

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA**

**(Creada por Ley N° 25265)**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS**

**“MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE  
MICRONEGOCIOS ASESORADOS POR CONTADORES  
PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE HUANCVELICA, 2022”**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**CONTABILIDAD**

**PRESENTADO POR:**

**Bach. QUISPE HILARIO, Denisse**

**Bach. BALTAZAR ENRIQUEZ, Lizbeth**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**HUANCVELICA, PERÚ**

**2022**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

EN LA CIUDAD UNIVERSITARIA DE PATURPAMPA; AUDITORIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES, SIENDO LAS 08:00 A. M. DEL DIA MARTES 06 DE DICIEMBRE DE 2022; SE REUNIERON LOS MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR CONFORMADO POR:

- PRESIDENTE:** Docente **Dra. KENIA AGUIRRE VILCHEZ** DNI N° 20040991  
ORCID 0000-0003-3017-9083
- SECRETARIO:** Docente **Mg. ANDRES JESUS RAMIREZ LAURENTE** DNI N° 19823269  
ORCID 0000-0002-2987-9325
- VOCAL:** Docente **Dr. CARLOS LOZANO NUÑEZ** DNI N° 20097365  
ORCID 0000-0001-6871-7110

DESIGNADOS LOS MIEMBROS DEL JURADO CON RESOLUCIÓN N° 409-2022-FCE-R-UNH; PARA LA TESIS TITULADO: **MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTION DE MICRONEGOCIOS ASESORADOS POR CONTADORES PUBLICOS EN LA CIUDAD DE HUANCVELICA, 2022** PRESENTADO POR LOS (LAS) BACHILLERES):

- Bachiller **QUISPE HILARIO DENISSE** DNI N° 46056377
- Bachiller **BALTAZAR ENRIQUEZ LIZBETH** DNI N° 77776960

A FIN DE PROCEDER CON LA SUSTENTACIÓN DE LA TESIS TITULADO ANTES CITADO. FINALIZADO LA SUSTENTACIÓN Y EVALUACIÓN; SE INVITA AL PÚBLICO PRESENTE Y AL (LOS) SUSTENTANTE (S) ABANDONAR EL RECINTO; PARA LA DELIBERACIÓN POR PARTE DEL JURADO. LUEGO DEL DEBATE SE LLEGÓ AL SIGUIENTE RESULTADO:

**BACHILLER: QUISPE HILARIO DENISSE**

PRESIDENTE:

SECRETARIO:

VOCAL:

RESULTADO FINAL:

**BACHILLER: BALTAZAR ENRIQUEZ LIZBETH**

PRESIDENTE:

SECRETARIO:

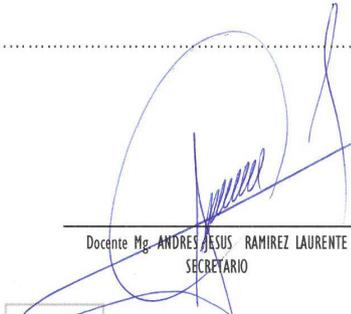
VOCAL:

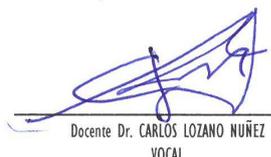
RESULTADO FINAL:

EN CONFORMIDAD A LO ACTUADO FIRMAMOS AL PIE.

OBSERVACIONES: .....

  
 \_\_\_\_\_  
 Docente Dra. KENIA AGUIRRE VILCHEZ  
 PRESIDENTE

  
 \_\_\_\_\_  
 Docente Mg. ANDRES JESUS RAMIREZ LAURENTE  
 SECRETARIO

  
 \_\_\_\_\_  
 Docente Dr. CARLOS LOZANO NUÑEZ  
 VOCAL

  
 \_\_\_\_\_  
 QUISPE HILARIO DENISSE

  
 \_\_\_\_\_  
 BALTAZAR ENRIQUEZ LIZBETH



## **Título**

**“MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS  
ASESORADOS POR CONTADORES PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE  
HUANCAVELICA, 2022”**

## **Autoras**

Bach. QUISPE HILARIO, Denisse

DNI N° 46056377

Bach. BALTAZAR ENRIQUEZ, Lizbeth

DNI N° 77776960

**Asesor**

DR. CARLOS LOZANO NÚÑEZ

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6871-7110>

DNI N° 2009735

## **Dedicatoria**

“Dedico la tesis al forjador de mi camino, a mi padre celestial, el que siempre me acompaña y me levanta de mi constante tropiezo.

A mi abuela que fue como una madre para mí y a mi esposo quienes me ofrecieron su amor y la calidez de la familia a la cual amo muchísimo”

**Denisse.**

“Dedico la tesis a mis padres con mucho amor y cariño por mostrarme al camino hacia la superación.”

**Lizbeth.**

## **Agradecimientos**

De manera muy especial nuestro agradecimiento al Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ por su asesoría y orientación teórica y práctica de la presente tesis.

Denisse y Lizbeth.

## Tabla de contenido

Portada.....	i
Acta de sustentación .....	ii
Título.....	iii
Autoras .....	iv
Asesor.....	v
Dedicatoria .....	vi
Agradecimientos .....	vii
Tabla de contenido .....	viii
Tabla de contenidos de tablas .....	xi
Tabla de Contenidos de figuras .....	xiii
Resumen.....	xiii
Abstract .....	xvi
Introducción .....	xvii
CAPÍTULO I.....	19
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	19
1.1. Descripción del problema .....	19
1.2. Formulación del problema .....	23
1.2.1. Problema general.....	23
1.2.2. Problemas específicos.....	23
1.3. Objetivos de la investigación1 .....	23
1.3.1. Objetivo general.....	23
1.3.2. Objetivos específicos .....	24
1.4. Justificación e importancia.....	24
1.4.1. Justificación teórica .....	24
1.4.2. Justificación práctica.....	25
1.4.3. Justificación metodológica .....	25
1.4.4. Importancia .....	26
CAPÍTULO II .....	27
MARCO TEÓRICO.....	27

2.1.	Antecedentes .....	27
2.1.1.	Antecedentes nacionales .....	32
2.2.2.	Antecedentes locales .....	38
2.2.	Mentalidad emprendedora.....	44
2.2.1.	El emprendedor.....	44
2.2.2.	Competencias y capacidades del emprendedor .....	45
2.2.2.1.	Características:.....	46
2.2.2.2.	Cualidades: .....	46
2.2.2.3.	Habilidades:.....	46
2.2.2.4.	Capacidades del emprendedor: .....	47
2.2.2.5.	Funciones del emprendedor: .....	47
2.2.2.6.	Conocimientos del emprendedor: .....	47
2.2.2.7.	Habilidades del emprendedor: .....	47
2.2.2.8.	Actitudes y valores del emprendedor:.....	48
2.2.3.	El emprendimiento .....	48
2.2.4.	Mentalidad emprendedora .....	49
2.2.5.	Articulación y actividades de emprendimiento.....	50
2.2.6.	Cultura y éxito emprendedor.....	50
2.3.	Gestión de micronegocios .....	51
2.3.1.	Concepto .....	51
2.3.2.	Gestión de procesos de negocio.....	52
2.3.3.	Microempresa o Micronegocio.....	54
2.3.3.1.	<i>Concepto</i> .....	54
2.3.3.2.	<i>Clasificación de las empresas:</i> .....	54
2.3.4.	Empresa/Negocio y emprendimiento.....	55
2.3.5.	Plan y modelo de negocios para emprender .....	58
2.3.6.	Mentalidad empresarial y mejora continua.....	60
2.3.7.	Emprendimiento informalidad y formalidad .....	61
2.3.8.	Impacto en la gestión el negocio.....	62
2.3.9.	Innovación y éxito en la gestión de negocios .....	63
2.3.10.	Empresas, tecnología y revolución 4.0 .....	64
2.4.	Asesoría profesional.....	65

2.4.1.	Asesoría del Contador Público .....	65
2.4.2.	Uso de tecnologías en la asesoría profesional .....	66
2.4.3.	Asesoría y desempeño .....	67
2.5.	Definición de términos .....	68
2.6.	Formulación de hipótesis .....	72
2.6.1.	Hipótesis General.....	72
2.6.2.	Hipótesis específicas .....	72
2.7.	Identificación de variables .....	72
2.8.	Definición operativa de las variables .....	75
CAPÍTULO III .....		77
MATERIALES Y MÉTODOS .....		77
3.1.	Tipo de investigación .....	77
3.2.	Nivel de investigación.....	77
3.3.	Métodos de investigación.....	77
3.4.	Diseño de investigación .....	78
3.5.	Población, Muestra y Muestreo .....	79
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	81
3.7.	Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	81
3.8.	Descripción de la prueba de hipótesis.....	82
CAPÍTULO IV .....		83
DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....		83
4.1.	Resultados de mentalidad emprendedora.....	83
4.2.	Resultados de gestión de micronegocios .....	106
4.3.	Prueba de hipótesis.....	132
Conclusiones .....		1400
Recomendaciones.....		1411
Referencias Bibliográficas .....		1433
Apéndice .....		14949

## Tabla de contenidos de tablas

Tabla 1	Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio. ....	83
Tabla 2	Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables. ....	84
Tabla 3	Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso. ....	85
Tabla 4	Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas. ....	87
Tabla 5	Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas. ....	88
Tabla 6	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios. ....	89
Tabla 7	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones. ....	91
Tabla 8	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio. ....	92
Tabla 9	Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor. ....	93
Tabla 10	Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos. ....	95
Tabla 11	Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas. ....	96
Tabla 12	Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor. ....	97
Tabla 13	Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores. ....	99
Tabla 14	Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad. ....	100
Tabla 15	Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial. ....	101
Tabla 16	Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso. ....	102
Tabla 17	Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial. ....	103
Tabla 18	Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos. ....	105
Tabla 19	Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo. ....	106
Tabla 20	Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe. ....	107
Tabla 21	Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza. ....	108
Tabla 22	Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo. ....	110
Tabla 23	Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario. ....	111
Tabla 24	Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo. ....	112
Tabla 25	Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas. ....	114
Tabla 26	Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse. ....	115
Tabla 27	Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados. ....	116
Tabla 28	Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión. ....	118

Tabla 29	Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet). ....	119
Tabla 30	Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real. .....	120
Tabla 31	Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable. .....	122
Tabla 32	Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables. .....	123
Figura 33	Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias. ....	125
Tabla 34	Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal. ....	126
Tabla 35	Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito. ....	127
Tabla 36	Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal. ....	128
Tabla 37	Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento. ....	130
Tabla 38	Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras. .....	131

## Tabla de Contenidos de figuras

Figura 1	Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio. ....	84
Figura 2	Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables. ...	85
Figura 3	Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso. ....	86
Figura 4	Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas. ....	87
Figura 5	Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas. ...	88
Figura 6	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios. ....	90
Figura 7	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones. ...	91
Figura 8	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio. .....	92
Figura 9	Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor. .	94
Figura 10	Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos. ....	95
Figura 11	Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas. ....	96
Figura 12	Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor. ....	98
Figura 13	Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores. 99	
Figura 14	Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad. ....	100
Figura 15	Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial	101
Figura 16	Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso. ....	102
Figura 17	Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial. ....	104
Figura 18	Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos .....	105
Figura 19	Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo. ....	106
Figura 20	Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe. ....	107
Figura 21	Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza ....	109
Figura 22	Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo. ....	110
Figura 23	Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario. .....	111
Figura 24	Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo. ....	113
Figura 25	Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas. ...	114
Figura 26	Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse .	115
Figura 27	Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados. .....	117

Figura 28	Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión	118
Figura 29	Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet). ....	119
Figura 30	Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.....	120
Figura 31	Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable. ....	122
Figura 32	Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables. ....	123
Tabla 33	Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias. ....	124
Figura 34	Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.....	126
Figura 35	Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito. ....	127
Figura 36	Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.....	129
Figura 37	Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.....	130
Figura 38	Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras.....	131

## Resumen

Las acciones de emprendimiento por parte de los empresarios y/o dueños de los micronegocios ubicados en la ciudad de Huancavelica requieren del apoyo del estado para la gestión de sus micronegocios comerciales, sobre todo del profesional Contador Público. Se ha observado que, en esta coyuntura Covid 19 ha afectado demasiado a sus micronegocios, disminuyendo sus ventas, baja en el abastecimiento de productos que expenden y sobre todo en la baja sustancial de utilidades del micronegocio. Basado en esta temática de investigación nuestro objetivo general de investigación fue: Determinar la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. La población comprendió a los empresarios, trabajadores y profesionales Contadores Públicos. Determinándose una muestra de 255 personas considerando que sus micronegocios estén ubicados en la ciudad de Huancavelica o radican como trabajadores o profesionales, a quienes se les aplicó el cuestionario validado por expertos y confiables (Mentalidad emprendedora, 0.792 y Gestión de Micronegocios, 0.853). Utilizamos el método científico, inductivo, deductivo y el estadístico. Los resultados del trabajo de campo, muestran que la mayoría de los encuestados opinan que las acciones de emprendimiento son necesarios en estos tiempos de coyuntura del Covid 19 y para mejorar la gestión de sus micronegocios se utilice tecnología de gestión de micronegocios y emprendimientos e internet donde la gestión se base en el proceso administrativo de sus micronegocios. El trabajo de campo y la prueba de hipótesis mediante el estadístico Rho de Spearman permite concluir que, la correlación de la dimensión “Mentalidad Emprendedora” con la dimensión “Gestión de Micronegocios” es de 0.399. Siendo significativa en 0.001. Por lo que se concluye que, es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.

**Palabras clave:** mentalidad emprendedora, gestión de micronegocios, asesoría profesional.

## Abstract

Entrepreneurial actions by entrepreneurs and/or owners of micro-businesses located in the city of Huancavelica require the support of the state for the management of their commercial micro-businesses, especially from the professional Public Accountant. It has been observed that, at this juncture, Covid 19 has affected their micro-businesses too much, reducing their sales, a drop in the supply of products they sell and, above all, in the substantial drop in micro-business profits. Based on this research theme, our general research objective was: To determine the relationship between the entrepreneurial mentality and the management of micro-businesses advised by Public Accountants in the city of Huancavelica, 2022. The population included entrepreneurs, workers and professional Public Accountants. Determining a sample of 255 people considering that their microbusinesses are located in the city of Huancavelica or reside as workers or professionals, to whom the questionnaire validated by reliable experts was applied (Entrepreneurial Mentality, 0.792 and Microbusiness Management, 0.853). We use the scientific, inductive, deductive and statistical method. The results of the field work show that the majority of those surveyed believe that entrepreneurial actions are necessary in these times of Covid 19 and to improve the management of their micro-businesses, micro- business and entrepreneurship management technology is used and the internet where management is based on the administrative process of their micro-businesses. The field work and the hypothesis test using Spearman's Rho statistic allow us to conclude that the correlation of the "Entrepreneurial Mentality" dimension with the "Microbusiness Management" dimension is 0.399. Being significant at 0.001. Therefore, it is concluded that the relationship between the entrepreneurial mentality and the management of micro- businesses advised by Public Accountants in the city of Huancavelica, 2022, is positive and significant.

**Keywords:** entrepreneurial mindset, micro-business management, professional advice.

## **Introducción**

Presentamos nuestro trabajo de investigación titulado: “Mentalidad emprendedora y gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022” cuyo objetivo de investigación fué “Determinar la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022”.

La presente investigación nace por haber observado en la realidad fáctica, que en esta coyuntura Covid-19 en la ciudad de Huancavelica, muchos de los micronegocios comerciales que funcionaban antes de la pandemia tenían ventas, rotaban sus inventarios y vendía más sus mercaderías donde los empresarios en calidad de emprendedores de sus micronegocios emprendían la gestión de sus negocios con bastante entusiasmo, esmero y dedicación; bajo el paradigma de obtención de utilidades; pero ante las actuales circunstancias han estado atravesando momentos difíciles habiendo disminuido significativamente sus ventas y ganancias y muchos de ellos quebraron y algunos sobreviven en este entorno turbulento y cambiante.

Se justificó su realización, dado que nos ha permitido conocer como se mantiene esa mentalidad emprendedora de los microempresarios y cómo aún siguen gestionando sus micronegocios los cuales, se han convertido en aportes sustanciales y significativos por la novedad de la temática investigada frente a las restricciones del entorno, especialmente la coyuntura Covid-19.

Consideramos que, en estos actuales momentos, se hace imprescindible y muy necesaria la labor del profesional denominado “Contador Público” dotados de su vasta experiencia y conocimientos, que mediante su orientación y su asesoría y experticia apuntala hacia el mejoramiento de la gestión proactiva de los micronegocios comerciales que comprendieron la muestra en la ciudad de Huancavelica; considerando sus aportes como valiosos, fundamentales y decisivos para afrontar las problemáticas del entorno y la coyuntura Covid-19 de los emprendimientos.

Esta se sustenta en las competencias fundamentales que le otorga la Ley 13253 “Ley de

Profesionalización del Contados Público” que en el artículo tres establecía las competencias profesionales y posteriormente al haberse emitido la Ley 28951 “Ley de Actualización del Contador Público” donde se ampliaba sus alcances competenciales nos ha servido como precedente y motivación para investigar la temática acerca de las competencias estratégicas y el servicio profesional que ofrece el Contador Público en la ciudad de Huancavelica, dirigido a los micronegocios de la ciudad de Huancavelica.

Por otro lado, presentamos la información obtenida en el trabajo de campo mediante tablas y figuras con su respectiva interpretación, la cual, nos ha permitido realizar la discusión y presentar las conclusiones finales de la investigación. Asimismo, hemos propuesto algunas recomendaciones para la mejora en la gestión municipal y así, generar la satisfacción y articulación de los servicios municipales hacia los contribuyentes y usuarios que acuden a las oficinas de la municipalidad.

La tesis que presentamos consta de los siguientes capítulos: “En el Capítulo I: Planteamiento del Problema, contiene la descripción del problema, formulación del problema, objetivos, la justificación e importancia. En el Capítulo II: Marco Teórico, contiene los antecedentes, las bases teóricas del tema materia de investigación, definición de términos, hipótesis, variables y la operacionalización de las variables. En el Capítulo III: Materiales y Métodos, contiene el tipo y nivel de la investigación, los métodos de investigación, diseño de la investigación, la población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, los procedimientos de recolección y las técnicas de procesamiento y análisis de datos. En el Capítulo IV: Discusión y Resultados”. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

Las autoras.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción del problema

El emprendimiento es vital en la gestión de los micronegocios comerciales tomando de referencia que “La iniciativa de investigación mundial, Global Entrepreneurship Monitor, GEM, analiza la propensión de la población de un país para participar en las actividades emprendedoras” (Garzozzi et al., 2014, p. 9). Por lo que, valorar en estas actuales circunstancias los emprendimientos por parte de los pequeños empresarios son cruciales para potenciar el desarrollo de nuestras economías.

Frente a estos emprendimientos consolidados “Hoy se reconoce que la creación y el desarrollo de emprendimientos influye de manera significativa en el bienestar económico y social, al crear empleos, promover la innovación e incrementar la competitividad. Es un factor clave en la historia reciente de Canadá, Colombia, España, Estados Unidos, Israel, México y Japón; países que han concentrado sus modelos económicos, políticas públicas y diseños institucionales en la promoción y el estímulo del emprendimiento, dado que implica crecimiento, desarrollo, generación de riqueza y mejora en la calidad de vida de los ciudadanos” (Rivera, 2018, p. 7).

En ese contexto “El Gobierno Peruano ha creado el Fondo de Investigación y desarrollo para la Competitividad -FIDECOM-, liderado por el Ministerio de la Producción, que cuenta con 200 millones de soles (aproximadamente 72 millones de dólares) para promover la investigación y desarrollo de proyectos de innovación productiva de utilización práctica en las empresas” (Garzozzi et al., 2014, p. 90).

Como antecedentes, antes de la afectación de la coyuntura Covid-19 a nuestra realidad empresarial se consideraba como “El reciente boom en materia económica del país (con crecimiento sostenido año tras año, inclusive en tiempos de crisis mundial), ha permitido el surgimiento de nuevos emprendimientos, en sectores con gran potencial como la gastronomía, el turismo, la industria textil y principalmente el comercio” (Garzozzi et al., 2014, p. 89).

Por lo mencionado anteriormente “Todos estos antecedentes han motivado a muchos emprendedores a iniciar sus propios negocios y éste es el marco en el que el Emprendimiento pasa a liderar la opción estratégica de desarrollo económico latinoamericano y en tal sentido, existe en Latinoamérica un compromiso entre Universidades y Estado para desarrollar nuevos emprendimientos, generando una cultura alrededor del tema, creando facilidades de financiamiento, concursos, programas de fortalecimiento y promoviendo políticas de participación en eventos internacionales y desregulación de requisitos para facilitar el ambiente de negocios” (Paternina, 2011, p. 11).

Las proyecciones que tenía el estado peruano en su plan estratégico nacional consideraba a nuestro país Perú como “El programa Start-up Perú que sigue los moldes de Start-up Chile y Start-up Brasil y pretenden transformar al Perú en un centro de creación de emprendimientos innovadores de visión global a través del aporte de capital semilla para startups. El objetivo es transformar el Perú, a mediano y largo plazo, en uno de los destinos de inversión y de nuevos emprendimientos en

la región” (Garzozzi et al., 2014, p. 91).

La realidad nos muestra los síntomas en la realidad fáctica de emprendimientos y de gestión de los micronegocios, que en esta coyuntura Covid-19 muchos de los micronegocios comerciales que funcionaban en la ciudad de Huancavelica y otras ciudades de nuestro país antes de la pandemia tenían ventas, rotaban sus inventarios y vendían más sus mercaderías donde los empresarios en calidad de emprendedores de sus micronegocios emprendían la gestión de sus negocios con bastante entusiasmo, esmero y dedicación; bajo el paradigma de obtención de utilidades; pero ante las actuales circunstancias han estado atravesando momentos difíciles habiendo disminuido significativamente sus ventas y ganancias y muchos de ellos quebraron y algunos sobreviven en este entorno turbulento y cambiante.

Gamarra et al. considera que “Estas debilidades han conducido a una mortalidad temprana de las iniciativas y a un reducido (o nulo) impacto en el desarrollo económico y social del país. ¿Cuántas de las actividades actualmente llamadas ‘Emprendimientos’ cumplen las condiciones para convertirse en dinámicos? Para contestarlo con una afirmación irónica: ‘Esto del emprendimiento se ha convertido en una bachata: todo el mundo se sabe la letra’ es así” (2015, p. 7).

Por lo que, era una meta interesante “El discurso extendido a nivel mundial sobre la concepción de una Cultura Emprendedora y en especial al interior de la universidad le concedieron a ésta, a la tarea de emprendimiento al incorporar a sus funciones tradicionales de enseñanza, investigación y extensión una función de contribución al desarrollo económico y social del país” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 35).

Actualmente, frente a la coyuntura Covid-19 las causas que generan estas debilidades se consideraban que “En nuestro país como en la mayoría de los países existía incapacidad por parte de los Gobiernos por abrir suficientes fuentes de trabajo. Y son las empresas las que generan el mayor número de plazas para nuevos

profesionistas” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 29).

El pronóstico no tan alentador consideraba a “Un peruano, por naturaleza emprendedor, que ha comenzado a crear empresas no solamente como una opción de supervivencia sino como una forma de forjarse un futuro mejor. Dada esta coyuntura, el Gobierno Peruano recientemente ha lanzado programas destinados a apalancar el ecosistema emprendedor peruano” (Garzozi et al., 2014, p. 89).

Así que durante “Los últimos 20 años se ha impulsado la creación de pequeñas empresas a través de diversos esquemas de apoyo de financiamiento, uno de los grandes problemas a los que se enfrenta los jóvenes que egresan de la Universidades es la carencias de oportunidades para emplearse, provocando una serie de problemáticas tanto sociales, económicas y de otra índole” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 29).

Consideramos que, en las actuales circunstancias cruciales que vivimos con un entorno cambiante frente a los emprendimientos y la gestión de los micronegocios se requiere un control del pronóstico que permita “El cambio de perspectiva frente a un panorama incierto y poco alentador que significaba para muchos un escenario poco favorable para la inversión, pero para otros visionarios, esto puede representar la oportunidad que andaban buscando desde hace tiempo para desarrollar una idea de emprendimiento y satisfacer las necesidades de la población que demanda siempre el intercambio de bienes y servicios” (Pérez & Mercado, 2021, p. 58).

En ese contexto, la labor profesional del denominado “Contador Público” se hace muy importante e indispensable su labor de asesoría a estos micronegocios como resultados de sus emprendimientos por los pequeños empresarios. La Ley 13253 “Ley de profesionalización de los Contadores” promueve un mejor desempeño competencial y un servicio de asesoría profesional de calidad. Se mejora su actuación profesional y competencial de asesoría profesional bajo lo establecido por la Ley 28951 “Ley de Actualización de la Ley 13253”.

En base a lo planteado en los párrafos anteriores, las investigadoras consideramos muy necesario y prioritario haber investigado la problemática: ¿De qué manera la mentalidad emprendedora se relaciona con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera la mentalidad emprendedora se relaciona con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a) ¿De qué manera la identificación de oportunidades se relaciona con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?
- b) ¿De qué manera la competencia emprendedora se relaciona con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?

¿De qué manera la cultura emprendedora se relaciona con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?

## **1.3. Objetivos de la investigación<sup>1</sup>**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica,

2022.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- a) Determinar la relación de la identificación de oportunidades se relaciona con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.
- b) Determinar la relación de la competencia emprendedora se relaciona con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.
- c) Determinar la relación de la cultura emprendedora se relaciona con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.

## **1.4. Justificación e importancia**

### **1.4.1. Justificación teórica**

La investigación realizada nos ha permitido aportar con evidencias teóricas acerca de la mentalidad emprendedora de los microempresarios considerando el rol que desempeñan como tal al identificar las oportunidades de micronegocios basados en las competencias emprendedoras que ostentan, esto ha permitido consolidar una cultura emprendedora en todos los microempresarios de la ciudad de Huancavelica. Este aporte teórico nos permitirá conocer el estado del arte de la variable en estudio “Mentalidad Emprendedora” que ha promovido un análisis y contraste teórico frente a la realidad de los microempresarios con la gestión de sus micronegocios. También, nos ha permitido hacer extensivo la teoría sobre la mentalidad empresarial a nivel del país. Además, ha resaltado el perfil teórico que cumple el profesional Contador Público como asesor en la gestión de sus micronegocios.

#### **1.4.2. Justificación práctica**

La justificación práctica nos ha permitido determinar y conocer la realidad en que se encuentra la mentalidad emprendedora por parte de los microempresarios de la ciudad de Huancavelica que gestionan sus micronegocios. El contraste de la teoría en la práctica nos ha permitido afrontar y mejorar el estado de la cuestión en relación a la gestión de sus micronegocios, la tecnología que utilizan y la gestión de asesoría que cumplen los profesionales Contadores Públicos que asesoran dichos negocios. También, ha aportado conocimientos prácticos en relación a la identificación de oportunidades de negocios, precisando las competencias que ostentan dichos empresarios con la finalidad de orientar esa cultura emprendedora en toda la ciudadanía y los estudiantes universitarios de la ciudad de Huancavelica.

#### **1.4.3. Justificación metodológica**

Al ejecutar la investigación en el trabajo de campo nos ha permitido seguir un procedimiento metodológico de investigación científica para abordar los estudios de la variable de mentalidad emprendedora y la variable gestión de micronegocios. Este procedimiento metodológico nos ha servido de guía fuente para realizar investigaciones frente a la temática establecida, las cuales sirven como base para investigaciones similares en otras localidades del país inclusive permite comparar realidades diferentes contrastando las dimensiones e indicadores de las variables en estudio. Por otro lado, el aporte metodológico ha sido sustantivo e importante en razón que nos ha permitido saber mediante el método científico y los métodos complementarios utilizados conocer el papel que desempeñan los profesionales Contadores Público en materia de asesoría profesional para el emprendimiento y la gestión de sus micronegocios.

#### **1.4.4. Importancia**

La importancia de la investigación radica en que busca mejorar el emprendimiento de los negocios y mejorar la gestión de los negocios de los microempresarios de la localidad de Huancavelica, en razón de la afectación de la coyuntura Covid-19 que ha generado diversas problemáticas al entorno empresarial de la ciudad de Huancavelica. Los aportes son valorados en razón de que la investigación permite conocer el estado diagnóstico de los microempresarios en la gestión de sus micronegocios. Por otro lado, nos ha servido como fuente de consulta y de doctrina científica para la comunidad de profesionales Contadores Públicos de la ciudad de Huancavelica, haciéndose extensivo hacia los demás profesionales del país considerando el rol estratégico que cumplen como asesores de los micronegocios comerciales.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes**

##### **2.1.1. Antecedentes internacionales**

Se encontró la tesis de Quintero (2019) titulada “Movimiento E: Una apuesta de innovación social para favorecer el desarrollo alternativo de mentes emprendedoras en colegios oficiales de Cali” presentada a la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales en la Maestría en Gerencia para la Innovación Social para obtener el obtener el Grado Académico de Máster en Gerencia para la Innovación Social en la Universidad ICESI. El objetivo de la investigación fue “Contribuir al desarrollo de mentalidad emprendedora, desde el estímulo al desarrollo de pensamiento creativo y de innovación en los estudiantes a través de la identificación y solución conjunta de problemas reales de ciudad, que afectan a la comunidad como un todo, mediado por el contacto y trabajo colaborativo con actores, instituciones y organismos externos a las escuelas.”. Trata de una propuesta de ciudad para aplicar en el ámbito de los colegios oficiales de Cali, dando prioridad al fortalecimiento de prácticas para el desarrollo de creatividad e

innovación como base fundamental de todo proceso emprendedor en la escuela, más allá de la relación emprendimiento/creación de empresa, para ahondar en la relación creatividad/innovación para una educación emprendedora que aporte al desarrollo sostenible y a fortalecer conexiones para la colaboración entorno/escuela. Se concluye principalmente que “La educación del siglo XXI trae consigo una nueva perspectiva sobre educación para el emprendimiento. Una perspectiva en la que los emprendedores no sólo están llamados a ser creadores de empresa sino a ampliar su capacidad de acción, para crear valor en un rango más amplio de espacios, instituciones y situaciones, donde prima la capacidad creativa e innovadora de identificar problemas y generar soluciones que reporten beneficio individual y colectivo. En otras palabras, con horizontes y propósitos comunes para explorar y cocrear alrededor de problemas complejos y por demás colectivos”.

Se encontró la tesis de Alzate (2014) titulada “Caracterización de la formación en mentalidad emprendedora en los programas de pregrado de la Universidad Pontificia Bolivariana, Sede Medellín” presentada a la Escuela de Educación y Pedagogía de la Facultad de Educación en la Maestría en Educación para obtener el obtener el Grado Académico de Magister en Educación en la Universidad Pontificia Bolivariana, sede Medellín. El objetivo de la investigación fue “Caracterizar el proceso de formación en mentalidad emprendedora, en los programas de pregrado de la Universidad Pontificia Bolivariana, sede Medellín”. La población se consideró al año 2013, se realizaron las entrevistas a 12 docentes del curso de mentalidad emprendedora vinculados al CDE, muestra exhaustiva ya que corresponde a todos los profesores que dictaban el curso para el año. En cuanto a los estudiantes solo se seleccionó de manera aleatoria un grupo focal conformado por treinta y un (31) personas que pertenecen a diferentes programas y semestres. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento utilizado fue la entrevista semi-estructurada. Los resultados principales fueron que “Se encontró que la mayoría de ellos, llegaron a impartir la cátedra de ME en la UPB, por varias razones: la motivación originada desde cada una de las universidades donde

trabajaban; otros, desde sus intereses personales empresariales, algunos en sus profesiones han tenido la posibilidad de liderar proyectos y capacitaciones lo cual ha permitido que se hagan personas idóneas para desarrollar el tema. Aunque solo uno es licenciado, a todos les agrada la docencia y se identifican con la labor docente porque permite que otros tengan una formación integral y emprendedora”. Se concluye principalmente que “El hombre se convierte en una herramienta de creación. El mismo es transformado por ese proceso o cambio, llevándolo a perder su condición humana e imponiéndose sus propias exigencias bajo parámetros solo tecnificados y modernos. El pensamiento moderno es un concepto netamente transformador. Al cual se alinea el concepto del emprendimiento, donde el ser humano debe iniciar procesos innovadores, acompañados del trabajo en equipo, el liderazgo, el pensamiento sistémico, la capacidad de crear múltiples, nuevas e inusuales ideas de negocio en un contexto de ideologías divergentes. Desarrollando competencias propias del emprendedor tales como: comunicativas, de autoestima, éticas, innovadoras, con capacidad de asombro de total creatividad y otras que se pudieron observar en las prácticas docentes realizadas en el curso de mentalidad emprendedora en la UPB”.

Se encontró la tesis de Matamoros y Pantaleón (2018) titulada “Intención emprendedora: Una perspectiva desde el Género” presentada a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Carrera Administración de Empresas

En su trabajo previo para obtener el Título de Ingeniero Comercial en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. El objetivo de la investigación fue “Demostrar si existe intención emprendedora en los estudiantes de bachillerato de la ciudad de Guayaquil y evidenciar si existen diferencias significativas en cuanto al género de los estudiantes”. La población “En la investigación se utilizó la población conformada por los estudiantes” y la muestra “Resultó de 383 estudiantes de la ciudad de Guayaquil cuyas edades tienen un

rango de edad entre 15 y 18 años del bachillerato de la ciudad de Guayaquil los cuales se encuentran en el rango de edad entre 15 y 18 años”. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario (survey). Entre los resultados principales fueron que “respecto a su decisión de ser empresarios inmediatamente al terminar sus estudios en contraste con su decisión de ser empresarios luego de cinco años de concluir sus estudios de bachillerato. Los resultados evidenciaron que la intención crece de forma notoria cuando los estudiantes evalúan un período de tiempo mayor. Si bien es cierto, 1,50% de las mujeres pretende ser fundador de supropia empresa al terminar los estudios y un 5,70% de los hombres tiene el mismo interés; en contraste, el 38,54% de estudiantes de género masculino tienen la intención de ser empresarios luego de cinco años de graduarse mientras que 45% de estudiantes del género femenino aspiran con ser empresarias en el mismo período de tiempo, destacando que las mujeres crecen en proporción respecto a su decisión de querer emprender respecto a los hombres a medida que se posterga su decisión 50,00%”. Se concluye principalmente que “En virtud de los hallazgos se pudo determinar que existe intención emprendedora en los estudiantes de bachillerato de la ciudad de Guayaquil el cual puede ser explicado por las variables que conforman el modelo explicativo: actitud emprendedora y autoeficacia emprendedora, las cuales tienen influencia positiva y directa sobre la intención emprendedor, pudiendo responder así al tercer objetivo de investigación. En función de ello se afirma que toda persona que tenga una actitud positiva frente al emprendimiento así también que perciba que se encuentra apto o apta para emprender tendrá una intención de realizar un comportamiento emprendedor y procederá a cumplirlo en algún momento de su vida”.

Se encontró la tesis de Viale (2017) titulada “El espíritu emprendedor y su relación con el fomento de la cultura emprendedora en la ciudad de Mendoza” presentada a la Universidad Siglo 21 para obtener la Licenciatura en Gestión de Recursos Humanos. El objetivo de la investigación fue “Identificar las principales

características del espíritu emprendedor de los fundadores de pequeñas y medianas empresas concentradas en la Ciudad Capital de Mendoza”. La población “La población objeto de estudio se encuentra constituida por emprendedores, hombres y mujeres de 25 a 65 años de edad, residentes en la ciudad capital de Mendoza, cuyas pequeñas y medianas empresas creadas por ellos, se ubiquen en los rubros de hotelería, comercio y restaurant” y la muestra determinada fue “De esta población se selecciona una muestra de 50 emprendedores, 35 de ellos hombres y 15 mujeres cuyos emprendimientos se ubican en la ciudad capital, específicamente en las zonas urbanas. El criterio muestral es probabilístico al azar simple” La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que “Del total de respuestas, un 58% reconoce la presencia de entidades destinadas a promover el espíritu emprendedor. El 24% considera la probabilidad de ello y el 12% y 6% restante demuestran desconocer la existencia de dichas organizaciones”. Se concluye principalmente que “desde el aspecto personal, la promoción de la cultura emprendedora lleva consigo el fomento del espíritu emprendedor a los miembros de la sociedad de la que forman parte. Las personas con espíritu emprendedor están dotadas de un espíritu innovador, tienen la voluntad de ensayar nuevas experiencias o hacer las cosas de manera diferente, simplemente por la existencia de posibilidades de cambio”.

Se encontró la tesis de Villada (2020) titulada “Modelos de emprendimiento a partir de datos abiertos en el Valle de Aburrá, Colombia” presentada a la Facultad de Minas para obtener el Grado de Magister en Ingeniería Administrativa en la Universidad Nacional de Colombia. Los problemas de investigación fueron: “¿Cuáles son las estrategias o iniciativas que incentivan la creación y aceleración de startups que utilizan datos abiertos? ¿En qué focos de negocio se pueden encontrar los productos o servicios desarrollados con datos abiertos? ¿Cómo serían los modelos de negocio para productos y servicios con datos abiertos?”. Arriba a las siguientes conclusiones principales “En Colombia y en el Valle de

Aburrá hay una infraestructura disponible para publicación de datos abiertos, que, pese a que viene mejorando y publicando más datos, está rezagada con respecto a la región y al mundo. Esto pues el impacto de los datos aún no es lo suficientemente robusto para que los ciudadanos los reutilicen y le encuentren el valor que pueden llegar a tener. Estas iniciativas buscan darle el valor a los datos abiertos, que les permitan su efectivo reuso, y de igual forma que espera que como soluciones, también publiquen otros datos que le sean valiosos a otros actores” y “No se encontró evidencia en este trabajo de políticas públicas concretas para incentivar, usar y crear productos o servicios con datos abiertos en el Valle de Aburrá. Las estrategias de apropiación que se han realizado hasta ahora son insuficientes, pues a la fecha existen pocos productos y servicios desarrollados con datos abiertos en la región metropolitana, en comparación con otras metrópolis de la región y el mundo”.

### **2.1.1. Antecedentes nacionales**

Se encontró la tesis de Galvez (2019) titulada “Creación de una consultora para emprendimientos por oportunidad y empresas Mype en edad temprana con soluciones digitales en la ciudad Lima” presentada a la Escuela de Posgrado de la Universidad Tecnológica del Perú para obtener el Grado Académico de Maestro en Administración de Empresas. El objetivo de la investigación fue “Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa consultora llamada Red Colaborativa, que atienda el segmento de mercado de emprendimientos por oportunidad y empresas en edad temprana mediante nivelaciones de emprendimiento y soluciones digitales en la ciudad de Lima”. Se determinó la población y la muestra fué “En base a nuestra información de una población de N: 993,719 empresas que hay en Lima, se necesitarían una muestra mínima de 384 encuestas, no obstante, mediante la encuesta realizada por el Inei obtendremos 1,212 empresas encuestadas en lima metropolitana” La técnica utilizada fue la encuesta. Se concluye principalmente que “Los factores económicos,

socioeconómicos y análisis de la competencia generan seguridad para el manejo de precios, esto también de acuerdo con la visión del cliente y sus necesidades, para nuestro plan, el poder entender los entornos y el benchmarking generaron una mejor opción de precios, conllevando a afinar nuestro plan operativo”. “Es importante manejar los requerimientos operativos mínimos en nuestro inicio de plan de negocio, puesto que un costo variable que esté relacionando al servicio, en este caso como el costo de ventas, y dándose el caso de las altas demandas se podría manejar por las subcontratas que nos permitirían cumplir con los objetivos de ventas en el año sin afectar nuestra capacidad”.

Se encontró la tesis de Alva y Cruz (2018) titulada “El concurso Startup Perú en la gestión de desarrollo de emprendimientos innovadores: Un análisis de caso de las percepciones de las Startups beneficiarias de la 1° a la 4° generación” presentada a la Facultad de Gestión y Alta Dirección para obtener el título profesional de Licenciado en Gestión, con mención en Gestión Empresarial en la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú. El objetivo de la investigación fue “Analizar el Concurso StartUp Perú en el desarrollo de los startups beneficiarios desde la 1° a la 4° generación en base a su percepción de la influencia recibida y satisfacción del mismo”. La población objetivo delimitada para la presente investigación son aquellos startups beneficiadas por el Concurso StartUp Perú que formen parte de la 1° a la 4° generación y que pertenezcan a la categoría de “Emprendimientos Innovadores”. La técnica utilizada fue la entrevista y el instrumento aplicado fue el guía de entrevista. Los resultados principales fueron que “La mayoría de startups entrevistadas coinciden que el financiamiento recibido es un apoyo necesario para emprender eficientemente su negocio, sin embargo, consideran que ello depende del rubro del emprendimiento al cual se dediquen, ya que algunos negocios necesitan invertir en tecnologías como hardware, desarrolladores web, entre otros, así como también en personal especializado en el núcleo del mismo. Las fuentes de financiamiento para un emprendimiento joven son difíciles de acceder y dependen de los costos que

implican sus operaciones, es por ello que el recibir un capital semilla no reembolsable a cambio de 0% equity, resulta beneficioso para un startup que desee potenciar su negocio”. Se concluye principalmente que “El Concurso StartUp Perú está contribuyendo a la generación de emprendimientos innovadores y al ecosistema de innovación en el Perú, ya que a partir de lo analizado, se observa que las startups beneficiarias encuentran al concurso como una oportunidad de crecimiento y desarrollo de sus emprendimientos a temprana edad, esto puede verse sustentado con la existencia de un total de 133 startups de la categoría “Emprendimientos Innovadores” pertenecientes dentro de las 4 primeras generaciones del concurso, y que actualmente el mismo se proyecta a generar más convocatorias en el país”.

Se encontró la tesis de Cabrejos (2020) titulada “Plan de negocio para la implementación de una consultora de emprendimientos de servicios turísticos en Lambayeque” presentada a la Escuela de Posgrado en el Programa Académico de Maestría en Administración de Negocios - MBA para obtener el obtener el grado académico de Maestra en Administración de Negocios – MBA en la Universidad César Vallejo. El objetivo de la investigación fue “Diseñar una Propuesta de Plan de Negocio para la Implementación de una consultora de emprendimientos de Servicios Turísticos en Lambayeque” así mismo los objetivos específicos se detallan en: “Evaluar el desarrollo de los emprendimientos turísticos en Lambayeque; Elaborar el Plan de negocios de la consultora de servicios turísticos”; “Determinar la viabilidad para una consultora de emprendimientos de Servicios Turísticos”. La población y muestra determinada “Está basada en el Directorio de Servicios Turísticos de la Región Lambayeque 2019 categorizados y registrados, teniendo como indicadores a: 1: Agencias de Viajes y de Turismo = 87 registrados, con una muestra de (n1 = 40); 2. Hostales = 221 registrados con una muestra de (n2 = 55); 3. Hoteles = 119 registrados con una muestra de (n3 = 56) y 4. Restaurantes = 47 registrados con una muestra de (n4= 15)”. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento

utilizada fue la entrevista. Los resultados principales fueron que “Según las encuestas aplicadas al Directorio de prestadores de servicios turísticos que conforman Agencias de Viajes y Turismo, Hostales, Hoteles y Restaurantes, se obtuvo que, si estaría interesado en recibir asesoramiento por parte de una consultoría turística para mejorar su calidad de servicio con el turista o visitante, el 85% de las agencias de viajes y de turismo opinan que están de acuerdo y totalmente de acuerdo. Por lo tanto, en la interpretación que se puede dar es que si es necesaria la ejecución de tácticas de mejora en recibir asesoramiento de una consultoría para mejorar la satisfacción de los clientes y lograr brindar una buena calidad.”. Se concluye principalmente que “Para evaluar el desarrollo de emprendimientos turísticos en Lambayeque se requiere estar en constante capacitaciones, interacción con los turistas, Lambayeque es un potencial turístico, hay que contar con planes de desarrollos estratégicos para brindar los estándares básicos de calidad de un buen servicio logrando ver la competitividad en los emprendimientos” y “Al finalizar la investigación se concluye que, para la elaboración de un plan de negocios de consultora en servicios turísticos, es una buena iniciativa que logrará impulsar el desarrollo de las empresas turísticas a través de la ejecución de planes de negocio lo que buscan es ser asesorados teniendo una estructura básica para sobresalir frente a sus competidores, oportunidades que verdaderamente deseen propiciar actividades innovadoras y Lambayeque apuesta siempre por el incremento de emprendimientos”.

Se encontró la tesis de Castillo Espinoza & Medina Ysaguirre (2019) titulada “El emprendimiento y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector La Libertad, Comas, 2019” presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Académico Profesional de Administración para obtener el obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración en la Universidad César Vallejo. El objetivo de la investigación fue “Determinar la relación entre el emprendimiento y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector ‘La Libertad’, Comas 2019. Y los objetivos

específicos fueron: a) Determinar la relación entre las actitudes emprendedoras y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector ‘La Libertad’, Comas 2019, b) Determinar la relación entre el espíritu emprendedor y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector ‘La Libertad’, Comas 2019 y c) Determinar la relación entre la sociedad peruana y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector ‘La Libertad’, Comas 2019”. La población estuvo conformada por 50 microempresas de artículos de limpieza localizadas en la Cooperativa del sector ‘La Libertad’ del distrito de Comas, siendo la muestra censal. Según. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que “Dichos resultados mantienen coherencia con la investigación realizada por Over, J. (2017), quien realiza la investigación El emprendedorismo y su relación con la informalidad en las microempresas de reciclaje del ‘Sector Santa Rosa’ –San Martín De Porres, 2017. Tuvo como objetivo general determinar la relación del emprendedorismo con la informalidad en las microempresas de reciclaje del sector. Teniendo como resultado que la relación del emprendedorismo con la informalidad es significativa, ya que, el coeficiente de correlación de Spearman es  $Rho = 0.897$ , por lo que se determina que existe una correlación positiva considerable entre las variables”. Se concluye principalmente que “Con respecto al objetivo general se determinó que si existe relación ya que se obtuvo una correlación positiva considerable con un 86.4% entre las variables 1 y 2 emprendimiento e informalidad respectivamente. Puesto que los microempresarios muestran escasa información acerca de tener una cultura emprendedora formal y cultura tributaria (algunos no presentan estudios culminados, ya que están todo el día presentes en su negocio puesto que el entorno es muy competitivo), trámites engorrosos (rechazo a SUNAT), miedo a perder sus pocos ingresos (así es que prefieren pagar cupos a los inspectores municipales), el no apoyarse en entidades financieras, lo imposibilita obtener créditos financieros; por lo tanto no podrán tener acceso a crecer y publicitar ni expandir su marca a

otros mercados y finalmente no podrá contratar con el Estado (licitaciones públicas)”).

Se encontró la tesis de Cayao (2021) titulada “Las microfinanzas y emprendimientos empresariales en el distrito de Awuajun, Departamento de San Martín período 2018” presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Peruana Unión. El objetivo de la investigación fue “Determinar la relación que existe entre las microfinanzas y emprendimiento empresarial en el distrito de Awuajun, departamento de San Martín periodo, 2018”. La población siendo igual a la muestra fue de “Según el INEI el distrito Awuajun se encuentra con una población de 58 pobladores agricultores con micro y pequeñas empresas”. La técnica utilizada fue la evaluación del comportamiento financiero y la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que “En el presente capítulo se mostrarán los resultados de acuerdo a la investigación, comprendiendo aquellos datos descriptivos, los cuales se van mostrarán el grado de emprendimiento y además la eficiencia de las microfinanzas. La primera parte corresponde a datos descriptivos, para comprender la percepción de los comerciantes sobre la opinión que respecta a las microfinanzas, además de comprender su análisis emprendedor”. Se concluye principalmente que “Existe una relación fuerte y significativa entre las microfinanzas y el emprendimiento empresarial del distrito de Awuajun, departamento de San Martín periodo, 2018, en un 92%, siendo las microfinanzas esenciales para para emprender, por medio de los créditos que se otorgan a los comerciantes, y de esa forma avanzar en sus negocios, poder invertir más para que puedan tener mejores ganancias”.

Se encontró la tesis de Rodas (2018) titulada “Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de Pymes en las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima” presentada a la Escuela de

Posgrado de la Facultad de Educación y Humanidades de la Universidad San Pedro para obtener el Grado Académico de Maestro en Educación con mención en Docencia Universitaria y Gestión Educativa. El objetivo de la investigación fue “Determinar los efectos que tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO ‘Virgen del Carmen’, Lima”. La población y muestra estaba conformada por un total de 30 egresadas del CETPRO ‘Virgen del Carmen’ Villa María del Triunfo-Lima. La investigación se ubica en la Institución Educativa del CETPRO “Virgen del Carmen” en Jr. Ica N° 160 Mz. 24 – José Gálvez Barrenechea- Villa María del Triunfo-Lima. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el pretest y el postest. Los resultados principales fueron que “Los hallazgos encontrados en el presente estudio, indican que los talleres de idea de negocio y emprendimiento contribuyen significativamente en la mejora de la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO ‘Virgen del Carmen’ de Villa María del Triunfo, Lima. Estos resultados son concordantes con el análisis estadístico realizado a cada una de las 5 dimensiones que implica el instrumento de evaluación tomado a través de un pre test y post test”. Se concluye principalmente que “Se logró determinar la influencia de los talleres, basados en el negocio y emprendimiento para la creación de PYMES con las egresadas del CETPRO ‘Virgen del Carmen’, los resultados nos arrojan datos confiables y reales sobre medición, valoración y la toma de decisiones que nos lleven a nuevos cambios en las egresadas para insertarse al mercado laboral, demostrando así su decisión a futuro para nuevos proyectos de emprendimiento”.

### **2.2.2. Antecedentes locales**

Se encontró la tesis Huilcahuaman & Quispe (2016) titulada “Microfinanzas y emprendimientos empresariales sector servicios: Caso Distrito de Huancavelica, año 2014” presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Administración Especialidad Administración para obtener el Título

Profesional de Licenciado en Administración en la Universidad Nacional de Huancavelica. El objetivo de la investigación fue “Describir y explicar la relación de las microfinanzas con los emprendimientos empresariales del sector servicios en el distrito de Huancavelica, año 2014”. La población determinada fueron las Micro y Pequeña Empresas de la región de Huancavelica, elaborado por el área de MYPE y Cooperativas, de la Dirección Regional de Producción de Huancavelica, para el año 2014: Empresas de Transporte (11), Hoteles (17) y Restaurantes (76). Haciendo un total de la población de 104. Por lo tanto, la muestra estuvo compuesta por 81 MYPE del sector servicios del distrito de Huancavelica: : Empresas de Transporte (9), Hoteles (13) y Restaurantes (59). La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que la “Dimensión proceso en las MYPES del sector servicios del distrito de Huancavelica – periodo 2014, en el 4,9% (4) de casos el nivel es bajo, en el 58,0% (47) de casos el nivel es medio y en el 37,0% (30) de casos el nivel es alto. Existe una preponderancia del nivel medio en la dimensión proceso”. Se concluye principalmente que “Se determinó que el microcrédito tiene una relación positiva y significativa con el emprendimiento empresarial de las MYPES del sector servicios del distrito de Huancavelica - periodo 2014”. “La intensidad de la relación hallada es de  $r=89\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p=0,0<0,05$  por lo que dicha relación es positiva fuerte. En el 56,8% de casos el emprendimiento empresarial es medio y en el 56,8% de casos las microfinanzas son media” y “Se determinó que el microcrédito en su dimensión marco institucional tiene una relación positiva y significativa con el emprendimiento empresarial de las MYPES del sector servicios del distrito de Huancavelica – periodo 2014. La intensidad de la relación hallada es de  $r=77\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p=0,0<0,05$  por lo que dicha relación es positiva fuerte. En el 56,8% de casos el marco institucional es medio y en el 38,3% de casos es alto” y “Se determinó que el microcrédito en su dimensión marco regulatorio tiene una relación positiva y significativa con el emprendimiento empresarial de las

MYPES del sector servicios del distrito de Huancavelica – periodo 2014. La intensidad de la relación hallada es de  $r=71\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p=0,0 < 0,05$  por lo que dicha relación es positiva media. En el 55,6% de casos el marco regulatorio es medio y en el 37,0% de casos es alto”.

Se encontró la tesis de Mitma (2018) titulada “Espíritu emprendedor y la creación de micro y pequeñas empresas en las estudiantes de la carrera profesional de educación inicial intercultural - Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica” presentada a la Escuela de Posgrado en la Facultad de Educación en la Unidad e Posgrado para obtener el optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias de la Educación en la Universidad Nacional de Huancavelica. El objetivo de la investigación fue “Determinar la relación que existe entre el espíritu emprendedor y la creación de micro y pequeñas empresas en las estudiantes de la Carrera Profesional de Educación Inicial Intercultural en el Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica - 2017”. La población de 161 fue determinada en función del “Número de estudiantes matriculadas por semestre académico de la carrera profesional de Educación Inicial Intercultural 2017-II” y la muestra determinada estuvo “Conformada por 114 estudiantes que cursan la Carrera Profesional de Educación Inicial Intercultural en el Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica en el periodo 2017-II”. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que “La muestra estuvo conformada por 114 estudiantes que cursan la Carrera Profesional de Educación Inicial Intercultural, de los cuales: 14 estudiantes que representan el 12,3% de la muestra de estudio presentan una baja creación de micro y pequeñas empresas; 64 estudiantes que representan el 56,1% de la muestra de estudio presentan una regular creación de micro y pequeñas empresas; y 36 estudiantes que representan el 31,6% de la muestra de estudio presentan una alta creación de micro y pequeñas empresas”. Se concluye principalmente que “Se determina que existe una relación alta entre el espíritu emprendedor y la creación

de micro y pequeñas empresas al haberse obtenido un coeficiente  $r$  de Pearson de 0.915, lo que da paso a afirmar que el espíritu emprendedor se relaciona significativamente con la creación de micro y pequeñas empresas en las estudiantes de la Carrera Profesional de Educación Inicial Intercultural en el Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica en el año 2017, quedando validada la hipótesis general al haberse obtenido un  $T_c = 24,00 > T_t = 1,66$ ".

Se encontró la tesis de Felipe (2019) titulada "Competencias del Contador Público para mejorar la gestión directiva de la Empresa Brothers Solution Corporation SAC, 2017" presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional de Huancavelica. El objetivo de la investigación fue "Determinar cómo las competencias del Contador Público contribuirán en la mejora de la gestión directiva de la empresa Brothers Solution Corporation SAC, 2017". La población y muestra determinada "Consideró a los 16 trabajadores de la empresa Brother Solution Corporation SAC (6 jefes correspondientes de la gerencia general, investigación, marketing, financiero, ingeniería y procesos productivos, y 10 personales)". La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron que "De la empresa Brothers Solution Corporation SAC, con respecto a las competencias comunicativas, cognitivas, indagativas, argumentativas y prospectivas que tiene el contador público de la empresa mencionada, donde en un 82.3% respondieron que el contador público tiene competencias positivas y en un 18.7% de los trabajadores respondieron que las competencias del contador público son negativas, cabe recalcar que la mayoría de los trabajadores indicaron que las competencias del contador público favorecen de manera positiva en la empresa Brothers Solution Corporation SAC". Se concluye principalmente que "Las competencias del contador público contribuyen de manera en la mejora de la gestión directiva de la empresa Brothers Solution Corporation SAC, en donde

con un 82.3% de los encuestados dieron a conocer que dichas competencias del contador público es positiva y así mismo se concluye que las competencias del Contador Público contribuyen significativamente en la mejora de la gestión directiva de la empresa Brothers Solution Corporation SAC, 2017, con un 95% de confianza, con nivel de significancia de 0,05 y un “p” valor de 0.022 y 0.00”.

Se encontró la tesis Galvez (2018) de titulada “Cultura de emprendimiento y gestión empresarial de los egresados del CETPRO Público 'Pedro Ronceros Calderon' del Distrito de Chincha Alta, 2016” presentada a la Escuela de Posgrado en la Facultad de Educación en su Unidad de Posgrado para Optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias de la Educación en la Universidad Nacional de Huancavelica. El objetivo de la investigación fue “Identificar la relación entre la cultura de emprendimiento y la gestión empresarial de los egresados del CETPRO “Pedro Ronceros Calderón” del distrito de Chincha Alta de la provincia de Chincha, 2016”. La población investigada “Estuvo conformada por 90 egresados y 8 docentes del CETPRO ‘Pedro Ronceros Calderón’ del distrito de Chincha Alta en el año 2016” y la muestra determinada “Fué es igual al tamaño de la población, por lo que se trabajó con el 100% de la población. De esta manera, la muestra estuvo conformada por los mismo 90 egresados del CETPRO ‘Pedro Ronceros Calderón’ del distrito de Chincha Alta”. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario. Los resultados principales fueron “Obtenidos de la aplicación del cuestionario sobre cultura de emprendimiento que fue aplicado a los estudiantes egresados del CETPRO ‘Pedro Ronceros Calderón’ del distrito de Chincha Alta de la provincia de Chincha, 2016. Se observa en la tabla que; el 33% de estudiantes egresados presentan un nivel bajo de cultura de emprendimiento; el 58% de estudiantes egresados presentan un nivel medio de cultura de emprendimiento y el 9% de estudiantes egresados presentan un nivel alto de cultura de emprendimiento. En base a los resultados se ha obtenido una media aritmética de 20,16 puntos que indica que los estudiantes egresados se ubican en la categoría medio con respecto al nivel de

cultura de emprendimiento”. Se concluye principalmente que “Se ha logrado determinar que la cultura de emprendimiento se relaciona directamente con la gestión empresarial de los egresados del CETPRO ‘Pedro Ronceros Calderón’ del distrito de Chincha Alta de la provincia de Chincha, 2016, esta decisión se sustenta en el valor del coeficiente de correlación de Pearson  $r = 0,673$  (tabla 10) es decir a una buena cultura de emprendimiento le corresponde un buen desarrollo de gestión empresarial o a una deficiente cultura de emprendimiento le corresponde un deficiente desarrollo de gestión empresarial. Por otro lado, se ha obtenido un coeficiente de determinación de  $R^2 = 0,453$  que indica que la cultura de emprendimiento explica el desarrollo de gestión empresarial en un 45,3% de los casos observados”.

Se encontró la tesis de Roque (2020) titulada “Conocimiento para constituir una microempresa y emprendimiento empresarial en estudiantes de educación básica alternativa avanzado de una Institución Pública, Marcona - 2019” presentada a la Facultad de Ciencias de la Educación en el Programa de Segunda Especialidad Profesional para optar el Título de Segunda Especialidad Profesional en Andragogía - Educación Básica Alternativa en la Universidad Nacional de Huancavelica. El objetivo de la investigación fue “Determinar la relación entre el conocimiento para constituir una microempresa y el emprendimiento empresarial en estudiantes de Educación Básica Alternativa Avanzado de una Institución Pública de Marcona, 2019”. La población “Estuvo conformada por 157 estudiantes de Educación Básica Alternativa Avanzado de una Institución Pública de Marcona” y la muestra “La conformaron 110 estudiantes de educación básica alternativa avanzado de una institución pública de Marcona”. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el test. Los resultados principales fueron que “Se puede observar que el 21,8% (24) estudiantes presentan un nivel bajo de conocimientos para construir una microempresa; el 51,8%

(57) se ubican en la categoría medio y el 26,4% (29) muestran un alto nivel de

conocimientos para construir una microempresa. De manera general se puede presenciar que los estudiantes muestran un nivel medio de conocimiento para construir una microempresa” y “sobre el emprendimiento empresarial a los estudiantes de Educación Básica Alternativa Avanzado de una Institución Pública, Marcona – 2019. Se puede observar que el 7,3% (8) estudiantes presentan un nivel bajo de emprendimiento empresarial; el 47,2% (52) se ubica en la categoría de medio y el 45,5% (50) presenta un alto nivel de emprendimiento empresarial. De manera general se puede presenciar que los estudiantes muestran un nivel medio de emprendimiento empresarial”. Se concluye principalmente que “Los resultados han logrado demostrar que existe relación directa y significativa entre el conocimiento para constituir una microempresa y el emprendimiento empresarial en estudiantes de Educación Básica Alternativa Avanzado de una Institución Pública de Marcona, 2019. Evidenciado en valor de Rho Spearman= 0,608 y el significado bilateral obtenido es 0,000 valor que es inferior a la región crítica  $\alpha=0,05$ ”.

## **2.2. Mentalidad emprendedora**

### **2.2.1. El emprendedor**

Ser emprendedor considera a un sujeto premunido de emprendimientos cuya ejecución requiere de un emprendedor en ese sentido conocer su inicio requiere acudir a la historia empresarial donde “La palabra emprendedor, deriva de la palabra francesa ‘Entrepreneur’, que significa pionero y a su vez deviene del vocablo latino prenderé, que significa acometer o intentar, por lo que podemos sintetizar entonces que emprendedor es ese pionero que acomete actividades, que decide correr riesgos, lanzarse a nuevos retos en la búsqueda de nuevas oportunidades de beneficio económico individual y colectivo” (Paternina, 2011, p. 27).

Se considera con mentalidad “Emprendedores” a “Aquellas personas que

identifican necesidades de mercado e inician nuevos negocios o empresas para satisfacerlas. Son personas que asumen riesgos y proveen el ímpetu para el cambio, la innovación y el progreso en la vida económica” (Longenecker et al., 2010, p. 6).

Así pues, tenemos que “El emprendedor” es “Una persona con capacidad de innovar; es decir, que tiene la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva para su beneficio propio y la solución de problemas de su entorno” (Paternina, 2011, p. 37).

Por lo que podemos afirmar que “Los emprendedores constituyen uno de los grupos poblacionales más heterogéneos. Que en los últimos ochenta años han sido estudiados con intensidad. El impulso para tales investigaciones ha sido la creencia en que son diferentes del resto de las personas” (Rivera, 2018, p. 10)

Queda al debate que “Un emprendedor no es entonces un trabajador común, porque cumple un papel de empresario que innova y propician nuevas combinaciones entre el trabajo y el capital, lo cual lo posiciona como un tercer factor no tradicional en la dinámica del sistema, porque es a la vez razón de ser y también un insumo en el proceso” (Paternina, 2011, p. 28).

Los que componen una organización empresarial o institucional tienen trabajadores que a nuestro modo orgánico de ver “Todos somos potencialmente emprendedores, esta frase sugiere que cualquier persona, en cualquier parte del planeta, puede ser emprendedora” (Rivera, 2018, p. 9).

### **2.2.2. Competencias y capacidades del emprendedor**

Las competencias y las capacidades del emprendedor parten de precisar la pregunta

¿Cuáles són esas competencias y capacidades que ostenta un emprendedor? “La

competencia emprendedora está configurada por tres dimensiones: 1) conocimientos (saber conocer), 2) habilidades (saber hacer) y 3) actitudes y valores (saber ser y saber convivir)” (Rivera, 2018, p. 10).

También tomando de referencia lo expresado por Paternina (2011, p. 29) se precisa las siguientes competencias y capacidades del emprendedor a considerar:

#### **2.2.2.1. Características:**

Las características que reúne un emprendedor son: “a) Capacidad de soñar, b) Convicción, c) Innovación y d) Pasión Persistencia”.

#### **2.2.2.2. Cualidades:**

Los emprendedores requieren de cualidades, tales como “Una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno”.

#### **2.2.2.3. Habilidades:**

“Se necesita el desarrollo de habilidades en técnicas administrativas, como planear Organizar, controlar y evaluar”.

Díaz refiere que las habilidades del emprendedor son:

Habilidades Técnicas: “Son aquellos conocimientos y habilidades para realizar actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos. Por lo tanto, representan trabajar con determinadas herramientas, modelos y técnicas” (Díaz, 2018, p. 5).

Habilidades Humanas: “Hacen referencia a la habilidad de interactuar efectivamente con colaboradores, clientes y proveedores, entre otros. Es decir, conectar con la calidad humana y valores sociales. Ser empáticos, motivadores, guías y coach de personas y de equipos de trabajo para desarrollar al máximo su talento, habilidades, destrezas, conocimientos y así, alcanzar las metas

establecidas. Liderazgo, inteligencia emocional, manejo del estrés, manejo de conflictos y comunicación efectiva” (Díaz, 2018, p. 6).

Habilidades Conceptuales: “Son aquellas relacionadas con la generación de ideas, entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, análisis de procesos, innovación y creatividad, planificación y manejo del entorno” (Díaz, 2018, p. 6).

#### **2.2.2.4. Capacidades del emprendedor:**

Las capacidades del emprendedor son: “Aprender a Investigar el mercado, Diseñar y formular técnicamente su idea, Elaborar un plan de negocio detallado de sus objetivos, metas y estrategias. Establecer un presupuesto y unos controles para evaluar la evolución del proyecto”.

#### **2.2.2.5. Funciones del emprendedor:**

A continuación, precisamos las funciones que cumple un emprendedor que son: “Conseguir los recursos financieros necesarios para la empresa Desarrollar objetivos, planes, cronogramas y metas Definir y delegar responsabilidades administrativas Encontrar y mantener el personal idóneo Desarrollar el sistema cultural y motivacional de la empresa Ejercer y promover el liderazgo en su grupo de trabajo Definir incertidumbres Asumir riesgos”.

Por otro lado, Rivera (2018, p. 10) nos precisa la competencia emprendedora: dimensiones y atributos que ostenta un emprendedor, las cuales detallamos a continuación:

#### **2.2.2.6. Conocimientos del emprendedor:**

Los conocimientos que debe tener el emprendedor son: “Aprendizaje emprendedor, cognición emprendedora, experiencia e información disponible”.

#### **2.2.2.7. Habilidades del emprendedor:**

Las habilidades que debe tener el emprendedor son: “Aprovechamiento de oportunidades, creatividad e innovación, desarrollo de redes y capital social, liderazgo, toma de decisiones, solución de problemas y persuasión”.

#### **2.2.2.8. Actitudes y valores del emprendedor:**

Las actitudes y valores que debe cultivar el emprendedor son: “Autoeficacia, comportamiento, construcción de legitimidad, no tener exceso de confianza, evitar inconformidad e individualismo, locus de control interno, motivación, persistencia, tendencia a asumir riesgos, tolerancia al fracaso y a la incertidumbre”.

Las actitudes y valores que debe practicar un emprendedor considera “Una definición clara de los valores hace más fácil compartirlos. Cuando se llega a este punto el emprendedor está en capacidad de cultivar un equipo basado en la confianza; un equipo capaz de superar no solo los dos errores clásicos de los emprendimientos sino, también, las dificultades inherentes a la cristalización de toda iniciativa comercial o productiva. La clave para ejercer un liderazgo sólido es que los valores de los integrantes de la organización sean compartidos y estén alineados en forma y fondo, de forma consciente e intencional” (González & Martínez, 2018, p. 17).

#### **2.2.3. El emprendimiento**

Existen muchos autores que han escrito muchos textos y libros sobre el emprendimiento, es así que:

“El emprendimiento entonces ha sido acogido por los países latinoamericanos como estrategia bandera de desarrollo económico y crecimiento personal y por lo tanto ha sido reglamentado como política de estado, para generar toda la estructura de apoyo para la gestión y financiamiento de los emprendimientos nacientes” (Paternina, 2011, p. 11).

Paternina refiere que “El emprendimiento como actividad humana, es una actitud básica en las personas orientadas hacia la identificación de oportunidades y la toma de riesgos para participar en retos y negocios de todos los tamaños” (2011, p. 10).

Rivera nos precisa que “El término ‘Emprendimiento’ se halla tan en boga que, con frecuencia, es empleado para designar cualquier actividad digna de atención; sea porque resulte simpática, guste mucho o produzca dinero. Este uso excesivo ha distorsionado su significado, así como sus connotaciones semánticas” (2018, p. 7).

Estos emprendimientos permiten la “Creación de riqueza generada a partir de una idea innovadora y desarrollada por cuenta propia, que beneficia al emprendedor, a la economía y a la sociedad en general” (Paternina, 2011, p. 37).

#### **2.2.4. Mentalidad emprendedora**

Cada emprendedor por su emprendimiento tiene mentalidad emprendedora por la cual, “Esta razón el espíritu y la mentalidad emprendedora requieren de ciertas cualidades, tales como una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno” (Paternina, 2011, p. 29).

El emprendedor “Necesita también una mentalidad más emprendedora, es decir, fomentar activamente los valores empresariales y atajar el temor a asumir riesgos del mayor número posible de emprendedoras y emprendedores potenciales” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 32). En la mentalidad emprendedora se considera que “El emprendedor es un iniciador de cambio, generador de nuevas oportunidades. Es la persona que detecta una oportunidad y crea una organización para aprovecharla” (Paternina, 2011, p. 27).

Por lo que, en la mentalidad emprendedora el espíritu emprendedor “Es aquella que siente capaz de llevar a cabo un proyecto que es rechazado por una gran mayoría, es capaz de luchar ante cualquier problema que se le atraviesa y no le teme al fracaso, además, es muy hábil para convencer a otros del éxito de su idea y logra formar un excelente equipo de trabajo” (M. Flores, 2016, p. 3).

#### **2.2.5. Articulación y actividades de emprendimiento**

Las actividades de emprendimiento en toda organización empresarial o institucional “Comprende una articulación institucional de empresa, banca, universidad y estado, la cual todas las universidades han adoptado. En este momento todas las Instituciones de Educación Superior (IES) tienen en sus programas inclusión de materias de emprendimiento y estructuras burocrático académicas que promueven la actitud emprendedora” (Paternina, 2011, p. 12).

El aprovechar una oportunidad en el entorno cambiante por parte del emprendedor para su emprendimiento requiere que “Una actividad sea considerada emprendimiento debe poseer características que la diferencien de cualquier otra actividad económica. Un elemento diferenciador es que la iniciativa no sea impulsada por necesidad o subsistencia, sino por la identificación y el aprovechamiento de una oportunidad real presente en el entorno” (Rivera, 2018, p. 8).

#### **2.2.6. Cultura y éxito emprendedor**

La cultura emprendedora fue construyéndose es así que:

“La cultura emprendedora fue teniendo un gran realce, ya que en muchos países les empezaron a dar una prioridad muy importante ya que les interesa crear mayores fuentes de empleo y mayor índice de desarrollo para las personas”

(Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 31).

“Para arrancar un emprendimiento con perspectiva de éxito es necesario que los líderes se conozcan, identifiquen a las personas que puedan potenciar sus fortalezas -y compensar sus debilidades- y se aseguren de que compartan sus valores y significados” (González & Martínez, 2018, p. 17). Ese éxito del emprendimiento se logra a través del “Éxito de la actividad emprendedora depende en buena medida del desarrollo de la ‘competencia emprendedora; esto es, de un conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que la educación tradicional por sí sola no es capaz de proveer” (Acosta, 2018, p. 15).

En toda organización está presente una cultura de éxito del emprendedor donde “La cultura emprendedora ha existido desde tiempos remotos, se tenían las necesidades de innovar para poder sobrevivir y tener una mejor forma de vida, pero a pesar de esto no se veía como una cultura emprendedora, más que eso lo veían como nuevos inventos que permitían que la sociedad satisficiera ciertas necesidades, para esos tiempos se experimentaba y a emprendían en algo nuevo e innovador” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 31).

La mentalidad empresarial “Es un producto de la cultura organizacional, donde la educación, los hábitos, las costumbres y las actitudes, además de las formas de pensar, sentir y actuar, se dan según las creencias, los principios y los valores como variables de la cultura organizacional; son elementos fundamentales en la constitución de la mentalidad como un marco de referencia que permite a las personas percibir e interpretar la realidad y por tanto ver su comportamiento de acuerdo con esa percepción del mundo” (Alfonso Rodríguez, 2005, p. 8).

## **2.3. Gestión de micronegocios**

### **2.3.1. Concepto**

La gestión de los negocios requiere que el emprendedor, dueño o administrador

del negocio busque la asesoría de un profesional denominado “Contador Público” donde la gestión del negocio implique:

- a) La planeación del negocio esto le “Permitirá implementar los planes más adecuados en procesos tales como capacitación, evaluación del desempeño de los actores del postconflicto que hayan sido vinculados en las empresas” (Mojica, 2018, p. 10).
- b) Organización del negocio que permite “La gestión del talento humano, concepto elaborado a partir de la organización científica del trabajo y las diferentes teorías que la conforman” (Bouzas & Germán, 2019, p. 19).
- c) Dirección del negocio siendo aspectos de carácter “Fundamental el talento humano de la organización y la manera como es gestionado por la dirección. De tal forma que resulta importante cuestionarse acerca de la manera como la gestión del talento humano contribuye al ejercicio de la responsabilidad social empresarial” (López et al., 2019, p. 19).
- d) Control del negocio “Como puede observarse, existen trabajos que permiten verificar de un lado, la importancia del talento humano y sus procesos de capacitación, trabajo en equipo, en el posicionamiento y competitividad de las organizaciones” (Mojica, 2018, p. 18).

### **2.3.2. Gestión de procesos de negocio**

En la gestión del negocio se siguen procesos “La gestión de procesos de negocio (BPM, de business process management) combina la aplicación de metodologías y herramientas para una adecuada gestión de los procesos de negocio. Los paquetes para la gestión de procesos de negocio, como herramienta tecnológica, permiten el diseño, monitoreo, simulación y documentación de los procesos de negocios y de los actores que intervienen en una organización” (Barrera-Cámara et al., 2018, p. 43).

En la gestión del negocio se requiere conocer que “Las ventas constituyen una de las funciones básicas de la empresa. El mejor sistema contable, la mejor publicidad y los mejores métodos de producción no podrán ayudar en nada si las ventas no ocurren, nada pasa en la empresa hasta que alguien vende” (Alcaraz, 2017, p. 108).

También se requiere que “El proceso contable debe determinarse antes de llevar a cabo la primera actividad económica de la empresa y, una vez diseñado, se deberá poder registrar de forma detallada cada operación; para esto es necesario planear el sistema contable que se utilizará y capacitarse para aplicarlo o contratar a la persona que lo haga” (Alcaraz, 2017, p. 191).

Así “Las empresas no pueden quedarse a merced del momento ideal para innovar, de la competencia inesperada, del cambio del consumidor, de nuevas formas de organizarse, de nuevos significados que los consumidores atribuyan a sus servicios o productos” (Vianna et al., 2016, p. 8).

Por otro lado, en esas circunstancias, se requiere que en el emprendimiento del negocio para una óptima gestión de ella considere que “El emprendedor deberá analizar, basado en sus estados financieros proyectados, cuánto dinero requerirá para llevar a cabo sus actividades y cuándo lo necesitará; una vez realizado esto, es necesario comenzar a buscar las diversas opciones de financiamiento y las condiciones de pago (tanto de intereses como de principal) que cada una de ellas ofrezca” (Alcaraz, 2017, p. 224).

También, “Existen oportunidades emprendedoras para quienes pueden elaborar los productos o servicios suficientes que desean los clientes, con el fin de hacer que la empresa resulte económicamente atractiva. Una oportunidad empresarial promisorio es más que sólo una idea interesante. Significa que un producto o servicio es tan atractivo para los clientes que están dispuestos a gastar el dinero ganado con mucho esfuerzo con tal de adquirirlo” (Longenecker et al., 2010, p.

4).

Finalmente, podemos afirmar que en la gestión del negocio surgen las siguientes interrogantes: “¿Se puede administrar una empresa eficazmente si no se encuentra organizada de una forma que posibilite la comunicación y la cooperación? ¿Qué importancia tiene la administración y gestión empresarial? ¿Cuáles son los resultados de una adecuada organización? Estas preguntas se encuentran relacionadas con el papel que tiene la gestión empresarial en el éxito de un negocio en un entorno cambiante y competitivo como el actual” (Dalmau & Camisón, 2009. p. 4).

### **2.3.3. Microempresa o Micronegocio**

#### **2.3.3.1. Concepto**

Considerando la Resolución Directorial N° 0011-2021-MTPE/3/17.1 - Ley MYPE para efectos de nuestro trabajo de investigación sólo se considera a la “Microempresa” o considerado como “Micronegocio” a aquellas empresas debidamente formalizadas en el REMYPE (Registro de Medianas y Pequeñas Empresas).

Que, según refiere Flores que una micro empresa “Es un organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas” (Flores, 2016, p. 34).

#### **2.3.3.2. Clasificación de las empresas:**

Que, “De acuerdo al artículo 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por Decreto Supremo N° 013- 2013-PRODUCE, en adelante TUO de la Ley MYPE, las

micro y pequeñas empresas se ubican en dichas categorías en función de sus niveles de ventas anuales” (DTPE, 2021, p. 1):

- **Microempresa:** “Ventas anuales superiores a 150 UIT”.

- **Pequeña Empresa:** “Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT”.

**Trabajadores/Ventas en los Micronegocios:**

Se “Rigen por las características concurrentes establecidas en el artículo 3 de la Ley N° 28015, modificado por el Decreto Legislativo N° 1086 y referido a las características de las micro y pequeñas empresas” (DTPE, 2021, p. 1), siendo estas:

- **Microempresa:** “Uno (1) hasta diez (10) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT”.

- **Pequeña Empresa:** “Uno (1) hasta cien (100) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT”.

#### 2.3.4. Empresa/Negocio y emprendimiento

A la hora de plantearnos la posibilidad de crear una empresa “Debemos conocer los aspectos básicos y fundamentales del proyecto empresarial, especialmente la idea de negocio. Qué es lo que queremos hacer o producir, así como cuáles son las características del mercado en el que vamos a desarrollar nuestra actividad, a los efectos de determinar de forma estimativa, con anterioridad a la puesta en marcha, la receptividad que tendrá aquella idea cuando se plasme en una realidad” (Aceituno, 2012, p. 16).

Como dueño de un negocio “Necesitará conocer cómo funcionan los flujos de ingresos y gastos y qué significan los principales indicadores financieros. Sólo

así podrás tomar correctamente decisiones importantes relacionadas con el surtido de mercancía de tus locales, el precio de tus productos, el salario de tus vendedores o la conveniencia de solicitar un crédito, por mencionar algunas” (L. Suárez, 2009, p. 95).

Los tipos de negocios que puede formar y constituir un emprendedor son “Comercial, Se dedica a la compraventa de un producto determinado. Industrial, Cualquier empresa de producción (manufacturera o de transformación) que ofrezca un producto final o intermedio (a otras empresas) se ubica en este giro y de Servicios, Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro” (Alcaraz, 2017, p. 57).

“Las ‘Spin Offs’ que se crean dentro de otra empresa, es decir, que nacen por iniciativa de algún empleado que ve la necesidad u oportunidad de solucionar algún problema en algún área de la empresa existente y a partir de allí, surge el emprendimiento de apoyo tecnológico, comunicacional o investigativo, ayudando a transferir conocimiento e investigación científica que puede aplicarse de manera directa a los procesos productivos, comerciales o de talento humano” (Paternina, 2011, p. 24).

Los que tienen mentalidad emprendedora, “Por naturaleza, tienen permanentemente un estado de ánimo positivo, no podría ser de otra forma, para arriesgarse en una aventura empresarial, además de un apropiado modelo de negocios, es preciso ser optimista, la pasión y la perseverancia son ingredientes irremplazables, que son empujados por los vientos del optimismo” (M. Flores, 2016, p. 9).

Actualmente, ejercer el emprendimiento considera “Una tendencia cada vez más representativa de los tiempos actuales es el número creciente de personas que, como opción laboral, prefieren crear empresas en lugar de trabajar por cuenta ajena, aun cuando reconocen las dificultades que implica emprender. Esto refleja

una marcada capacidad de reacción ante las oportunidades y una valoración positiva del emprendimiento como opción profesional deseable” (Rivera, 2018, p. 7).

Todo emprendedor que al “Iniciar una idea de emprendimiento, negocio o empresa implica un cambio en la mentalidad de los líderes del proceso para lograr ser más competitivos y audaces frente al contexto de incertidumbre que se vive en la actualidad. En este sentido, la dinámica propiciada por el fenómeno Pandemia, ha introducido variables que han hecho que los gerentes y dueños de procesos de gestión organizacional en general, tengan que ajustarse a la nueva realidad” (Pérez & Mercado, 2021, p. 57).

Ante esa situación presentada “Para que un negocio cuente con una verdadera oportunidad de prosperar y trascender, los líderes fundadores necesitan ser capaces de modelar, compartir y transmitir valores” (González & Martínez, 2018, p. 17).

Las autoras de la investigación estamos de acuerdo en que “Emprender no es solo poner a funcionar una empresa, se trata de estar alerta frente al entorno, observando las oportunidades que hasta el momento no han sido percibidas por otros en el mercado, para desarrollar una idea de la cual no se tiene certeza que funcione” (Paternina, 2011, p. 14).

Ya que, “Para muchas personas un emprendimiento equivale a la fundación de una empresa. Sin embargo, el emprendimiento puede manifestarse de múltiples maneras y no todas implican necesariamente crear una empresa” (Rivera, 2018, p. 8).

Hoy en día “La tendencia de esta era en cuanto a la creación de nuevas empresas está orientada hacia las empresas de base tecnológica, es decir, empresas que operan con procesos, productos o servicios donde la tecnología se considera nueva

o innovadora” (Paternina, 2011, p. 24).

Podemos aseverar entonces que “Toda persona que quiere crear una empresa ha de estudiar un conjunto de factores, algunos de carácter externo, como es la competencia, y otros de carácter interno, como son las habilidades profesionales y la capacidad financiera” (Aceituno, 2012, p. 16).

### **2.3.5. Plan y modelo de negocios para emprender**

Para emprender un negocio se parte de “Una idea de negocio dicha al aire no vale ni un peso. Es necesario convertirla en realidad e instrumentarla, y el plan de negocios es una excelente herramienta para saber si resulta viable” (L. Suárez, 2009, p. 8).

En este emprendimiento de negocio se requiere realizar un plan de negocios, siendo “Un documento en el que se bosqueja la idea básica que fundamenta una empresa y se describen consideraciones relacionadas con su puesta en marcha. Un plan de negocios es un plan de juego del emprendedor; cristaliza los sueños y esperanzas que lo motivan a zambullirse en la puesta en marcha. El plan de negocios debe exponer la idea básica de la nueva iniciativa de negocios e incluir descripciones de dónde se encuentra usted ahora, hacia dónde desea ir y cómo pretende llegar allí” (Longenecker et al., 2010, p. 151).

Se considera que para el emprendimiento de un negocio se requiere contar con un plan de negocios ya que “Es la herramienta vital, en la que se ponen en práctica las múltiples ideas de negocios que hemos planificado; nos sirve de brújula para alcanzar nuestros objetivos. También, podría ser considerado una guía orientadora que contiene los pasos a seguir para iniciar nuestro negocio y llevarlo hacia el éxito; en otras palabras, una fotografía de lo que queremos lograr. Pero, además, y muy importante, puede servirle a nuestro emprendimiento para obtener financiamiento de las instituciones bancarias o financieras” (Valverde Gonzales,

2009, p. 11).

Los negocios requieren de “Un plan de empresas, que es un mapa de lo que se percibe que será el camino a seguir desde un punto de partida hasta la meta fijada. La mayoría de los programas de emprendimiento siguen un modelo para desarrollar un plan de empresas. Con la preparación de un plan de empresas no solo se aprende a fijar objetivos y la manera de alcanzarlos, sino también como desarrollar un proceso capaz de generar riqueza y distribuirla” (Castillo, 2019, p. 15).

También el negocio a emprender requiere de un plan de introducción al mercado que “Es la estructuración de acciones concretas a realizar en los primeros meses de desarrollo de la empresa para garantizar el éxito al entrar en el mercado; el plan debe tomar en consideración la manera en que se dará a conocer la empresa (sus productos o servicios) a los clientes potenciales y cómo se posicionará en el mercado” (Alcaraz, 2017, p. 105).

Donde “Resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen” (M. Flores, 2016, p. 34).

Por lo que, la planificación del negocio implica “Prever o que se va a hacer, esta función establece los objetivos tanto en el ámbito personal como laboral, el tener presente los objetivos nos permite ser más realistas a la hora de definir metas, se debe definir qué camino tomar para alcanzar las metas tomando en cuenta que existen más de uno” (M. Flores, 2016, p. 23).

Un modelo de negocio según refiere Alcaraz “Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término

abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros” (2017, p. 38).

Frente al entorno cambiante y la realidad empresarial, el empresario en la gestión de su negocio “Abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros” (Alcaraz, 2017, p. 253).

### **2.3.6. Mentalidad empresarial y mejora continua**

El entorno hacia el cambio organizacional orientado hacia la mejora continua en el contexto de la sociedad “Exige la aplicación de conceptos básicos relacionados con la mentalidad empresarial como innovación, creatividad, iniciativa, dinamismo, entusiasmo, muy comunes en las regiones con alto grado de motivación de logro y altos niveles de crecimiento económico” (Alfonso Rodríguez, 2005, p. 8).

Donde la mentalidad empresarial “Es la expresión automática y cotidiana del comportamiento organizacional, de las actitudes personales expresadas en las cualidades personales, grupales u organizacionales producto de los componentes de la cultura organizacional como símbolos, lenguaje y mitos que configuran el ambiente empresarial” (Alfonso Rodríguez, 2005, p. 15).

Esta mentalidad requiere de “La formación y desarrollo de nuevas empresas es un proceso complejo. Muchas investigaciones han buscado entender este proceso e incorporar los factores asociados mediante la investigación en profundidad a nivel

de empresa y empresario/a” (Castillo, 2019, p. 12).

Donde la mentalidad empresarial “Refleje el marco de análisis de la gestión expresada en las diversas herramientas, métodos y técnicas de gestión como son estrategias, políticas, normas, productos y servicios, los cuales se fundamentan en los valores, principios y creencias que aporta la cultura organizacional al contexto empresarial” (Alfonso Rodríguez, 2005, p. 15).

Así tenemos que, “Para garantizar la supervivencia y crecimiento de la empresa, es importante que las personas que manejan el negocio tengan la preparación y experiencia adecuadas. La supervivencia y crecimiento de una empresa depende de la competencia y habilidad de la administración” (Garzozi et al., 2014, p. 61).

### **2.3.7. Emprendimiento informalidad y formalidad**

En el contexto de nuestra realidad empresarial “Realizar el análisis del entorno empresarial, debes tener en cuenta el nivel de competitividad existente en el mercado.

¿Qué quiere decir competitividad?, es la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y/o más baratos que los de la competencia a nivel local, nacional e internacional. La competitividad beneficia a la población en su conjunto, pues mejora su nivel de vida” (Valverde Gonzales, 2009, p. 29).

Se conoce que en nuestra realidad existen o “Hay personas que han puesto en marcha ideas de negocio realmente innovadoras y exitosas o ideas que, sin tener un marcado carácter innovador han sabido dar respuesta a las necesidades concretas y también han resultado un éxito” (Gonzales, 2016, p. 8).

Pero en muchos casos estos emprendimientos surgen desde el lado informal daod que “En la mayoría de los emprendimientos surgen en la informalidad, es decir, que

inician sus actividades de manera rudimentaria y sin ninguna regulación, por muchas razones, principalmente por los excesivos trámites y costos que implica ingresar la empresa al sistema legal y porque en muchos casos la relación costo beneficio de formalizarse les parece negativa” (Paternina, 2011, p. 14).

Así que “Emprender un negocio, un nuevo proyecto, resulta tentador, aunque son necesarias actitudes personales, herramientas y conocimientos del mercado. No todos lo hacen con las mismas habilidades y a la hora de proyectar una empresa propia o un microemprendimiento, las cuestiones personales cuentan” (Gonzales, 2016, p. 9).

Aquellos emprendimientos informales, están llamados a ser formales donde “El estado busca consolidar un sector económico dinámico que posea altos niveles de productividad e innovación, por esta razón la política del emprendimiento tiene como uno de sus propósitos facilitar la formalidad de las empresas nacientes, mediante la disminución de costos y trámites a los emprendedores” (Paternina, 2011, p. 14).

### **2.3.8. Impacto en la gestión el negocio**

En la gestión de los negocios esta “Permite identificar con claridad los procesos misionales de cada entidad y analizar el nivel de impacto con relación a la gestión del negocio” (Mintic, 2015, p. 12).

Según refiere el Ministerios de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones Las fases para medir el impacto en la gestión del negocio constan de los siguientes requerimientos:

- “Identificar las funciones y procesos importantes para la supervivencia de la entidad al momento de la interrupción, esto es tener en cuenta cuales de los procesos son claves para que entren en operación rápidamente asignándoles la mayor prioridad posible, frente a los de menor prioridad; debe quedar claro

que para los procesos identificados como no tan prioritarios se deben preparar también planes de recuperación”.

- “Revisar las consecuencias tanto operacionales como financieras, que una interrupción tendrá en los procesos considerados de alta prioridad”.
- “Estimar los tiempos de recuperación, en razón a las posibles alteraciones de los procesos considerados de alta prioridad para el funcionamiento de las infraestructuras de TI”.

### **2.3.9. Innovación y éxito en la gestión de negocios**

En el mundo de los negocios “La innovación es uno de los elementos que se tienen en cuenta a la hora de tener éxito comercial. El concepto de innovación empresarial puede hacer referencia a la introducción de nuevos productos o servicios en el mercado y también a la organización y gestión de una empresa” (M. Flores, 2016, p. 10).

Desde la óptica de la innovación refiere el autor Flores que “Los productos o servicios comercializados no suponen un cambio en sí, ya que la novedad puede consistir en un nuevo enfoque a productos ya existentes, se puede suponer una renovación de productos, generalmente actualizándose a las demandas del mercado. En muchos casos, el éxito de una empresa depende del grado de innovación, debido a que esta característica puede ser el rasgo distintivo diferenciarse de la competencia” (M. Flores, 2016, pp. 10-11).

En este rol de la innovación surge “La necesidad de realizar una valoración sobre el rol de los activos intangibles dentro de las organizaciones hace que sea necesario establecer estrategias entre la creación de valor con base en el conocimiento y los mecanismos de adquisición de este en las empresas” (Tello et al., 2016, p. 127).

Donde “La realidad nos muestra que una persona crea una empresa por vocación o por necesidad. En ambos casos, el éxito y el fracaso no depende tanto del motivo de la puesta en marcha del negocio sino más bien de la forma de crearlo y de gestionarlo” (Gonzales, 2016, p. 12).

#### **2.3.10. Empresas, tecnología y revolución 4.0**

En el contexto de los negocios empresariales se hace necesaria que estos negocios o empresas se adapten o esten acordes a la modernidad y los cambios tecnológicos donde la tecnología es el “Conjunto ordenado de conocimientos cuyo origen proviene tanto de conocimientos científicos, como de la observación, experiencia y tradición oral o escrita de una cultura, etc. y que pueden ser utilizados en forma sistemática para el diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de productos o la prestación de servicios, incluyendo a veces la aplicación adecuada de las técnicas asociadas a la gestión global aprobada oficialmente” (Paternina, 2011, p. 39).

Estos cambios tecnológicos están acorde a la revolución de los cambios tecnológicos donde la revolución llamada “Cuarta Revolución Industrial o Revolución 4.0 transforma a pasos agigantados los mercados laborales globales; a tal grado que dificulta la identificación de tendencias acerca de las características de los empleos que serán más cotizados y mejor remunerados en el futuro” (Acosta, 2018, p. 13).

En estos cambios tecnológicos la adaptación estructural y tecnológica requieren “Empresas que generen su propia tecnología y que generalmente ofrecen productos y servicios para consumo intermedio, el valor agregado que se le da a un producto por el contenido tecnológico que contiene es muy elevado y muy apreciado en la sociedad actual del conocimiento” (Paternina, 2011, p. 24).

Frente a estos cambios tecnológicos en un ambiente de revolución 4.0’ requiere

de un “Modelo de aprendizaje basado en proyectos no solo permitirá a los niños y jóvenes insertarse y formas de pensar favorables para el siglo XXI; también les dotará de herramientas adecuadamente en los mercados laborales del fortalecimiento de la vocación emprendedora” (Acosta, 2018, p. 14).

## **2.4. Asesoría profesional**

### **2.4.1. Asesoría del Contador Público**

La Ley 13253 de profesionalización del Contador Público en el artículo 3 refiere que el Contador Público dentro de sus funciones de asesoría se encarga de “Planificar, organizar, supervisar y dirigir la contabilidad general y de costos de las actividades económico-comerciales desarrolladas por personas naturales y/o jurídicas del ámbito privado, público o mixto; y formular, autorizar y/o certificar los estados financieros correspondientes, incluidos los que se incorporen a las declaraciones juradas y otros para fines tributarios” (El Peruano, 2007).

Los negocios requieren asesoría del Contador Público en el sentido de “Determinación de la Obligación Tributaria fue la primera como requerida ‘siempre’, así como: la formulación de sistemas de costos; asesoría societarial (conformación de sociedades, etc.) y asesoría financiera, aún por encima de la formulación de la Contabilidad General y los EEFF (Flores e Hidalgo, 2013, p. 15).

(Sánchez, 2017, p. 225). En su calidad de “Profesionales lo que se buscan en este sector son personas no solo formadas, muy capacitadas y dinámicas, sino sobre todo altamente comprometidas con los grupos de población con los que van a trabajar” (Ortíz, 2017, pp. 27-28).

Dentro del trabajo de asesoría que ejercen estos profesionales requieren “Lograr que la orientación alcance a toda la población y constituya un derecho (generalización) y, se realice bajo estándares de calidad, por lo que, la

cualificación y mejor profesionalización de los profesionales que intervienen es una preocupación constante” (Sánchez, 2017, p. 28). Es así que “La creación del servicio profesional de carrera (SPC) implica transitar de administraciones patrimonialistas y clientelares donde el eje de la supervivencia no es el mérito, sino la lealtad hacia burocracias modernas y profesionales” (Resendiz, 2016, p. 214).

#### **2.4.2. Uso de tecnologías en la asesoría profesional**

El uso de tecnologías en la asesoría profesional hoy en día es muy importante en la prestación de sus servicios profesionales donde “El emprendimiento como actividad y su campo de estudio, se encuentran dentro de la esfera de la disciplina administrativa, porque aun cuando sus límites son en ocasiones transversalizados por otras áreas del saber, como la tecnología informática por ejemplo, en virtud de que nos encontramos en la era del conocimiento y la innovación digital y tecnológica, su relación con la actividad administrativa es innegable y compleja” (Paternina, 2011, p. 8).

Los profesionales Contadores Públicos al utilizar las tecnologías en los tiempos actuales, consideran que sus “Sus potencialidades y limitaciones las TIC están presentes en muchas de las actividades que llevan a cabo los orientadores profesionales, independientemente del contexto en que ejerzan su ocupación laboral” (Sánchez, 2017, p. 223). Además, en el ejercicio de su profesión en asesoría deben contar con la “La presencia de herramientas y tecnología administrativa que permiten al servidor mejorar su desempeño y por otra, las instituciones tenderán a profesionalizarse, esto implica considerar a todo el personal, instrumentando programas de profesionalización que incluyan los niveles superiores” (Cruz, 2009, p. 247).

Los Contadores Públicos utilizando tecnologías modernas concatenan “Los distintos retos de servicios que presta el profesional confluyen en un mismo blanco de interés, el cambio en las prácticas que realiza cotidianamente el

profesional que permite ser un norte guía que responda a sus requerimientos laborales en los servicios que ofrece, el cual está fundamentada en la teoría, la operatividad y en la aplicación práctica. (Sánchez, 2017)

En el proceso de prestación de los servicios de asesoría profesional utilizan tecnologías donde “Es necesario disponer de información adecuada sobre los clientes que contenga aspectos relacionados con sus necesidades, con los atributos en los que se fijan para determinar el nivel de calidad conseguido” (Castellvi, 2013, p. 281). Un profesional como asesor de negocios requiere una íntima “Relación con la tecnología y con los medios electrónicos que implica cada vez más una nueva cultura y un nuevo modo de trabajar que aumenta las posibilidades de conocer y vincularse con el mundo contemporáneo” (Paternina, 2011, p. 22).

### **2.4.3. Asesoría y desempeño**

Los contadores públicos en la prestación de sus servicios de asesoría y desempeño en los negocios están sujetos a “La evaluación de su desempeño como Servidores Públicos Profesionales de Carrera que calificará los aspectos cuantitativos y cualitativos del cumplimiento de sus funciones y, en su caso, de sus metas y de su capacitación” (INEGI, 2020, p. 10)

En su desempeño profesional “Las condiciones en que ha laborado y labora todavía la mayoría de defensores y defensoras no les ofrecen una perspectiva profesional que asegure al mismo tiempo la calidad e independencia del invaluable servicio que prestan a la sociedad” (Suárez & Fix, 2018, p. 2). Consideramos que sus servicios de asesoraá son muy necesarios para la óptima gestión de sus negocios acorde a la normatividad y sus metas trazadas.

Por ello el desempeño de asesoría profesional en los pequeños negocios que se formalizan y funcionan en la ciudad de Huancavelica requiere de altas competencias y de capacidades en el ejercicio de su desempeño profesional como

tal debiendo cumplir estrictamente la normatividad legal vigente y sus funciones como tal de asesorar los diversos negocios.

## 2.5. Definición de términos

**Actitudes y Valores del Emprendedor:** “Autoeficacia, comportamiento, construcción de legitimidad, no tener exceso de confianza, evitar inconformidad e individualismo, locus de control interno, motivación, persistencia, tendencia a asumir riesgos, tolerancia al fracaso y a la incertidumbre”.

**Capacidad Emprendedora:** “Aprender a Investigar el mercado, Diseñar y formular técnicamente su idea, Elaborar un plan de negocio detallado de sus objetivos, metas y estrategias. Establecer un presupuesto y unos controles para evaluar la evolución del proyecto”.

**Competencia Emprendedora:** “La competencia emprendedora está configurada por tres dimensiones: 1) conocimientos (saber conocer), 2) habilidades (saber hacer) y 3) actitudes y valores (saber ser y saber convivir)” (Rivera, 2018, p. 10).

**Cultura Emprendedora:** “La cultura emprendedora fue teniendo un gran realce, ya que en muchos países les empezaron a dar una prioridad muy importante ya que les interesa crear mayores fuentes de empleo y mayor índice de desarrollo para las personas” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 31).

**Emprendedor:** “La palabra emprendedor, deriva de la palabra francesa ‘Entrepreneur’, que significa pionero y a su vez deviene del vocablo latino prenderé, que significa acometer o intentar, por lo que podemos sintetizar entonces que emprendedor es ese pionero que acomete actividades, que decide correr riesgos, lanzarse a nuevos retos en la búsqueda de nuevas oportunidades de beneficio económico individual y colectivo” (Paternina, 2011, p. 27).

**Emprendimiento:** “El emprendimiento entonces ha sido acogido por los países

latinoamericanos como estrategia bandera de desarrollo económico y crecimiento personal y por lo tanto ha sido reglamentado como política de estado, para generar toda la estructura de apoyo para la gestión y financiamiento de los emprendimientos nacientes” (Paternina, 2011, p. 11).

**Gestión de Asesoría (CPC):** El Contador Público dentro de sus funciones de asesoría se encarga de “Planificar, organizar, supervisar y dirigir la contabilidad general y de costos de las actividades económico-comerciales desarrolladas por personas naturales y/o jurídicas del ámbito privado, público o mixto; y formular, autorizar y/o certificar los estados financieros correspondientes, incluidos los que se incorporen a las declaraciones juradas y otros para fines tributarios” (El Peruano, 2007).

**Gestión de Micronegocios:** La gestión del negocio implica: a) La planeación del negocio,

b) Organización del negocio, c) Dirección del negocio siendo aspectos de carácter y d) Control del negocio “Como puede observarse, existen trabajos que permiten verificar de un lado, la importancia del talento humano y sus procesos de capacitación, trabajo en equipo, en el posicionamiento y competitividad de las organizaciones” (Mojica, 2018, p. 18).

**Gestión de Procesos:** “La gestión de procesos de negocio (BPM, de business process management) combina la aplicación de metodologías y herramientas para una adecuada gestión de los procesos de negocio. Los paquetes para la gestión de procesos de negocio, como herramienta tecnológica, permiten el diseño, monitoreo, simulación y documentación de los procesos de negocios y de los actores que intervienen en una organización” (Barrera- Cámara et al., 2018, p. 43).

**Habilidades Conceptuales:** “Son aquellas relacionadas con la generación de ideas, entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en

forma creativa, análisis de procesos, innovación y creatividad, planificación y manejo del entorno” (Díaz, 2018, p. 6).

**Habilidades Humanas:** “Hacen referencia a la habilidad de interactuar efectivamente con colaboradores, clientes y proveedores, entre otros. Es decir, conectar con la calidad humana y valores sociales. Ser empáticos, motivadores, guías y coach de personas y de equipos de trabajo para desarrollar al máximo su talento, habilidades, destrezas, conocimientos y así, alcanzar las metas establecidas. Liderazgo, inteligencia emocional, manejo del estrés, manejo de conflictos y comunicación efectiva” (Díaz, 2018, p. 6).

**Habilidades técnicas:** “Son aquellos conocimientos y habilidades para realizar actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos. Por lo tanto, representan trabajar con determinadas herramientas, modelos y técnicas” (Díaz, 2018, p. 5).

**Identificación de Oportunidades:** “Los emprendedores no debieran centrarse exclusivamente en buscar nichos de mercado, sino en desarrollar conceptos de negocios cuyo punto de partida puede estar en una idea proveniente de alguno de los elementos constituyentes de las oportunidades” (Muñoz, 2013, p. 2).

**Mentalidad Emprendedora:** “Esta razón el espíritu y la mentalidad emprendedora requieren de ciertas cualidades, tales como una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno” (Paternina, 2011, p. 29).

**Mentalidad Emprendedora:** La mentalidad emprendedora requiere de ciertas cualidades, tales como una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno” (Paternina, 2011, p. 29). “Se necesita también una mentalidad más emprendedora, es decir, fomentar activamente los valores empresariales y atajar el temor a asumir riesgos del mayor número posible de emprendedoras y emprendedores potenciales” (Hernández Rodríguez & Arano

Chávez, 2015, p. 32).

**Mentalidad Empresarial:** “Es la expresión automática y cotidiana del comportamiento organizacional, de las actitudes personales expresadas en las cualidades personales, grupales u organizacionales producto de los componentes de la cultura organizacional como símbolos, lenguaje y mitos que configuran el ambiente empresarial” (Alfonso Rodríguez, 2005, p. 15).

**Microempresa/Micronegocio:** Considerando la Resolución Directorial N° 0011-2021- MTPE/3/17.1 - Ley MYPE para efectos de nuestro trabajo de investigación sólo se considera a la “Microempresa” o considerado como “Micronegocio” a aquellas empresas debidamente formalizadas en el REMYPE (Registro de Medianas y Pequeñas Empresas).

**Orientación Profesional y Tecnología:** “Sus potencialidades y limitaciones las TIC están presentes en muchas de las actividades que llevan a cabo los orientadores profesionales, independientemente del contexto en que ejerzan su ocupación laboral” (Sánchez, 2017, p. 223).

**Plan de Negocios:** “Un documento en el que se bosqueja la idea básica que fundamenta una empresa y se describen consideraciones relacionadas con su puesta en marcha. Un plan de negocios es un plan de juego del emprendedor; cristaliza los sueños y esperanzas que lo motivan a zambullirse en la puesta en marcha”.

**Tecnología de Gestión:** “Conjunto ordenado de conocimientos cuyo origen proviene tanto de conocimientos científicos, como de la observación, experiencia y tradición oral o escrita de una cultura, etc. y que pueden ser utilizados en forma sistemática para el diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de productos o la prestación de servicios, incluyendo a veces la aplicación adecuada de las técnicas asociadas a la gestión global aprobada oficialmente” (Paternina, 2011, p. 39).

## **2.6. Formulación de hipótesis**

### **2.6.1. Hipótesis General**

Es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Ho

No es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Hi

### **2.6.2. Hipótesis específicas**

- a) Es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.
- b) Es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.
- c) Es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.

## **2.7. Identificación de variables**

### **Variable 2: Mentalidad Emprendedora**

Se considera con mentalidad “Emprendedores” a “Aquellas personas que identifican necesidades de mercado e inician nuevos negocios o empresas para satisfacerlas. Son personas que asumen riesgos y proveen el ímpetu para el cambio,

la innovación y el progreso en la vida económica” (Longenecker et al., 2010, p. 6).

“Por esta razón el espíritu y la mentalidad emprendedora requieren de ciertas cualidades, tales como una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno” (Paternina, 2011, p. 29).

“Se necesita también una mentalidad más emprendedora, es decir, fomentar activamente los valores empresariales y atajar el temor a asumir riesgos del mayor número posible de emprendedoras y emprendedores potenciales” (Hernández Rodríguez & Arano Chávez, 2015, p. 32).

En la mentalidad emprendedora se considera que “El emprendedor es un iniciador de cambio, generador de nuevas oportunidades. Es la persona que detecta una oportunidad y crea una organización para aprovecharla” (Paternina, 2011, p. 27).

## **Variable 2: Gestión de Micronegocios**

“La gestión de procesos de negocio (BPM, de business process management) combina la aplicación de metodologías y herramientas para una adecuada gestión de los procesos de negocio. Los paquetes para la gestión de procesos de negocio, como herramienta tecnológica, permiten el diseño, monitoreo, simulación y documentación de los procesos de negocios y de los actores que intervienen en una organización” (Barrera-Cámara et al., 2018, p. 43).

La gestión del negocio implica: a) La planeación del negocio esto le “Permitirá implementar los planes más adecuados en procesos tales como capacitación, evaluación del desempeño de los actores del postconflicto que hayan sido vinculados en las empresas” (Mojica, 2018, p. 10). b) Organización del negocio que permite “La gestión del talento humano, concepto elaborado a partir de la organización científica del trabajo y las diferentes teorías que la conforman” (Bouzas & Germán, 2019, p. 19). c) Dirección del negocio siendo aspectos de carácter “Fundamental el talento humano de la organización y la manera como es

gestionado por la dirección. De tal forma que resulta importante cuestionarse acerca de la manera como la gestión del talento humano contribuye al ejercicio de la responsabilidad social empresarial” (López et al., 2019, p. 19) y d) Control del negocio “Como puede observarse, existen trabajos que permiten verificar de un lado, la importancia del talento humano y sus procesos de capacitación, trabajo en equipo, en el posicionamiento y competitividad de las organizaciones” (Mojica, 2018, p. 18).

## 2.8. Definición operativa de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	CATEGORÍAS
<b>MENTALIDAD EMPRENDEDORA</b>	<p>Definición conceptual:</p> <p>Se considera con mentalidad “Emprendedores” a “Aquellas personas que identifican necesidades de mercado e inician nuevos negocios o empresas para satisfacerlas. Son personas que asumen riesgos y proveen el ímpetu para el cambio, la innovación y el progreso en la vida económica” (Longenecker et al., 2010, p. 6).</p> <p>“Por esta razón el espíritu y la mentalidad emprendedora requieren de ciertas cualidades, tales como una desarrollada intuición, alta curiosidad y observación permanente del entorno” (Paternina, 2011, p. 29).</p> <p>“Se necesita también una mentalidad más emprendedora, es decir, fomentar activamente los valores empresariales y atajar el temor a asumir riesgos del mayor número posible de emprendedoras y emprendedores potenciales” (Hernández Rodríguez &amp; Arano Chávez, 2015, p. 32).</p> <p>En la mentalidad emprendedora se considera que “El emprendedor es un iniciador de cambio, generador de nuevas oportunidades. Es la persona que detecta una oportunidad y crea una organización para aprovecharla” (Paternina, 2011, p. 27).</p> <p>Definición Operacional: Se medirá la variable a través de las dimensiones establecidas.</p>	<b>Identificación de Oportunidades</b>	Identifica necesidades del negocio Identifica productos rentables Enprende micronegocios Logra sus metas trazadas Experiencia logros exitosos	Siempre Casi siempre Indeciso A veces Nunca
		<b>Competencia Emprendedora</b>	Realiza cambios Realiza innovaciones Agente de Cambio Tiene espíritu emprendedor Asume riesgos en el negocio Ostenta habilidades CPC son emprendedores	
		<b>Cultura Emprendedora</b>	Tiene valores Tiene alta curiosidad Observa el entorno No teme el fracaso Mentalidad empresarial Promueve emprendimientos el CPC	

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	CATEGORÍAS
<p style="text-align: center;"><b>GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS</b></p>	<p>Definición conceptual:            “La gestión de procesos de negocio (BPM, de business process management) combina la aplicación de metodologías y herramientas para una adecuada gestión de los procesos de negocio. Los paquetes para la gestión de procesos de negocio, como herramienta tecnológica, permiten el diseño, monitoreo, simulación y documentación de los procesos de negocios y de los actores que intervienen en una organización” (Barrera-Cámara et al., 2018, p. 43). La gestión del negocio implica: a) La planeación del negocio esto le “Permitirá implementar los planes más adecuados en procesos tales como capacitación, evaluación del desempeño de los actores del postconflicto que hayan sido vinculados en las empresas” (Mojica, 2018, p. 10). b) Organización del negocio que permite “La gestión del talento humano, concepto elaborado a partir de la organización científica del trabajo y las diferentes teorías que la conforman” (Bouzas &amp; Germán, 2019, p. 19). c) Dirección del negocio siendo aspectos de carácter “Fundamental el talento humano de la organización y la manera como es gestionado por la dirección. De tal forma que resulta importante cuestionarse acerca de la manera como la gestión del talento humano contribuye al ejercicio de la responsabilidad social empresarial” (López et al., 2019, p. 19) y d) Control del negocio “Como puede observarse, existen trabajos que permiten verificar de un lado, la importancia del talento humano y sus procesos de capacitación, trabajo en equipo, en el posicionamiento y competitividad de las organizaciones” (Mojica, 2018, p. 18).</p> <p>Definición Operacional:</p> <p>Se medirá la variable a través de las dimensiones establecidas.</p>	<p><b>Gestión de Procesos del Micronegocio</b></p>	<p>Diseña el micronegocio            Cuenta con un plan del micronegocio Organiza actividades del micronegocio Dirige con liderazgo su micronegocio Controla personalmente su micronegocio Trabaja en equipo en su micronegocio</p>	<p>Siempre Casi siempre            Indeciso            A veces Nunca</p>
		<p><b>Tecnología de Gestión del Micronegocio</b></p>	<p>Utiliza herramientas tecnológicas Capacitan en uso de tecnologías Mejora los resultados de gestión Emiten resultados oportunos Cuenta con página web (Internet) Mide las ventas en tiempo real</p>	
		<p><b>Gestión de Asesoría del Micronegocio</b></p>	<p>Contar con asesoría CPC Asesora en sistemas contables            Incrementa ganancias del negocio Analiza la situación del negocio Asesora CPC gestión con éxito Cumple la normatividad legal Asesora para financiamiento Promueve ideas innovadoras del micronegocio</p>	

## **CAPÍTULO III**

### **MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **3.1. Tipo de investigación**

El tipo de nuestro trabajo de investigación fue de “Tipo Aplicada” sustentado por Gallo & Tomalá que refieren que la investigación aplicada “Es una actividad que se caracteriza por resolver problemas, modifica alguna situación presente con finalidad práctica bien sea en el ámbito cultural, social, científico, así como la producción de tecnología a los diferentes sectores productivos del país” (2015, p. ).

#### **3.2. Nivel de investigación**

El alcance del nivel de nuestro trabajo de investigación fue de “Nivel Correlacional” sustentado por Hernández & Mendoza que refieren que “Los estudios correlacionales son investigaciones que pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Miden las variables y su relación en términos estadísticos” (2018, p. 109).

#### **3.3. Métodos de investigación**

El método que se utilizó en nuestro trabajo de investigación es el “Método científico” sustentado por Villegas et al. Que refieren que “El método científico,

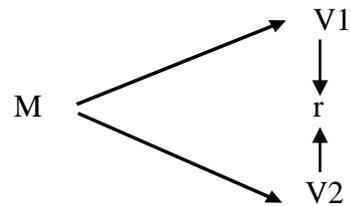
constituye el conjunto de procedimientos organizados y utilizados sistemáticamente, para: plantear los problemas científicos, lograr los objetivos propuestos y poner a prueba las hipótesis a partir de la observación y relación concreto-abstracto; teoría-práctica; etc. A más posibilitar la verificación de la teoría existente en determinado campo científico y en una realidad concreta para mejorarla, y mejorar, modificar o construir el conocimiento científico” (2011, p. 133).

También se utilizaron los siguientes métodos: 1) El método sistémico que “Está dirigido a modelar el objeto mediante la valoración de sus elementos, así como las relaciones entre ellos. Estas relaciones establecen por un lado la organización del objeto de estudio y por otro su dinámica” (Molina et al., 2017, p. 45). 2) El método analítico-sintético que “Es un híbrido que nace de la metodología de análisis y de la síntesis, estudiando al objeto o a los hechos iniciando de la descomposición del mismo en cada una de sus partes, para posteriormente estudiarlas de manera individual, y luego integrar nuevamente esas partes para estudiarlas de manera integral” (Molina et al., 2017, p. 44).

### **3.4. Diseño de investigación**

El diseño que se utilizó en nuestro trabajo de investigación fue el “Diseño Correlacional” sustentado por Vara (2015, P. 235) que refiere que “Los diseños de investigación son planes y estrategias de investigación concebidos para obtener respuestas confiables a las preguntas de investigación. El diseño, entonces, plantea una serie de actividades sucesivas y organizadas, que deben adaptarse a las particularidades de cada investigación”.

El esquema del diseño correlacional está representado mediante el siguiente esquema:



Donde:

Variable 1 = Mentalidad Emprendedora Variable 2 = Gestión de Micronegocios  
 $m$  = Muestra Calculada por fórmula

$r$  = Relación entre Variables

### 3.5. Población, Muestra y Muestreo

#### Población

Para referir que la población “Es el conjunto de sujetos o cosas que tienen una o más propiedades en común. Se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo” (2015, p. 261). En ese sentido la población de nuestra tesis estuvo representada por los empresarios dueños o propietarios de sus negocios, sus trabajadores y los profesionales Contadores Públicos que asesoran negocios comerciales (Servicio Independiente de Cuarta Categoría).

A continuación, precisamos la población total de de nuestro trabajo de investigación:

- 1) Empresarios/Dueños de Micronegocios:723 (Fuente: Perú, Estructura Empresarial, 2018).
- 2) Trabajadores Promedio: 10 por Micronegocio (Fuente: (DTPE, 2021, p. 1).
- 3) Profesionales/Contadores Públicos: 638 (Fuente: CCP Hvca., marzo 2021).

## Muestra

Vara refiere que la muestra “Es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionados por algún método racional. La muestra siempre es una parte de la población. Si tiene varias poblaciones, entonces tendrá varias muestras” (2015, p. 261).

Se considera la siguiente fórmula para determinar la muestra de la población de Contadores Públicos de Huancavelica:

$$n = \frac{Z^2 \pi \cdot \theta \cdot N}{e^2 (N-1) + Z^2 \pi \cdot \theta}$$

Donde:

$N$  = Es el tamaño de la población.

$\alpha$  = Riesgo o Nivel de Significancia.

$Z_{\frac{\alpha}{2}}$  = Puntuación correspondiente al riesgo  $\alpha$  que se haya elegido.

$p$  = 50%

$q$  = 50%

$e$  = Error permitido

Nivel de confianza 95%

El resultado luego de aplicar la fórmula a la población referida ha determinado la siguiente muestra y términos de inclusión que se detallan continuación:

- 1) Empresarios/Dueños de Micronegocios: 85 (Microempresarios comerciales).
- 2) Trabajadores Promedio: 86 (Siendo al menos un trabajador por cada Micronegocio).
- 3) Profesionales/Contadores Públicos: 84 (Contadores Públicos Hábiles agremiados al CCPHVca. que prestan sus servicios de asesoría a micronegocios o microempresas).

#### **Muestreo:**

Se aplicó el muestreo simple hasta cubrir la muestra determinada.

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas e instrumentos de un trabajo de investigación comprendieron “Sus técnicas más populares son el cuestionario estructurado, las escalas o pruebas estandarizadas, las guías de observación estructuradas y las guías de registro estructurado” (Vara, 2015, p. 208). La tesis realizada consideró la técnica de “La encuesta” y su instrumento utilizado fue “El cuestionario”. Los cuales, fueron validados por expertos (Se adjunta formatos de validéz) y se determinó la confiabilidad mediante el Afla de Cronbach (Variable1: 0.792 y Variable 2: 0.853).

### **3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

Las técnicas de procesamiento que se utilizaron en la presente investigación fué el uso del programa de SPSS v. 26 y para el análisis de datos según refiere Vara se utilizaron las “Técnicas de análisis: Tablas de frecuencia, gráfico de barras, promedios y porcentajes” (Vara, 2015, p. 209). También, se adjunta la base de datos del procesamiento de la data, el cual, nos ha permitido realizar los análisis estadísticos correspondientes.

### **3.8. Descripción de la prueba de hipótesis**

Según Gallo & Tomalá (2015, p. 169) respecto a las hipótesis de investigación refiere que “El investigador debe plantear las hipótesis en función de lo fundamentado ... una vez que determina el tipo de hipótesis a utilizar procede a elaborarla considerando que es una respuesta tentativa al problema de investigación” en ese sentido formulada nuestra hipótesis de la tesis, esta se sometió a la prueba de hipótesis considerando el estadístico Rho de Spearman. Que nos ha permitido contrastar el grado de correlación entre las dos variables de investigación formuladas. Para cuyo efecto utilizamos el programa estadístico SPSS V.26.

## CAPÍTULO IV

### DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Resultados de mentalidad emprendedora

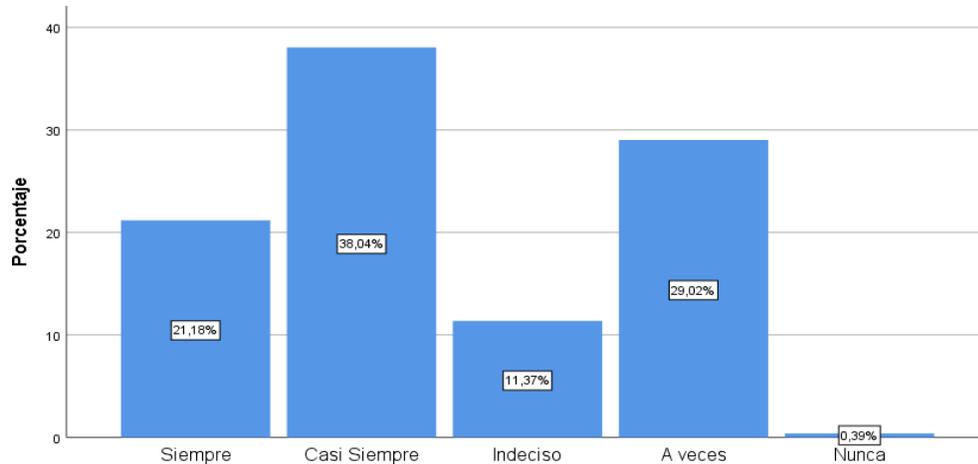
##### 1. Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

*Tabla 1 Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio.*

		Frecuencia		Porcentaje	
				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	54	21,2	21,2	21,2
	Casi Siempre	97	38,0	38,0	59,2
	Indeciso	29	11,4	11,4	70,6
	A veces	74	29,0	29,0	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 1** Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio.



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 1 nos refleja que el 21.18% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los emprendedores identifican las necesidades del negocio, el 38.04% CASI SIEMPRE siendo de mayor porcentaje, EL 11.37% está INDECISO, el 29.02% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA los emprendedores identifican las necesidades del negocio.

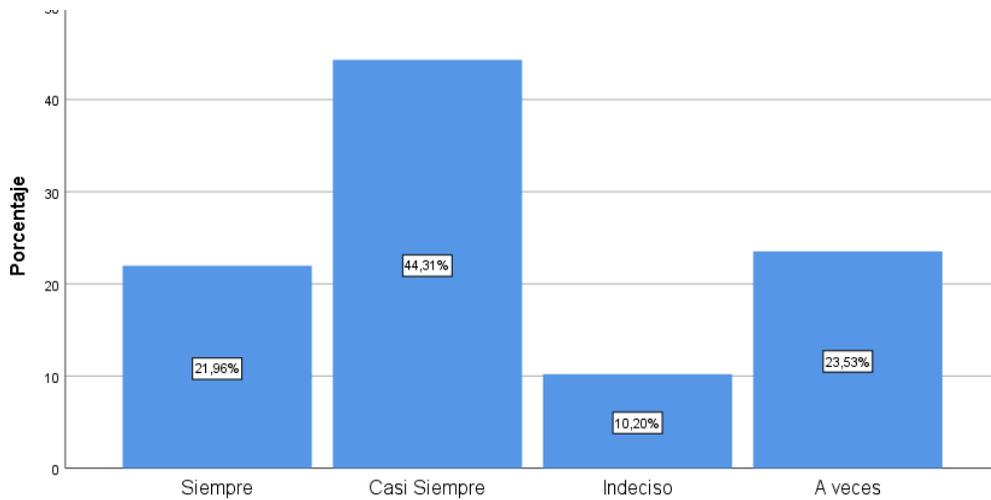
**2. Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 2** Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	
			válido	acumulado
Válido Siempre	56	22,0	22,0	22,0
Casi Siempre	113	44,3	44,3	66,3
Indeciso	26	10,2	10,2	76,5
A veces	60	23,5	23,5	100,0
Total	255	100,0	100,0	

**Figura 2** *Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 2 nos refleja que el 21.96% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los emprendedores identifican productos del negocio rentables, el 44.31% CASI SIEMPRE siendo de mayor porcentaje, EL 10.20% está INDECISO, el 23.53% respondieron A VECES consideran que los emprendedores identifican productos del negocio rentables.

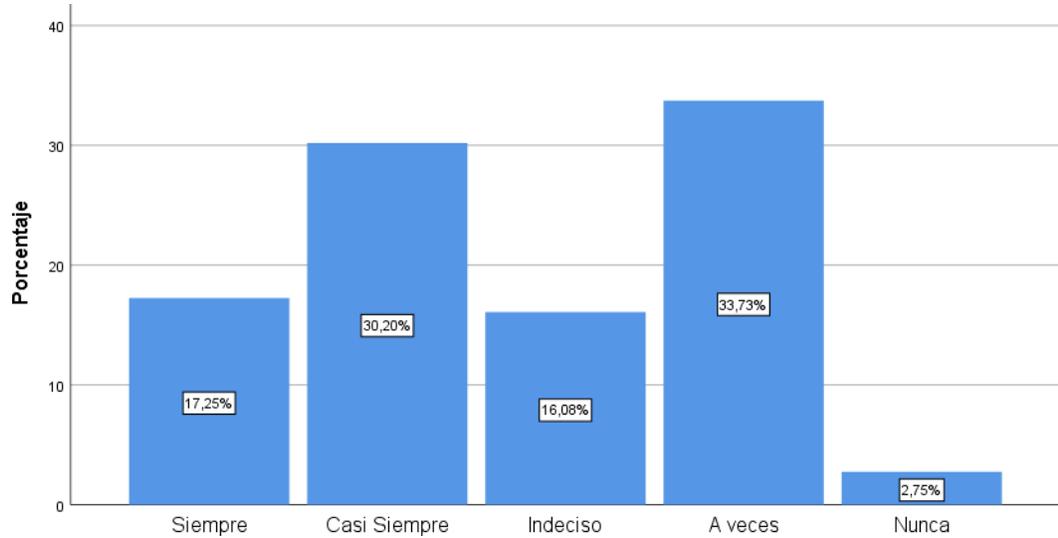
### 3. Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 3** *Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	44	17,3	17,3	17,3
	Casi Siempre	77	30,2	30,2	47,5
	Indeciso	41	16,1	16,1	63,5
	A veces	86	33,7	33,7	97,3
	Nunca	7	2,7	2,7	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 3 Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso.**



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 3 nos refleja que el 17.25% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso, el 30.20% CASI SIEMPRE, el 16.08% está INDECISO, el 33.73% respondieron A VECES siendo de mayor porcentaje y solo el 2.75% opinan que NUNCA consideran que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso.

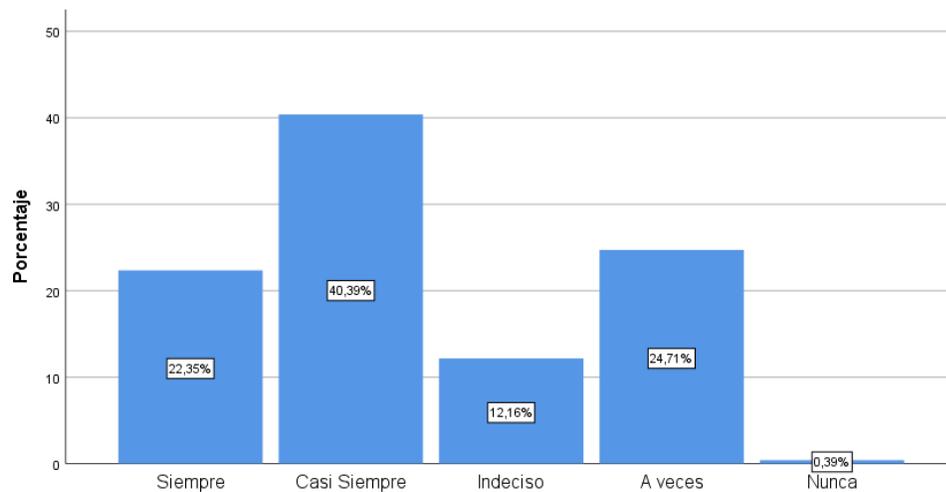
**4. Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 4** Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas.

		Frecuencia		Porcentaje	
				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	57	22,4	22,4	22,4
	Casi Siempre	103	40,4	40,4	62,7
	Indeciso	31	12,2	12,2	74,9
	A veces	63	24,7	24,7	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 4** Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas.



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 4 nos refleja que el 22.35% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas, el 40.39% CASI SIEMPRE siendo de mayor porcentaje, el 12.16% está INDECISO, el 24.71% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas.

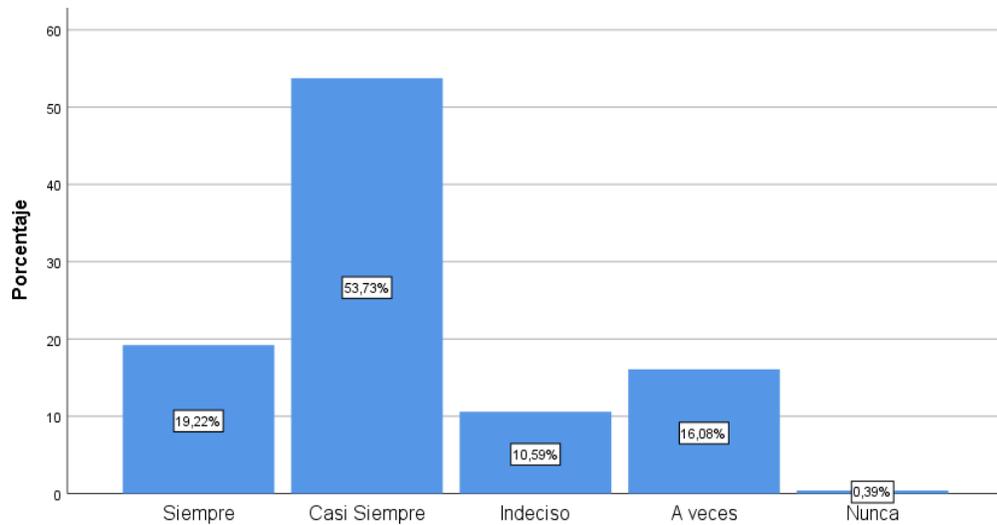
5. Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 5** Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válidoacumulado	
Válido	Siempre	49	19,2	19,2	19,2
	Casi Siempre	137	53,7	53,7	72,9
	Indeciso	27	10,6	10,6	83,5
	A veces	41	16,1	16,1	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 5** Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 5 nos refleja que el 19.22% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas, el 53.73% CASI SIEMPRE siendo de mayor porcentaje, el 10.59% está INDECISO, el 16.08% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas.

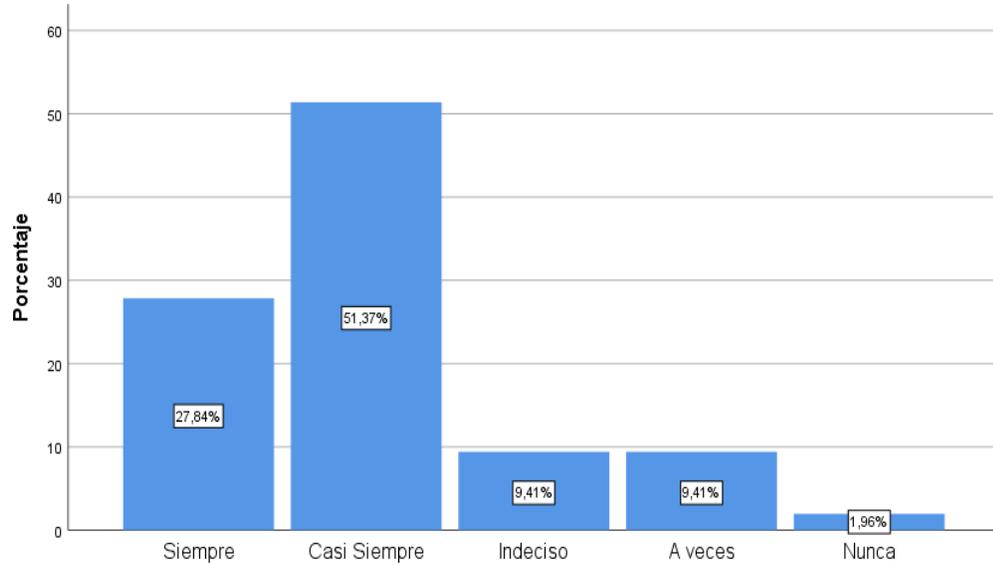
### 6. Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 6 Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios**

		Frecuencia		Porcentaje	Porcentaje
			Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Siempre	71	27,8	27,8	27,8
	Casi Siempre	131	51,4	51,4	79,2
	Indeciso	24	9,4	9,4	88,6
	A veces	24	9,4	9,4	98,0
	Nunca	5	2,0	2,0	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 6 Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios**



### **INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 6 nos refleja que el 27.84% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios, el 51.37% CASI SIEMPRE siendo de mayor porcentaje, el 9.41% está INDECISO, el 9.41% respondieron A VECES y solo el 1.96% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios.

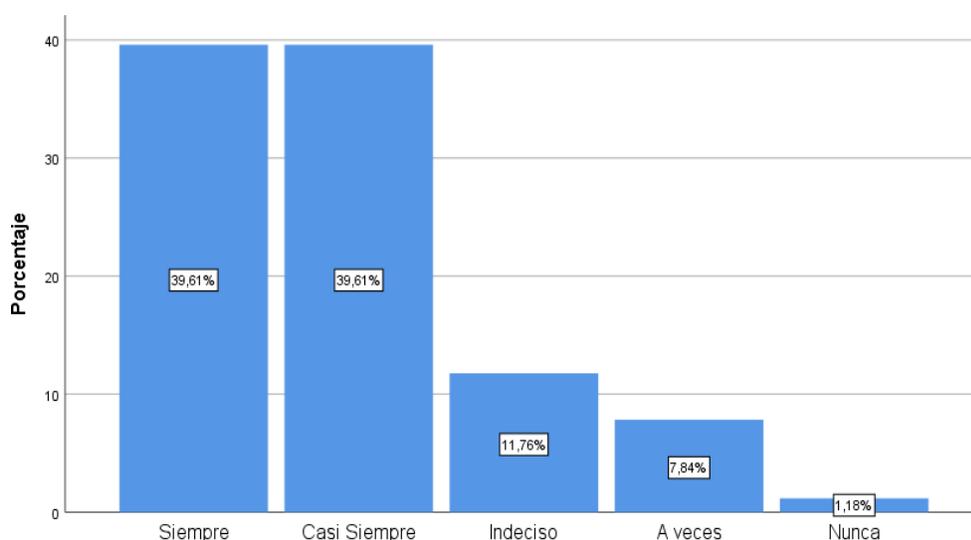
### **7. Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones.**

<b>Estadísticos</b>		
N	Válido	255
	Perdidos	0

*Tabla 7 Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones.*

Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	
				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	101	39,6	39,6	39,6
	Casi Siempre	101	39,6	39,6	79,2
	Indeciso	30	11,8	11,8	91,0
	A veces	20	7,8	7,8	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

*Figura 7 Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones.*



## **INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 7 nos refleja que el 39.61% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones, el 39.61% CASI SIEMPRE siendo estos dos de mayor porcentaje, el 11.76% está INDECISO, el 7.84% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones.

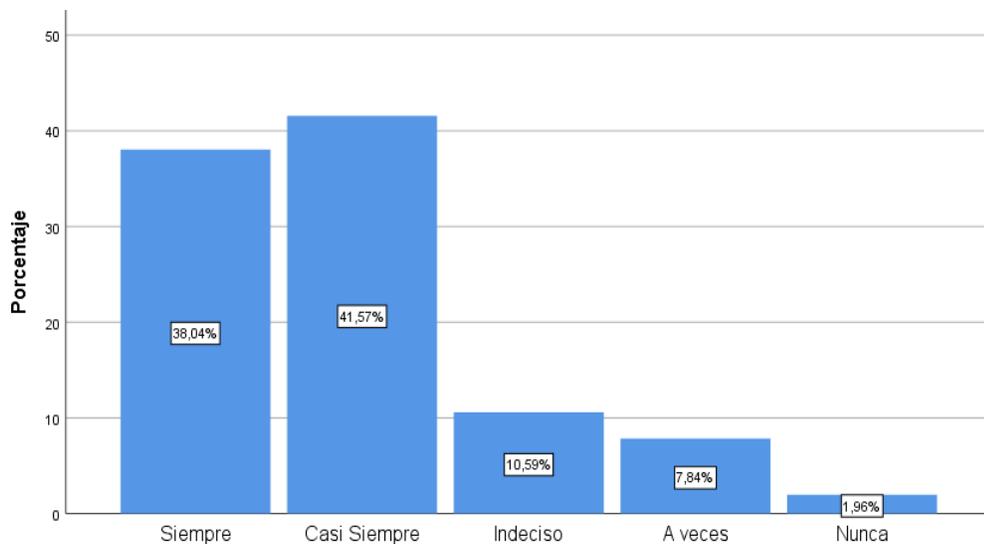
8. Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 8** Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	97	38,0	38,0	38,0
	Casi Siempre	106	41,6	41,6	79,6
	Indeciso	27	10,6	10,6	90,2
	A veces	20	7,8	7,8	98,0
	Nunca	5	2,0	2,0	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 8** Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 8 nos refleja que el 38.04% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio, el 41.57% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 10.59% está INDECISO, el 7.84% respondieron A VECES y solo el 1.96% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio.

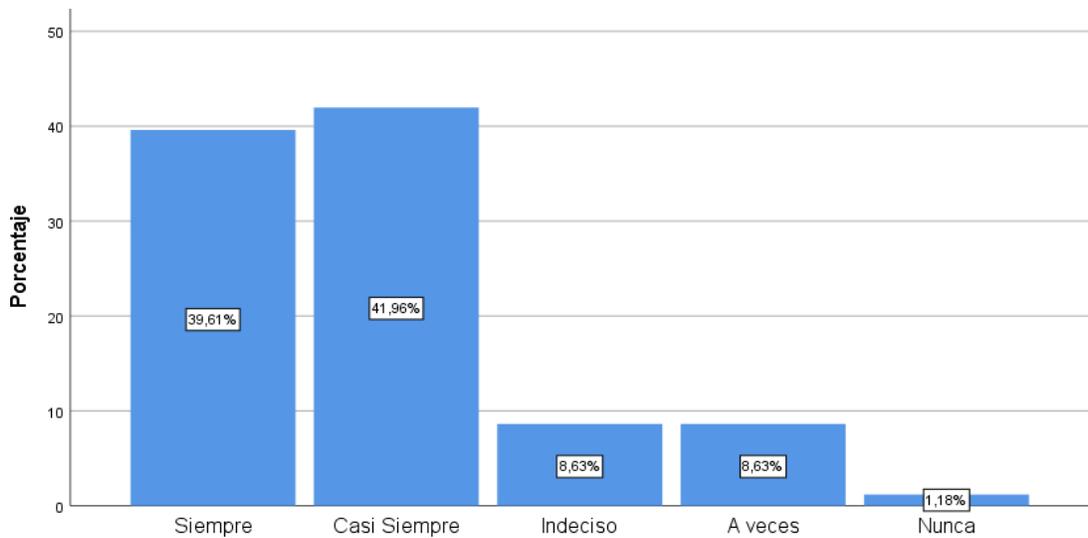
9. Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 9 Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor.**

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	101	39,6	39,6	39,6
	Casi Siempre	107	42,0	42,0	81,6
	Indeciso	22	8,6	8,6	90,2
	A veces	22	8,6	8,6	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 9** *Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor.*



### **INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 9 nos refleja que el 39.61% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor, el 41.96% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 8.63% está INDECISO, el 8.63% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor.

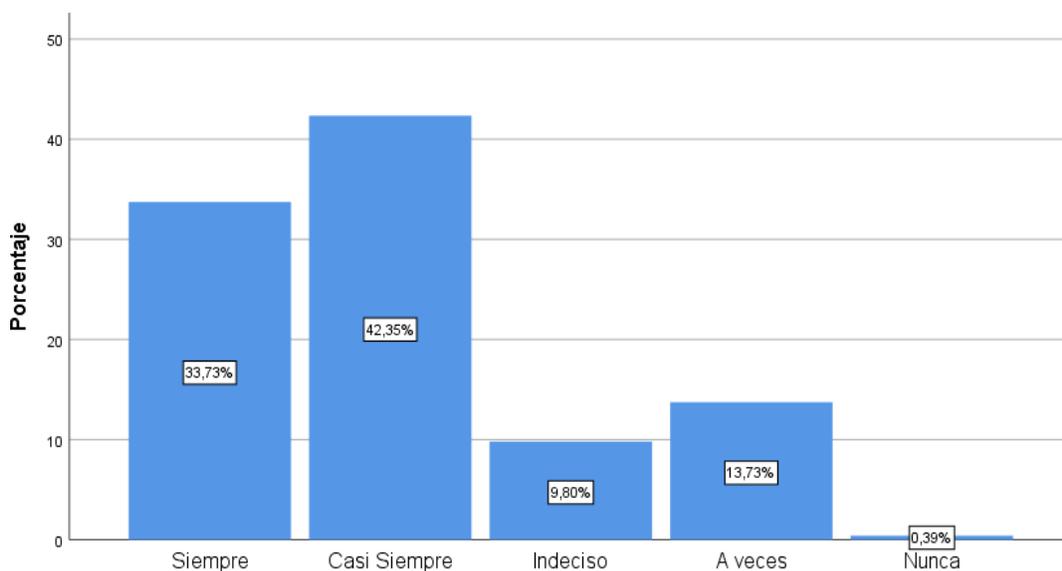
**10. Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 10** Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	86	33,7	33,7	33,7
	Casi Siempre	108	42,4	42,4	76,1
	Indeciso	25	9,8	9,8	85,9
	A veces	35	13,7	13,7	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 10** Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 10 nos refleja que el 33.73% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio

asume riesgos diversos, el 42.35% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 9.80% está INDECISO, el 13.73% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.

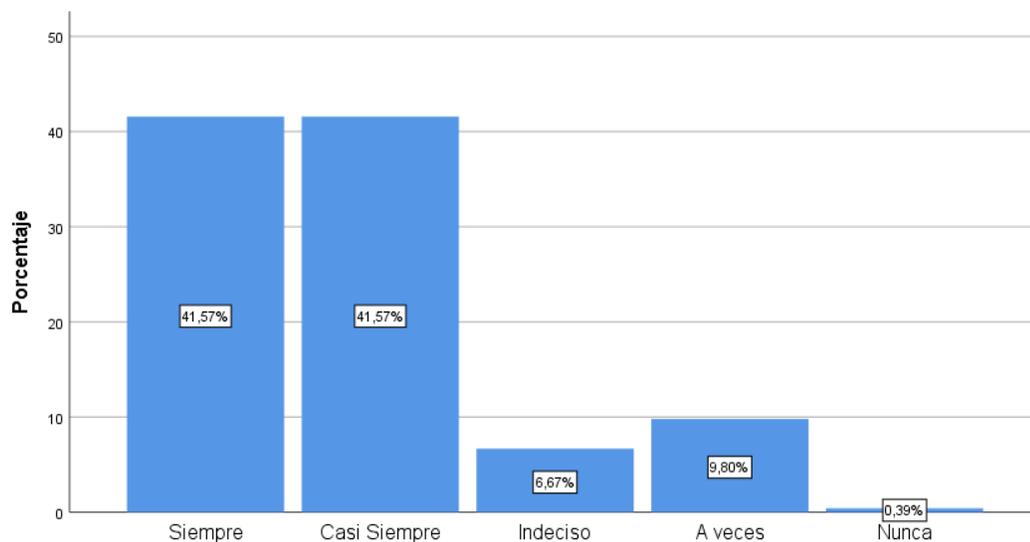
**11. Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 11** Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	106	41,6	41,6	41,6
	Casi Siempre	106	41,6	41,6	83,1
	Indeciso	17	6,7	6,7	89,8
	A veces	25	9,8	9,8	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 11** Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 11 nos refleja que el 41.57% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas, el 41.57% CASI SIEMPRE siendo estos dos de mayor porcentaje, el 9.80% está INDECISO, el 13.73% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.

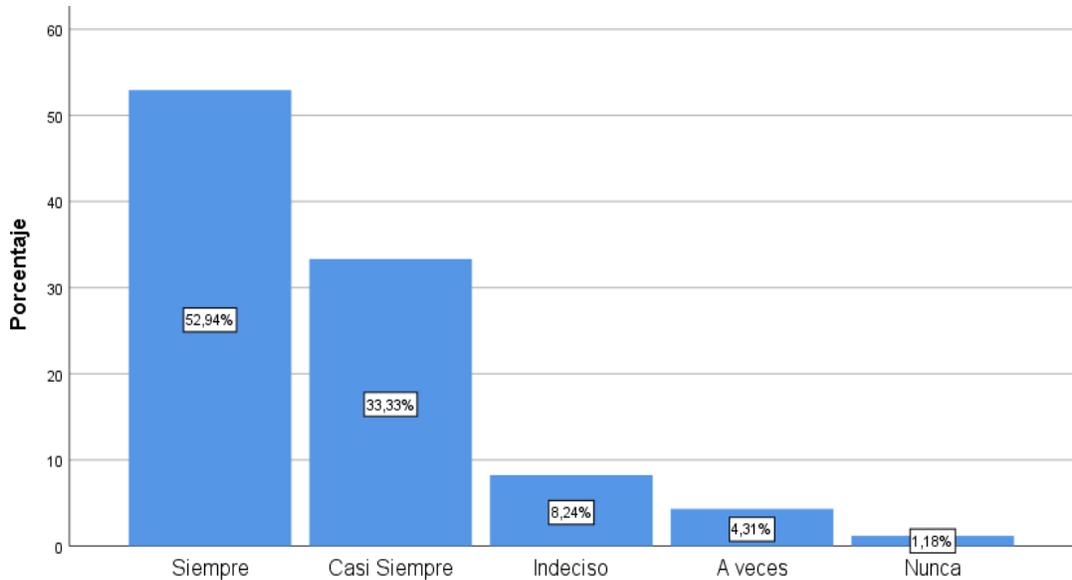
### 12. Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 12 Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor**

		Frecuencia		Porcentaje	
Válido				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	135	52,9	52,9	52,9
	Casi Siempre	85	33,3	33,3	86,3
	Indeciso	21	8,2	8,2	94,5
	A veces	11	4,3	4,3	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 12** *Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 12 nos refleja que el 52.94% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor siendo el de mayor porcentaje, el 33.33% CASI SIEMPRE, el 8.24% está INDECISO, el 4.31% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor.

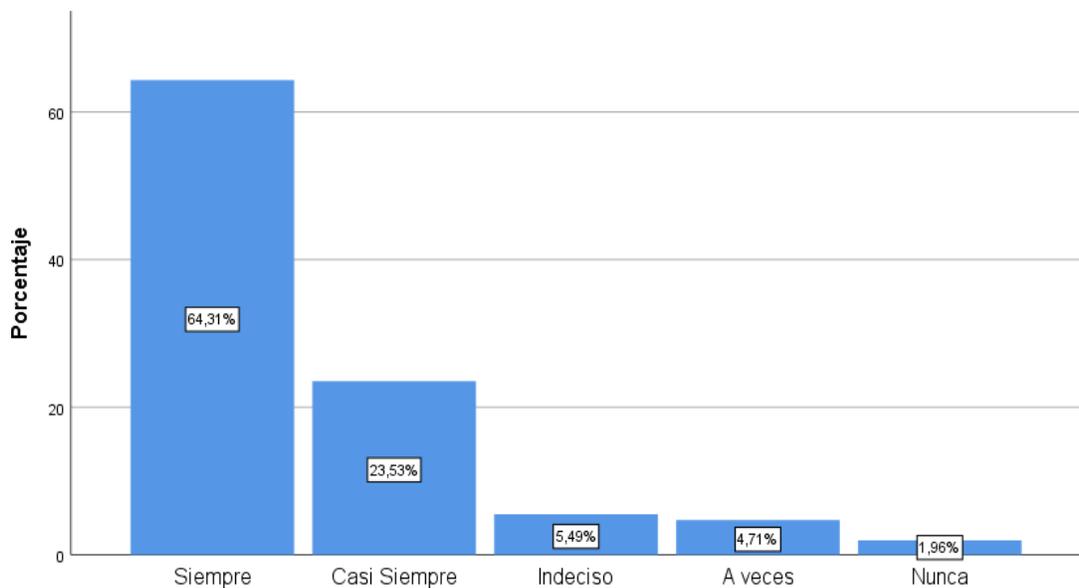
**13. Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 13** *Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores.*

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	164	64,3	64,3	64,3
	Casi Siempre	60	23,5	23,5	87,8
	Indeciso	14	5,5	5,5	93,3
	A veces	12	4,7	4,7	98,0
	Nunca	5	2,0	2,0	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 13** *Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 13 nos refleja que el 64.31% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores, siendo el de mayor porcentaje, el 25.53% CASI SIEMPRE, el 5.49% está INDECISO, el 4.71% respondieron A VECES y solo el 1.96% opinan que NUNCA consideran que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores.

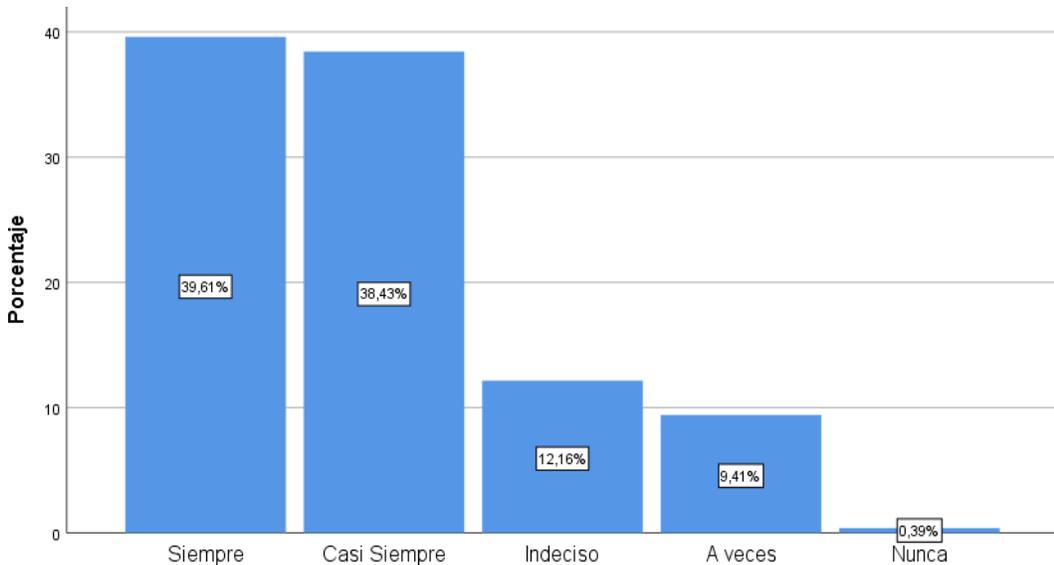
**14. Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 14 Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad**

Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	
				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	101	39,6	39,6	39,6
	Casi Siempre	98	38,4	38,4	78,0
	Indeciso	31	12,2	12,2	90,2
	A veces	24	9,4	9,4	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 14 Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad**



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 14 nos refleja que el 39.61% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los emprendedores de micronegocios

tienen alta curiosidad, siendo el de mayor porcentaje, el 38.43% CASI SIEMPRE, el 12.16% está INDECISO, el 9.41% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad.

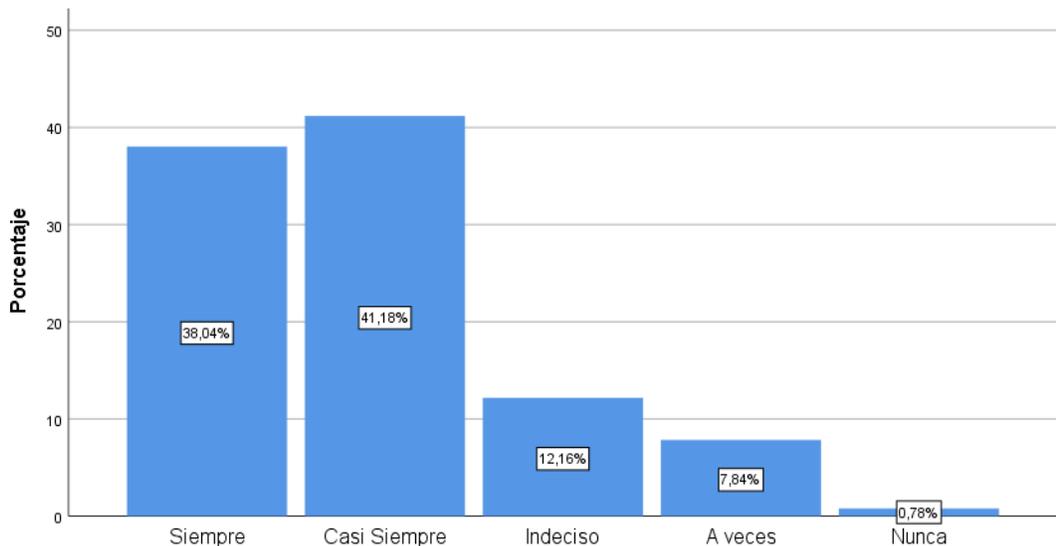
**15. Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 15 Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial**

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	97	38,0	38,0	38,0
	Casi Siempre	105	41,2	41,2	79,2
	Indeciso	31	12,2	12,2	91,4
	A veces	20	7,8	7,8	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 15 Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial**



**15. Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial.**

## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 15 nos refleja que el 38.04% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial, el 41.18% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 12.16% está INDECISO, el 7.84% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial.

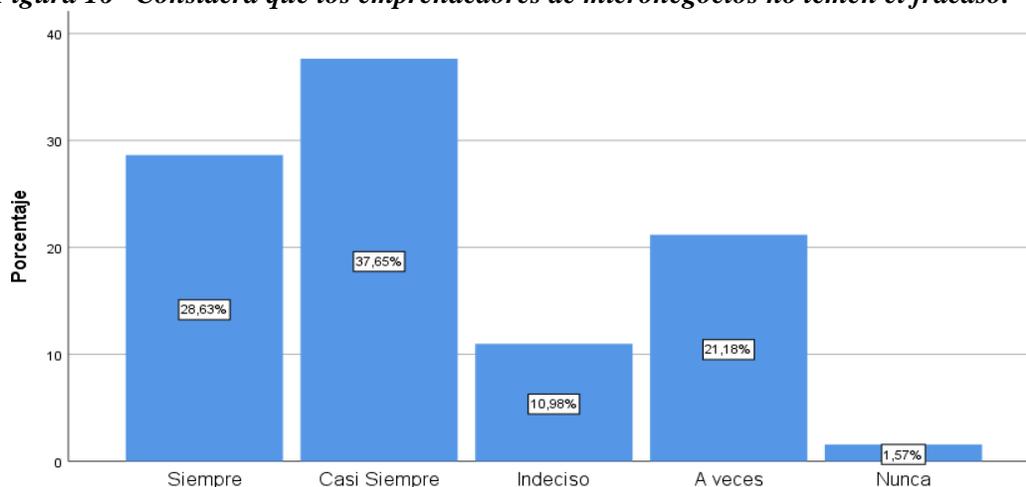
**16.** Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 16** Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	73	28,6	28,6	28,6
	Casi Siempre	96	37,6	37,6	66,3
	Indeciso	28	11,0	11,0	77,3
	A veces	54	21,2	21,2	98,4
	Nunca	4	1,6	1,6	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 16** Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 16 nos refleja que el 28.63% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso, el 37.65% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 10.98% está INDECISO, el 21.18% respondieron A VECES y solo el 1.57% opinan que NUNCA consideran que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso.

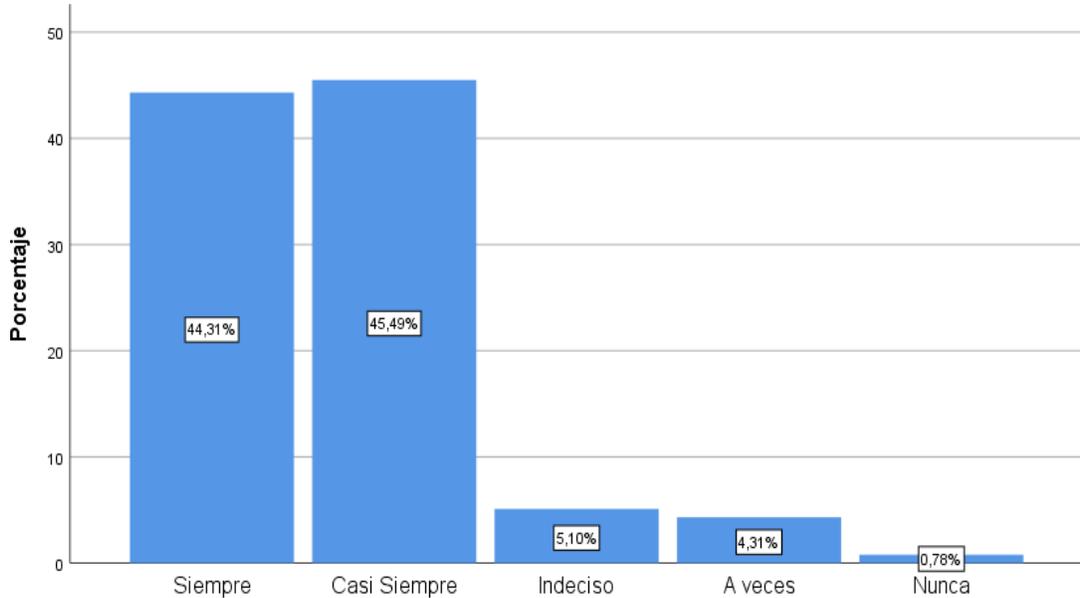
17. Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 17 Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial**

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	113	44,3	44,3	44,3
	Casi Siempre	116	45,5	45,5	89,8
	Indeciso	13	5,1	5,1	94,9
	A veces	11	4,3	4,3	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 17** *Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 17 nos refleja que el 44.31% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial, el 45.49% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 5.10% está INDECISO, el 4.31% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial.

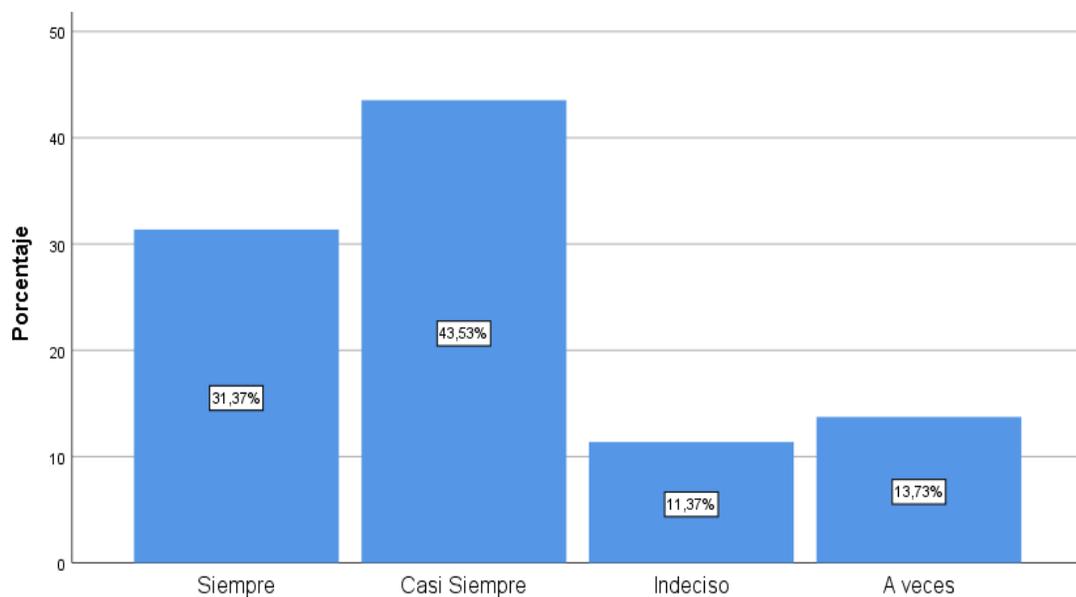
**18.** Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 18** *Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos*

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	80	31,4	31,4	31,4
	Casi Siempre	111	43,5	43,5	74,9
	Indeciso	29	11,4	11,4	86,3
	A veces	35	13,7	13,7	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 18** *Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 18 nos refleja que el 31.37% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos, el 43.53% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 11.37% está INDECISO, el 13.73% respondieron A VECES consideran que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial.

## 4.2. Resultados de gestión de micronegocios

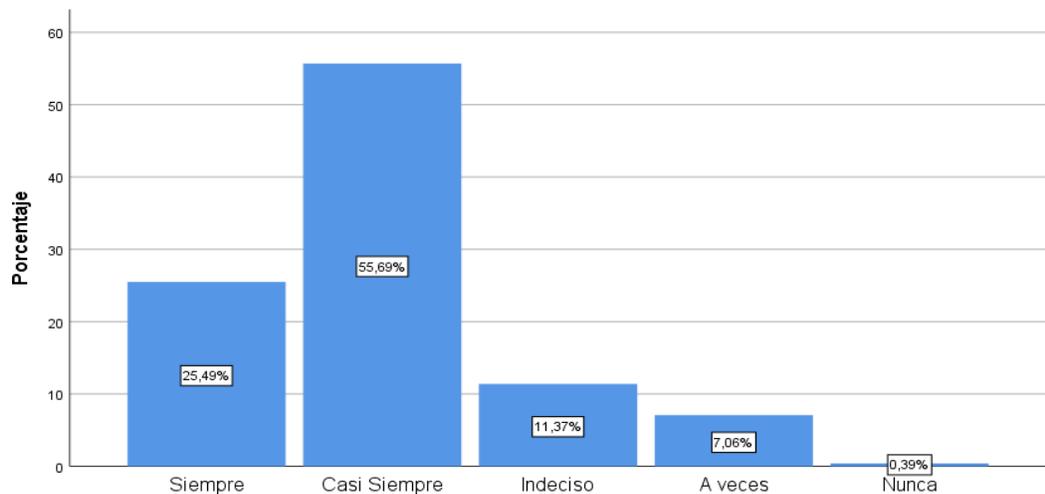
### 1. Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 19** Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	65	25,5	25,5	25,5
	Casi Siempre	142	55,7	55,7	81,2
	Indeciso	29	11,4	11,4	92,5
	A veces	18	7,1	7,1	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 19** Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo.



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 19 nos refleja que el 25.49% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo, el 55.69% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje,

el 11.37% está INDECISO, el 7.06% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo.

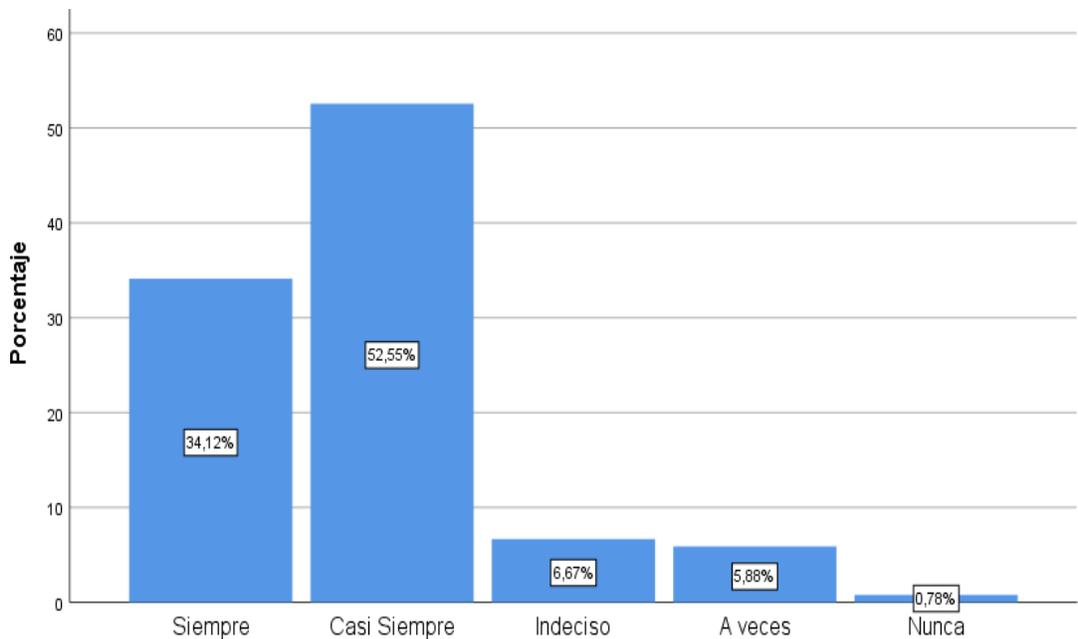
**2. Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 20** Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	87	34,1	34,1	34,1
	Casi Siempre	134	52,5	52,5	86,7
	Indeciso	17	6,7	6,7	93,3
	A veces	15	5,9	5,9	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 20** Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 20 nos refleja que el 34.12% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe, el 52.55% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 6.67% está INDECISO, el 5.88% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe.

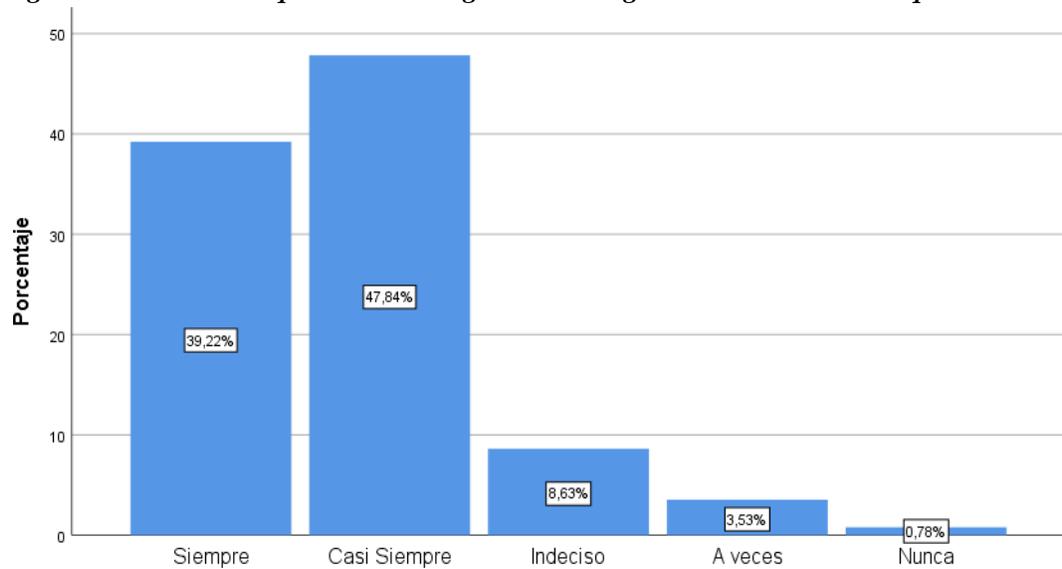
### 3. Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 21** *Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	100	39,2	39,2	39,2
	Casi Siempre	122	47,8	47,8	87,1
	Indeciso	22	8,6	8,6	95,7
	A veces	9	3,5	3,5	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 21** *Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 21 nos refleja que el 39.22% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza, el 47.84% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 8.63% está INDECISO, el 3.53% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza.

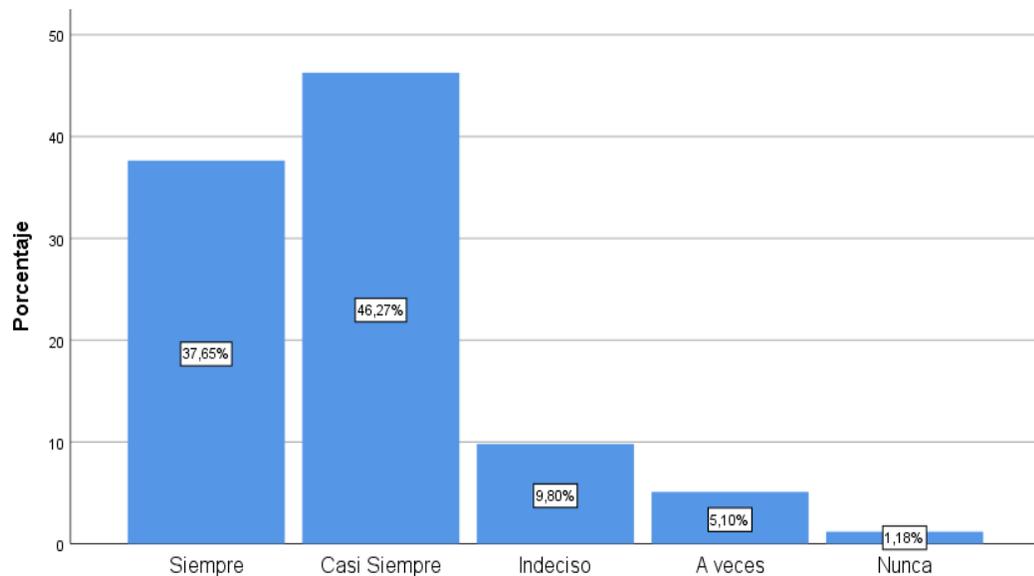
**4. Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 22** *Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	96	37,6	37,6	37,6
	Casi Siempre	118	46,3	46,3	83,9
	Indeciso	25	9,8	9,8	93,7
	A veces	13	5,1	5,1	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 22** *Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo.*



### **INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 22 nos refleja que el 37.65% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo, el 46.27% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 9.80% está INDECISO, el 5.10% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo.

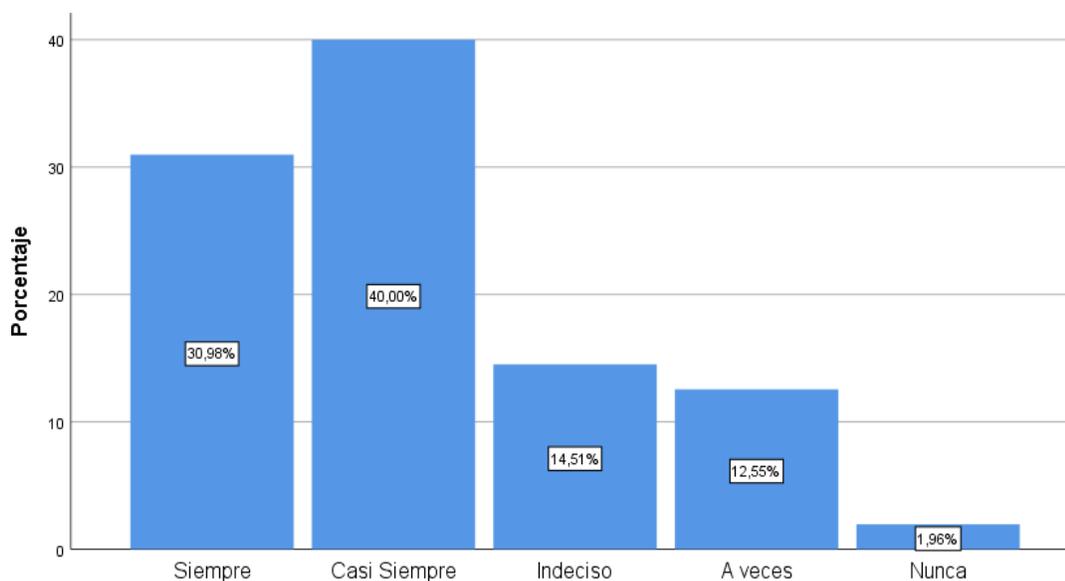
**5. Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 23** Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	79	31,0	31,0	31,0
	Casi Siempre	102	40,0	40,0	71,0
	Indeciso	37	14,5	14,5	85,5
	A veces	32	12,5	12,5	98,0
	Nunca	5	2,0	2,0	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 23** Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 23 nos refleja que el 30.98% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario, el 40.00% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 14.51% está INDECISO, el 12.55% respondieron A VECES y solo el 1.96% opinan que NUNCA consideran que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario.

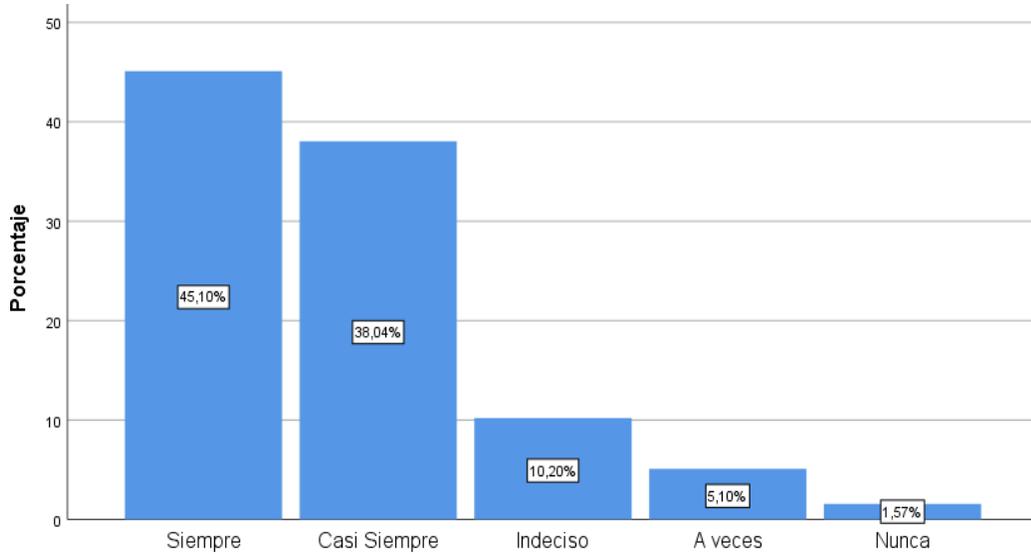
### 6. Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 24 Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo.**

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	115	45,1	45,1	45,1
	Casi Siempre	97	38,0	38,0	83,1
	Indeciso	26	10,2	10,2	93,3
	A veces	13	5,1	5,1	98,4
	Nunca	4	1,6	1,6	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 24** *Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo.*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 24 nos refleja que el 45.10% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que en los micronegocios se deben trabajar en equipo siendo el de mayor porcentaje, el 38.04% CASI SIEMPRE, el 10.20% está INDECISO, el 5.10% respondieron A VECES y solo el 1.57% opinan que NUNCA consideran que en los micronegocios se deben trabajar en equipo.

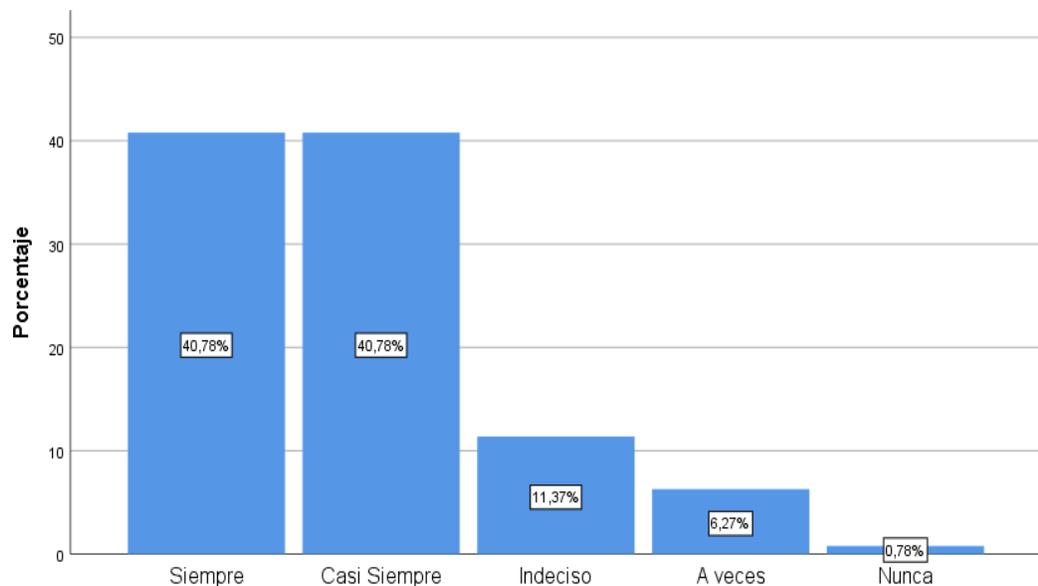
**7. Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 25** *Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas.*

Válido		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	104	40,8	40,8	40,8
	Casi Siempre	104	40,8	40,8	81,6
	Indeciso	29	11,4	11,4	92,9
	A veces	16	6,3	6,3	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 25** *Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 25 nos refleja que el 40.78% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas, el 40.78% CASI SIEMPRE siendo estos dos de mayor porcentaje, el 11.37% está INDECISO, el 6.27% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas.

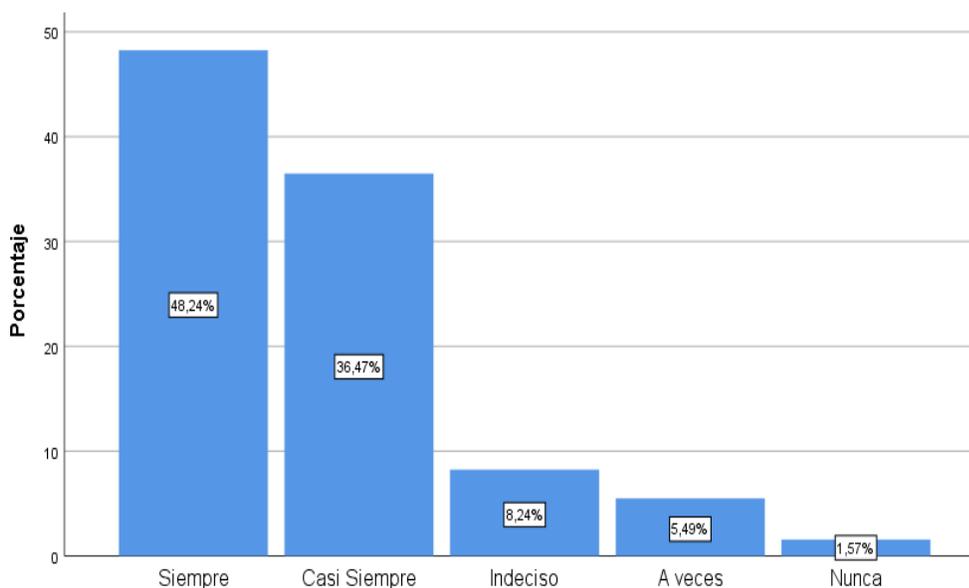
**8. Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 26** Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse

		Frecuencia		Porcentaje	
					Porcentaje válidoacumulado
Válido	Siempre	123	48,2	48,2	48,2
	Casi Siempre	93	36,5	36,5	84,7
	Indeciso	21	8,2	8,2	92,9
	A veces	14	5,5	5,5	98,4
	Nunca	4	1,6	1,6	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 26** Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 26 nos refleja que el 48.24% de las personas encuestadas

respondieron que SIEMPRE consideran que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse siendo de mayor porcentaje, el 36.47% CASI SIEMPRE, el 8.24% está INDECISO, el 5.49% respondieron A VECES y solo el 1.57% opinan que NUNCA consideran que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse.

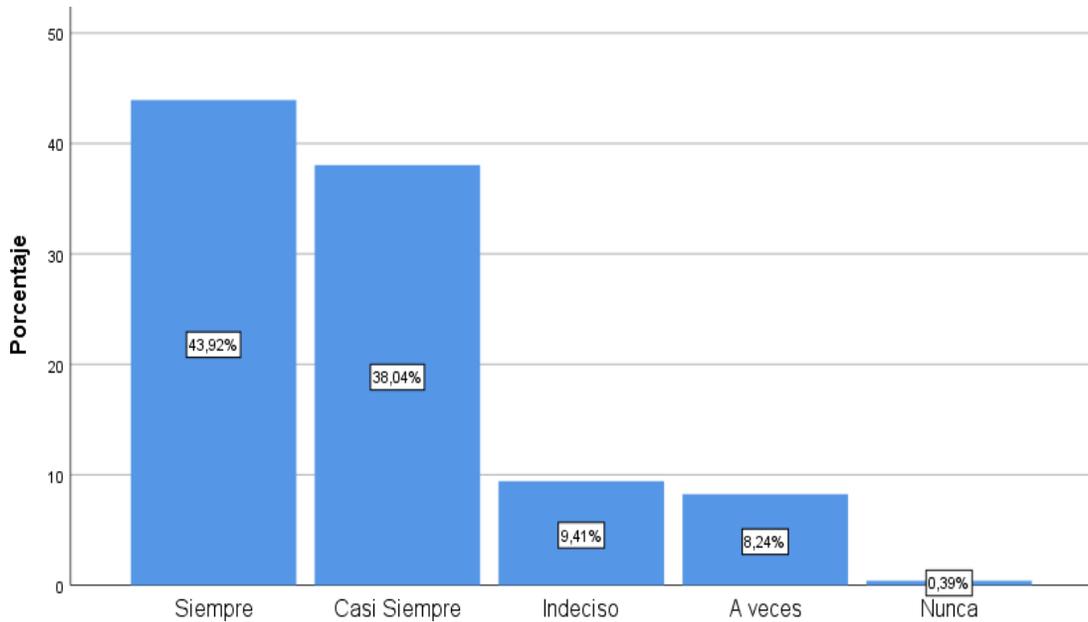
**9. Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 27 Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados.**

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	112	43,9	43,9	43,9
	Casi Siempre	97	38,0	38,0	82,0
	Indeciso	24	9,4	9,4	91,4
	A veces	21	8,2	8,2	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 27** *Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados.*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 27 nos refleja que el 43.92% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados siendo de mayor porcentaje, el 38.04% CASI SIEMPRE, el 9.41% está INDECISO, el 8.24% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados.

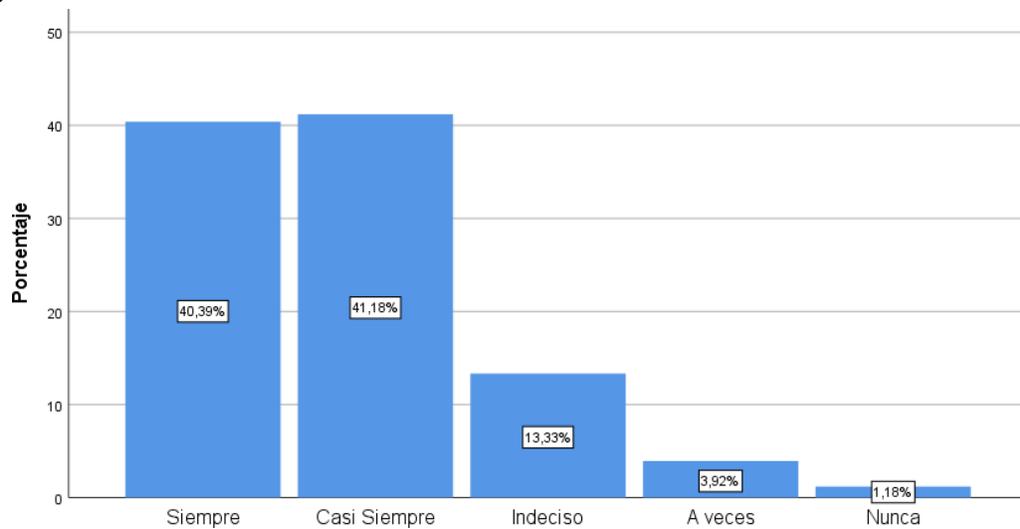
**10. Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 28** *Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión*

Válido		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	103	40,4	40,4	40,4
	Casi Siempre	105	41,2	41,2	81,6
	Indeciso	34	13,3	13,3	94,9
	A veces	10	3,9	3,9	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 28** *Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 28 nos refleja que el 40.39% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión, el 41.18% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 13.33% está INDECISO, el 3.92% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión.

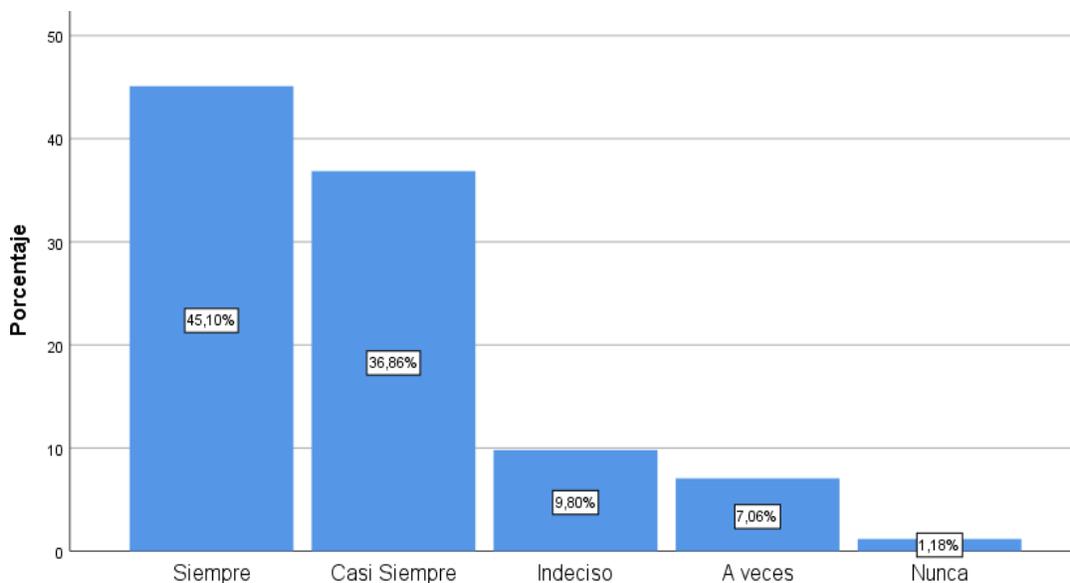
### 11. Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet).

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 29** Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet).

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	acumulado
Válido	Siempre	115	45,1	45,1	45,1
	Casi Siempre	94	36,9	36,9	82,0
	Indeciso	25	9,8	9,8	91,8
	A veces	18	7,1	7,1	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
Total		255	100,0	100,0	

**Figura 29** Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet).



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 29 nos refleja que el 40.39% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que un micronegocio debe contar con su página web (Internet) siendo el de mayor porcentaje, el 36.86% CASI SIEMPRE,

el 9.80% está INDECISO, el 7.06% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que un micronegocio debe contar con su página web (Internet).

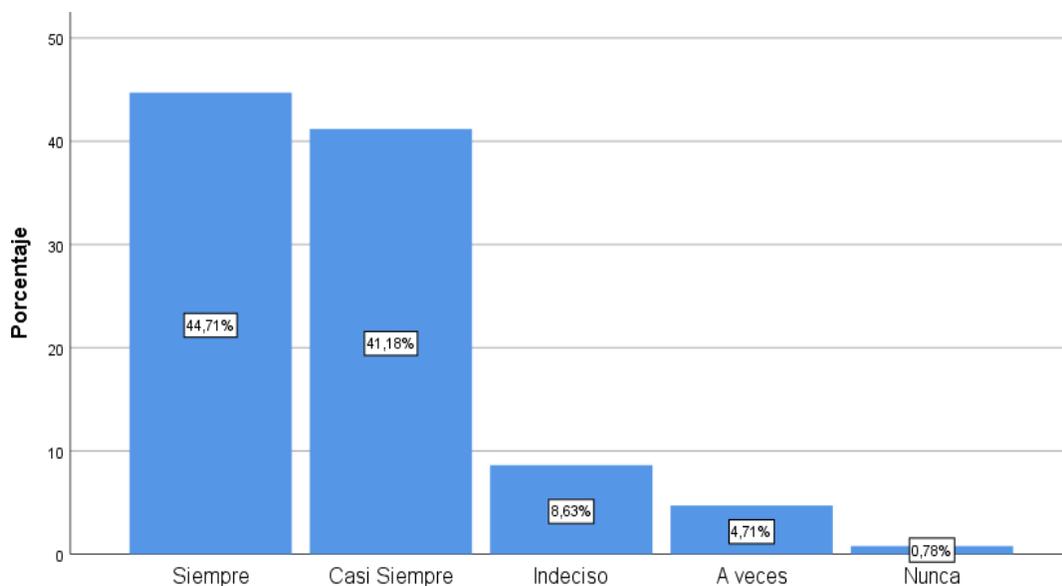
**12. Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

*Tabla 30 Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.*

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	114	44,7	44,7	44,7
	Casi Siempre	105	41,2	41,2	85,9
	Indeciso	22	8,6	8,6	94,5
	A veces	12	4,7	4,7	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

*Figura 30 Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 30 nos refleja que el 44.71% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real, siendo el de mayor porcentaje, el 41.18% CASI SIEMPRE, el 8.63% está INDECISO, el 4.71% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.

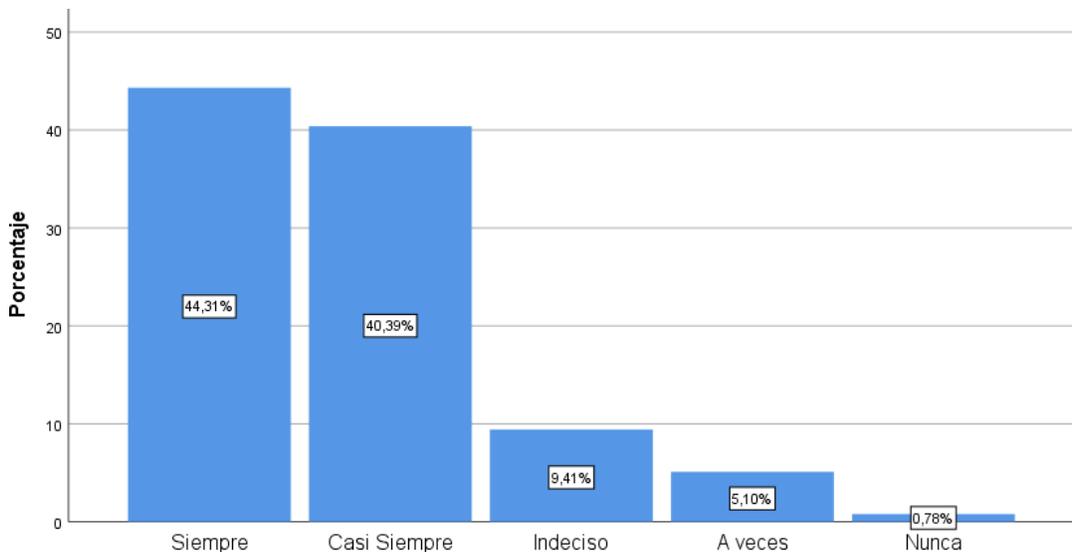
### 13. Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable.

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 31** *Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable.*

Válido		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	113	44,3	44,3	44,3
	Casi Siempre	103	40,4	40,4	84,7
	Indeciso	24	9,4	9,4	94,1
	A veces	13	5,1	5,1	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 31** *Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 31 nos refleja que el 44.31% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable, siendo el de mayor porcentaje, el 40.39% CASI SIEMPRE, el 9.41% está INDECISO, el 5.10% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable.

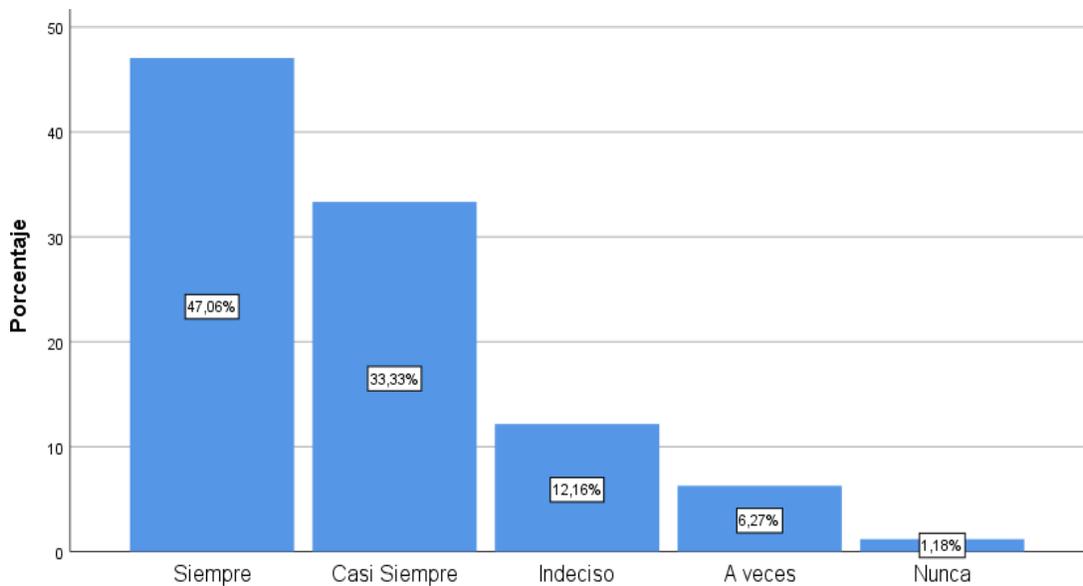
**14. Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 32** Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	120	47,1	47,1	47,1
	Casi Siempre	85	33,3	33,3	80,4
	Indeciso	31	12,2	12,2	92,5
	A veces	16	6,3	6,3	98,8
	Nunca	3	1,2	1,2	100,0
Total		255	100,0	100,0	

**Figura 32** Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables.



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 32 nos refleja que el 47.06% de las personas encuestadas

respondieron que SIEMPRE consideran que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables, siendo el de mayor porcentaje, el 33.33% CASI SIEMPRE, el 12.16% está INDECISO, el 6.27% respondieron A VECES y solo el 1.18% opinan que NUNCA consideran que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables.

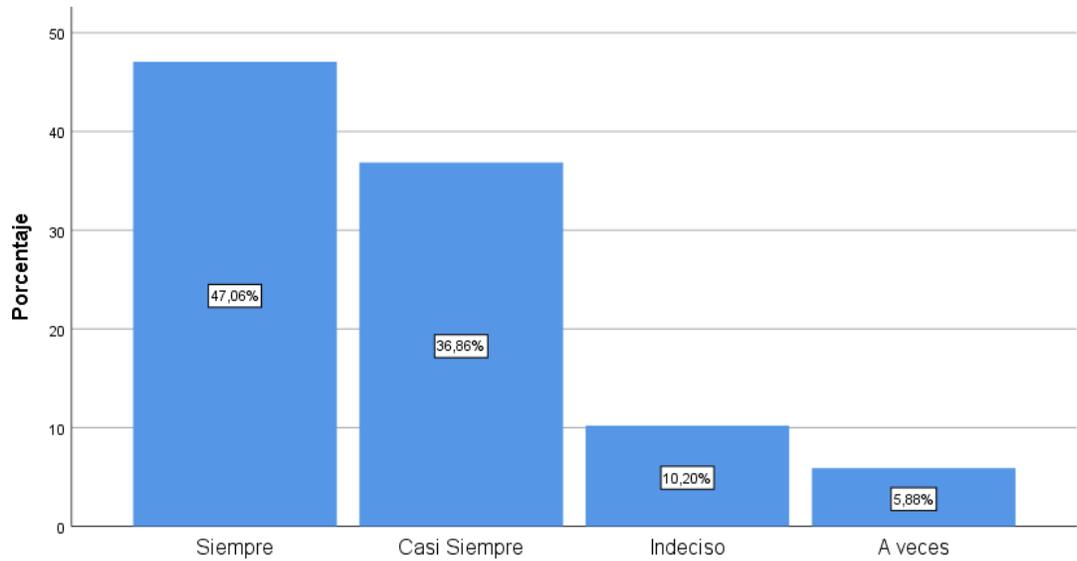
**15. Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 33** *Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias.*

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	120	47,1	47,1	47,1
	Casi Siempre	94	36,9	36,9	83,9
	Indeciso	26	10,2	10,2	94,1
	A veces	15	5,9	5,9	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 33** *Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias.*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 33 nos refleja que el 47.06% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias, siendo el de mayor porcentaje, el 36.86% CASI SIEMPRE, el 36.86% está INDECISO, el 10.20% respondieron A VECES y solo el 5.88% opinan que NUNCA consideran que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias.

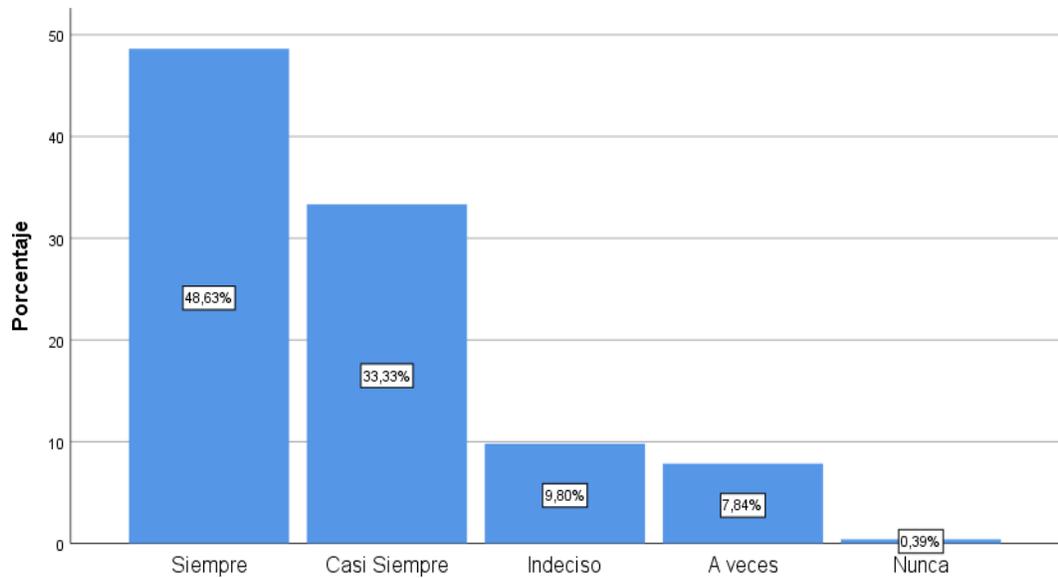
**16. Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 34** *Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.*

Válido		Frecuencia		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
		Frecuencia	Porcentaje			
	Siempre	124	48,6	48,6	48,6	48,6
	Casi Siempre	85	33,3	33,3	33,3	82,0
	Indeciso	25	9,8	9,8	9,8	91,8
	A veces	20	7,8	7,8	7,8	99,6
	Nunca	1	,4	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	100,0	

**Figura 34** *Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.*



### INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 34 nos refleja que el 48.63% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal, siendo el de mayor porcentaje, el 33.33% CASI SIEMPRE, el 9.80% está INDECISO, el 7.84% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.

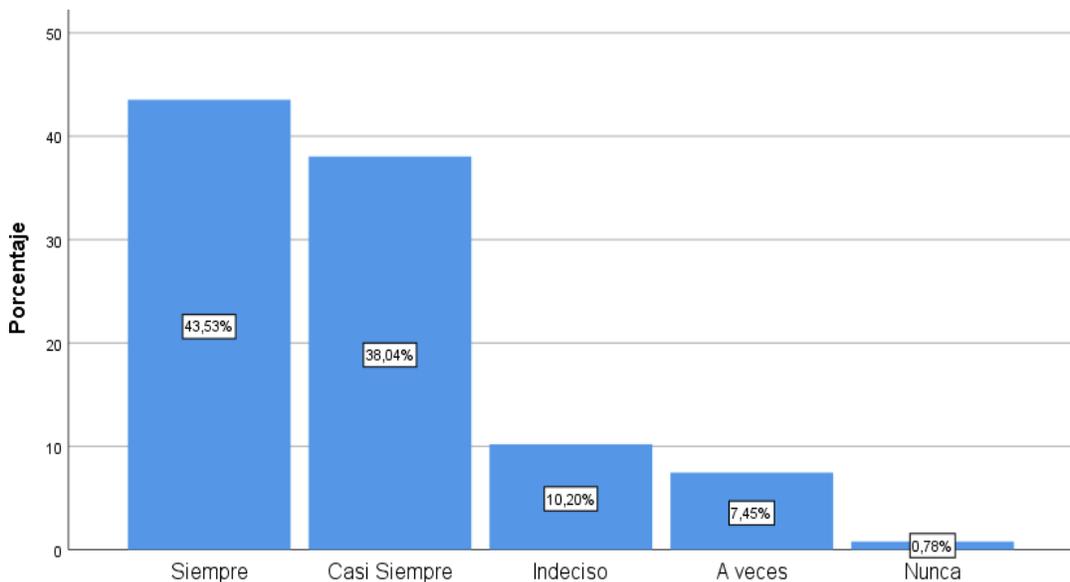
**17. Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 35 Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito.**

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	111	43,5	43,5	43,5
	Casi Siempre	97	38,0	38,0	81,6
	Indeciso	26	10,2	10,2	91,8
	A veces	19	7,5	7,5	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
Total		255	100,0	100,0	

**Figura 35 Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito.**



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 35 nos refleja que el 43.53% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al contar con asesoría de un Contador se

gestiona con éxito, siendo el de mayor porcentaje, el 38.04% CASI SIEMPRE, el 10.20% está INDECISO, el 7.45% respondieron A VECES y solo el 0.78% opinan que NUNCA consideran que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito.

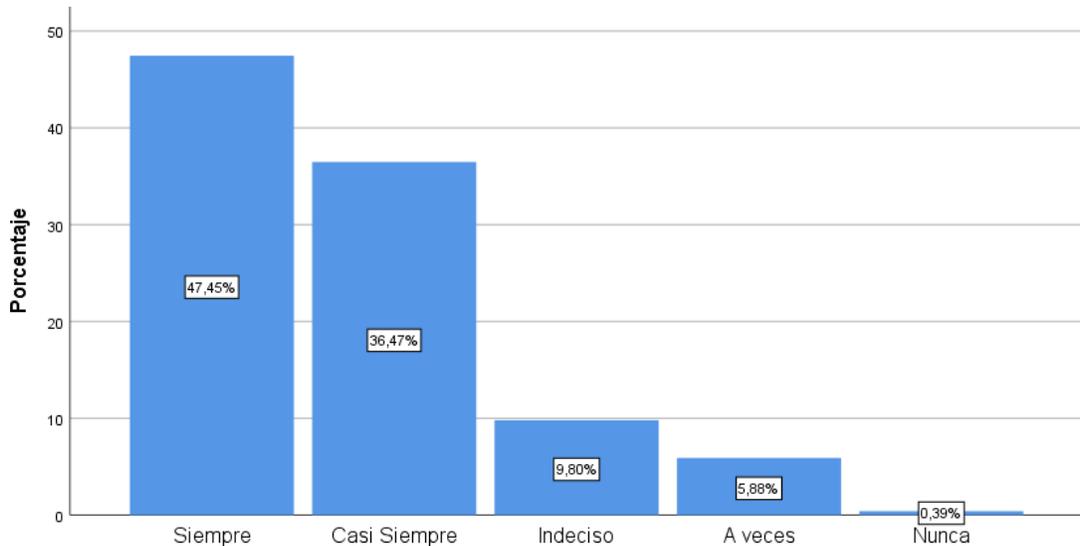
**18. Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 36 Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.**

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	121	47,5	47,5	47,5
	Casi Siempre	93	36,5	36,5	83,9
	Indeciso	25	9,8	9,8	93,7
	A veces	15	5,9	5,9	99,6
	Nunca	1	,4	,4	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 36** *Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.*



**INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 36 nos refleja que el 47.45% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal, siendo el de mayor porcentaje, el 36.47% CASI SIEMPRE, el 9.80% está INDECISO, el 5.88% respondieron A VECES y solo el 0.39% opinan que NUNCA consideran que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.

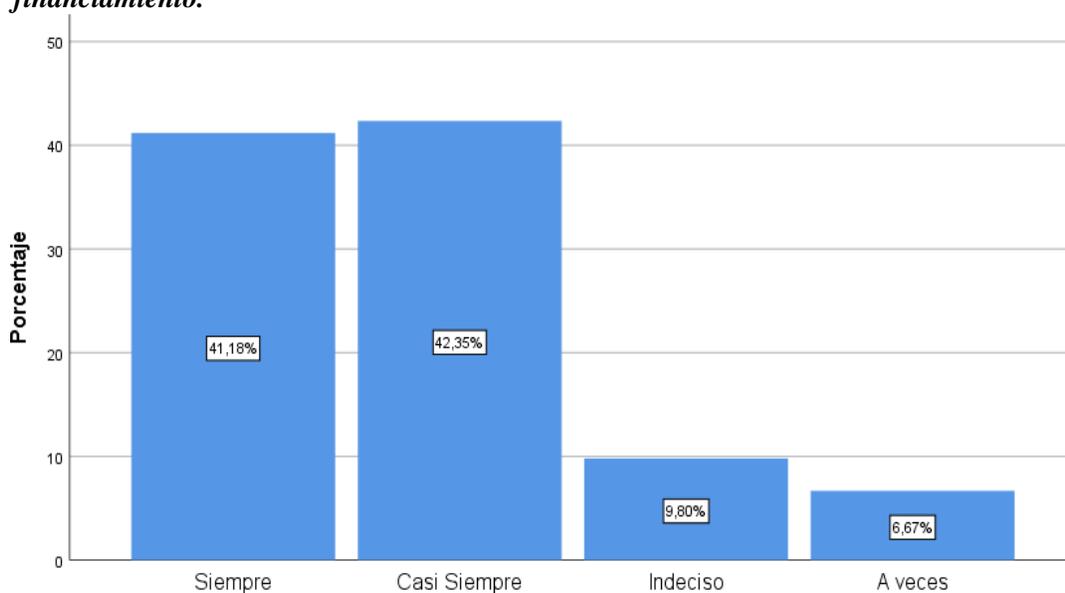
**19. Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 37** *Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.*

Válido		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Siempre	105	41,2	41,2	41,2
	Casi Siempre	108	42,4	42,4	83,5
	Indeciso	25	9,8	9,8	93,3
	A veces	17	6,7	6,7	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 37** *Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.*



### **INTERPRETACION**

La gráfica y la tabla 37 nos refleja que el 41.18% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento, el 42.35% CASI SIEMPRE siendo el de mayor porcentaje, el 9.80% está INDECISO, el 6.67% respondieron A VECES consideran que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.

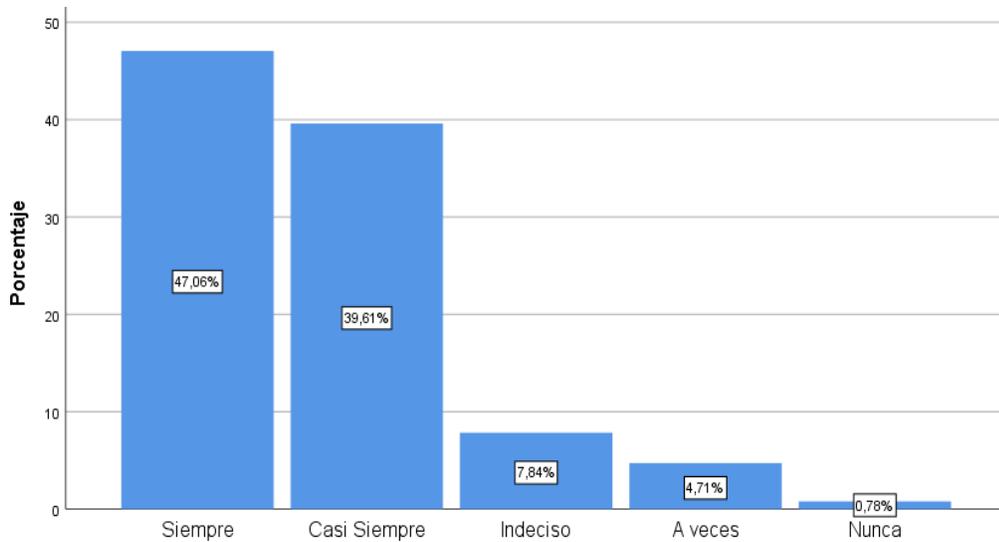
**20. Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras.**

Estadísticos		
N	Válido	255
	Perdidos	0

**Tabla 38** Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras.

		Frecuencia		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	120	47,1	47,1	47,1
	Casi Siempre	101	39,6	39,6	86,7
	Indeciso	20	7,8	7,8	94,5
	A veces	12	4,7	4,7	99,2
	Nunca	2	,8	,8	100,0
	Total	255	100,0	100,0	

**Figura 38** Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras.



## INTERPRETACION

La gráfica y la tabla 38 nos refleja que el 47.06% de las personas encuestadas respondieron que SIEMPRE consideran que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras siendo el de mayor porcentaje, el 39.61% CASI SIEMPRE, el 7.89% está INDECISO, el 4.71% respondieron A VECES y solo el 0.78% respondieron que NUNCA consideran que contar con asesoría de un Contador le promueve Ideas innovadoras.

### 4.3. Prueba de hipótesis

#### 4.3.1. Prueba de hipótesis específica 1:

No es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Ho)

Es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)

#### Correlaciones

			Identificación de Oportunidades	Gestión de Procesos del Micronegocio
Rho de Spearman	Identificación de Oportunidades	Coeficiente de correlación	1.000	.101
		Sig. (bilateral)	.	.109
		N	255	255
	Gestión de Procesos del Micronegocio	Coeficiente de correlación	.101	1.000
		Sig. (bilateral)	.109	.
		N	255	255

**Interpretación:**

La correlación de la dimensión “Identificación de Oportunidades” con la dimensión “Gestión de Procesos del Micronegocio” es de 0.101. No siendo significativa en 0.109.

**Conclusión:**

No es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

**4.3.2. Prueba de hipótesis específica 2:**

No es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Ho)

Es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)

Correlación

			Competencia Emprendedora	Tecnología de Gestión del Micronegocio
Rho de Spearman	Competencia Emprendedora	Coefficiente de correlación	1.000	.425**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	255	255
	Tecnología de Gestión del Micronegocio	Coefficiente de correlación	.425**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	255	255

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

**Interpretación:**

La correlación de la dimensión “Competencia Emprendedora” con la dimensión “Tecnología de Gestión del Micronegocio” es de 0.425. Siendo significativa en 0.001.

**Conclusión:**

Es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

**4.3.3. Prueba de hipótesis específica 3:**

No es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Ho)

Es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)

**Correlaciones**

		Cultura Emprendedora	Gestión de Asesoría del Micronegocio
Rho de Spearman	Cultura Emprendedora	1.000	.400**
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	<.001
	N	255	255
	Gestión de Asesoría del Micronegocio	.400**	1.000
	Coefficiente de correlación		

	Sig. (bilateral)	<.001	.
	N	255	255

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

### Interpretación:

La correlación de la dimensión “Cultura Emprendedora” con la “Gestión de Asesoría del Micronegocio” es de 0.400. No siendo significativa en 0.001.

### Conclusión:

Es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

#### 4.3.4. Prueba de hipótesis general:

No es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Ho)

Es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)

### Correlaciones

		MENTALIDAD EMPRENDE DORA	GESTIÓN DE MICRONEGO CIOS
Rho de Spearman	MENTALIDAD EMPRENDEDOR A	1.000	.399**
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	<.001
	N	255	255

GESTIÓN DE MICRONEGOCIO S	Coeficiente de correlación	.399**	1.000
	Sig. (bilateral)	<.001	.
	N	255	255

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

**Interpretación:**

La correlación de la dimensión “MENTALIDAD EMPRENDEDORA” con la dimensión “GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS” es de 0.399. Siendo significativa en 0.001.

**Conclusión:**

Es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

**4.4. Discusión de resultados**

Como antecedentes, antes de la afectación de la coyuntura Covid-19 a nuestra realidad empresarial se consideraba como “El reciente boom en materia económica del país (con crecimiento sostenido año tras año, inclusive en tiempos de crisis mundial), ha permitido el surgimiento de nuevos emprendimientos, en sectores con gran potencial como la gastronomía, el turismo, la industria textil y principalmente el comercio” (Garzozzi et al., 2014, p. 89).

En razón a ello nuestro problema general planteado fue: ¿De qué manera la mentalidad emprendedora se relaciona con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022? y los problemas específicos planteados fueron:

a) ¿De qué manera la identificación de oportunidades se relaciona con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022? b) ¿De qué manera la competencia emprendedora se relaciona con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022? y c) ¿De qué manera la cultura emprendedora se relaciona con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?

El objetivo general de investigación fue: Determinar la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Los objetivos específicos planteados fueron: a) Determinar la relación de la identificación de oportunidades se relaciona con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. b) Determinar la relación de la competencia emprendedora se relaciona con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022 y c) Determinar la relación de la cultura emprendedora se relaciona con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.

Por lo que, en la presente discusión, concordamos con los resultados encontrados de Qunitero (2019) que refiere respecto a los emprendimientos que “ Una perspectiva en la que los emprendedores no sólo están llamados a ser creadores de empresa sino a ampliar su capacidad de acción, para crear valor en un rango más amplio de espacios, instituciones y situaciones, donde prima la capacidad creativa e innovadora de identificar problemas y generar soluciones que reporten beneficio individual y colectivo”. Asimismo, concordamos con Matamoros y Pantaleón (2018) que concluyen que “Se afirma que toda persona que tenga una actitud positiva frente al emprendimiento así también que perciba que se encuentra apto o apta para emprender tendrá una intención de realizar un comportamiento

emprendedor y procederá a cumplirlo en algún momento de su vida”.

Respecto a la gestión de los micronegocios concordamos con Galvez (2019) que refiere que en la gestión de los micronegocios ““Es importante manejar los requerimientos operativos mínimos en nuestro inicio de plan de negocio, puesto que un costo variable que esté relacionando al servicio, en este caso como el costo de ventas, y dándose el caso de las altas demandas se podría manejar por las subcontratas que nos permitirían cumplir con los objetivos de ventas en el año sin afectar nuestra capacidad”. Asimismo, concordamos con Mitma (2018) que concluye que: “El espíritu emprendedor se relaciona significativamente con la creación de micro y pequeñas empresas en las estudiantes de la Carrera Profesional de Educación Inicial Intercultural en el Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica en el año 2017, quedando validada la hipótesis general al haberse obtenido un  $T_c = 24,00 > T_t = 1,66$ ”.

A nivel teórico concordamos con Rivera (2018, p. 10) que refiere que los conocimientos que debe ostentar todo emprendedor son: “Aprendizaje emprendedor, cognición emprendedora, experiencia e información disponible”. También refiere que las habilidades que ostenta son: “Aprovechamiento de oportunidades, creatividad e innovación, desarrollo de redes y capital social, liderazgo, toma de decisiones, solución de problemas y persuasión”. Además, concordamos con Barrera y Cámara et al., (2018, p. 43) que refiere que: En la gestión del negocio se siguen procesos “La gestión de procesos de negocio (BPM, de business process management) combina la aplicación de metodologías y herramientas para una adecuada gestión de los procesos de negocio. Los paquetes para la gestión de procesos de negocio, como herramienta tecnológica, permiten el diseño, monitoreo, simulación y documentación de los procesos de negocios y de los actores que intervienen en una organización”.

En la hipótesis específica 1 planteada fue “Es positiva y significativa la relación de

la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)". Cuyos resultados de contrastación de hipótesis mediante Rho de Spearman resulta que: La correlación de la dimensión "Identificación de Oportunidades" con la dimensión "Gestión de Procesos del Micronegocio" es de 0.101. No siendo significativa en 0.109.

En la hipótesis específica 2 planteada fue "Es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)". Cuyos resultados de contrastación de hipótesis mediante Rho de Spearman resulta que: La correlación de la dimensión "Competencia Emprendedora" con la dimensión "Tecnología de Gestión del Micronegocio" es de 0.425. Siendo significativa en 0.001.

En la hipótesis específica 3 planteada fue "Es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)". Cuyos resultados de contrastación de hipótesis mediante Rho de Spearman resulta que: La correlación de la dimensión "Cultura Emprendedora" con la "Gestión de Asesoría del Micronegocio" es de 0.400. No siendo significativa en 0.001.

En la hipótesis general planteada fue "Es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. (Hi)". Por lo que, en base a la investigación realizada cuyos resultados de contrastación de hipótesis mediante Rho de Spearman se concluye que: La correlación de la dimensión "MENTALIDAD EMPRENDEDORA" con la dimensión "GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS" es de 0.399. Siendo significativa en 0.001.

## Conclusiones

1. La correlación de la dimensión “Identificación de Oportunidades” con la dimensión “Gestión de Procesos del Micronegocio” es de 0.101. No siendo significativa en 0.109. Por lo que se concluye que, no es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.
2. La correlación de la dimensión “Competencia Emprendedora” con la dimensión “Tecnología de Gestión del Micronegocio” es de 0.425. Siendo significativa en 0.001. Por lo que se concluye que, es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.
3. La correlación de la dimensión “Cultura Emprendedora” con la “Gestión de Asesoría del Micronegocio” es de 0.400. No siendo significativa en 0.001. Por lo que se concluye que, es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.
4. La correlación de la dimensión “Mentalidad Emprendedora” con la dimensión “Gestión de Micronegocios” es de 0.399. Siendo significativa en 0.001. Por lo que se concluye que, es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Por lo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

## Recomendaciones

1. En las acciones de emprendimientos se deben identificar las necesidades del negocio e identificar que productos son rentables en el emprendimiento de los micronegocios comerciales. Para ello, se debe evaluar su entorno competitivo y considerar la experiencia de los emprendimientos exitosos de otros empresarios de la localidad, de la región y del país. Se debe tener en cuenta un plan de negocios donde se aplique el proceso administrativo, trabajándose en equipo. Se considera que los emprendimientos no solo deben quedar en ideas o entusiasmo del momento, sino que, deben ser estratégicos y sostenibles en el tiempo sobre todo que permita afrontar las restricciones del entorno competitivo y comparativo.
2. Cada empresario y/o dueño del negocio a emprender tiene su curva de aprendizaje que valora su competencia emprendedora y las habilidades, que como agente de cambio, es necesario que en el negocio que emprende; las articule sistémicamente. Para casos de emprendimientos de los negocios, estos deben ir de la mano con la tecnología de gestión del micronegocio. Para ello, los empresarios o emprendedores deben estar debidamente capacitados en el uso de herramientas tecnológicas de gestión de los micronegocios. Hechos que mejoran los resultados de gestión, así como miden sus ventas en tiempo real. Por otro lado, para la publicidad del micronegocio deben contar con una página web de difusión del giro del negocio. Que a su vez deben estar plenamente asesorados por Contadores Públicos.
3. La promoción de la cultura emprendedora en todo acto de emprendimiento es necesario para contribuir al desarrollo local, regional y nacional. Esta requiere de altos valores morales y éticos donde un fracaso si existiese se tome como una experiencia que promueva la mentalidad empresarial y consideramos que las instituciones del estado sean los tutores de estos actos de emprendimientos que promuevan una cultura emprendedora sobretodo en la ciudad de Huancavelica.

4. Para promover una mentalidad emprendedora en los empresarios de los micronegocios comerciales de la ciudad de Huancavelica se requiere del apoyo de las instituciones tutelares del estado. De esta manera la gestión de los micronegocios será estratégico en la medida de participación de los diferentes actores de la localidad de Huancavelica. Siendo importante, vital y necesario la participación proactiva del profesional “Contador Público”.

## Referencias Bibliográficas

- Aceituno, P. (2012). *Creación y gestión de empresas* (Séptima Ed). Udimá.
- Acosta, A. (2018). Cómo se forma un emprendedor: El aprendizaje basado en la gestión de proyectos. *Revista Debates IESA*, 23(3), 13–15.
- Alcaraz, R. (2017). El emprendedor de éxito. In *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA* (Cuarta Edi, Vol. 5, Issue 9). Mc Graw-Hill/Interamericana. <https://doi.org/10.29057/icea.v5i9.2099>
- Alva, L., & Cruz, C. (2018). *El concurso Startup Perú en la gestión de desarrollo de emprendimientos innovadores: Un análisis de caso de las percepciones de las Startups beneficiarias de la 1° a la 4° generación* [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/12128>
- Alzate, O., & Bermeo, H. (2014). *Caracterización de la formación en mentalidad emprendedora en los programas de pregrado de la Universidad Pontificia Bolivariana, Sede Medellín* [Tesis de maestría, Universidad Pontificia Bolivariana]. <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/2259>
- Barrera-Cámara, R. A., Barrientos-Vera, V., Santiago-Pérez, J. del C., & Canepa-Sáenz, A. (2018). Gestión de procesos de negocio. *Inventio*, 14(32), 43–48. <https://doi.org/10.30973/inventio/2018.14.32/8>
- BBVA. (2018). *¿Qué son los servicios profesionales?* <https://www.bbva.com/es/los-servicios-profesionales/>
- Bouzas, J., & Germán, R. (2019). *Gestión del talento humano* (Primera Ed). IURE Editores.
- Cabrejos, Y. (2020). *Plan de negocio para la implementación de una consultora de emprendimientos de servicios turísticos en Lambayeque* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47854>
- Castellvi, D. (2013). *Asesoramiento y gestión administrativa de productos y servicios*

*financieros*. VERSUS (Grupo Publicep).

- Castillo, A. (2019). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Política y Sociedad*, 56(1), 1–21. <https://doi.org/10.5209/poso.60030>
- Castillo Espinoza, J., & Medina Ysaguirre, I. (2019). El emprendimiento y la informalidad en las microempresas de artículos de limpieza del sector La Libertad, Comas, 2019 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. In *Repositorio ucv*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/49931>
- Cayao, R. del P. (2021). *Las microfinanzas y emprendimientos empresariales en el distrito de Awuajun, Departamento de San Martín período 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4596>
- Cruz, O. (2009). *El servicio profesional de carrera y los cambios en la gestión pública de México*.
- Dalmau, J., & Camisón, C. (2009). Introducción a los negocios y su gestión. In *PEARSON Prentice Hall*. Pearso Educación.
- Díaz, J. (2018). *Guía de aprendizaje para emprendedores* (pp. 1–54). Negocios y Emprendimiento.
- DTPE, R. D. 0011-2021. (2021). *Resolución Directorial N° 0011-2021-MTPE/3/17.1 - Ley MYPE* (pp. 1–7). Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- El Peruano. (2007). *Ley de actualización de la ley N° 13253, de profesionalización del Contador Público y de creación de los Colegios de Contadores Públicos*. Diario Oficial El Peruano.
- Felipe, R. (2019). Competencias del Contador Público para mejorar la gestión directiva de la Empresa Brothers Solution Corporación SAC, 2017 [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Huancavelica]. In *Repositorio Institucional - UNH*. <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/3965>
- Flores, A. (2018). *Certificado de profesionalidad*. Safekat.
- Flores, A., & Hidalgo, M. (2013). Principales Competencias Profesionales requeridas al Contador Público Colegiado por las Micro y Pequeñas Empresas del Perú.

- Quipukamayoc Revista de La Facultad de Ciencias Contables*, 21(39), 13–18.
- Flores, M. (2016). *Espíritu emprendedor* (pp. 1–57). FAUTAPO Oficina Regional Chuquisaca.
- Gallo, C., & Tomalá, B. (2015). *Guía Metodológica de Proyectos de Investigación social* (pp. 1–238). Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Galvez, G. (2018). Cultura de emprendimiento y gestión empresarial de los egresados del CETPRO Público “Pedro Ronceros Calderon” del Distrito de Chincha Alta, 2016 [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Huancavelica]. In *Repositorio Institucional - UNH*. <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/2755>
- Gálvez, W. (2019). *Creación de una consultora para emprendimientos por oportunidad y empresas Mype en edad temprana con soluciones digitales en la ciudad Lima* [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2742>
- Gamarra, G., Rivera, T., Wong, F., & Pujay, O. (2015). *Estadística e investigación con aplicaciones de SPSS* (Segunda Ed). Editorial San Marcos.
- Garzozzi, R., Messina, M., Moncada, C., Ochoa, J., Ilab, G., & Zambrano, R. (2014). *Planes de negocios para emprendedores*. Proyecto Latin.
- González, A., & Martínez, N. (2018). Liderazgo basado en valores: Para jóvenes emprendedores. *Revista Debates IESA*, 23(3), 16–17.
- Gonzales, L. (2016). La persona emprendedora y la idea de negocio. In *Acción Contra el Hambre* (pp.1–35). [https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.1\\_la\\_persona\\_emprendedora.pdf](https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.1_la_persona_emprendedora.pdf)
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw-Hill Interamericana.
- Hernández Rodríguez, C., & Arano Chávez, R. M. (2015). El desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios para el fortalecimiento de la visión empresarial. *Ciencia Administrativa*, 2015–1. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/04CA201501.pdf>

- Huilcahuaman, Y., & Quispe, N. (2016). *Microfinanzas y emprendimientos empresariales sector servicios: Caso Distrito de Huancavelica, año 2014* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Huancavelica].  
<http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/1036/TP-UNH.ADMIN.00119.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- INEGI. (2020). *Estatuto del servicio profesional de carrera del instituto nacional de estadística y geografía* (pp. 8–25). Diario Oficial de la Federación.
- Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., & Palich, L. (2010). *Administración de pequeñas empresas* (14a. ed.). Cengage Learning Editores, S.A.
- López, L., Rubio, G., & Uribe, M. (2019). *Responsabilidad social interna: Una perspectiva del talento humano* (Primera Ed). Grupo de Investigación Desarrollo Económico y Empresarial de la Universidad del Tolima (GIDEUT).
- Matamoros, A., & Pantaleón, R. (2018). *Intención emprendedora: Una perspectiva desde el Género* [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil].  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11574>
- Mintic. (2015). *Guía para realizar el análisis de impacto de negocios* (Issue 11, pp. 1–27). Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.  
[https://www.mintic.gov.co/gestionti/615/articles-5482\\_G11\\_Analisis\\_Impacto.pdf](https://www.mintic.gov.co/gestionti/615/articles-5482_G11_Analisis_Impacto.pdf)
- Mitma, R. (2018). *Espíritu emprendedor y la creación de micro y pequeñas empresas en las estudiantes de la carrera profesional de educación inicial intercultural - Instituto de Educación Superior Pedagógico Público - Huancavelica* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Huancavelica].  
<http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/1589>
- Mojica, F. (2018). *Los retos del talento humano en el posconflicto*. Fundación Universitaria “San Mateo.”
- Molina, L., Vera, N., Parrales, G., Láinez, A., & Clery, A. (2017). *Investigación aplicada en ciencias sociales* (Primera Ed). Universidad Estatal Península de Santa Elena - UPSE.

- Muñoz, C. (2013). *El proceso de identificación de oportunidades* (Vol. 20, Issue 1).  
[https://www.inac.uy/innovaportal/file/10508/1/envasado\\_pcoc.pdf](https://www.inac.uy/innovaportal/file/10508/1/envasado_pcoc.pdf)
- Ortíz, M. (2017). *el servicio público con corazón*. Editorial UOC (Oberta UOC Publishing, SL).
- Paternina, L. (2011). *Mentalidad emprendedora* (pp. 1–40). Corporación Universitaria Remington.
- Pérez, J., & Mercado, J. (2021). Mentalidad emprendedora como estrategia de preparación en cursos de capacitación virtual para el desarrollo de ideas de negocio. *Revista Qualitas*, 21(Enero-Junio), 57–78.
- Quintero, C. (2019). *Movimiento E: Una apuesta de innovación social para favorecer el desarrollo alternativo de mentes emprendedoras en colegios oficiales de Cali* [Tesis de maestría, Universidad ICESI].  
[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/87672/1/T01893.p df](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/87672/1/T01893.pdf)
- Resendiz, C. (2016). *Reelección municipal y rendición de cuentas: ¿Cómo lograr el círculo virtuoso* (pp. 1–4).
- Rivera, C. (2018). El emprendimiento y sus malentendidos. *Revista Debates IESA*, 23(3), 7–11.
- Rodas, J. (2018). *Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de Pymes en las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo* –Lima [Tesis de maestría, Universidad San Pedro].  
<http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/6424>
- Rodríguez, A. (2005). La mentalidad empresarial como expresión de la cultura organizacional. In *Entramado* (Vol. 1, Issue 1).
- Roque, C. (2020). *Conocimiento para constituir una microempresa y emprendimiento empresarial en estudiantes de educación básica alternativa avanzado de una Institución Pública, Marcona - 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Huancavelica]. <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/3583>
- Sánchez, M. et al. (2017). *Orientación para el desarrollo profesional*. Universidad de

Educación a Distancia.

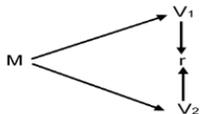
- Suárez, A., & Fix, H. (2018). El servicio profesional de carrera en la defensoría pública en México. *Política y Gobierno*, XXV(2), 301–338.
- Suárez, L. (2009). *Entrepreneur guías de negocio. Plan de negocios. Paso a paso ¿Cómo armar y manejar con éxito tu empresa?* (Primera Ed). D.R. Impresiones Aéreas S.A.
- Tello, E. A., Alberto, J. M., & Velasco, P. (2016). Inteligencia de negocios: estrategia para el desarrollo de competitividad en empresas de base tecnológica. *Contaduría y Administración*, 61, 127–158.  
[www.contaduriayadministracionunam.mx/%5Cnwww.sciencedirect.com%5Cnw w.w.cya.unam.mx/index.php/cya](http://www.contaduriayadministracionunam.mx/%5Cnwww.sciencedirect.com%5Cnw w.w.cya.unam.mx/index.php/cya)
- Valverde Gonzales, Z. M. (2009). Guía de ideas y plan de negocios. In *Gobierno de Perú* (pp. 1–148). Ministerio de Educación.  
<http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>
- Vara, A. (2015). *7 Pasos para elaborar la tesis*. Editorial Macro.
- Viale, R. (2017). *El espíritu emprendedor y su relación con el fomento de la cultura emprendedora en la ciudad de Mendoza* [Tesis de pregrado, Universidad Siglo 21]. <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/13995>
- Vianna, M., Vianna, Y., Adler, I., Lucena, B., & Russo, B. (2016). *Design Thinking: Innovación en los Negocios* (Primera Ed). MJV Press.
- Villada, D. (2020). *Modelos de emprendimiento a partir de datos abiertos en el Valle de Aburrá, Colombia* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78495/1128269000.2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Villegas Villegas, L., Marroquín Peña, R., Del Castillo Narro, V., & Sánchez Quintanilla, R. (2011). *Teoría y praxis de la investigación científica. Tesis de maestría y doctorado* (Primera). Editorial San Marcos E.I.R.L.

# Apéndice

**Matriz de Consistencia**

**“MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS ASESORADOS POR CONTADORES PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE HUANCVELICA, 2022”**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES DE INVESTIGACIÓN, MÉTODOS Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿De qué manera la mentalidad emprendedora se relaciona con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>a) ¿De qué manera la identificación de oportunidades se relaciona con la gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b></p> <p>Determinar la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>a) Determinar la relación de la capacidad estratégica con la calidad del servicio profesional del Contador Público agremiado al Colegio de</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL:</b></p> <p>Es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. No es positiva y significativa la relación de la mentalidad emprendedora con la gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022. Hi</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</b></p> <p>a) Es positiva y significativa la relación de la identificación de oportunidades con la</p>	<p><b>VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:</b></p> <p><b>Variable 1:</b> <i>Mentalidad Emprendedora</i></p> <p><b>DIMENSIONES:</b></p> <p>Identificación de Oportunidades Competencia Emprendedora Cultura Emprendedora</p> <p><b>Variable 2:</b> <i>Gestión de Micronegocios</i></p> <p><b>DIMENSIONES:</b></p> <p>Gestión de Procesos del Micronegocio Tecnología de Gestión del Micronegocio Gestión de Asesoría del Micronegocio</p>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</b></p> <p>El tipo de nuestro trabajo de investigación es de “Tipo Aplicada” sustentado por Gallo &amp; Tomalá que refieren que la investigación aplicada “Es una actividad que se caracteriza por resolver problemas, modifica alguna situación presente con finalidad práctica bien sea en el ámbito cultural, social, científico, así</p>	<p><b>POBLACIÓN:</b></p> <p>la población total de de nuestro trabajo de investigación fue de:</p> <p>1) Empresarios/ Dueños de Micronegocios: 723 (Fuente: Perú, Estructura Empresarial, 2018).</p> <p>2) Trabajadores Promedio: 10 por Micronegocio (Fuente: (DTPE, 2021, p. 1).</p> <p>3) Profesionales/ Contadores Públicos: 638 (Fuente: CCP Hvca., marzo 2021).</p> <p><b>MUESTRA:</b></p> <p>El resultado luego de aplicar la fórmula a la población referida ha determinado la siguiente</p>	<p><b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>Las técnicas e instrumentos de trabajo de investigación consideraron que “Sus técnicas más populares son el cuestionario estructurado, las escalas o pruebas estandarizadas, las guías de observación estructuradas y las guías de registro estructurado” (Vara, 2015, p. 208). La presente tesis utilizó la técnica de “La encuesta” y su instrumento a utilizar es “El cuestionario”.</p> <p><b>TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS</b></p> <p>Las técnicas de procesamiento que se utilizaron en la presente investigación fué el uso del programa de SPSS v. 26 y para el análisis de datos según refiere</p>

<p>de Huancavelica, 2022?</p> <p>b) ¿De qué manera la competencia emprendedora se relaciona con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?</p> <p>c) ¿De qué manera la cultura emprendedora se relaciona con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022?</p>	<p>Contadores Públicos de Huancavelica, 2021.</p> <p>b) Determinar la relación del conocimiento estratégico con el servicio funcional del Contador Público agremiado al Colegio de Contadores Públicos de Huancavelica, 2021.</p> <p>c) Determinar la relación de la actitud estratégica con la eficiencia del servicio profesional del Contador Público agremiado al Colegio de Contadores Públicos de Huancavelica, 2021.</p>	<p>gestión de procesos de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.</p> <p>b) Es positiva y significativa la relación de la competencia emprendedora con la tecnología de gestión de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.</p> <p>c) Es positiva y significativa la relación de la cultura emprendedora con la gestión de asesoría de micronegocios asesorados por Contadores Públicos en la ciudad de Huancavelica, 2022.</p>	<p><b>MÉTODOS:</b> El método que se utilizó en nuestro trabajo de investigación fué el “Método científico” complementado con métodos específicos.</p> <p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b></p>  <p>Diseño correlacional.</p>	<p>como la producción de tecnología a los diferentes sectores productivos del país” (2015, p. )..</p> <p><b>NIVEL DE INVESTIGACIÓN:</b> El alcance del nivel de nuestro trabajo de investigación es de “Nivel Correlacional” sustentado por Hernández &amp; Mendoza que refieren que “Los estudios correlacionales son investigaciones que pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Miden las</p>	<p>muestra y términos de inclusión que se detallan continuación:</p> <p>1) Empresarios/Dueños de Micronegocios: 85 (Microempresarios comerciales).</p> <p>2) Trabajadores Promedio: 86 (Siendo al menos un trabajador por cada Micronegocio).</p> <p>Profesionales/Contadores Públicos: 84 (Contadores Públicos Hábiles agremiados al CCPHvca. que prestan sus servicios de asesoría a micronegocios o micorempresas).</p> <p><b>MUESTREO:</b> El muestreo aplicado fue el muestreo aleatorio simple.</p>	<p>Vara se utilizaron las “Técnicas de análisis: Tablas de frecuencia, gráfico de barras, promedios y porcentajes” (Vara, 2015, p. 209). También, para determinar la validez del instrumento se recurrió al Juicio de expertos y para la confiabilidad del instrumento se determinaron a través del uso de Alfa de Cronbach.</p> <p><b>DESCRIPCIÓN DE LA PRUEBA DE HIPÓTESIS</b></p> <p>Nuestra hipótesis del presente se sometió a la prueba de hipótesis considerando el estadístico Rho de Spearman. Que nos ha permitido contrastar el grado de correlación entre las dos variables de investigación formuladas. Para cuyo efecto utilizamos el programa estadístico SPSS V. 26.</p>
---	---	--	---	--	---	--

				variables y su relación en términos estadísticos” (2018, p. 109)..		
--	--	--	--	---	--	--

### Base de Datos

1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	1	1	2	4	3	3	1	1	1	1	2	2	3	2	3	2	3
2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2
3	4	4	4	4	4	2	2	1	2	1	1	1	3	2	2	1	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	3	1	1	3	
4	3	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	
5	2	3	3	3	2	2	2	2	1	2	2	1	3	3	1	3	2	1	2	2	2	3	4	4	3	3	3	2	2	1	3	4	3	2	2	2	2	2	
6	1	1	2	2	2	1	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	2	2	2	1	1	1	3	3	2	2	2	3	4	4	3	3	2	
7	3	3	4	4	4	4	3	2	3	4	4	3	2	2	3	4	1	2	3	2	3	2	3	4	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	2	
8	4	4	4	4	2	1	1	2	3	3	3	2	1	1	1	4	1	4	1	4	1	1	1	4	2	2	2	4	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	
9	1	2	4	3	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	3	4	1	1	2	1	2	1	1	2	3	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
10	4	4	1	4	4	5	4	4	4	4	2	1	1	2	3	4	2	2	3	2	1	1	3	1	2	1	2	3	3	2	2	1	1	1	1	2	1	2	
11	4	3	1	4	4	5	4	4	4	4	2	1	2	3	4	4	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	
12	4	2	2	3	2	1	2	1	3	4	2	3	2	2	1	1	1	1	2	2	3	3	2	2	2	2	3	1	1	1	1	1	1	2	3	2	3	2	
13	2	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	3	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2	
14	2	2	3	3	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	4	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	
15	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	5	3	3	2	2	2	2	1	1	3	2	2	3	5	3	2	5	3	3	2	2	3	3	
16	3	3	2	2	2	3	3	1	1	1	4	4	2	1	1	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	3	3	4	2	1	1	
17	2	2	2	3	3	1	1	2	1	4	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	4	4	4	2	2	2	2	1	1	3	3	1	1		
18	1	4	4	2	2	2	1	1	3	3	1	1	1	3	2	2	4	4	2	2	1	1	1	3	3	4	4	1	1	2	2	1	1	1	4	4	2	2	
19	1	4	4	2	2	3	3	3	1	2	2	2	4	4	2	1	2	2	2	2	1	1	4	2	2	2	1	1	1	3	3	3	1	2	2	4	4	2	
20	2	2	1	3	3	1	1	2	2	4	4	2	2	2	1	1	3	1	2	1	1	2	3	3	3	4	1	2	2	2	3	2	2	1	1	3	3		
21	1	1	3	4	2	1	1	1	2	2	2	1	1	3	3	4	1	2	2	2	3	3	1	1	1	3	4	1	2	2	2	3	1	1	2	2	1		
22	3	3	3	2	1	1	1	1	1	3	3	3	1	1	2	2	4	4	1	2	2	2	3	3	1	1	1	2	2	2	1	1	1	3	3	2	1	1	
23	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	3	3	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	3	3	2	4	
24	3	3	3	2	2	2	4	1	1	3	2	2	3	1	1	1	1	1	1	4	2	2	2	3	1	4	2	2	2	4	2	2	1	4	1	1	1		
25	2	2	2	2	1	1	1	3	3	1	4	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1	1	4	4	1	1	3	3	2	2	2	1	1	3	1	4	1		
26	1	1	1	1	2	3	1	4	2	1	1	1	1	2	3	2	2	4	1	3	3	3	4	4	3	1	2	2	2	2	4	1	1	1	1	1	1		
27	2	2	2	2	2	1	1	3	3	3	3	1	1	4	4	2	2	3	3	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	4	3	1	2	1		
28	3	2	2	4	1	1	1	2	2	2	1	1	1	4	4	4	2	2	1	1	1	3	3	3	1	1	1	1	1	4	2	2	3	4	2	2	3	1	
29	1	1	1	1	4	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	1	1	1	4	4	3	3	2	2	2	2	2		
30	4	4	4	3	1	1	1	2	2	3	1	4	4	2	2	2	2	2	4	1	1	1	3	3	4	1	4	3	4	1	2	2	2	3	3	3	2	1	
31	3	3	3	4	4	1	1	1	1	1	1	3	3	1	2	3	2	2	3	3	4	4	4	1	1	3	3	2	2	4	1	2	3	2	1	4	3		
32	1	1	1	1	1	3	3	4	2	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	3	3	3	2	2	2	3	3	3	1	1	4	4	3	
33	2	3	3	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	1	1	1	1	1	2	2	4	1	3	4	2	2	2	4	4	1	1	1	1	
34	2	3	3	2	2	1	1	1	3	4	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	
35	1	1	3	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	4	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	3	
36	2	2	3	2	2	1	1	1	1	3	2	1	1	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	3	4	4	2	2	3	3	2	1	
37	4	3	3	1	4	1	2	2	4	4	4	1	1	1	3	4	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	3	
38	4	2	3	2	2	3	2	2	4	2	2	3	1	3	2	4	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1		
39	1	2	4	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	3	4	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1		
40	4	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	4	4	3	3	2	2	3	2	2	2	1	1	1	3	3	3	4	4	3	3	3	2	2	1	1		
41	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	3	3	1	1	1	2	2	3	4	4	4	1	1	2		
42	1	1	1	1	3	3	3	4	4	1	1	1	1	3	2	2	2	1	4	3	3	3	3	2	2	4	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	
43	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	
44	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	2	2	
45	4	4	4	4	4	4	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
46	4	1	4	3	4	1	1	2	2	3	4	2	1	4	2	4	1	3	2	1	1	1	3	1	1	1	2	2	4	1	2	1	1	3	3	2	1		
47	4	2	3	2	2	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
48	3	3	4	4	4	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	4	1	4	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
49	4	2	2	2	1	4	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	3	2	3	3	3	2	2	3	
50	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2

51	2	4	4	4	2	2	4	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	1	1	1	2	1	1	2	2						
52	4	4	4	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	3	3	3	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1
53	4	4	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	1	1	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
54	4	4	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2			
55	4	4	4	4	4	4	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	
56	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	4	2	2	3	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2		
57	4	2	4	3	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	4	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	
58	4	1	4	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2		
59	2	2	2	1	4	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	1	3	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2		
60	2	4	4	4	2	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	
61	4	2	4	4	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	1	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1		
62	4	4	4	4	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	3	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	2		
63	3	2	2	4	4	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1		
64	4	4	4	4	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
65	4	2	2	2	2	1	4	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	
66	4	4	4	4	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1	
67	4	4	4	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	
68	3	3	3	4	4	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	
69	3	2	2	4	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2		
70	4	4	4	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	3	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2
71	2	4	4	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	
72	2	2	1	1	3	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
73	4	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	3	2	2	2	2	4	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
74	4	3	4	4	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	4	4	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
75	4	4	4	3	4	2	1	1	2	2	2	1	1	4	2	4	1	2	4	2	1	1	4	1	1	1	1	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
76	2	3	3	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
77	1	4	4	2	2	4	3	2	1	1	3	2	2	2	4	3	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	1	4	1	4	2	5	2	4	2	4	2	1	5		
78	1	1	4	2	1	4	2	3	2	3	1	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	1	2	2	1	4	4	4	1	1	4	1	4		
79	4	4	5	2	4	2	2	2	2	1	4	1	1	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	
80	4	4	4	4	4	2	2	2	2	4	4	1	1	2	2	4	2	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	
81	4	4	4	4	4	2	1	1	1	4	4	1	1	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	2	2	2
82	4	4	4	4	4	2	4	2	4	2	1	1	1	4	4	2	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	4	4	2	2	2
83	2	2	2	1	2	5	5	5	4	4	4	3	5	4	2	4	5	3	5	5	5	4	2	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	2	
84	2	4	4	4	4	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	
85	2	2	1	1	2	4	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	4	1	2	1	
86	3	2	2	1	3	1	5	1	2	5	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
87	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	4	5	3	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
88	3	2	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	
89	4	4	5	5	4	1	1	1	1	2	3	4	1	3	3	1	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	5	3	4	3	5	3	3	3	5	5		
90	2	2	4	4	4	1	1	1	4	2	4	1	1	4	3	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
91	5	4	4	4	2	1	2	4	5	4	4	1	2	2	4	4	1	1	4	2	2	1	4	2	2	2	4	2	1	1	1	2	4	4	2	2	4	2	4	2	
92	4	4	5	4	4	2	1	2	2	4	2	1	2	4	4	2	1	2	2	1	2	1	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	
93	4	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	
94	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
95	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	5	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	3	3	3	3	3	2	
96	3	3	3	2	1	3	3	3	3	1	1	1	3	3	3	2	2	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
97	2	4	4	4	2	2	1	3	2	1	2	1	1	2	1	3	1	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	
98	4	2	3	2	1	4	1	3	1	1	1	1	1	2	2	4	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	
99	2	1	4	3	4	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	
100	4	1	4	1	1	5	4	5	2	2	3	4	1																												

101	3	2	4	3	4	2	4	2	5	2	4	2	4	2	3	4	2	4	2	4	2	5	2	5	2	5	2	4	3	4	2	4	2	4					
102	2	4	3	1	2	1	3	2	4	2	4	2	3	1	1	2	1	3	2	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	2	3	3	2	5	3	4	2	1	
103	4	3	4	1	1	2	1	2	3	2	1	4	2	4	3	3	2	2	3	2	2	3	1	1	1	3	2	5	3	4	2	4	4	4	2	5	3	1	
104	2	1	3	2	4	4	2	2	2	4	2	1	1	4	2	3	2	2	2	1	1	2	4	2	2	2	1	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	4	
105	3	1	4	2	2	2	3	3	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	3	4	2	2	3	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3		
106	2	2	5	4	4	1	1	1	2	3	2	1	2	3	2	4	2	4	3	2	1	2	5	1	2	1	1	4	3	3	2	3	1	1	1	2	1	1	
107	1	1	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
108	2	4	5	3	2	4	1	3	1	2	1	2	1	1	4	4	4	4	2	2	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	2	2	4	2	2	4	2	
109	1	2	4	4	2	4	2	3	5	4	2	2	1	4	5	4	2	4	1	1	2	4	1	1	2	4	4	1	4	4	2	4	2	4	4	2	4	1	
110	1	2	4	2	2	4	1	1	1	2	1	1	1	2	2	4	1	4	1	1	1	2	5	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
111	1	4	4	3	5	1	1	1	4	2	1	1	1	2	2	5	1	1	1	1	2	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	
112	1	2	4	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	
113	3	4	3	4	3	5	3	5	2	3	4	2	5	2	5	3	2	3	1	3	1	4	2	5	2	3	1	3	5	1	3	1	4	1	5	1	3	2	
114	1	1	4	2	2	1	1	1	1	3	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	
115	4	2	1	2	1	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	1	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	4	
116	2	2	2	1	2	1	3	2	2	2	1	1	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	3		
117	2	2	4	2	2	1	1	4	3	1	1	2	1	2	2	4	1	4	2	1	2	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	
118	2	4	4	4	3	2	1	5	1	1	1	5	4	2	1	4	1	4	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	3	1	2	4	
119	2	2	4	2	3	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
120	4	3	4	4	4	2	1	1	2	2	2	1	1	2	4	5	4	3	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	
121	1	3	3	3	2	2	1	5	1	1	1	5	4	2	1	4	1	4	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	3	1	2	4		
122	4	4	3	4	4	4	1	2	1	2	2	3	1	1	2	2	1	3	2	1	1	1	2	2	1	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2		
123	4	4	3	3	3	2	1	1	2	1	1	3	1	1	1	2	1	3	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	
124	2	2	3	2	3	2	4	3	3	3	2	2	2	3	4	3	2	3	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	
125	4	1	4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	1	2	2	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
126	4	4	2	4	4	2	4	4	4	2	2	2	1	1	2	4	1	3	4	4	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	
127	4	4	5	4	4	1	1	1	4	4	2	1	1	4	1	4	1	4	1	1	1	2	5	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	4	4	4	4	
128	2	3	2	4	4	4	2	2	2	1	2	4	1	1	2	4	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
129	2	2	4	2	2	4	2	1	1	2	2	1	1	2	2	4	1	2	1	1	1	2	4	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
130	1	1	4	4	2	4	2	1	1	4	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	4	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	4	2	
131	2	2	3	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	4	1	2	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	3	
132	3	2	4	2	2	1	2	3	2	4	3	5	5	3	2	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	4	1	1		
133	2	1	4	4	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	4	2	2	1	2	2	
134	2	2	4	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	3	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	
135	2	1	2	3	2	2	2	1	1	1	2	2	1	3	2	4	2	2	1	2	2	1	4	1	2	2	2	1	1	1	3	1	2	1	1	2	1	1	
136	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1	2	1	3	2	3	2	4	2	2	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	3	2	
137	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
138	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1		
139	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
140	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	
141	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
142	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
143	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	
144	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
145	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
146	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	
147	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
148	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
149	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1
150	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

151	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1
152	2	2	4	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	4	1	1	1	1	2	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1
153	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	
154	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	
155	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
156	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
157	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
158	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	
159	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
160	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
161	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	
162	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
163	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
164	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	
165	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	
166	2	1	2	4	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
167	4	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	4	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	
168	4	2	2	4	2	2	4	2	2	2	2	4	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	
169	4	2	2	4	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	
170	4	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	
171	4	2	3	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	
172	4	2	4	4	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	
173	4	2	1	2	4	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	
174	2	4	4	2	2	4	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	
175	4	2	4	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	
176	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	2	3	4	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	
177	2	2	3	3	3	2	2	1	2	2	5	2	1	1	1	2	2	2	4	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	
178	4	4	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	
179	4	4	4	4	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	
180	4	2	4	4	4	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	3	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
181	2	4	1	4	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	4	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	
182	2	2	3	2	2	3	2	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	4	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	
183	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	4	1	4	3	1	2	2	
184	2	4	4	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	4	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	
185	2	2	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	4	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	
186	2	4	4	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	
187	2	4	4	4	2	2	1	4	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	4	1	4	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	
188	2	2	4	4	2	2	1	1	1	1	1	1	4	1	3	1	2	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	2	1	1		
189	2	4	4	2	2	3	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	
190	2	4	4	2	2	1	1	1	1	4	4	1	1	1	2	1	2	2	1	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	
191	2	2	4	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
192	2	4	4	4	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	
193	2	1	4	2	1	2	1	2	3	3	2	3	2	2	3	1	2	3	1	1	2	2	3	1	2	3	3	1	3	1	1	1	1	1	1	2	
194	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	
195	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	3	2	1	2	2	1	2	
196	4	4	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
197	4	4	4	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	
198	3	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
199	4	4	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	
200	4	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	

201	4	4	4	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1						
202	4	4	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	3	2	1	1						
203	4	2	4	4	2	1	2	1	4	2	1	4	4	1	1	4	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2						
204	4	2	2	2	2	1	1	1	2	2	3	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1						
205	4	4	4	2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1						
206	4	2	4	4	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2						
207	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2	4	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	4	4	1	1	3	3	2	2	1	2						
208	4	2	2	4	2	2	4	2	2	4	2	2	4	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2						
209	2	1	2	2	2	1	1	2	4	1	1	1	2	3	2	2	1	4	1	1	1	1	2	2	2	3	2	2	4	1	1	2	2	3	1	1	4	2		
210	2	1	1	1	2	2	4	1	2	2	1	1	1	3	2	2	4	1	4	2	2	1	1	1	4	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	2	2	1		
211	2	1	1	1	3	2	2	2	1	1	2	2	4	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	4	1	3	2	2	2	1	1	1	3	1	1	1	1		
212	1	1	3	1	1	1	2	2	1	2	1	1	4	2	2	1	2	2	2	2	1	1	4	2	1	2	1	1	2	2	4	1	1	3	1	1	2			
213	1	1	4	4	2	2	2	1	3	1	1	1	4	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	4	1	2	2	1	1	4	1	1	3	1	1	1	4	2		
214	1	2	2	4	1	1	2	2	1	1	1	3	2	4	1	1	2	2	2	2	1	4	2	1	1	2	3	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1			
215	1	4	2	2	2	1	1	1	1	3	3	1	1	1	2	4	1	1	1	1	3	1	1	1	4	1	1	1	1	3	2	2	2	1	4	2	2	2		
216	1	2	2	1	3	3	1	1	2	2	2	1	1	3	3	1	1	1	1	1	2	2	2	4	1	4	2	2	2	2	1	2	2	3	4	1	1	2		
217	1	2	2	1	3	3	1	1	2	2	2	1	1	3	3	1	1	1	1	1	2	2	2	4	1	4	2	2	2	2	1	2	2	3	4	1	1	2		
218	2	1	1	2	2	1	3	1	1	4	4	1	1	2	2	1	4	1	1	2	2	1	1	3	4	1	2	2	2	1	1	4	1	1	1	2	3	2		
219	3	1	1	4	2	2	4	1	2	2	2	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	3	4	2	2	1	2	1	1	3	4	1	1	2	2	1	2	2		
220	1	2	1	1	1	3	4	2	2	4	1	1	3	3	1	2	2	4	4	2	2	3	1	2	1	1	4	2	3	1	2	2	1	2	2	2	3	1		
221	1	2	2	1	3	1	1	2	2	3	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2		
222	2	2	3	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	3	2	1	1	2	2	1	1	3	1	1	2	2	2		
223	1	3	2	2	1	3	2	2	2	1	1	2	3	1	1	2	2	3	1	1	2	2	3	1	3	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1		
224	2	2	1	1	2	2	3	2	2	1	1	2	2	4	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	4	1	1	3	3	1	2	2	1	2	1	1	3	1		
225	1	2	2	1	2	2	3	1	1	2	2	2	1	1	3	3	1	1	2	1	1	2	2	3	1	1	2	1	3	3	2	2	1	1	2	3	1	1		
226	2	2	1	1	3	3	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	3	1		
227	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	3	2	2	3	3	2	4	1	1	2	3	3	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2		
228	1	1	1	3	3	1	1	2	2	2	1	1	3	3	2	2	1	1	2	2	3	3	1	1	2	2	2	3	1	1	3	1	3	3	1	1	2	2		
229	1	1	1	3	2	2	2	1	1	1	1	3	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	1	1	1	3	3	2	2	3	1	1		
230	2	1	2	2	2	3	3	1	1	4	2	2	2	1	1	1	3	2	1	1	3	2	2	2	1	1	2	2	2	3	3	4	1	1	2	2	2			
231	2	1	1	1	2	2	4	4	2	1	1	1	3	1	2	2	2	2	1	2	3	3	3	1	1	1	3	4	4	2	2	3	1	1	2	1	1			
232	2	2	1	1	1	1	3	3	4	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	4	1	1	2	3	2	2	2	3	1	4	2	2	2	3	3	1	1			
233	2	2	2	3	1	1	3	2	2	2	4	2	1	2	2	2	3	2	1	4	2	2	3	1	4	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	1	2	2	4	2
234	3	4	3	2	2	2	1	3	3	1	1	1	1	3	2	2	2	3	2	2	3	3	1	1	2	2	2	2	3	3	2	1	1	2	2	3	4	1	1	
235	2	2	3	1	1	3	3	4	1	2	2	2	3	1	1	2	3	1	1	2	2	2	4	2	2	1	1	1	2	3	1	1	1	3	4	2	2	2		
236	2	2	4	3	3	2	1	1	1	2	2	3	3	1	1	1	3	3	2	2	1	1	3	2	2	2	4	2	2	2	2	3	3	4	1	1	1	1		
237	1	1	1	1	3	2	2	1	1	3	2	1	1	1	3	3	1	1	1	3	3	2	2	4	1	2	2	1	1	1	3	3	1	1	2	2	1	1		
238	2	3	3	4	2	2	1	1	3	2	2	2	4	2	2	1	1	1	2	2	2	2	4	2	1	1	1	3	3	2	3	1	1	3	2	2	1			
239	1	2	2	1	1	1	2	2	2	3	2	1	1	1	2	4	1	1	2	2	1	1	3	3	2	3	1	1	3	2	3	3	2	2	2	1	1			
240	3	3	1	1	2	2	2	1	3	2	2	2	1	2	2	3	3	1	2	3	3	1	1	2	2	2	2	1	3	3	1	1	2	2	2	4	2	1		
241	1	1	3	3	4	2	2	2	1	2	2	2	3	1	1	2	2	2	3	1	1	2	2	3	2	2	2	2	1	1	3	2	2	2	4	2	2	2		
242	1	2	2	1	1	1	4	4	2	2	1	2	2	4	1	1	1	1	4	2	2	3	2	2	3	3	1	1	1	2	3	3	2	3	1	1	1			
243	1	1	2	2	4	3	4	4	3	3	1	1	2	2	2	4	1	1	3	3	1	1	2	3	2	2	2	4	1	1	1	3	3	2	2	3	3			
244	3	3	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2	2	2	3	4	2	3	4	3	2	2	2	1	2	2	2	2	3	3	4	4	3	2	2	2	2	2		
245	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	3	2	2	3	2	2	2	1	1	1	1	2	2	4	3	4	4	2	2	2	1	4	4		
246	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	4	2	1	1	1	2	2	2	4	1	1	1	1	3	2	2	2	3	3	2	2	1	1	2	3	2	3			
247	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2	3	4	4	4	2	2	1	1	2	2			
248	4	2	2	1	1	2	3	2	2	4	2	2	1	2	2	4	2	3	3	2	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	3	2	1	1	1	2	2		
249	2	2	1	1	2	2	2	2	1	4	3	2	1	2	2	4	2	3	2	2	3	1	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	3		
250	1	2	2	1	2	2	2	3	2	4	3	2	2	1	1	4	2	2	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2		
251	4	2	2	2	1	1	3	3	2	2	2	2	1	2	3	4	2	1	3	2	2	2	1	1	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2		
252	1	2	4	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	4	2	4	4	1	2	2	2	4	1	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2		
253	1	2	2	4	2	4	2																																	

## Cuestionario



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAVELICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### CUESTIONARIO (ESCALA LIKERT)

Estimados Empresarios/Trabajadores/Contadores Públicos reciban nuestro cordial saludo estamos realizando un trabajo de investigación sobre la “**MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS ASESORADOS POR CONTADORES PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE HUANCAVELICA, 2022**”. Por lo que, les solicitamos su valiosa colaboración para responder este cuestionario con carácter confidencial y anónimo, agradeciéndoles anticipadamente por su valoración de las afirmaciones expuestas.

**Instrucciones:** Les solicitamos marcar con una “X” en la fila según corresponda la valoración de sus respuestas considerando la siguiente escala.

#### E S C A L A

Siempre	Casi Siempre	Indeciso	A Veces	Nunca
1	2	3	4	5

### MENTALIDAD EMPRENDEDORA

		1	2	3	4	5
1.	Considera que los emprendedores identifican las necesidades del negocio.					
2.	Considera que los emprendedores identifican productos del negocio rentables.					
3.	Considera que emprender los micronegocios comerciales es muy riesgoso.					
4.	Considera que al emprender micronegocios estos logran sus metas trazadas.					
5.	Considerar que al emprender un micronegocio se logran experiencias exitosas.					
6.	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar cambios.					
7.	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe realizar innovaciones.					
8.	Considera que el emprendedor de un micronegocio debe ser un agente de cambio.					
9.	Considera que el emprendedor de un micronegocio tiene espíritu emprendedor.					
10.	Considera que el emprendedor de un micronegocio asume riesgos diversos.					
11.	Considera que el emprendedor de un micronegocio ostenta habilidades y destrezas.					
12.	Considera que los Contadores Públicos deben asesorar al emprendedor.					
13.	Considera que toda persona que realiza un emprendimiento debe tener valores.					
14.	Considera que los emprendedores de micronegocios tienen alta curiosidad.					
15.	Considera que al emprender micronegocios se observa el entorno empresarial.					
16.	Considera que los emprendedores de micronegocios no temen el fracaso.					
17.	Considera que el emprendedor debe tener mentalidad empresarial.					
18.	Considera que un profesional Contador Público promueve los emprendimientos.					



## GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS

		1	2	3	4	5
1.	Considera que diseñar un micronegocio deber ser antes para gestionarlo.					
2.	Considera que un micronegocio debe contar con un plan que los guíe.					
3.	Considera que un micronegocio debe organizar sus actividades que realiza.					
4.	Considera que los micronegocios deben contar con un líder para dirigirlo.					
5.	Considera que los micronegocios deben ser controlados sólo por el propietario.					
6.	Considera que en los micronegocios se deben trabajar en equipo.					
7.	Considera que los micronegocios deben utilizar herramientas tecnológicas.					
8.	Considera que el personal que trabaja en los micronegocios debe capacitarse.					
9.	Considera que con ayuda profesional los micronegocios mejoran sus resultados.					
10.	Considera que los micronegocios cuentan con resultados oportunos de gestión.					
11.	Considera que un micronegocio debe contar con su página web (Internet).					
12.	Considera que la gestión de un micronegocio debe medir sus ventas en tiempo real.					
13.	Considera en la gestión de un micronegocio deben contar con asesoría contable.					
14.	Considera que un asesor del micronegocio debe disponer de sistemas contables.					
15.	Considera que al contar con asesoría del micronegocio incrementan las ganancias.					
16.	Considera que un asesor de un micronegocio analiza la situación financiera y legal.					
17.	Considera que al contar con asesoría de un Contador se gestiona con éxito.					
18.	Considera que al contar con asesoría de un Contador cumplen la normatividad legal.					
19.	Considera que contar con asesoría de un Contador le facilita ubicar financiamiento.					
20.	Considera que contar con asesoría de un Contador le promueve ideas innovadoras.					

## Ficha de Expertos



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA**  
(CREADO POR LA LEY N°25265)  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE EXPERTOS

#### 1. DATOS GENERALES:

- |   |  |
|---|--|
| 1.1. Apellidos y nombres del Experto    | : GUTIERREZ QUISPE ERICK ZENON                       |
| 1.2. Grado académico/Título Profesional | : MAESTRO - CONTADOR PUBLICO                         |
| 1.3. Cargo e institución donde labora   | : DOCENTE UNH - EP - FCE                             |
| 1.4. Autor del instrumento              | : BALTAZAR ENRIQUEZ LIZBETH / QUISPE HILARIO DENISSE |
| 1.5. Lugar y fecha                      | : HUANCVELICA 28 DE JUNIO 2022                       |

#### 2. ASPECTOS DE LA EVALUACION:

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con leguaje apropiado y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACION	Presentación ordenada.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.					X
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.					X
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X		
9. METODOLOGIA	Estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente				X	

CONTEO TOTAL DE MARCAS (Realice el conteo en cada uno de las categorías de la escala)	A	B	C	D	E
	0	0	1	4	5

**CALIFICACION GLOBAL:** Coeficiente de validez =  $\frac{1*A+2*B+3*C+4*D+5*E}{50} = \boxed{0.88}$

#### 3. OPINIÓN DE LA APLICABILIDAD:

(ubique el coeficiente de la validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una X en el círculo asociado).

CATEGORIA		INTERVALO
NO VÁLIDO, REFORMULAR	<input type="radio"/>	[0,20-0,40]
NO VÁLIDO, MODIFICAR	<input type="radio"/>	<0,41-0,60]
VÁLIDO, MEJORAR	<input type="radio"/>	<0,61-0,80]
VÁLIDO, APLICAR	<input checked="" type="radio"/>	<0,81-1,00]

#### 4. RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:

.....  
.....

<small>ERICK ZENON GUTIERREZ QUISPE CONTADOR PUBLICO COLEGIADO MANT# 024 - 567</small>
<b>FIRMA DEL EXPERTO</b>
DNI: 47377173      CELULAR: 978272068



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA**  
(CREADO POR LA LEY N°25265)  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE EXPERTOS**

**1. DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : JORGE ACEVEDO PAUL
- 1.2. Grado académico/Título Profesional : CONTADOR PUBLICO
- 1.3. Cargo e institución donde labora : ADMINISTRATIVO UNH.
- 1.4. Autor del instrumento : BATAZAR ENRIQUE LIZBETH / QUISPE HILARIO DENISE
- 1.5. Lugar y fecha : HUANCVELICA 30 DE JUNIO 2022

**2. ASPECTOS DE LA EVALUACION:**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACION	Presentación ordenada.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X		
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.					X
9. METODOLOGIA	Estrategia responde al propósito de la investigación.			X		
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS (Realice el conteo en cada uno de las categorías de la escala)	A	B	C	D	E
	0	0	2	3	5

**CALIFICACION GLOBAL:** Coeficiente de validez =  $\frac{1*A+2*B+3*C+4*D+5*E}{50} = \frac{0+0+2*3+3*3+5*5}{50} = \frac{35}{50} = 0.70$

**3. OPINIÓN DE LA APLICABILIDAD:**

(ubique el coeficiente de la validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una X en el circulo asociado).

CATEGORIA		INTERVALO
NO VÁLIDO, REFORMULAR	<input type="radio"/>	[0,20-0,40]
NO VÁLIDO, MODIFICAR	<input type="radio"/>	<0,41-0,60]
VÁLIDO, MEJORAR	<input type="radio"/>	<0,61-0,80]
VÁLIDO, APLICAR	<input checked="" type="radio"/>	<0,81-1,00]

**4. RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:**

.....

CPC Paul JORGE ACEVEDO  
Cod. Mat. 24575

**FIRMA DEL EXPERTO**

DNI: 47344171 CELULAR: 910 590085



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAMELICA**  
(CREADO POR LA LEY N°25265)  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE EXPERTOS**

**1. DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : MEJIA PAQUIYURI JUAN CARLOS
- 1.2. Grado académico/Título Profesional : C.P.C
- 1.3. Cargo e institución donde labora : AGRO RURAL (HUANCAMELICA)
- 1.4. Autor del instrumento : LIZBETH BALTAZAR E. DENISSE QUESPE H.
- 1.5. Lugar y fecha : HUANCAMELICA 02/05/2022

**2. ASPECTOS DE LA EVALUACION:**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4. ORGANIZACION	Presentación ordenada.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.					X
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.				X	
9. METODOLOGIA	Estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS (Realice el conteo en cada uno de las categorías de la escala)	A	B	C	D	E
	0	0	0	4	6

**CALIFICACION GLOBAL:** Coeficiente de validez =  $\frac{1 \cdot A + 2 \cdot B + 3 \cdot C + 4 \cdot D + 5 \cdot E}{50} = \frac{0 + 0 + 0 + 4 \cdot 4 + 6 \cdot 5}{50} = 0.92$

**3. OPINIÓN DE LA APLICABILIDAD:**

(ubique el coeficiente de la validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una X en el círculo asociado).

CATEGORIA		INTERVALO
NO VÁLIDO, REFORMULAR	<input type="radio"/>	[0,20-0,40]
NO VÁLIDO, MODIFICAR	<input type="radio"/>	<0,41-0,60]
VÁLIDO, MEJORAR	<input type="radio"/>	<0,61-0,80]
VÁLIDO, APLICAR	<input checked="" type="radio"/>	<0,81-1,00]

**4. RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:**

.....  
.....

  
**FIRMA DEL EXPERTO**  
 DNI: 40723332 CELULAR: 969 918 988



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA**  
(CREADO POR LA LEY N°25265)  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE EXPERTOS**

**1. DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : QUISPE CAYETANO, JHONATAN...
- 1.2. Grado académico/Título Profesional : CPCC
- 1.3. Cargo e institución donde labora : GRUPO ASEMCONT S.A.C
- 1.4. Autor del instrumento : LIZBETH BAYAZAR ENRIQUETA / DENISSE G. H
- 1.5. Lugar y fecha : HUANCVELICA 25/04/2022

**2. ASPECTOS DE LA EVALUACION:**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1.CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2.OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					X
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4.ORGANIZACION	Presentación ordenada.					X
5.SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.				X	
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X		
7.CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.				X	
8.COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.				X	
9.METODOLOGIA	Estrategia responde al propósito de la investigación.			X		
10.APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS (Realice el conteo en cada uno de las categorías de la escala)	A	B	C	D	E
	0	0	2	4	4

**CALIFICACION GLOBAL:** Coeficiente de validez =  $\frac{1*A+2*B+3*C+4*D+5*E}{50} = \frac{0+0+2*2+4*4+4*5}{50} = \frac{38}{50} = 0.84$

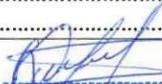
**3. OPINIÓN DE LA APLICABILIDAD:**

(ubique el coeficiente de la validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una X en el círculo asociado).

CATEGORIA		INTERVALO
NO VÁLIDO, REFORMULAR	<input type="radio"/>	[0,20-0,40]
NO VÁLIDO, MODIFICAR	<input type="radio"/>	<0,41-0,60]
VÁLIDO, MEJORAR	<input type="radio"/>	<0,61-0,80]
VÁLIDO, APLICAR	<input checked="" type="radio"/>	<0,81-1,00]

**4. RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:**

.....  
.....

  
 CPCC Jhonatan Quispe Cayetano  
 MAT. N° 024-675-CCPH  
**FIRMA DEL EXPERTO**  
 DNI: 70905011 | CELULAR: 955508406



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAMELICA**  
(CREADO POR LA LEY N°25265)  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACION POR CRITERIO DE EXPERTOS**

**1. DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : QUINCHO JURADO FREDY JOVER
- 1.2. Grado académico/Título Profesional : CPE
- 1.3. Cargo e institución donde labora : GOBIERNO REGIONAL (HUANCAMELICA)
- 1.4. Autor del instrumento : LIBETH BALTAZAR E. DEWISSE GUISPE H.
- 1.5. Lugar y fecha : HUANCAMELICA 15/06/2022

**2. ASPECTOS DE LA EVALUACION:**

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	BAJA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4. ORGANIZACION	Presentación ordenada.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X		
9. METODOLOGIA	Estrategia responde al propósito de la investigación.			X		
10. APLICACION	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente					X

CONTEO TOTAL DE MARCAS (Realice el conteo en cada uno de las categorías de la escala)	A	B	C	D	E
	0	0	2	3	5

**CALIFICACION GLOBAL:** Coeficiente de validez =  $\frac{1*A+2*B+3*C+4*D+5*E}{50} = \frac{0+0+2*2+3*3+5*5}{50} = 0.86$

**3. OPINIÓN DE LA APLICABILIDAD:**

(ubique el coeficiente de la validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una X en el circulo asociado).

CATEGORIA		INTERVALO
NO VÁLIDO, REFORMULAR	<input type="radio"/>	[0,20-0,40]
NO VÁLIDO, MODIFICAR	<input type="radio"/>	<0,41-0,60]
VÁLIDO, MEJORAR	<input type="radio"/>	<0,61-0,80]
VÁLIDO, APLICAR	<input checked="" type="radio"/>	<0,81-1,00]

**4. RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:**

.....  
.....

**Cpe. Fredy Jover Quincho Jover**  
 COMISARIO PUBLICO COLABORADOR  
**FIRMA DE EXPERTO**  
 DNI: 41130131 | CELULAR: 998470422

Fotos







## COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE HUANCAMELICA

Fundado el 05 de Noviembre de 1994  
Reconocido Oficialmente mediante  
Resolución Ministerial N° 144-96-EF/10 del 02-09-1996

### CONSTANCIA

EL DECANO DEL COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE HUANCAMELICA, EN USO DE SUS FACULTADES CONFERIDAS:

#### Hace constar que:

Las señoritas bachilleres de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional de Huancavelica; **BALTAZAR ENRIQUEZ, LIZBETH y QUISPE HILARIO, DENISSE**; realizaron la Aplicación del Cuestionario de Investigación del Proyecto de tesis denominado "**MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS ASESORADOS POR CONTADORES PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE HUANCAMELICA, 2022**" a los agremiados del Colegio de Contadores Públicos de Huancavelica.

En tal sentido se le otorga la presente constancia a solicitud de las interesadas, para los fines convenientes.

Huancavelica, 18 de julio del 2022.



  
CPCC Michael  
Elizarbe Villanueva

✉ colegio\_contadores\_hvca@hotmail.com  
✉ colegio.contadores.hvca@gmail.com  
facebook / Colegio de Contadores Públicos de Huancavelica  
facebook / Contadores Huancavelica

📍 Jr. Francisco de Angulo N° 291 - 4to piso  
Frente al Ex Banco de la Nación  
🌐 <http://www.ccpHuancavelica.com>

☎ 067 - 368129 🌐 957478040 - 917901890

UNIDAD DE PROMOCIÓN, DIFUSIÓN Y REPOSITORIO



**CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD**

**Por medio del presente y de acuerdo al siguiente detalle:**

- Trabajo de investigación titulado:  
**"MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y GESTIÓN DE MICRONEGOCIOS  
ASESORADOS POR CONTADORES PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE  
HUANCAMELICA, 2022"**.
- Presentado por las autoras:  
**QUISPE HILARIO, Denisse.  
BALTAZAR ENRIQUEZ, Lizbeth.**
- Docente asesor:  
**Dr. LOZANO NUÑEZ, Carlos.**
- Para obtener:  
El Título Profesional de: **CONTADOR PÚBLICO.**

La Unidad de Promoción, Difusión y Repositorio, **certifica que es un trabajo de investigación original** y que no ha sido presentado ni publicado en revistas científicas nacionales e internacionales, ni en sitio o portal electrónico.

Por tanto, en cumplimiento del Art.4° del Reglamento del Software Anti plagio de la Universidad Nacional de Huancavelica, se dictamina que el trabajo de investigación fue analizado por el software anti plagio TURNITIN (realizado por el docente Asesor), y al estar dentro de los parámetros establecidos, la investigación es **aceptado como original.**

ORIGINALIDAD	SIMILITUD
93.0 %	7.0 %

El Certificado se expide el 08 de agosto del año 2022.



**ESPINOZA QUISPE CARLOS ENRIQUE**  
JEFE DE LA UNIDAD DE PROMOCIÓN, DIFUSIÓN Y REPOSITORIO

N° 261-2022