisiones fundamentadas y eficaces en asuntos vinculados al ámbito financiero. Esto incluye comprender conceptos básicos como presupuestar, ahorrar, invertir, gestionar deudas y planificar para el futuro.

B. Beneficios de la educación financiera

Conforme a lo indicado por el Banco del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo [BANSEFI] (2016), los beneficios derivados de la educación financiera son beneficiosos tanto para la economía individual como para la colectiva. Dentro del ámbito individual, la educación financiera contribuye a la mejora de las condiciones de vida, proporcionando instrumentos para la toma de decisiones y proporcionando información pertinente para una utilización más efectiva de los productos financieros. Por lo tanto, los individuos con un nivel superior de educación financiera tendrán una tendencia a incrementar su ahorro e inversión. Desde una perspectiva

colectiva, favorece la optimización del rendimiento de las instituciones mediante un intercambio de información de alta calidad entre las entidades financieras y sus consumidores. Además, la educación financiera facilitará que los usuarios utilicen servicios apropiados.

Para Miller (2022), un beneficio importante de educar a las personas sobre este tema es evitar que se encuentren en desventaja financiera, es decir, no perderse ni un solo concepto ni sentirse intimidado al interactuar con instituciones financieras. No se trata de mejorar al experto financiero, sino de mejorar y fortalecer la base de competencias y conocimientos, que permitirán comprender e identificar situaciones financieras.

Estos son algunos beneficios de la formación financiera:

- Evitar y anticipar problemas financieros.
- Conciencia en el uso del crédito.
- Hacer frente a una crisis financiera.
- No depender, aprovechando la inversión de sus ahorros y moviendo el dinero, sin crear dependencia de otra persona y siendo libre financieramente.
- Una base sólida para un nuevo negocio.
- Aprovechar al máximo los sistemas dinámicos.
- Planificación y elaboración de presupuestos.
- Buena gestión fiscal.
- Rendimiento empresarial.
- Planificación de fondos de ahorro y jubilación.

Saber cómo administrar su dinero contribuye en gran medida al progreso y al crecimiento de la inversión (Miller, 2022). Los problemas financieros pueden afectar la seguridad, la salud física, la productividad, las relaciones y la autoestima; el estrés de los desequilibrios financieros puede estar relacionado con úlceras de estómago, enfermedades cardíacas, depresión, problemas intestinales, dolores musculares y migrañas, y puede alterar gravemente las relaciones. Algunos beneficios personales que puede traerle la educación financiera son:

- Ayudar a otras personas.
- Libertad y confiabilidad en la administración de sus ahorros.
- Independencia de criterio financiero.
- Posibilidad de acceder al estilo de vida que desea para su futuro.
- Tiempo libre destinado a la recreación a través del aprendizaje de la gestión del tiempo.

Así también, Miller (2022) nos indica, que los consumidores que tienen alto nivel de educación financiera desarrollan las habilidades de:

- Más ahorro.
- Disfrutar de la vida al tener más dinero disponible.
- Contar con objetivos financieros realistas.
- Conocer sus derechos como consumidores.
- Sensatez al optar por una financiación; seleccionando productos financieros que se ajusten a sus requerimientos y excluyendo costos que no se requieran.
- No sobrestimar sus conocimientos y capacidades.

- Gestionar eficazmente sus deudas.
- Poseen la habilidad para establecer intercambios con sus entidades financieras.
- Disponer de una cobertura exacta de seguros, que no sea excesivamente baja ni excesivamente alta.
- Involucrarse en los mercados financieros, ya sean físicos o virtuales, efectuando transacciones de activos financieros.
- Planificar sus finanzas personales conforme a un presupuesto y supervisar sus gastos mediante el control de sus gastos.
- Mantener un ahorro adecuado para su jubilación es fundamental.

C. Finalidad de la educación financiera

Miller (2022), nos menciona que los principales objetivos de la educación financiera son aprender a presupuestar, realizar un seguimiento y controlar los gastos, pagar deudas de manera efectiva y planificar una eventual jubilación o ahorros para la jubilación. La educación financiera se está volviendo cada vez más popular y la educación financiera debería ser una de las principales prioridades de todos; Todos tienen la responsabilidad de administrar su dinero de manera correcta o incorrecta. Para muchas personas este tema puede resultar confuso y hasta poco interesante, sentirse intimidados, observar la riqueza de conceptos y expresiones que muchas veces nadie percibe, tomar una posición que no muestra interés en profundizar conocimientos, esto es un grave error, pues conseguir una educación financiera está al alcance de todos, independientemente del nivel de educación que se haya percibido.

La importancia de tener un conocimiento sólido de las finanzas permite a todos los ciudadanos gestionar adecuadamente el poder financiero de sus recursos. Para ello es necesario reconocer que la educación financiera debe ser parte de todo el modelo educativo en todo el mundo. La educación financiera constituye el inicio de una inclusión financiera factible, entendida como un sistema que garantice la disponibilidad universal de todos los servicios financieros, desde la banca hasta los seguros, a un costo asequible. Una población con conocimientos financieros tendrá una idea de qué es la inclusión financiera, que es el primer paso hacia la inclusión financiera (Miller, 2022).

El Banco de América Central [BAC] (2023), menciona que la educación financiera viene a ser la preocupación de muchas personas, y debe señalarse que ésta ayuda a capacitar a toda la población, en el manejo de instrumentos financieros, que a su vez consta de dos subgrupos: la población con educación diversa y la población que no la tiene. Como componente del proceso de aprendizaje continuo, y en el marco del aprendizaje continuo, es fundamental considerar este proceso como una parte integral del proceso de aprendizaje. La instrucción financiera fomenta la mejora de la calidad de vida, la adquisición continua de conocimientos, la observancia de valores, el fomento de habilidades, destrezas, actitudes y la toma de decisiones vinculadas a la organización presupuestaria, la distribución de gastos, las inversiones en educación y otros aspectos, la adquisición de bienes y servicios, el acceso al crédito y los ingresos apropiados durante la jubilación y otras cuestiones financieras.

Miller (2022), afirma que la educación financiera también puede contribuir al desarrollo de una cultura del éxito mediante el uso de herramientas adecuadas destinadas a

lograr el bienestar personal y social, como la gestión de recursos y especialmente la gestión financiera, y promoviendo una actitud positiva hacia el logro de metas o resultados personales. Por tanto, uno de los principales motivos de la educación financiera de niños y jóvenes es ayudarlos a aprender y desarrollar una actitud de prosperidad para que puedan cambiar la cultura de pobreza que domina la sociedad actual y avanzar hacia una cultura de prosperidad.

En el marco de una cultura de prosperidad o éxito, la educación financiera contribuye a la formación de valores tales como honestidad, responsabilidad, respeto, cumplimiento; es decir, el desarrollo de comportamientos económicos adecuados, como diferentes formas de ganar dinero y su uso o gestión adecuada (Miller, 2022).

Otro aprendizaje importante en la educación financiera es aprender a ser emprendedor, lo que ayuda a desarrollar habilidades, destrezas, actitudes y comportamientos creativos, innovadores y emprendedores, así como la visión, que ayuda a alcanzar objetivos de desarrollo personal y social (Miller, 2022).

Por otro lado, la educación financiera y empresarial puede permitirnos simplificar o simplificar nuestros conocimientos financieros y económicos, haciendo más eficiente el aprendizaje. Especialmente en este momento, es importante enfatizar la necesidad de identificar las características del grupo objetivo para determinar el contenido, los procesos de aprendizaje, las estrategias, los métodos y las herramientas que deben utilizarse lo más plenamente posible para promover la educación financiera (Miller, 2022).

En términos generales, tras examinar las perspectivas de los autores citados respecto al propósito de la educación financiera, se puede discernir que la finalidad de este concepto tan relevante en la economía individual y colectiva radica en: la educación financiera contribuye a una comprensión más profunda de los aspectos financieros, fomentando así la inversión y el ahorro, y promoviendo una mayor conciencia y conciencia de los derechos y responsabilidades de los usuarios.

D. Aspectos fundamentales de la educación financiera

Según el Banco de América Central [BAC] (2023), la propuesta de un enfoque holístico de la educación financiera y su relevancia facilita la identificación y definición de múltiples componentes inherentes a la misma. Estos incluyen: la conceptualización de la educación; los elementos fundamentales de la economía; la economía, los recursos y la productividad; la riqueza económica personal, familiar y nacional, el dinero y las finanzas, el ahorro y sus repercusiones, los presupuestos personales y domésticos, las inversiones, el crédito, los medios de pago, los impuestos, los seguros, el sistema financiero, las instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, y las garantías. En ese entender, la educación financiera comprende los siguientes aspectos:

- Una perspectiva exhaustiva del concepto de educación financiera como un instrumento que fomenta la formación holística de los individuos.
- Buenas prácticas de educación y concientización financiera.
- Avance fundamental en economía, comprendiendo sus conceptos, significado, objetivos y principios y leyes económicas fundamentales.

- La economía, los recursos y la productividad facilitan la evaluación de los elementos vinculados a la producción nacional y al nivel de vida de los individuos.
- Bienestar económico que constituye la riqueza de los individuos, familias, empresas u organizaciones y países.
- La planificación, los presupuestos individuales y familiares, junto con otras decisiones financieras, constituyen elementos cruciales en la educación financiera.
- El ahorro y sus efectos es uno de los aspectos importantes de la educación financiera.
- La inversión como medio para incrementar el ahorro es otro aspecto de la educación financiera.
- Comprender el crédito y gestionarlo puede mejorar enormemente la educación financiera.
- Los métodos de pago existentes son un aspecto importante de la educación financiera.
- Los impuestos y la tributación son aspectos esenciales de la educación financiera para crear una comprensión de los respectivos deberes y responsabilidades de los individuos, las corporaciones y otros inversores.
- El seguro es un aspecto importante de la educación financiera.
- El sistema financiero y las instituciones financieras bancarias y no bancarias.
- La protección financiera es otro tema sumamente importante en la educación financiera y abarca aspectos como el cuidado, las medidas preventivas, la protección o seguridad financiera.

E. Dimensiones de la educación financiera

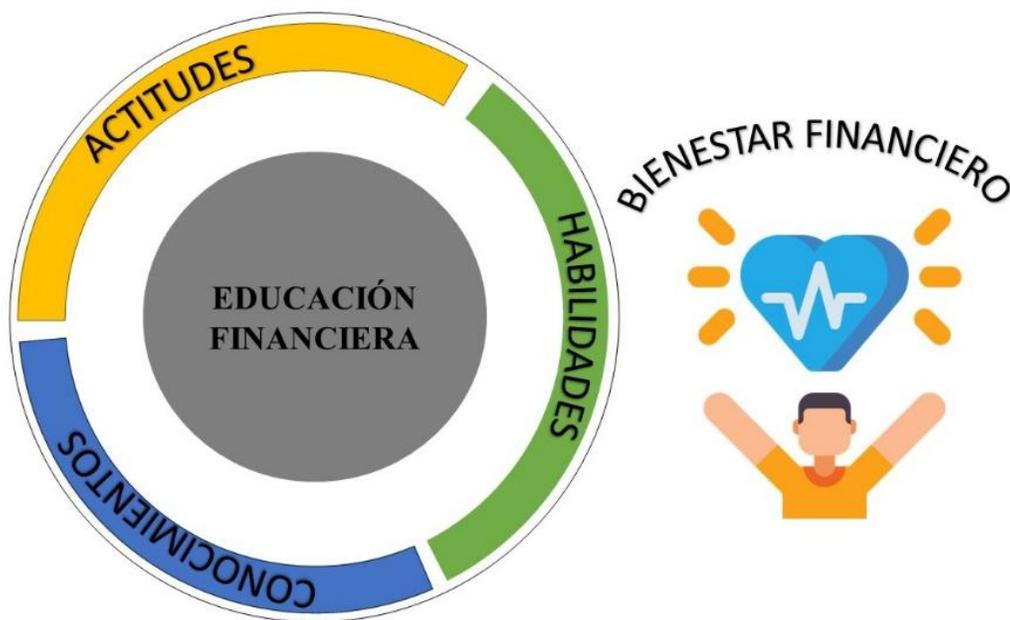
La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), conformada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de Inclusión Social (MIDIS), el Ministerio de Educación (MINEDU), la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), el Banco Central de Reserva (BCR) y el Banco de la Nación (BN), tiene la responsabilidad de diseñar e implementar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). La Entidad Nacional Financiera (ENIF) es un instrumento de política pública cuyo propósito primordial es fomentar el acceso y empleo responsable de servicios financieros integrales, que proporcionen fiabilidad, eficiencia, innovación y sean compatibles con las variadas demandas de los distintos segmentos de la población. La estrategia establece siete líneas de acción que comprenden áreas fundamentales de intervención en los asuntos de: transacciones financieras, ahorro, financiamiento, seguros, protección al consumidor, educación financiera y grupos vulnerables.

El Plan Estratégico Nacional Financiero (PLANEF), tiene como objetivo potenciar las habilidades y capacidades financieras de todos los segmentos de la población para facilitar una toma de decisiones apropiada y un control más efectivo de sus propias decisiones financieras. Además, postula que su objetivo es mejorar el bienestar financiero de todos los individuos mediante una gestión eficaz de sus recursos financieros. La Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), conceptualiza la educación financiera como el proceso mediante el cual los individuos cultivan conocimientos, competencias y actitudes que favorezcan su bienestar financiero. Por consiguiente, es imperativo que los individuos adquieran habilidades para gestionar diversas circunstancias

vinculadas a sus finanzas personales, con el objetivo de actuar de manera ética y en pro de su mejor interés.

Figura 2

Dimensiones de la educación financiera de acuerdo al PLANEF



Nota: Elaboración propia en función a las dimensiones que establece el PLANEF.

a. Conocimientos

La Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), define el conocimiento financiero como la combinación de conciencia, conocimientos, habilidades y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras sólidas y, en última instancia, alcanzar el bienestar financiero.

De acuerdo a Lusardi (2019), el conocimiento financiero se refiere a la adquisición de conocimientos adquiridos mediante la educación y experiencias particulares vinculadas

a los principios fundamentales de finanzas personales. Esto implica que un sujeto debe poseer competencia y confianza en su formación financiera para tomar decisiones. Es decir, no solo es necesario poseer conocimientos financieros, sino también adquirir la habilidad para utilizarlos de manera adecuada.

Mitchell y Lusardi (2011) mencionan que el conocimiento financiero como la capacidad para comprender y aplicar conceptos y habilidades financieras esenciales, como el interés compuesto, la diversificación de riesgos y el manejo de deuda. Este conocimiento es fundamental para la toma de decisiones informadas sobre finanzas personales.

Ramos Hernández (2018) dice que el conocimiento financiero se asocia con la asimilación, comprensión e interpretación apropiada de los conceptos fundamentales vinculados a las finanzas en el contexto de sus productos, instituciones, terminología, técnicas y procedimientos, entre otros aspectos.

Por su parte, la Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), señalan que comprender el **funcionamiento de los productos y servicios financieros**, comprender los **conceptos implicados**, reconocer las funciones de proveedores y consumidores en los mercados financieros, comprender los **derechos y obligaciones** de los individuos y tomar decisiones sobre la **adquisición de información**. Además, implica entender el funcionamiento del ámbito financiero y monetario. Esto implica la comprensión de conceptos tales como presupuesto, ahorro, inversiones, deuda, tributación, riesgo y diversificación. Con una comprensión financiera sólida, será capaz de tomar decisiones fundamentadas acerca de la gestión de sus recursos, la planificación financiera personal, la

inversión prudente y la protección frente a los riesgos financieros. En síntesis, la educación financiera facilita la toma de control sobre las finanzas individuales y la ejecución efectiva de sus metas financieras a corto y largo plazo.

En general, deduciendo los conceptos sobre conocimiento financiero podemos concluir que se refiere a la comprensión y habilidades relacionadas con el manejo del dinero, inversión, el ahorro, el presupuesto, crédito, las tasas de interés, los impuestos y otros aspectos relacionados con las finanzas personales y empresariales. Implica entender cómo funcionan los mercados financieros, como tomar decisiones financieras informadas y como planificar para alcanzar metas financieras a corto plazo. El conocimiento financiero es fundamental para una gestión efectiva de los recursos financieros y para lograr la estabilidad económica y el crecimiento financiero personal o empresarial.

b. Habilidades

Por su lado, Chinen y Endo (2012) sostienen que una persona con habilidades financieras es aquella que toma decisiones acertadas, y que minimiza las probabilidades de enfrentar problemas financieros, al tiempo que será más probable que demuestre comportamientos financieros saludables.

De acuerdo con Zait y Berteá (2014), el concepto de habilidad financiera abarca las competencias y destrezas que poseen los individuos para analizar detalladamente y utilizar de manera efectiva la información de carácter financiero en el contexto de la toma de decisiones y la implementación de acciones.

Por su parte, la Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017) afirman que cuando los individuos **aplican conocimientos y administran sus finanzas adecuadamente**, poseen habilidades financieras. La educación financiera es más que simplemente comprender conceptos financieros básicos. Esto incluye la capacidad de aplicar eficazmente este conocimiento en situaciones de la vida real. En pocas palabras, adquirir conocimientos financieros significa tener la capacidad práctica de gestionar eficazmente los recursos financieros, planificar el futuro y tomar decisiones financieras informadas.

Los conceptos presentados coinciden en que la habilidad financiera no se limita al conocimiento teórico, sino que implica la capacidad de aplicar de manera efectiva ese conocimiento en la vida real. Chinen y Endo (2012) destacan que una persona financieramente hábil toma decisiones acertadas y reduce el riesgo de enfrentar problemas económicos, mostrando comportamientos financieros saludables. Por otro lado, Zait y Berteau (2014) subrayan la importancia de las competencias analíticas y de acción para utilizar adecuadamente la información financiera en la toma de decisiones. De manera complementaria, la Superintendencia de Banca y Seguros et al. (2017) señala que la verdadera educación financiera implica no solo comprender conceptos, sino también gestionar recursos de manera eficaz, planificar el futuro y tomar decisiones informadas. En conjunto, estos enfoques resaltan que la habilidad financiera es una combinación de conocimiento, análisis crítico y aplicación práctica orientada al bienestar económico.

En conclusión, podemos afirmar que las habilidades financieras son capacidades que permiten a las personas comprender, analizar y tomar decisiones efectivas relacionadas con el dinero y las finanzas.

c. Actitudes

Xiao (2008) describe las actitudes financieras como la predisposición de un individuo a actuar de cierta manera frente a decisiones financieras. Esta predisposición está formada por experiencias previas, valores personales y la percepción de control sobre sus finanzas, lo que afecta cómo toman decisiones sobre ahorro y consumo.

Shim et al. (2010), conceptualizan las actitudes financieras como el conjunto de percepciones y valores internos que una persona asocia con el dinero, y que son moldeados por la socialización y experiencias previas. Según ellos, estas actitudes juegan un rol fundamental en el comportamiento financiero de los jóvenes.

Pulvino y Pulvino (2010) definen las actitudes financieras como las creencias, opiniones y disposiciones emocionales que una persona tiene respecto al dinero y su manejo. Estas actitudes influyen en cómo una persona planifica, ahorra, invierte y gasta.

La Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017) mencionan que las actitudes se refieren a la **motivación** y la **conciencia para la planificación** futura mediante el autocontrol y la **toma de decisiones** proactivas, además de la confianza para tomar decisiones financieras fundamentadas y participar en el sistema financiero. Así también, se refiere a la actitud mental y emocional de una persona hacia el dinero, la gestión financiera

y la toma de decisiones financieras. Esta actitud puede afectar en gran medida la forma en que una persona administra sus finanzas y toma decisiones financieras. En resumen, una actitud financiera positiva es tan importante como el conocimiento y las habilidades financieras porque afecta la forma en que una persona administra sus finanzas y toma decisiones financieras a lo largo de su vida.

- La motivación para Chiavenato (2019), es la energía que impulsa a las personas a actuar y que está influenciada por sus necesidades, deseos y expectativas. Según él, la motivación es esencial en el ámbito laboral, ya que impulsa a los empleados a mejorar su desempeño y contribuye al cumplimiento de los objetivos organizacionales.
- Chiavenato (2019) indica que la conciencia para planificar implica la comprensión y reconocimiento de la importancia de anticiparse a las necesidades y situaciones futuras dentro de una organización y quiere un sentido de previsión y análisis que permite definir objetivos, evaluar recursos y establecer estrategias adecuadas para alcanzar las metas deseadas. Esta conciencia significa que los líderes y gestores deben tener una visión clara y realista de las posibilidades y limitaciones, lo cual es esencial para tomar decisiones informadas y efectivas en el tiempo.
- Toma de decisiones es un proceso fundamental en la administración que implica elegir entre diversas alternativas para resolver problemas o aprovechar oportunidades en una organización, este proceso requiere identificar y analizar las opciones disponibles, evaluar sus posibles consecuencias y seleccionar la más adecuada según los objetivos organizacionales. La toma de decisiones es esencial en todos los niveles

de la organización, ya que permite a los líderes y empleados guiar sus acciones y responder de manera efectiva a los cambios y desafíos del entorno (Chiavenato, 2019).

Los conceptos analizados coinciden en que las actitudes financieras son fundamentales para la toma de decisiones económicas. Xiao (2008) y Shim et al. (2010) destacan que estas actitudes se forman a partir de experiencias, valores personales y socialización, y afectan directamente comportamientos como el ahorro y el consumo. Pulvino y Pulvino (2010) añaden que las emociones también influyen en el manejo del dinero, mientras que la SBS et al. (2017) enfatiza la importancia del autocontrol, la motivación y la confianza para una gestión financiera adecuada. Además, Chiavenato (2019) complementa el análisis señalando que la motivación impulsa a actuar, la conciencia para planificar permite anticiparse a necesidades futuras, y la toma de decisiones informadas es esencial para alcanzar objetivos. En conjunto, estos conceptos resaltan que una actitud financiera positiva, combinada con motivación, conciencia y habilidades de decisión, es clave para una gestión financiera exitosa y sostenible.

d. Bienestar financiero

El bienestar financiero, es el reflejo del nivel de educación financiera de cada individuo, que muestra una alta correlación entre el crecimiento económico y los indicadores sociales resultantes de la satisfacción de necesidades y el desarrollo personal (Roca, 2014).

El bienestar financiero es un indicador que mide el bienestar de una persona siendo una reacción de carácter mental o físico, determinado por la certidumbre financiera o el riesgo de pagar o no las deudas adquiridas (Derbez Bautista, 2011).

Para la Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), se refiere al **estado de satisfacción y seguridad** que experimenta una persona en relación con sus finanzas personales. Asimismo, se refiere a la capacidad de una persona para gestionar adecuadamente sus finanzas personales en distintos contextos, actuando de manera ética y beneficiosa para sí misma. Esto implica habilidades como organizar sus gastos diarios, elaborar un plan financiero acorde a su situación, identificar oportunidades y riesgos en productos financieros, así como enfrentar con responsabilidad cualquier dificultad económica que se le presente.

- **Estado de satisfacción** de acuerdo a Kotler y Lane Keller (2012), se refiere a la percepción que tiene una persona sobre el desempeño de un producto o servicio en relación con sus expectativas. La satisfacción se logra cuando el producto o servicio cumple o excede las expectativas del consumidor. Por su parte, Kotler y Armstrong (2020), indican que es una sensación de bienestar o contento que experimenta una persona al cumplir sus deseos, necesidades o expectativas. Es el resultado de sentirse plenamente complacido con algo, ya sea una experiencia, un producto o un logro personal.
- **Seguridad financiera** de acuerdo a Lauwrence y Chad, (2012), es el estado en el que una persona o familia cuenta con los recursos económicos suficientes para cubrir sus

necesidades básicas, imprevistos y alcanzar sus metas a corto, mediano y largo plazo, sin experimentar estrés o incertidumbre constante sobre su situación económica. Por otro lado, Lambretón Torres y Garza Fernández (2021), es la condición en la cual una persona tiene la confianza y estabilidad económica necesarias para mantener su estilo de vida actual y enfrentar el futuro sin preocupaciones constantes sobre la falta de dinero. Esto implica disponer de ingresos y ahorros suficientes para cubrir tanto gastos habituales como emergencias, además de contar con una planificación que permita alcanzar metas a largo plazo, como la jubilación o la adquisición de bienes importantes.

Los conceptos revisados destacan que el bienestar financiero es un reflejo de la educación financiera y de la capacidad de las personas para administrar su economía personal de manera responsable. Roca (2014) plantea que existe una fuerte relación entre el bienestar financiero individual, el crecimiento económico y el desarrollo social. Derbez Bautista (2011) lo entiende como una reacción mental o física frente a la certidumbre o incertidumbre de cumplir obligaciones financieras, resaltando el impacto emocional del manejo del dinero. Por su parte, la SBS et al. (2017) amplía la definición señalando que el bienestar financiero también incluye habilidades prácticas como planificar gastos, evaluar productos financieros y actuar éticamente en la toma de decisiones.

En conjunto, se concluye que el bienestar financiero no solo depende del nivel de ingresos, sino también del conocimiento, las habilidades de gestión, la planificación responsable y el equilibrio emocional que una persona mantiene respecto a sus finanzas, lo cual impacta directamente en su calidad de vida y estabilidad económica.

2.2.2 *Espíritu emprendedor*

A. Concepto

Las primeras nociones sobre el espíritu emprendedor (EE), se dieron en el siglo XVII, en cuyo contexto, no se tenía un consenso definitivo sobre el significado exacto de este término. En este contexto, las diversas tentativas para definir el espíritu emprendedor únicamente han logrado identificar ciertos componentes esenciales de la definición, tales como: la fundación de empresas, la tolerancia a la ambigüedad y el riesgo, la innovación, el comportamiento emprendedor, entre otros. Es así que, uno de los primeros conceptos consensuados fue por Drucker (1985), en donde mencionó, que el espíritu emprendedor es nada más que una disciplina y como toda disciplina, se puede aprender.

Para Bowen y Hisrich (1986), el espíritu emprendedor está intrínsecamente vinculado con el proceso de generación de un producto de gran valor, que demanda tiempo, esfuerzo y asume riesgos financieros, sociales y físicos, a la vez que se obtiene un resultado financiero favorable y satisfacción personal. De acuerdo con este autor, el espíritu emprendedor se manifiesta en la creación y la toma de riesgos financieros.

Así mismo, Virtanen (1997) señala que el espíritu emprendedor debe ser definido como un proceso dinámico creado y dirigido por un individuo, en el que se lucha por desarrollar una innovación que genera nuevo valor en el mercado. El individuo emprendedor en este contexto se caracteriza por poseer una mentalidad emprendedora y una fuerte aspiración hacia el logro. Virtanen, puntualiza que el EE, es un proceso de innovación, para lograr un objetivo económico, social, político, etc.

Por su parte, Carlos Ornelas et ál. (2015) afirman que el espíritu emprendedor se define como las características de la personalidad que se manifiestan en la manera de pensar y actuar, vinculadas con la exploración y la capitalización de oportunidades. El emprendimiento puede manifestarse como una postura, enfoque, concepto o método para enfrentar una circunstancia de manera positiva y competente, persiguiendo de manera activa el cambio y sus ventajas en lugar de aguardar la adaptación. *Lo que quiere decir que,* la importancia del emprendimiento se basa en la ambición de desarrollarse, triunfar y seguir creciendo, lo que puede verse reflejado en las ganancias o facturación y en las áreas o mercados que cubre la empresa, considerando que el negocio más importante es la aplicación del conocimiento y conocimiento del mercado. entrenamiento profesional.

Así también, la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (2003) menciona que el emprendimiento está estrechamente relacionado con la iniciativa y la acción. Las personas emprendedoras son innovadoras; están dispuestos a probar cosas nuevas o hacer las cosas de manera diferente. No se debe confundir el emprendimiento con lo que se llama negocio. Simplemente significa ser capaz de identificar y reunir suficientes recursos diversos para convertirlo en un negocio. Pero lo que entendemos por espíritu empresarial incluye una actitud positiva más amplia.

El Círculo de empresarios (2009) comentó que el espíritu emprendedor de los habitantes de la nación constituye uno de los elementos fundamentales que facilita la mejora de la competitividad económica. Numerosas economías reconocidas en la actualidad como las más competitivas a nivel global son también naciones con un notable dinamismo empresarial. Este se caracteriza no solo por una elevada tasa de rotación,

apertura y cierre de empresas, sino también por la constante emergencia de productos y servicios innovadores en el mercado. Por lo tanto, el desarrollo del emprendimiento, garantiza el desarrollo económico de un sector económico.

Catacora Lira (2022) menciona que un componente principal de la educación empresarial es la actitud de un emprendedor. Las actitudes son factores emocionales que regulan el comportamiento y transforman la forma en que cada uno de nosotros se comporta de manera única en una situación determinada. Además dentro de una actitud positiva, existe el espíritu emprendedor, lo que significa, tomar en serio una idea de negocio, ponerlo en práctica, tener pasión y autonomía, buscar el éxito y asumir el riesgo de fracaso es una realidad de las economías de mercado.

La evolución del concepto de espíritu emprendedor muestra un desarrollo progresivo desde una comprensión general y ambigua en el siglo XVII hasta definiciones mucho más estructuradas y multifacéticas en la actualidad. Inicialmente, se asociaba con la tolerancia al riesgo y la creación de empresas, como señala Drucker (1985), quien lo concibe como una disciplina que puede ser aprendida. Posteriormente, autores como Bowen y Hisrich (1986) y Virtanen (1997) enriquecen el concepto al integrar la innovación, la generación de valor y el esfuerzo consciente frente a riesgos. Con Ornelas et al. (2015) y la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (2003), el emprendimiento se entiende no solo como la creación de negocios, sino también como una actitud dinámica, proactiva y basada en la identificación de oportunidades. Más adelante, el Círculo de Empresarios (2009) vincula el EE directamente con la competitividad y el crecimiento económico de los países. Finalmente, Catacora Lira

(2022) resalta la dimensión emocional del EE, considerando que una actitud positiva y resiliente es fundamental para emprender en economías modernas. Así, el espíritu emprendedor ha pasado de ser un concepto limitado a la creación de negocios, a ser entendido como un proceso dinámico, estratégico y emocionalmente impulsado, clave para el desarrollo personal y económico.

Realizando un análisis de los conceptos mencionados, podemos concluir que, el espíritu emprendedor se entiende como la fuerza interior que impulsa la creatividad y la innovación. Son características de la personalidad que se manifiestan en la forma de pensar y actuar para aprovechar las oportunidades, asumiendo riesgos y creando algo nuevo, para ello debe implicar una mentalidad proactiva y orientada hacia la acción, así como una disposición para innovar, resolver problemas y perseverar frente a los desafíos.

B. Elementos y factores que determinan el espíritu emprendedor

El Círculo de empresarios (2009) afirma que lógicamente, las oportunidades económicas determinan la decisión de un individuo de iniciar un negocio, en algunos casos la decisión de una empresa o la decisión de un emprendedor de iniciar un negocio o expandirse. No obstante, un incremento en las oportunidades económicas no implica de manera automática un incremento en las operaciones comerciales; también depende de las preferencias de la población, las oportunidades y alternativas disponibles, así como las características culturales, institucionales y demográficas del entorno. En conclusión, estos factores pueden ser conceptualizados como una variedad de elementos culturales e

institucionales de la sociedad que determinan la dinámica de la sociedad en relación con su nivel de emprendimiento.

a. Factores socioculturales

El espíritu empresarial es en última instancia, una dimensión humana moldeada por diversos rasgos de personalidad y parcialmente influenciada por factores sociales y culturales del entorno de cada uno. La principal diferencia en los negocios en diferentes países está en la gente. Por lo tanto, estos factores son muy importantes y es probable que se vean influidos por la amplia disponibilidad actual de información, tecnología y comunicación (Círculo de empresarios, 2009).

- Rasgos personales de los emprendedores.
- Rasgos sociales.

b. Factores relacionados con el marco institucional y regulador

El Círculo de empresarios (2009) menciona que las decisiones que llevan a los individuos a actuar siempre se toman en un contexto institucional determinado, donde se han aprobado ciertas condiciones que son más o menos propicias para la iniciativa empresarial. Esta elección está decisivamente influenciada por el sistema tributario, la actitud hacia las ganancias y pérdidas en el mismo, la calidad del sistema legal y judicial, la existencia de instituciones que protegen la competencia o una cultura que promueve la competencia, el sistema de seguridad social existente, seguimiento del mercado laboral,

etc. Todos los factores anteriores existen y desempeñan un papel en cualquier economía en mayor o menor medida.

C. Dimensiones del espíritu emprendedor

Carlos Ornelas et al. (2015) establecen que las siete dimensiones fundamentales del espíritu emprendedor son ampliamente reconocidas en la literatura académica sobre el tema: La autoconfianza; el comportamiento innovador; la motivación de logro; la autoeficacia emocional; el liderazgo; la proactividad y la tolerancia ante la incertidumbre.

a. Autoconfianza

La confianza se basa en un fuerte sentido de poder personal y la capacidad de ayudar a las personas a superar las dificultades en el camino. Es un factor psicológico susceptible que se presenta tanto en jóvenes como en adultos (Álvarez, 2022).

Carlos Ornelas et al. (2015) mencionan que la confianza en uno mismo se refiere a la **sensación de seguridad** que tiene una persona acerca de sus capacidades como medio para **alcanzar sus objetivos**. La confianza es la creencia y confianza en uno mismo, en sus habilidades, capacidades y juicio. Cuando una persona tiene confianza, cree en su capacidad para afrontar desafíos, tomar decisiones y alcanzar metas. La confianza no significa que todo lo que una persona hace siempre tiene éxito, pero sí significa que una persona tiene una actitud positiva hacia sí misma y la capacidad de recuperarse de los fracasos. Esta es una cualidad importante para la salud emocional y el éxito en todos los aspectos de la vida.

- Para Carlos Ornelas et al. (2015), la sensación de seguridad es el estado psicológico en el que una persona siente confianza en su capacidad para enfrentar los riesgos y desafíos inherentes a la creación y gestión de un negocio. Esta seguridad proviene de factores como el conocimiento del mercado, la experiencia previa, la solidez de los recursos financieros y el apoyo de una red de contactos.
- Así también, el logro de objetivos para Carlos Ornelas et al. (2015), se refiere al proceso mediante el cual una persona o una organización alcanza las metas previamente establecidas. Este proceso implica planificar, ejecutar acciones concretas, superar obstáculos y evaluar resultados en función de las expectativas iniciales. Alcanzar los objetivos representa cumplir con un propósito o resultado deseado, lo cual genera satisfacción y motiva a continuar avanzando hacia nuevas metas.

En general, la autoconfianza es la creencia en las propias habilidades, capacidades y juicio. Se trata de tener fe en uno mismo y en la capacidad de enfrentar los desafíos y situaciones con éxito.

b. Comportamiento innovador

El comportamiento innovador se refiere a un tipo de comportamiento que se manifiesta cuando un individuo intenta realizar una acción distinta. En consecuencia, este abarca todas las iniciativas deliberadas que aspiran a generar resultados innovadores. De este modo, puede ser interpretado como la combinación de actividades físicas y cognitivas

realizadas por los trabajadores con el objetivo de cumplir un conjunto de tareas requeridas que fomenten el desarrollo de la innovación (Messmann y Mulder, 2012).

Carlos Ornelas et al. (2015), también mencionan que el comportamiento innovador refiere la **capacidad de las personas para generar múltiples alternativas**. El comportamiento innovador alude a la habilidad de un individuo para concebir ideas novedosas, metodologías y soluciones creativas destinadas a la **resolución de problemas** o la optimización de procesos. Estos comportamientos incluyen mentalidad abierta, curiosidad, voluntad de correr riesgos y la capacidad de ver las cosas desde diferentes perspectivas. Las personas con comportamiento innovador tienden a cuestionar el Status Quo, probar nuevas ideas y están dispuestas a aceptar el fracaso como parte del proceso de aprendizaje. Además, crean un entorno que apoya la innovación, colaboran con otros para generar ideas y están abiertos a comentarios constructivos. En el entorno laboral, el comportamiento innovador es fundamental para promover el crecimiento y la competitividad de la organización.

- Carlos Ornelas et al. (2015) indican que la capacidad de generar alternativas de solución se refiere a la habilidad para identificar múltiples opciones o enfoques para resolver un problema o afrontar una situación. Esta capacidad implica creatividad, flexibilidad y análisis crítico, permitiendo a la persona o equipo visualizar diferentes escenarios y evaluar sus posibles resultados. Generar alternativas de solución es esencial en la toma de decisiones, ya que permite elegir la opción más

eficaz y adaptarse a diversas circunstancias, aumentando las probabilidades de éxito y reduciendo el riesgo de quedarse estancado en una única perspectiva.

- Por otro lado, la capacidad de solucionar los problemas con las alternativas propuestas se refiere a la habilidad para identificar, analizar y resolver los desafíos y obstáculos que surgen durante la creación y gestión de un negocio. Implica la capacidad de tomar decisiones informadas, generar alternativas viables y adaptarse a cambios en el entorno empresarial. Esta habilidad es crucial para enfrentar imprevistos como problemas financieros, falta de recursos, competencia, o cambios en las demandas del mercado Carlos Ornelas et al. (2015).

Vale decir, en resumen el comportamiento innovador se refiere a la capacidad y disposición de una persona para generar ideas nuevas, originales y creativas, así como para implementar con éxito en su entorno laboral, social o personal.

c. Motivación de logro

La motivación de logro es el impulso de sobresalir, de alcanzar la consecución de metas, es el esfuerzo realizado con el objetivo de alcanzar el éxito (Smith y McClelland, 1964).

Así también, Morán Astorga y Menezes dos Anjos (2016) mencionan que la motivación de logro es el impulso de superación en situaciones complicadas, la inquietud por hacer los trabajos de mejor manera, de lograr objetivos difíciles y conseguir un nivel de resultados óptimo.

Carlos Ornelas et al. (2015) consideran que la motivación de logro es el **deseo de que alguien mejore** los resultados de sus acciones y se sienta responsable de sus acciones; es la necesidad de perseguir y alcanzar metas y subir la escalera del éxito. La motivación de logro es la motivación intrínseca que impulsa a las personas a esforzarse por alcanzar objetivos desafiantes y a buscar el éxito en las actividades. Las personas con una alta motivación de logro tienden a tener un fuerte deseo de mejorar, cumplir con estándares estrictos y obtener reconocimiento por sus logros. Estas personas tienden a fijarse metas específicas y realistas, trabajar duro para alcanzarlas y perseverar incluso ante obstáculos o contratiempos. La motivación hacia el logro puede ser estimulada por una diversidad de factores, tales como la aspiración de alcanzar la excelencia personal, el anhelo de superación frente a otros, la necesidad de sentirse capaz o el anhelo de reconocimiento y recompensa. En el entorno laboral, la motivación por el logro puede desempeñar un papel crucial en la optimización del rendimiento y la productividad de los trabajadores.

- El deseo de mejora es la motivación interna de un emprendedor para perfeccionar su negocio, productos, servicios o habilidades de manera continua. Este deseo se traduce en la búsqueda constante de optimización, innovación y adaptación a los cambios del mercado o las necesidades de los clientes. Implica aprender de los errores, buscar nuevas oportunidades de crecimiento, y estar dispuesto a modificar estrategias o procesos para aumentar la competitividad y la eficiencia. El deseo de mejora es crucial en el emprendimiento, ya que permite al emprendedor mantenerse relevante, superar obstáculos y asegurar la sostenibilidad a largo plazo del negocio Carlos Ornelas et al. (2015).

- La responsabilidad de acciones se refiere a la obligación de una persona o entidad de rendir cuentas por sus decisiones y comportamientos, así como por los resultados que derivan de ellos. En otras palabras, implica asumir las consecuencias de las acciones realizadas, ya sean positivas o negativas Carlos Ornelas et al. (2015).
- Alcanzar las metas es el proceso de lograr los objetivos que una persona, equipo u organización se ha propuesto, después de un esfuerzo consciente y planificado. Implica trabajar hacia un resultado específico, superar obstáculos y tomar decisiones para cumplir con las expectativas establecidas por Carlos Ornelas et al. (2015).

En síntesis, la motivación del logro, es un concepto psicológico que se refiere a la tendencia de una persona a esforzarse por alcanzar metas desafiantes, a buscar el éxito y superar obstáculos en la búsqueda de la excelencia.

d. Autoeficacia emocional

La autoeficacia emocional influye en la manera en que los individuos conceptualizan, experimentan y reaccionan ante circunstancias favorables o desfavorables. Esto implica que un nivel reducido de autoeficacia está asociado con la depresión, la ansiedad y el desamparo. En contraposición, un elevado grado de autoeficacia emocional potencia el control de las acciones frente a adversidades y amenazas (Bandura, 1999).

Carlos Ornelas et ál. (2015), afirman que la autoeficacia emocional es el proceso de **inducir, evitar, inhibir, mantener o regular la aparición, intensidad o duración de emociones**, estados o condiciones y otras emociones que acompañan al **comportamiento**

y que permiten el logro de adaptaciones biológicas o socioemocionales o el logro de metas personales; es decir, es la capacidad del sujeto para controlarse a sí mismo en situaciones persuasivas. Así mismo, la autoeficacia emocional se refiere a la creencia de una persona en su capacidad para identificar, comprender y gestionar eficazmente sus emociones. Es una dimensión importante de la inteligencia emocional y está relacionada con la confianza para afrontar y regular adecuadamente las emociones en diferentes situaciones. Esto significa que las personas con alta autoeficacia emocional tienden a identificar mejor sus emociones, comprender sus causas y consecuencias y abordarlas de manera constructiva. Esto incluye la capacidad de regular el estrés, controlar la ansiedad, expresar emociones de manera adecuada y mantener relaciones saludables.

- El control de emociones para Carlos Ornelas et ál. (2015), es la capacidad de gestionar y regular las propias emociones de manera efectiva, especialmente en situaciones de estrés, incertidumbre o conflicto. Dado que el emprendimiento involucra tomar decisiones constantes, enfrentar riesgos y lidiar con fracasos, tener un buen control emocional es esencial para mantener la claridad mental, la resiliencia y la motivación.
- El comportamiento de un emprendedor se refiere a los hábitos, actitudes, acciones y reacciones que un emprendedor exhibe en el proceso de crear y gestionar un negocio. Este comportamiento está influenciado por factores como la motivación, la toma de decisiones, la gestión del riesgo, la resiliencia ante fracasos, la creatividad, la proactividad y la capacidad para resolver problemas Carlos Ornelas et ál. (2015).

Para comprender de mejor manera, según el análisis de los conceptos podemos concluir que la autoeficacia emocional, es la creencia de una persona en su capacidad para manejar y regular sus propias emociones de manera efectiva.

e. Liderazgo

Para Robbins y Coulter (2010), el liderazgo es el proceso de guiar a un grupo o colectivo e influir en él con la finalidad de alcanzar las metas propuestas.

Influencia interpersonal que se ejerce en una situación dirigida por medio del proceso de la comunicación humana para lograr un determinado objetivo (Chiavenato, 2019).

Para Carlos Ornelas et ál. (2015), el liderazgo es la capacidad de una persona para **influir** en el comportamiento de los demás a través de sus habilidades interpersonales. El liderazgo es el proceso de influir en un grupo de personas para lograr un objetivo común. Un líder es una persona con iniciativa que influye en los demás para inspirarlos, motivarlos e impulsarlos o tomar medidas para **alcanzar metas** o resolver problemas. El liderazgo implica una combinación de habilidades, comportamientos y atributos que permiten a una persona liderar a otros de forma eficaz. El liderazgo se puede demostrar en una variedad de entornos, incluidos los negocios, la política, la educación, la comunidad y la sociedad. El liderazgo eficaz es la base del éxito de cualquier grupo, organización o sociedad, ya que proporciona dirección, cohesión y motivación para alcanzar metas y superar desafíos.

- Para Carlos Ornelas et ál. (2015), el logro de metas dentro del liderazgo se refiere a la capacidad de un líder para guiar a su equipo u organización hacia la consecución de objetivos definidos, utilizando su influencia, habilidades de gestión y motivación para movilizar a las personas y recursos necesarios. Un líder efectivo establece metas claras, comunica su importancia y dirige las acciones para alcanzarlas, asegurándose de que todos los miembros del equipo estén alineados con la visión y los objetivos comunes.
- Así también, Carlos Ornelas et ál. (2015) mencionan que la capacidad de influir de un líder es la habilidad para impactar y guiar el comportamiento, las decisiones y las actitudes de las personas dentro de su equipo u organización. Un líder con alta capacidad de influencia puede motivar, inspirar y persuadir a otros para que adopten una visión, trabajen hacia objetivos comunes y sigan las estrategias establecidas, todo sin necesidad de recurrir a la autoridad coercitiva.

En conclusión, podemos determinar que el liderazgo es la capacidad de influir en otros para que realicen actividades con entusiasmo hacia el logro de metas y objetivos comunes, no solo es dirigir, sino también inspirar, motivar y guiar.

f. Proactividad

Carlos Ornelas et al. (2015), mencionan que la proactividad es una cualidad o enfoque que implica tomar la **iniciativa**, anticiparse a los problemas y **tomar medidas** deliberadas para influir en los resultados, en lugar de simplemente reaccionar a las circunstancias o esperar pasivamente que las cosas sucedan. Se trata de asumir la

responsabilidad de nuestro propio destino y actuar de manera consciente y deliberada para lograr nuestros objetivos. La proactividad es una cualidad valiosa en muchos entornos, incluido el lugar de trabajo, que aumenta la eficiencia, la productividad y la gestión.

- De acuerdo a Carlos Ornelas et al. (2015), la iniciativa en un emprendedor se refiere a la capacidad y disposición para tomar acción, proponer ideas y comenzar proyectos sin necesidad de una dirección externa constante. Implica ser proactivo, identificar oportunidades, anticiparse a problemas y actuar con decisión para dar forma a nuevas ideas o mejorar situaciones existentes.
- La toma de medidas en un emprendedor se refiere a la capacidad de identificar, evaluar y aplicar acciones concretas para abordar situaciones, resolver problemas o mejorar aspectos del negocio. Esto incluye el proceso de tomar decisiones informadas que impacten positivamente en el desarrollo y crecimiento de la empresa Carlos Ornelas et al. (2015).

La proactividad no se refiere sólo tomar la iniciativa, sino de asumir responsabilidad por hacer que las cosas sucedan; decidir en todo momento lo que se quiere hacer y cómo se va a realizar (López Salazar, 2010).

Para concluir, podemos definir que la proactividad se refiere a la actitud y la capacidad de asumir el control de una situación, en lugar de simplemente reaccionar ante las circunstancias.

g. Tolerancia a la incertidumbre

Carlos Ornelas et al. (2015), además, aluden a la tolerancia a la incertidumbre, entendida como el grado en que un individuo acepta o se ajusta a las posibles modificaciones. La tolerancia a la incertidumbre es la capacidad de una persona para **aceptar y manejar situaciones** en las que el resultado o la información disponible son desconocidos o impredecibles. Las personas con alta tolerancia a la incertidumbre pueden enfrentar situaciones ambiguas o de cambio con calma y confianza, mientras que aquellas con baja tolerancia a menudo pueden sentirse abrumadas o ansiosas en tales circunstancias.

- La capacidad de aceptación de situaciones es la habilidad de una persona para enfrentar, adaptarse y lidiar con situaciones difíciles, desafiantes o inesperadas sin dejarse abrumar por ellas. En el contexto del emprendimiento, esta capacidad es esencial para manejar la incertidumbre, los fracasos o los cambios imprevistos que pueden surgir en el camino Carlos Ornelas et al. (2015).
- Carlos Ornelas et al. (2015) indica que el manejo de situaciones en un emprendedor se refiere a la capacidad de enfrentar y resolver de manera efectiva los problemas, desafíos o imprevistos que surgen durante el proceso de creación y gestión de un negocio. Implica tomar decisiones rápidas y acertadas, mantener la calma bajo presión y adaptarse a circunstancias cambiantes para lograr los objetivos establecidos.

Por su parte, Saulnier et al. (2021), mencionan que la intolerancia a la incertidumbre se define como una predisposición hacia la percepción de situaciones desconocidas y

ambiguas como negativas, desagradables, inaceptables y amenazantes, sin considerar la probabilidad de su ocurrencia. Esta percepción conduce a una respuesta intensa y negativa a nivel emocional, cognitivo y conductual, así como a su evitación.

La tolerancia a la incertidumbre es la capacidad de una persona para aceptar y manejar situaciones en las que no se conoce el resultado y consecuencias con certeza. Implica estar cómodo con la ambigüedad, la falta de información o la imprevisibilidad de ciertas situaciones, y ser capaz de tomar decisiones y actuar a pensar en ello.

2.3 Marco conceptual

Activos intangibles

Son los activos de una organización que no pueden ser medidos con los métodos tradicionales contables, como por ejemplo las personas, la clientela y la propia organización (Chiavenato, 2019).

Actitud

Viene a ser el comportamiento individual frente a las situaciones de trabajo y representa forma personal de hacer que las cosas sucedan, forma de dirigir, motivar, comunicar y seguir adelante (Chiavenato, 2019).

Ahorro

Es la reserva de una parte de los ingresos para asegurar los gastos e inversiones del futuro. En otras palabras, prioriza el “yo futuro” sobre el “yo presente” (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2024).

Autoorganización

Es una forma espontánea de organizar, sin previa planeación ni controles artificiales (Chiavenato, 2019).

Banco

Es la empresa que dedica sus operaciones en el rubro financiero, percibiendo dinero del público, y el de otras fuentes, para conceder créditos y realizar inversiones por cuenta propia (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Bienes de capital

Son los bienes, como la maquinaria y equipos, que son necesarios para la producción de bienes y servicios y que generalmente son se transforman o agotan (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Capital humano

Es el conjunto de conocimientos, habilidades y competencias de las personas de una organización (Chiavenato, 2019).

Capital intelectual

El capital intelectual alude al conjunto de activos intangibles que posee una entidad, los cuales incrementan su valor y su potencial para generar riqueza. Estos activos intangibles están relacionados con el conocimiento, la experiencia, las habilidades, las relaciones y otros recursos intelectuales que poseen tanto los empleados como la propia organización (Chiavenato, 2019).

Crédito

El crédito es una operación financiera que permite que una persona, empresa o entidad obtener fondos prestados con la obligación de devolverlos en el futuro, generalmente con el pago de intereses adicionales (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Coaching financiero

Es una disciplina que busca la solución de problemas y el logro de objetivos. Este método se aplica en el aspecto financiero: desde su rendimiento profesional hasta su salud financiera (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA], 2019).

Emprendimiento

Denota el proceso de constitución, desarrollo y administración de una nueva empresa con la finalidad de generar valor económico, social o cultural. Los emprendedores son personas que identifican oportunidades, asumen riesgos y utilizan recursos para iniciar un proyecto empresarial (Chiavenato, 2019).

Garantía

Es un activo que se ofrece como respaldo frente a un préstamo u obligación financiera. Su propósito principal es proteger al prestamista en caso de incumplimiento por parte del prestatario (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Gasto

Se refiere al desembolso monetario que conlleva una contraprestación en forma de bienes o servicios (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Habilidades interpersonales

Son aquellas habilidades que nos permiten interactuar comunicarnos y relacionarnos eficazmente con otras personas. Estas habilidades son fundamentales en diversos aspectos de la vida, tan personales como profesionales (Ministerio de Educación [MINEDU], 2016).

Interés

Se refiere al costo incurrido por la utilización del capital prestado o la compensación obtenida por el préstamo. Se trata de una suma suplementaria sobre el monto inicialmente prestado, representada como un porcentaje del capital (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Inversión

Es la destinación de recursos financieros con el objetivo de obtener un retorno económico en el futuro. La inversión implica renunciar a una cierta cantidad de dinero en el presente con la expectativa de que genere beneficios en el futuro (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2011).

Liderazgo

El liderazgo se define como un proceso a través del cual un individuo ejerce influencia sobre un conjunto de sujetos con el objetivo de lograr un objetivo compartido. Implica la capacidad de inspirar, guiar, motivar y dirigir hacia la consecución de objetivos compartidos (Chiavenato, 2019).

Necesidades de autorrealización

Son las necesidades humanas más elevadas que dan vida al impulso de realizar el potencial propio, de desarrollarse como persona (Chiavenato, 2019).

Presupuesto familiar

Viene a ser una estimación mensual de los ingresos y gastos que tiene una familia a lo largo de un periodo de tiempo (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2024).

Riesgo

Se refiere a la posibilidad de que ocurra un resultado no deseado. En el contexto financiero, el riesgo se asocia con la posibilidad de pérdida financiera, pero también puede referirse a otros tipos de riesgos, operativos, legales, reputaciones, entre otros (Banco Central de Reserva del Perú, 2011).

Salud financiera

Se refiere al estado de bienestar económico de una persona, familia o empresa. Implica tener una estabilidad financiera, equilibrada y sostenible que permita satisfacer necesidades actuales y futuras, así como enfrentar imprevistos o emergencias sin comprometer significativamente el bienestar financiero (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2024).

Status quo

Es el estado actual de las cosas, la condición existente en un determinado momento. Se utiliza para describir el estado actual de las normas, las relaciones sociales, las

estructuras organizativas o cualquier otra situación que prevalezca en un momento dado (Chiavenato, 2019).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

3.1.1 *Hipótesis General*

La educación financiera tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

3.1.2 *Hipótesis Específicas*

- El nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024, es medio.
- El nivel de diagnóstico de la espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024, es medio.
- Los conocimientos tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Las habilidades tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- Las actitudes tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.
- El bienestar financiero tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

- Los lineamientos de mejora fortalecerán la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

3.2 Variables

a. Educación financiera

La Super Intendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), caracterizan la educación financiera como el proceso mediante el cual los individuos cultivan conocimientos, competencias y actitudes que favorezcan su bienestar financiero.

b. Espíritu emprendedor

Carlos Ornelas et ál. (2015), conceptualizan el espíritu emprendedor como las características de la personalidad que se evidencian en la manera de pensar y actuar asociadas con la exploración y aprovechamiento de oportunidades.

3.3 Operacionalización de variables

Tabla 1*Matriz de operacionalización de las variables*

| VARIABLES | DEFINICIÓN | DIMENSIONES | INDICADORES |
|-------------------------------------|---|--------------------------|---|
| V.1. Educación financiera | La Super Intendencia de Banca y Seguros [SBS] et al. (2017), caracteriza la educación financiera como el proceso mediante el cual los individuos cultivan conocimientos, competencias y actitudes que favorezcan su bienestar financiero. | Conocimientos | Conceptos involucrados |
| | | | Funcionamiento de productos financieros |
| | | | Roles de los involucrados |
| | | | Derechos y responsabilidades |
| | | | Obtención de información |
| | | Habilidades | Aplicación del conocimiento |
| | | | Administración de sus finanzas |
| | | | Motivación |
| | | Actitudes | Conciencia para planificar |
| | | | Toma de decisión |
| V.2. Espíritu emprendedor | Carlos Ornelas et ál. (2015), conceptualizan el espíritu emprendedor como las características de la personalidad que se evidencian en la manera de pensar y actuar asociadas con la exploración y aprovechamiento de oportunidades. | Bienestar financiero | Estado de satisfacción |
| | | Autoconfianza | Seguridad financiera |
| | | Comportamiento innovador | Sensación de seguridad |
| | | | Logro de objetivos |
| | | Motivación de logro | Capacidad de generar |
| | | | Capacidad de solucionar |
| | | | Deseo de mejora |
| | | Autoeficacia emocional | Responsabilidad de acciones |
| | | | Alcance de metas |
| Liderazgo | Control de emociones | | |
| | Comportamiento | | |
| Proactividad | Logro de metas | | |
| | Capacidad de influir | | |
| | Iniciativa | | |
| Tolerancia a la incertidumbre | Toma de medidas | | |
| | Aceptación de situaciones | | |
| | | | Manejo de situaciones |

Nota: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo de la investigación

De acuerdo a lo que mencionan Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), sobre una investigación aplicada, se refiere a una investigación que se orienta a prever y dar solución a problemas específicos. En función a lo mencionado, el presente estudio de investigación, en base a la bibliografía sobre la educación financiera y espíritu emprendedor, se pudo diagnosticar y realizar una propuesta para fortalecer el espíritu emprendedor de productores de cuyes del Distrito de Layo.

4.2 Enfoque de la investigación

Para Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), una investigación de orientación cuantitativa se fundamenta en un proceso metodológico que involucra la recopilación de datos basándose en la cuantificación numérica y el análisis estadístico, con el objetivo de establecer patrones de comportamiento del fenómeno en estudio. En consecuencia, este estudio empleó las propiedades de este enfoque para examinar el grado de educación financiera y la motivación emprendedora de los productores de cuyes en el Distrito de Layo.

4.3 Alcance de la investigación

Para Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), un estudio con alcance correlacional es aquel que se centra en conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos. El presente estudio de investigación desarrolló un alcance correlacional porque se buscó conocer el grado de relación de la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes. Adicionalmente, se elaboró una propuesta basada en lineamientos de educación financiera para los productores.

4.4 Diseño de la investigación

Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), establecen que una investigación de diseño transeccional no experimental se fundamenta en la observación de los hechos sin realizar modificaciones mínimas o alteraciones en el fenómeno bajo estudio. Este estudio adoptó un diseño no experimental debido a que no modificó el ambiente de estudio de las variables (educación financiera y espíritu emprendedor).

4.5 Unidad de análisis

La unidad de análisis en este estudio de investigación se constituyó por las características de emprendimiento y la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo.

4.6 Población y muestra de estudio

4.6.1 Población

La población de estudio estuvo comprendida por la totalidad de productores de cuyes del Distrito de Layo, Provincia de Canas, Departamento del Cusco. Para ello, en la siguiente tabla mostramos la cantidad de productores según asociaciones productoras:

Tabla 2

Número de productores por asociaciones del Distrito de Layo-Canas-Cusco

| Ítem | Nombre de asociación | Sector | Nº de socios | % |
|--------------|------------------------------|--------------------------------|--------------|----------------|
| 1 | Sumac Qowe | Radio Urbano | 9 | 12.50% |
| 2 | Nueva Esperanza | Comunidad de Hilatunga | 6 | 8.33% |
| 3 | Nuevo Amanecer | Comunidad de Collachapi | 9 | 12.50% |
| 4 | Asociación Qotacwasi | Comunidad de Taypitunga | 8 | 11.11% |
| 5 | Asociación Alto Vilcanota | Comunidad de Hanocca | 6 | 8.33% |
| 6 | Asociación Urinsaya Ccollana | Comunidad de Urinsaya Ccollana | 8 | 11.11% |
| 7 | Asociación Yurac Cancha | Comunidad de Taypitunga | 7 | 9.73% |
| 8 | Asociación Rico Cuy | Comunidad de Hilatunga | 9 | 12.50% |
| 9 | Asociación Cuy de Oro | Comunidad de Urinsaya Ccollana | 10 | 13.89% |
| Total | | | 72 | 100.00% |

Nota: Datos obtenidos del registro de asociaciones productoras brindados por la Sub Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de Layo.

De acuerdo a la tabla anterior podemos observar que la cantidad total de productores de cuyes del Distrito de Layo estuvo constituida por 72 emprendedores que recibieron de alguna manera capacitación financiera, por ende esta cantidad vino a ser la población del presente estudio, para ello, a continuación mostramos la representación:

N = 72 Productores

4.6.2 *Muestra*

De acuerdo a Hernández y Mendoza (2023), la muestra es un grupo representativo de la población para ser analizado. Así también, el tamaño de la muestra es la representación numérica de la muestra, vale decir cuántos productores de cuyes fueron analizados. En ese sentido, en esta investigación el tamaño de la muestra se determinó mediante el tipo de muestreo “no probabilístico”, y por el método censal, porque se consideró a todos los emprendedores que recibieron educación financiera que conforman la población de estudio como la muestra. Vale decir el tamaño de la muestra fue de 72 productores de cuyes. A continuación mostramos como se representa el tamaño de la muestra:

$$n = 72$$

4.7 **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

4.7.1 *Técnica*

La encuesta fue la técnica empleada para obtener datos sustanciales de los productores de cuyes del Distrito de Layo sobre educación financiera y espíritu emprendedor. Esta técnica se empleó de forma presencial o física y según el tipo de preguntas fue estructura porque se utilizó preguntas cerradas con 5 opciones de respuesta tipo Likert. Asimismo, según al propósito esta encuesta fue descriptiva y analítica por que se buscó caracterizar y conocer relaciones entre las variables. Es importante mencionar que, esta técnica se empleó para recolectar datos de ambas variables de estudio.

4.7.2 Instrumento

El cuestionario fue el instrumento de recolección de datos, y fue un cuestionario cerrado con cinco opciones de respuesta tipo Likert, desarrollado y presentado en un formato impreso. Las preguntas fueron validadas por un especialista en el tema de estudio. El cuestionario estuvo conformado por 43 preguntas (18 preguntas de educación financiera y 25 de espíritu emprendedor) en ambas variables se pusieron escalas de valoración. Es importante mencionar que este instrumento se empleó para recolectar datos de ambas variables de estudio.

4.8 Técnicas de análisis e interpretación de la información

El software estadístico SPSS 26.0 y Excel fueron utilizados para la generación de una base de datos y la representación estadística de los datos del proyecto. Se estructuraron y expusieron los hallazgos en tablas y gráficos de barras, para que finalmente se formularan conclusiones en concordancia con los objetivos e hipótesis establecidos.

4.9 Técnicas de para comprobación de hipótesis

Para la comprobación de hipótesis en la presente investigación, en primer lugar se procedió a verificar la normalidad de los datos recolectados, ya que este paso es fundamental para determinar el tipo de prueba estadística a aplicar. Dado que el tamaño muestral fue superior a 50 participantes, se utilizó el estadístico de Kolmogórov-Smirnov, el cual es adecuado para muestras grandes y permite evaluar si la distribución de los datos se ajusta a una distribución normal. Los valores de significancia obtenidos en esta prueba fueron mayores a 0,05, lo que indica que no se rechaza la hipótesis nula de normalidad, y

por tanto se puede asumir que los datos siguen una distribución normal. En consecuencia, se optó por aplicar una prueba paramétrica para la comprobación de hipótesis, en este caso el coeficiente de correlación de Pearson. Esta prueba mide el grado y dirección de la relación lineal entre dos variables cuantitativas. Es importante señalar que, a diferencia del coeficiente de Spearman que es una prueba no paramétrica usada cuando los datos no presentan normalidad y se basa en rangos, Pearson requiere que las variables sean de tipo numérico, continuas y distribuidas normalmente, lo cual fue confirmado en esta investigación. Esta elección metodológica permitió garantizar la validez estadística de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y ANÁLISIS

5.1 Presentación, baremación, validez y fiabilidad del instrumento

5.1.1 Presentación del instrumento

Se encuestó a 72 productores, en el que se utilizó un cuestionario de 43 preguntas:

Tabla 3

Distribución del cuestionario

| Variables | Dimensiones | Indicadores | Reactivos | |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|----------|
| Educación financiera | Conocimientos | Conceptos involucrados | 1,2 | |
| | | Roles de los involucrados | 3,4 | |
| | Habilidades | Derechos y responsabilidades | 5,6 | |
| | | Obtención de información | 7,8 | |
| | | Aplicación del conocimiento | 9 | |
| | | Administración de sus finanzas | 10 | |
| | Actitudes | Motivación | 11 | |
| | | Conciencia para planificar | 12 | |
| | | Toma de decisión proactiva | 13 | |
| | Bienestar financiero | Confianza | 14 | |
| | | Estado de satisfacción | 15,16 | |
| | Espíritu emprendedor | Autoconfianza | Seguridad financiera | 17,18,19 |
| | | | Sensación de seguridad de capacidades | 1,2 |
| | | Comportamiento innovador | Logro de objetivos | 3,4 |
| Capacidad de generar nuevas ideas | | | 5,6 | |
| Motivación de logro | | Capacidad de solucionar | 7,8 | |
| | | Deseo de mejora | 9,10,11 | |
| | | Responsabilidad de acciones | 12,13 | |
| Autoeficacia emocional | | Alcance de metas | 14 | |
| | | Control de emociones | 15 | |
| Liderazgo | | Comportamiento | 16 | |
| | Logro de metas personales | 17 | | |
| Proactividad | Capacidad de influir | 18,19 | | |
| | Iniciativa | 20,21 | | |
| Tolerancia a la incertidumbre | Toma de medidas | 22 | | |
| | Aceptación de situaciones | 23 | | |
| | | Manejo de situaciones | 24 | |

Nota: Elaboración propia.

5.1.2 Baremación e interpretación

Para calcular el rango y la amplitud del intervalo para cada escala, se utilizó la siguiente fórmula:

Donde:

R max = Rango Máximo

R min = Rango Mínimo

$$\frac{R \max - R \min}{5} = \frac{5 - 1}{5} = 0,80$$

Para comprender los resultados presentados en las tablas y gráficos, se hizo uso de la siguiente escala de interpretación:

Tabla 4

Baremación y escala de interpretación

| Medida | Escala | Baremo | Interpretación de las variables | |
|--------|--------------|-------------|---------------------------------|----------------------|
| | | | Educación financiera | Espíritu emprendedor |
| 1 | Nunca | 1,00 - 1,80 | Bajo | Bajo |
| 2 | Casi nunca | 1,81 - 2,60 | Regularmente bajo | Regularmente bajo |
| 3 | A veces | 2,61 - 3,40 | Medio | Medio |
| 4 | Casi siempre | 3,41 - 4,20 | Regularmente alto | Regularmente alto |
| 5 | Siempre | 4,21 - 5,00 | Alto | Alto |

Nota: Elaboración propia.

5.1.3 Validez del instrumento

El presente estudio de investigación garantiza la validez del instrumento utilizado, ya que se emplearon métodos y técnicas coherentes capaces de generar resultados que reflejan la realidad. En este contexto, se utilizó un cuestionario, que es una herramienta

comúnmente empleada en la investigación científica y que fue revisada y aprobada por un especialista en estas dos materias que corresponden las variables.

5.1.4 *Fiabilidad del instrumento*

Para determinar la consistencia del cuestionario, se empleó el análisis estadístico Coeficiente Alfa de Cronbach.

Tabla 5

Fiabilidad de la variable educación financiera

| | Alfa de Cronbach | Número de ítems |
|------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| Conocimientos | 0.817 | 8 |
| Habilidades | 0.811 | 2 |
| Actitudes | 0.834 | 4 |
| Bienestar financiero | 0.829 | 5 |
| <i>Educación financiera</i> | <i>0.823</i> | <i>19</i> |

Nota: Elaboración propia.

Tabla 6

Fiabilidad de la variable espíritu emprendedor

| Variable | Alfa de Cronbach | Número de ítems |
|------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| Autoconfianza | 0,801 | 4 |
| Compromiso innovador | 0,811 | 4 |
| Motivación del logro | 0,809 | 6 |
| Autoeficacia emocional | 0,806 | 3 |
| Liderazgo | 0,803 | 2 |
| Proactividad | 0,801 | 3 |
| Tolerancia a la incertidumbre | 0,807 | 2 |
| <i>Espíritu emprendedor</i> | <i>0.805</i> | <i>24</i> |

Nota: Elaboración propia.

Posterior a la aplicación de la fórmula del coeficiente “Alfa de Cronbach”, se obtuvo un valor de 0.823 para la variable educación financiera y 0.805 para la variable espíritu emprendedor. Estos resultados determinan que el instrumento fue confiable en la recolección de datos.

5.2 Resultados interpretación y análisis univariado

5.2.1 Variable educación financiera

A. Dimensión conocimientos

Tabla 7

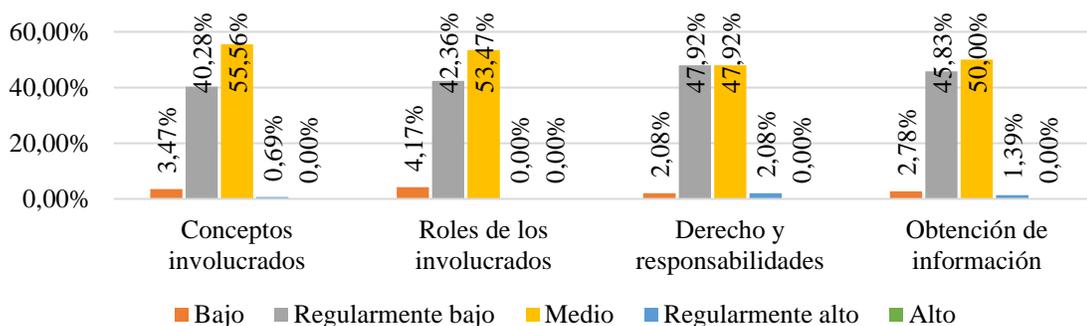
Resultados obtenidos de la dimensión conocimientos

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|---------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|-------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Conceptos involucrados | 2,5 | 3,47% | 29 | 40,28% | 40 | 55,56% | 0,5 | 0,69% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Roles de los involucrados | 3 | 4,17% | 30,5 | 42,36% | 38,5 | 53,47% | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Derecho y responsabilidad | 1,5 | 2,08% | 34,5 | 47,92% | 34,5 | 47,92% | 1,5 | 2,08% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Obtención de información | 2 | 2,78% | 33 | 45,83% | 36 | 50,00% | 1 | 1,39% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 3

Gráfico de barras de la dimensión conocimientos



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión conocimientos

De acuerdo a la **figura 3**, observamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**conceptos involucrados**” el 55,56% de los encuestados indican que se encuentra en un nivel medio, el 40,28% mencionan que se encuentra en un nivel regularmente bajo y un 0,69% en un nivel regularmente alto; En cuanto al indicador “**roles de los involucrados**”, evidenciamos que el 53,47% indican que se encuentra en un nivel medio, el 42,36% en un nivel regularmente bajo y el 4,17% indican que se encuentran en un nivel bajo; Sobre el indicador “**derechos y responsabilidades**”: El 47,92% de los encuestados manifiestan que se encuentra en un nivel medio, el 47,92% también indica que se encuentra en un nivel regularmente bajo y un 2,08% mencionan que se encuentra en un nivel bajo; Referente al indicador “**obtención de información**”: El 50,00% mencionan que se encuentra en un nivel medio, el 45,83% en un nivel regularmente bajo y finalmente un 1,39 califican que se encuentra en un nivel regularmente alto.

En todas las categorías, la mayor parte de los encuestados califican en un nivel medio de conocimiento, con una parte considerable que se encuentra en niveles regularmente bajos. Así también, el nivel alto de conocimiento es prácticamente inexistente y solo una pequeña minoría se encuentra en niveles regularmente alto. Esto sugiere que los productores tienen una comprensión parcial de los temas de finanzas. En ese sentido, sin el adecuado conocimiento, los productores enfrentan dificultades en el manejo del flujo de caja, el acceso a crédito, la planificación de inversiones, y la optimización de costos. Para ello, estas deficiencias no solo limitan sus capacidades para mejorar su rentabilidad, sino que también reducen su competitividad y su capacidad de crecimiento a largo plazo.

B. Dimensión habilidades

Tabla 8

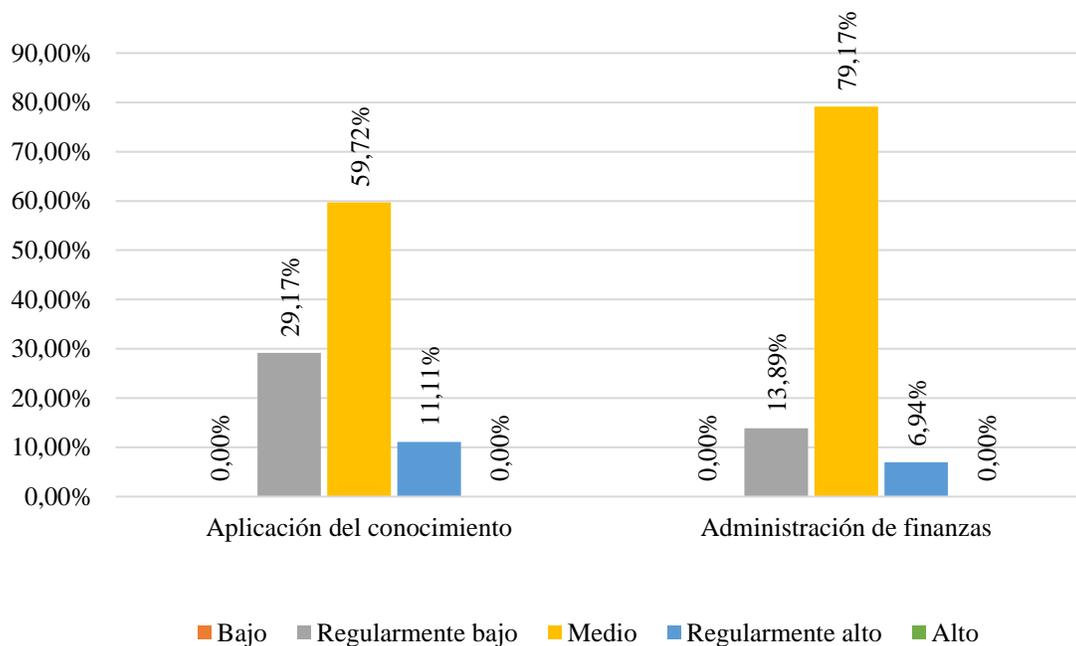
Resultados obtenidos de la dimensión habilidades

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σf | $\Sigma \%$ |
|--------------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|--------|----------|-------|------------|-------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>F</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Aplicación del conocimiento | 0 | 0,00% | 21 | 29,17% | 43 | 59,72% | 8 | 11,11% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Administración de las finanzas | 0 | 0,00% | 10 | 13,89% | 57 | 79,17% | 5 | 6,94% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 4

Gráfico de barras de la dimensión habilidades



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión habilidades

En función a la **figura 4**, evidenciamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**aplicación del conocimiento**” el 59,72% de los encuestados mencionan que se encuentra en un nivel medio, el 29,17% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 11,11% manifiestan que se encuentra en un nivel regularmente alto; por otro lado, en cuanto al indicador “**administración de finanzas**”, evidenciamos que el 79,17% indican que se encuentra en un nivel medio, el 13,89% en un nivel regularmente bajo y el 6,94% indican que se encuentran en un nivel regularmente alto.

La representación gráfica indica que, tanto en la implementación del conocimiento como en la administración de sus finanzas, la mayoría de los productores de cuyes se sitúan en un nivel medio. Esto indica que, aunque poseen un conocimiento fundamental, no logran aplicar o gestionar de manera eficaz sus finanzas. Además, se observa una cantidad significativa de productores que exhiben niveles regularmente bajos en ambas categorías, lo que evidencia la necesidad de optimizar la educación y las habilidades en dichas áreas. Únicamente una minoría consigue alcanzar niveles superiores al promedio, lo que enfatiza la necesidad de instaurar programas de formación financiera que asistan a los productores en la optimización de la gestión de sus recursos y en la aplicación más eficaz de los conocimientos adquiridos.

D. Dimensión actitudes

Tabla 9

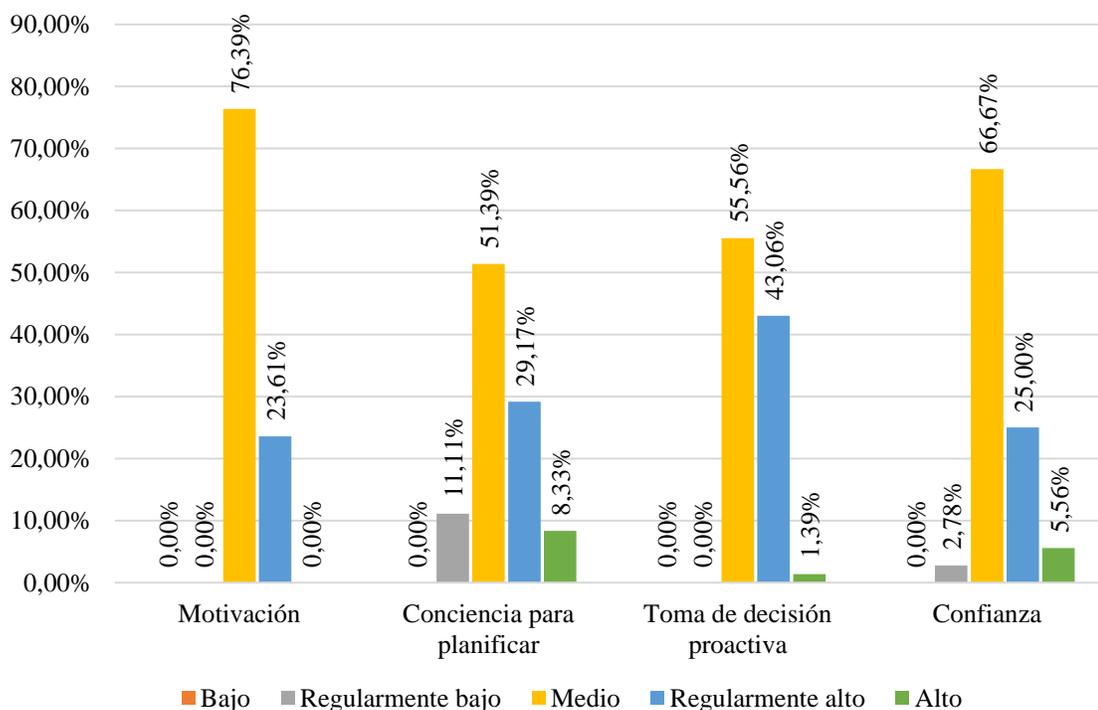
Resultados obtenidos de la dimensión actitudes

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ f | Σ % |
|----------------------------|-------|-------|------------|--------|---------|--------|--------------|--------|---------|-------|--------|---------|
| | f | % | f | % | f | % | f | % | f | % | | |
| Motivación | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 55 | 76,39% | 17 | 23,61% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Conciencia para planificar | 0 | 0,00% | 8 | 11,11% | 37 | 51,39% | 21 | 29,17% | 6 | 8,33% | 72 | 100,00% |
| Toma de decisión proactiva | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 40 | 55,56% | 31 | 43,06% | 1 | 1,39% | 72 | 100,00% |
| Confianza | 0 | 0,00% | 2 | 2,78% | 48 | 66,67% | 18 | 25,00% | 4 | 5,56% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 5

Gráfico de barras de la dimensión actitudes



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión actitudes

De acuerdo a la **figura 5**, observamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**motivación**” el 73,39% de los encuestados indican que se encuentra en un nivel medio y el 23,61% mencionan que se encuentra en un nivel regularmente alto; En cuanto al indicador “**conciencia para planificar**”, evidenciamos que el 51,39% indican que se encuentra en un nivel medio, el 29,17% en un nivel regularmente alto y el 8,33% indican que se encuentran en un nivel alto; Acerca del indicador “**toma de decisión proactiva**”: El 55,56% de los encuestados manifiestan que se encuentra en un nivel medio, el 43,06% también indica que se encuentra en un nivel regularmente alto y un 1,39% mencionan que se encuentra en un nivel alto; Finalmente referente al indicador “**confianza**”: El 66,67% mencionan que se encuentra en un nivel medio, el 25,00% en un nivel regularmente alto y el 2,78 califican que se encuentra en un nivel regularmente bajo.

La gráfica evidencia que en las áreas de motivación, conciencia para planificar, toma de decisiones proactiva y confianza, la mayoría de los productores de cuyes se encuentra en un nivel medio, lo que significa que tienen un entendimiento básico y un comportamiento moderado en estas áreas, pero existe una falta de optimización y confianza en sus capacidades. Sin embargo, en áreas como la conciencia para planificar y la toma de decisiones proactiva, hay una porción significativa en niveles regularmente altos, lo que sugiere un potencial para mejorar aún más con la capacitación adecuada. No obstante, la ausencia de actitudes en las finanzas entre los productores de cuyes en el distrito de Layo genera una gestión financiera ineficiente, lo cual afecta su capacidad para identificar oportunidades de inversión, gestionar costos y obtener beneficios a largo plazo.

E. Dimensión bienestar financiero

Tabla 10

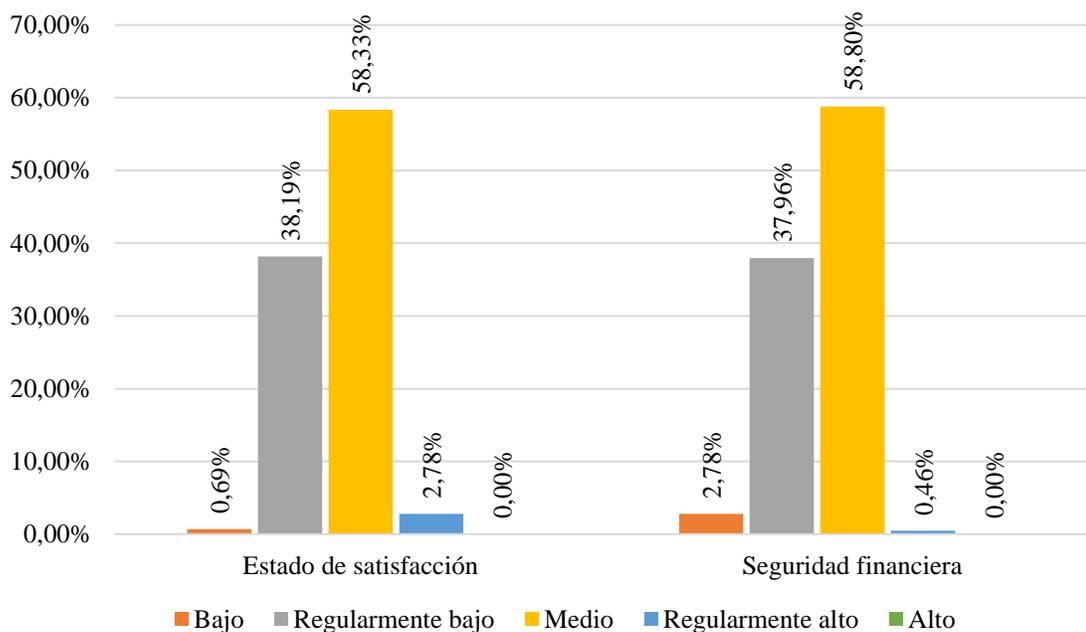
Resultados obtenidos de la dimensión bienestar financiero

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|-------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Estado de satisfacción | 0,5 | 0,69% | 27,5 | 38,19% | 42 | 58,33% | 2 | 2,78% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Seguridad financiera | 2 | 2,78% | 27,33 | 37,96% | 42,33 | 58,80% | 0,33 | 0,46% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 6

Gráfico de barras de la dimensión bienestar financiero



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión bienestar financiero

En función a la **figura 6**, evidenciamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**estado de satisfacción**” el 58,33% de los encuestados mencionan que se encuentra en un nivel medio, el 38,19% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 0,69% manifiestan que se encuentra en un nivel bajo; Por otra parte, en cuanto al indicador “**seguridad financiera**”, observamos que el 58,80% indican que se encuentra en un nivel medio, el 37,96% en un nivel regularmente bajo y el 0,46% indican que se encuentran en un nivel regularmente alto.

Los resultados concretamente indican que, tanto en el estado de satisfacción como en la seguridad financiera, la mayoría de los productores de cuyes del distrito de Layo calificaron en un nivel medio y regularmente bajo. Esto manifiesta que, el bienestar financiero no está debidamente desarrollado, donde los productores tienden a vivir al día, sin la posibilidad de planificar para el futuro o de hacer frente a imprevistos financieros. Por lo que, esto genera una vulnerabilidad económica que limita su capacidad de crecimiento, tanto a nivel personal como en su negocio. Además, la falta de seguridad financiera impide que puedan invertir en mejoras tecnológicas o en la diversificación de sus actividades, lo cual les resta competitividad en el mercado.

F. Promedio de la variable

Tabla 11

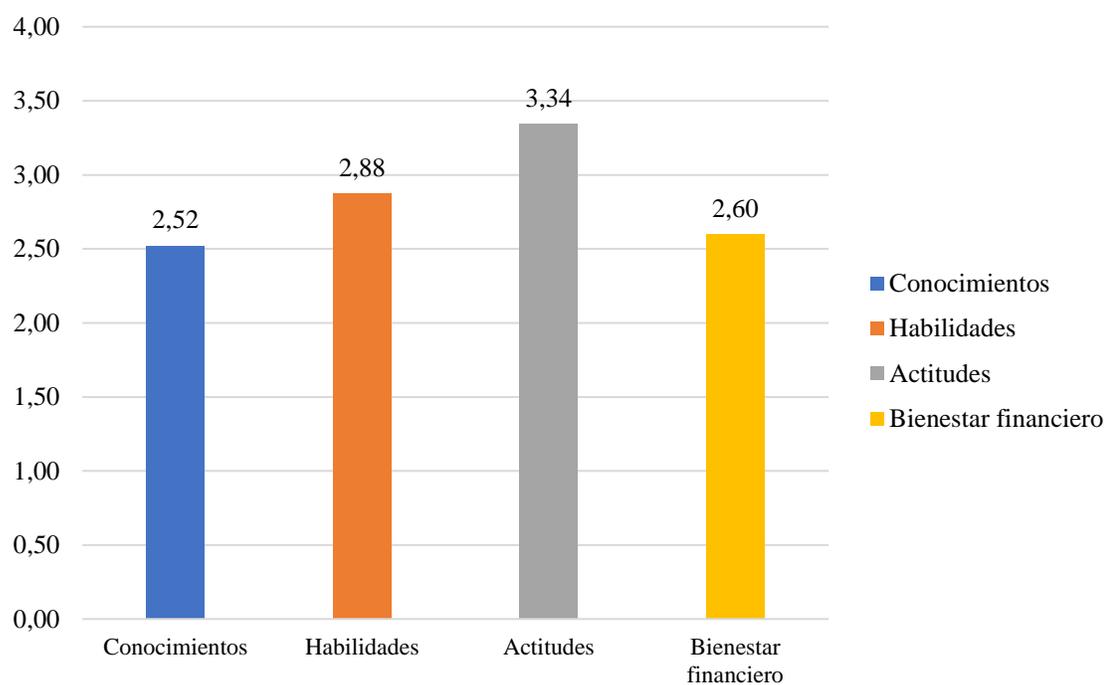
Valor promedio de la variable educación financiera

| Dimensiones | Promedio |
|---|-----------------|
| Conocimientos | 2,52 |
| Habilidades | 2,88 |
| Actitudes | 3,34 |
| Bienestar financiero | 2,60 |
| Promedio variable educación financiera | 2,84 |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 7

Gráfico de barras del valor promedio de la variable educación financiera



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis del valor promedio de educación financiera

De acuerdo a la **figura 7**, evidenciamos los siguientes resultados; La dimensión “**conocimientos**” obtuvo un promedio de 2,52, la dimensión “**habilidades**”, obtuvo un promedio de 2,88, la dimensión “**actitudes**” un promedio de 3,34 y finalmente la dimensión bienestar financiero obtuvo un valor promedio de 2,60.

Estos resultados indican lo siguiente: Con respecto a las dimensiones “**conocimientos**” y “**bienestar financiero**” sus valores promedios de acuerdo a la baremación y escala de interpretación califican que se encuentran en un nivel regularmente bajo, mientras la dimensiones “**habilidades**” y “**actitudes**” se encuentran en un nivel medio. En concreto realizando un promedio de las dimensiones mencionadas, pudimos obtener el promedio de la variable educación financiera, teniendo un valor de 2,84 referenciando que se encuentra en un nivel medio.

5.2.2 Variable espíritu emprendedor

A. Dimensión autoconfianza

Tabla 12

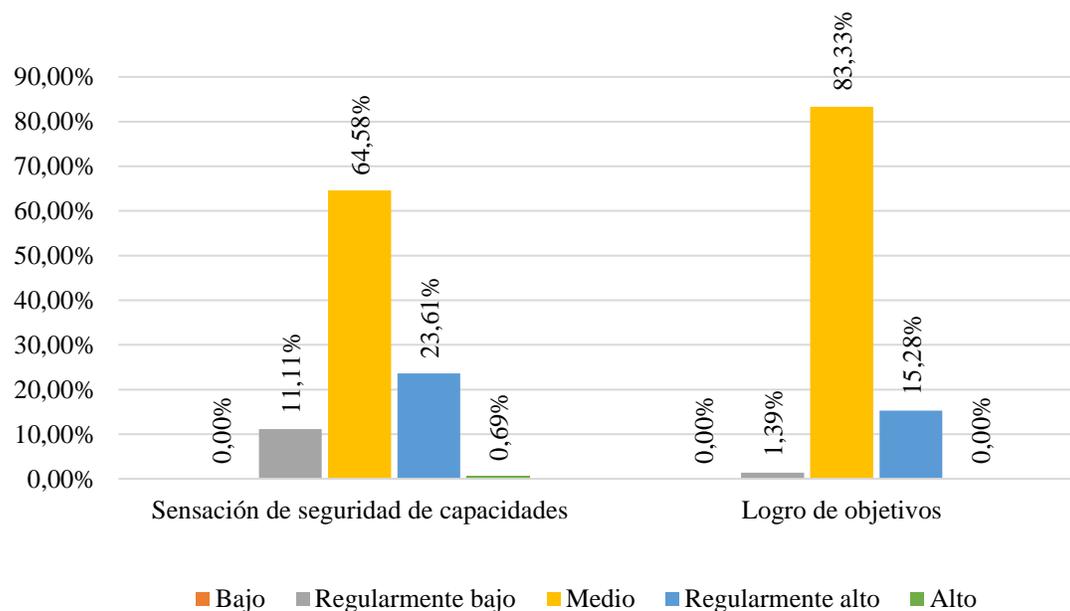
Resultados obtenidos de la dimensión autoconfianza

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|---------------------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Sensación de seguridad de capacidades | 0 | 0,00% | 8 | 11,11% | 46,5 | 64,58% | 17 | 23,61% | 0,5 | 0,69% | 72 | 100,00% |
| Logro de objetivos | 0 | 0,00% | 1 | 1,39% | 60 | 83,33% | 11 | 15,28% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 8

Gráfico de barras de la dimensión autoconfianza



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión autoconfianza

En función a la **figura 8**, observamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**sensación de seguridad de capacidades**” el 64,58% de los encuestados mencionan que se encuentra en un nivel medio, el 23,61% indican que se encuentra en un nivel regularmente alto y el 0,69% manifiestan que se encuentra en un nivel alto; Por otro lado, respecto al indicador “**logro de objetivos**”, evidenciamos que el 83,33% indican que se encuentra en un nivel medio, el 15,28% en un nivel regularmente alto y el 1,39% indican que se encuentran en un nivel regularmente bajo.

Los resultados muestran para ambas áreas, tanto para la sensación de seguridad de capacidades y logro de objetivos, gran parte de los productores de cuyes del distrito de Layo calificaron en un nivel medio. Esto significa que, la autoconfianza de los productores en el aspecto del espíritu emprendedor, no está debidamente desarrollado, vale decir, este nivel medio de autoconfianza puede considerarse una deficiencia, ya que limita el desarrollo pleno de un espíritu emprendedor sólido y competitivo. Los productores con una confianza moderada pueden dudar al tomar decisiones importantes, ser más reacios a asumir riesgos y postergar la implementación de mejoras o innovaciones en sus sistemas de producción. Esta falta de seguridad en sus propias habilidades reduce su capacidad para enfrentar desafíos económicos o adaptarse a los cambios en el mercado, afectando así la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios.

B. Dimensión comportamiento innovador

Tabla 13

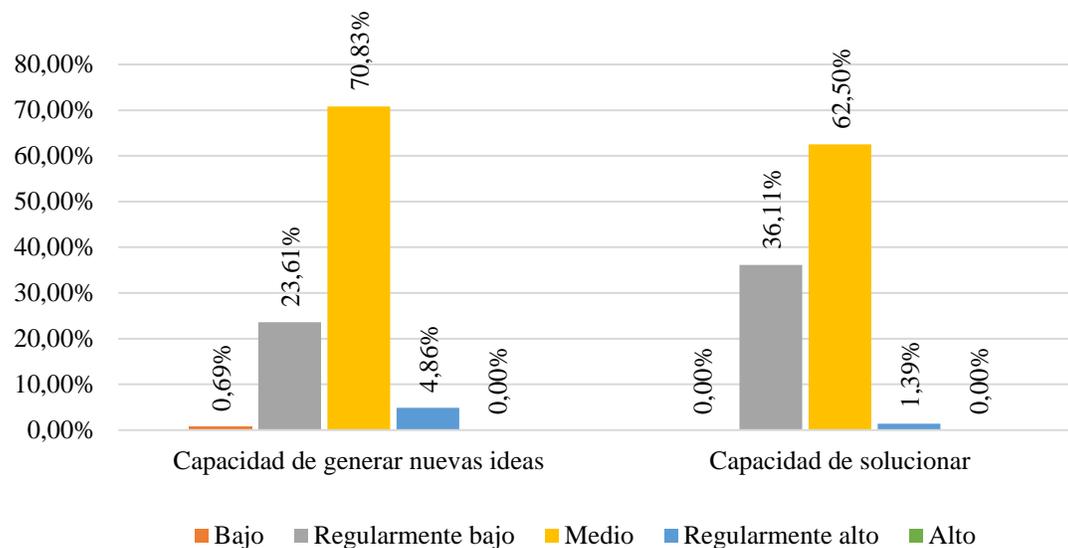
Resultados obtenidos de la dimensión comportamiento innovador

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|-----------------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|-------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Capacidad de generar nuevas ideas | 0,5 | 0,69% | 17 | 23,61% | 51 | 70,83% | 3,5 | 4,86% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Capacidad de solucionar | 0 | 0,00% | 26 | 36,11% | 45 | 62,50% | 1 | 1,39% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 9

Gráfico de barras de la dimensión comportamiento innovador



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión comportamiento innovador

En función a la **figura 9**, apreciamos los siguientes resultados; Con respecto al indicador “**capacidad de generar nuevas ideas**” el 70,83% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel medio, el 23,61% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 0,69% manifiestan que se encuentra en un nivel bajo; Por otro lado, respecto al indicador “**capacidad de solucionar**”, observamos que el 62,50% indican que se encuentra en un nivel medio, el 36,11% en un nivel regularmente bajo y el 1,39% indican que se encuentran en un nivel regularmente alto.

Los resultados afirman que ambas areas, tanto para la capacidad de generar nuevas ideas y capacidad de solucionar, la gran mayoría de los productores de cuyes del distrito de Layo consideran que se encuentra en un nivel medio. Esto significa que, el comportamiento innovador de los productores en el aspecto del espíritu emprendedor, no está debidamente desarrollado, lo que quiere decir, esta deficiencia en el comportamiento innovador implica que, aunque los productores tienen cierta disposición para adoptar cambios, su capacidad para crear y ejecutar ideas innovadoras no está plenamente desarrollada. Esto puede deberse a una falta de conocimiento, recursos, o apoyo adecuado que fomente la creatividad y la búsqueda de soluciones novedosas. En consecuencia, los productores están atrapados en métodos tradicionales de producción, sin aprovechar al máximo las oportunidades que podrían ofrecerles nuevas tecnologías, técnicas de comercialización o procesos productivos más eficientes.

C. Dimensión motivación del logro

Tabla 14

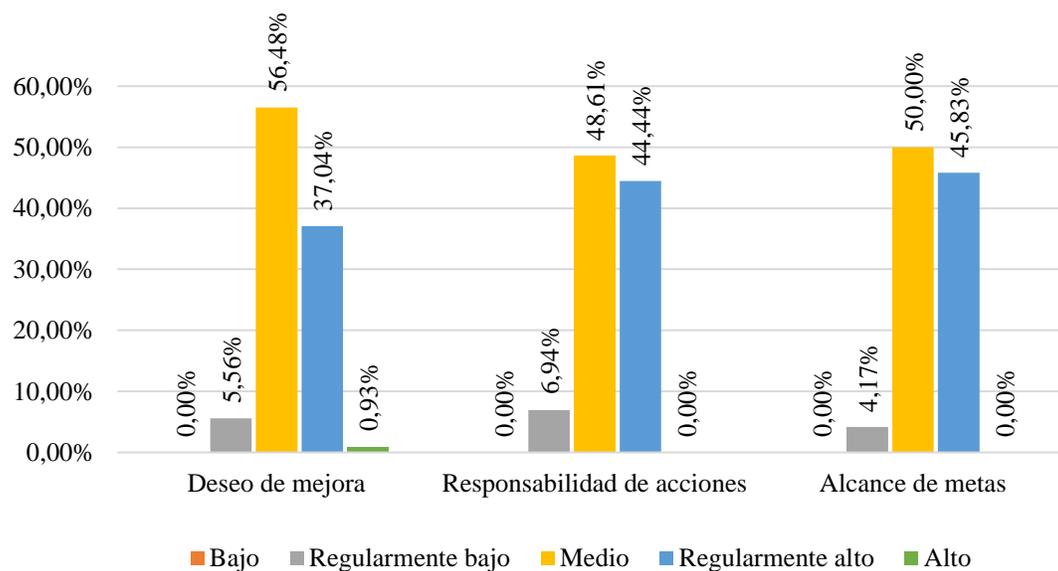
Resultados obtenidos de la dimensión motivación del logro

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σf | $\Sigma \%$ |
|-----------------------------|-------|-------|------------|-------|---------|--------|--------------|--------|---------|-------|------------|-------------|
| | f | % | f | % | f | % | F | % | f | % | | |
| Deseo de mejora | 0 | 0,00% | 4 | 5,56% | 40,67 | 56,48% | 26,67 | 37,04% | 0,67 | 0,93% | 72 | 100,00% |
| Responsabilidad de acciones | 0 | 0,00% | 5 | 6,94% | 35 | 48,61% | 32 | 44,44% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Alcance de metas | 0 | 0,00% | 3 | 4,17% | 36 | 50,00% | 33 | 45,83% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 10

Gráfico de barras de la dimensión motivación del logro



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión motivación de logro

De acuerdo a la **figura 10**, abordamos los siguientes resultados; En cuanto al indicador “**deseo de mejora**” el 56,48% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel medio, el 37,04% indican que se encuentra en un nivel regularmente alto y el 0,93% manifiestan que se encuentra en un nivel alto; Por otro lado, respecto al indicador “**responsabilidad de acciones**”, observamos que el 48,61% indican que se encuentra en un nivel medio, el 44,44% en un nivel regularmente alto y un 6,94% indican que se encuentran en un nivel regularmente bajo; Finalmente, sobre el indicador “**alcance de metas**”, se observa que el 50,00% califican que se encuentra en un nivel medio, el 45,83% mencionan que se encuentra en un nivel regularmente alto y el 4,17% menciona que se encuentra en un nivel bajo.

Las estadísticas concretamente afirman que estas áreas, tanto deseo de mejora, responsabilidad de acciones y alcance de metas de acuerdo a los encuestados, la gran mayoría de los productores de cuyes del distrito de Layo consideran que se encuentra en un nivel medio y regularmente alto. Esto significa que, la motivación de logro de los productores, no está adecuadamente desarrollado. En otras palabras, este nivel medio de motivación de logro se traduce en una actitud moderada frente a la fijación de metas ambiciosas, la búsqueda de mejoras continuas y la perseverancia frente a los desafíos. Los productores se conforman con los resultados actuales, limitando su crecimiento a largo plazo y su capacidad para innovar o expandir su negocio. Esta deficiencia afecta directamente su desarrollo como emprendedores, reduciendo su competitividad en el mercado y su capacidad para adaptarse a las demandas cambiantes del sector.

D. Dimensión autoeficacia emocional

Tabla 15

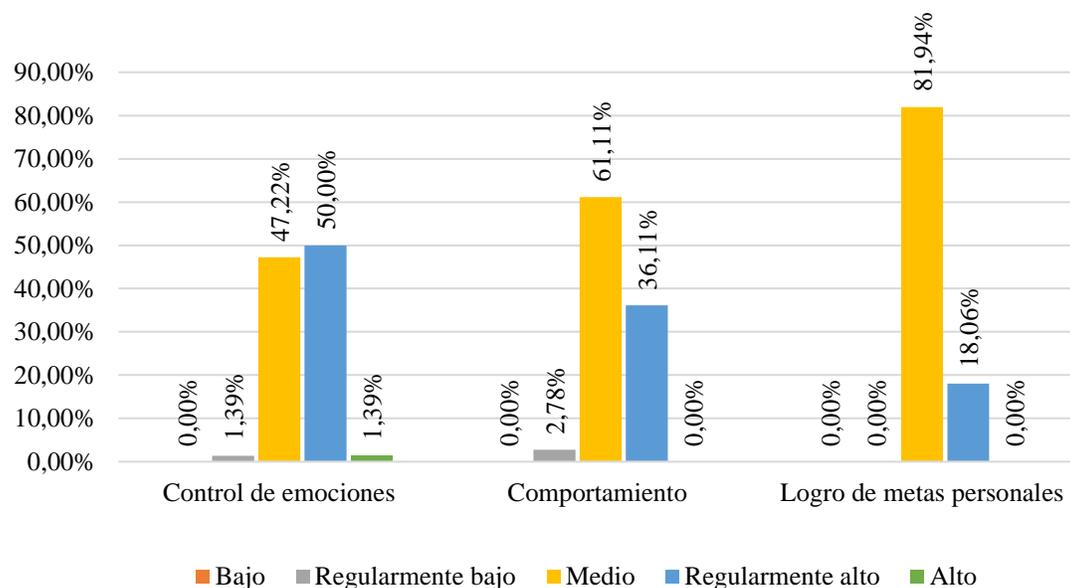
Resultados obtenidos de la dimensión autoeficacia emocional

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ f | Σ % |
|----------------------|-------|-------|------------|-------|---------|--------|--------------|--------|---------|-------|---------------|------------|
| | f | % | f | % | f | % | f | % | f | % | | |
| Control de emociones | 0 | 0,00% | 1 | 1,39% | 34 | 47,22% | 36 | 50,00% | 1 | 1,39% | 72 | 100,00% |
| Comportamiento | 0 | 0,00% | 2 | 2,78% | 44 | 61,11% | 26 | 36,11% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Logro de metas | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | 59 | 81,94% | 13 | 18,06% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 11

Gráfico de barras de la dimensión autoeficacia emocional



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión autoeficacia emocional

En la **figura 11**, observamos los siguientes resultados; Respecto al indicador “**control de emociones**” el 50,00% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel regularmente alto, el 47,22% indican que se encuentra en un nivel medio y el 1,39% manifiestan que se encuentra en un nivel alto; Por otro lado, en cuanto al indicador “**comportamiento**”, observamos que el 61,11% indican que se encuentra en un nivel medio, el 36,11% en un nivel regularmente alto y un 2,78% indican que se encuentran en un nivel regularmente bajo; Finalmente, sobre el indicador “**logro de metas personales**”, se observa que el 81,94% manifiestan que se encuentra en un nivel medio y el 18,06% mencionan que se encuentra en un nivel regularmente alto.

Las estadísticas concretamente afirman que en el caso de los productores de cuyes del distrito de Layo, el análisis revela un nivel medio de autoeficacia emocional, lo que significa que estos emprendedores son capaces de manejar parcialmente sus emociones en situaciones complejas, pero no de forma óptima. Para ello, este nivel medio de autoeficacia emocional representa una deficiencia en momentos clave, como la toma de decisiones bajo presión, la superación de fracasos o la gestión de la incertidumbre financiera y de mercado. La falta de una autoeficacia emocional plenamente desarrollada en los productores de cuyes limita su capacidad para afrontar riesgos, persistir ante las dificultades y mantener una actitud positiva frente a los cambios inevitables del entorno empresarial. Como resultado, esta deficiencia disminuye su resiliencia y afectar la estabilidad emocional necesaria para impulsar sus negocios de manera efectiva.

E. Dimensión liderazgo

Tabla 16

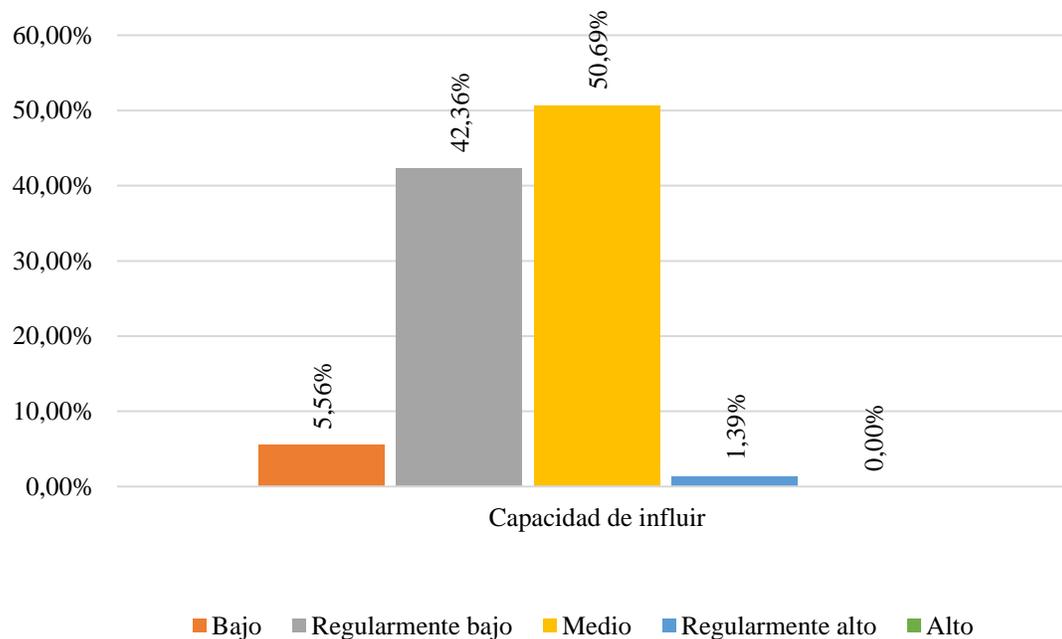
Resultados obtenidos de la dimensión liderazgo

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σf | $\Sigma \%$ |
|----------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|-------|----------|-------|------------|-------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Capacidad de influir | 4 | 5,56% | 30,5 | 42,36% | 36,5 | 50,69% | 1 | 1,39% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 12

Gráfico de barras de la dimensión liderazgo



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión liderazgo

En la **figura 12**, observamos los siguientes resultados; Respecto al indicador “**capacidad de influir**” el 50,69% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel medio, el 42,36% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 1,39% manifiestan que se encuentra en un nivel regularmente alto.

Las estadísticas concretamente afirman que en el caso de los productores de cuyes del distrito de Layo, se observa un nivel medio de liderazgo, lo que sugiere que, si bien poseen ciertas habilidades para dirigir y organizar, no están completamente desarrolladas. Para ello, este nivel medio en el liderazgo se considera una deficiencia, ya que limita la capacidad de los productores para coordinar eficientemente sus actividades, motivar a otros, y asumir roles de mayor responsabilidad en sus emprendimientos. La falta de liderazgo evidenciada se traduce en una gestión menos eficaz de los recursos y oportunidades, una menor cohesión en la comunidad productiva, y dificultades para enfrentar desafíos de forma colaborativa. Además, sin un liderazgo claro, la adopción de nuevas ideas o la implementación de cambios significativos se ralentiza, afectando la competitividad y el crecimiento de sus negocios productores.

F. Dimensión proactividad

Tabla 17

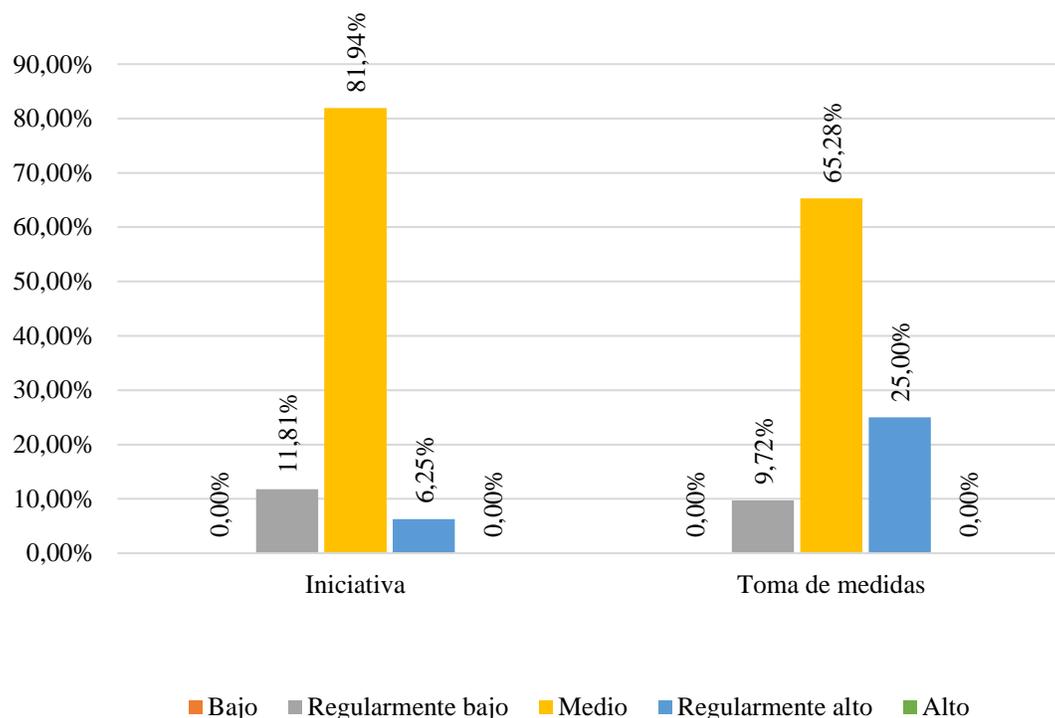
Resultados obtenidos de la dimensión proactividad

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|-----------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|--------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | | |
| Iniciativa | 0 | 0,00% | 8,5 | 11,81% | 59 | 81,94% | 4,5 | 6,25% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |
| Toma de medidas | 0 | 0,00% | 7 | 9,72% | 47 | 65,28% | 18 | 25,00% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 13

Gráfico de barras de la dimensión proactividad



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión proactividad

En la **figura 13**, observamos los siguientes resultados; Respecto al indicador “**iniciativa**” el 81,94% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel medio, el 11,81% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 6,25% manifiestan que se encuentra en un nivel regularmente alto; Y finalmente, respecto al indicador “**toma de medidas**”, se observa que el 65,28% afirman que se encuentra en un nivel medio, el 25,00% se encuentra en un nivel regularmente alto y el 9,72 manifiestan que se encuentra en un nivel regularmente bajo.

Los resultados concretamente muestran que en el caso de los productores de cuyes del distrito de Layo, se observa un nivel medio de proactividad, ya que no están completamente desarrolladas. Para ello, este nivel medio en la proactividad significa que, aunque los productores tienen cierta inclinación hacia la acción, su capacidad para adelantarse a los desafíos y aprovechar oportunidades es limitada. Es por ello, que esta deficiencia en la proactividad tiene consecuencias importantes para el desarrollo de sus emprendimientos, ya que la falta de acción anticipada lleva a una reacción tardía ante los cambios del mercado, la falta de innovación y una escasa optimización de recursos. Donde, los productores están perdiendo oportunidades clave de crecimiento o mejora debido a una actitud más reactiva que proactiva. Este comportamiento limita sus capacidades para generar cambios significativos en sus procesos productivos y en la gestión de sus negocios, afectando su competitividad y adaptabilidad en un entorno dinámico.

G. Dimensión tolerancia a la incertidumbre

Tabla 18

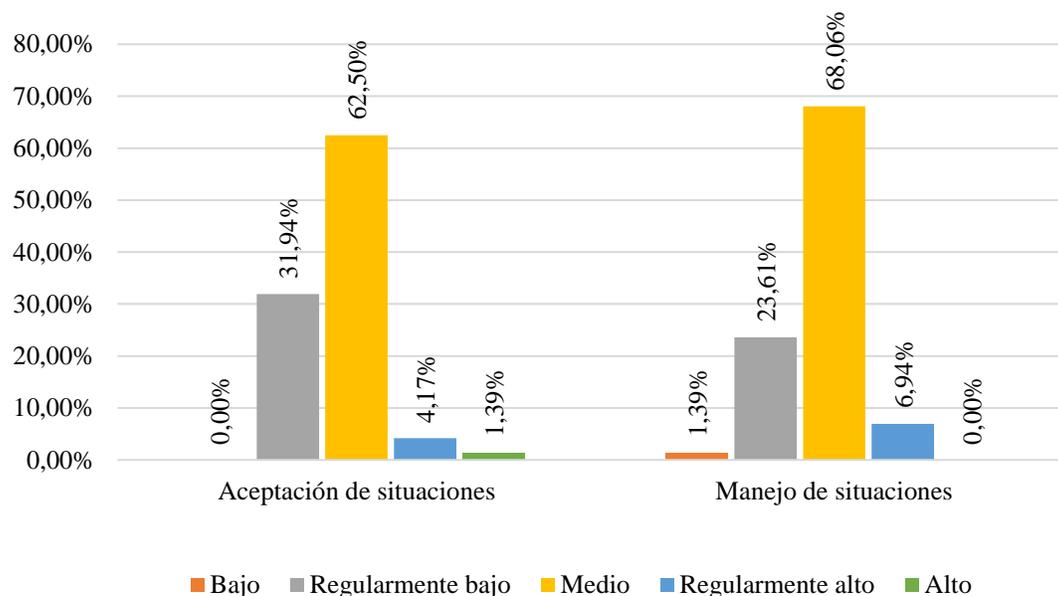
Resultados obtenidos de la dimensión tolerancia a la incertidumbre

| Indicadores | Nunca | | Casi nunca | | A veces | | Casi siempre | | Siempre | | Σ <i>f</i> | Σ % |
|---------------------------|----------|-------|------------|--------|----------|--------|--------------|-------|----------|-------|----------------------|------------|
| | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>f</i> | % | <i>F</i> | % | | |
| Aceptación de situaciones | 0 | 0,00% | 23 | 31,94% | 45 | 62,50% | 3 | 4,17% | 1 | 1,39% | 72 | 100,00% |
| Manejo de situaciones | 1 | 1,39% | 17 | 23,61% | 49 | 68,06% | 5 | 6,94% | 0 | 0,00% | 72 | 100,00% |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 14

Gráfico de barras de la dimensión tolerancia a la incertidumbre



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis de los resultados de la dimensión tolerancia a la incertidumbre

En la **figura 14**, observamos los siguientes resultados; Respecto al indicador “**aceptación de situaciones**” el 62,50% de los encuestados afirman que se encuentra en un nivel medio, el 31,94% indican que se encuentra en un nivel regularmente bajo y el 1,39% manifiestan que se encuentra en un nivel alto; Por otro lado, respecto al indicador “**manejo de situaciones**”, se observa que el 68,06% afirman que se encuentra en un nivel medio, el 23,61% se encuentra en un nivel regularmente alto y el 1,39 manifiestan que se encuentra en un nivel bajo.

Los resultados concretamente muestran que gran parte de los encuestados consideran un nivel medio de tolerancia a la incertidumbre, ya que no están completamente desarrolladas. Para ello, este nivel medio indica que, aunque poseen cierta capacidad para manejar situaciones de riesgo y cambio, aún muestran dificultades para mantener la calma y tomar decisiones acertadas en entornos inciertos. Esta deficiencia en la tolerancia a la incertidumbre limita el crecimiento de sus emprendimientos, ya que la inseguridad frente a situaciones imprevistas genera decisiones conservadoras, retrasa la implementación de innovaciones o reduce la capacidad de asumir riesgos necesarios para el crecimiento. Los productores de cuyes que no logran gestionar adecuadamente la incertidumbre tienden a aferrarse a prácticas tradicionales, resistiendo cambios que podrían mejorar su competitividad en el mercado o incrementar su productividad.

H. Promedio de variable

Tabla 19

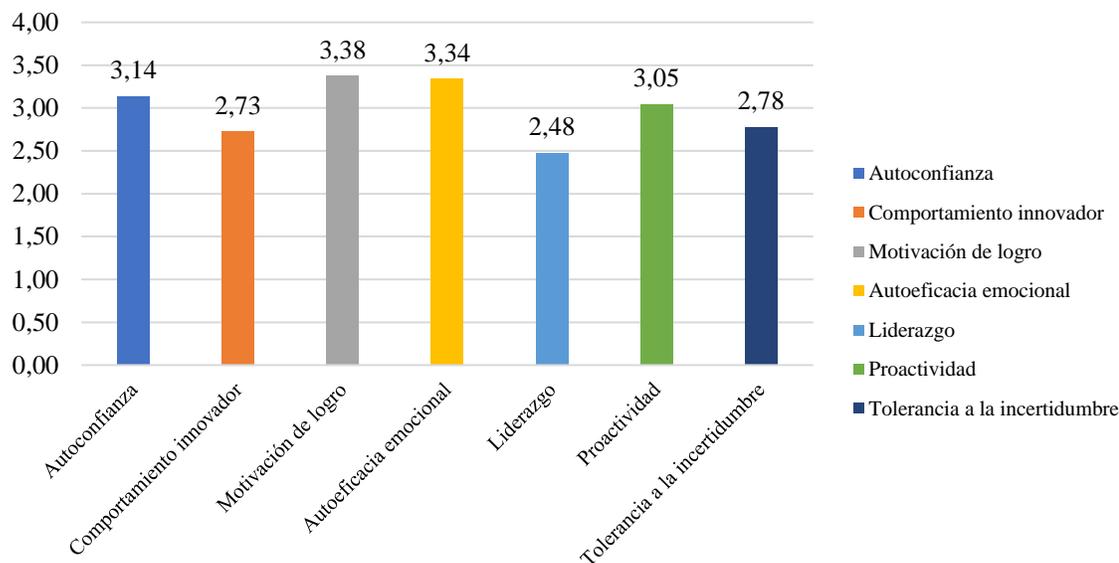
Valor promedio de la variable espíritu emprendedor

| Dimensiones | Promedio |
|--------------------------------------|-----------------|
| Autoconfianza | 3,14 |
| Comportamiento innovador | 2,73 |
| Motivación de logro | 3,38 |
| Autoeficacia emocional | 3,34 |
| Liderazgo | 2,48 |
| Proactividad | 3,05 |
| Tolerancia a la incertidumbre | 2,78 |
| Promedio espíritu emprendedor | 2,98 |

Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Figura 15

Gráfico de barras del valor promedio de la variable espíritu emprendedor



Nota. Elaboración propia en base a resultados obtenidos.

Interpretación y análisis del valor promedio de espíritu emprendedor

De acuerdo a la **figura 7**, evidenciamos los siguientes resultados; La dimensión “**autoconfianza**” obtuvo un promedio de 3,14, la dimensión “**comportamiento innovador**”, obtuvo un promedio de 2,73, la dimensión “**motivación de logro**” un promedio de 3,38, la dimensión “**autoeficacia emocional**” tuvo un valor de 3,34, la dimensión “**liderazgo**” tuvo un valor de 2,48, la dimensión “**proactividad**” tuvo un valor de 3,05 y finalmente la dimensión “**tolerancia a la incertidumbre**” obtuvo un valor promedio de 2,78.

Estos resultados indican lo siguiente: Con respecto a las dimensiones “**autoconfianza**”, “**comportamiento innovador**”, “**motivación de logro**”, “**autoeficacia**

emocional”, **“proactividad”** y **“tolerancia a la incertidumbre”**, sus valores promedios de acuerdo a la baremación y escala de interpretación califican que se encuentran en un nivel medio, mientras la dimensiones **“liderazgo”** se encuentran en un nivel regularmente bajo. En concreto realizando un promedio de las dimensiones mencionadas, pudimos obtener el promedio de la variable espíritu emprendedor, teniendo un valor de 2,98 referenciando que se encuentra en un nivel medio.

5.3 Resultados inferenciales

5.3.1 Prueba de normalidad

Para poder evaluar y validar las hipótesis planteadas en la presente investigación, deben obedecer a los siguientes parámetros:

Tabla 20

Prueba de normalidad variable educación financiera por dimensiones

| | Pruebas de normalidad | | | | | |
|--------------------------------|---------------------------------|----|------|--------------|----|------|
| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
| | Estadístico | gl | Sig. | Estadístico | gl | Sig. |
| Dimensión conocimientos | ,160 | 72 | ,200 | ,962 | 72 | ,198 |
| Dimensión habilidades | ,234 | 72 | ,150 | ,857 | 72 | ,134 |
| Dimensión actitudes | ,218 | 72 | ,080 | ,912 | 72 | ,071 |
| Dimensión bienestar financiero | ,201 | 72 | ,146 | ,911 | 72 | ,098 |
| Variable educación financiera | ,115 | 72 | ,210 | ,973 | 72 | ,205 |

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Resultados obtenidos de SPSS.

De acuerdo al tamaño de muestra, que es mayor de 50, definimos emplear el estadístico de Kolmogorov-Smirnov, donde se plantea lo siguiente:

H_0 : Los datos tienen distribución normal

H_a : Los datos no tienen distribución normal

Si el valor de significancia $p > o$ igual a 0.05, se acepta la H_0

Si el valor de significancia $p < 0.05$, se rechaza la H_0

En las cuatro dimensiones y la variable observamos que el valor de p es mayor a 0.05, para ello, se acepta la H_0 , evidenciando que tienen una distribución normal, en consecuencia se empleó una prueba paramétrica (R de Pearson).

5.3.2 *Comprobación de las hipótesis de la investigación*

A. Nivel de la educación financiera

En primer lugar, es importante considerar el primer objetivo específico de la investigación, que fue: Identificar el nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, de acuerdo los resultados y la escala de baremación, el nivel de la educación financiera fue medio. Por lo tanto, se confirma y se acepta la hipótesis específica planteada.

B. Nivel del espíritu emprendedor

En esta parte, es importante considerar el segundo objetivo específico de la investigación, que fue: Identificar el nivel de diagnóstico del espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, de acuerdo los resultados y la escala de baremación, el nivel del espíritu emprendedor fue medio. Por lo tanto, se confirma y se acepta la hipótesis específica planteada.

C. Conocimientos y espíritu emprendedor

Asimismo, es importante considerar el tercer objetivo específico de la investigación, que es: Conocer la relación entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, debemos de conocer el planteamiento de la hipótesis:

- H_a : Los conocimientos tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

Tabla 21

Resultados para comprobación de hipótesis específica 1

| Correlaciones | | | |
|----------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| | | Conocimientos | Espíritu emprendedor |
| Conocimientos | Correlación de Pearson | 1 | ,669** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 72 | 72 |
| Espíritu emprendedor | Correlación de Pearson | ,669** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 72 | 72 |

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

Nota: Información obtenida del procesamiento de datos en SPSS.

Interpretación, decisión y análisis

Según la tabla 21, observamos los siguientes resultados: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis de la investigación; por lo cual confirmamos que se tiene una relación significativa considerando un nivel de confianza del 99%. Así también, se obtuvo el valor $r=0,669$, que significa un grado de correlación positiva considerable entre los

conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, al mejorar los aspectos relacionados con los conocimientos, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco.

D. Habilidades y espíritu emprendedor

Así también, es importante considerar el cuarto objetivo específico de la investigación, que es: Conocer la relación entre las habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, en la siguiente tabla mostramos los resultados de la aplicación del Test de Correlación Pearson. No sin antes, debemos de conocer el planteamiento de las hipótesis:

- H_a : Las habilidades tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

Tabla 22

Resultados para comprobación de hipótesis específica 2

| | | Correlaciones | |
|----------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| | | Habilidades | Espíritu emprendedor |
| Habilidades | Correlación de Pearson | 1 | ,418** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 72 | 72 |
| Espíritu emprendedor | Correlación de Pearson | ,418** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 72 | 72 |

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

Nota: Información obtenida del procesamiento de datos en SPSS.

Interpretación, decisión y análisis

Según la tabla 22, observamos los siguientes resultados: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis del estudio (H_a); por lo cual confirmamos que las habilidades tienen una relación significativa considerando un nivel de confianza del 99%. Así también, se obtuvo el valor $r=0,418$, que significa un grado de correlación positiva media entre las habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, al mejorar los aspectos relacionados con habilidades, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco.

E. Actitudes y espíritu emprendedor

De igual forma, es importante considerar el quinto objetivo específico de la investigación: Conocer la relación entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, se da a conocer el planteamiento de las hipótesis:

- H_a : Las actitudes tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

Tabla 23*Resultados para comprobación de hipótesis específica 3*

| Correlaciones | | | |
|----------------------|------------------------|-----------|----------------------|
| | | Actitudes | Espíritu emprendedor |
| Actitudes | Correlación de Pearson | 1 | ,555** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 72 | 72 |
| Espíritu emprendedor | Correlación de Pearson | ,555** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 72 | 72 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Información obtenida del procesamiento de datos en SPSS.

Interpretación, decisión y análisis

Según la tabla 23, observamos siguientes resultados: El valor de significancia Sig. $X = 0.000$, que es menor a $0,05$. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis planteada (H_a); por lo cual confirmamos que las actitudes tienen una relación significativa considerando un nivel de confianza del $99,00\%$. Así también, se obtuvo el valor $r=0,555$, que significa un grado de correlación positiva considerable entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con las actitudes, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco.

F. Bienestar financiero y espíritu emprendedor

En penúltimo lugar es importante considerar el sexto objetivo específico de la investigación que es: Conocer la relación entre el bienestar financiero y el espíritu

emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, debemos de conocer el planteamiento de las hipótesis:

- H_a : El bienestar financiero tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

Tabla 24

Resultados para comprobación de hipótesis específica 4

| Correlaciones | | | |
|-------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|
| | | El bienestar financiero | Espíritu emprendedor |
| El bienestar financiero | Correlación de Pearson | 1 | ,477** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 72 | 72 |
| Espíritu emprendedor | Correlación de Pearson | ,477** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 72 | 72 |

****.** La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Información obtenida del procesamiento de datos en SPSS.

Interpretación, decisión y análisis

Según la tabla 24, observamos siguientes resultados: El valor de significancia Sig. $X = 0.00$, que es menor a $0,05$. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis planteada (H_a); por lo cual confirmamos el bienestar financiero tiene una relación significativa con el espíritu emprendedor considerando un nivel de confianza del $99,00\%$. Así también, se obtuvo el valor $r=0,477$, que significa un grado de correlación positiva media entre el bienestar financiero y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con el bienestar financiero, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco.

G. Educación financiera y espíritu emprendedor

En último lugar es importante considerar el objetivo general de la investigación que es: Conocer la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, se presenta el planteamiento de la hipótesis:

- H_a : La educación financiera tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024.

Tabla 25

Resultados para comprobación de hipótesis general

| Correlaciones | | | |
|----------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | Educación financiera | Espíritu emprendedor |
| Educación financiera | Correlación de Pearson | 1 | ,624** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 72 | 72 |
| Espíritu emprendedor | Correlación de Pearson | ,624** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 72 | 72 |

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

Nota: Información obtenida del procesamiento de datos en SPSS.

Interpretación, decisión y análisis

Según la tabla 25, observamos que los siguientes resultados: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis alterna (H_a); por lo cual confirmamos que la educación financiera tiene una relación significativa con el espíritu emprendedor considerando un nivel de confianza del

99%. Así también, se obtuvo el valor $r=0,624$, que significa un grado de correlación positiva considerable entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. Para ello, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con la educación financiera, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco.

CAPÍTULO VI

LINEAMIENTOS DE MEJORA PARA LA EDUCACIÓN FINANCIERA

6.1 Justificación de la investigación

El distrito de Layo, ubicado en la provincia de Canas en la región Cusco, cuenta con un gran potencial para la producción de cuyes, una actividad económica tradicional y significativa para las familias de la zona. Sin embargo, a pesar de esta ventaja, muchos productores enfrentan dificultades para expandir y profesionalizar sus emprendimientos debido a una limitada formación en gestión financiera. La falta de conocimientos sobre administración de recursos, acceso a crédito y planificación económica reduce sus posibilidades de aumentar la rentabilidad y competitividad en el mercado.

En este contexto, la presente propuesta busca desarrollar y mejorar el espíritu emprendedor de los productores de cuyes en Layo mediante la potenciación de su educación financiera. Brindarles formación en áreas como el manejo de ingresos y egresos, estrategias de inversión, ahorro y acceso a financiamiento permitirá no solo fortalecer su capacidad para gestionar sus negocios, sino también fomentar un crecimiento sostenible en la comunidad. Esta iniciativa tiene como objetivo impulsar el desarrollo económico local y contribuir a la mejora de las condiciones de vida de los productores, promoviendo una cultura financiera que garantice la estabilidad y el éxito a largo plazo de la producción de cuyes en Layo.

6.2 Objetivos

- Brindar capacitación en educación financiera básica a los productores de cuyes. Vale decir dotar a los productores de herramientas y conocimientos sobre la administración de ingresos, egresos, ahorro y planificación financiera para mejorar la toma de decisiones en sus negocios.
- Mejorar la capacidad de los productores para gestionar sus costos y maximizar sus beneficios. En otras palabras, enseñar técnicas de análisis de costos y rentabilidad, que les permitan optimizar la producción y lograr una mayor eficiencia en el manejo de sus recursos.
- Facilitar el acceso a herramientas y fuentes de financiamiento adecuadas para los productores de cuyes. En resumen, informar sobre las diversas opciones de financiamiento, tanto de entidades públicas como privadas, y ofrecer asesoramiento sobre cómo acceder a créditos y otros mecanismos financieros.
- Fomentar una cultura de ahorro e inversión entre los productores: Incentivar la creación de hábitos financieros que les permitan reinvertir en sus emprendimientos, generando oportunidades de expansión y crecimiento.
- Promover el uso de estrategias empresariales y comerciales. Es decir, capacitar a los productores en técnicas de comercialización, marketing y negociación para aumentar su capacidad de acceder a nuevos mercados y mejorar su posicionamiento competitivo.
- Impulsar el asociacionismo y el trabajo colaborativo. En otros términos, fomentar la creación de asociaciones o cooperativas de productores que permitan la compra de

insumos a menor costo, el acceso a mercados más grandes y una mayor capacidad para negociar precios justos.

- Monitorear y evaluar el impacto de la educación financiera en la sostenibilidad de los emprendimientos. Dicho en otras palabras, establecer un sistema de seguimiento que permita evaluar el progreso de los productores en la gestión de sus finanzas y el crecimiento de sus negocios.
- Adicional a lo mencionado, también se tiene como objetivo capacitar a los productores para la formalización de las asociaciones productoras ante la SUNARP y SUNAT. Puesto que, vienen funcionando informalmente con nombres y asociados por comunidades o sectores.

6.3 Estrategias

De acuerdo con los objetivos establecidos, se pueden aplicar diversas estrategias dirigidas a fortalecer la educación financiera de los productores de cuyes en el Distrito de Layo-Canas-Cusco. Para lo cual, se presentan las siguientes estrategias para cada objetivo:

Tabla 26

Estrategias y su implementación para el desarrollo de conocimientos

| D E T H | Implementación de actividades |
|--|---|
| <p>Conocimiento</p> <p>Socialización teórica y práctica</p> <p>Talleres</p> <p>Capacitaciones teóricas y prácticas</p> <p>Otros medios</p> <p>Emisora y redes sociales</p> <p>Evaluación y retroalimentación</p> | <p>Diagnóstico inicial: Este diagnóstico permitirá conocer mejor las limitaciones y oportunidades de los productores, y servirá como base para implementar programas que fortalezcan su capacidad de gestión financiera, contribuyendo así al desarrollo económico sostenible del distrito. Para ello, por medio de preguntas verbales en las capacitaciones se podrá obtener información del nivel en que se encuentran sus conocimientos en este campo. Las herramientas que se deben emplear son: El análisis FODA y el análisis PESTEL, que ayudaran a los productores a evaluar su entorno y planificar acciones. El análisis FODA se enfocará en aspectos internos y externos específicos de los productores para identificar ventajas y desafíos. Por su parte, el análisis PESTEL examinará factores externos amplios que pueden influir en la organización a nivel macro, facilitando la anticipación de tendencias y la adaptación a cambios del entorno.</p> <p>Diseño de materiales y contenidos: Para enseñar a los productores de cuyes del Distrito de Layo de manera efectiva, es necesario utilizar una estrategia que se ajuste a sus condiciones. Para ello, se debe emplear herramientas educativas sencillas y métodos en los que todos participen y se distribuya la información de manera correcta. En ese sentido, se plantea la elaboración de material didáctico e informativo, capaz de ser comprendido por los productores de cuyes. Las herramientas propuestas vendrían a ser: Infografías, videos educativos, juegos y simulaciones, revistas, folletos y libros. Para tal caso, cada material deberá contener información interactiva, coherente, práctica, relevante y objetiva.</p> <p>Capacitación presencial: La implementación de esta estrategia proporcionará a los productores de cuyes herramientas prácticas y conocimientos financieros esenciales para mejorar la administración de sus recursos. En ese sentido, las capacitaciones deben ser desarrolladas por un especialista en finanzas que maneje el idioma nativo de los productores (quechua). Así también, debe requerir un enfoque participativo e inclusivo, didáctico y adaptado a la cultura y las necesidades reales de los participantes. Finalmente, se debe realizar un acompañamiento posterior para mejorar la gestión financiera de los productores, fortaleciendo así sus capacidades emprendedoras y su bienestar económico. Los módulos de enseñanza vendrían a ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Módulo 1: Finanzas básicas para productores (Conceptos fundamentales como ahorro, ingreso, egreso, inversión, presupuesto y planificación). • Módulo 2: Gestión financiera en la producción de cuyes (Enfocado en cómo registrar los costos de producción, calcular márgenes de ganancia y manejar el flujo de caja). • Módulo 3: Acceso a servicios financieros (Cómo utilizar servicios financieros como microcréditos, cuentas de ahorro, y la importancia de acceder al financiamiento formal). • Módulo 4: Planificación a largo plazo y reinversión (Estrategias para mejorar el negocio, incluyendo cómo reinvertir las ganancias, planificar para el crecimiento y evaluar oportunidades de expansión). <p>Formato audio en tiempo real: En este punto se plantea la socialización de información por medio de radio emisora (que vendría a ser la herramienta), con un programa que tenga cobertura a toda la población objetivo, el cual debe ser realizado por un especialista que maneje el idioma quechua. Este programa deberá ser emitido en un horario apropiado para que la mayoría de las personas puedan oírla.</p> <p>Formato video grabado: Esta propuesta trata de desarrollar y compartir información audio visual, para aquellas personas que cuenten con acceso a celulares, en el que se compartirá información precisa que refuerce las enseñanzas impartidas en las capacitaciones.</p> <p>Por medio de una evaluación verbal y teórica se podrá conocer el grado de captación de conocimiento por parte de los productores. Así también, en el caso de que aún se presenten dificultades de aprendizaje, se realizará una retroalimentación personalizada. En cuanto a las herramientas a emplear, para poder conocer el nivel de aprendizaje de los productores, se plantea realizar una evaluación teórica y práctica, mediante exámenes escritos y simulación de situaciones. De esta forma, se podrán identificar ciertas dificultades para ser retroalimentadas. Véase en los anexos los modelos de evaluación y métricas.</p> |

Nota. Elaboración propia, para ello, D(dimensión), E(estrategia), T(Técnica) y H(herramienta).

Tabla 27

Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el conocimiento adquirido de los productores de cuyes del Distrito de Layo

| Objetivo | Indicador (KPI) | Fórmula o Método de Medición | Meta | Frecuencia de Evaluación |
|---|---|---|--------------------------|---------------------------------|
| Incrementar el conocimiento teórico | % de asistentes que aprueban el examen final | $(\text{N}^\circ \text{ de aprobados} / \text{total asistentes}) \times 100$ | $\geq 80\%$ de aprobados | Trimestral |
| Mejorar la participación en capacitaciones | Tasa de asistencia | $(\text{N}^\circ \text{ de asistentes} / \text{total de inscritos}) \times 100$ | $\geq 90\%$ | Por sesión |
| Incrementar satisfacción de los participantes | Nivel de satisfacción | Encuesta Pos capacitación (escala de 1-5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada taller |
| Fomentar la aplicación de conocimientos | % de participantes que implementan lo aprendido | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes que aplican} / \text{total}) \times 100$ | $\geq 70\%$ | Trimestral |
| Aumentar el impacto en resultados financieros | Incremento en ingresos de productividad | Comparación antes y después de la capacitación | $\geq 15\%$ de aumento | Trimestral |
| Reducir la tasa de deserción | Tasa de deserción | $(\text{N}^\circ \text{ de desertores} / \text{N}^\circ \text{ total de inscritos}) \times 100$ | $\leq 10\%$ | Por sesión |

Nota. Elaboración propia.

Tabla 28

Estrategias y su implementación para el desarrollo de habilidades

| D | E | T | H | Implementación de actividades |
|-------------|---|-------------------------------|------------------------|--|
| Habilidades | Análisis situacional de las habilidades | Análisis FODA | Matriz FODA | Se propone el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), ya que es una herramienta clave para evaluar el entorno y las capacidades de los productores de cuyes en el Distrito de Layo. Este análisis ayudará a identificar tanto los factores internos (fortalezas y debilidades) como los externos (oportunidades y amenazas) que afectan su capacidad para mejorar su productividad financiera y fomentar su espíritu emprendedor. |
| | | Reconocimiento de habilidades | Test de habilidades | Posterior a realizar un análisis interno y externo del factor financiero y emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo, se debe de determinar cuáles son las habilidades a potenciar y cuáles son los aspectos negativos a eliminar o minimizar. Para que de esta forma, se puedan tener mejores resultados en las decisiones y acciones tomadas por los productores. |
| | Desarrollar habilidades | Talleres prácticos | Simulaciones prácticas | La presente propuesta para la implementación de simulaciones prácticas sobre educación financiera tiene como objetivo fortalecer las capacidades económicas y empresariales de los productores de cuyes del distrito de Layo. A través de estas simulaciones, los productores podrán experimentar, de manera controlada, la toma de decisiones financieras relacionadas con la crianza de cuyes, tales como la planificación de ingresos y gastos, la inversión en mejoras tecnológicas, la gestión de créditos y el análisis de riesgos. Esta metodología les proporcionará un espacio seguro para aprender de sus errores y observar las consecuencias de sus decisiones, lo que facilitará una comprensión más profunda y aplicada de los conceptos financieros. |
| | | | Debates | La propuesta de implementación de debates sobre educación financiera para los productores de cuyes del Distrito de Layo busca crear un espacio dinámico y participativo donde los productores puedan intercambiar ideas, conocimientos y experiencias relacionadas con la gestión económica de su actividad. Los debates servirán como una plataforma para que los productores no solo reciban información teórica, sino que también puedan discutir y cuestionar los conceptos financieros en función de su aplicabilidad a la realidad local. En un entorno seguro y de confianza, los participantes podrán compartir sus propias experiencias, identificar problemas comunes y proponer soluciones colectivas que se adapten a sus necesidades específicas. Esto no solo enriquece el proceso de aprendizaje, sino que también promueve una cultura de cooperación y apoyo mutuo. |
| | | Exposiciones | | La presente propuesta de implementación de exposiciones sobre educación financiera para los productores de cuyes del distrito de Layo tiene como objetivo brindar un enfoque práctico y accesible para mejorar sus capacidades en la gestión económica de sus emprendimientos. Las exposiciones permitirán a los productores familiarizarse con temas fundamentales como el control de ingresos y gastos, la planificación financiera, la importancia del ahorro, el acceso al crédito y la evaluación de riesgos. Cada exposición estará diseñada para ser sencilla y comprensible, utilizando ejemplos reales y contextualizados que faciliten la asimilación de los conocimientos. Además, se presentarán casos prácticos que reflejen los desafíos financieros que enfrentan los productores en su día a día, lo que permitirá una mayor conexión entre la teoría y la práctica. |
| | Evaluación y retroalimentación | | | Para poder conocer el nivel de las habilidades desarrolladas, se propone evaluarlas y medirlas mediante comparaciones métricas de productividad o eficiencia antes y después de la aplicación de los talleres prácticos. Estas comparaciones estarán basadas en reportes de ingresos, egresos, ahorros, financiamiento e inversión. Posterior a estas comparaciones se podrán evidenciar ciertas dificultades, que serán retroalimentadas. Véase en los anexos los modelos de evaluación y métricas. |

Tabla 29

Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en las habilidades financieras de los productores de cuyes del Distrito de Layo

| Objetivo | Indicador (KPI) | Fórmula o Método de Medición | Meta | Frecuencia de Evaluación |
|--|---|---|---------------------|---------------------------------|
| Mejorar habilidades de análisis financiero | Nivel de desempeño en simulaciones prácticas | Evaluación por rúbricas (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4 | Trimestral |
| Fomentar la participación activa | % de participación en debates y exposiciones | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes activos} / \text{Total de asistentes}) \times 100$ | $\geq 80\%$ | Por sesión |
| Desarrollar habilidades de resolución de problemas | % de casos resueltos en simulaciones | $(\text{N}^\circ \text{ de casos resueltos} / \text{Total de casos planteados}) \times 100$ | $\geq 75\%$ | Trimestral |
| Mejorar la confianza en la toma de decisiones | Nivel de confianza reportado | Encuesta post-sesión (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada actividad |
| Incrementar el uso de herramientas financieras | % de participantes que implementan herramientas financieras | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes que usan herramientas} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 70\%$ | Trimestral |
| Incrementar la satisfacción con las estrategias | Nivel de satisfacción general | Encuesta de satisfacción (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada actividad |

Nota. Elaboración propia.

Tabla 30

Estrategias y su implementación para el desarrollo de actitudes

| D | E | T | H | Implementación de actividades |
|--------------------------------|-----------------------------|--|---|---|
| Actitudes | Desarrollo de las actitudes | Talleres de motivación y superación personal | Coaching | <p>La propuesta de implementación de talleres de motivación personal para los productores de cuyes del distrito de Layo tiene como objetivo fortalecer sus actitudes y habilidades emocionales, fundamentales para impulsar el éxito de sus emprendimientos. Estos talleres buscan no solo mejorar el aspecto técnico y productivo, sino también fomentar una mentalidad positiva, proactiva y emprendedora entre los productores, factores esenciales para enfrentar los desafíos que conlleva la cría de cuyes y el desarrollo de negocios sostenibles. A través de coaching y específicamente de dinámicas interactivas, ejercicios prácticos y espacios de reflexión, los productores podrán explorar cómo sus creencias, actitudes y emociones influyen en su desempeño laboral y cómo pueden transformarlas para alcanzar sus metas. Además, se buscará fomentar una mentalidad colaborativa, donde los productores se apoyen mutuamente para lograr un crecimiento conjunto, compartiendo experiencias y aprendizajes.</p> |
| | | Desarrollar lenguaje positivo | | <p>La propuesta de implementación de estrategias de comunicación positiva para los productores de cuyes del distrito de Layo tiene como objetivo mejorar sus actitudes y habilidades interpersonales, elementos esenciales para fortalecer su capacidad de trabajo en equipo, resolución de problemas y éxito en sus emprendimientos. Este enfoque busca capacitar a los productores en herramientas de comunicación que promuevan la empatía, el respeto y la escucha activa, creando un ambiente donde puedan expresar sus ideas, preocupaciones y soluciones de manera constructiva. La comunicación positiva no solo mejora las relaciones interpersonales dentro de las comunidades productoras, sino que también potencia la capacidad para negociar con clientes, proveedores y otros actores del mercado, lo que resulta crucial para mejorar su acceso a mejores oportunidades de negocio.</p> |
| | Incentivos | Premios económicos | <p>La presente propuesta de implementación de incentivos para desarrollar las actitudes de los productores de cuyes del distrito de Layo tiene como objetivo motivar y fortalecer su compromiso hacia el crecimiento de sus emprendimientos. Los incentivos, tanto económicos como no económicos, se plantean como una herramienta clave para fomentar una mayor proactividad, mejorar el desempeño productivo y generar una mentalidad emprendedora en este grupo de productores. Al ofrecer incentivos claros y alcanzables, se busca no solo premiar el éxito individual, sino también promover una cultura de mejora continua dentro de la comunidad productora. Además, se pretende reforzar actitudes como la responsabilidad, el trabajo en equipo y la búsqueda de soluciones creativas para los desafíos que enfrentan en su actividad productiva.</p> | |
| Evaluación y retroalimentación | | | | <p>Para poder evaluar las actitudes de los productores de cuyes, se propone que se realicen test actitudinal frente a sus negocios y familia, en el que la finalidad es que el productor se sienta motivado en sus roles de emprendedor, frente a situaciones adversas. No obstante, el en caso de que no presente una adecuada actitud, se propone retroalimentar, con nuevas sesiones y demostración de casos de éxito para que se sienta motivado en la consecución de sus objetivos. Véase en los anexos los modelos de evaluación y métricas.</p> |

Tabla 31

Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en las actitudes financieras de los productores de cuyes del Distrito de Layo

| Objetivo | Indicador (KPI) | Fórmula o Método de Medición | Meta | Frecuencia de Evaluación |
|---|---|---|---------------------|---------------------------------|
| Fomentar actitudes financieras positivas | % de participantes que mejoran en autoevaluaciones | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes con mejora} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 80\%$ | Trimestral |
| Incrementar la motivación personal | Nivel de motivación reportado | Encuesta post-taller (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada taller |
| Aumentar la frecuencia de comportamientos financieros positivos | % de participantes que adoptan nuevos hábitos financieros | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes con nuevos hábitos} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 70\%$ | Trimestral |
| Incrementar la participación en las actividades | Tasa de asistencia a talleres | $(\text{N}^\circ \text{ de asistentes} / \text{N}^\circ \text{ total de inscritos}) \times 100$ | $\geq 90\%$ | Por sesión |
| Reforzar la comunicación positiva | % de participantes que utilizan lenguaje positivo | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes con cambios en lenguaje} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 75\%$ | Trimestral |
| Incrementar la satisfacción con las estrategias | Nivel de satisfacción general | Encuesta post-actividad (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada actividad |
| Mejorar el bienestar emocional y financiero | % de participantes que perciben mejoras en su bienestar | $(\text{N}^\circ \text{ de participantes con percepción positiva} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 80\%$ | Trimestral |

Nota. Elaboración propia.

Tabla 32

Estrategias y su implementación para el desarrollo del bienestar financiero

| D | E | T | H | Implementación de actividades |
|----------------------|-------------------------------------|-----------------------------|----------------|--|
| Bienestar financiero | Desarrollo del bienestar financiero | Acceso a financiamiento | Apalancamiento | <p>La presente propuesta de acceso a financiamiento para desarrollar actividades productivas y comercializadoras de cuyes en el distrito de Layo se enfoca en brindar a los productores las herramientas necesarias para mejorar su capacidad de inversión y expansión en el mercado. Reconociendo que el acceso a recursos financieros es uno de los principales obstáculos que enfrentan los pequeños productores, esta iniciativa busca facilitar oportunidades de financiamiento, como las ofrecidas por programas como Pro Compite, que apoyan el crecimiento de la agricultura familiar y promueven el desarrollo sostenible en las regiones. A través de esta propuesta, se pretende que los productores de cuyes puedan acceder a financiamiento a tasas preferenciales y con condiciones favorables que les permitan invertir en mejoras tecnológicas, infraestructura, insumos y capacitación. Esto no solo incrementará su capacidad de producción, sino que también mejorará la calidad de sus productos, lo que es fundamental para captar un mayor número de clientes y fortalecer su posición en el mercado local y regional.</p> |
| | | Apertura de nuevos mercados | Expansión | <p>La presente propuesta de acceso a nuevos mercados para desarrollar actividades comercializadoras de cuyes en el distrito de Layo tiene como objetivo ampliar las oportunidades de venta y aumentar la rentabilidad de los productores locales. En un entorno donde la competencia y la demanda de productos frescos y de calidad son cada vez más exigentes, es fundamental que los productores de cuyes no solo se centren en su producción, sino también en la comercialización estratégica de sus productos. Esta iniciativa se enfoca en identificar y facilitar el acceso a nuevos canales de comercialización, tanto a nivel local como regional, promoviendo la inserción de los productores en mercados que valoren la calidad y la tradición de la crianza de cuyes. A través de la organización de ferias, la creación de alianzas con distribuidores y la utilización de plataformas digitales, se busca diversificar las opciones de venta y conectar a los productores directamente con los consumidores.</p> |
| | | Acceso a programas sociales | Recibir apoyo | <p>La presente propuesta de acceso a programas sociales para desarrollar actividades comercializadoras de cuyes en el distrito de Layo tiene como objetivo no solo fortalecer las capacidades productivas de los productores, sino también mejorar el bienestar de sus familias y comunidades. Reconociendo la importancia de la integración de las dimensiones social y económica en el desarrollo rural, esta iniciativa busca conectar a los productores con diversos programas gubernamentales y organizaciones no gubernamentales que ofrezcan recursos, capacitación y apoyo técnico. El acceso a programas sociales, como subsidios, asistencia técnica y formación en gestión empresarial, puede ser un catalizador clave para mejorar la productividad y la sostenibilidad de las actividades de cría y comercialización de cuyes. Estos programas pueden proporcionar financiamiento para la adquisición de insumos, la mejora de infraestructura y la implementación de tecnologías que optimicen los procesos productivos. Además, al fomentar el acceso a la educación y capacitación en temas de comercialización, los productores podrán desarrollar habilidades que les permitan identificar y aprovechar oportunidades en el mercado.</p> |

Tabla 33

Indicadores de Desempeño (KPIs) para medir el efecto de mejora en el bienestar financiero de los productores de cuyes del Distrito de Layo

| Objetivo | Indicador (KPI) | Fórmula o Método de Medición | Meta | Frecuencia de Evaluación |
|--|---|--|------------------------------------|---------------------------------|
| Incrementar el acceso a financiamiento | % de productores que acceden a crédito formal | $(\text{N}^\circ \text{ de productores con crédito} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 60\%$ | Trimestral |
| Aumentar la participación en programas sociales | % de productores inscritos en programas sociales | $(\text{N}^\circ \text{ de inscritos} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 70\%$ | Semestral |
| Incrementar la apertura de nuevos mercados | Nº de nuevos mercados abiertos | Registro de mercados nuevos abiertos | ≥ 3 mercados nuevos en el año | Anual |
| Mejorar los ingresos promedio de los productores | Incremento en ingresos promedio | $((\text{Ingresos después} - \text{Ingresos antes}) / \text{Ingresos antes}) \times 100$ | $\geq 20\%$ | Semestral |
| Diversificar las fuentes de ingreso | % de productores con ingresos de múltiples fuentes | $(\text{N}^\circ \text{ de productores diversificados} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 50\%$ | Trimestral |
| Reducir la dependencia de fuentes informales de financiamiento | % de productores que abandonan préstamos informales | $(\text{N}^\circ \text{ de productores sin préstamos informales} / \text{Total}) \times 100$ | $\geq 50\%$ | Semestral |
| Aumentar el nivel de satisfacción con las estrategias | Nivel de satisfacción general | Encuesta de satisfacción (escala de 1 a 5) | Promedio ≥ 4.5 | Después de cada estrategia |
| Incrementar la productividad del negocio | Incremento en la producción de cuyes | $((\text{Producción después} - \text{Producción antes}) / \text{Producción antes}) \times 100$ | $\geq 25\%$ | Trimestral |

Nota. Elaboración propia.

6.4 Presupuesto

La presente justificación sostiene que el presupuesto destinado para la propuesta de desarrollar la educación financiera en los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco, podría tener un costo cero, basándose en la gestión efectiva de recursos a través de la colaboración con entidades públicas, privadas y organizaciones no gubernamentales (ONG) como World Vision. En un contexto donde la falta de recursos financieros es uno de los principales obstáculos para el desarrollo de iniciativas educativas, es crucial explorar alternativas que permitan implementar proyectos de gran impacto social sin incurrir en costos directos para los beneficiarios.

Las entidades públicas y privadas, así como las ONG, a menudo cuentan con programas de responsabilidad social y apoyo al desarrollo comunitario que buscan fortalecer las capacidades de poblaciones vulnerables. Al solicitar apoyo a estas instituciones, se puede acceder a recursos financieros, materiales y humanos necesarios para llevar a cabo talleres, capacitaciones y actividades de sensibilización en educación financiera. Estas colaboraciones no solo reducirían la carga financiera del proyecto, sino que también promoverían un enfoque de cooperación interinstitucional que puede resultar en beneficios sostenibles a largo plazo.

Además, al alinear los objetivos de la propuesta con las metas de desarrollo de estas entidades, se potencia la posibilidad de obtener financiamiento y recursos, ya que muchas de ellas están comprometidas con la mejora de la calidad de vida en comunidades rurales y la promoción del emprendimiento.

6.5 Cronograma de actividades

Tabla 34

Programación de actividades

| Nº de semanas | 3 meses Conocimientos | 3 meses Habilidades | 3 meses Actitudes | 3 meses Bienestar financiero |
|----------------------|----------------------------------|--------------------------------|--|---|
| 1 | Diagnostico | | | |
| 2 | Diseño de materiales | Análisis situacional | Talleres de motivación y superación personal | Acceso a financiamiento |
| 3 | Modulo 1 | Simulaciones practicas | | |
| 4 | | | | |
| 5 | Modulo 2 | Debates | | |
| 6 | | | Incentivos | Apertura a nuevos mercados |
| 7 | Modulo 3 | | | |
| 8 | | Exposiciones | | |
| 9 | Modulo 4 | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | Evaluación y retroalimentación | Evaluación y retroalimentación | Evaluación y retroalimentación | Acceso a programas sociales |
| 12 | | | | |

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO VII

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

8.1 Hallazgos significativos

Dentro de los hallazgos más significativos de la presente investigación encontramos sobre la dimensión habilidades, respecto al indicador administración de finanzas, en el que se observa que el 79,17% de los encuestados manifiestan que este área se encuentra en un nivel medio (interpretación). Así también, en la dimensión actitudes, se observa que el indicador motivación tiene un 76,39% en un nivel medio, considerado por los productores de cuyes. Finalmente, otros puntos álgidos son los promedios que obtuvieron las dimensiones conocimientos y bienestar financiero, con los valores de 2,52 y 2,60 respectivamente. Estos resultados revelan una situación que puede comprometer el crecimiento sostenible de la actividad productiva y el bienestar económico de estas familias. Los promedios se encuentran en una situación crítica que requiere intervención. Para ello, se subraya la necesidad urgente de programas de capacitación financiera adaptados a este contexto, herramientas prácticas de gestión financiera, y un enfoque que promueva una cultura de ahorro, crédito responsable y planificación a largo plazo.

8.2 Limitaciones del estudio

Concerniente a la limitaciones del estudio podemos considerar lo siguiente:

- Disponibilidad de tiempo de los productores de cuyes para ser encuestados.
- No comprensión de los temas en finanzas por parte de los productores.

8.3 Comparación crítica con literatura existente

- En esta parte, se presenta un análisis comparativo con estudios anteriores que evaluaron el comportamiento de la educación financiera. Para ello, se consideró el trabajo realizado por Jiménez Sandia (2023), cuyo objetivo principal fue averiguar cómo la educación financiera se relaciona con la competitividad de los productores de naranja. Ambas investigaciones destacan la importancia de la educación financiera como un factor determinante en el desempeño de los productores, aunque se enfocan en aspectos distintos: la competitividad en el caso de los productores de naranjas del Distrito La Yarada - Los Palos (Tacna, 2021) y el espíritu emprendedor en los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas (Cusco, 2024). Estas similitudes y diferencias ofrecen un panorama complementario sobre los beneficios de la alfabetización financiera en contextos rurales.

En ambas investigaciones se establece una relación significativa, respaldada estadísticamente con valores de significancia menores a 0.05 y 0.01, respectivamente. Esto refuerza la hipótesis de que una mejor educación financiera mejora aspectos clave del desempeño. Para los productores de naranjas, los conocimientos financieros en ahorro, inversión, créditos y seguros potencian su capacidad para competir en el mercado, enfrentando amenazas como nuevos participantes, productos sustitutos y la rivalidad industrial. Por otro lado, en los productores de cuyes, la educación financiera se relaciona con el desarrollo del espíritu emprendedor, al dotarlos de herramientas para gestionar, planificar y hacer crecer sus negocios de manera sostenible.

Sin embargo, existen diferencias en los factores evaluados. La investigación en Tacna se enfoca en un análisis más amplio de categorías específicas (ahorro, inversión, créditos y seguros) que impactan directamente en la competitividad. En contraste, el estudio en Cusco analiza la correlación general entre la educación financiera y el espíritu emprendedor, lo que sugiere una relación más integral pero menos desagregada. Además, los contextos socioeconómicos y temporales de las investigaciones (2021 vs. 2024) podrían influir en las prioridades y necesidades de cada grupo productivo.

Ambas conclusiones resaltan la relevancia práctica de la educación financiera en entornos rurales. En Tacna, los conocimientos financieros fortalecen la capacidad de los productores para enfrentar dinámicas competitivas en su industria. En Cusco, esta educación potencia la capacidad de innovación y planificación, elementos esenciales del emprendimiento. Estas evidencias sugieren que las intervenciones en educación financiera deben adaptarse al contexto productivo específico, priorizando áreas como seguros y créditos en sectores competitivos o fortaleciendo habilidades estratégicas en sectores orientados al emprendimiento.

- Pérez Sangay y Villoslada Paredes (2022) abordaron el estudio cuyo propósito fue establecer la correlación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los artesanos del distrito de Moche en el año 2022. Los hallazgos evidenciaron una correlación entre ambas variables, así como entre la dimensión de habilidades financieras y el espíritu emprendedor. En contraste, las dimensiones de conocimiento financiero, actitudes financieras y la variable de espíritu emprendedor no mantienen una correlación entre sí.

Al comparar la investigación de Pérez Sangay y Villoslada Paredes (2022) con nuestra investigación sobre la relación entre educación financiera y espíritu emprendedor en productores, se identifican tanto semejanzas como diferencias. En ambos estudios, se confirma la existencia de una correlación significativa entre la educación financiera y el espíritu emprendedor, destacando su importancia en el desarrollo de capacidades emprendedoras. Sin embargo, las diferencias son notables en las dimensiones analizadas: mientras que Pérez Sangay y Villoslada encontraron una correlación limitada únicamente a las habilidades financieras, nuestra investigación evidenció una relación significativa en todas las dimensiones evaluadas (conocimientos, habilidades, actitudes y bienestar financiero). Esto sugiere que el impacto de la educación financiera puede variar según el contexto y las características del grupo estudiado, siendo más amplio en el caso de los productores de nuestra investigación.

En conclusión, ambas investigaciones subrayan que la educación financiera es una herramienta estratégica para el desarrollo rural, tanto para mejorar la competitividad como para fomentar el espíritu emprendedor. Esto refuerza la necesidad de diseñar políticas públicas que integren programas de formación financiera adaptados a las particularidades de cada contexto, maximizando su impacto en el bienestar y sostenibilidad de los productores.

8.4 Implicancias del estudio

El estudio sobre la determinación de la existencia de relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes en el Distrito de Layocan-Región Cusco, tiene importantes implicancias prácticas tanto para la comunidad

local como para las políticas de desarrollo rural. Este análisis ofrece una visión detallada de las carencias y oportunidades que enfrentan estos productores, quienes juegan un rol esencial en la economía rural del distrito. El entendimiento del nivel de conocimientos financieros y del espíritu emprendedor permite identificar factores críticos que influyen en su productividad, bienestar económico y sostenibilidad a largo plazo. Así también, las implicancias prácticas del estudio no solo revelan áreas de intervención para mejorar la educación financiera y promover el emprendimiento, sino que también proporcionan una guía para optimizar la asignación de recursos y diseñar programas adaptados a las necesidades de los productores. Vale decir, pueden tener efectos positivos en la rentabilidad de sus negocios, su calidad de vida y su capacidad para generar crecimiento económico sostenible en sus comunidades y asociaciones productoras. Para ello, se deben emplear estrategias como: talleres de capacitación, análisis situacional, coaching, incentivos, expansión de mercados, acceso a programas sociales y financiamiento para la inversión, de modo que se fortalezca el espíritu emprendedor de los productores de cuyos al dotarlos de las herramientas necesarias para gestionar, planificar y hacer crecer sus emprendimientos de forma sostenible y rentable.

Conclusiones

Primera:

De acuerdo a los resultados obtenidos del Test de Pearson podemos conocer que: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis alterna (H_a); por lo cual confirmamos que la educación financiera de los productores de cuyes tiene una relación significativa con el espíritu emprendedor. Así también, la educación financiera y el espíritu emprendedor tienen un grado de correlación positiva considerable, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con la educación financiera, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco. Vale decir, tanto los conocimientos, habilidades, actitudes y bienestar financiero, están asociados en su desarrollo práctico que se ven reflejados en la capacidad emprendedora de los productores de cuyes del Distrito de Layo.

Segunda:

Los resultados obtenidos en el diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del distrito de Layo muestran un valor de 2.83, lo que, según la baremación establecida, indica que se encuentra en un nivel medio. Esto significa que los productores poseen conocimientos básicos sobre la gestión de sus recursos financieros, acceso al crédito y planificación económica, pero aún presentan limitaciones en la toma de decisiones financieras estratégicas. La educación financiera en un nivel medio sugiere la necesidad de fortalecer sus capacidades en ahorro, inversión y uso eficiente de

herramientas financieras, lo que podría contribuir a mejorar la sostenibilidad y rentabilidad de sus actividades productivas.

Tercera:

Los resultados del diagnóstico del espíritu emprendedor en los productores de cuyes del distrito de Layo reflejan un valor de 2.98, lo que, según la baremación, indica un nivel medio. Esto significa que los productores muestran interés en la mejora y crecimiento de sus negocios, así como cierta disposición a asumir riesgos y buscar oportunidades. Sin embargo, aún presentan limitaciones en la innovación, planificación estratégica y toma de decisiones orientadas al desarrollo sostenible de sus emprendimientos. Este nivel medio sugiere la necesidad de fortalecer sus capacidades en gestión empresarial, creatividad y proactividad, con el fin de potenciar su competitividad y asegurar la sostenibilidad de sus actividades productivas.

Segunda:

De acuerdo a los resultados obtenidos del Test de Pearson podemos conocer que: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis de la investigación; por lo cual confirmamos que se tiene una relación significativa entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores. Así también, los conocimientos y el espíritu emprendedor tienen un grado de correlación positiva considerable, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con los conocimientos, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco. En otras palabras, implica que la

capacidad de conocimiento en finanzas de los productores se encuentra asociado con su capacidad emprendedora.

Tercera:

En función a los resultados obtenidos del Test de Pearson podemos conocer que: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis del estudio (H_a); por lo cual confirmamos que las habilidades tienen una relación significativa con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes. Asimismo, las habilidades y el espíritu emprendedor tienen un grado de correlación positiva media, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con las habilidades, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco. En otras palabras, implica que las destrezas en finanzas de los productores se encuentran asociado con su capacidad emprendedora, si las habilidades son adecuadas esto implicará que se tendrá un mejor espíritu emprendedor.

Cuarta:

Conforme a los resultados obtenidos del Test de Pearson podemos conocer que: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis planteada (H_a); por lo cual confirmamos que las actitudes tienen una relación significativa con el espíritu emprendedor. Así también, las actitudes y el espíritu emprendedor tienen un grado de correlación considerable, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con las actitudes, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco. En

concreto, implica que las actitudes o el comportamiento en finanzas de los productores se encuentra asociado con su capacidad emprendedora, si las actitudes son adecuadas esto implicará que se tendrá un mejor espíritu emprendedor.

Quinta:

Conforme a los resultados obtenidos del Test de Pearson podemos conocer que: El valor de significancia Sig. X = 0.000, que es menor a 0,05. Para ello, de acuerdo a la regla de decisión se acepta la hipótesis planteada (H_a); por lo cual confirmamos el bienestar financiero tiene una relación significativa con el espíritu emprendedor. Así también, el bienestar financiero y el espíritu emprendedor tienen un grado de correlación media, esto significa que al mejorar los aspectos relacionados con el bienestar financiero, se obtendrán mejores resultados en el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco. En concreto, implica que las condiciones de seguridad financiera de los productores se encuentran asociado con su capacidad emprendedora, si estas condiciones son adecuadas esto implicará que se tendrá un adecuado o acorde espíritu emprendedor.

Recomendaciones

Primera:

Conociendo detalladamente la relación y el grado de relación existente, así como las posibles deficiencias de educación financiera y el espíritu emprendedor en los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, se sugiere, en primer lugar, que deben considerar seriamente la implementación de la propuesta de educación financiera adaptada a las necesidades locales. Esta propuesta, además de contribuir al fortalecimiento del conocimiento financiero, fomentará el desarrollo del espíritu emprendedor que les permitirán a los productores asumir riesgos calculados de manera más efectiva, identificar nuevas oportunidades de mercado y, en última instancia, mejorar la competitividad de sus negocios de manera sostenible. Esta recomendación tiene como propósito principal potenciar el desarrollo económico y social de los productores de cuyes a través del fortalecimiento de su capacidad financiera, así como la promoción de una cultura emprendedora sostenible y responsable en sus prácticas comerciales. Para ello, los directivos de estas asociaciones productoras, deben de realizar gestiones para el acceso a programas sociales que fortalezcan los conocimientos y las prácticas de educación financiera y el espíritu emprendedor.

Segunda:

Se recomienda que los productores de cuyes del distrito de Layo fortalezcan sus conocimientos en educación financiera a través de capacitaciones enfocadas en ahorro, inversión y planificación económica. Es fundamental que adquieran habilidades para

gestionar sus recursos de manera eficiente, optimizando costos y maximizando ganancias. Asimismo, se sugiere fomentar el acceso a herramientas financieras adecuadas, como créditos y seguros, para mejorar la sostenibilidad de sus negocios sin comprometer su estabilidad económica. Además, es importante que desarrollen estrategias de inversión que les permitan expandir y diversificar sus actividades productivas. La promoción de una cultura financiera más sólida facilitará la toma de decisiones estratégicas y contribuirá a la rentabilidad a largo plazo de la producción de cuyes en la zona.

Tercera:

Se recomienda que los productores de cuyes del distrito de Layo fortalezcan sus capacidades en gestión empresarial mediante capacitaciones en planificación estratégica, administración de recursos y toma de decisiones, lo que les permitirá mejorar la organización y crecimiento de sus negocios. Además, es fundamental incentivar la innovación en la producción y comercialización, promoviendo el uso de tecnologías adecuadas para incrementar la eficiencia y competitividad. Asimismo, el desarrollo de habilidades emprendedoras a través de talleres sobre creatividad, resolución de problemas y liderazgo fortalecerá su iniciativa y capacidad de adaptación a los cambios del mercado. También se recomienda impulsar la asociatividad entre productores para facilitar el acceso a financiamiento, capacitación y nuevas oportunidades comerciales. Finalmente, es esencial promover el uso de prácticas sostenibles en la crianza de cuyes para garantizar la rentabilidad a largo plazo sin afectar el medio ambiente. Estas estrategias contribuirán a potenciar el espíritu emprendedor de los productores y asegurar la sostenibilidad de sus actividades productivas.

Cuarta:

De igual forma, partiendo de conocer la relación y el grado de relación, entre los conocimientos y el espíritu emprendedor, así como también, de las dificultades halladas en los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, se sugiere principalmente, que deben implementar la propuesta que se encuentra adaptado a las necesidades para fortalecer el conocimiento financiero, los roles, los derechos y responsabilidades y las fuentes de información en finanzas que promoverá que los productores puedan desarrollar adecuadamente sus actividades emprendedoras en base a una fuente confiable que es el conocimiento, y de esta forma las decisiones que asuman sean asertivas. Para fomentar el desarrollo del conocimiento de los productores, se sugiere emplear la estrategia de *trabajo en equipo y participación activa*. Esta metodología permite generar espacios de conversación y discusión, donde los participantes pueden compartir ideas, experiencias y perspectivas. Además, fomenta la colaboración para identificar y resolver problemas de manera conjunta, fortaleciendo no solo sus capacidades individuales, sino también las habilidades colectivas necesarias para enfrentar desafíos y tomar decisiones efectivas en su labor productiva.

Quinta:

Por otro lado, en función al grado de relación que existe entre las habilidades y el espíritu emprendedor y las deficiencias halladas en el estudio, se sugiere implementar estrategias que mejoren la aplicación de conocimientos y la gestión financiera en los productores de cuyes, ya que es fundamental para garantizar la sostenibilidad y el

crecimiento de esta actividad económica en el distrito de Layo-Canas-Cusco. La correcta administración de las finanzas permitirá a los productores tomar decisiones más informadas sobre el manejo de sus ingresos y gastos, facilitando la planificación a largo plazo, la reinversión en sus negocios y la mejora de su rentabilidad. Sin embargo, la falta de herramientas financieras adecuadas y de habilidades para aplicarlas correctamente limitará el potencial de los productores, afectando tanto la productividad como su bienestar económico. Para desarrollar las habilidades financieras de los productores de cuyes, se sugiere emplear la estrategia de *empowerment* y *mejora continua*. Estas herramientas promoverán el empoderamiento de los productores en sus acciones y decisiones, brindándoles confianza y autonomía para gestionar sus recursos de manera eficiente. Al mismo tiempo, fomenta la revisión constante de sus procesos, permitiendo identificar oportunidades de optimización y adoptar buenas prácticas financieras que contribuyan al fortalecimiento y sostenibilidad de su actividad productiva.

Sexta:

De acuerdo a los resultados del grado de relación que existe entre las actitudes y el espíritu emprendedor y las deficiencias encontradas en el estudio, se sugiere implementar estrategias para impulsar una gestión responsable y sostenible de sus recursos económicos. Para ello, las actitudes financieras abarcan comportamientos clave como la planificación, el ahorro, la toma de decisiones informadas y el uso adecuado del crédito, aspectos que son esenciales para garantizar la estabilidad y crecimiento de cualquier emprendimiento. En el contexto de los productores de cuyes del distrito de Layo, provincia de Canas, Cusco, una actitud financiera positiva puede marcar la diferencia entre la subsistencia y la capacidad

de expansión del negocio. Para desarrollar las actitudes financieras de los productores de cuyes, se sugiere emplear la estrategia de *coaching* y mejora continua. Estas estrategias facilitarán el empoderamiento de los productores en sus acciones y decisiones, potenciando su confianza y capacidad para gestionar recursos de manera efectiva. Además, promueve la motivación y el cambio constante en su actuar, orientándolos hacia una mentalidad emprendedora que les permita adaptarse a los desafíos del entorno. Al mismo tiempo, fomenta la mejora continua de los procesos, impulsando un crecimiento sostenible y alineado con los objetivos financieros y productivos del sector.

Séptima:

De acuerdo a los resultados del grado de relación que existe entre el bienestar financiero y el espíritu emprendedor y las deficiencias encontradas en el estudio, se sugiere implementar estrategias para asegurar la sostenibilidad económica y el desarrollo integral de esta actividad productiva en el distrito de Layo, provincia de Canas, Cusco. El bienestar financiero no solo se refiere a la capacidad de generar ingresos suficientes, sino también a la seguridad económica a largo plazo, la capacidad de ahorro, el acceso a crédito adecuado y la planificación financiera efectiva. Un mayor bienestar financiero permite a los productores enfrentar imprevistos, invertir en su negocio y mejorar la calidad de vida de sus familias. Para mejorar el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo, se recomienda facilitar el acceso al apalancamiento financiero, la expansión del mercado y el acceso a programas sociales. Estas estrategias ofrecerán una base sólida para el crecimiento de sus negocios y contribuyen al desarrollo de una mentalidad emprendedora orientada al éxito. El apalancamiento financiero será fundamental para

permitir que los productores realicen inversiones adecuadas y rentables. La expansión del mercado es otra estrategia clave para fortalecer el emprendimiento en los productores de cuyes. El acceso a programas sociales complementa estas iniciativas al ofrecer un respaldo que permite a los productores enfrentar sus desafíos con mayor seguridad. En concreto estas estrategias forman un integral que impulsarán el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo, generando una base sólida para el crecimiento sostenible y el éxito a largo plazo. Así también, para mejorar el bienestar financiero de los productores de cuyes, se sugiere emplear la estrategia de *penetración de mercado* y *marketing digital*. Estas estrategias permitirán expandir su alcance y captar nuevos clientes mediante la promoción efectiva de sus productos en medios digitales, aprovechando las herramientas tecnológicas disponibles y adaptadas a las tendencias actuales. De esta forma, se fortalece la presencia en el mercado, se incrementan las oportunidades de venta y se contribuye a la sostenibilidad financiera del negocio.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, J. Á. (2022). Emprendimiento Autoconfianza, factor psicológico del emprendedor. *Revista Gerencia*. <https://revistagerencia.com.gt/autoconfianza-factor-psicologico-del-emprendedor/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA]. (2019). *Coaching financiero: qué es y cómo ayuda a mejorar las finanzas*. Educación Financiera.
<https://www.bbva.com/es/coaching-financiero-que-es-y-como-ayuda-a-mejorar-las-finanzas/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA]. (2023). *¿Qué es la educación financiera?*
<https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-es-la-educacion-financiera/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA]. (2024). *¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar mejor en todas las etapas de la vida?* Salud Financiera.
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA]. (2024). *¿Qué es un presupuesto familiar y por qué es importante elaborar uno?* Finanzas Personales.
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-familiar-y-por-que-es-importante-elaborar-uno/>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (2011). *Glosario de términos económicos*.

Banco de América Central [BAC]. (2023). *Manual de educación financiera de tarjetas de crédito*. Bienvenidos al mundo BAC.

<https://www.baccredomatic.com/sites/default/files/2023->

[11/Manual%20de%20educacion%20Financiera%20%283%29.pdf](https://www.baccredomatic.com/sites/default/files/2023-11/Manual%20de%20educacion%20Financiera%20%283%29.pdf)

Banco de Desarrollo en América Latina y el Caribe [CAF]. (2021). *¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?* CAF Publican Informe de La Encuesta de Medición de Capacidades Financieras de Perú 2019.

<https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/05/como-estan-la-inclusion-y-educacion-financiera-en-america-latina/>

Banco del Bienestar Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo [BANSEFI]. (2016). *¿Qué es la Educación Financiera?* Gobierno de México.

<https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/que-es-la-educacion-financiera>

Bernal Torres, C. A. (2016). *Metodología de la investigación* (4th ed.). Pearson.

Blasco de las Heras, N., Cuairán Benito, R., Labrador Lanau, P., López Artal, M. Á.,

López Viñegla, A., Royo Abenia, J. M., & Cosa Marzo, E. (2012). *Educación financiera y espíritu emprendedor de los jóvenes en Aragón* (Documento de Trabajo N° 62). Fundación Economía Aragonesa (FUNDEAR).

https://www.aragon.es/documents/20127/674325/Documento_trabajo_62.pdf/73c611d3-b0f0-f4fc-4cc6-f43818d8c3e6

Bowen, D. D., y Hisrich, R. D. (1986). The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *The Academy of Management Review*, 11(2), 393.

<https://doi.org/10.2307/258468>

Carlos Ornelas, C. E., Contreras González, L. E., Silva Olvera, M. de los Á., y Liquidano Rodríguez, Ma. del C. (2015). El Espíritu Emprendedor y un Factor que Influencia su Desarrollo Temprano. *Conciencia Tecnológica*.

<https://www.redalyc.org/pdf/944/94438997006.pdf>

Catacora Lira, L. C. (2022). El espíritu emprendedor: un factor determinante en los que logran establecer un negocio. *Convergencia Empresarial*.

Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración* (10ma ed.).

McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.

Chinen, K., y Endo, H. (2012). Effects of Attitude and Background on Students' Personal Financial Ability: A United States Survey. *International Journal of Management*, 29, 06–2.

https://www.researchgate.net/publication/221940809_Effects_of_Attitudes_and_Background_on_Personal_Financial_Ability_A_Survey_in_the_United_States/link/5a71e470aca2720bc0d8f4b4/download?_tp=eyJjb250ZXh0Ijp7ImZpcnN0UGFnZSI6InB1YmxpY2F0aW9uRG93bmxvYWQiLCJwYWdlIjoicHVibGljYXRpb24ifX0

Círculo de empresarios. (2009). *El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis económica española*.

Cotacora Lira, L. C. (2022). El espíritu emprendedor: un factor determinante en los que logran establecer un negocio. *Convergencia Empresarial*, 11.

<https://revistas.upt.edu.pe/ojs/index.php/ce/article/view/772>

Derbez Bautista, L. E. (2011). Reflexiones sobre la medición del progreso y bienestar. *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, 2.

https://rde.inegi.org.mx/rde_02/doctos/rde_02_opt.pdf

Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. (2003). *El espíritu emprendedor*.

Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship* (1st ed.). Perennial Library.

García Cruz, I. J. (2021). *Educación financiera y su influencia en los hábitos financieros de los asociados de Agroecoturismo Pradera, Municipio de Pradera – Valle del Cauca* [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Javeriana].

<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/54235>

Garro Jara, A. E., y Romero Calero, L. R. (2025). *Educación financiera y su relación con el espíritu emprendedor en los estudiantes universitarios de la Provincia de Huaura, 2024* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].

Repositorio Institucional UNJFSC.

<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/10795/TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Guerrero Calero, E. L., y Torres Heredia, K. G. (2023). *Evaluación del nivel de educación financiera de los emprendedores de la ciudad de Riobamba y su impacto en la rentabilidad de sus negocios, año 2022* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional del Chimborazo].
- Hernández Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (1ma ed.). McGRAW-HILL Interamericana Editores.
- Jiménez Sandia, R. S. (2023). *La educación financiera y su relación con la competitividad de los productores de naranja del Distrito La Yarada - Los Palos de la Provincia de Tacna en el año 2021* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Privada de Tacna.
- Kotler, P., y Armstrong, G. (2020). *Marketing* (1ra ed.). Pearson.
- Kotler, P., y Lane Keller, K. (2012). *Dirección de marketing* (14tva ed.). Pearson Educación.
- Lambretón Torres, V., y Garza Fernández, G. (2021). *Costos para la toma de decisiones* (2da ed.). Pearson.
- Lauwrence J., G., y Chad J., Z. (2012). *Principios de Administración Financiera* (12va ed.). Pearson.

Llalla Cahuana, R. E., y Torres Orosco, D. R. (2023). Determinantes socioeconómicos de la educación financiera en la provincia Cusco, Perú. *Semestre Económico*.

<https://doi.org/10.26867/se.2023.v12i1.148>

López Salazar, A. (2010). La proactividad empresarial como elemento de competitividad.

Ra Ximhai, 6. <https://www.redalyc.org/pdf/461/46115146011.pdf>

Lusardi, A. (2019). *Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications*. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1-8.

<https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>

Mainzer, B., y Natali, E. (2021). *Educación financiera* (1st ed.). Altea.

Messmann, G., y Mulder, R. H. (2012). Development of a measurement instrument for innovative work behaviour as a dynamic and context-bound construct. *Human Resource Development International*, 15(1), 43–59.

Human Resource Development International, 15(1), 43–59.

<https://doi.org/10.1080/13678868.2011.646894>

Miller, A. (2022). *Desarrollo de la educación financiera en adolescentes* (1st ed.).

Ministerio de Educación [MINEDU]. (2016). *Habilidades interpersonales Guía para el participante-Primer fascículo*.

<https://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.12799/5918/Contenido%20transversal%20habilidades%20interpersonales.%20Guía%20para%20el%20participante%2C%20primer%20fascículo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Mitchell, O., y Lusardi, A. (2011). *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace* (O. S. Mitchell & A. Lusardi, Eds.). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199696819.001.0001>
- Morán Astorga, C., y Menezes dos Anjos, E. (2016). La motivación de logro como impulso creador de bienestar: su relación con los cinco grandes factores de la personalidad. *International Journal of Developmental and Educational Psychology. Revista INFAD de Psicología.*, 2(1), 31.
<https://doi.org/10.17060/ijodaep.2016.n1.v2.292>
- Niquen Carrasco, F. G., y Quispe Gamboa, J. Y. (2022). *Factores que influyen en el espíritu emprendedor de una empresa tradicional* [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/659728>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2023). *Educación financiera. Ámbitos de Trabajo*.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OECD]. (2005). *Improving Financial Literacy*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264012578-en>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2023). *Educación financiera: ¿dónde se ubica Perú a nivel de América Latina y los países de la OCDE?* OECD Publishing.
<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/2301>

P. Robbins, S., y Coulter, M. (2010). *Administración* (10ma ed.). Pearson.

Palacios Tarrillo, A. J., y Bendezú García, N. Y. (2024). *Impacto de la educación financiera en jóvenes emprendedores: una revisión de la literatura* [Tesis de Licenciatura, Universidad Autónoma del Perú].

<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/3384/Palacios%20Tarrillo%2c%20A.%20J.%2c%20%26%20Bendezu%20Garcia%2c%20N.%20Y.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pérez Sangay, F. J., y Villoslada Paredes, M. A. (2022). *Educación financiera y espíritu emprendedor de artesanos del distrito de Moche, 2022* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/108738/Perez_SFJ-Villoslada_PMA-SD.pdf?sequence=1

Pulvino, C., y Pulvino, C. (2010). *Asesoramiento financiero: un enfoque estratégico* (3ra ed.). Instructional Enterprises.

Ramos Hernández, J. J. (2018). Educación financiera: una aproximación teórica desde la percepción, conocimiento, habilidad, y uso y aplicación de los instrumentos financieros. *International Journal of Developmental and Educational Psychology. Revista INFAD de Psicología.*, 2(2), 267.

<https://doi.org/10.17060/ijodaep.2017.n2.v2.888>

Roca, J. (2014). Índice de Progreso Social, una nueva forma de medir el bienestar.

Revista Haz. <https://hazrevista.org/transparencia/2013/10/indice-de-progreso-social-una-nueva-forma-de-medir-el-bienestar/>

Saulnier, K. G., Allan, N. P., Judah, M. R., Kosciński, B., Hager, N. M., Albanese, B.,

Knapp, A. A., y Schmidt, N. B. (2021). Attentional Control Moderates the Relations between Intolerance of Uncertainty and Generalized Anxiety Disorder and Symptoms. *Cognitive Therapy and Research*, 45(6), 1193–1201.

<https://doi.org/10.1007/s10608-021-10223-7>

Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., y Serido, J. (2010). Financial

Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470.

<https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>

Silva Camac, M. M., y Asenjo Ramírez, R. M. (2022). *Educación financiera y la mejora de la capacidad de ahorro de empresarios del sector restaurantes de Pucallpa, 2022* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Ucayali].

Smith, M. B., y McClelland, D. C. (1964). The Achieving Society. *History and Theory*, 3(3), 371. <https://doi.org/10.2307/2504238>

Super Intendencia de Banca y Seguros [SBS], Administradoras de Fondos de Pensiones

[AFP], y Ministerio de Educación [MINEDU]. (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera*. <https://www.sbs.gob.pe/Portals/3/PLANEF.pdf>

Superintendencia de Banca, S. y A., y Ministerio de Educación. (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera*.

Superintendencia de Banca Seguros [SBS] y Administradoras de Fondos de Pensiones del Perú [AFP]. (2023). *El 46% de la población cuenta con un nivel medio de educación financiera*. Nota de Prensa.

<https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/2658>

Superintendencia de Banca y Seguros [SBS]. (2023). *Educación financiera*. SBS Para Ciudadanos. <https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/>

Virtanen, M. (1997). The role of different theories in explaining entrepreneurship1.

Helsinki School of Economics and Business Administration Small Business Center.

https://www.researchgate.net/publication/2437065_The_Role_of_Different_Theories_in_Explaining_Entrepreneurship

Xiao, J. J. (2008). *Manual de investigación sobre financiación del consumo* (1ra ed.).

Springer.

Zait, A., y Berteau, P. E. (2014). Financial Literacy – Conceptual Definition and Proposed Approach for a Measurement Instrument. *Journal of Accounting and Management*,

4. <https://core.ac.uk/download/pdf/229471204.pdf>

Zavaleta Ibarra, A. K. (2023). La educación financiera como elemento de formación para los emprendedores. *Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores de Las*

Ciencias Administrativas (IIESCA). <https://www.uv.mx/iiesca/files/2023/08/05CA-2023-1.pdf>

Zavaleta Ibarra, A. K. (2023). La educación financiera como elemento de formación para los emprendedores. *Ciencia Administrativa*, 1(1), 52–61.
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2023/08/05CA-2023-1.pdf>

Anexos

| Preguntas | Objetivos | Hipótesis | VARIABLES | Dimensión | Metodología |
|--|---|--|----------------------|-------------------------------|---|
| Pregunta general | Objetivo general | Hipótesis general | | Conocimientos | |
| ¿Cuál es la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? | Conocer la relación entre la educación financiera y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. | La educación financiera tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. | Educación financiera | Habilidades | Tipo de investigación Aplicada |
| Preguntas específicas | Objetivos específicos | Hipótesis específicos | | Actitudes | Alcance Correlacional-descriptivo |
| <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Cuál es el nivel de diagnóstico del espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Cuál es la relación entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Cuál es la relación entre las habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Cuál es la relación entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Cuál es la relación entre el bienestar y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? • ¿Qué lineamientos permitirán fortalecer la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024? | <ul style="list-style-type: none"> • Identificar el nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Conocer la relación entre los conocimientos y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Conocer la relación entre las habilidades y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Conocer la relación entre las actitudes y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Conocer la relación entre el bienestar financiero y el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Proponer lineamientos que permitirán fortalecer la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. | <ul style="list-style-type: none"> • El nivel de diagnóstico de la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024, es medio. • El nivel de diagnóstico del espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024, es medio. • Los conocimientos tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Las habilidades tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Las actitudes tienen una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • El bienestar financiero tiene una relación significativa y positiva con el espíritu emprendedor de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. • Los lineamientos de mejora fortalecerán la educación financiera de los productores de cuyes del Distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024. | Espíritu empresarial | Bienestar financiero | Enfoque Cuantitativo |
| | | | | Autoconfianza | Diseño de investigación No experimental |
| | | | | Comportamiento innovador | Población y muestra P= 72 productores n=72 productores |
| | | | | Motivación de logro | |
| | | | | Autoeficacia emocional | Técnica e instrumento T encuesta |
| | | | | Liderazgo | I cuestionario |
| | | | | Proactividad | |
| | | | | Tolerancia a la incertidumbre | |







UNSAAC



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Tema de tesis: “Educación financiera y espíritu emprendedor de los productores de cuyes del distrito de Layo-Canas-Cusco, 2024”.

Aclaración: Cuestionario dirigido a los productores de cuyes del distrito de Layo.

Indicaciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y marque con un aspa (x) la respuesta que considere correcta. Para ello, se presenta la siguiente escala:

| Escala | Interpretación |
|--------|----------------|
| 1 | Nunca |
| 2 | Casi nunca |
| 3 | A veces |
| 4 | Casi siempre |
| 5 | Siempre |

Edad

Sexo

A. Preguntas realizadas de la primera variable (educación financiera)

Estimado(a) productor, a continuación encontrará proposiciones sobre aspectos relacionados con la educación financiera. Suplicamos la sinceridad en sus respuestas.



UNSAAC



| Nº | Indicador | Reactivos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|--------------------------------|--|---|---|---|---|---|
| D1 – Conocimientos | | | | | | | |
| 1 | | ¿Conoce el concepto de términos relacionados con las finanzas? | | | | | |
| 2 | Conceptos involucrados | ¿Comprende el funcionamiento y empleabilidad de los términos relacionados con las finanzas? | | | | | |
| 3 | | ¿Comprende el rol que tiene cada persona o empresa respecto a las finanzas? | | | | | |
| 4 | Roles de los involucrados | ¿Comprende el rol que tienen las entidades ya sea públicas como privadas en las finanzas? | | | | | |
| 5 | | ¿Conoce sus derechos como emprendedor en el tema de finanzas? | | | | | |
| 6 | Derechos y responsabilidades | ¿Conoce sus responsabilidades emprendedor en el tema de finanzas? | | | | | |
| 7 | | ¿Tiene acceso a información sobre finanzas? | | | | | |
| 8 | Obtención de información | ¿Existe entidades que le brindan información en finanzas? | | | | | |
| D2 – Habilidades | | | | | | | |
| 9 | Aplicación del conocimiento | ¿Emplea adecuadamente las herramientas que existen en las finanzas? | | | | | |
| 10 | Administración de sus finanzas | ¿Lleva adecuadamente un registro de ingresos y egresos? | | | | | |
| D3 – Actitudes | | | | | | | |
| 11 | Motivación | ¿Tiene impulso emotivo para desarrollar sus actividades financieras? | | | | | |
| 12 | Conciencia para planificar | ¿Es consciente que debe de planificar las actividades que desarrollará frente a una situación? | | | | | |
| 13 | Toma de decisión proactiva | ¿Anticipa problemas, oportunidades o necesidades futuras y toma medidas con un propósito antes de que ocurran? | | | | | |
| 14 | Confianza | ¿Tiene relación sólida, sin incertidumbre, y de fácil manejo, efectivo y estratégico de sus finanzas? | | | | | |
| D4 – Bienestar financiero | | | | | | | |
| 15 | | ¿Tus ingresos actuales son suficientes para cubrir tus necesidades y las de tu familia? | | | | | |
| 16 | Estado de satisfacción | ¿Tus ingresos impactan en tu bienestar general y calidad de vida? | | | | | |
| 17 | | ¿Tienes algún plan o estrategia para incrementar tus ingresos en el futuro? | | | | | |
| 18 | Seguridad financiera | ¿Tus ingresos actuales te permiten ahorrar o invertir para el futuro? | | | | | |



UNSAAC



| | | | | | | | | |
|----|--|---|--|--|--|--|--|--|
| 19 | | ¿Te sientes financieramente seguro en caso de una emergencia o un cambio en el mercado? | | | | | | |
|----|--|---|--|--|--|--|--|--|

B. Preguntas realizadas de la segunda variable (espíritu emprendedor)

Estimado(a) productor, a continuación encontrará proposiciones sobre aspectos relacionados con el espíritu emprendedor. Suplicamos la sinceridad en sus respuestas.

| Nº | Indicador | Reactivos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|---------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| | | D1 – Autoconfianza | | | | | |
| 1 | Sensación de seguridad de capacidades | ¿Siente seguridad en su capacidad para identificar y aprovechar oportunidades de emprendimiento? | | | | | |
| 2 | | ¿Siente seguridad de que su emprendimiento logrará los objetivos que se ha propuesto? | | | | | |
| 3 | Logro de objetivos | ¿Determinó objetivos principales para su emprendimiento a corto, mediano y largo plazo? | | | | | |
| 4 | | ¿Tus actividades y la de tus colaboradores se encuentran alineados con los objetivos y estrategias que te propusiste? | | | | | |
| | | D2 – Compromiso innovador | | | | | |
| 5 | Capacidad de generar nuevas ideas | ¿Emplea técnicas o métodos para estimular tu creatividad y pensamiento innovador? | | | | | |
| 6 | | ¿Evalúa factores potenciales de una idea antes de desarrollarla? | | | | | |
| 7 | Capacidad de solucionar | ¿Emplea estrategias para generar y evaluar posibles soluciones a un problema? | | | | | |
| 8 | | ¿Evalúa y aprovechas tus habilidades y conocimientos de otros para solucionar problemas? | | | | | |
| | | D3 – Motivación del logro | | | | | |
| 9 | Deseo de mejora | ¿Se siente motivado a buscar mejoras continuas en su emprendimiento? | | | | | |
| 10 | | ¿Desarrolla estrategias o planes para lograr mejoras en su emprendimiento? | | | | | |
| 11 | | ¿Cuenta con recursos (financieros, humanos, tecnológicos) para alcanzar sus objetivos de mejora? | | | | | |
| 12 | Responsabilidad de acciones | ¿Es responsable de sus acciones para desarrollar su emprendimiento? | | | | | |
| 13 | | ¿Tiene un plan de acción para alcanzar sus objetivos de emprendimiento? | | | | | |
| 14 | Alcance de metas | ¿Se siente motivado para lograr las metas que se propuso? | | | | | |
| | | D4 – Autoeficacia emocional | | | | | |
| 15 | Control de emociones | ¿Reconoce y maneja sus emociones mientras toma decisiones importantes para su emprendimiento? | | | | | |
| 16 | Comportamiento | ¿Influye positivamente tu comportamiento en su emprendimiento? | | | | | |
| 17 | Logro de metas personales | ¿Sus capacidades emocionales influyen positivamente en el logro de sus metas personales? | | | | | |
| | | D5 – Liderazgo | | | | | |
| 18 | Capacidad de influir | ¿Influyes sobre las demás personas en la gestión de su emprendimiento? | | | | | |



UNSAAC



| | | | | | | | | |
|----|---------------------------|---|--|--|--|--|--|--|
| 19 | | ¿Tus valores y visión se reflejan en las operaciones diarias de su negocio? | | | | | | |
| | | D6 – Proactividad | | | | | | |
| 20 | Iniciativa | ¿Tu visión y objetivos personales son importantes para tener iniciativa en su emprendimiento? | | | | | | |
| 21 | | ¿Presenta cualidades de iniciativa para realizar nuevas alternativas o soluciones? | | | | | | |
| 22 | Toma de medidas | ¿Toma medidas preventivas para evitar problemas o buscar mejores alternativas en su emprendimiento? | | | | | | |
| | | D7 – Tolerancia a la incertidumbre | | | | | | |
| 23 | Aceptación de situaciones | ¿Comprende y asimila las situaciones de incertidumbre en su emprendimiento? | | | | | | |
| 24 | Manejo de situaciones | ¿Maneja las situaciones de incertidumbre de la manera mas adecuada? | | | | | | |

| Respuestas | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|------|
| ITEM | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ID | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | SUMA |
| 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 53 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 53 |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 51 |
| 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 50 |
| 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 56 |
| 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 56 |
| 7 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 55 |
| 8 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 54 |
| 9 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 55 |
| 10 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 53 |
| 11 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 51 |
| 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 54 |
| 13 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 50 |
| 14 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 53 |
| 15 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 50 |
| 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 56 |
| 17 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 57 |
| 18 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 51 |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 54 |
| 20 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 54 |
| 21 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 50 |
| 22 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 54 |
| 23 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 58 |
| 24 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 55 |

| | |
|----------------------------|-------|
| Alfa de crombach | 0,823 |
| k | 19 |
| Vi (Varianza de cada item) | 6,222 |
| Vt (Varianza total) | 8,018 |

| Respuestas | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|------|
| ITEM | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ID | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | SUMA |
| 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 75 |
| 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 75 |
| 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 74 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 79 |
| 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 72 |
| 6 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 76 |
| 7 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 77 |
| 8 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 75 |
| 9 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 71 |
| 10 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 74 |
| 11 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 74 |
| 12 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 72 |
| 13 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 74 |
| 14 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 77 |
| 15 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 71 |
| 16 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 72 |
| 17 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 73 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 77 |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 78 |
| 20 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 70 |
| 21 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 74 |
| 22 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 75 |
| 23 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 76 |

| | |
|----------------------------|-------|
| Alfa de crombach | 0,805 |
| k | 24 |
| Vi (Varianza de cada item) | 7,255 |
| Vt (Varianza total) | 7,854 |

| Respuestas | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|------|-----|-----|-----|
| ID | ITEM | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | SUMA | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 128 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 128 | |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 125 | | |
| 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 129 | | |
| 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 128 | | |
| 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 132 | |
| 7 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 132 | | |
| 8 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 129 | | |
| 9 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 126 | | | |
| 10 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 127 | | |
| 11 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 125 | | | |
| 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 126 | | | |
| 13 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 124 | | |
| 14 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 130 | | |
| 15 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 121 | | |
| 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 128 | | |
| 17 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 120 | | |
| 18 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 128 | | | | |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 132 | | | |
| 20 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 124 | | |
| 21 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 124 | | |
| 22 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 129 | | |
| 23 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 134 | | | |
| 24 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 130 | | | |
| 25 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 121 | | | |
| 26 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 128 | | | |
| 27 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 123 | | | |
| 28 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 124 | | | |
| 29 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 130 | | | |
| 30 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 125 | | | |
| 31 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 129 | | |
| 32 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 124 | | | |
| 33 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 126 | | | |
| 34 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 124 | | | |
| 35 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 121 | | | |
| 36 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 124 | | | |
| 37 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 121 | | | |
| 38 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 127 | | | |
| 39 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 119 | | | |
| 40 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 121 | | | |
| 41 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 125 | | | |
| 42 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 121 | | | |
| 43 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 5 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Lista de Asociacion de Sumas qowc 2024 | | 16-02 23. | 22-02-2 |
|---|--------------------------------------|--------------|---------|
| 1 | Margarita Rolando Maymisa | X | X |
| 2 | Rosa Arisapana | X | X |
| 3 | Yesenia A. Tinta ccalta. | X | X |
| 4 | Felicitas Huayta Bustamante | X | X |
| 5 | Victor Quispe Vilca | X | X |
| 6 | Agustin pucho Malanocca | X | X |
| 7 | Felicitas Chuctaya Mamani | P. | X |
| 8 | Victoria Concha. | X | X |
| 9 | Nemias Pozo concha. | X | X |

EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS

Objetivo:

Evaluar el grado de conocimiento que poseen los productores de cuyes sobre conceptos y prácticas de finanzas básicas, con el propósito de identificar áreas de fortalecimiento para mejorar la gestión económica de sus negocios (espíritu emprendedor).

Sección 1:

Nombre del productor:

Tiempo dedicado a la crianza de cuyes:

Nivel educativo:

Sección 2:

Conocimiento conceptual (10 puntos)

Instrucciones: Marque la alternativa correcta.

1. **¿Qué es un presupuesto?**
 - a) Una lista de actividades diarias.
 - b) Un plan que organiza ingresos y gastos.
 - c) Un registro de los cuyes nacidos.
2. **¿Qué es un ingreso?**
 - a) El dinero que se gasta en los alimentos de los cuyes.
 - b) El dinero obtenido por la venta de productos o servicios.
 - c) El total de animales criados.
3. **¿Qué es un gasto fijo?**
 - a) Un costo que varía todos los meses.
 - b) Un costo que se mantiene constante como el alquiler de un local.
 - c) Un pago único por un bien.
4. **¿Qué representa una utilidad?**
 - a) El total de dinero ahorrado.
 - b) La diferencia positiva entre los ingresos y los gastos.
 - c) La cantidad de cuyes vendidos en un mes.
5. **¿Cuál es el propósito de un ahorro?**
 - a) Guardar dinero para emergencias o inversiones futuras.
 - b) Gastar menos en alimentación para los cuyes.
 - c) Evitar la compra de insumos para el negocio.

Sección 3:

Aplicación Práctica (10 puntos)

Instrucciones: Responda las siguientes preguntas de manera breve.

1. Enumere dos gastos principales que tiene en la crianza de cuyes.

2. Si usted vende cuyes por S/500 al mes y sus gastos mensuales son S/300, ¿cuál es su utilidad mensual?
3. Mencione una situación en la que considera importante tener ahorros.
4. Si desea invertir en mejorar las instalaciones para los cuyes, ¿cómo podría planificar sus finanzas para lograrlo?
5. ¿Qué haría si sus ingresos disminuyen en un mes?

Sección 4:

Escenarios de Decisión (10 puntos)

Instrucciones: Seleccione la mejor opción para cada situación.

1. **Si recibe un ingreso extra por la venta de cuyes, ¿qué haría con ese dinero?**
 - a) Gastarlo en artículos personales.
 - b) Ahorrarlo o reinvertirlo en su negocio.
 - c) No estoy seguro.
2. **En un mes donde los ingresos no cubren los gastos, ¿qué acción considera más adecuada?**
 - a) Pedir un préstamo sin analizar los intereses.
 - b) Reducir los gastos no esenciales y planificar mejor.
 - c) Dejar de alimentar a los cuyes para ahorrar costos.

Métricas de Evaluación

1. Conocimiento conceptual (10 puntos):

- Nivel alto: 8-10 puntos.
- Nivel medio: 5-7 puntos.
- Nivel bajo: 0-4 puntos.

2. Aplicación práctica (10 puntos):

- Respuestas claras y correctas: 2 puntos por respuesta.
- Respuestas incompletas o incorrectas: 0-1 punto.

3. Escenarios de decisión (10 puntos):

- Selección de opciones adecuadas: 2 puntos por respuesta correcta.

Interpretación general:

- Alto conocimiento (25-30 puntos): El productor tiene un buen manejo de finanzas básicas y puede aplicarlas en su negocio.
- Conocimiento medio (15-24 puntos): El productor tiene nociones básicas, pero requiere reforzar ciertos conceptos.
- Bajo conocimiento (0-14 puntos): Es necesario desarrollar capacitaciones específicas para mejorar su gestión financiera.

EVALUACIÓN DINÁMICA GRUPAL: TALLER PARTICIPATIVO SOBRE HABILIDADES FINANCIERAS

Objetivo:

Evaluar las habilidades financieras de los productores de cuyes del distrito de Layo a través de actividades prácticas y participativas que permitan aplicar conocimientos en un contexto simulado.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- **Actividad:** Breve presentación sobre la importancia de las habilidades financieras en la crianza de cuyes, destacando temas clave: presupuesto, ingresos, gastos, ahorro y toma de decisiones.
- **Propósito:** Alinear conceptos básicos y preparar a los participantes para las actividades prácticas.

2. Dinámica 1: Simulación de presupuesto (30 minutos)

- **Descripción:**
Cada grupo recibe un caso ficticio con datos sobre ingresos (venta de cuyes, subproductos) y gastos (alimentos, mantenimiento, servicios).
 - **Instrucciones:**
 1. Elaborar un presupuesto mensual que equilibre ingresos y gastos.
 2. Identificar posibles ahorros o áreas para reducir costos.
 - **Materiales:** Hojas de cálculo impresas, calculadoras, y fichas con datos del caso.
- **Evaluación:**
 - ¿Identificaron correctamente los ingresos y gastos?
 - ¿El presupuesto es equilibrado y sostenible?

3. Dinámica 2: Toma de decisiones (30 minutos)

- **Descripción:**
Se presentan escenarios hipotéticos que requieren decisiones financieras rápidas.
Ejemplo:
 - Un cliente solicita un crédito.
 - Surge la oportunidad de invertir en una mejora para las instalaciones.
 - Un mes con ingresos menores al promedio.

Instrucciones:

1. Cada grupo discute las opciones disponibles.
2. Presentan su decisión y justifican por qué la eligieron.

Materiales: Tarjetas con escenarios y opciones de decisión.

- **Evaluación:**

- ¿La decisión tomada está bien fundamentada?
- ¿Se consideraron riesgos y beneficios?

4. Dinámica 3: Planificación de inversiones (45 minutos)

- **Descripción:**

Los grupos deben planificar una inversión para aumentar la producción, como mejorar instalaciones o adquirir más cuyes.

Instrucciones:

1. Diseñar un plan financiero que incluya el costo de inversión, la proyección de ingresos y el tiempo estimado de recuperación.
2. Presentar el plan al resto del grupo.

Materiales: Fichas con costos simulados y recursos disponibles.

- **Evaluación:**

- ¿El plan es viable financieramente?
- ¿Incluye estrategias de financiamiento y ahorro?

5. Cierre y reflexión (30 minutos)

- **Actividad:**

Los participantes comparten lo aprendido y cómo aplicarán estos conocimientos en su negocio. Se entrega retroalimentación general.

Métricas para evaluar el taller

1. **Participación activa:**

- Evaluar el grado de involucramiento en las actividades grupales (observación directa).
- Métrica:
 - Participación alta: 3 puntos.
 - Participación media: 2 puntos.
 - Participación baja: 1 punto.

2. **Precisión en las actividades:**

- Medir si los presupuestos, decisiones y planes presentados son correctos y viables.
- Métrica:
 - Correcto y fundamentado: 3 puntos.
 - Parcialmente correcto: 2 puntos.
 - Incorrecto: 1 punto.

3. **Toma de decisiones:**

- Analizar si las decisiones están basadas en un análisis adecuado de costos, beneficios y riesgos.
 - Métrica:
 - Decisiones estratégicas y fundamentadas: 3 puntos.
 - Decisiones adecuadas pero con poca justificación: 2 puntos.
 - Decisiones inadecuadas: 1 punto.
- 4. Trabajo en equipo:**
- Evaluar la colaboración, comunicación y distribución de tareas en los grupos.
 - Métrica:
 - Trabajo bien coordinado y colaborativo: 3 puntos.
 - Trabajo con dificultades menores: 2 puntos.
 - Trabajo desorganizado: 1 punto.
- 5. Aplicación del conocimiento:**
- Determinar si aplican correctamente los conceptos financieros aprendidos durante el taller.
 - Métrica:
 - Aplicación completa: 3 puntos.
 - Aplicación parcial: 2 puntos.
 - Sin aplicar correctamente: 1 punto.

Interpretación general de resultados

- **Nivel alto (12-15 puntos):**
Los productores poseen habilidades financieras sólidas y pueden aplicarlas efectivamente en su negocio.
- **Nivel medio (8-11 puntos):**
Poseen conocimientos básicos, pero necesitan reforzar ciertas áreas para una mejor aplicación práctica.
- **Nivel bajo (0-7 puntos):**
Requieren capacitaciones adicionales y acompañamiento para mejorar sus habilidades financieras.

Este modelo combina aprendizaje y evaluación en un contexto práctico, promoviendo tanto el desarrollo de habilidades como la medición de competencias financieras de los participantes.

SIMULACIÓN DE DESAFÍOS EMPRESARIALES

Objetivo:

Evaluar actitudes emprendedoras como creatividad, iniciativa, resiliencia, toma de riesgos, orientación a resultados y trabajo en equipo en productores.

Descripción del Método

1. **Creación de un Escenario Realista:**
Diseñar un desafío relacionado con la actividad de los productores, por ejemplo:
 - **Caso:** "Un cliente importante necesita un lote de cuyes en 10 días, pero tienes recursos limitados para cumplir con el pedido. ¿Cómo resolverías esta situación?"
2. **Formación de Grupos:**
Dividir a los productores en equipos pequeños. Cada equipo actúa como si fueran una empresa que debe tomar decisiones para superar el desafío.
3. **Dinámica de Resolución del Desafío:**
 - **Fase 1:** Identificación del problema. Los equipos analizan la situación y determinan los recursos disponibles.
 - **Fase 2:** Propuesta de soluciones. Cada equipo presenta una estrategia para resolver el problema.
 - **Fase 3:** Implementación simulada. Los equipos simulan cómo ejecutarían su solución y anticipan los posibles resultados.
4. **Panel de Evaluación:**
Un grupo de facilitadores o expertos observa y evalúa las actitudes demostradas por los participantes durante la actividad, tomando notas sobre su desempeño.

Criterios de Evaluación y Métricas

1. **Creatividad (3 puntos):**
 - Soluciones innovadoras y fuera de lo convencional: 3 puntos.
 - Soluciones prácticas pero comunes: 2 puntos.
 - Sin propuesta clara: 1 punto.
2. **Toma de decisiones (3 puntos):**
 - Decisiones rápidas y fundamentadas: 3 puntos.
 - Decisiones adecuadas pero con poca claridad: 2 puntos.
 - Sin tomar decisiones concretas: 1 punto.
3. **Tolerancia al riesgo (3 puntos):**
 - Disposición a asumir riesgos calculados para maximizar resultados: 3 puntos.
 - Evita riesgos innecesarios pero actúa con cautela: 2 puntos.

- Evita cualquier tipo de riesgo: 1 punto.
4. **Liderazgo e iniciativa (3 puntos):**
- Muestra liderazgo activo y dirige al equipo hacia soluciones: 3 puntos.
 - Participa en el equipo sin tomar liderazgo claro: 2 puntos.
 - Se mantiene pasivo o dependiente del grupo: 1 punto.
5. **Trabajo en equipo (3 puntos):**
- Colabora activamente, fomenta el consenso y el aporte de todos: 3 puntos.
 - Participa en el equipo, pero con interacciones limitadas: 2 puntos.
 - Tiene dificultades para trabajar con otros: 1 punto.

Evaluación Total

- **Puntaje Alto (12-15 puntos):** Alta actitud emprendedora, muestra disposición para liderar y superar desafíos.
- **Puntaje Medio (8-11 puntos):** Actitud emprendedora moderada, con áreas que requieren mejora.
- **Puntaje Bajo (0-7 puntos):** Actitud emprendedora limitada, necesita capacitación y motivación.