

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS



TESIS

EDUCACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL
EN LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y
CRÉDITO TOCACHE - SEDE TOCACHE

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA
EN ADMINISTRACION

TAFUR PINO, ROSA ANGELICA

TINGO MARÍA, PERÚ

2024



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N° 034-2024-EPA-FCEA-UNAS

En la ciudad universitaria, a los 28 días del mes de noviembre de 2024, siendo las 11:10 a.m., reunidos en el auditorio del Centro de Simulación de Negocios y Asesoría Empresarial de la Escuela Profesional de Administración, se instaló el jurado evaluador nombrado mediante Resolución Nro.256/2024-D-FCEA, de fecha 14 de junio de 2024, a fin de dar inicio a la sustentación de la tesis para la obtención del título de Licenciado en Administración denominado: **EDUCACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS SOCIOS DE LA COOPACT-TOCACHE**, presentado por la Bachiller en Ciencias Administrativas **ROSA ANGELICA TAFUR PINO**.

Luego de la sustentación y absueltas las preguntas de rigor, se procedió a la respectiva calificación de conformidad con el Art. 53° del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cuyo resultado se indica a continuación:

APROBADO POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : BUENO

Siendo las 12:15 p.m., se dio por culminado el acto público de sustentación de tesis, firmando a continuación los miembros del honorable jurado y su asesor, en señal de conformidad.

Tingo María, 28 de noviembre de 2024


.....
Dr. WALTER EDUARDO MUCHA HUAMAN
Presidente




.....
Dr. DAVID ANCOBAR BERROSPI
Miembro


.....
Mag. CARLOS ALBERTO SILVA RIOS
Miembro


.....
Mag. JUAN DIONISIO PAZ SOLDAN CHAVEZ
Asesor

Nota:

(Excelente = 19-20)
(Muy Bueno = 16, 17, y 18)
(Bueno = 13, 14, y 15)
(Regular = 11, 12.)
(Malo = 0, a 10)



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
DIRECCIÓN DE GESTIÓN DE INVESTIGACIÓN - DGI
REPOSITORIO INSTITUCIONAL - UNAS
Correo: repositorio@unas.edu.pe



"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

CERTIFICADO DE SIMILITUD T.I. N° 010 - 2025 - CS-RIDUNAS

El Director de la Dirección de Gestión de Investigación de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, quien suscribe,

CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Investigación; aprobó el proceso de revisión a través del software TURNITIN, evidenciándose en el informe de originalidad un Índice de similitud no mayor del 25% (Art. 3° - Resolución N° 466-2019-CU-R-UNAS).

Programa de Estudio:

Administración

Tipo de documento:

Tesis

X

Trabajo de Suficiencia Profesional

TÍTULO	AUTOR	PORCENTAJE DE SIMILITUD
EDUCACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO TOCACHE - SEDE TOCACHE	TAFUR PINO, ROSA ANGELICA	20 % Veinte

Tingo María, 15 de enero de 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
UNIDAD DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN
Dr. Tomas Menacho Mallqui
JEFE

C.C. Archivo

REGISTRO DE TESIS CONDUCENTE AL TÍTULO UNIVERSITARIO

(Resol. 1562-2006-ANR, Resol.N°033- 2023-CU-R-UNAS y Resol. 059-2013-CU-R-UNAS)

I. DATOS GENERALES DE PREGRADO

Universidad	: Universidad Nacional Agraria de la Selva
Facultad	: Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela Profesional	: Administración
Título de tesis	: Educación Financiera Y Crecimiento Empresarial En Los Socios De La Coopact – Tocache
Objetivo General	: Determinar la relación que existe entre la educación financiera y crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa De Ahorro Y Crédito Tocache Sede Tocache.
Objetivos Específicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar la relación entre los conocimientos financieros con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache Sede Tocache. 2. Determinar la relación entre las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache Sede Tocache. 3. Determinar la relación entre las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache Sede Tocache.
Autor	: Rosa Angelica Tafur Pino
DNI	:75208672
Correo	:rosa.tafur@unas.edu.pe
Asesor de tesis	: Mag. Adm. Juan Paz Soldán Chávez
Área de investigación	: Gestión Integral de Organizaciones (PICSDS)
Grupo de investigación	: Desarrollo Empresarial
Línea(s) de investigación(s)	: Desarrollo Empresarial
Lugar de Ejecución	: Tocache – San Martin
Fecha de Inicio	: Febrero de 2023
Fecha termino	: Octubre de 2024
Presupuesto y financiamiento	: Propio: S/. 4100.00 : FEDU: S/ 00.00

Rosa Angelica Tafur Pino
TESISTA

Msc. Adm. Juan Paz Soldán Chávez
ASESOR

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicado a mi madre por su apoyo, comprensión y amor incondicional y a mi hermano por ser mi motivación para seguir adelante y nunca rendirme.

AGRADECIMIENTO

- A Dios por concederme la vida y buena salud, guiándome y bendiciéndome para lograr mis objetivos y metas y por darme fuerzas para no desfallecer durante mi desarrollo académico.
- A mi abuelo por brindarme su amor, apoyo y ser mi ejemplo para lograr todas mis metas.
- A la Universidad Nacional Agraria de la Selva (UNAS), mi alma mater en mi formación profesional.
- A mi asesor de tesis, Mag. Adm. Juan Paz Soldán Chávez, por sus conocimientos, experiencia y paciente seguimiento de manera generosa durante el desarrollo del trabajo de investigación.
- Al Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - Sede Tocache, por otorgarme el permiso respectivo para llevar a cabo la ejecución de tesis.
- A los docentes de la Especialidad de Administración, por sus enseñanzas a lo largo de mi carrera universitaria.

ÍNDICE

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO	6
1.1 Antecedentes de la investigación	6
1.1.1 Internacionales	6
1.1.2 Nacionales.....	7
1.1.3 Locales	8
1.2 Bases teóricas.....	10
1.2.1 Educación Financiera.....	10
1.2.2 Importancia de la Educación Financiera.....	11
1.2.3 La Teoría Financiera del Ciclo Vital	12
1.2.4 Dimensiones de la Educación Financiera	13
1.2.5 Crecimiento Empresarial	15
1.2.6 Importancia del Crecimiento Empresarial	16
1.2.7 Teoría de los Recursos y Capacidades.....	16
1.2.8 Dimensiones del Crecimiento Empresarial.....	17
1.3 Definición de Términos Básicos	19
CAPÍTULO II HIPÓTESIS Y VARIABLES	24
2.1 Hipótesis General.....	24
2.2 Hipótesis Específicas	24
2.3 Matriz de Consistencia.....	25
2.4 Operacionalización de Variables	26
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	27
3.1 Tipo de investigación.....	27
3.2 Diseño de la investigación	27
3.3 Población y Muestra	28
3.3.1 Población	28
3.3.2 Muestra	29
3.4 Técnicas de recolección de datos.....	29
3.4.1 Técnicas	29

3.4.2	Instrumento	30
3.5	Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	30
3.5.1	Estadísticos descriptivos	30
3.5.2	Estadísticos Inferencial	30
3.5.3	Análisis del instrumento de medición.....	31
3.5.4	Validación del instrumento	31
CAPÍTULO IV RESULTADOS		33
4.1	Análisis Descriptivos de la Investigación.....	33
4.2	Análisis de las Variables en Estudio.....	34
4.2.1	Análisis de la Educación Financiera.....	35
4.2.2	Análisis de las Dimensiones de la Educación Financiera.....	36
4.2.3	Análisis del Crecimiento Empresarial	39
4.2.4	Análisis de las Dimensiones del Crecimiento Empresarial	40
4.3	Contrastación de la Hipótesis	43
4.3.1	Hipótesis General.....	43
4.3.2	Hipótesis específica N.º 1	44
4.3.3	Hipótesis específica N.º 2	46
4.3.4	Hipótesis específica N.º 3	48
CAPÍTULO V DISCUSIÓN		50
CONCLUSIONES		55
RECOMENDACIONES.....		57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		59
ANEXO		63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Página
1 Confiabilidad del Instrumento	31
2 Puntajes de validación del instrumento por juicio de expertos.....	32
3 Composición de la muestra según datos demográficos	34
4 Nivel de percepción de las variables de estudio	34
5 Nivel de percepción de la variable Educación Financiera.....	36
6 Resultados obtenidos sobre la dimensión Conocimientos Financieros	37
7 Resultados obtenidos sobre la dimensión Habilidades Financieras.....	38
8 Resultados obtenidos sobre la dimensión Conductas Financieras.....	39
9 Nivel de percepción de la variable Crecimiento Empresarial.....	40
10 Resultados obtenidos sobre la dimensión Crecimiento Interno.....	41
11 Resultados obtenidos sobre la dimensión Crecimiento Externo.....	42
12 Correlación de la Hipótesis General	43
13 Correlación de la Hipótesis Específica 1	45
14 Correlación de la Hipótesis Específica 2	46
15 Correlación de la Hipótesis Específica 3	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Página
1 Educación financiera y crecimiento empresarial en los socios de la COOPACT – Tocache.....	25
2 Matriz de Operacionalización de Variables.....	26
3 Representación de diseño de investigación	28
4 Gráfico de dispersión Hipótesis General	43
5 Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 1	45
6 Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 2	47
7 Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 3	48

RESUMEN

El objetivo general de este estudio fue determinar la relación que existe entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. La investigación fue de tipo básica, de nivel correlacional, de diseño no experimental de corte transversal. La población estuvo conformada por 620 socios y la muestra por 238 los cuales fueron evaluados por una encuesta tipo Likert de 20 preguntas, 12 preguntas para la variable Educación financiera y 8 preguntas para la variable crecimiento empresarial cuya confiabilidad se midió mediante el estadístico alfa de Cronbach ($,895$). Los resultados evidenciaron con coeficiente de correlación obtenido de $,754$ lo que indicó una relación fuerte entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Se concluyó que existe una correlación alta y positiva entre ambas variables evidenciando que a medida que aumenta el nivel de educación financiera, también aumenta el nivel de crecimiento empresarial de los socios.

Palabras Claves: Ahorro Sistemático, Conocimientos Financieros, Eficiencia Operativa y Herramientas Financieras.

Financial Education and Business Growth Among the Associates of the Tocache Branch of the Cooperativa de Ahorro y Credito Tocache

ABSTRACT

The general objective of this study was to determine the relationship that exists between the financial education and the business growth for the associates of the Tocache branch of the Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache. The research was of a basic type, at a correlational level, of a non-experimental design, [and with] a cross-sectional cut. The population was made up of 620 associates and the sample was of 238, who were evaluated using a Likert type survey with twenty questions: twelve questions for the “financial education” variable and eight questions for the “business growth” variable; the trustworthiness was measured using Cronbach’s alpha statistic (0.895). The results revealed a coefficient of correlation of 0.754 that was obtained, which indicates a strong relationship between the financial education and the business growth among associates of the Tocache branch of the Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache. It was concluded that a high and positive correlation exists between both variables, evidencing that, to the measure that the level of the financial education increases, the growth of the business level of the associates will also increase.

Keywords: systematic savings, financial knowledge, operational efficiency, financial tools.

INTRODUCCIÓN

La educación financiera y el crecimiento empresarial son pilares indispensables en el panorama económico actual. La comprensión de los principios financieros y el impulso del crecimiento son cruciales tanto a nivel individual como organizacional, contribuyendo al desarrollo sostenible y la prosperidad económica.

A fines de 2023, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico lanzó el informe "OCDE/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy", que ofrece una visión general de la educación financiera a nivel global basada en encuestas realizadas en 39 países entre 2022 y 2023, incluyendo 20 miembros de la OCDE y ocho de América Latina y el Caribe (LAC). Según el informe, el puntaje promedio internacional en capacidades financieras fue de 60 puntos, disminuyendo a 56 en LAC, lo que señala una brecha en la educación financiera entre estas regiones. Solo el 22.6% de los adultos en LAC y el 21.1% en Perú superaron el puntaje mínimo establecido en el índice general de capacidades financieras. En cuanto a las capacidades financieras digitales, el puntaje promedio internacional fue de 55 puntos, siendo ligeramente superior en Perú con 57 puntos. Sin embargo, solo el 32.4% de los adultos en Perú superaron el puntaje mínimo en el índice de capacidades financieras digitales, indicando la necesidad de mejorar la alfabetización financiera en el ámbito digital en el país (SBS, 2024).

Según la tercera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, presentada en la Semana Mundial del Ahorro 2023 por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) y la CAF - Banco de Desarrollo de América Latina el 46% de los peruanos posee un grado moderado de conocimientos financieros, mientras que el 13% exhibe un nivel satisfactorio y el 41% tiene conocimientos financieros deficientes.

Adicionalmente, en base a una encuesta previa realizada por Ipsos-Perú en el año 2022, se encontró que el 21% de los peruanos posee la habilidad de calcular intereses básicos, el 56% tiene una comprensión de la diversificación de recursos económicos, el 82% entiende la correlación entre riesgo y retorno, y el 84% comprende el concepto de inflación. En cuanto a los hábitos financieros, el 42% de los encuestados declaró haber ahorrado dinero el año anterior, mientras que el 54% realizó actividades de planificación financiera. En cuanto al conocimiento de los artículos financieros, los consumidores conocen las cuentas de ahorro (69%), los monederos móviles (50%) y las tarjetas de crédito (49%). En el ámbito de los conocimientos financieros digitales, el 42% de los individuos toma medidas para verificar que los servicios financieros en línea son prestados por entidades reguladas, el 23% cambia sistemáticamente sus contraseñas en portales financieros y plataformas de compra en línea, y el 67% muestra una actitud prudente al utilizar redes WiFi públicas para transacciones en línea. Además, una mayoría significativa del 85% de las personas se abstiene de revelar información personal en Internet como medida de precaución frente a actividades fraudulentas (SBSPerú, 2023).

El Marco Estadístico Europeo (EBS) ha permitido a Eurostat proporcionar por primera vez datos completos sobre la demografía de las empresas. Esto ha mejorado la capacidad analítica de la Unión Europea sobre la actividad empresarial, sobre todo en lo que respecta a las empresas jóvenes y de alto crecimiento, a veces conocidas como gacelas. Con una tasa de creación de empresas del 20,2% en 2021, Lituania se sitúa a la cabeza, seguida de Francia (16,2%), Malta (14,4%) y Portugal (14,4%). Grecia (7,2%), Austria (6,0%) y Estonia (3,1%) registraron las tasas más bajas. Con tasas de natalidad superiores al 10% en la mayoría de los países, estos avances muestran la vitalidad de sectores como la educación y el ocio. Por el contrario, el número medio de empleados en las nuevas empresas varió, oscilando entre el 1,1 de los Países Bajos y el 2,3 de Lituania.

Grecia (2,2%), Bélgica (3,6%) y los Países Bajos (4,2%) registraron los índices más bajos de mortalidad empresarial, mientras que Estonia (23,4%), Lituania (22,6%) y Bulgaria (17,6%) mostraron los mayores índices (CDE, 2023).

Más de 68 mil nuevas empresas se crearon en Perú en el cuarto trimestre de 2023, un 6,1% más que en el mismo periodo del año anterior, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Tanto la tasa de creación como la de desaparición de empresas se situaron en el 2,1%. Las operaciones de comercio al por menor, comercio al por mayor y otros servicios concentraron el mayor número de empresas de nueva creación. Por el contrario, el número de empresas cerradas aumentó un 25,9%, siendo el comercio minorista el que dominó esta estadística. En Lima se crearon más de 28.000 nuevas empresas, lo que representa el 40,8% del total. De estos nuevos negocios, el 51,5% estaban dirigidos por mujeres, y eran más frecuentes en zonas como Tumbes, Moquegua, Tacna y Cusco. En sectores como la construcción, el transporte y la explotación de minas y canteras, las empresas estaban dirigidas por hombres (INEI, 2023).

En un informe presentado por Asbanc, en un análisis exhaustivo mostró una notable deficiencia en la accesibilidad a los servicios financieros que afecta al 60% de las Mypes de todo el país, una situación vinculada a la falta de cultura financiera. Este problema se debe tanto al desconocimiento generalizado de los servicios financieros como a la arraigada desconfianza derivada de la mala imagen del sector. Según ciertas cifras, el 52% de los adultos del país posee una cuenta de ahorro. Además, el 34% de los peruanos tiene disponibilidad de crédito. Por otra parte, en cuanto a las tarjetas o líneas de crédito solo el 14% de los peruanos las utilizan. (Aguilar, 2023)

En este contexto los socios de la COOPACT sede Tocache evidencian algunas deficiencias en conocimientos financieros lo cual repercute negativamente al momento

de tomar decisiones financieras. Esta problemática surge de la insuficiencia de programas de educación financiera y empresarial, esto se evidenció en un análisis situacional actual de la cooperativa y de la economía local circundante. Además, un estudio situacional realizado en la cooperativa reveló que menos del 30% de los miembros han participado en alguna actividad de formación en los dos últimos años, y la mayoría de ellos no ha recibido seguimiento ni asesoramiento personalizado. Si esta situación continúa sin abordarse, es probable que los socios enfrenten dificultades persistentes en la gestión efectiva de sus finanzas.

Mediante la identificación de tácticas de educación financiera eficaces y la creación de programas adaptados a las necesidades específicas de los socios, esta investigación pretende contribuir significativamente a la capacitación económica de la comunidad, por lo que se trazó como problema general ¿Qué relación existe entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache sede Tocache? y como problemas específicos ¿Cómo se relaciona los conocimientos financieros con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, Sede Tocache?, ¿Cómo se relaciona las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache? y como ultimo problema ¿Cómo se relaciona las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache?.

Este estudio busca examinar la importancia de la educación financiera como factor clave en el crecimiento empresarial. Por ello, el objetivo general fue determinar la relación que existe entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache, y como objetivos específicos Determinar la relación entre los conocimientos financieros con el crecimiento

empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache, Determinar la relación entre las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache y por ultimo Determinar la relación entre las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache sede Tocache.

Finalmente, la hipótesis general planteada fue la educación financiera tiene una relación significativa con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache, y como hipótesis específicas Los conocimientos financieros se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache, Las habilidades financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache y Las conductas financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

1.1.1 Internacionales

Puente & Andrade (2023) en su estudio titulado “Educación financiera y el endeudamiento con las tarjetas de crédito en la provincia de Chimborazo, período 2015-2020” el objetivo del estudio fue conocer la correlación entre el grado de educación financiera y el grado de endeudamiento con tarjetas de crédito contraído en la provincia de Chimborazo. Para ello se utilizó un enfoque mixto, nivel descriptivo correlacional, diseño de estudio no experimental, transversal y técnicas deductivas, analíticas, estadísticas y de campo. La muestra incluyó a 382 titulares de tarjetas que fueron elegidos de una población total de 48.955 personas. Se pidió a los participantes que rellenaran un cuestionario con una escala Likert de 25 preguntas diseñado para medir su grado de conocimientos financieros y de endeudamiento con tarjetas de crédito. Los resultados mostraron un aumento constante de la deuda a lo largo de los cinco años investigados, con picos importantes en 2017 y 2018, una disminución en los años siguientes y un crecimiento medio del 12,03%. Cabe destacar que el 51% de los participantes tenía un grado moderado de conocimientos financieros, mientras que el 39,8% mostraba un nivel bajo y un escaso 9,2% uno alto. Al final, pudimos rechazar la hipótesis nula y validar la hipótesis de investigación utilizando una prueba no paramétrica de Rho de Spearman para encontrar una correlación inversa de -0,992.

Flores & Melo (2023) en su investigación titulada “La educación financiera y su influencia en inclusión financiera de las MIPYMES ecuatorianas de la ciudad de Quito periodo 2020-2022” el objetivo fue evaluar la educación financiera de las Mypes ubicadas en Quito, Ecuador, y determinar cómo esa educación afectó la inclusión financiera entre 2020 y 2022. La metodología aplicada utilizó un enfoque híbrido que comprende técnicas cualitativas y cuantitativas, incluyendo análisis de documentos y encuestas. Se aplicó un cuestionario a una muestra de 384 empresas para analizar los hechos. Los resultados indicaron que existe una relación positiva fuerte entre el nivel de educación financiera y el nivel de inclusión financiera con un $r=0.958$. A la luz de las conclusiones del estudio de que la educación financiera es vital para la inclusión financiera de las Mypes, se sugiere el establecimiento de políticas y programas para avanzar en la educación financiera en esta industria.

1.1.2 Nacionales

Matencio (2023) en su investigación titulada “Educación financiera y finanzas personales en los comerciantes del Mercado Modelo Las 200 Millas, 2023” el objetivo del estudio fue conocer la relación entre la educación financiera y las finanzas personales en los comerciantes del mercado modelo Las 200 millas, Callao, Con un enfoque cuantitativo y un nivel de estudio descriptivo correlacional, se utilizó el tipo de técnica aplicada. Utilizando como instrumento un cuestionario, se aplicó una encuesta a una muestra de cincuenta comerciantes con el fin de recolectar datos. Se utilizó el juicio de expertos para validar el cuestionario y se evaluó la fiabilidad mediante la técnica del alfa de Cronbach, que arrojó unos resultados de 0,802 para las finanzas personales y 0,722 para la educación financiera. Los resultados del estudio estadístico inferencial revelaron una relación significativa entre la educación financiera y las finanzas personales con un $r=0,525$. Por otra parte, las dimensiones conocimiento Financiero ($r=0,420$),

Comportamiento Financiero ($r= 0,409$) y Actitud Financiera ($r= 0,278$) mostraron una relación significativa con la gestión financiera personal. Se concluye que existe una correlación significativa entre las finanzas personales y la educación financiera en los comerciantes del mercado modelo Las 200 millas del Callao en el año 2023.

Berrocal (2023) en su investigación titulada “Financiamiento y el crecimiento empresarial de las Mypes de Huamanga, Ayacucho 2022” el objetivo del estudio fue investigar la relación entre el financiamiento y la expansión de las Mypes en Huamanga, Ayacucho. Aplicando un enfoque metodológico aplicado, este estudio utilizó un diseño cuantitativo no experimental. La muestra estuvo conformada por treinta representantes de Mypes de los sectores hotelero y turístico de la región. El instrumento estadístico de recolección y análisis de datos fue el coeficiente de correlación de Pearson. Los resultados evidenciaron con un valor de correlación calculado de 0,561 la existencia de una asociación fuerte y positiva entre la financiación y el crecimiento de las empresas, además las dimensiones financiamiento interno ($r=0,478$) y financiamiento externo ($r=0,453$) revelaron una correlación positiva moderada con el crecimiento empresarial. El estudio concluyó, que tener suficiente acceso al financiamiento podría ser muy importante para promover la expansión de las empresas, particularmente cuando se trata de las industrias turística y hotelera de Huamanga, Ayacucho en 2022.

1.1.3 Locales

Delgado (2024) en su estudio titulado “Habilidades gerenciales y crecimiento empresarial de las MYPES del distrito de José Crespo Y Castillo” el propósito fue establecer la relación existente entre las competencias gerenciales y la expansión empresarial de las Mypes ubicadas en el distrito de José Crespo y Castillo. Se trató de una investigación de carácter básico, con un enfoque correlacional y un diseño no experimental de corte transversal. La muestra estuvo constituida por 158 Mypes de la

mencionada localidad, a las que se aplicó una encuesta con escala Likert. La variable habilidades gerenciales, evaluada mediante 12 ítems, comprendió tres dimensiones: gerenciales, técnicas y humanas; mientras que la variable crecimiento empresarial, evaluada mediante 8 ítems, incluyó dos dimensiones: crecimiento interno y externo. La fiabilidad del instrumento fue garantizada por el coeficiente Alfa de Cronbach, que alcanzó un valor de 0.903. Los resultados, obtenidos a través del coeficiente Rho de Spearman ($Rho=0,770$), evidenciaron una correlación positiva y significativa entre las variables, indicando que las Mypes con competencias gerenciales más desarrolladas experimentaron mayores niveles de crecimiento, con respecto a las dimensiones. En conclusión, se encontró evidencia estadística que respalda una relación directa y altamente positiva entre las habilidades gerenciales y el crecimiento empresarial en las Mypes de José Crespo y Castillo.

Panduro (2023) en su estudio titulado “Competencias financieras y el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de mi banco en la ciudad Juanjui –San Martín” el propósito fue establecer la relación entre las competencias financieras y el desarrollo empresarial de los microempresarios clientes de MiBanco en Juanjuí, San Martín. Se empleó un enfoque aplicado con un diseño descriptivo relacional de tipo transversal. La recolección de datos se realizó a través de una encuesta anónima que constaba de 22 preguntas en escala ordinal, administrada a una muestra de 150 microempresarios. El análisis estadístico, utilizando técnicas descriptivas e inferenciales no paramétricas como el coeficiente Rho de Spearman, reveló una correlación significativa entre las competencias financieras y el desarrollo empresarial, destacando una relación directa y robusta ($r=0.861$). Se encontró además que las dimensiones de conocimientos financieros ($r=0.610$), habilidades financieras ($r=0.823$) y actitudes financieras ($r=0.718$) mostraron también correlaciones significativas con el desarrollo

empresarial. En conclusión, las competencias financieras, especialmente en términos de conocimientos, habilidades y actitudes, jugaron un papel crucial en el crecimiento empresarial de los microempresarios de MiBanco en Juanjuí.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 Educación Financiera

Díaz (2024) señala que la educación financiera constituye el proceso mediante el cual se desarrollan competencias para administrar el dinero de manera eficiente, abarcando aspectos como el ahorro, la inversión y la planificación financiera. La comprensión y aplicación de estos conceptos facilita la consecución de una estabilidad económica, la prevención de deudas desmesuradas y la mejora del bienestar general. En resumen, brinda los recursos necesarios para tomar decisiones financieras bien fundamentadas y garantizar una seguridad económica futura.

Según Macías (2023) la educación financiera es el proceso que permite a las personas obtener los “conocimientos y habilidades necesarios para administrar, ahorrar e invertir su dinero de manera informada” (p. 22). Macías afirma que una sólida cultura financiera ayuda a tomar decisiones que promueven la estabilidad económica, permiten una gestión eficiente de los recursos y contribuyen a la consecución de los objetivos individuales tanto inmediatos como a largo plazo.

En una línea similar, Coll (2023) define la educación financiera como el proceso mediante el cual las personas aprenden, adquieren destrezas y gestionan sus finanzas personales y comerciales. Este enfoque tiene como objetivo capacitar a las personas para tomar decisiones responsables y educadas sobre préstamos, inversiones, ahorros y gestión del dinero, entre otros aspectos. Además, subraya que este proceso educativo está diseñado para mejorar la capacidad de las personas de organizar sus finanzas, gestionar

eficientemente sus recursos, comprender el funcionamiento de bienes y servicios financieros, y tomar decisiones financieras bien informadas.

Por su parte, Prous (2020) amplía esta visión al señalar que la educación financiera implica no solo la adquisición de conocimientos, sino también el desarrollo de habilidades para aplicar conceptos fundamentales de las finanzas personales en la vida cotidiana. Esto incluye la capacidad para manejar el dinero, enfrentar desafíos financieros y alcanzar metas económicas. Así, la educación financiera abarca áreas clave como el presupuesto, el ahorro, la gestión de deudas y la planificación para la jubilación, las cuales son esenciales para lograr estabilidad financiera y tomar decisiones informadas.

1.2.2 Importancia de la Educación Financiera

Barrios (2023) destaca que, en un entorno financiero cada vez más complejo, la educación financiera es esencial para la prosperidad y el crecimiento económico tanto a nivel individual como comunitario. Esta disciplina no solo proporciona las habilidades necesarias para gestionar recursos financieros de manera efectiva, sino que también facilita la toma de decisiones informadas, la planificación a largo plazo y la prevención de fraudes. Barrios subraya que establecer una base sólida de conocimientos financieros desde una edad temprana es crucial para fomentar el emprendimiento y reducir la desigualdad económica.

En consonancia con lo anterior, Barrios (2023) también menciona que las lagunas en los conocimientos financieros pueden generar problemas significativos, como el endeudamiento excesivo y una gestión inadecuada del ahorro. Por ello, resulta fundamental que los gobiernos y las instituciones educativas promuevan una educación financiera accesible para garantizar un futuro financieramente estable y próspero para las generaciones venideras.

De manera similar, Díaz (2023) hace hincapié en la importancia de mejorar la educación financiera para que las personas puedan tomar decisiones acertadas y administrar sus recursos de forma eficaz. A pesar del incremento reciente en la oferta de educación financiera, sigue siendo esencial para enfrentar las dificultades económicas que se presentan en el día a día. Según Díaz, quienes poseen una sólida formación financiera están mejor preparados para enfrentar crisis y emergencias económicas, así como para tomar decisiones bien informadas sobre sus ingresos y gastos.

Asimismo, Díaz (2023) argumenta que, aunque la educación financiera no proporciona protección frente a las recesiones económicas, es fundamental para alcanzar objetivos financieros como la compra de una vivienda o el ahorro para una jubilación anticipada. Al educar a las futuras generaciones sobre la importancia de la planificación y el manejo adecuado del dinero, se les ayuda a desarrollar buenos valores financieros y a administrar mejor sus recursos.

1.2.3 La Teoría Financiera del Ciclo Vital

Romero (2023) en su publicación explicó la teoría financiera del ciclo vital desarrollada por Franco Modigliani y Richard Brumberg en su influyente artículo de 1954 **Análisis de la utilidad y la función de consumo**, la cual fue ampliada posteriormente en su libro de 1966 **La hipótesis del ciclo vital del ahorro** en colaboración con Albert Ando. Esta teoría ofreció un marco conceptual completo para comprender las pautas de ahorro y gasto de las personas a lo largo de su vida. El enfoque teórico se basaba en la idea de que las personas evaluaban racionalmente sus ingresos y su esperanza de vida al decidir cuánto ahorrar y cuánto consumir.

Por otro lado, Romero (2023) argumentó que, según la hipótesis del ciclo vital financiero, las personas modificaban sus hábitos de gasto y ahorro a lo largo de su vida para preservar un grado constante de bienestar financiero. Esto sugirió que, para financiar

el gasto futuro cuando los ingresos disminuyen, como en la jubilación, los individuos preferían ahorrar más durante los años de mayores ingresos. Esencialmente, se trataba de un compromiso entre el consumo actual y el ahorro para el futuro, con una asignación de recursos destinada a mantener un nivel de vida estable a lo largo del tiempo.

Finalmente, Romero (2023) alegó que esta teoría también reconocía otras variables, como las preferencias personales, las modificaciones en la dinámica familiar y las expectativas de ingresos futuros, que podían afectar las decisiones financieras a lo largo de la vida. Por ejemplo, una persona podría decidir ahorrar más dinero durante sus años de ingresos altos si esperaba que sus ingresos disminuyeran en el futuro o si deseaba ahorrar para una ocasión concreta, como la compra de una casa o la educación universitaria de sus hijos.

1.2.4 Dimensiones de la Educación Financiera

1.2.4.1 Conocimientos Financieros

Para Gutiérrez (2023) la competencia en el ámbito financiero denota la capacidad de entender y gestionar eficazmente diversos aspectos monetarios, tales como el manejo de presupuestos, la inversión, el ahorro, el crédito y la planificación financiera a largo plazo. Estos conocimientos abarcan la comprensión de conceptos esenciales como el interés compuesto, la diversificación de carteras y la evaluación de riesgos, lo cual habilita a los individuos para tomar decisiones ponderadas y conscientes en relación con sus finanzas personales o empresariales.

Por otro lado, Sánchez (2023) alega que los conocimientos financieros también engloban la comprensión de los mercados financieros globales, las políticas monetarias y fiscales, así como los principios contables y las regulaciones financieras. Estos conocimientos son cruciales para los profesionales en campos como la banca, la contabilidad, las finanzas corporativas y la gestión de inversiones, puesto que les permiten

analizar datos financieros, efectuar proyecciones precisas y adoptar decisiones estratégicas que incidan en el rendimiento económico y financiero de una entidad.

1.2.4.2 Habilidades Financieras

Según Baró (2021) las habilidades financieras se refieren a las competencias prácticas y cognitivas necesarias para administrar efectivamente recursos financieros. Esto incluye habilidades como la capacidad para crear y mantener un presupuesto, comprender estados financieros, realizar cálculos financieros básicos, gestionar deudas de manera responsable, y tomar decisiones de inversión informadas. Las habilidades financieras son esenciales para navegar con éxito en el mundo financiero y alcanzar metas financieras a corto y largo plazo.

Para Hernández (2021) las habilidades financieras también engloban la capacidad para comunicarse de manera efectiva sobre temas financieros, negociar términos financieros favorables, resolver problemas financieros complejos y adaptarse a cambios en el entorno económico. Estas habilidades son valiosas tanto a nivel personal como profesional, ya que permiten a individuos y organizaciones gestionar riesgos financieros, aprovechar oportunidades de crecimiento y alcanzar una estabilidad financiera sostenible.

1.2.4.3 Conductas Financieras

Según Sevilla (2023) los comportamientos financieros implican el análisis de cómo tanto personas como entidades toman determinaciones vinculadas al manejo de sus recursos económicos, abordando aspectos como la inversión, el ahorro, el consumo y la adquisición de deudas. Este campo de estudio investiga cómo variables psicológicas, sociales y económicas inciden en las elecciones financieras individuales, así como en los modelos de conducta observados en los entornos financieros.

Para Islas (2021) los comportamientos financieros corporativos se comprenden como las acciones y decisiones que las organizaciones llevan a cabo respecto a su gestión

monetaria, lo cual engloba la planificación, el análisis y el control de las operaciones financieras. Esta dimensión de los comportamientos financieros se enfoca en la manera en que las empresas gestionan sus recursos económicos, evalúan oportunidades de inversión, gestionan riesgos financieros y toman determinaciones estratégicas con el objetivo de optimizar el valor para los accionistas y preservar la salud financiera de la entidad.

1.2.5 Crecimiento Empresarial

Gamarra (2023) define al crecimiento empresarial como el proceso de mejora de una empresa, que conduce al logro exitoso de uno o más de sus objetivos previamente establecidos, los cuales pueden abarcar una amplia gama de áreas. Este progreso puede atribuirse principalmente a dos factores: el aumento de los ingresos y el incremento en la rentabilidad de las operaciones. Aspectos críticos para consolidar este crecimiento incluyen el uso de la tecnología como herramienta para optimizar procesos y la gestión efectiva de la información.

Desde otro punto de vista Cabrera (2023) argumenta que el crecimiento empresarial es el proceso estratégico que una empresa implementa con el objetivo de optimizar sus estrategias y alcanzar el éxito en áreas específicas, de acuerdo con sus necesidades u objetivos predefinidos. Este desarrollo puede lograrse mediante el incremento de los ingresos generados por un aumento en el volumen de ventas o la prestación de servicios adicionales.

Por último, según Guerras & Navas (2015), el crecimiento empresarial implica una serie de pasos y tácticas destinadas a aumentar la cuota de mercado de la empresa, incrementar su productividad, optimizar su estructura organizativa y aumentar su rentabilidad y competitividad. Dependiendo de los recursos y habilidades de cada

organización, este crecimiento puede lograrse a través de una variedad de vías, incluyendo el desarrollo interno, la expansión del mercado o la compra de otras empresas.

1.2.6 Importancia del Crecimiento Empresarial

Para Díez (2023), el crecimiento empresarial es una piedra angular en la estrategia de cualquier empresa, pues representa la búsqueda constante de expansión y desarrollo. En su análisis, destaca que el crecimiento no solo es esencial para la supervivencia en un mercado competitivo, sino que también se considera un indicador de éxito y progreso. Sin embargo, Díez advierte que, en la actualidad, el crecimiento empresarial ya no puede justificar cualquier acción. Señala que diversos actores clave del entorno empresarial, como consumidores, comunidades, accionistas y el medio ambiente, están más conscientes y exigentes en cuanto a las prácticas empresariales. Esto significa que las empresas deben considerar no solo su propio crecimiento, sino también el impacto que sus acciones tienen en la sociedad y el entorno natural.

Díez (2023), subraya la imperiosa necesidad de que el crecimiento empresarial esté intrínsecamente ligado a la responsabilidad social y ambiental. En este contexto, enfatiza la relevancia de desarrollar un modelo de crecimiento que integre compromisos en relación con la sostenibilidad ecológica, social y de gobierno corporativo (ASG o ESG). Para Díez, esto conlleva que las empresas asuman un compromiso arraigado en ser ciudadanos responsables y ejemplares a nivel global, incorporando consideraciones éticas y medioambientales en todos sus procesos y determinaciones.

1.2.7 Teoría de los Recursos y Capacidades

Noreña (2023) en su publicación explica sobre la propuesta de Jay Barney en 1991 de la Teoría de los Recursos y las Capacidades. Según esta hipótesis, la capacidad de una organización para obtener y utilizar con éxito los recursos y competencias de que dispone determina su potencial de éxito a largo plazo. Desde este punto de vista, las capacidades

de una organización incluyen su habilidad para integrar, emplear y desarrollar estratégicamente sus activos financieros, técnicos, humanos y de reputación, entre otros recursos físicos e intangibles. De forma similar, la Teoría de Recursos y Capacidades destaca la importancia de la variabilidad y singularidad de los recursos y capacidades como fuentes de ventaja competitiva. Es decir, el mejor rendimiento de la organización en el mercado depende en gran medida de sus recursos y capacidades, aquellos que son distintos, difíciles de duplicar y que proporcionan una ventaja competitiva a largo plazo.

Por último, Noreña (2023) destaca que de este modo, el éxito a largo plazo de la organización depende de su capacidad para reconocer, cultivar y salvaguardar activos y competencias estratégicas clave ya que esta teoría aporta ideas útiles para crear estrategias empresariales de éxito y gestionar el cambio en un entorno corporativo vertiginoso y despiadado, haciendo hincapié en la adquisición estratégica, el desarrollo y el despliegue de recursos y talentos distintivos e inimitables.

1.2.8 Dimensiones del Crecimiento Empresarial

1.2.8.1 Crecimiento Interno

Según Sainz (2023) el crecimiento interno de una empresa indica un camino hacia el fortalecimiento y la expansión utilizando sus propios recursos. Esta estrategia es controlada y constante, lo que aumenta su sostenibilidad a largo plazo. La base del crecimiento interno está en la utilización competente y con éxito de los recursos y competencias internos de la organización, incluido el establecimiento de nuevas divisiones, la creación de mercancías inventivas o la mejora de los procedimientos de fabricación. Este tipo de expansión aumenta el control operativo y la flexibilidad de la empresa en respuesta a las cambiantes condiciones del mercado. Aunque el crecimiento interno podría llevar más tiempo que otros enfoques, Sainz sostiene que ofrece una base

sólida para el éxito a largo plazo, ya que permite a la empresa establecer progresivamente su nombre y su posición en la industria.

Por otro lado, Díaz (2023) argumenta que el crecimiento interno de una empresa implica el desarrollo y la mejora de sus operaciones actuales. Este enfoque se centra en el fortalecimiento de las capacidades internas de la empresa, como el lanzamiento de nuevos productos o servicios, la optimización de procesos internos y la ampliación de la capacidad de producción. El crecimiento interno ofrece a la empresa un mayor control sobre sus operaciones y decisiones estratégicas, lo que le permite adaptarse de manera más efectiva a las necesidades del mercado y a los cambios en el entorno empresarial. Además, señala que este enfoque suele requerir menos recursos financieros en comparación con el crecimiento externo, lo que puede proporcionar una mayor estabilidad financiera a largo plazo.

1.2.8.2 Crecimiento Externo

Para Sainz (2023) una empresa puede desarrollarse externamente expandiéndose mediante asociaciones estratégicas o adquiriendo otras empresas. Según Sainz, esta estrategia puede proporcionar a la empresa acceso a nuevos mercados, tecnología o competencias que serían difíciles de desarrollar internamente. Sin embargo, Sainz advierte de que el crecimiento externo entraña mayores riesgos y dificultades, como resolver conflictos de intereses, financiar adquisiciones y fusionar culturas empresariales diversas. A pesar de estas dificultades, el crecimiento externo puede ser una táctica útil para acelerar la expansión empresarial y aprovechar posibilidades empresariales especiales.

Según Díaz (2023) el crecimiento externo de una empresa implica la expansión a través de adquisiciones, fusiones, alianzas estratégicas o la entrada a nuevos mercados. Este enfoque ofrece a la empresa acceso inmediato a nuevos mercados, clientes,

tecnologías o capacidades que de otra manera podrían llevar mucho tiempo y recursos desarrollar internamente. Mediante adquisiciones o fusiones, la empresa puede beneficiarse de sinergias que generen eficiencias operativas y aumenten su competitividad en el mercado. Sin embargo, señala que el crecimiento externo conlleva riesgos significativos, como la integración de culturas empresariales, la gestión de conflictos y la asimilación de nuevas operaciones, además de requerir una inversión financiera considerable.

1.3 Definición de Términos Básicos

Ahorro Sistemático: Acumulación de dinero a lo largo del tiempo mediante aportaciones constantes y regulares. Esta estrategia consiste en destinar un porcentaje de los ingresos del trabajo a inversiones periódicas con el fin de garantizar el flujo de caja necesario para mantener el nivel de vida existente en un futuro previsible (RankiaPro, 2019).

Alianzas estratégicas: Acuerdo entre empresas de diversos sectores con la intención de avanzar en sus objetivos empresariales mediante la adopción de medidas que beneficien a una clientela común. A través de este tipo de cooperación, las empresas participantes pueden aumentar su competitividad y desarrollar sinergias que reduzcan los gastos e innoven sus ofertas, al tiempo que amplían la gama de ventajas que ofrecen a los clientes (Orellana, 2021).

Conductas Financieras: Comportamientos y hábitos financieros de una persona, como el ahorro regular, la gestión prudente del crédito, la evitación de deudas excesivas, la planificación para emergencias financieras y la adopción de hábitos de consumo responsables (BBVA, 2022).

Conocimientos Financieros: Entendimiento y la familiaridad con los conceptos básicos y avanzados relacionados con las finanzas, como presupuestos, ahorros, inversiones, impuestos, entre otros (Gutiérrez, 2023).

Control de gastos: Estrategia que permite a las empresas controlar y restringir sus recursos financieros para maximizar los gastos, aumentar la productividad y reducir los riesgos. Para mejorar la estabilidad financiera y evitar sobresaltos presupuestarios, este proceso se lleva a cabo mediante normas y procedimientos que establecen limitaciones de gasto, asignan presupuestos a determinados departamentos y permiten un seguimiento exhaustivo de los gastos (Solórzano, 2023).

Crecimiento Externo: Implica el crecimiento de la empresa a través de actividades externas, como fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas, joint ventures, franquicias, licencias, entre otros, que permiten a la empresa ampliar su alcance y recursos más allá de sus operaciones actuales (López, 2020).

Crecimiento Interno: Desarrollo y expansión de la empresa utilizando recursos internos, como la mejora de productos o servicios existentes, el desarrollo de nuevos productos, la expansión de la base de clientes y la optimización de procesos internos (López, 2020).

Desarrollo de talento: táctica utilizada por una empresa para apoyar el desarrollo profesional de sus trabajadores, maximizando su potencial y equipándolos para asumir futuros retos y tareas. Esta estrategia impulsa la rentabilidad y la competitividad de la empresa, además de ayudar a los trabajadores promoviendo su felicidad laboral y su desarrollo profesional (Comba, 2024).

Diversificación de negocios: estrategia empresarial que busca posibilidades en mercados hasta ahora inexplorados y ofrece artículos diferentes de la oferta típica de la

empresa en un esfuerzo por abrir nuevos mercados. La diversificación puede ser muy beneficiosa para el desarrollo y el éxito a largo plazo, a pesar del considerable riesgo que conlleva (Clavijo, 2023).

Eficiencia Operativa: Capacidad de una organización para proporcionar constantemente bienes o servicios de alta calidad a un coste razonable. Mediante la aplicación de procedimientos y prácticas eficientes, se maximiza la productividad y se reducen los gastos, lo que conduce a este logro (Obando, 2023).

Estrategias de expansión: Incremento de la cuota de mercado, la cobertura y la presencia global de la empresa mediante una serie de estrategias e iniciativas. Su principal objetivo es desarrollarse de forma constante y rentable, superando los resultados anteriores y aprovechando nuevas oportunidades (Business Esic, 2023).

Habilidades Financieras: Capacidad para aplicar los conocimientos financieros en situaciones prácticas, como la gestión efectiva del dinero, la toma de decisiones de inversión, la elaboración de presupuestos y la planificación financiera a largo plazo (Rodríguez, 2022).

Herramientas Financieras: Un conjunto de dispositivos, programas o software destinados a ayudar a las empresas a gestionar, seguir y mejorar sus activos financieros (Equipo Edenred, 2023).

Innovación de productos: desarrollo de nuevos productos o a la mejora sustancial de los actuales mediante la modificación de sus materiales, software, diseño, funcionalidad o uso. Las empresas pueden utilizar esta táctica para destacar en un mercado saturado, adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes y mantener una ventaja competitiva constante (Núñez, 2024).

Inversión: Reserva de dinero para la creación o compra de capital o activos, lo que significa retrasar el consumo de bienes corrientes para ahorrar dinero para más adelante (Expansión, 2023).

Manejo de deudas: es un método que, a través de un programa dirigido por una organización de asesoramiento crediticio, permite a las personas con dificultades financieras combinar todas sus obligaciones en un único pago mensual (Dvorkin & Koretzky, 2024).

Manejo de riesgo: procedimiento que ayuda a las empresas a reconocer, evaluar y abordar de forma proactiva los riesgos relacionados con un proyecto para garantizar su finalización a tiempo y de forma rentable. Además de evitar problemas futuros, este procedimiento permite desarrollar un plan de respaldo en caso de que surjan (Martins, 2024).

Mejora continua: es una estrategia de gestión que fomenta la aplicación continua de pequeños ajustes graduales en los procedimientos de una organización con el fin de maximizar la productividad, la calidad y la competitividad. Gracias a este método, las empresas pueden adaptarse a las nuevas necesidades y realizar mejoras constantes en todos los ámbitos.

Planificación: es el proceso metódico de establecer, planificar y asignar actividades dentro de un intervalo de tiempo para lograr un objetivo determinado. Para minimizar los riesgos, maximizar la eficacia y prever futuras oportunidades o peligros, este proceso incluye el desarrollo de planes y acciones (Westreicher, 2024).

Presupuesto: permite a empresas o particulares planificar y gestionar los medios indispensables para lograr sus metas y reducir los riesgos financieros estimando los

ingresos y costes relacionados con un proyecto, transacción o periodo de tiempo (Dobaño, 2024).

Productos financieros: son productos ofrecidos por las entidades financieras que permiten obtener rendimientos mediante préstamos, inversiones o ahorros, ajustados a las demandas individuales y a su tolerancia al riesgo (BBVA, 2024).

Términos clave: son términos o frases que indican el tema de un material y contribuyen a su clasificación por los motores de búsqueda, facilitando a los usuarios la localización de información relevante al realizar búsquedas en línea (Coppola, 2023).

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Hipótesis General

La educación financiera se relaciona con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

2.2 Hipótesis Específicas

- Los conocimientos financieros se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.
- Las habilidades financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.
- Las conductas financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

2.3 Matriz de Consistencia

Figura 1

Educación financiera y crecimiento empresarial en los socios de la COOPACT – Tocache

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema General: ¿Qué relación existe entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache?	Objetivo General: Determinar la relación que existe entre la educación financiera y crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	Hipótesis General: La educación financiera se relaciona con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	VARIABLE ASOCIADA Educación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos financieros • Habilidades financieras • Actitudes financieras 	Tipo de Investigación: Básica Diseño de Investigación: Descriptivo-Correlacional Población 620 socios Muestra 238 socios Técnicas de recolección de datos: cuestionario en forma de encuesta. Técnicas para el procesamiento de información: Tabla de distribución, correlación de Spearman.
Problemas específicos: ¿Cómo se relaciona los conocimientos financieros con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache?	Objetivos específicos: Determinar la relación entre los conocimientos financieros con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	Hipótesis específicas: Los conocimientos financieros se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.			
¿Cómo se relaciona las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache?	Determinar la relación entre las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	Las habilidades financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	VARIABLE DE SUPERVISIÓN Crecimiento Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento Interno • Crecimiento Externo 	
¿Cómo se relaciona las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache?	Determinar la relación entre las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.	Las conductas financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.			

2.4 Operacionalización de Variables

Figura 2

Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Variable Asociada: Educación Financiera	Definición Conceptual Coll (2023) procedimiento mediante el cual los individuos desarrollan habilidades, conocimientos y competencias para administrar eficazmente sus finanzas personales y empresariales.	Conocimientos Financieros	Términos clave	P.1
			Conceptos esenciales	P.2
			Productos financieros	P.3
			Herramientas financieras	P.4
	Definición Operacional Conjunto de elementos esenciales diseñados para mejorar las finanzas personales ofreciendo orientación sobre cómo tomar decisiones financieras acertadas. Estos componentes están organizados en conocimientos, habilidades y conductas financieras (OCDE, 2020).	Conductas Financieras	Planificación	P.5
			Inversión	P.6
			Metas Financieras	P.7
			Manejo de Riesgo	P.8
			Presupuesto	P.9
			Control de gastos	P.10
			Ahorro sistemático	P.11
			Manejo de deudas	P.12
Variable de Supervisión: Crecimiento empresarial	Definición Conceptual Gamarra (2023) proceso de perfeccionamiento de una entidad comercial, cuyo resultado exitoso implica la consecución de uno o más de sus objetivos predefinidos, los cuales pueden abarcar diversas áreas de actuación.	Crecimiento Interno	Innovación de productos	P.13
			Eficiencia operativa	P.14
			Desarrollo de talento	P.15
			Mejora continua	P.16
	Definición Operacional Proceso mediante el cual una empresa crece ampliando sus competencias, recursos y alcance en el mercado. Esta se da de manera interna y externa (Penrose, 1959).	Crecimiento Externo	Estrategias de expansión	P.17
			Alianzas estratégicas	P.18
			Diversificación de negocios	P.19
			Adquisiciones selectivas	P.20

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

La investigación fue de tipo básica. Para Stewart (2024), la investigación básica, también denominada "pura" o "fundamental", se enfoca en descifrar los enigmas de la naturaleza y la sociedad sin tener una aplicación inmediatamente. Impulsada por la curiosidad del investigador, busca comprender el "por qué" y el "cómo" de las cosas más que el "qué se podría hacer con ello". Cubrió un amplio espectro y tuvo como objetivo enriquecer el conocimiento existente en un campo sin generar nuevos productos o resolver problemas actuales, sentando así las bases para investigaciones aplicadas futuras.

La investigación fue de nivel correlacional. Según González (2022), esta se emplea como herramienta estadística para examinar la relación entre dos variables, permitiendo comprender su correlación y cómo una variable cambia en relación con la otra. Siguiendo un protocolo fundamentado en el método científico, que involucra formular interrogantes, observar el objeto de estudio, medir las variables y analizar los datos, se llegó a conclusiones específicas.

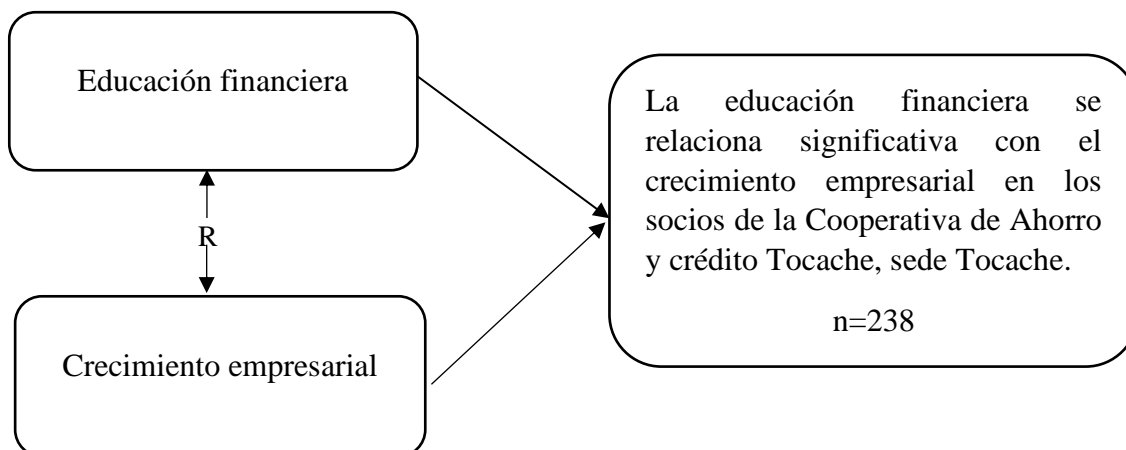
3.2 Diseño de la investigación

La investigación tuvo un diseño transversal no experimental. Para Castro (2023), la investigación no experimental, en contraste, no involucra la manipulación de variables independientes. En su lugar, se fundamenta en la observación y recolección de datos mediante métodos como encuestas, entrevistas, análisis de documentos y otros recursos.

Una ventaja de este tipo de investigación es que puede resultar menos costosa y más accesible que la investigación experimental. No obstante, la falta de control sobre las variables puede complicar la interpretación de los resultados.

Figura 3

Representación de diseño de investigación



3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

Según Escobar (2023) la población, también conocida como universo, consiste en el conjunto total de elementos o datos que comparten características comunes entre sí y que son de interés potencial para una investigación. El número de individuos que conforman este grupo se establece mediante un censo, que es una técnica estadística empleada principalmente en demografía.

Para llevar a cabo la investigación, se estableció como población de estudio un total de 620 socios, quienes eran miembros activos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - Sede Tocache. Es importante destacar que este número fue proporcionado por el gerente de la cooperativa, quien contaba con un conocimiento detallado de la membresía y la estructura organizativa de la misma. Estos individuos representaron una muestra significativa de la comunidad empresarial local, ya que participaban activamente

en el sistema financiero cooperativo y estaban involucrados en diversas actividades empresariales.

3.3.2 Muestra

Por otro lado, Escobar (2023) explicó que la muestra, en esencia, representa una fracción de la población objetivo en un estudio, donde los elementos seleccionados ofrecen una representación significativa del comportamiento real del conjunto de datos bajo análisis. Este concepto, además, se interpreta como un subgrupo de la población objetivo, del cual es posible deducir información sobre el total sin la obligación de examinar cada elemento individualmente.

Se tomó en cuenta una probabilidad de éxito del 50% (p) y una probabilidad de fracaso del 50% (q), junto con un margen de error del 5%. A continuación, se expone la fórmula utilizada para calcular el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{[e^2 * (N - 1)] + k^2 * p * q}$$

N: 620

p: 0.50

q: 0.50

k: 1.96

e^2 : 0.05 Margen de error

n = 238 socios

3.4 Técnicas de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Para Ortega (2023) una encuesta se definió como un proceso científico diseñado para descubrir y establecer hechos desconocidos mediante la recolección y análisis de datos. Específicamente, una encuesta estadística utiliza herramientas y técnicas estadísticas para recopilar información numérica sobre unidades de la población, a

menudo mediante preguntas dirigidas a individuos. Esta utiliza métodos estadísticos para analizar los resultados de la investigación la cual será planteada a los socios de la COOPACT - Tocache.

3.4.2 Instrumento

Según Lehrer (2022) el término cuestionario se emplea para describir una forma de encuesta que consiste en una serie de preguntas organizadas en un documento según los parámetros que se desean investigar. Esta modalidad ofrece una vía simple, rápida y efectiva para obtener datos específicos. Por esta razón, se considera una de las herramientas más poderosas de la estadística cuando se requiere adquirir información precisa sobre un tema en particular.

El cuestionario estuvo compuesto por un total de 20 preguntas, con 4 preguntas en cada dimensión, lo que resulta en 12 preguntas para la variable de asociación y otras 8 preguntas para la variable de supervisión.

3.5 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

3.5.1 Estadísticos descriptivos

Rodríguez (2023) explicó que una importante área de estudio de la estadística era la estadística descriptiva, la cual se centraba en la recopilación, organización, representación y resumen de datos numéricos con el fin de comprender y comunicar eficazmente sus características clave. Este dominio proporcionaba los métodos e instrumentos necesarios para evaluar de manera significativa grandes colecciones de datos, lo que resultaba esencial para diversas aplicaciones, como la investigación de mercados, la toma de decisiones empresariales y el estudio científico.

3.5.2 Estadísticos Inferencial

Gomilla (2023) señaló que la estadística inferencial frecuentemente utilizaba diversos mecanismos que facilitaban la realización de deducciones, como pruebas de

hipótesis, pruebas de medianas, pruebas de diferencia entre medias, pruebas de proporciones y pruebas no paramétricas, entre ellas la prueba del chi-cuadrado.

3.5.3 Análisis del instrumento de medición

El instrumento de medición para la investigación se organizó en función de dos variables principales: Educación Financiera y Crecimiento Empresarial. Para la Educación Financiera, se incluyeron tres dimensiones. La dimensión de Conocimientos Financieros abarcó preguntas de la 1 a la 4, la dimensión de Habilidades Financieras comprendió preguntas de la 5 a la 8, y la dimensión de Conductas Financieras se estableció entre las preguntas 9 y 12. Por otro lado, para la Crecimiento Empresarial, se definieron dos dimensiones. La dimensión de Crecimiento Interno incluyó preguntas de la 13 a la 16, mientras que la dimensión de Crecimiento Externo comprendió preguntas de la 17 a la 20. Cada dimensión se diseñó para evaluar aspectos específicos de las variables mediante un número definido de preguntas, asegurando así una cobertura integral de los temas investigados.

Tabla 1

Confiabilidad del Instrumento

	Alfa de Cronbach	N de elementos
Instrumento de Estudio	0,895	20
Educación Financiera	0,837	12
Crecimiento Empresarial	0,758	8

Nota: Encuesta piloto a 20 socios de la de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache

3.5.4 Validación del instrumento

El proceso de validación del cuestionario de la encuesta se basó en el juicio de expertos y en la experiencia práctica de profesionales en el área. Estos especialistas realizaron un análisis minucioso del instrumento, otorgando una valoración promedio de

93.08 puntos. Este resultado indicó que, según su criterio experto, los ítems propuestos se ajustan de manera adecuada a las dimensiones evaluadas.

Tabla 2

Puntajes de validación del instrumento por juicio de expertos

ITEM	CRITERIO	PUNTAJE EXPERTO 1	PUNTAJE EXPERTO 2	PUNTAJE EXPERTO 3
1	Los ítems son claros y están redactados en lenguaje apropiado al grupo de estudio.	95	90	95
2	Los ítems ayudan describir conductas.	95	90	90
3	Los ítems presentan consistencia con el marco teórico vigente.	100	90	95
4	Los ítems tienen coherencia con la composición de indicadores y dimensiones.	95	90	95
5	La cantidad de ítems son suficientes por cada indicador.	95	90	90
6	La organización de los ítems tiene una secuencia lógica.	95	90	95
7	El instrumento es útil para el estudio propuesto.	100	90	90
PROMEDIO PARCIAL		96.43	90.00	92.82
PROMEDIO FINAL		93.08		

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Análisis Descriptivos de la Investigación

En el análisis de los datos demográficos de los socios de la cooperativa, se determinó que el género predominante fue el masculino, representando el 60% de los socios. Este porcentaje se atribuyó a la mayor participación histórica de los hombres en las actividades empresariales de la región. En cuanto a la edad, el grupo de 46 años a más representó el 37%, lo que indicó que los socios con mayor experiencia y trayectoria dentro de la cooperativa pertenecían a este rango etario. Respecto al grado de instrucción, la mayor proporción correspondió a los socios con educación superior universitaria, con un 39%, lo que demostró que aquellos con mayor formación académica priorizaron su crecimiento empresarial a través de la educación formal. En cuanto a la actividad empresarial, el 34% de los socios se dedicó al comercio, lo que reflejó la predominancia de este sector en la economía local y su importancia en la generación de ingresos dentro de la región.

Tabla 3*Composición de la muestra según datos demográficos*

DATOS DEMOGRÁFICOS			
Género	Masculino	142	60%
	Femenino	96	40%
Edad	De 18 a 25 años	56	24%
	De 26 a 35 años	82	34%
	De 36 a 45 años	12	5%
	De 46 años a más	88	37%
Grado de Instrucción	Secundaria	69	29%
	Superior técnico	57	24%
	Superior universitaria	93	39%
	Posgrado	19	8%
Actividad Empresarial	Comercio	81	34%
	Producción	54	23%
	Producción y comercio	69	29%
	Servicios	34	14%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2 Análisis de las Variables en Estudio

En el análisis de las variables en estudio, se observó que, en lo referente a la educación financiera, el nivel con mayor representación fue el alto, con un 42% de los socios ubicados en este rango, lo cual evidenció que una proporción significativa de los participantes poseía conocimientos sólidos en esta área. Por otro lado, en cuanto al crecimiento empresarial, el nivel medio concentró el porcentaje más elevado, con un 42%, lo que indicó que la mayoría de los socios experimentó un desarrollo moderado en sus actividades empresariales.

Tabla 4*Nivel de percepción de las variables de estudio*

NIVEL	EDUCACIÓN FINANCIERA		CRECIMIENTO EMPRESARIAL	
	Rango	Porcentaje	Rango	Porcentaje
Alto	[46-60]	42%	[30-40]	27%
Medio	[29-45]	24%	[19-29]	42%
Bajo	[12-28]	33%	[8-18]	31%
Total		100%		100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.1 Análisis de la Educación Financiera

En el análisis del Nivel de Educación Financiera de los socios de la cooperativa, se observó que, en cuanto al género, el 45% de los hombres alcanzó el nivel alto de educación financiera, mientras que el 39% de las mujeres se ubicó en este mismo nivel, lo que reflejó un conocimiento financiero destacado en ambos grupos, aunque ligeramente mayor en los hombres. En relación con la edad, el 73% de los socios de 46 años a más se posicionó en el nivel alto, evidenciando que los socios de mayor edad y experiencia tienden a tener una educación financiera más sólida, en contraste con el 75% de los socios entre 18 y 25 años que se ubicaron en el nivel bajo, lo que indica una menor formación en este grupo más joven. En cuanto al grado de instrucción, el 66% de los socios con educación superior universitaria y el 63% de aquellos con posgrado alcanzaron el nivel alto, lo que sugiere una correlación positiva entre el nivel académico y el conocimiento financiero. Por otro lado, el 62% de los socios con educación secundaria se ubicó en el nivel bajo, confirmando que un menor nivel de instrucción está asociado con una menor educación financiera. Finalmente, en lo que respecta a la actividad empresarial, el 54% de los socios dedicados al comercio se posicionó en el nivel alto de educación financiera, mientras que en el sector de servicios el 44% se ubicó en el nivel bajo, lo que evidencia una diferencia significativa en la formación financiera entre los distintos sectores económicos. Estos resultados indicaron que factores como la edad, el nivel educativo y el tipo de actividad empresarial inciden de manera considerable en el grado de educación financiera de los socios.

Tabla 5*Nivel de percepción de la variable Educación Financiera*

		NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA			
		Bajo	Medio	Alto	Total
Género	Masculino	34%	21%	45%	100%
	Femenino	32%	29%	39%	100%
Edad	De 18 a 25 años	75%	20%	5%	100%
	De 26 a 35 años	28%	38%	34%	100%
	De 36 a 45 años	33%	17%	50%	100%
	De 46 años a más	11%	16%	73%	100%
Grado de Instrucción	Secundaria	62%	22%	16%	100%
	Superior técnico	28%	42%	30%	100%
	Superior universitaria	19%	15%	66%	100%
	Posgrado	11%	26%	63%	100%
Actividad Empresarial	Comercio	20%	26%	54%	100%
	Producción	41%	28%	31%	100%
	Producción y comercio	38%	22%	41%	100%
	Servicios	44%	21%	35%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.2 Análisis de las Dimensiones de la Educación Financiera

4.2.2.1 Análisis según las preguntas de la dimensión Conocimientos Financieros

En el análisis de la Dimensión de Conocimiento Financiero de los socios de la cooperativa, en la pregunta sobre el uso de términos financieros clave en conversaciones sobre finanzas personales, el 28% de los socios indicó que lo hacía ocasionalmente, lo que reflejó una utilización moderada de dichos términos. De manera similar, el 34% mencionó que ocasionalmente buscaba comprender conceptos financieros básicos como el interés compuesto o la diversificación de activos de manera ocasional. En cuanto a la investigación de productos financieros, el 32% de los socios señaló que lo hacía ocasionalmente, evidenciando un interés moderado en explorar nuevas opciones. No obstante, el uso de herramientas financieras, como aplicaciones de seguimiento de gastos o calculadoras de ahorro, fue menos frecuente, con el 27% de los socios señalando que

casi nunca las utilizaban, lo que mostró una limitada adopción de estas herramientas para la gestión financiera personal. Si bien se observó una familiarización con términos y conceptos financieros clave, existieron notables áreas de oportunidad, especialmente en lo que respecta al uso de herramientas tecnológicas y la comprensión de productos financieros más complejos.

Tabla 6

Resultados obtenidos sobre la dimensión Conocimientos Financieros

		Dimensión Conocimientos Financieros					Total
		1	2	3	4	5	
P.1	Utilizo términos financieros clave en mis conversaciones sobre finanzas personales	15%	19%	28%	25%	13%	100%
P.2	Busco comprender los conceptos financieros básicos, como interés compuesto o diversificación de activos.	9%	18%	34%	24%	15%	100%
P.3	Investigo sobre diferentes productos financieros disponibles en el mercado, como acciones, bonos o fondos de inversión.	14%	21%	32%	19%	15%	100%
P.4	Utilizo herramientas financieras, como aplicaciones de seguimiento de gastos o calculadoras de ahorro, para mejorar mi comprensión y gestión financiera.	15%	27%	26%	13%	18%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.2.2 Análisis según las preguntas de la dimensión Habilidades Financieras

En el análisis de la Dimensión de Habilidades Financieras de los socios de la cooperativa, se evidenció que el 25% de los encuestados manifestó que planificaba sus finanzas personales o empresariales a largo plazo casi siempre, reflejando una inclinación significativa hacia la proyección financiera a futuro. En cuanto a la realización de inversiones, el 29% de los socios afirmó que siempre invertía para hacer crecer su patrimonio, lo que demostró un enfoque activo en la construcción de su estabilidad financiera. Asimismo, el 29% de los participantes indicó que casi siempre establecía metas financieras específicas y seguía un plan para alcanzarlas, lo cual evidenció un compromiso constante con la planificación y el logro de objetivos financieros. Finalmente, el 32% de los encuestados señaló que casi siempre evaluaba los riesgos

financieros asociados a sus decisiones de inversión o gastos, sugiriendo que existe una actitud cautelosa y analítica entre los socios antes de tomar decisiones financieras importantes. Estos resultados mostraron una tendencia positiva hacia la gestión financiera activa, aunque con oportunidades de mejora en términos de consistencia y planificación estratégica a largo plazo.

Tabla 7

Resultados obtenidos sobre la dimensión Habilidades Financieras

		Dimensión Habilidades Financieras					Total
		1	2	3	4	5	
P.5	Planifico mis finanzas personales o empresariales a largo plazo.	11%	24%	20%	25%	21%	100%
P.6	Realizo inversiones para hacer crecer mi patrimonio financiero.	8%	22%	20%	21%	29%	100%
P.7	Establezco metas financieras específicas y sigo un plan para alcanzarlas.	9%	22%	14%	29%	27%	100%
P.8	Evalúo los riesgos financieros asociados a mis decisiones de inversión o gastos.	12%	18%	24%	32%	15%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.2.3 Análisis según las preguntas de la dimensión Conductas Financieras

En el análisis de la Dimensión de Conductas Financieras de los socios de la cooperativa, se observó que el 26% de los encuestados indicó que seguía un presupuesto detallado para administrar sus gastos mensuales casi siempre, lo que reflejó un esfuerzo considerable por parte de los socios en mantener control sobre sus finanzas. En relación con el monitoreo de los gastos para no exceder el presupuesto establecido, el 29% afirmó que lo hacía siempre, lo que demuestra una disciplina constante en la gestión de sus finanzas diarias. En cuanto a la práctica de apartar una parte de los ingresos regularmente para ahorrar, el 29% señaló que lo hacía ocasionalmente, lo que sugiere que, si bien la mayoría de los socios tiene la intención de ahorrar, esta conducta aún no es una práctica constante. Por último, el 30% de los encuestados indicó que gestionaba sus deudas de manera planificada siempre, lo que evidencia una actitud responsable ante el manejo de

sus compromisos financieros. Estos resultados mostraron una tendencia favorable hacia la implementación de conductas financieras saludables, aunque con oportunidades de mejora en la consistencia de algunas prácticas, como el ahorro regular.

Tabla 8

Resultados obtenidos sobre la dimensión Conductas Financieras

		Dimensión Conductas Financieras					
		1	2	3	4	5	Total
P.9	Sigo un presupuesto detallado para administrar mis gastos mensuales.	10%	17%	24%	26%	24%	100%
P.10	Monitoreo mis gastos para asegurarme de no exceder mi presupuesto establecido.	9%	21%	26%	15%	29%	100%
P.11	Aparto una parte de mis ingresos de manera regular para ahorrar.	11%	18%	29%	23%	19%	100%
P.12	Gestiono mis deudas de manera planificada para evitar problemas financieros.	9%	21%	17%	23%	30%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.3 Análisis del Crecimiento Empresarial

En el análisis del Nivel de Crecimiento Empresarial de los socios de la cooperativa, se observó que los hombres se ubicaron predominantemente en el nivel medio de crecimiento con un 49%, mientras que el 32% de las mujeres alcanzó el nivel alto, destacando una representación significativa de crecimiento empresarial entre las mujeres. En cuanto a la edad, los socios de 46 años a más presentaron el mayor porcentaje en el nivel alto con un 52%, lo que reflejó un crecimiento empresarial sólido en este grupo de mayor experiencia, mientras que el grupo de 18 a 25 años mostró un predominio del nivel bajo con un 63%, indicando un crecimiento limitado debido a su menor experiencia. En lo referente al grado de instrucción, los socios con posgrado lograron una distribución equilibrada entre los niveles medio y alto con un 47% en ambos casos, lo que evidenció que aquellos con mayor formación académica alcanzaron mayores niveles de crecimiento empresarial. Por el contrario, los socios con educación secundaria se concentraron en el nivel bajo con un 51%, lo que sugirió una correlación entre un menor nivel educativo y

un crecimiento empresarial reducido. En cuanto a la actividad empresarial, el sector comercio destacó con un 36% en el nivel alto, reflejando un crecimiento notable en este rubro, mientras que el sector de producción se mantuvo en niveles bajos y medios con un 39% y 37%, respectivamente, lo que evidenció un crecimiento más lento en este tipo de actividad. En conjunto, estos resultados confirmaron que factores como el nivel educativo, la experiencia, la edad y el tipo de actividad empresarial influyeron significativamente en el crecimiento empresarial de los socios.

Tabla 9

Nivel de percepción de la variable Crecimiento Empresarial

		NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL			
		Bajo	Medio	Alto	Total
Género	Masculino	27%	49%	23%	100%
	Femenino	35%	32%	32%	100%
Edad	De 18 a 25 años	63%	34%	4%	100%
	De 26 a 35 años	34%	54%	12%	100%
	De 36 a 45 años	25%	25%	50%	100%
	De 46 años a más	8%	40%	52%	100%
Grado de Instrucción	Secundaria	51%	39%	10%	100%
	Superior técnico	37%	44%	19%	100%
	Superior universitaria	17%	43%	40%	100%
	Posgrado	5%	47%	47%	100%
Actividad Empresarial	Comercio	25%	40%	36%	100%
	Producción	39%	37%	24%	100%
	Producción y comercio	35%	43%	22%	100%
	Servicios	24%	56%	21%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.4 Análisis de las Dimensiones del Crecimiento Empresarial

4.2.4.1 Análisis según las preguntas de la dimensión Crecimiento Interno

En el análisis de la Dimensión de Crecimiento Interno de los socios de la cooperativa, se identificaron varias tendencias clave. En lo que respecta a la introducción de nuevos productos o servicios al mercado, el 29% de los socios indicó que sus empresas lo hacían de manera ocasional, lo que reflejó un nivel moderado de innovación. En cuanto a la implementación de procesos para mejorar la eficiencia en las operaciones, el 36% de

los socios señaló que sus empresas lo realizaban casi siempre, lo que indicó un enfoque significativo en la optimización operativa. En relación con la inversión en el desarrollo profesional y la capacitación del personal, el 28% de los socios reportó que sus empresas lo hacían casi nunca, evidenciando una falta de enfoque en este aspecto crucial para el crecimiento organizacional. Por último, el 30% de los socios afirmó que sus empresas casi siempre buscaban identificar y corregir áreas de mejora en sus procesos y prácticas, lo que demostró una actitud proactiva hacia la mejora continua. En conjunto, estos resultados mostraron que, aunque las empresas de los socios están comprometidas con la eficiencia operativa y la mejora de procesos, existe una necesidad de fortalecer la inversión en el desarrollo profesional y la innovación en productos y servicios.

Tabla 10

Resultados obtenidos sobre la dimensión Crecimiento Interno

		Dimensión Crecimiento Interno					
		1	2	3	4	5	Total
P.13	Mi empresa introduce nuevos productos o servicios al mercado.	8%	26%	29%	26%	10%	100%
P.14	Mi empresa implementa procesos para mejorar la eficiencia en sus operaciones.	12%	18%	31%	36%	3%	100%
P.15	Mi empresa invierte en el desarrollo profesional y capacitación de su personal.	18%	28%	21%	24%	8%	100%
P.16	Mi empresa busca identificar y corregir áreas de mejora en sus procesos y prácticas.	8%	26%	25%	30%	11%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.2.4.2 Análisis según las preguntas de la dimensión Crecimiento Externo

En el análisis de la Dimensión de Crecimiento Externo, se observó que el 34% de los socios indicó que sus empresas buscaban ocasionalmente nuevas oportunidades de crecimiento mediante la expansión a nuevos mercados o segmentos, lo que reflejó una actitud moderada hacia la exploración de nuevas áreas de negocio. En cuanto al establecimiento de alianzas estratégicas con otras organizaciones para consolidar su posición dentro del mercado, el 37% de los socios mencionó que esto se realizaba de

manera ocasional, lo que sugiere un uso moderado de este recurso para mejorar la competitividad. En relación con la diversificación de operaciones o actividades comerciales para reducir riesgos o aprovechar oportunidades, el 37% de los socios señaló que sus empresas lo hacían ocasionalmente, revelando que esta estrategia se implementaba de manera moderada. Finalmente, respecto a la adquisición selectiva de otras empresas para expandir la presencia o mejorar la oferta de productos y servicios, el 33% de los socios indicó que sus empresas realizaban esta actividad de manera ocasional, lo que evidenció un enfoque moderado en la expansión mediante adquisiciones. En conjunto, estos resultados mostraron que, aunque los socios reconocen la importancia del crecimiento externo, las estrategias como alianzas, diversificación y adquisiciones no se ejecutan de manera intensiva, lo que sugiere oportunidades de expansión más agresiva.

Tabla 11

Resultados obtenidos sobre la dimensión Crecimiento Externo

		Dimensión Crecimiento Externo					Total
		1	2	3	4	5	
P.17	Mi empresa busca nuevas oportunidades de crecimiento mediante la expansión a nuevos mercados o segmentos.	15%	15%	34%	27%	10%	100%
P.18	Mi empresa establece alianzas con otras organizaciones para fortalecer su posición en el mercado.	8%	30%	37%	22%	3%	100%
P.19	Mi empresa diversifica sus operaciones o actividades comerciales para reducir riesgos o aprovechar nuevas oportunidades.	13%	22%	37%	18%	11%	100%
P.20	Mi empresa adquiere selectivamente otras empresas para expandir su presencia o mejorar su oferta de productos/servicios.	16%	24%	33%	27%	1%	100%

Nota. Encuesta a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache - sede Tocache Julio, 2024

4.3 Contrastación de la Hipótesis

4.3.1 Hipótesis General

H₁: La educación financiera se relaciona con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

H₀: La educación financiera no se relaciona con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

Tabla 12

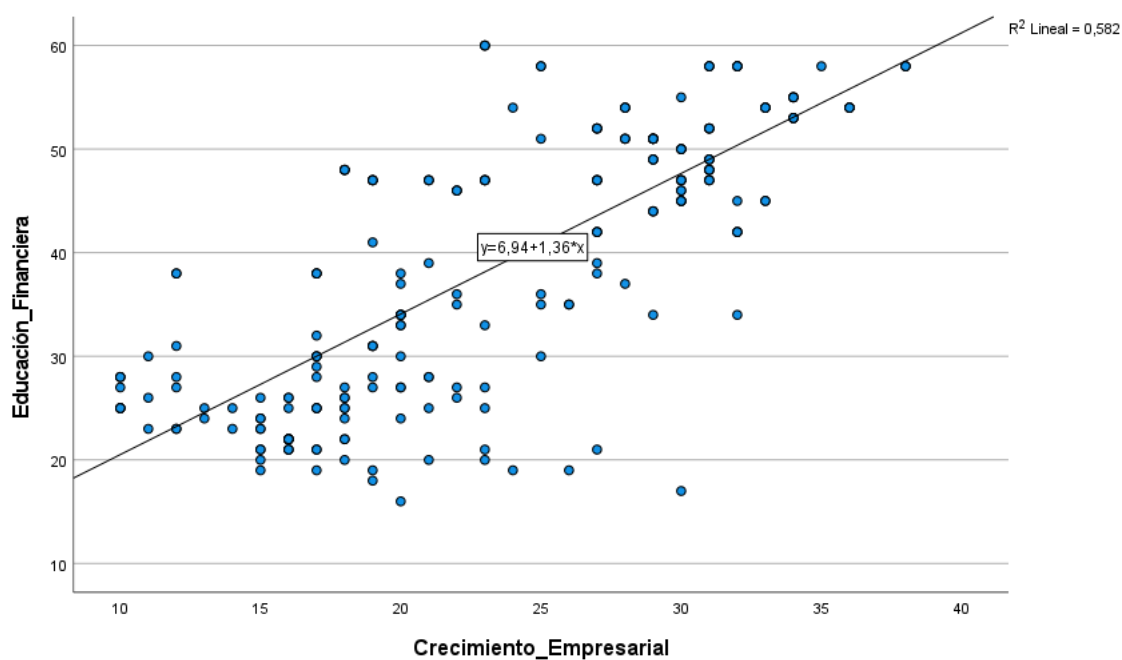
Correlación de la Hipótesis General

Rho de Spearman		Educación Financiera	Crecimiento Empresarial
Rho de Spearman	Educación Financiera	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,754**
		N	238
	Crecimiento Empresarial	Coefficiente de correlación	,754**
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	238

Nota: Software estadístico SPSS

Figura 4

Gráfico de dispersión Hipótesis General



En el análisis de correlación mediante el coeficiente de Rho de Spearman, se observó una relación positiva entre la educación financiera y el crecimiento empresarial de los socios de la cooperativa. El coeficiente de correlación obtenido fue de 0.754, lo que indica una correlación alta y positiva entre ambas variables, con un nivel de significancia bilateral de 0.000, que es inferior a 0.05. Esto sugiere que a medida que aumenta el nivel de educación financiera, también aumenta el nivel de crecimiento empresarial de los socios. Los resultados demostraron una relación sólida entre las dos variables en estudio.

Dado el nivel de significancia obtenido, se procedió a rechazar la hipótesis nula (H0) en consecuencia, se aceptó la hipótesis alternativa (H1), confirmando que la educación financiera se relaciona con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Esta relación resaltó la importancia de fortalecer los conocimientos financieros de los socios para impulsar el crecimiento de sus actividades empresariales.

4.3.2 Hipótesis específica N.º 1

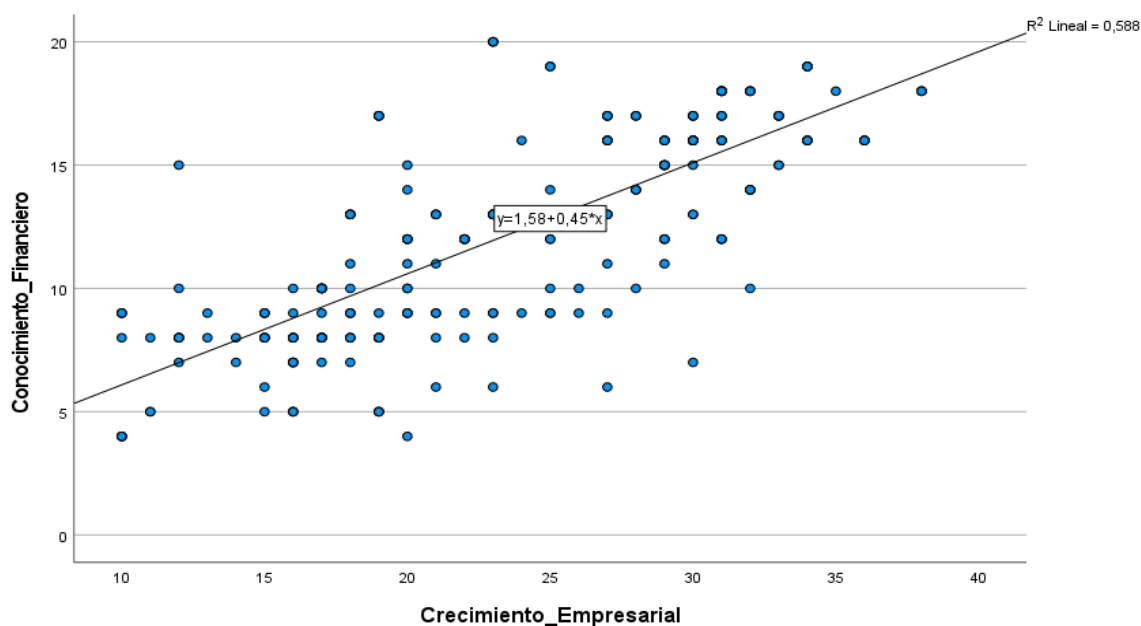
H₁: Los conocimientos financieros se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

H₀: Los conocimientos financieros no se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

Tabla 13*Correlación de la Hipótesis Específica 1*

Rho de Spearman		Conocimiento Financiero	Crecimiento Empresarial
Rho de Spearman	Conocimiento Financiero	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,770**
	Crecimiento Empresarial	Coefficiente de correlación	,770**
		Sig. (bilateral)	0.000
	N	238	238
		Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
	N	238	238

Nota: Software estadístico SPSS

Figura 5*Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 1*

En el análisis de correlación realizado mediante el coeficiente de Rho de Spearman, se determinó una correlación positiva entre los conocimientos financieros y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache. El coeficiente de correlación obtenido fue de 0.770, lo que indicó una relación fuerte entre ambas variables. Asimismo, el nivel de significancia bilateral fue de 0.000, inferior a 0.05, lo que confirmó que los conocimientos financieros de los socios se relacionaron de

manera directa con el crecimiento de sus actividades empresariales. A mayor nivel de conocimientos financieros, mayor fue el crecimiento empresarial observado en los socios.

Con base en estos resultados, se procedió a rechazar la hipótesis nula (H0), por lo tanto, se aceptó la hipótesis alternativa (H1), que estableció que existía una relación entre los conocimientos financieros y el crecimiento empresarial. Este hallazgo evidenció la relevancia de la formación financiera para el éxito empresarial de los socios, sugiriendo que aquellos con un mayor dominio de conocimientos financieros lograron un mayor crecimiento en sus empresas.

4.3.3 Hipótesis específica N.º 2

H₁: Las habilidades financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

H₀: Las habilidades financieras no se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

Tabla 14

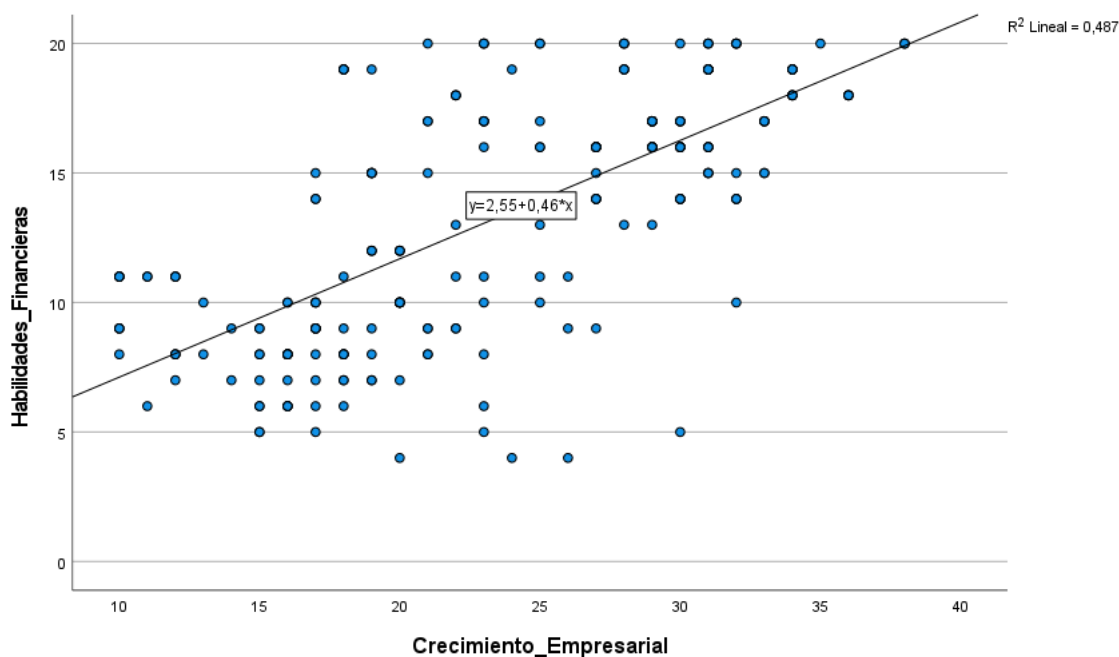
Correlación de la Hipótesis Específica 2

Rho de Spearman		Habilidades Financieras	Crecimiento Empresarial
Rho de Spearman	Habilidades Financieras	1.000	,693**
	Crecimiento Empresarial	,693**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	238
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	238

Nota: Software estadístico SPSS

Figura 6

Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 2



En el análisis de correlación realizado mediante el coeficiente de Rho de Spearman, se determinó una correlación positiva entre las habilidades financieras y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache. El coeficiente de correlación obtenido fue de 0.693, lo cual indicó una relación moderada entre ambas variables. El nivel de significancia bilateral fue de 0.000, lo que corroboró que el aumento en las habilidades financieras de los socios estuvo directamente vinculado con un mayor crecimiento en sus actividades empresariales.

Dado estos resultados, se procedió a rechazar la hipótesis nula (H0), y se aceptó la hipótesis alternativa (H1), que postulaba una relación entre las habilidades financieras y el crecimiento empresarial de los socios. Este hallazgo evidenció la relevancia de que los socios con mayores competencias financieras alcanzaron un crecimiento más robusto y sostenido en sus emprendimientos.

4.3.4 Hipótesis específica N.º 3

H₁: Las conductas financieras se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

H₀: Las conductas financieras no se relacionan con el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache.

Tabla 15

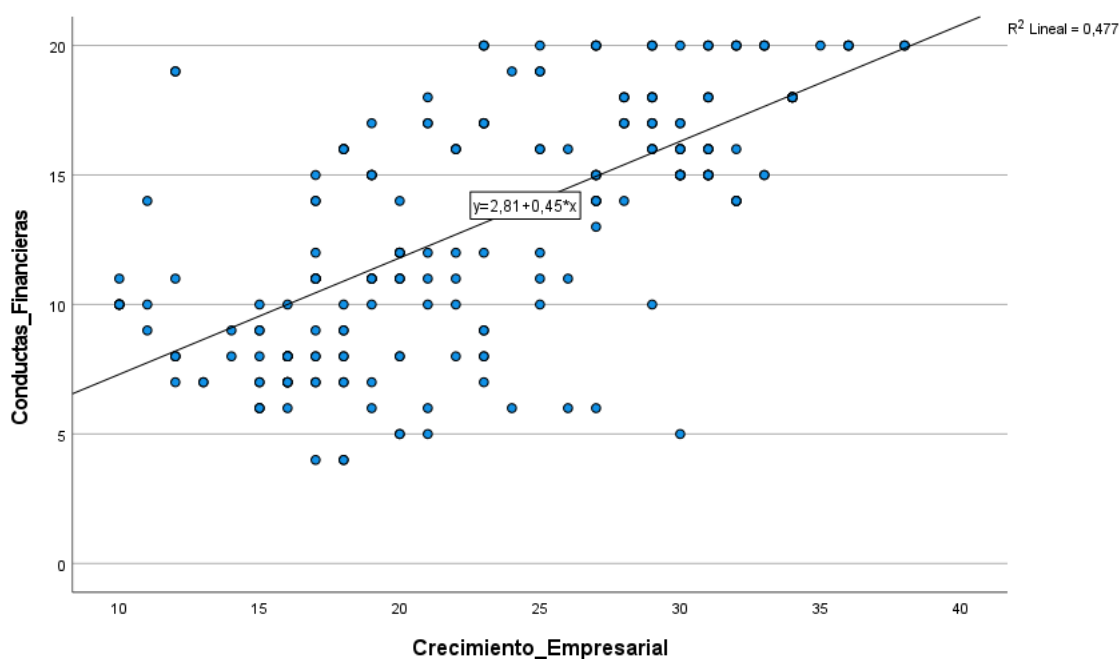
Correlación de la Hipótesis Específica 3

Rho de Spearman		Conductas Financieras	Crecimiento Empresarial
Rho de Spearman	Conductas Financieras	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,690**
		N	238
	Crecimiento Empresarial	Coefficiente de correlación	,690**
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	238

Nota: Software estadístico SPSS

Figura 7

Gráfico de dispersión Hipótesis Específica 3



En el análisis de correlación realizado mediante el coeficiente de Rho de Spearman, se determinó una correlación positiva entre las conductas financieras y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache. El coeficiente de correlación fue de 0.690, lo que indicó una relación moderada entre ambas variables. El nivel de significancia bilateral fue de 0.000, lo cual corroboró que a medida que los socios mejoraron sus conductas financieras, su crecimiento empresarial también incrementó. Este resultado reflejó que las conductas financieras responsables y planificadas estuvieron vinculadas al progreso empresarial de los socios.

Con base en estos resultados, se rechazó la hipótesis nula (H_0), y se aceptó la hipótesis alternativa (H_1), la cual estableció que existe una relación positiva entre las conductas financieras y el crecimiento empresarial de los socios. Este hallazgo evidenció que el fortalecimiento de las conductas financieras es clave para impulsar el desarrollo y éxito empresarial de los socios de la cooperativa.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

El objetivo general de este estudio fue determinar la relación que existe entre la educación financiera y el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Se estableció una relación significativa mediante el estadístico Spearman-Rho (valor $p < 0,05$) con un coeficiente de relación de $r_s = ,754$); se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se aceptó la alternativa (H_1), estableciendo un vínculo entre la educación financiera y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Este hallazgo no solo corrobora la importancia de la educación financiera como un pilar fundamental para el desarrollo económico, sino que también concuerda con diversos estudios internacionales y nacionales que refuerzan esta conclusión.

Por ejemplo, el trabajo de Flores y Melo (2023) en el contexto ecuatoriano reveló una relación aún más fuerte entre la educación y la inclusión financieras en las MIPYMES, con un coeficiente de $r = 0.958$. Aunque los objetivos específicos de ambos estudios varían (educación financiera frente a inclusión financiera), el hallazgo subyacente es consistente: la educación financiera juega un papel crucial en la mejora del desempeño económico. Asimismo, Puente y Andrade (2023) encontraron una correlación inversa de -0.992 entre la educación financiera y el endeudamiento con tarjetas de crédito, lo que refuerza el argumento de que un mejor conocimiento financiero no solo está vinculado al crecimiento empresarial, sino también a una mejor gestión de las deudas.

Esta evidencia sugiere que las competencias financieras pueden tener múltiples aplicaciones positivas en diferentes aspectos de la economía personal y empresarial, contribuyendo a una gestión más eficiente de los recursos financieros y a un desarrollo sostenible.

El primer objetivo específico que se planteó determinar la relación entre los conocimientos financieros con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache. Se estableció una relación significativa mediante el estadístico Spearman-Rho (valor $p < 0,05$) con un coeficiente de relación de $r_s = ,770$. Como resultado, se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se aceptó la alternativa (H_1), lo que estableció un vínculo entre los conocimientos financieros y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Este hallazgo sugiere que un mayor dominio de los conocimientos financieros entre los socios está directamente relacionado con un crecimiento empresarial más robusto. La aceptación de la hipótesis alternativa en este caso refuerza la importancia de los conocimientos financieros en la toma de decisiones estratégicas que afectan el rendimiento y expansión de los negocios.

Este resultado se alinea con los estudios de Panduro (2023), quien, al analizar las competencias financieras en los microempresarios de Juanjuí, San Martín, encontró una correlación significativa de $r = 0.610$ entre los conocimientos financieros y el desarrollo empresarial. De manera similar, Matencio (2023) halló una correlación significativa ($r = 0.420$) entre los conocimientos financieros y las finanzas personales de los comerciantes del Mercado Modelo Las 200 Millas. Aunque el contexto de cada estudio varía (microempresarios frente a comerciantes), todos confirman que los conocimientos financieros sólidos son fundamentales no solo para la supervivencia de las empresas, sino también para su crecimiento y expansión. La convergencia de estos resultados a nivel

local, nacional e internacional indica que el conocimiento financiero es un recurso estratégico que impacta directamente en la capacidad de las empresas para adaptarse y prosperar en entornos competitivos.

Como segundo objetivo específico que se planteó determinar la relación entre las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache. Se estableció una relación significativa mediante el estadístico Spearman-Rho (valor $p < 0,05$) con un coeficiente de relación de $r_s = ,693$. Como resultado, se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se aceptó la alternativa (H_1), lo que estableció un vínculo entre las habilidades financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache. Este hallazgo destaca la relevancia de las habilidades prácticas en la gestión de recursos, planificación financiera, evaluación de riesgos e implementación de estrategias financieras a largo plazo.

Este resultado es coherente con los hallazgos de Panduro (2023), quien reportó una correlación más alta ($r = 0.823$) entre las habilidades financieras y el desarrollo empresarial de los microempresarios de MiBanco. En ambos estudios, se evidencia que las habilidades financieras juegan un papel crucial en la operación eficiente de los negocios. La relación moderada obtenida en la presente investigación indica que, si bien los socios de la cooperativa poseen ciertas habilidades financieras, aún hay margen de mejora en áreas clave como la planificación financiera y la inversión estratégica. De manera similar, Berrocal (2023) identificó que el acceso a financiamiento adecuado y el desarrollo de habilidades financieras se relacionan positivamente con el crecimiento empresarial en las Mypes de Huamanga, Ayacucho. La coincidencia en los hallazgos de estos estudios refuerza la idea de que, además de los conocimientos teóricos, las

habilidades financieras aplicadas resultan esenciales para garantizar la estabilidad y el desarrollo de las empresas.

Como tercer objetivo específico que se planteó determinar la relación entre las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache sede Tocache. Se estableció una relación significativa mediante el estadístico Spearman-Rho (valor $p < 0,05$) con un coeficiente de relación de $r_s = ,690$. Como resultado, se rechazó la hipótesis nula (H_0) y se aceptó la alternativa (H_1), lo que estableció un vínculo entre las conductas financieras con el crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache. Este hallazgo sugiere que las conductas financieras responsables, tales como la elaboración de presupuestos, el monitoreo de gastos y el manejo adecuado de las deudas, tienen un impacto significativo en el crecimiento de las empresas de los socios de la cooperativa.

Este resultado está en consonancia con lo señalado por Panduro (2023), quien encontró que las actitudes financieras, una dimensión de las conductas financieras, presentaron una correlación significativa con el desarrollo empresarial ($r = 0.718$). De manera similar, Matencio (2023) identificó que las conductas financieras influyen significativamente en las finanzas personales de los comerciantes del Mercado Modelo Las 200 Millas ($r = 0.409$). En ambos estudios, se subraya la importancia de implementar hábitos financieros saludables para asegurar no solo la viabilidad de los negocios, sino también su crecimiento a largo plazo. Este vínculo entre conductas financieras y crecimiento empresarial también es respaldado por Delgado (2024), quien señaló que las habilidades gerenciales, entre las que se incluyen conductas financieras eficientes, están estrechamente relacionadas con el desarrollo empresarial en las MYPES de José Crespo y Castillo.

Los hallazgos de este estudio proporcionan evidencia empírica robusta que justifica la implementación de políticas públicas y programas de educación financiera dirigidos a mejorar las competencias financieras de los empresarios, especialmente en contextos locales y rurales. La convergencia de resultados en diferentes contextos refuerza la idea de que la educación financiera no solo tiene un impacto inmediato en el desempeño empresarial, sino que constituye una herramienta clave para garantizar el crecimiento sostenido de las empresas en el tiempo.

CONCLUSIONES

1. Se comprobó una relación positiva alta ($r = ,754$ $p < 0.05$) entre la educación financiera y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Dejando en evidencia que a medida que aumenta el nivel de educación financiera, también aumenta el nivel de crecimiento empresarial de los socios.
2. Los resultados evidenciaron una relación positiva alta ($r = ,770$ $p < 0.05$) entre los conocimientos financieros y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Dejando en evidencia que, a mayor nivel de conocimientos financieros, mayor el crecimiento empresarial observado en los socios.
3. Se identificó una relación positiva moderada ($r = ,693$ $p < 0.05$) entre las habilidades financieras y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Dejando en evidencia que, el aumento en las habilidades financieras de los socios estuvo directamente vinculado con un mayor crecimiento en sus actividades empresariales.
4. El análisis demostró una relación positiva moderada ($r = ,690$ $p < 0.05$) entre las conductas financieras y el crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache, sede Tocache. Dejando en evidencia que a medida que los socios mejoraron sus conductas financieras, su crecimiento empresarial también incrementa.
5. Con respecto a la variable educación financiera, el 45% de los hombres y el 39% de las mujeres alcanzaron un nivel alto, destacando una buena capacidad en ambos géneros. El 73% de los socios de 46 años a más lograron un nivel alto, en contraste con el 75% de los jóvenes entre 18 y 25 años, quienes se ubicaron en el nivel bajo.

El 66% de los socios con educación universitaria y el 63% de aquellos con posgrado alcanzaron un nivel alto, mostrando una clara correlación entre mayor educación formal y un mejor conocimiento financiero. Además, el 54% de los socios del sector comercio presentó un alto nivel de educación financiera, frente a un 35% en el sector servicios. Esto refleja la influencia de la edad, nivel educativo y actividad económica en la educación financiera.

6. Con respecto a la variable crecimiento empresarial, el 49% de los hombres se ubicó en el nivel medio, mientras que el 32% de las mujeres alcanzó el nivel alto, lo que refleja un avance empresarial más destacado entre las mujeres. Los socios de 46 años a más presentaron el mayor crecimiento con un 52% en el nivel alto, debido a su mayor experiencia, mientras que el 63% de los jóvenes de 18 a 25 años se concentró en el nivel bajo por su menor trayectoria. En cuanto a la educación, el 47% de los socios con posgrado se distribuyó entre los niveles medio y alto, lo que evidencia la influencia de una mayor formación académica. El sector comercio lideró con un 36% en el nivel alto, debido a su dinamismo, mientras que producción se concentró en niveles bajos por el ritmo más lento de este sector.

RECOMENDACIONES

1. Dado que se ha identificado una relación alta entre la educación financiera y el crecimiento empresarial, es fundamental que la cooperativa estructure programas de formación continua en educación financiera, con contenidos avanzados y aplicables al entorno empresarial de los socios. Estos programas deben enfocarse en desarrollar competencias prácticas que permitan a los socios aplicar directamente los conocimientos adquiridos en sus estrategias empresariales, fomentando un mayor impacto en el crecimiento de sus empresas.
2. Considerando que un mayor nivel de conocimientos financieros se asocia con un mayor crecimiento empresarial, es pertinente que la cooperativa cree espacios formativos especializados en conocimientos financieros avanzados, que abarquen desde conceptos básicos hasta estrategias financieras complejas. Además, se debe fomentar la actualización periódica de los socios sobre las mejores prácticas y novedades en el ámbito financiero, asegurando que estén bien preparados para tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento de sus negocios.
3. Dado que las habilidades financieras demostraron tener un impacto directo en el crecimiento empresarial, es necesario que la cooperativa establezca talleres enfocados en el desarrollo de estas habilidades, tales como la gestión presupuestaria, planificación financiera a largo plazo y la evaluación de riesgos. Estos talleres deben ser prácticos y permitir que los socios fortalezcan su capacidad para manejar de manera eficiente los recursos financieros de sus empresas, contribuyendo al crecimiento sostenido.
4. La correlación entre conductas financieras responsables y el crecimiento empresarial sugiere instaurar mecanismos de seguimiento y asesoramiento individualizado para que los socios mejoren sus hábitos financieros. La

cooperativa debe implementar sistemas de evaluación periódica que les ayuden a identificar áreas de mejora en su gestión financiera personal y empresarial, promoviendo una cultura de responsabilidad financiera continua.

5. La diferencia en los niveles de educación financiera según edad, educación y sector económico muestra la importancia de diseñar estrategias de capacitación diferenciada. La cooperativa debe desarrollar programas enfocados en los jóvenes y aquellos con menor formación académica, adaptados a sus necesidades, para asegurar una mejora en su educación financiera. Además, sería útil que la cooperativa introduzca módulos específicos para sectores económicos menos representados, como los servicios, para equilibrar el nivel de conocimientos financieros entre todos los socios.
6. La disparidad en los niveles de crecimiento empresarial por género, edad y sector económico evidencia la necesidad de crear iniciativas de apoyo diferenciadas. Programas que empoderen a los jóvenes y al sector productivo, a través de mentorías y acceso a recursos, podrían reducir la brecha en el crecimiento empresarial. Igualmente, la cooperativa debería fomentar redes de intercambio de experiencias entre socios de mayor y menor crecimiento, aprovechando la experiencia de los socios más exitosos para inspirar y orientar a aquellos con menor trayectoria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, F. (2023). *Falta de educación financiera frena crecimiento económico*. Diario EP - Perú: <https://diarioep.pe/falta-de-educacion-financiera-frena-crecimiento-economico/>
- Baró, J. (2021). *Habilidades financieras que toda persona emprendedora debe tener*. La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/economia/20211209/7916797/habilidades-financieras-brl.html>
- Barrios, C. (2023). *La importancia de la Educación Financiera*. LinkedIn.com: <https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-educaci%C3%B3n-financiera-barrios-miranda>
- BBVA. (2022). *¿Qué son las finanzas conductuales y cómo usarlas para invertir mejor?* BBVA Noticias: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-finanzas-conductuales-y-como-usarlas-para-invertir-mejor/>
- BBVA. (2024). *¿Qué son los productos financieros y cuáles son?* BBVA México: <https://www.bbva.mx/personas/productos/sostenibilidad/que-son-los-productos-financieros-y-sus-beneficios.html>
- Berrocal, C. (2023). *Financiamiento y el crecimiento empresarial de las Mypes de Huamanga, Ayacucho 2022*. [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/116008>
- Business Esic. (2023). *8 ejemplos de estrategias de expansión de una empresa*. Esic.edu: <https://www.esic.edu/rethink/business/8-ejemplos-estrategias-expansion-empresa-c#:~:text=Una%20estrategia%20de%20expansi%C3%B3n%20de,mercado%20en%20el%20que%20opera.>
- Cabrera, S. (2023). *¿Qué es el crecimiento empresarial?* CIFA Blog: <https://www.cifa.com.ec/2023/que-es-el-crecimiento-empresarial/>
- CDE. (2023). *Eurostat: La creación de empresas en la Unión Europea aumentó en 2021*. CDE Almería - Centro de Documentación Europea - Universidad de Almería: <https://www.cde.ual.es/eurostat-la-creacion-de-empresas-en-la-union-europea-aumento-en-2021/>
- Clavijo, C. (2023). *¿Qué son las estrategias de diversificación? Tipos y ejemplos útiles*. HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/estrategias-diversificacion>
- Coll, F. (2023). *Educación financiera*. Rankia: <https://www.rankia.com/diccionario/economia/educacion-financiera>
- Comba, J. (2024). *Desarrollo de talento humano en las organizaciones: claves para recursos humanos*. Talently: <https://talently.tech/blog/desarrollo-de-talento-humano-en-las-organizaciones-claves/>

- Coppola, M. (2023). *Qué son las palabras clave y por qué son esenciales en tu estrategia SEO*. HubSpot: <https://blog.hubspot.es/marketing/que-son-palabras-clave>
- Delgado, D. (2024). *Habilidades gerenciales y crecimiento empresarial de las MYPES del distrito de José Crespo Y Castillo*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Agraria de la Selva]. Repositorio Digital Institucional: <https://repositorio.unas.edu.pe/items/13317c1a-1450-4748-a22e-f93bc77e4a37>
- Díaz, I. (2023). *La importancia de la educación financiera*. Selbank: <https://blog.selfbank.es/la-importancia-de-la-educacion-financiera/>
- Díaz, N. (2024). *Educación financiera: Qué es y por qué es importante*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/educacion-financiera.html>
- Díez, Ó. (2023). *Crecimiento empresarial: una meta obligada, pero no a cualquier precio*. Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/crecimiento-empresarial-una-meta-obligada-pero-no-a-cualquier-precio/>
- Dobaño, R. (2024). *¿Para qué sirve e importancia de un presupuesto?* Quipu: <https://getquipu.com/blog/para-que-sirve-un-presupuesto/>
- Dvorkin, H., & Koretzky, M. (2024). *¿Qué es un programa de manejo de deudas? ¿Es adecuado para mí?* Debt.com: <https://www.debt.com/es/deuda-de-tarjetas-de-credito/programa-de-manejo-de-deuda/>
- Equipo Edenred. (2023). *Herramientas financieras para gestionar los gastos de tu empresa*. Edenred: <https://www.edenred.mx/blog/herramientas-financieras-para-gestionar-los-gastos-de-tu-empresa#:~:text=Una%20herramienta%20financiera%20es%20un,y%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20n%C3%B3minas.>
- Expansión. (2023). *¿Qué es la inversión y de qué depende?* Expansión.com: <https://www.expansion.com/economia-para-todos/economia/que-es-la-inversion-y-de-que-depende.html>
- Flores, A., & Melo, D. (2023). *La educación financiera y su influencia en inclusión financiera de las MIPYMES ecuatorianas de la ciudad de Quito periodo 2020-2022*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Central de Ecuador]. Repositorio Digital Institucional: <https://www.dspace.uce.edu.ec/entities/publication/e7ee4bd4-1f9f-419c-83df-fcc0fc5bbaa5>
- Gamarra, G. (2023). *Cómo impulsar el crecimiento empresarial desde Recursos Humanos*. Factorial: <https://factorialhr.es/blog/crecimiento-empresarial/#en>
- Guerras, L., & Navas, J. (2015). *La dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones*. Cengage Learning.
- Gutiérrez, D. (2023). *Conocimiento financiero. Definición y concepto*. Finanzasdehoy.com: <https://www.finanzasdehoy.com/conocimiento-financiero-definicion-y-concepto/>

- Hernández, J. (2021). *Cinco habilidades financieras para aprender este año*. Valora Analitik: <https://www.valoraanalitik.com/2021/03/06/cinco-habilidades-financieras-para-aprender-este-ano/>
- INEI. (2023). *En el Perú se crearon más de 68 mil empresas entre octubre y diciembre del año 2023*. gob.pe: <https://www.gob.pe/institucion/inei/noticias/922074-en-el-peru-se-crearon-mas-de-68-mil-empresas-entre-octubre-y-diciembre-del-ano-2023>
- Islas, M. (2021). *¿Qué son las finanzas conductuales?* El Economista: <https://www.economista.com.mx/opinion/Que-son-las-finanzas-conductuales-20210618-0038.html>
- López, V. (2020). *Crecimiento interno y externo empresarial*. Econfinados: [https://www.econfinados.com/post/resumen-crecimiento-interno-y-externo-empresarial#:~:text=El%20crecimiento%20interno%2C%20a%20trav%C3%A9s,%20parcial\)%20de%20otras%20empresas.](https://www.econfinados.com/post/resumen-crecimiento-interno-y-externo-empresarial#:~:text=El%20crecimiento%20interno%2C%20a%20trav%C3%A9s,%20parcial)%20de%20otras%20empresas.)
- Macías, S. (2023). *Pequeño cerdo capitalista: Finanzas personales para empezar tu riqueza*. Grijalbo.
- Martins, J. (2024). *ué es la gestión de riesgos y cómo aplicarla a tu proyecto en solo 6 pasos*. Asana: <https://asana.com/es/resources/project-risk-management-process>
- Matencio, W. (2023). *Educación financiera y finanzas personales en los comerciantes del Mercado Modelo Las 200 Millas, 2023*. [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/132528>
- Noreña, D. (2023). *Teorías del Management: Resource-Based View | Blogs |* Gestión: [https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2023/05/teorias-del-management-resource-based-view.html/#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20de%20la%20visi%C3%B3n%20basada%20en%20recursos%20sostiene%20que,competitiva%20\(Barney%2C%202001\).](https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2023/05/teorias-del-management-resource-based-view.html/#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20de%20la%20visi%C3%B3n%20basada%20en%20recursos%20sostiene%20que,competitiva%20(Barney%2C%202001).)
- Núñez, P. (2024). *10 ejemplos de innovación de productos*. Inforges: <https://inforges.es/blog/ejemplos-de-innovacion-de-productos/>
- Obando, R. (2023). *Qué es la eficiencia operativa, cómo medirla y mejorarla*. Hubspot.es: <https://blog.hubspot.es/sales/eficiencia-operativa>
- Orellana, P. (2021). *Definición de Alianza estratégica*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/alianza-estrategica.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2020). *Recommendation of the Council on Financial Literacy*. OECD/LEGAL/0461: <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL0461#mainText>
- Panduro, E. (2023). *Competencias financieras y el desarrollo empresarial en los clientes microempresarios de mi banco en la ciudad Juanjui –San Martín*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Agraria de la Selva]. Repositorio Digital

- Institucional: <https://repositorio.unas.edu.pe/items/77808924-9344-4ded-b551-2d89dfe2d6c5>
- Prous, C. (2020). *¿Qué es la educación financiera?* LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-la-educaci%C3%B3n-financiera-coral-prous-finanzas-personales/>
- Puente, M., & Andrade, A. (2023). *Educación financiera y el endeudamiento con las tarjetas de crédito en la provincia de Chimborazo, período 2015-2020*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio Digital Institucional: <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/11860>
- RankiaPro. (2019). *¿Qué es el ahorro sistemático?, ¿Para qué sirve?* RankiaPro: <https://rankiapro.com/es/insights/que-es-el-ahorro-sistematico-para-que-sirve/>
- Rodríguez, L. (2022). *Saber de números aumenta la confianza de los emprendedores para abrir un negocio*. Uoc.edu: <https://www.uoc.edu/es/news/2022/120-emprendedores-educacion-financiera>
- Romero, M. (2023). *El ciclo de vida de las personas y la planeación financiera*. Skandia: <https://www.skandia.com.co/para-quien/elite/noticias-segemento-elite/Lists/EntradasDeBlog/Post.aspx?ID=6>
- Sainz, A. (2024). *Crecimiento interno vs crecimiento externo: ¿cuál es la mejor estrategia para tu empresa?* LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pulse/crecimiento-interno-vs-externo-cu%C3%A1-es-la-mejor-estrategia-sainz-zhewf/>
- SBS. (2024). *Boletín Semanal N° 2*. SBS Informa: <https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/2301?title=Educaci%C3%B3n%20financiera:%20C2%BFd%C3%B3nde%20se%20ubica%20Per%C3%BA%20a%20nivel%20de%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20los%20pa%C3%ADses%20de%20la%20OCDE?>
- SBSPerú. (2023). *El 46% de la población cuenta con un nivel medio de educación financiera*. Nota de Prensa Sbs: <https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/2658>
- Sevilla, A. (2023). *Finanzas conductuales - Qué son, tipos y ejemplos*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/finanzas-conductuales-del-comportamiento.html>
- Solórzano, P. (2023). *Control de gastos: qué es y cómo implementarlo en tu empresa*. Equipo Edenred: <https://www.edenred.mx/blog/control-de-gastos-que-es-y-como-implementarlo-en-tu-empresa>
- Westreicher, G. (2024). *Planificación: Qué es, tipos y ejemplos*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/planificacion.html>

ANEXO



ANEXO 1. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS
UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



CUESTIONARIO DE ENCUESTA
ESCALA DE EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y
CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Apreciad@ colaborador (a): Le agradecemos anticipadamente por su participación en la presenta encuesta sobre la *Educación Financiera y Crecimiento Empresarial*". Por favor responda con sinceridad.

Declaración de confidencialidad: Sus respuestas serán anónimas y confidenciales, los fines del estudio son íntegramente académicos.

Tiempo de respuesta: Aproximadamente 10 minutos.

Consentimiento informado: He sido informado sobre los objetivos del estudio y los fines académicos que persigue.

- a) Si deseo participar del estudio b) No deseo participar del estudio

Encuestador: Rosa Angelica Tafur Pino

Instrucciones: Marque con un aspa(x) la opción que mejor refleja su perspectiva (1: Nunca, 2: Casi Nunca; 3: Ocasionalmente; 4 Casi Siempre y 5: Siempre), respecto a cada una de las afirmaciones que se presentan a continuación:

INFORMACIÓN GENERAL			
1. Edad: _____	2. Sexo: Femenino _____	Masculino _____	
3. Grado de Instrucción		4. Actividad Empresarial.....	

VARIABLE ASOCIADA: EDUCACIÓN FINANCIERA		CALIFICACIÓN				
		1	2	3	4	5
Dimensión: CONOCIMIENTO FINANCIERO						
Indicadores: Términos clave; Conceptos esenciales; Productos financieros y Herramientas financieras						
P.1	Utilizo términos financieros clave en mis conversaciones sobre finanzas personales					
P.2	Busco comprender los conceptos financieros básicos, como interés compuesto o diversificación de activos.					
P.3	Investigo sobre diferentes productos financieros disponibles en el mercado, como acciones, bonos o fondos de inversión.					

P.4	Utilizo herramientas financieras, como aplicaciones de seguimiento de gastos o calculadoras de ahorro, para mejorar mi comprensión y gestión financiera.					
Dimensión: HABILIDADES FINANCIERAS						
Indicadores: Planificación; Inversión; Presupuesto y Manejo de Riesgo						
P.5	Planifico mis finanzas personales o empresariales a largo plazo.					
P.6	Realizo inversiones para hacer crecer mi patrimonio financiero.					
P.7	Establezco metas financieras específicas y sigo un plan para alcanzarlas.					
P.8	Evalúo los riesgos financieros asociados a mis decisiones de inversión o gastos.					
Dimensión: ACTITUDES FINANCIERAS						
Indicadores: Presupuesto; Control de gastos; Ahorro sistemático y Manejo de deudas						
P.9	Sigo un presupuesto detallado para administrar mis gastos mensuales.					
P.10	Monitoreo mis gastos para asegurarme de no exceder mi presupuesto establecido.					
P.11	Aparto una parte de mis ingresos de manera regular para ahorrar.					
P.12	Gestiono mis deudas de manera planificada para evitar problemas financieros.					
VARIABLE DE SUPERVISIÓN: CRECIMIENTO EMPRESARIAL					CALIFICACIÓN	
					1	2
					3	4
					5	
CRECIMIENTO INTERNO						
Indicadores: Innovación de productos; Eficiencia operativa; Desarrollo de talento y Mejora continua						
P.13	Mi empresa introduce nuevos productos o servicios al mercado.					
P.14	Mi empresa implementa procesos para mejorar la eficiencia en sus operaciones.					
P.15	Mi empresa invierte en el desarrollo profesional y capacitación de su personal.					
P.16	Mi empresa busca identificar y corregir áreas de mejora en sus procesos y prácticas.					
CRECIMIENTO EXTERNO						
Indicadores: Estrategias de expansión; Alianzas estratégicas; Diversificación de negocios y Adquisiciones selectivas						
P.17	Mi empresa busca nuevas oportunidades de crecimiento mediante la expansión a nuevos mercados o segmentos.					
P.18	Mi empresa establece alianzas con otras organizaciones para fortalecer su posición en el mercado.					
P.19	Mi empresa diversifica sus operaciones o actividades comerciales para reducir riesgos o aprovechar nuevas oportunidades.					
P.20	Mi empresa adquiere selectivamente otras empresas para expandir su presencia o mejorar su oferta de productos/servicios.					

FICHA TÉCNICA

NOMBRE DE LA ESCALA	: Escala de medición Educación Financiera y Crecimiento Empresarial
AUTOR	: Rosa Angelica Tafur Pino
OBJETIVO	: Determinar la relación que existe entre la educación financiera y crecimiento empresarial en los socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.
UNIDADES DE ANALISIS	: Socios de la Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.
FORMA DE APLICACIÓN	: Personal/directa
LUGAR DE APLICACIÓN	: Cooperativa de Ahorro y crédito Tocache, sede Tocache.

Descripción del instrumento.

El instrumento es una escala de intervalos de 5 puntos y consta de 20 reactivos, distribuidas en tres dimensiones para la variable *Educación Financiera* y dos dimensiones para la variable *crecimiento empresarial*.

Los elementos de la muestra (persona individual) otorgarán sus valoraciones en una escala de 5 puntos (donde 1= Nunca y 5= Siempre) a cada una de las afirmaciones/negaciones.

Validez: Se realizará un juicio de expertos donde será elegido a tres profesionales que estén relacionados con el tema a investigar.

Confiabilidad.

El instrumento será analizado previamente con Alfa de Cronbach, para poder verificar la confiabilidad de dicho instrumento, mediante una prueba piloto.

VALIDEZ DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
“EDUCACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS SOCIOS DE LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO TOCACHE - SEDE TOCACHE”

Experto: Dr. Miguel Angulo Cárdenas

Domicilio: Jr. Lamas N° 661

Especialidad del validador: ADMINISTRACION GENERAL

TABLA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

N°	CRITERIOS DE VALORACIÓN	DEFICIENTE					BAJA			REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1	Los ítems son claros y están redactados en lenguaje apropiado al grupo de estudio.																			X	
2	Los ítems ayudan describir conductas.																			X	
3	Los ítems presentan consistencia con el marco teórico vigente.																			X	
4	Los ítems tienen coherencia con la composición de indicadores y dimensiones.																			X	
5	La cantidad de ítems son suficientes por cada indicador.																			X	
6	La organización de los ítems tiene una secuencia lógica.																			X	
7	El instrumento es útil para el estudio propuesto.																			X	

OPINIÓN GLOBAL:

PUNTUACIÓN PROMEDIO

90%

FECHA: 10-06-2024

DNI	22964188
CELULAR	962679194
EMAIL	miguelangulo23@hotmail.com

FIRMA



VALIDEZ DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
“EDUCACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS SOCIOS DE LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO TOCACHE - SEDE TOCACHE”

Experto: Mgtr. Morty Abelardo Diaz Seijas

Domicilio: Pasaje los Jardines Manzana F Lote 10

Especialidad del validador: Magister en Finanzas

TABLA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

Nº	CRITERIOS DE VALORACIÓN	DEFICIENTE					BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	Los ítems son claros y están redactados en lenguaje apropiado al grupo de estudio.																				X	
2	Los ítems ayudan describir conductas.																				X	
3	Los ítems presentan consistencia con el marco teórico vigente.																				X	
4	Los ítems tienen coherencia con la composición de indicadores y dimensiones.																				X	
5	La cantidad de ítems son suficientes por cada indicador.																				X	
6	La organización de los ítems tiene una secuencia lógica.																				X	
7	El instrumento es útil para el estudio propuesto.																				X	

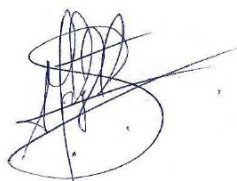
OPINIÓN GLOBAL:

PUNTUACIÓN PROMEDIO

92.86

FECHA: 31 / 05 / 2024

FIRMA:



DNI	40382372
CELULAR	942436353
EMAIL	morty.diaz@unas.edu.pe

GÉNERO	EDAD	GRADO	ACTIVIDAD	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
1	2	3	3	2	1	2	3	3	1	2	2	1	2	3	1	1	2	3	3	1	2	2	1
1	3	3	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4
2	4	3	1	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	3	3	3
1	2	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3
2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	1	3	2	1	3	1
1	4	1	1	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
2	1	1	2	2	2	2	2	3	3	1	3	2	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2
1	3	3	3	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	4	4	5	5	3	4	3
2	3	3	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4
2	4	4	1	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4
1	2	3	1	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4
2	4	3	2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
1	2	1	3	3	3	2	4	2	2	3	4	4	3	2	3	3	4	2	4	4	3	3	2
2	4	3	1	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3
1	2	2	3	4	2	3	3	3	4	2	4	4	2	3	2	2	4	2	2	3	3	2	4
1	4	3	1	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
2	2	2	2	3	4	1	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	2
2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	5	1	1	5	3	5	3	5	4	5	4	4	3	4
1	1	1	4	1	3	1	1	3	1	2	2	3	2	2	2	1	3	2	1	3	1	1	3
1	4	2	3	4	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	4
1	4	2	1	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	2	4	4
1	4	3	1	4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
1	2	3	2	2	2	3	1	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	1	2	2	3	3	3
1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	2	3	3	2	2	3	3	3
2	2	2	1	3	2	3	2	3	4	4	3	3	3	4	4	2	2	2	2	3	2	2	2
1	4	3	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	3	4	3	3	3
2	1	3	4	1	3	2	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	3	1	2	1	2	2	3
1	1	3	1	1	2	1	3	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	3	1	2	3	2
2	2	2	2	1	3	1	3	1	1	2	2	2	1	1	3	1	2	3	2	1	2	3	3
1	2	2	1	3	4	3	3	5	5	5	4	3	4	5	4	2	3	2	3	3	2	2	1
2	4	3	3	3	1	1	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	1	3
1	4	3	4	4	3	5	5	4	5	4	3	4	3	3	4	4	3	2	4	4	3	3	4
2	4	3	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	3	3	4	2	3	2	2	3	2	3	2
1	4	3	1	4	5	3	4	4	5	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	5	3

2	4	4	2	4	3	4	5	3	3	4	4	4	3	5	3	5	3	3	4	4	3	5	3
1	2	3	3	2	1	2	3	3	2	2	3	1	2	2	2	1	2	2	3	3	3	2	1
2	2	2	2	3	3	3	1	1	2	3	1	2	3	3	3	1	1	3	1	1	1	2	2
1	4	3	4	3	5	3	5	3	5	4	4	3	5	4	3	5	3	4	3	3	5	4	3
2	4	3	1	5	4	4	4	4	5	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	4	3	4
2	2	2	2	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	3	3	3	3
1	1	1	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1
1	4	4	1	3	4	3	2	3	2	3	3	3	3	2	4	2	3	3	2	2	3	3	4
2	1	1	2	3	2	2	1	2	3	4	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1
1	2	3	3	3	4	3	2	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	2	2	1
2	1	1	4	2	3	2	2	4	2	2	2	2	2	3	4	3	3	1	3	1	2	3	4
1	2	2	1	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	3	4	4
1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	3	2	1	1	1	1	2	1	1
1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	3	3	2	3	2	2	2	2
1	2	3	3	3	4	3	3	4	4	5	4	5	5	3	4	3	4	3	4	3	2	2	2
2	4	3	1	3	1	3	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	3
1	1	1	2	3	1	2	3	2	1	2	2	2	5	1	2	3	1	3	3	1	2	3	2
1	4	3	3	2	2	3	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	2
2	1	1	4	3	3	2	1	1	3	2	1	3	3	1	2	3	1	2	2	2	3	2	3
2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	3	2	3	2	3	1	4	4	1	2	4	3	3	2
1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	3	1	3
1	4	3	1	4	3	3	3	4	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	4	4	4
1	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	1	1	3	1	1	1	1	1
1	2	2	1	1	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	4	3	2	3	3
2	1	1	2	1	2	5	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3
2	4	2	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	3	4
1	4	3	4	2	3	3	1	5	5	5	5	5	5	3	5	3	3	1	3	3	3	3	2
1	4	2	1	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
1	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2
1	1	1	3	3	3	1	1	2	3	1	1	3	2	3	2	1	3	1	3	2	1	2	3
2	4	3	1	1	2	1	1	2	3	3	3	4	4	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1
1	2	2	2	4	3	3	3	4	4	5	4	5	4	4	4	3	3	2	3	3	3	2	2
1	1	1	4	1	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	1	3	3	1	3	3	3	3
2	4	3	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	3	3	4	2	3	2	2	3	2	3	2
1	4	3	1	4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
1	1	1	2	3	5	5	3	5	4	5	5	5	5	4	5	3	4	3	3	4	2	3	2
1	4	3	1	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4

1	4	3	1	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	2	4	4	
1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	3	1	3	
1	4	1	1	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	
1	1	1	1	1	2	1	3	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	3	1	2	3	2	
1	2	3	1	3	4	3	3	5	5	5	4	3	4	5	4	2	3	2	3	3	2	2	1	
2	4	3	2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5
2	2	2	1	1	3	3	1	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	3	1	1	
2	4	3	1	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3	
2	2	2	3	3	1	2	2	2	1	2	1	3	2	1	2	3	1	3	2	2	1	3	3	
2	4	1	1	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	
2	2	2	2	5	3	4	3	3	5	3	4	3	4	3	5	3	5	4	5	4	3	5	4	
1	4	3	4	3	5	3	5	3	5	4	4	3	5	4	3	5	3	4	3	3	5	4	3	
1	4	1	3	4	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	4	
1	2	3	3	3	4	3	3	4	4	5	4	5	5	3	4	3	4	3	4	3	2	2	2	
2	2	3	2	3	4	1	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	2	
1	4	1	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	3	4	3	3	3	
1	2	2	1	3	4	3	3	5	5	5	4	3	4	5	4	2	3	2	3	3	2	2	1	
2	2	3	2	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	3	3	3	3	
2	3	3	3	1	1	1	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	1	
2	4	4	2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5
1	3	3	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	
1	4	3	1	4	5	3	4	4	5	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	5	3	
1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	
1	1	1	1	1	2	1	3	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	3	1	2	3	2	
2	4	3	2	4	3	4	5	3	3	4	4	4	3	5	3	5	3	3	4	4	3	5	3	
2	4	2	1	3	1	3	1	3	1	1	1	3	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	
1	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	
2	4	3	1	5	4	4	4	4	5	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	4	3	4	
1	1	1	2	3	1	1	3	1	2	5	1	2	2	1	2	3	1	3	3	1	2	3	2	
2	1	1	4	1	3	2	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	3	1	2	1	2	2	3	
1	4	3	1	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	
1	4	3	4	4	3	5	5	4	5	4	3	4	3	3	4	4	3	2	4	4	3	3	4	
2	2	1	3	4	4	4	2	2	3	3	4	4	4	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	
1	4	3	1	4	5	3	4	4	5	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	5	3	
2	4	3	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	3	3	4	2	3	2	2	3	2	3	2	
2	1	1	4	3	3	2	1	1	3	1	1	3	3	1	2	3	1	2	1	1	3	1	3	
2	4	4	1	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	

1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	3	2	1	1	1	1	2	1	1
2	1	1	2	3	2	2	1	2	3	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1
1	3	3	3	4	3	4	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3
1	1	1	2	3	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	3	1	3	4	1	4	3	4
1	2	3	3	3	4	3	3	4	4	5	4	5	5	3	4	3	4	3	4	3	2	2	2
2	2	2	2	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	3	3	3	3
2	2	3	2	3	4	1	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	2
1	2	2	1	3	3	3	2	2	4	4	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	2	4	4
2	4	3	1	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	3	3	3
1	4	3	1	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	2	4	4
1	4	3	1	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	3	1	3
1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	1	3	1	1	3	5	3	3
2	1	1	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	3	4	2	3	4	3	3	4
1	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	2	2	2
1	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4
2	4	3	1	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4
2	4	3	2	4	3	4	5	3	3	4	4	4	3	5	3	5	3	3	4	4	3	5	3
2	4	3	2	4	3	4	5	3	3	4	4	4	3	5	3	5	3	3	4	4	3	5	3
1	4	3	1	4	5	3	4	4	5	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	5	3
1	2	3	3	3	4	3	3	4	4	5	4	5	5	3	4	3	4	3	4	3	2	2	2
1	4	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	2	2	2
2	4	3	1	5	4	4	4	4	5	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	4	3	4
1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
1	4	4	3	4	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4
1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	3	2	1	1	1	1	2	1	1
1	4	3	4	3	5	3	5	3	5	4	4	3	5	4	3	5	3	4	3	3	5	4	3
1	1	1	3	1	1	3	2	1	2	3	1	3	3	1	2	2	1	1	3	2	3	1	1
2	1	1	4	1	3	2	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	3	1	2	1	2	2	3
1	1	1	3	1	3	3	1	2	3	1	3	2	1	2	3	3	1	3	2	2	1	1	1
1	4	3	4	2	2	3	2	3	1	2	3	3	1	3	3	3	3	1	3	3	3	3	2
1	3	3	3	4	3	3	3	2	4	2	3	3	3	3	2	4	4	2	4	3	2	4	3
2	4	3	1	5	4	4	4	4	5	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	3	4	3	4
1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	3	2	1	1	1	1	2	1	1
2	1	1	2	3	2	2	1	2	3	4	2	4	5	5	5	2	1	1	2	2	2	1	1
2	2	2	2	3	2	1	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2
1	2	3	3	3	2	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	3	2	1	2	2	3	2	2

1	2	2	3	3	4	3	2	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	2	2	1
1	2	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3
2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	1	4	4	1	2	4	3	3	2
1	4	4	2	4	3	3	2	3	4	4	2	3	2	2	4	4	3	3	2	4	3	2	4
2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	3	3	3	1	2	2	4	4	1	2	4	3	3	2
1	3	3	4	2	2	2	1	2	3	2	2	1	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2
2	1	1	2	3	2	2	1	2	3	4	2	4	5	5	5	2	1	1	2	2	2	1	1
2	4	4	2	2	2	3	3	4	4	2	3	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	2	4
1	2	3	1	2	3	2	2	4	4	5	3	4	4	3	5	3	4	3	4	3	2	3	3
1	2	3	3	3	2	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	3	4	1	2	4	3	4	4
1	4	3	4	3	3	1	1	3	1	1	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	2
1	2	1	3	2	3	5	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	4	1	5	4	2	5	4
1	2	2	2	4	3	3	3	4	4	5	4	5	4	4	4	3	3	2	3	3	3	2	2
2	4	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	4	2	4	4	4	3	3
2	3	3	3	2	3	4	2	4	3	2	4	2	2	3	3	4	4	4	4	4	2	3	4
2	2	1	3	2	3	1	2	1	3	1	1	2	1	1	2	3	1	2	2	1	2	3	1
2	4	2	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	3	4
1	4	3	1	4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
1	1	1	1	1	2	1	3	1	3	2	2	1	3	2	1	1	2	2	3	1	2	3	2
2	1	1	4	2	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	4
2	3	3	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4
2	2	2	2	1	3	2	1	3	2	2	1	2	1	2	3	2	1	2	1	3	1	1	1
2	2	2	1	3	2	3	2	3	4	4	3	3	3	4	4	2	2	2	2	3	2	2	2
1	4	4	3	2	1	3	2	3	2	1	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2
2	4	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	4	2	4	4	4	3	3
2	1	1	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	3	4
2	4	3	1	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	3	3	3
1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
2	4	4	1	1	2	1	1	2	3	3	3	2	2	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1
1	2	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	5	4	3	3	4	5	4	3	5	4	4
1	4	4	1	4	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
2	4	4	1	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	3	3	3
2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	1	3	2	1	3	1
2	4	3	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	3	3	4	2	3	2	2	3	2	3	2
2	4	4	1	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3
2	4	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	4	2	4	4	4	3	3
1	4	3	4	4	3	5	5	4	5	4	3	4	3	3	4	4	3	2	4	4	3	3	4

2	1	1	4	1	3	2	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	3	1	2	1	2	2	3
2	2	2	2	4	3	4	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3
1	4	3	1	2	3	2	1	3	4	4	4	4	4	3	4	2	3	1	2	3	2	2	2
1	4	3	1	2	3	2	1	3	2	2	2	2	2	3	4	2	3	1	2	3	2	2	2
1	1	1	3	5	5	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	1	2	1	2
1	3	3	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4
2	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2
2	1	1	2	1	5	5	4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	4	2	2	3	2	3
1	2	1	1	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4
1	2	1	3	2	3	5	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	4	1	5	4	2	5	4
1	4	4	2	4	2	3	4	4	4	4	4	3	2	4	3	2	2	2	4	4	4	2	3
1	2	2	1	3	4	3	3	5	5	5	4	3	4	5	4	2	3	2	3	3	2	2	1
1	4	4	1	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
1	4	4	3	4	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	4
1	2	2	1	2	3	2	3	1	3	1	3	1	1	1	1	2	2	3	2	2	3	2	2
1	1	1	3	2	2	1	1	2	3	2	2	1	2	1	2	4	3	3	4	4	3	3	3
2	4	4	1	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3
1	1	1	1	2	3	1	3	2	2	1	3	3	2	1	2	3	3	1	2	3	1	1	3
1	1	1	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1
1	2	1	1	3	2	3	3	3	1	3	1	3	1	1	1	2	2	3	3	2	3	2	4
1	2	1	3	2	3	5	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	4	1	5	4	2	5	4
1	2	2	3	3	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	3	2	2	1	2	2	3	1	1
2	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2
1	1	1	1	1	1	2	1	5	5	5	4	5	4	4	4	4	3	3	2	3	2	2	2
1	2	2	1	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4
2	2	2	2	4	3	4	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3
2	4	2	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	3	4
2	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2
1	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	4	5	4	3	3	2	5	4	3	5	2	2
1	4	3	3	2	3	3	1	2	3	2	2	4	2	1	1	3	3	2	3	3	3	3	2
1	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	2	2	2
1	2	2	2	4	3	3	3	2	4	5	4	5	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2
1	4	3	1	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	2	4	4
1	2	2	1	3	3	3	2	2	4	2	4	4	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3
1	3	3	3	1	3	3	2	2	2	3	3	2	2	1	2	1	2	3	3	1	3	2	1
1	1	1	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1
2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	5	1	1	1	3	1	3	1	2	1	2	2	3	2

1	4	3	4	4	3	5	5	4	5	4	3	4	3	3	4	4	3	2	4	4	3	3	4
2	1	1	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	3
1	1	1	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4
1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
1	2	2	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3
2	2	2	2	5	3	4	3	3	5	3	4	3	4	3	5	3	5	4	5	4	3	5	4
1	2	2	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	3	3	3
1	1	1	4	1	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	1	3	3	1	3	3	3	3
1	4	2	4	3	5	3	5	3	5	4	4	3	5	4	3	5	3	4	3	3	5	4	3
1	2	2	3	3	3	2	1	1	3	1	3	1	3	1	2	2	1	2	2	3	1	1	1
2	1	1	4	3	3	2	1	4	3	4	4	3	3	4	5	3	4	2	4	4	3	4	3
2	2	2	2	2	3	1	2	2	1	1	1	3	1	3	1	2	1	1	3	3	3	3	1
1	2	2	3	2	3	2	2	3	3	1	2	3	1	1	3	1	1	2	2	3	1	3	2
2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	1	3	2	1	3	1
1	2	2	3	3	4	3	2	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	2	2	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	3	2	3	3
2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2
1	2	2	1	2	3	2	2	4	4	5	3	4	4	3	5	3	4	3	4	3	2	3	3