



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

TESIS

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL DE LOS
EMPRENDEDORES EN LA FERIA DE BARRANCO – 2021

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA

OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE

ORCID: 0000-0001-5362-1941

ASESOR

DR. LUIS ALBERTO MARCELO QUISPE

ORCID: 0000-0003-0128-0123

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

DIRECCIÓN DE ORGANIZACIONES Y PERSONAS

LIMA, PERÚ, DICIEMBRE DE 2022



CC BY-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>

Esta licencia permite la redistribución, comercial y no comercial, siempre y cuando la obra no se modifique y se transmita en su totalidad, reconociendo su autoría.

Referencia bibliográfica

Correa Chiroque, O. J. (2022). *Capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco – 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú.

HOJA DE METADATOS

Datos del autor	
Nombres y apellidos	Olenka Jazmin Correa Chiroque
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	74609407
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-5362-1941
Datos del asesor	
Nombres y apellidos	Luis Alberto Marcelo Quispe
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40612463
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-0128-0123
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Jorge Alonso Ramos Chang
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	40968849
Secretario del jurado	
Nombres y apellidos	Pablo Enrique Cabral Byrne
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10280491
Vocal del jurado	
Nombres y apellidos	Jorge Antonio Crisostomo Olivares
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09288593
Datos de la investigación	
Título de la investigación	Capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco – 2021
Línea de investigación Institucional	Ciencia, Tecnología e Innovación
Línea de investigación del Programa	Dirección de organizaciones y personas
URL de disciplinas OCDE	https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

En la ciudad de Lima, el Jurado de Sustentación de Tesis conformado por: MAG. JORGE ALONSO RAMOS CHANG quien lo preside y los miembros del Jurado MAG. PABLO ENRIQUE CABRAL BYRNE y DR. JORGE ANTONIO CRISOSTOMO OLIVARES, reunidos en acto público para dictaminar la tesis titulada:

**CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL DE
LOS EMPRENDEDORES EN LA FERIA DE BARRANCO – 2021**

Presentado por el egresado:

1) OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE

Para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas; luego de escuchar la sustentación de la misma y resueltas las preguntas del jurado, acuerdan:

APROBAR POR UNANIMIDAD

En fe de lo cual firman los miembros del jurado, el 07 de diciembre del 2022.



PRESIDENTE
MAG. JORGE ALONSO,
RAMOS CHANG



SECRETARIO
MAG. PABLO ENRIQUE,
CABRAL BYRNE



VOCAL
DR. JORGE ANTONIO,
CRISOSTOMO OLIVARES

ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD


Yo LUIS ALBERTO MARCELO QUISPE docente de la Facultad de CIENCIAS DE GESTIÓN y Escuela Profesional de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS de la Universidad Autónoma del Perú, en mi condición de asesor de la tesis titulada:

“CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL DE
LOS EMPRENDEDORES EN LA FERIA DE BARRANCO – 2021”

del (de la, los) estudiante(s) OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE constato que la investigación tiene un índice de similitud de 13% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin que se adjunta.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Autónoma del Perú.

Lima, 10 de febrero de 2023



(Firma)

DR. LUIS ALBERTO MARCELO QUISPE

DNI: 40612463

DEDICATORIA

A mi familia, en especial para mi mamá Yessica Chiroque por contribuir en mi formación profesional.

AGRADECIMIENTOS

Al Dr. Luis Alberto Marcelo Quispe por su constante orientación, apoyo y constantes correcciones que me permitieron desarrollar la investigación. A los diferentes docentes de la Universidad que marcaron para siempre mi vida profesional y me inculcaron con sus conocimientos que ahora son aplicados en el desarrollo de mi carrera. Al joven Gustavo Oblitas Agüero gerente de marketing de La Feria, porque permitió que aplique los instrumentos de recolección de datos a los emprendedores que forman parte de la feria brindándome lo necesario para poder hacerlo con respeto y amabilidad. Finalmente, al Mag. Jorge Alonso Ramos Chang docente de la Universidad Autónoma del Perú, por su amabilidad, apoyo inmediato en la revisión y validación de los instrumentos de la investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1 Realidad problemática.....	14
1.2 Justificación e importancia de la investigación.....	19
1.3 Objetivos de la investigación: general y específico.....	20
1.4 Limitaciones de la investigación.....	21
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de estudios	24
2.2 Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado	30
2.3 Definición conceptual de la terminología empleada	50
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	
3.1 Tipo y diseño de investigación	54
3.2 Población y muestra	55
3.3 Hipótesis	55
3.4 Variables – Operacionalización	56
3.5 Métodos y técnicas de investigación	58
3.6 Descripción de los instrumentos utilizados	59
3.7 Análisis estadístico e interpretación de los datos	62
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	
4.1 Validación del instrumento	64
4.1.1 Análisis de fiabilidad	65
4.2 Resultados descriptivos de las variables	67
4.3 Resultados descriptivos de las dimensiones	69
4.4 Resultados descriptivos de las variables relacionadas	79
4.5 Prueba de la normalidad para la variable de estudio	80
4.6 Procedimientos correlacionales	81
CAPÍTULO V. DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	

5.1	Discusiones	88
5.2	Conclusiones	93
5.3	Recomendaciones	96

REFERENCIAS

ANEXOS

LISTA DE TABLAS

- Tabla 1 Operacionalización de la variable capacidades emprendedoras
- Tabla 2 Operacionalización de la variable formalización empresarial
- Tabla 3 Resultados de validación del cuestionario de capacidades emprendedoras
- Tabla 4 Resultados de validación del cuestionario de formalización empresarial.
- Tabla 5 Resultado de fiabilidad del instrumento de capacidades emprendedoras
- Tabla 6 Resultados de fiabilidad de las dimensiones del cuestionario de capacidades emprendedoras
- Tabla 7 Resultados de fiabilidad del instrumento de formalización empresarial
- Tabla 8 Resultados de fiabilidad de las dimensiones del cuestionario de formalización empresarial
- Tabla 9 Análisis descriptivo de la variable capacidades emprendedoras
- Tabla 10 Análisis descriptivo de la variable formalización empresarial
- Tabla 11 Análisis descriptivo de la dimensión autoconfianza
- Tabla 12 Análisis descriptivo de la dimensión liderazgo
- Tabla 13 Análisis descriptivo de la dimensión creatividad
- Tabla 14 Análisis descriptivo de la dimensión resolución de problemas
- Tabla 15 Análisis descriptivo de la dimensión trabajo en equipo
- Tabla 16 Análisis descriptivo de la dimensión persistencia
- Tabla 17 Análisis descriptivo de la dimensión constitución y registro de la empresa
- Tabla 18 Análisis descriptivo de la dimensión registro tributario
- Tabla 19 Análisis descriptivo de la dimensión autorización municipal y sectorial
- Tabla 20 Análisis descriptivo de la dimensión registro laboral
- Tabla 21 Análisis descriptivo de los resultados de la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial
- Tabla 22 Resultado de la prueba de normalidad de la variable formalización empresarial
- Tabla 23 Resultados de correlación entre las capacidades emprendedoras y la formación empresarial
- Tabla 24 Resultados de correlación entre la autoconfianza y la formalización empresarial

- Tabla 25 Resultados de correlación entre el liderazgo y la formalización empresarial
- Tabla 26 Resultados de correlación entre la creatividad y la formalización empresarial
- Tabla 27 Resultados de correlación entre resolución de problemas y la formalización empresarial
- Tabla 28 Resultados de correlación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial
- Tabla 29 Resultados de correlación entre la persistencia y la formalización empresarial

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Análisis descriptivo de la variable capacidades emprendedoras
- Figura 2 Análisis descriptivo de la variable formalización empresarial
- Figura 3 Análisis descriptivo de la dimensión autoconfianza
- Figura 4 Análisis descriptivo de la dimensión liderazgo
- Figura 5 Análisis descriptivo de la dimensión creatividad
- Figura 6 Análisis descriptivo de la dimensión resolución de problemas
- Figura 7 Análisis descriptivo de la dimensión trabajo en equipo
- Figura 8 Análisis descriptivo de la dimensión persistencia
- Figura 9 Análisis descriptivo de la dimensión constitución y registro de la empresa
- Figura 10 Análisis descriptivo de la dimensión registro tributario
- Figura 11 Análisis descriptivo de la dimensión autorización municipal y sectorial.
- Figura 12 Análisis descriptivo de la dimensión registro laboral
- Figura 13 Análisis descriptivo de los resultados de la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial
- Figura 14 Diagrama de dispersión entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL EN LA FERIA DE BARRANCO - 2021

OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue determinar la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial de los emprendedores en la feria de Barranco – 2021. La investigación es de tipo básica, nivel correlacional, diseño no experimental, corte transversal y enfoque cuantitativo. La población estuvo conformada por 61 emprendedores. El instrumento fue compuesto por 43 ítems para la prueba de capacidades emprendedoras y 21 ítems para la prueba de formalización empresarial. Ambos cuestionarios fueron validados por criterio de expertos internos. Asimismo, estos cuestionarios demostraron niveles adecuados de confiabilidad con resultados de alfa de Cronbach de 0.891 para el cuestionario de capacidades emprendedoras y 0.877 para el cuestionario de formalización empresarial. Los resultados arrojaron evidencias suficientes para probar la hipótesis, mediante el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.567, con un nivel de significancia de 0.000. Se concluye que existe correlación positiva moderada entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial. Finalmente, se recomienda a los emprendedores fortalecer sus capacidades mediante capacitaciones como un coaching para emprendedores con la finalidad de desarrollar las habilidades blandas.

Palabras clave: emprendimiento, capacidades emprendedoras, formalización empresarial.

ENTREPRENEURIAL CAPACITIES AND BUSINESS FORMALIZATION AT LA FERIA FROM BARRANCO - 2021

OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

ABSTRACT

The objective of the research was to determine the relationship between entrepreneurial skills and business formalization of entrepreneurs at the Barranco fair - 2021. The research is of a basic type, correlational level, non-experimental design, cross-sectional and quantitative approach. The population consisted of 61 entrepreneurs. The instrument was composed of 43 items for the entrepreneurial skills test and 21 items for the business formalization test. Both questionnaires were validated by the criteria of internal experts. Likewise, these questionnaires demonstrated adequate levels of reliability with Cronbach's alpha results of 0.891 for the entrepreneurial skills questionnaire and 0.877 for the business formalization questionnaire. The results yielded sufficient evidence to prove the hypothesis, using Spearman's Rho correlation coefficient of 0.567, with a significance level of 0.000. It is concluded that there is a moderate positive correlation between entrepreneurial skills and business formalization. Finally, it is recommended that entrepreneurs strengthen their capacities through training such as coaching for entrepreneurs in order to develop soft skills.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial skills, business formalization.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el emprendimiento ha tomado relevancia puesto que las personas recurren a ello por la oportunidad de querer tener su propio negocio y tomado como alternativa ante los altos niveles de desempleo en el país, sin embargo, se requiere desarrollar ciertas capacidades emprendedoras para poder consolidarse en el mercado que junto con la formalización empresarial se puede lograr, debido a que ayuda a insertarse a mercados más grandes, así como aportar al desarrollo económico del país. Por ello, en la tesis titulada *Capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco – 2021*, se tiene como situación problemática las deficiencias que tienen en sus capacidades emprendedoras y formalización empresarial. Para solucionar estos problemas se tiene que conocer a profundidad en qué están fallando para brindar estrategias de solución para que realicen su formalización.

De acuerdo con los resultados obtenidos se comprobó la hipótesis de que existe una relación entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco – 2021.

La investigación se ha estructurado en cinco capítulos, que se dividen de la siguiente manera:

En el capítulo I, se formuló el planteamiento del problema que comprende la realidad problemática y los problemas de investigación, asimismo, se realizó la justificación e importancia de la investigación, los objetivos de la investigación y por último se plantearon las limitaciones que se han presentado durante la investigación.

En el capítulo II, se desarrolló el marco teórico que comprende un análisis de los estudios realizados a nivel nacional como internacional, las bases teóricas de ambas variables de estudio, se desarrolló el marco teórico correspondiente al tema

investigado y se explicaron las definiciones conceptuales de la terminología empleada.

En el capítulo III, se desarrolló el marco metodológico, describiendo el tipo y diseño de investigación, en donde se definió la población y la muestra, asimismo, se formularon las hipótesis de investigación, luego se desarrollaron la operacionalización de las variables, los métodos y técnicas de investigación, culminando con la descripción de los instrumentos y los procesos estadístico para probar las hipótesis.

En el capítulo IV, se desarrolló el análisis e interpretación de datos que comprende la validación y confiabilidad de los instrumentos, luego se desarrollaron los resultados descriptivos de las variables y dimensiones, asimismo, se desarrolló la prueba de normalidad de la variable y finalmente se realizaron las pruebas de correlaciones.

En el capítulo V, se desarrolló las discusiones de los resultados, las conclusiones y recomendaciones que se plantearon en cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación.

Finalmente, se colocaron las referencias bibliográficas que se han utilizado en la realización de la investigación y también se colocaron los anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad problemática

Las capacidades emprendedoras se definen como las diferentes habilidades de una persona que aporta soluciones innovadoras a una oportunidad de negocio de la actualidad, actuando con iniciativa, responsabilidad y perseverancia para generar proyectos viables que los diferencien de los demás, generando un propio negocio o aportando soluciones a organizaciones. Asimismo, se define a la formalización empresarial como el proceso que tienen que hacer las empresas para constituirse e incorporarse a una mejor economía que es la formal, cumpliendo con los requisitos de funcionamiento, así como el pago de impuestos, para así contribuir al crecimiento económico del país, asimismo al acceso a más oportunidades de financiamiento.

En la actualidad, el emprendimiento se ha vuelto una tendencia global que responde como alternativa ante un mercado laboral inestable en todo el mundo, ante tal importancia los países consideran a los emprendedores como actores de cambio debido a su capacidad para la creación de soluciones innovadoras que permiten mejorar su nivel y el desarrollo económico del país. Se denomina emprendedor a las personas que descubren una oportunidad en base a una necesidad y ponen en marcha un negocio con diferentes aptitudes e ideas para así salir adelante por sus propios medios.

En el ámbito mundial, según el Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (2018) se indica que el país con mayor emprendimiento es Estados Unidos (83,6%) seguido de Suiza (80,4%) y Canadá (79,2%). En Latinoamérica y el Caribe se presenta un gran potencial para la actividad emprendedora, Chile sigue liderando, siendo el número 19 a nivel mundial y primero en Latinoamérica (58,5%), seguido de Puerto Rico (42,1%) y Colombia (38,2%). Sin embargo, unas de las razones por la que una persona empieza su propio negocio, son por el alto nivel de desempleo y las

escasas oportunidades laborales, lo que los llevan a recurrir al empleo informal.

En el ámbito mundial, según la Organización Internacional del trabajo (2018) más del 60% de la población mundial trabaja en el sector informal, y tan solo en América Latina alrededor del 50% de la población activa es informal. En América Latina y el Caribe, la tasa de empleo informal total es del 53% de los cuales el 84.1% son los trabajadores por cuenta propia. Es oportuno agregar que en las empresas formales existe una mayor productividad que en las empresas informales, lo que significa que la formalización ayuda al crecimiento tanto de la economía como a la productividad de estas. Por eso, diferentes países han establecido estrategias para incentivar la formalización, por ejemplo: la promoción de la productividad, información y capacitaciones de las normativas al alcance de todos, simplificación de trámites, incentivos para la formalización (instrumentos relacionados con la tributación), extensión de la protección social a trabajadores que trabajan por cuenta propia, en la ruralidad, de microempresas y domésticos, entre otros. Sin embargo, no todas las políticas han tenido impacto ya que usualmente son de corta duración.

A nivel nacional, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2021) la informalidad en el Perú pareciera que nunca acabará, ya que sigue creciendo mientras siguen pasando los años, en el 2020, el sector informal aportaba el 17,7% del Producto Bruto Interno y antes de la pandemia por la COVID-19, el 72,8% de la población activa trabajaba en la informalidad y, en la actual crisis estas cifras no se han hecho esperar, muchos perdieron su trabajo por la cuarentena teniendo como consecuencia que antes de empezar el último trimestre del 2020, el 75.3% de los trabajadores sean informales, lo que quiere decir que actualmente en la crisis económica tres de cuatro trabajadores están laborando en la informalidad.

Por otro lado, según la guía del Ministerio de Trabajo y Promoción de empleo

(2018) se menciona que esta entidad pública promueve los programas *Centro Integrado Formaliza Perú* y el *Programa Nacional Tu Empresa*, con el fin de asesorar y dar herramientas a los emprendedores y microempresarios brindando información y charlas de manera sencilla sobre los beneficios de la formalidad e impulsar sus ideas para mejorar la productividad de sus proyectos y negocios. El estado tiene un gran reto que afrontar ya que, el Perú se posiciona en el quinto lugar de índice con mayores números de emprendimientos que se encuentran en una etapa temprana a nivel mundial. Alrededor de 1 de cada 4 peruanos mayores de 18 años están empezando un nuevo negocio. En el informe también se destaca que el emprendedor peruano tiene dificultades para consolidar sus negocios ya que solo el 38% permanecen en el mercado más de 3.5 años.

En el contexto local, La Feria de Barranco actualmente tiene 10 años en el mercado y es la única permanente de todo Lima, según informaciones recogida por la investigadora, actualmente hay 85 puestos funcionando, de las cuales, aproximadamente solo el 50% cuenta con registro único de contribuyentes (RUC) activo como persona natural con negocio y emiten solo boletas cuando el cliente lo requiera, pero lamentablemente aún no cuentan con su marca registrada ni logo, pese a que alrededor del 30% ya tiene más de 3 años en La Feria. También se encontró que existen emprendimientos del rubro de comida tanto de restaurantes como de productos empaquetados, que no cuentan con el permiso de Dirección General de Salud Ambiental (Digesa) para comercializar sus productos. A raíz de la pandemia más del 70% de los emprendedores tuvieron que cerrar, por lo que en julio del 2020 se hizo una convocatoria de marcas que deseen ingresar a La Feria cuyo único requisito es tener una buena interacción o engagement en las redes sociales. Al abrir nuevamente sus puertas, la mayoría estuvo en la obligación de obtener su ruc para

poder entregar boletas y contratar su propio servicio de delivery para poder hacer sus envíos. Asimismo, las pocas microempresas que ya estaban constituidas como Sociedad Anónima Cerrada, tuvieron que darle de baja y cambiarse a persona natural con negocio, ya que tenían muy pocas ventas lo que los obligó a despedir a sus trabajadores.

Los emprendedores empezaron su negocio por las siguientes razones: quedarse sin empleo, para pasar el tiempo (hobbie), para ser su propio jefe, por hacer negocio a base de su propia necesidad, al presentarse una oportunidad de negocio y con el objetivo de dejar su huella familiar. Los que ya tienen más de 5 años con su negocio, empezaron asistiendo a las ferias itinerantes que realizaban las municipalidades, sobre todo en las fechas importantes como navidad, año nuevo, fiestas patrias, día de la madre, día de la canción criolla, etc.

La Feria da oportunidades a muchos emprendedores de tener un lugar físico para ofrecer sus productos o servicios, sin embargo, no tienen ningún plan o estrategia para que estos tengan todo en regla y se formalicen, pese a que tienen mucha afluencia del público al ser un lugar al aire libre. Asimismo, se ha observado que el precio del alquiler no es el mismo todos los meses, en diciembre es el doble, por lo que los emprendedores que recién están empezando se ven en la obligación de dejar la feria, mucho más en estos momentos de pandemia que las ventas son irregulares.

Respecto a la autoconfianza, algunos de los emprendedores presentan deficiencias para desarrollar esta capacidad de manera eficiente porque no la han desarrollado lo suficiente, reflejando la deficiente seguridad que tienen de que su negocio tendrá éxito por las dificultades que están teniendo por la incertidumbre del COVID-19. Respecto al liderazgo, algunos de los emprendedores no se consideran

un ejemplo a seguir de sus trabajadores, no tienen estrategias para lograr sus metas, lo que refleja el poco interés que tienen por ser buenos líderes de su negocio. Respecto a la creatividad, la mayoría de los emprendedores no tienen ideas creativas, ni tiene planes de hacer cambios en su negocio, reflejando el poco interés de implementar la innovación en una situación de crisis. Respecto a la resolución de problemas, la mayoría de los emprendedores no pueden desarrollar esta capacidad de manera efectiva, ni mucho menos bajo presión lo que conlleva a que tomen malas decisiones. Respecto al trabajo en equipo, algunos emprendedores les gustan tener el control de todo su negocio lo que no les permite delegar funciones específicas a sus trabajadores. Respecto a la persistencia, algunos emprendedores se les hace difícil seguir adelante cuando todo les sale mal en su negocio pese a que les apasiona el trabajo que realizan. Respecto a constitución y registro de la empresa, la mayoría de los emprendedores tienen conocimiento de cómo hacerlo, pero no es su prioridad formalizarse en estos momentos. Respecto al registro tributario, algunos emprendedores son conscientes de la importancia de los regímenes tributarios, pero no lo aplican. Respecto a la autorización municipal y sectorial, la mayoría de los emprendedores consideran que el pago de impuestos disminuye su solvencia económica, tampoco entregan boletas a sus clientes. Respecto al registro laboral, algunos emprendedores saben los beneficios que deben otorgarles a sus trabajadores, pero no se los dan ya que no están completamente formalizados.

El propósito de la presente investigación es determinar la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial, con el fin de que La Feria sepa la importancia de formalizar los negocios de los emprendedores y conocer tanto el proceso de formalización como las capacidades que pueden practicar para ser mejores y que su negocio sea exitoso.

Problema general

¿Qué relación existe entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

Problemas específicos

¿Qué relación existe entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

¿Qué relación existe entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

¿Qué relación existe entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

¿Qué relación existe entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

¿Qué relación existe entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

¿Qué relación existe entre la persistencia y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?

1.2. Justificación e importancia de la investigación

La investigación es importante porque la formalización contribuye tanto en el crecimiento empresarial como profesional de los emprendedores, permitiendo tener mayor visibilidad ante cualquier persona o entidad. En la feria se encuentran deficiencias en que los emprendedores formalicen su negocio, pese a que tienen conocimiento básico de cómo hacerlo, es por lo que, con ayuda de sus capacidades emprendedoras, se pueden desarrollar estrategias para su formalización y los beneficios que trae consigo hacerlo. Sus aportes también le sirven a otros emprendedores o entidades que tengan los mismos problemas relacionados que

puedan mejorar y superar aplicando las capacidades emprendedoras. Asimismo, la investigación se justifica por lo siguiente:

Justificación teórica. Esta investigación se ejecuta con el propósito de profundizar conocimiento sobre la relación entre la capacidad emprendedora y formalización empresarial mediante el estudio de conceptos básicos, que permitirá encontrar explicaciones de situaciones reales referentes a esta línea de investigación en los emprendedores de La Feria de Barranco. Para ello, la variable capacidades emprendedoras se desarrolla tomando como referencia a Alcaraz (2011) y la variable formalización empresarial hace referencia a el Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (2018).

Justificación práctica. Esta investigación busca aportar estrategias de solución adecuadas frente a la problemática que presenta La Feria de Barranco, respecto a las capacidades emprendedoras y formalización empresarial tanto de los emprendedores como de la misma feria. En este aspecto, la empresa considera oportuno realizar esta investigación en sus instalaciones con la finalidad de que todos los involucrados se formalicen mejorando sus capacidades emprendedoras.

Justificación metodológica. La presente investigación pone a disposición dos instrumentos de recolección de datos, uno para la variable capacidades emprendedoras y otra para la variable formalización empresarial. Dichos instrumentos pasaron por pruebas de validez de contenido y consistencia de jueces expertos en el tema que determinaron que son aptas para el recojo de datos.

1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos

Objetivo general

Establecer la relación entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Objetivos específicos

Establecer la relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Establecer la relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Establecer la relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Establecer la relación entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Establecer la relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Establecer la relación entre la persistencia y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

1.4. Limitaciones de la investigación

Durante el desarrollo de la investigación se han presentado obstáculos que dificultaron la ejecución y elaboración de este, sin embargo, estas adversidades fueron superadas con éxito debido a el compromiso y perseverancia del investigador.

Limitaciones de antecedentes

Se encontraron pocas investigaciones que analicen simultáneamente las dos variables. Asimismo, existen muy pocas tesis internacionales de los últimos años sobre los temas de estudio.

Limitaciones con el recojo de datos

Se tuvo problemas con el recojo de encuestas debido a que algunas personas no deseaban ser parte de la investigación y otras estaban por retirarse del lugar de

trabajo, por lo que se tuvo que hacer la investigación con una población más pequeña de lo que se tenía previsto.

Limitación institucional

Existe limitaciones de acceso a investigaciones importantes que sean confiables y gratuitas, debido a que tienen un costo para acceder a ellas.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudios

Antecedentes internacionales

Vega et al. (2020) en el artículo de investigación “Orientación emprendedora en la innovación de las pequeñas y medianas empresas en México” realizado con el objetivo de analizar la orientación emprendedora en la innovación de Pymes en México. El diseño empleado fue no experimental de corte transversal con enfoque cuantitativo teniendo como muestra a 400 Mypes de Aguascalientes ubicadas en la región centro-occidente de México. Se concluyó que existe una relación positiva entre toma de riesgos, proactividad y capacidad de innovación con la innovación en las Pymes de México, los resultados señalan que la carga factorial estandarizada fue de 0,242 con un valor $t=3,925$ que señala una relación positiva y significativa al 0,001 de significancia. El aporte de la investigación es que la orientación emprendedora es muy importante a la hora de realizar innovación en los negocios, y que a esto se le debe tomar importancia para lograr el éxito de las pequeñas y medianas empresas. Además, se señala que la innovación y creatividad es fundamental para el crecimiento de las empresas, pero se deben de capacitar para lograrlo.

Cardona et al. (2020) en el artículo de investigación “Orientación emprendedora y emprendimiento corporativo: Diferencias y complementariedad en un modelo intención-acción” realizada con el objetivo de explicar las diferencias entre la orientación emprendedora como intención y el emprendimiento corporativo, para este estudio se tuvo una muestra de 137 Mypes manufactureras. Se concluyó que la orientación emprendedora tiene un efecto directo sobre las capacidades de emprendimiento corporativo del 0.89. Este antecedente aportó porque detalla la importancia de implementar las habilidades de emprendimiento innovador en las empresas para incrementar su competitividad.

Chávez (2020) en el artículo de investigación “Análisis comparativo de competencias emprendedoras entre estudiantes de la UABC” realizada con el objetivo de analizar comparativamente las respuestas de los alumnos de ambos ciclos de las carreras de bioingeniería, industrial y mecatrónica. En esta investigación se realizó un estudio descriptivo no experimental teniendo como muestra a 106 estudiantes universitarios de los periodos 2017-2 y 2018-1. Se concluyó que tanto los alumnos del ciclo 2017-2 como los del 2018-2 tienen desarrolladas de igual manera sus competencias emprendedoras. El aporte de la investigación es que es importante contar con programas educativos sobre emprendimiento en las universidades ya que desde el aprendizaje los estudiantes implementan como competencias emprendedoras al liderazgo, creatividad, trabajo en equipo, comunicación, negociación, resolución de problemas, etc.

Albornoz et al. (2019) en el artículo de investigación “Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia” realizada con el objetivo de determinar la relación entre la percepción de la habilidad para detectar oportunidades para la mejora de resultados y las capacidades emprendedoras. Este estudio se realizó con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental teniendo como muestra a 197 emprendedores con edades entre 18 y 60 años. Se concluyó que el 77.6% de los emprendedores encuestados son mujeres, por lo que es indispensable dotarlas de conocimientos y herramientas emprendedoras, los emprendedores tienen la habilidad para detectar y aprovechar oportunidades para mejorar los resultados a partir de sus rasgos personales y la baja capacidad de creatividad e innovación pese a ser indispensable para el emprendimiento. El aporte de la investigación es que los emprendedores tienen diferentes capacidades emprendedoras, pero se van desarrollando según sus motivaciones y percepciones

de su proyecto de vida. Es decir, mientras algunos emprendedores desarrollan la capacidad de liderazgo, creatividad, capacidad de arriesgarse y trabajo en equipo; otros desarrollan el logro de resultados, autoestima, persistencia, determinación, etc.

Jordán et al. (2016) en su artículo académico “Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género” realizada con el objetivo de determinar la capacidad emprendedora desde la perspectiva de género. El diseño empleado fue descriptivo correlacional con la participación de 982 habitantes de la ciudad de Machala a quienes se les aplicó un instrumento de la escala de habilidad emprendedora validado la cual divide la variable capacidad emprendedora en cinco dimensiones obteniendo como resultado un cuestionario de 20 preguntas. En esta investigación se concluyó que en los habitantes de la ciudad de Machala, existe relación entre la capacidad emprendedora y el género. La investigación también indica que el género masculino tiene una mayor capacidad emprendedora que las mujeres con una media de 80,71. El aporte de la investigación es que las capacidades emprendedoras se desarrollan de mejor manera según el género, en esa investigación destacaron los hombres, pero los resultados pueden ser diferentes en otro lugar o país. Asimismo, esta investigación aportó información valiosa sobre la importancia de desarrollar cada una de las capacidades emprendedoras como creatividad, confianza, asunción de riesgos, planificación, persistencia, etc. para lograr el éxito empresarial.

Antecedentes nacionales

Challco y Kjuuro (2019) en la tesis titulada *Formalización empresarial de los emprendedores beneficiados por el fondo concursable Procompite en el distrito de San Jerónimo, Periodo 2018*, realizada con el objetivo de analizar la situación de la formalización empresarial de los emprendedores beneficiados. Este estudio se realizó una investigación con enfoque cuantitativo de tipo descriptivo y de diseño no

experimental teniendo como muestra a 30 emprendedores beneficiados que cuente con RUC. En esta investigación se concluyó que en promedio solo el 24.38% de los emprendedores del distrito de San Jerónimo cumplen con la formalización empresarial. Ninguno de los emprendedores elegidos cumple con todos los requisitos que implica formalizarse. Asimismo, solo el 3.30% cuenta con registro de sanidad, el 30% con licencia de funcionamiento y ninguno están afiliados al SIS o Es salud. El aporte de la investigación es que, a pesar de contar con un beneficio por parte de la municipalidad, los emprendedores aún no terminan de formalizarse, ni mucho menos les han hecho seguimiento. Asimismo, en sus bases teóricas está toda la información para formalizar una empresa, desde la formalización jurídica hasta la laboral. Por otro lado, las dimensiones desarrolladas en esa investigación son similares a las que tengo en esta investigación. Finalmente, sus recomendaciones son muy interesantes debido a que pretende asociarse con la SUNAT y la municipalidad del distrito para establecer charlas para que se puedan formalizar.

Cuevas (2019) en su tesis *Caracterización de la formalización del empleo y emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro fabricación de calzado, distrito de El Porvenir – Trujillo, 2015*, realizada con el objetivo de establecer las principales características de la formalización del empleo y emprendimiento de las Mypes. Este estudio fue desarrollado con un diseño no experimental, transversal y descriptivo, en donde la muestra estuvo conformada por 185 Mypes. Se concluyó que solo el 56% de los encuestados conocen todos los requisitos que se necesita para formalizarse, además el 54% indicó que la capacitación la considera como un gasto para su negocio, también concluyeron que el 45% de los encuestados emprenden por la necesidad de tener fuentes de ingresos para su familia, mas no referente a lo empresarial. El aporte de esta investigación es

que se da a conocer la problemática tanto de sus emprendimientos como de su formalización, debido a que alrededor del 50% de las Mypes emprendieron para ser el sostén de su familia y pese a que tiene varios años con su negocio, consideran que capacitarse e invertir es un gasto y no han completado su formalización, este caso está relacionado con la realidad problemática que he planteado en mi investigación.

Prado (2018) en su tesis titulada *Emprendimiento y formalización en la Asociación de Comerciantes del Mercado San Juan Bautista, A.A. H. H. Márquez – Callao, 2018*, realizada con el objetivo de analizar la relación existente entre el emprendimiento y la formalización. Este estudio se desarrolló con un diseño no experimental de corte transversal, tipo cuantitativo y la muestra estuvo conformada por 78 socios de la Asociación de comerciantes. Los resultados obtenidos muestran que sí existe relación positiva muy alta (0.877) entre las variables estudiadas, lo que asegura que el emprendimiento se relaciona significativamente con la formalización. Respecto a la dimensión innovación, se evidenció que existe relación con la formalización, gracias al valor de 0.805 y ratifica su relación significativa. El aporte de la investigación es que las variables emprendimiento y formalización son de interés para los comerciantes porque permitirá el crecimiento de sus negocios. En sus recomendaciones propone potenciar las dimensiones del emprendimiento para que puedan formalizarse y así generar confianza a sus clientes.

Tapia (2019) en la tesis titulada *Capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal del distrito de Layo de la provincia de Canas 2019*, realizada con el objetivo de identificar las capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal, para este estudio se realizó una investigación de tipo descriptiva y diseño no experimental de corte transversal, donde la muestra estuvo conformada por 30 productores de queso. Se concluyó que los emprendedores

cuentan con aptitudes emprendedoras positivas: el 38% marcó que siempre siente motivación, y dentro de ello el 50% marcó que siempre siente motivación al logro. El 31% que siempre tiene conocimientos emprendedores, pero dentro de ello el 37% marcó que casi nunca asiste a cursos y charlas para su formación. El 21% que siempre cuenta con creatividad e innovación, asimismo el 53% marcó que siempre la innovación es importante pero también el 40% marcó que nunca aplican las nuevas tecnologías. Además, la mayoría de los emprendedores no cuentan con acceso a financiamiento: el 70% marcó que el acceso a un préstamo bancario es muy bajo y el 57% marcó muy alta al requerimiento de apoyo financiero. El aporte de la investigación es que, si bien los emprendedores tienen aptitudes positivas, no todos han desarrollado todas las capacidades, por lo que aún no logran el éxito de sus negocios. También por su recomendación ya que su propuesta es implementar un modelo asociativo para que las personas fortalezcan sus capacidades emprendedoras y su negocio crezca.

Tuccio (2017) en su tesis titulada *Los notarios y los emprendedores: una alianza estratégica para la formalización*, realizada con el objetivo de demostrar la alianza que tienen los notarios con los emprendedores para que logren su formalización debido a que estos prestan sus servicios para recibir asesoramiento legal para constituir y ver crecer sus negocios, para este estudio se realizó una investigación teórica. Se concluyó lo siguiente: los emprendedores y los empresarios no tienen las mismas oportunidades al momento de formalizarse, la falta de empleo es la principal motivación de los jóvenes para poner su propio negocio, la alianza estratégica entre los emprendedores y notarios nace desde que los emprendedores evidencian que su crecimiento se ha detenido porque el mercado les exige formalizarse.

2.2. Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado

2.2.1. Bases teóricas de capacidades emprendedoras

2.2.1.1. Marco Histórico.

El emprendimiento no es un concepto del siglo XXI, pues desde el origen de los tiempos el ser humano siempre ha buscado oportunidades de negocio y ha ido evolucionando según las necesidades de cada siglo. Hace miles de años la rueda se inventó con fines de mejorar el transporte, hoy en día los emprendimientos surgen a través de las redes sociales o dándole un valor agregado a un producto/ servicio ya existente. Si bien no todos pueden ser emprendedores, existe una parte de la población que tiene un talento en particular y una necesidad de logro que desde los años 1800 se viene desarrollando e investigando.

La mujer emprendedora también juega un rol importante debido a que los obstáculos para ellas han sido mayores que al de los hombres, en la antigüedad era extraño ver a una mujer haciendo trabajos profesionales, sólo podían dedicarse a las labores del hogar, atendiendo a su familia. Sin embargo, eso nunca ha sido un impedimento para que, a través del hogar, aportar y ayudar en la economía familiar con pequeños negocios.

La evolución social, hizo que ellas cada vez más estén ocupando espacios laborales pero el gran obstáculo es que se tomen en serio su rol de empresaria ya que hasta el momento, ver a una mujer ser líder de alguna empresa o haciendo trabajos pesados que supuestamente es la labor de un hombre, se ve extraño y sorprende a gran parte de la población. Los factores que motivan a emprender a las mujeres son diversos, principalmente es por la necesidad de generar ingresos debido a la falta de trabajo, esto en su mayoría por la falta de experiencia y nivel educativo que ella pueda tener.

En la actualidad, de acuerdo con el Women's Entrepreneurship Report (2018) el emprendimiento femenino tiene un crecimiento del 10% cada año y según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, más del 53 % de Mypes fueron promovidas por mujeres en el 2018. Además, el 75 % de los microemprendimientos son constituidos por mujeres.

2.2.1.2. Definición de capacidad emprendedora.

Los emprendedores se han convertido en personas altamente competentes que ayudan al desarrollo económico del país, al poner en marcha su propio negocio con las oportunidades que se les presentan en el camino, incluso en la coyuntura en la que se encuentre, estando en constante aprendizaje y proponiéndose objetivos para poder tomar decisiones en las diversas situaciones que tenga que pasar y adaptarse a los cambios del entorno, tal como lo afirma Alcaraz (2011) que define el término emprender como la capacidad que tienen las personas de convertir su sueño en algo real, para ello es necesario detectar oportunidades de negocio y aprovechar sus propias habilidades y recursos disponibles para darle un valor agregado a su negocio, mejorando lo existente y cambiándolo para un mejor futuro, esto es gracias a su autoconfianza, y buena administración para poder perdurar en el tiempo, ya que el camino no es fácil.

El emprendedor va desarrollando diversas habilidades en el camino de construir su propio destino, trazándose metas y cambiando totalmente su estilo de vida, por tanto, se puede definir a las capacidades emprendedoras como las habilidades de cada persona para diferenciarse del resto y para hacer crecer su negocio si se desarrollan de manera correcta. Es por lo que el emprendedor detecta ideas de negocio para lanzarse al mercado desde cero, pero se requerirá de potenciar esas capacidades para poder permanecer en el mercado y tener buena rentabilidad,

debido a que el éxito no se logra de la noche a la mañana, detrás de ello, existe un largo camino de tropiezos y fracasos que con una buena gestión se pueden superar. No es fácil emprender, pero con perseverancia y capacitaciones constantes se pueden superar las adversidades para estar más cerca de triunfar.

2.2.1.3. Importancia de las capacidades emprendedoras.

El emprendimiento es de vital importancia para los países en desarrollo debido a que es un asunto de prioridad para la puesta en marcha de las políticas públicas y planes de bienestar social del país, asimismo, permite que la economía crezca y se fortalezca el sistema educativo, esta afirmación es refrendada por Casco (2011) en la que también dice que los grandes logros y la realización del país son gracias a la fuerza emprendedora de las personas, ya que en momentos de crisis, ellos activan la economía con la creación de nuevos empleos o adaptándose al cambio con la innovación. Sin emprendimiento no habría escapatoria a la crisis, por lo que se puede aprender a ser emprendedor para que la sociedad en la que vivimos siga avanzando con la generación de más empleos en un país con falta de oportunidades.

Las capacidades emprendedoras son importantes porque:

- Permite encontrar soluciones innovadoras en la crisis.
- Permite aumentar la calidad de vida de las personas.
- Generar más y mejores empleos.
- Anticipar el futuro.
- Realización personal.
- Aprender a trabajar en equipo.
- Estar preparados ante la incertidumbre.
- Acceso a una nueva educación y forma de ver el futuro.
- Desarrollar diferentes habilidades y destrezas.

- Crecimiento económico tanto personal como a nivel nacional.

La capacidad emprendedora está presente en todos los seres humanos ya sea desarrollada de manera profunda o escasa que han permitido que el hombre sea capaz de inventar soluciones para conquistar la tierra y estar presente hasta en las zonas más pobres, también son importantes para lograr el éxito de los emprendedores, es por lo que el desafío de todos ellos es ejecutar estas capacidades para generar un hábitat apropiado tanto en su vida personal como en su negocio.

Los colegios e instituciones educativas están enseñando de manera errónea, debido a que estas deben enfocarse en ayudar a proyectar lo que los alumnos desean lograr en el futuro y no dejarlos desubicados frente al mundo real sin siquiera saber por dónde comenzar su vida laboral, es por ello que Casco (2011) menciona que para crear emprendedores, no se debe empezar enseñándoles cómo gestionar una empresa, es todo lo contrario pues este paso es el último junto con la práctica de todo lo aprendido. Tampoco consiste en formar personas emprendedoras enviándolos a cursos, seminarios, másteres o estudiar una larga carrera universitaria, porque lo único que resulta de ello es incrementar la demanda del empleo en cargo ajeno, de personas altamente competentes.

Antes de empezar a estudiar cualquier carrera relacionada con la gestión de empresas, primero se debe aprender todos los fundamentos en las que se sustenta el emprendimiento. El éxito no solo está en ser un inventor sino también en detectar una necesidad y estructurarla, ya que quizás el invento lo hizo otro, pero no vio la oportunidad de llevarlo al mercado. De ahí surge lo decisivo de la ingeniería emprendedora, en adquirir las prácticas mencionadas anteriormente y convertirlas en valor marcando diferencia con aquellos que buscan trabajar para otros.

Es oportuno para este concepto citar la siguiente frase *Si tú no construyes tu sueño, alguien te contratará para ayudar a construir el suyo*. Lo decisivo es tener a muchas personas generando proyectos y actividad, enfocarse en el cliente real para aspirar a tener una sociedad pionera llena de oportunidades y desarrollando los fundamentos de las capacidades emprendedoras aprendidas, siendo capaces de innovar y renovarse permanentemente. Las personas que ya hayan aprendido lo anterior, tenga todo diseñado, listo para operar y que sepa lo que quiere hacer, está lista para comenzar su propio negocio.

2.2.1.4. Características de los emprendedores.

Queda claro que surgen más emprendedores durante una crisis, identificando una oportunidad donde otros no la ven y organiza los recursos necesarios para poner en marcha su negocio, pero cada una de estas personas tienen ideas y puntos de vista diferentes, que van orientados de acuerdo sus propias experiencias, pero al final todos buscan encontrar soluciones, sin embargo, los emprendedores están obligados a potenciar ciertas características para poder liderar de forma positiva su negocio, tal como lo afirma Vigorena (2006) en la que indica que los emprendedores poseen una aguda visión económica para generar negocio en la que tanto hombres y cada día más mujeres tienen la iniciativa de producir bienes o servicios para el bienestar de la sociedad, usando su imaginación para cumplir sus sueños generando ideas que permitan superar las dificultades, lo que los convierte en líderes de su propio destino. Algunas características que poseen los emprendedores son:

- Desarrolla relaciones interpersonales.
- Asume riesgos calculados.
- Dan soluciones creativas e innovadoras.
- Actitud positiva en medio de los problemas.

- Necesidad de desarrollo personal, dejar marca en el mundo.
- Asumen los fracasos como un paso más cerca al éxito.
- Hacer algo diferente de lo que hacen los demás.
- Empático y tolerante ante la incertidumbre.
- Se siente feliz en su trabajo.
- Capacidad de alcanzar metas.
- Compromiso total y perseverancia.
- Liderazgo y comunicación empresarial.

Estas características indican que todos podemos desenvolvemos en el mundo del emprendedor. La única condición radica en que tenemos que ir en busca de nuestro propio camino y no esperar a que estas ofertas lleguen, sino en construir de manera efectiva, realista y objetiva nuestras metas a corto y largo plazo.

2.2.1.5. Tipos de emprendedores.

Actualmente es más frecuente encontrar a personas con su propio negocio en nuestro círculo social, pero ¿qué es lo que los motiva a emprender?, cada emprendedor es único, con diferentes objetivos y necesidades. Algunos de ellos lo hacen por falta de trabajo, querer ser su propio jefe, mejorar sus ingresos, sacar adelante a su familia, entre otras motivaciones.

Arrieta (2014) menciona: “Existe diferencia de un emprendedor a otro según las motivaciones que los impulsan. No es lo mismo lanzarnos a la aventura cuando creemos que es buen momento para un cambio que cuando las circunstancias nos obligan a ello” (p. 40).

Cada emprendedor tiene diferentes motivaciones por la cual emprenden, algunos lo hacen por la necesidad, que es causada por el desempleo, lo que los obliga a buscar una nueva fuente de sustento, mas no saben por dónde empezar, por lo que

se comete el error de buscar ideas alternativas que al comienzo pueden ser buenas, pero al no tener en cuenta la necesidad del mercado, estas mayormente fracasan.

En cambio, cuando un emprendedor está incentivado por la oportunidad de hacer negocio, la postura es diferente, pues este ya empezará con algunos conocimientos previos para aprovecharla inmediatamente. Es por esta razón que tiene más posibilidades de éxito ya que se sabe que hay un camino por dónde darle rumbo al negocio, pero de igual manera debe trabajar mucho por lograr lo que desee ya que tiene que encontrar y fidelizar a sus clientes.

Esta definición es revalidada por el Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico de Córdoba (2014) que menciona que no todos los emprendedores que deciden comenzar su negocio tienen las mismas peculiaridades ni motivaciones para hacerlo. Todo va a depender del área en el que se desarrolla de mejor forma y las situaciones concretas que lo llevaron a emprender. A continuación de detallará los distintos tipos de emprendedores.

Según su ámbito de acción:

- Emprendedor económico, es aquella persona que tiene una necesidad o ha identificado una oportunidad de hacer negocio y decide comenzar su empresa por iniciativa propia, es un emprendimiento productivo.
- Emprendedor corporativo (intra-emprendedor), son personas que aman su trabajo y que tienen visión empresarial, aportan ideas creativas que producen una mejor rentabilidad para la empresa en la que trabajan, es por ello lo importante de tener un buen espacio laboral para que así el sueño de alguien se convierta en el sueño de muchos.
- Emprendedor social, son personas que desean influir de manera positiva en la sociedad, mediante buenas acciones y creando productos o servicios que

solucionen los problemas de las comunidades más vulnerables del país, con el fin de que el mundo sea un lugar mejor para vivir.

- Emprendedor político, son aquellos que se ponen al servicio de instituciones públicas con el objetivo de implementar políticas que generen bienestar en la sociedad, más allá de obtener ganancias lo que buscan es obtener respeto y admiración de las personas por sus buenas acciones.

Según lo que motiva la acción de emprender:

- Emprendedor por necesidad, son aquellas personas que ven la necesidad de generar ingresos para sostener a su familia, estos deciden emprender debido a diferentes circunstancias, en su mayoría debido a la falta de un empleo que les genere estabilidad económica.
- Emprendedor por oportunidad, son personas observadoras que analizan y perciben las necesidades de los clientes para satisfacer sus necesidades creando un producto o servicio. A diferencia del emprendedor por necesidad, estos deciden hacerlo por decisión propia, ya que tienen la oportunidad en sus manos.

Un emprendedor puede ser de distintos tipos al mismo tiempo o primero surgen por necesidad, pero luego se convierten en empleos consolidados, es cuestión de tiempo, de no desistir y de tener claros los objetivos por el cual se está emprendiendo.

2.2.1.6. Teorías relacionadas a las capacidades emprendedoras.

Durante años, se ha tenido la mala idea que es mejor tener un negocio propio que estar teniendo mucha sobrecarga laboral en el trabajo sin que valoren el esfuerzo, pensado que al hacerlo se tendrá más libertad laboral, sin embargo, al momento de emprender se descubre que es al revés, porque se tendrá que estar al mando de todas las áreas que conlleva tener una empresa, trabajando más de 14 horas al día

sin descanso e incluso faltando tiempo para terminar los pendientes. Es por lo que muchos emprendimientos se quedan en una etapa temprana, debido a que su motivo fue lo antes mencionado, pero el que desee y tenga claro a lo que quiere llegar con su negocio, se ve en la obligación que adquirir diversas capacidades nunca puestas en práctica para que pueda lograr crecer. Lo más sorprendente de todo es que en la mayoría de los casos no se tendrá el apoyo de las personas cercanas, si no se tiene éxito no reconocerán el esfuerzo detrás de ello y si se tiene lo mirarán con celo por haberlo logrado, he ahí la importancia de confiar en uno mismo, sino nadie lo hará.

Alcaraz (2011) afirma: “El emprendedor es una persona con autoconfianza y características que le permiten ver oportunidades y generar conceptos de negocio a partir de la creación, la innovación o el mejor empleo de recursos para alcanzar objetivos” (p. 8).

El emprendedor tiene capacidades que le facilitan hacerlo con éxito, algunas de las más mencionadas son:

A. Autoconfianza.

La autoconfianza es complicada de definirla debido a que no es una capacidad con la que se nace, sino que se tiene que construir poco a poco para que influya de manera positiva, con valentía y sobre todo aceptar que, ante cualquier altibajo, todo es un proceso de aprendizaje, lo más probable es que en la próxima salga mejor, muchos carecen de esto y es una capacidad por la que se tiene que trabajar mucho tiempo.

Welford y Mora (2018) mencionan que la confianza en uno mismo significa de manera general, confiar en las propias habilidades y la manera en que uno se siente, pero en realidad es difícil de definir ya que es diferente en cada persona, hoy puede

estar en un nivel y mañana en otro, debido a que este cambia constantemente según los contextos en los que uno se encuentra, resultando un poco frustrante.

Los indicadores de la autoconfianza son:

- Autoestima: es la percepción y nivel de aceptación que tenemos hacia nosotros mismos, siendo base para poder llevar una vida plena sin prejuicios.
- Optimismo y confianza: es ver el lado positivo a todo y tener la confianza de que las cosas que se realicen van a salir bien. Ayuda a superar dificultades con buen ánimo.

B. Liderazgo.

Es importante para un emprendedor desarrollar la capacidad de liderazgo, pues ser líder consiste en la facultad que se tiene para influir de manera positiva en un equipo de trabajo girando en torno a un propósito, estas personas tienen una gran ambición de triunfar empleando estratégicamente los recursos necesarios para alcanzarlo.

Casco (2011) menciona que todas las personas pueden ser líderes mediante la práctica, consiste en establecer un grupo de personas que ayuden a concretar el proyecto que tengamos y ser capaces de cuidarlas ofreciéndole oportunidades de mejora, así como ser constantes y cumplir estrictamente con las responsabilidades.

Los indicadores del liderazgo son:

- Actitud de liderazgo: es una obligación adquirir esta capacidad en el emprendimiento puesto que para poder cumplir las metas se debe saber dirigir de manera positiva a un equipo de trabajo, incentivando el asertividad y ante todo defender los intereses del negocio.
- Compromiso: es tener conciencia de lo importante que es la actividad que realiza una persona, sobre todo cuando esta tiene un propósito.

- Establecimiento de metas: es plantear las diferentes cosas que se desean lograr que sean medibles y alcanzables para no estar a la deriva por no saber qué hacer en un futuro incierto.

C. Creatividad.

Las personas creativas son observadoras, independientes, ven las cosas de manera diferente a los demás, están seguros de su inteligencia y capacidad, simplifican sus ideas, sienten libertad al realizar sus actividades y son muy sensibles. Se debe estar abierto a todas las posibilidades para que las ideas surjan de manera espontánea, pero no solo es suficiente con ello, ya que se requiere hacer un plan estratégico para ponerla en práctica, concentrándose primero en una idea para cada vez adaptar su aplicación.

Alcaraz (2011) define a la creatividad como el proceso de dar comienzo a algo nuevo, diferente y original, es decir crear algo que no existe y que sea útil a la vez, esto se da gracias a la imaginación. Asimismo, es hacer un cambio en algo que ya existe, ver nuevas posibilidades en lo que está alrededor, ver las cosas de manera diferente, sobre todo que le dé solución a un problema formulando varias opciones diferentes para al final elegir la mejor.

Los indicadores de la creatividad son:

- Originalidad: es la cualidad de una persona que tiene una idea novedosa, algo que hace que se diferencie de los demás. Estas personas sobresalen en momentos de crisis gracias a sus creaciones.
- Flexible: es la capacidad que tienen algunas personas de ver soluciones desde diferentes perspectivas pudiéndose adoptar a cada una de ellas y no tiene miedo de hacer cosas nuevas.

- Visión al futuro: desde el punto de vista de la creatividad, es plantearse cómo ve su negocio en un futuro mediante ideas que solucionan el problema del presente, implica sobre todo hacerlo posible con un plan estratégico.

D. Resolución de problemas.

La resolución de problemas significa reunir todos los recursos y habilidades necesarias para solucionar las problemáticas que se presentan durante la ejecución de un negocio, sin perder el control y manteniendo la calma para tomar buenas decisiones. Tan pronto los emprendedores tengan distintas formas de resolver problemas con el menor costo y tiempo posible, existirán más empresas eficientes. Alcaraz (2011) menciona que el emprendedor posee la capacidad de manejar problemas que le facilitan la mejor toma de decisiones para lograr el éxito, aprovechando sus capacidades y recursos a su alcance gracias a que confía en sí mismo.

Los indicadores de la resolución de problemas son:

- Pensamiento estratégico: es el establecimiento de estrategias y plan de acción que se ejecutarán en el futuro, analizando que estas ideas sean alcanzables.
- Solución de problemas: es la capacidad de identificar un problema y tomar medidas para resolverlas de manera eficiente, aprender de los errores y ser capaz de hacerlo bajo presión.
- Toma de riesgos calculados: el riesgo está presente desde que se decide emprender, asumiendo sus propias ganancias y pérdidas, en su mayoría en relación con un costo-beneficio.

E. Trabajo en equipo.

Definir el trabajo en equipo es complejo, se puede decir que es un grupo de personas que trabaja conjuntamente para lograr las metas comunes, en donde cada

uno de los miembros del equipo tiene una labor asignada y aporta sus conocimientos para un mejor desempeño de las actividades. Es importante para la vida, desde el hogar hasta en las empresas, al trabajar en equipo se tiene un mejor aprovechamiento de los recursos, cada una de las personas tiene talentos que ayudan a alcanzar y mantener el éxito. Para que los equipos de trabajo sean efectivos debe haber un buen clima laboral, todos los integrantes del equipo se deben conocer para una mejor integración entre ellos, también mostrar interés en los problemas personales que tenga algún integrante demostrando que existe empatía, pero siempre se tiene que separar lo personal con lo laboral, manteniendo esa línea de respeto que debe haber entre todos (Alcaraz, 2011).

Los indicadores del trabajo en equipo son:

- Escucha activa. Consiste en escuchar las opiniones de sus colaboradores de manera asertiva y siendo empáticos en la respuesta que se le brindará, con la finalidad de generar un ambiente laboral adecuado para la mejor gestión del negocio.
- Compartir responsabilidades. Consiste en desarrollar las actividades del negocio en manera conjunta, saber delegar y confiar en que la otra persona lo hará de manera correcta.
- Buena comunicación. Aumenta la productividad y mejora el clima laboral del ambiente de trabajo, consiste en mantener la comunicación de todas las actividades y adversidades que suceden.

E. Persistencia.

Es importante para el emprendedor esta capacidad porque permite alcanzar los resultados esperados, sobre todo es imprescindible entender que no todo va a salir a la primera, sin significar que esté mal, sino que es necesario tropezar varias

veces para con todo lo aprendido lograr el éxito. He ahí la gran importancia de nunca rendirse.

Aguilera (2014) define la perseverancia como una virtud, significa ser constante, mantenerse firme para lograr los objetivos, sobre todo no postergar actividades porque las cosas no están saliendo como uno lo espera, gracias a esto puede ser posible terminar algo con lo que se ha soñado, lo que produce una sensación de bienestar y tranquilidad interna. Es difícil ser perseverante porque lamentablemente lo primero que juega en contra cuando las cosas se ponen complicadas, es la mente, por ello se necesita motivación tanto de uno mismo como apoyo familiar, para no abandonar las tareas antes de tiempo. Una persona perseverante se caracteriza por su paciencia, disciplina y tolerancia, es clave para cualquier proyecto que se quiera poner en marcha.

Los indicadores de la persistencia son:

- Tolerancia a la incertidumbre: es la capacidad de mantener la calma ante los constantes cambios del mercado, adaptándose a lo que pueda pasar y buscando soluciones ante la crisis existente.
- Motivación: es la razón por la que las personas siguen haciendo sus actividades pese a todas las adversidades, cada uno tiene diferentes motivaciones, clave para no dejar de perseverar.
- Nunca rendirse: significa no dejarse caer pese a los obstáculos, asumir esas caídas como oportunidades de superación para sentirse más fuerte.

2.2.2. Bases teóricas de formalización empresarial

2.2.2.1. Definición de la formalización empresarial.

La informalidad se lleva a cabo porque el estado les permite permanecer en una estructura de bajos costos al contrario de la formalidad, se evaden impuestos, se

incumplen las normas y hacen vulnerables a sus trabajadores. Esto manifiesta que el proceso de la formalización también debe incluir a las empresas unipersonales (lo conforma una persona natural encargada de todas las actividades del negocio), a las Mypes informales, a las empresas formales que contratan empleo informal y a los trabajadores de los diferentes niveles de gobierno. La formalización es el paso de la economía informal, en donde se afronta un alto nivel inestabilidad, hacia una economía formal, en donde se mantiene en estabilidad. Esta definición es validada por Arruñada (2010) que afirma que la formalización empresarial son todas las normas que los negocios deben cumplir para que se cumpla con la ley y pueda seguir funcionando con normalidad, asimismo, se incluye todo el proceso necesario para ser formal, para poder contratar a trabajadores, se empiece a operar y efectuar transacciones a través de boletas y facturas.

Algunos de los factores por el cual los empresarios deciden ser formales son: cuando el tamaño del negocio crece de manera favorable lo que conlleva a poder cumplir con las normas, otro es que estos analizan que al estar en la informalidad pierden la oportunidad de acceder a nuevos mercados y asociarse con otras para crecer en su productividad. Además, lo que también contribuye a que haya formalización en la región es la edad y la educación, es decir, mientras más informados se esté sobre el tema o se encuentre con educación superior. Lo último mencionado es relativo ya que existen empresarios informados que prefieren mantenerse en la informalidad porque solo piensan en su propio beneficio más no en el de sus trabajadores, a pesar de tener altos ingresos.

2.2.2.2. Causas de la informalidad.

La informalidad en las empresas se da a causa de no poder pertenecer en la formalidad y solo optan por realizar actividades para sobrevivir, constituyendo

negocios de baja productividad, pero de largas horas de trabajo intenso, a diferencia de negocios formales con alto capital, pero con baja demanda en la mano de obra. Así lo afirma Arruñada (2010) comentando que la informalidad empresarial es un tema muy común incluso en países desarrollados, por un lado, se tiene a las empresas formales que hacen contratación informal, en el otro a los emprendedores que se encuentran en la conformación de sus negocios, es por lo que es un fenómeno de varias dimensiones. Algunas causas de la informalidad son las siguientes:

- Falta de trabajo bien pagado.
- Los costos de producción son bajos y se pueden evadir.
- Los emprendimientos en etapa de maduración que tienen pocos conocimientos sobre la formalización.
- Emprendimientos en etapa inicial.
- Migrantes rurales en la capital, la formalización no está dentro de sus valores culturales.
- Baja capacidad de tributación.
- Bajo nivel de ingresos y ventas.
- No querer cumplir con los impuestos y normas laborales que impone el Estado.
- Falta de educación.
- Bajo nivel de competitividad.
- Desinformación sobre las normas que se deben cumplir para realizar actividades empresariales.
- Los micro y pequeños empresarios considera que formalizarse elevaría sus costos.
- Es una opción para las personas mayores que ya no son contratados en el sector formal.

La informalidad es uno de los problemas más persistentes de América Latina, estos trabajadores están fuera de los beneficios que da el estado a la población, la mayoría están en empleos de baja productividad teniendo como consecuencia bajos ingresos. En el peor de los casos, viven en pobreza y en el mejor de los casos pertenecen a los llamados grupos vulnerables.

2.2.2.3. Beneficios de la formalización.

La formalización tiene muchos beneficios tanto para los empresarios, trabajadores y para la sociedad, gracias a ello el país puede seguir creciendo con mejoras como en la salud, educación, infraestructura, etc. Al respecto, existen cinco principales beneficios de formalizar una empresa:

- Mayor accesibilidad al sistema financiero. Con esto mejoraría la tasa de interés, ya que los prestamistas informales cobran mucho y no dan ninguna seguridad, también mejoran los plazos de créditos a los que se acceda y a largo plazo la institución financiera pueda darte créditos cuando se necesite y poder cumplir los planes.
- Acceso a licitaciones públicas. Esto quiere decir que se tendría la oportunidad de ser proveedor del Estado, lo cual es beneficioso porque se participa de programas como “Compras a Myperu” en donde se promueve el apoyo y las compras a los pequeños negocios. Además, al trabajar con el sector Público, la confianza de los clientes se fortalecerá.
- Venderles a otras empresas. Las empresas, ya sean micros, pequeñas o grandes, les dan prioridad a los negocios formales a la hora de adquirir productos o servicios ya que estas te piden factura para que puedan sustentar sus gastos. Es por esta razón que formalizarse incrementa las ventas de tu negocio.

2.2.2.4. Teorías relacionadas a la formalización empresarial.

Los informales deben formalizarse para que sean visibles al Estado con sus aportes y cumpliendo las reglas establecidas, así como lo hace el resto, contribuyendo con el desarrollo del país en vez de aprovecharse con la evasión de impuestos. Una vez hecho, todos estarían en capacidad de ser beneficiados, pero ya en calidad de ciudadanos con sus propios deberes y derechos. Tal como lo afirma el Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (2018) que lo define como todas las normas que los negocios deben realizar para que se cumpla con la ley y pueda seguir funcionando con normalidad.

Este Ministerio publicó una guía de la formalización en el 2018 en donde explica los cinco pasos claves para crear un propio negocio formal.

Paso 1. Constitución y registro de la empresa.

Lo primero que se debe hacer es elegir la actividad o giro del negocio para luego elegir el tipo de personería en el que se desea trabajar, son dos:

- Persona natural. Es una persona que asume la total responsabilidad de la empresa, lo que quiere decir que, con el patrimonio y bienes que tenga a su nombre, asume las deudas que tenga el negocio. Para ello, se debe obtener el ruc en la Sunat.
- Persona Jurídica. A diferencia de la persona natural, esta es una empresa que realiza actividades a nombre de ella, por ende, ante deudas, no es el dueño quien asuma los pagos, sino que ya serían todos los bienes que estén a nombre de la empresa. Para ello, primero se tiene que hacer la búsqueda de nombre en la Sunarp, verificando que este no esté disponible y no se parezca a otro, luego se reserva por 30 días para poder seguir con los siguientes trámites. Lo segundo es elaborar la minuta de constitución de empresa

(descripción de la actividad económica que se realizará y sus características). Luego se debe presentar la minuta ante la notaría para llevar la escritura pública y finalmente inscribirla en Sunarp para registrar la empresa. Toda persona jurídica debe elegir su forma empresarial entre: S.A., S.A.C., S.C.R.L. Y E.I.R.L.

Los indicadores son:

- Constitución. Es el proceso de registro de empresa ante las entidades correspondientes, con la finalidad de adquirir beneficios al contar con ruc y aumentar sus ventas gracias a que se llega a más mercados.
- Modalidad empresarial. Es elegir entre las diferentes modalidades como persona natural con negocio, sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima cerrada, etc.

Paso 2. Registro tributario.

Lo primero que se tiene que hacer es inscribir el negocio en el RUC de la Sunat: el Registro Único de Contribuyente permite la identificación tributaria, se deben registrar toda persona y empresa que van a realizar actividades empresariales, contiene tu nombre o el nombre de la empresa, domicilio fiscal, actividad, números de teléfono, correo electrónico, etc. Una vez registrado se generará un número de 11 dígitos que se debe utilizar para todos los trámites que se realicen ante la Sunat.

Cabe resaltar que este es el primer paso para los que eligieron ser persona natural con negocio.

Después de ello se elige el régimen tributario, aquí se deberá cumplir el pago de impuestos, es por lo que se debe tener en cuenta como la actividad que se desarrollará, los ingresos, proyección de ingresos e informarse sobre cada uno de los regímenes ya que hay actividades que no se pueden realizar al inscribirse en el Nuevo

RUS y al régimen especial. Los cuatro regímenes tributarios existentes son el Nuevo RUS, Régimen especial de renta, régimen MYPE tributario y régimen general.

Finalmente, se obtiene la clave SOL en Sunat, esta es una contraseña que permite realizar operaciones en línea y actualización de datos.

Los indicadores son:

- Ruc. Es el registro único de contribuyentes que deben tener todas las personas que empiezan sus empresas, se adquiere en la SUNAT de manera gratuita, dependiendo a que régimen se acoge.
- Régimen tributario. Son las categorías bajo las cuales los contribuyentes, ya sea persona natural o persona jurídica que inicien un negocio deben estar registrada en la SUNAT. El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y sus niveles.
- Cumplimiento tributario. Es la verificación que se hace para saber si se está cumpliendo con el pago de impuestos.

Paso 3. Autorización municipal y sectorial.

Municipal. Antes de empezar con las actividades, se debe obtener la licencia de funcionamiento que la otorga la municipalidad en donde se encuentre, para ello se tiene que consultar si la actividad que se realizará está permitida en la zona.

Sectorial. Algunas actividades de comercio, industria o servicios requieren esta autorización, es requisito cuando el establecimiento está en una edificación declarada como Monumento. Se debe informarse con el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la entidad a la que se pertenece.

Los indicadores son:

- Licencia de funcionamiento. Es la licencia que otorga la municipalidad para que las empresas puedan ejercer sus funciones con normalidad.

- Permisos para la elaboración y venta. Son los permisos que se tienen que sacar para poder vender productos, sobre todo en el rubro de comida, se necesita el permiso de DIGESA.

Paso 4. Registro laboral.

Desde el primer día de las actividades, se debe registrar a los trabajadores en la planilla electrónica, actualmente se usa la planilla electrónica que está compuesta por el T-Registro y el PLAME (planillas y registros administrados por la Sunat). Se realiza lo siguiente: Ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, acceder al REMYPE (Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa con el RUC y clave SOL, confirmar los datos, ingresar los datos de los trabajadores y tipo de contrato, al final en siete días se imprime constancia de inscripción. Asimismo, se debe registrar a los trabajadores en el SIS o Es Salud en el T-Registro.

Los indicadores son:

- Registro de trabajadores. Es otorgarles todos los beneficios a sus trabajadores, como ponerlo en planilla, darle seguro de salud y registrarlo en un sistema de pensiones (AFP y ONP).
- Ley MYPE. Es una norma del Estado con el objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales y tributarios para apoyar su crecimiento y la generación de empleo.

2.3. Definición conceptual de la terminología empleada

Autoconfianza

Es confiar en uno mismo a la hora de realizar determinada actividad, a pesar de lo difícil que parezca es pensar en positivo que todo va a salir bien. No es una

capacidad con la que se nace, sino que se tiene que trabajar en ello para poder superar los obstáculos del camino y llegar al éxito.

Autorización municipal

Es tener todo en regla para evitar futuras multas, se tramita la licencia de funcionamiento y los permisos necesarios para la venta del producto o servicio.

Autorización sectorial

Si el lugar en donde se desea colocar el negocio es un patrimonio cultural del país, se debe sacar autorización de las entidades correspondientes. Por ejemplo, los casinos deben solicitar la autorización ante el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Capacidades emprendedoras

Son aquellas cualidades que tienen las personas al momento de poner su propio negocio, identificando oportunidades y aprovechándolas para lograr sus objetivos.

Constitución y registro de la empresa

Es elegir el tipo de personería para el desarrollo del negocio, se elige entre persona natural y jurídica.

Creatividad

Es la habilidad de resolver problemas cotidianos creando cosas nuevas que ayuden a su solución, las personas nacen con esta capacidad y en los últimos años se ha vuelto algo indispensable para crear nuevos negocios.

Formalización empresarial

Es el proceso que una empresa hace para comenzar a realizar sus actividades, lo que conlleva a cumplir todas las normas correspondientes que el Estado exige, esto genera una ventaja tanto para el empresario como para la mejoría del país.

Liderazgo

Es la capacidad que tiene el emprendedor de dirigir una empresa y a sus trabajadores de manera positiva, con el fin del logro de resultados.

Perseverancia

Es la persona que trabaja constantemente sin rendirse a pesar de las dificultades que se le presentan en el camino y volver a intentarlo con mejor estrategia si fracasa, se requiere disciplina, constancia y sobre todo mucha paciencia.

Persona jurídica

Es una persona que realiza actividades a nombre de una empresa, que tiene derechos y obligaciones, ante cualquier imprevisto la empresa es la responsable.

Persona natural

Es cualquier persona que constituye su propia empresa con su nombre realizando actividades mercantiles.

Registro laboral

Es inscribir a los trabajadores en planilla y en el SIS o Es salud.

Registro tributario

Es la inscripción al ruc y elegir el régimen tributario en el que se desee operar.

Resolución de problemas

La resolución de problemas significa reunir todos los recursos y habilidades necesarias para solucionar las problemáticas que se presentan durante la ejecución de un negocio.

Trabajo en equipo

Significa trabajar con un conjunto de personas por un objetivo común, en donde cada uno de los participantes tiene un rol que cumplir, el fin es realizar tareas de forma más rápida para tener buenos resultados.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo básica porque se caracteriza en adquirir solo conocimientos teóricos de un problema, pero sin poner en práctica las posibles soluciones de la investigación, tal como lo afirma Ñaupas et al. (2018) en la que define que tiene como objetivo la recolección de nueva información que sirva como base para poder realizar una investigación aplicada.

Esta investigación es de nivel correlacional ya que su finalidad es descubrir la relación que existe entre ambas variables estudiadas. Así Hernández y Mendoza (2018) mencionan que: “Los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular” (p. 109).

Por otro lado, se tiene un enfoque cuantitativo porque se recolectan y analizan datos para comprobar la hipótesis, utilizando procesos estadísticos y matemáticos. Así Hernández y Mendoza (2018) mencionan que un estudio de enfoque cuantitativo pretende explicar los resultados de las variables investigadas, buscando regularidades y relaciones, lo que significa que el objetivo principal es comprobar la prueba de hipótesis en base de los resultados numéricos obtenidos.

Diseño de investigación

El diseño de esta investigación es no experimental porque miden las variables de acuerdo con la teoría sin tener que manipularlas, se enfoca en describir y analizar los acontecimientos de las variables capacidades emprendedoras y formalización empresarial. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) indican: “Es la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se trata de

observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural, para analizarlas” (p. 174).

Finalmente, la investigación se desarrolla mediante un corte transversal ya que se recolectan datos en un solo momento y lugar específico, es decir, estas investigaciones muestran resultados que se dan en un solo momento es como una fotografía que cambia rápidamente.

3.2. Población y muestra

Población

La población es todo el conjunto de elementos o personas que van a ser investigadas, es por lo que, para esta investigación la población está conformada por 61 emprendedores de La Feria de las cuales 36 son mujeres y 25 son hombres y, por lo tanto, no habrá muestra porque se considerará a todos los sujetos de la población. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) definen: “Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones que se desea estudiar” (p. 198).

Muestra

La muestra es una parte de la población que se selecciona para realizar una investigación, para esta investigación no existe muestra, ya que se trabajará con toda la población para realizar la investigación. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) mencionan: “Una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre la cual se recolectarán datos pertinentes y debe ser representativo” (p. 196).

3.3. Hipótesis

Hipótesis general

Existe relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial de los emprendedores de La Feria de Barranco, 2021.

Hipótesis específicas

Existe relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Existe relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Existe relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Existe relación entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Existe relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Existe relación entre la persistencia y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

3.4. Variables – Operacionalización

Definición conceptual de capacidades emprendedoras

Alcaraz (2011) define: “El emprendedor es una persona que asume el riesgo inherente en su toma de decisiones y persevera en la puesta en marcha de su proyecto, gracias a su alto grado de confianza en sí mismo” (p. 8).

Definición operacional de capacidades emprendedoras

La variable capacidades emprendedoras se mide en función de cinco dimensiones que son: autoconfianza, liderazgo, creatividad, resolución de problemas, trabajo en equipo y persistencia, y de 16 indicadores expresados en un instrumento de 48 ítems, que permiten medir la variable de forma independiente.

Tabla 1*Operacionalización de la variable capacidades emprendedoras*

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición y valores	Niveles y rangos
Autoconfianza	- Autoestima	1 al 6		Eficiente [28-30]
	- Optimismo y confianza			Regular [24-28> Deficiente [19-24>
Liderazgo	- Actitud de liderazgo	7 al 14		Eficiente [24-31]
	- Compromiso			Regular [31-37>
	- Establecimiento de metas			Deficiente [37-40>
Creatividad	- Originalidad	15 al 21	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces	Eficiente [18-26]
	- Flexible			Regular [26-31>
	- Visión al futuro			Deficiente [31-35>
Resolución de problemas	- Pensamiento estratégico	22 al 28	4. Casi siempre 5. Siempre	Eficiente [24-28]
	- Solución de problemas			Regular [28-32>
	- Toma de riesgos			Deficiente [32-35>
Trabajo en equipo	- Escucha activa	29 al 35		Eficiente [22-27]
	- Compartir responsabilidades			Regular [27-32>
	- Buena comunicación			Deficiente [32-35>
Persistencia	- Tolerancia a la incertidumbre	36 al 43		Eficiente [24-30]
	- Motivación			Regular [30-36>
	- Nunca rendirse			Deficiente [36-40>

Definición conceptual de formalización empresarial

La Organización Internacional del Trabajo (2018) define: “La formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal, teniendo como objetivo crear más y mejores empleos y el crecimiento económico” (p. 1).

Definición operacional de formalización empresarial

La variable formalización empresarial se mide en función de 5 dimensiones que son: Constitución y registro de la empresa, registro tributario, autorización municipal, autorización sectorial y registro laboral, y de 10 indicadores expresados en un instrumento de 20 ítems, que permiten medir la variable de forma independiente.

Tabla 2

Operacionalización de la variable formalización empresarial

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición y valores	Niveles y rangos
Constitución y registro de la empresa	- Constitución	1 al 4		Bueno [14-16]
	- Modalidad empresarial			Regular [16-18>
Registro tributario	- Ruc	5 al 10	1. Nunca 2. Casi nunca	Bueno [19-24]
	- Régimen tributario			Regular [24-28>
Autorización municipal y sectorial	- Cumplimiento tributario	11 al 16	3. A veces 4. Casi siempre	Malo [28-30>
	- Licencia de funcionamiento			Bueno [17-21]
Registro laboral	- Permisos para la elaboración y venta	17 al 21	5. Siempre	Regular [21-26>
	- Permiso para ejercer actividades			Malo [26-29>
	- Registro de trabajadores			Bueno [5-17]
	- Ley MYPE			Regular [17-23>
				Malo [23-25>

3.5. Métodos y técnicas de investigación

Métodos de investigación

El desarrollo de la investigación se realizó mediante la aplicación del método hipotético deductivo porque se combina la reflexión racional con la observación de la realidad para la verificación de la hipótesis. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018)

definen: “Es el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica” (p. 49).

Técnica de investigación

La técnica aplicada en esta investigación es la encuesta que tiene por finalidad recoger los datos de la muestra a estudiar, esta técnica es propia de investigaciones de enfoque cuantitativo. Al respecto, Ñaupas et al. (2018) afirman: “Es una modalidad de la técnica de la encuesta, que consiste en formular un conjunto sistemático de preguntas escritas en una cédula, que están relacionadas a hipótesis de trabajo y por ende a las variables e indicadores de investigación” (p.291).

3.6. Descripción de instrumentos utilizados

Los instrumentos aplicados en esta investigación fueron dos cuestionarios, el primer instrumento denominado cuestionario de capacidades emprendedoras y el segundo instrumento denominado cuestionario de formalización empresarial tiene por finalidad medir las variables de forma independiente para luego correlacionarlas posteriormente. Estos cuestionarios presentan validez de contenido aceptable y un análisis de confiabilidad adecuado lo que permite su aplicación para el recojo de datos.

Hernández y Mendoza (2018) definen: “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide con exactitud la variable que verdaderamente pretender medir, es decir, si refleja el concepto abstracto a través de sus indicadores empíricos” (p.229).

Hernández y Mendoza (2018) mencionan: “La confiabilidad o fiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo, caso o muestra produce resultados iguales” (p. 229).

Instrumento I: Cuestionario de capacidades emprendedoras

Nombre : Cuestionario de capacidades emprendedoras

Autor	: Olenka Jazmín Correa Chiroque
Procedencia	: Perú
Administración	: Individual
Duración	: 5 minutos (aproximadamente)
Aplicación	: Emprendedores de La Feria
Materiales	: Formulario de Google

Descripción

El cuestionario sirve para medir cinco dimensiones de las capacidades emprendedoras las cuales son: Autoconfianza, liderazgo, creatividad, resolución de problemas, trabajo en equipo y persistencia. Compuesto por 17 indicadores que fueron expresados en términos de 43 ítems: 2 para la dimensión autoconfianza, 3 para la dimensión liderazgo, 3 para la dimensión creatividad, 3 para la dimensión resolución de problemas, 3 para la dimensión trabajo en equipo y 3 para la dimensión persistencia, que constituyeron el instrumento y que permitieron medir la percepción de los emprendedores que se encuentran en La Feria respecto a sus capacidades emprendedoras. Para la escala de respuestas se utilizó la escala tipo Likert con 5 opciones de respuesta.

Normas de aplicación

El cuestionario fue digitalizado utilizando la aplicación de formularios de Google, una de las diversas herramientas que ofrece Gmail. Posteriormente, se procedió a enviar el enlace a los emprendedores que forman parte de la muestra, a través de WhatsApp. También se realizaron algunas encuestas de manera presencial por lo que se tuvo que imprimir el formulario. La evaluación fue de forma individual, destacándose que los resultados de los instrumentos serán confidenciales. Los

criterios de respuesta son siempre (5), casi nunca (4), a veces (3), casi nunca (2) y nunca (1).

Normas de calificación

Los datos recogidos se suman con el total de la variable y también por dimensiones, al final se tabulan mediante una tabla de baremos que se construye considerando el 75% de la desviación típica.

Instrumento II: Cuestionario de formalización empresarial

Nombre	: Cuestionario de formalización empresarial
Autor	: Olenka Jazmín Correa Chiroque
Procedencia	: Perú
Administración	: Individual
Duración	: 5 minutos (aproximadamente)
Aplicación	: Emprendedores de La Feria
Materiales	: Formulario de Google

Descripción

El cuestionario sirve para medir cuatro dimensiones de la formalización empresarial las cuales son: Constitución y registro de la empresa, registro tributario, autorización municipal y autorización sectorial, y registro laboral. Compuesto por 10 indicadores que fueron expresados en términos de 21 ítems: 2 para la dimensión constitución y registro de la empresa, 3 para la dimensión registro tributario, 3 para la dimensión autorización municipal y sectorial, y 2 para la dimensión registro laboral, que constituyeron el instrumento para medir la realidad de los emprendedores que se encuentran en La Feria respecto a la formalización empresarial de sus negocios. Para la escala de respuestas se utilizó la escala tipo Likert con 5 opciones de respuesta.

Normas de aplicación

El cuestionario fue digitalizado utilizando la aplicación de formularios de Google, una de las diversas herramientas que ofrece Gmail. Posteriormente, se procedió a enviar el enlace a los emprendedores que forman parte de la muestra, a través de WhatsApp. También se realizaron algunas encuestas de manera presencial por lo que se tuvo que imprimir el formulario. La evaluación fue de forma individual, destacándose que los resultados de los instrumentos serán confidenciales. Los criterios de respuesta son siempre (5), casi nunca (4), a veces (3), casi nunca (2) y nunca (1).

Normas de calificación

Los datos recogidos se suman con el total de la variable y también por dimensiones, al final se tabulan mediante una tabla de baremos que se construye considerando el 75% de la desviación típica.

3.7. Análisis estadístico e interpretación de datos

Se aplicaron los instrumentos a los encuestados mediante formulario de Google, se descargaron los datos en una hoja de cálculo de Microsoft Excel y se procedió a trasladar los datos al programa SPSS 26 para realizar el análisis descriptivos e inferenciales que se expresaron en tablas y gráficos estadísticos. Se realizó el análisis de consistencia interna. Se realizó la prueba de normalidad para conocer si el estadístico a usarse es paramétrico o no paramétrico. Se realizó el análisis de fiabilidad de las capacidades emprendedoras y formalización empresarial, obteniéndose que los instrumentos presentan una confiabilidad alta. La contrastación de las hipótesis que se realizó mediante un estadístico adecuado permitió aceptar o rechazar la hipótesis nula.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS

RESULTADOS

4.1. Validación del instrumento

Validez del instrumento capacidades emprendedoras

La validez del cuestionario de capacidades emprendedoras se realizó mediante el criterio de jueces expertos en el tema y de la línea de investigación que se está realizando, los jueces considerados son de tipo temático, metodológico y estadístico, los cuales determinaron la validez del contenido del instrumento que son aplicables para el recojo de datos.

Tabla 3

Resultados de validación del cuestionario de capacidades emprendedoras

Validador	Resultado de aplicabilidad
Dr. Luis Alberto Marcelo Quispe	Aplicable
Mag. Mario Edgart Chura Alegre	Aplicable
Mag. Jorge Alonso Ramos Chang	Aplicable

Validez del instrumento formalización empresarial

La validez del cuestionario de formalización empresarial se realizó mediante el criterio de jueces expertos en el tema designados por la universidad, estos jueces fueron de tipo temático, metodológico y estadístico, los cuales determinaron la validez del contenido del instrumento que son aplicables para el recojo de datos.

Tabla 4

Resultados de validación del cuestionario de formalización empresarial

Validador	Resultado de aplicabilidad
Dr. Luis Alberto Marcelo Quispe	Aplicable
Mag. Mario Edgart Chura Alegre	Aplicable
Mag. Jorge Alonso Ramos Chang	Aplicable

Los resultados de la tabla 3 y 4 indican que las pruebas de validez de contenido de ambos cuestionarios son aceptables, es decir, realmente miden las variables para las que fueron elaboradas.

4.1.1. Análisis de confiabilidad

Fiabilidad del instrumento de capacidades emprendedoras.

Se determinó la confiabilidad o consistencia interna del instrumento de la variable capacidades emprendedoras mediante la aplicación del estadístico alfa de Cronbach teniendo en cuenta que el cuestionario muestra una escala politómica.

Tabla 5

Resultado de fiabilidad del instrumento de capacidades emprendedoras

Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	43

En la tabla 5 se observa el resultado del estadístico alfa de Cronbach que asciende a 0.891 indicando que el instrumento de capacidades emprendedoras muestra una confiabilidad muy alta por encontrarse en el intervalo de 0.80 a 1 por lo que el instrumento es aplicable para el recojo de datos.

Tabla 6

Resultados de fiabilidad de las dimensiones del cuestionario de capacidades emprendedoras

Dimensiones	Alfa de Cronbach	N de elementos
Autoconfianza	0.768	6
Liderazgo	0.726	8
Creatividad	0.771	7
Resolución de problemas	0.724	7
Trabajo en equipo	0.655	7
Persistencia	0.505	8

En la tabla 6, se observa el resultado del estadístico alfa de Cronbach de las dimensiones de la variable capacidades emprendedoras, que son autoconfianza (0.768), liderazgo (0.726), creatividad (0.771), resolución de problemas (0.724), trabajo en equipo (0.655) y persistencia (0.505) demostrando que las dimensiones

presentan una alta confiabilidad porque los resultados se encuentran dentro del intervalo 0.70 a 1.

Fiabilidad del instrumento de formalización empresarial.

La consistencia interna del cuestionario de la variable formalización empresarial se realizó mediante la aplicación del estadístico alfa de Cronbach teniendo en cuenta que el cuestionario presenta una escala de 5 alternativas.

Tabla 7

Resultados de fiabilidad del instrumento de formalización empresarial

Alfa de Cronbach	N de elementos
,877	21

En la tabla 7 se observa el resultado del estadístico alfa de Cronbach que asciende a 0.877 indicando que el instrumento de formalización empresarial muestra una confiabilidad muy alta por encontrarse en el intervalo de 0.80 a 1 por lo que el instrumento es aplicable para el recojo de datos.

Tabla 8

Resultados de fiabilidad de las dimensiones del cuestionario de formalización empresarial

Dimensiones	Alfa de Cronbach	N de elementos
Constitución y registro de la empresa	0.378	4
Registro tributario	0.770	6
Autorización municipal y sectorial	0.634	6
Registro laboral	0.820	5

En la tabla 8, se observa el resultado del estadístico alfa de Cronbach de las dimensiones de la variable formalización empresarial, que son constitución y registro de la empresa (0.378), registro tributario (0.770), autorización municipal y sectorial (0.634) y registro laboral (0.820) demostrando que las dimensiones presentan una alta confiabilidad porque los resultados se encuentran dentro del intervalo 0.70 a 1 según la teoría de Ñaupas et al. (2018).

4.2. Resultados descriptivos de las variables

Resultados descriptivos de la variable capacidades emprendedoras

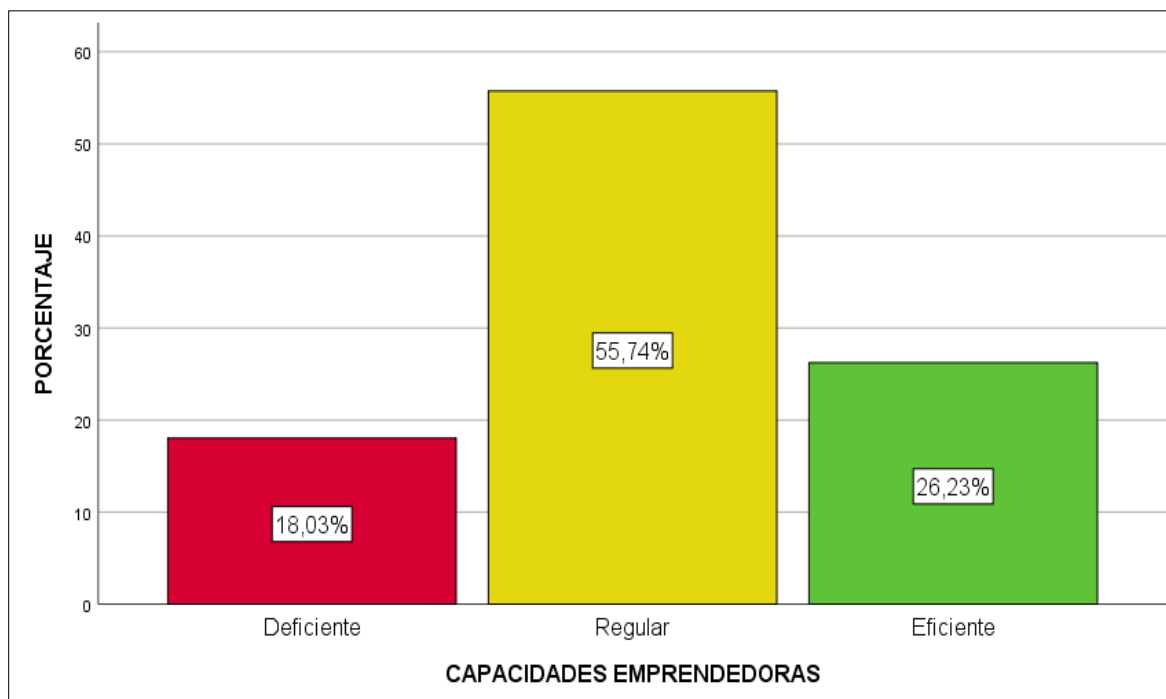
Tabla 9

Análisis descriptivo de la variable capacidades emprendedoras

	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	11	18,0
Regular	34	55,7
Eficiente	16	26,2
Total	61	100,0

Figura 1

Análisis descriptivo de la variable capacidades emprendedoras



En la tabla 9 y figura 1, se observa que 34 emprendedores que representan el 55.74% manifiestan que sus capacidades emprendedoras se desarrollan en un nivel regular, mientras que 16 emprendedores que representan el 26.23% consideran que sus capacidades emprendedoras son eficientes y finalmente 11 emprendedores que representan el 18.03% consideran que sus capacidades emprendedoras son deficientes. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los

emprendedores no han desarrollado de manera eficiente todas sus capacidades emprendedoras por lo que les impide su crecimiento tanto personal como empresarial.

Resultados descriptivos de la variable formalización empresarial

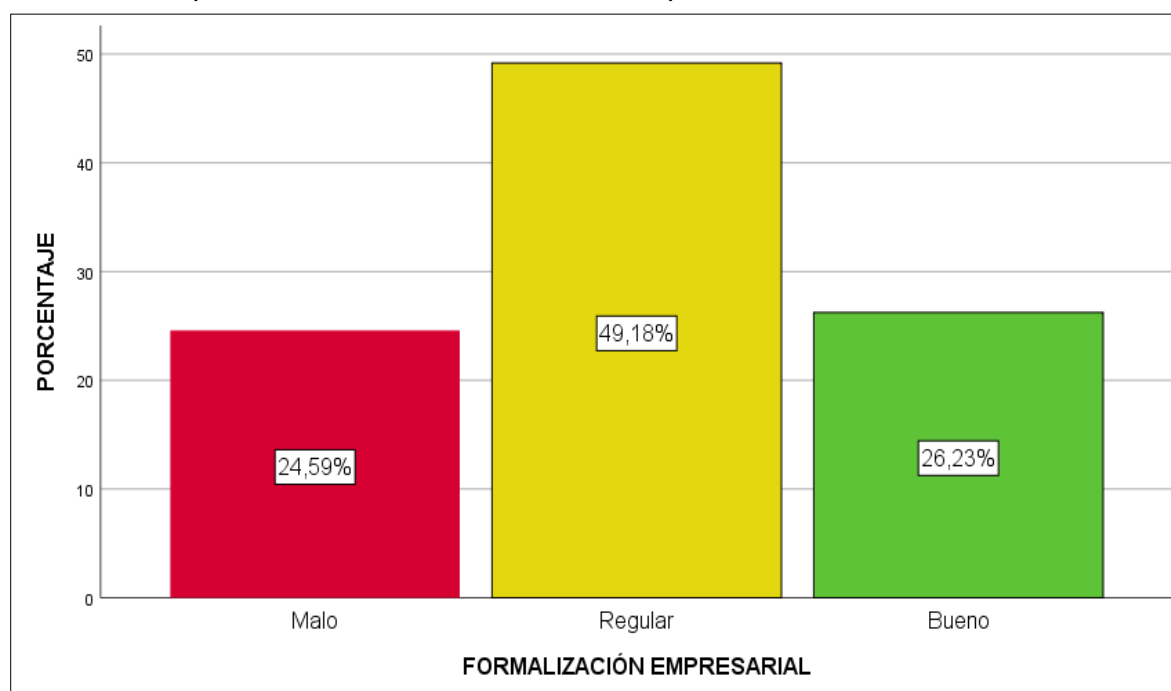
Tabla 10

Análisis descriptivo de la variable formalización empresarial

	Emprendedores	Porcentaje
Malo	15	24,6
Regular	30	49,2
Bueno	16	26,2
Total	61	100,0

Figura 2

Análisis descriptivo de la variable formalización empresarial



En la tabla 10 y figura 2, se observa que 30 emprendedores que representan el 49.18% manifiestan que la formalización empresarial se desarrolla en un nivel regular, mientras que 16 emprendedores que representan el 26.23% consideran que la formalización empresarial es buena y finalmente 15 emprendedores que representan el 24.59% consideran que la formalización empresarial es mala. Esto

evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no tienen un buen conocimiento sobre la formalización empresarial, lo que les impide ingresar a mercados más grandes y crecer con su negocio por permanecer en la informalidad.

4.3. Resultados descriptivos de las dimensiones

Resultados descriptivos de las dimensiones de capacidades emprendedoras

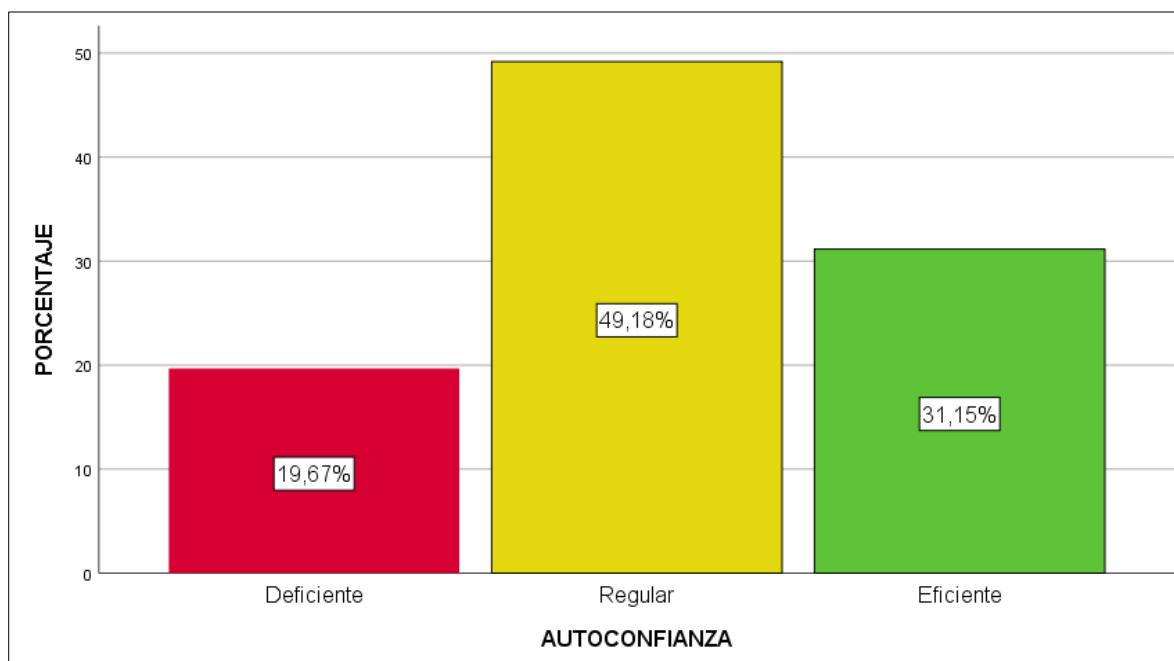
Tabla 11

Análisis descriptivo de la dimensión autoconfianza

	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	12	19,7
Regular	30	49,2
Eficiente	19	31,1
Total	61	100,0

Figura 3

Análisis descriptivo de la dimensión autoconfianza



En la tabla 11 y figura 3, se observa que 30 emprendedores que representan el 49.18% manifiestan que su autoconfianza se desarrolla en un nivel regular, mientras que 19 emprendedores que representan el 31.15% consideran que su autoconfianza es eficiente y finalmente 12 emprendedores que representan el 19.67%

consideran que su autoconfianza es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no han desarrollado su capacidad de autoconfianza de manera eficiente.

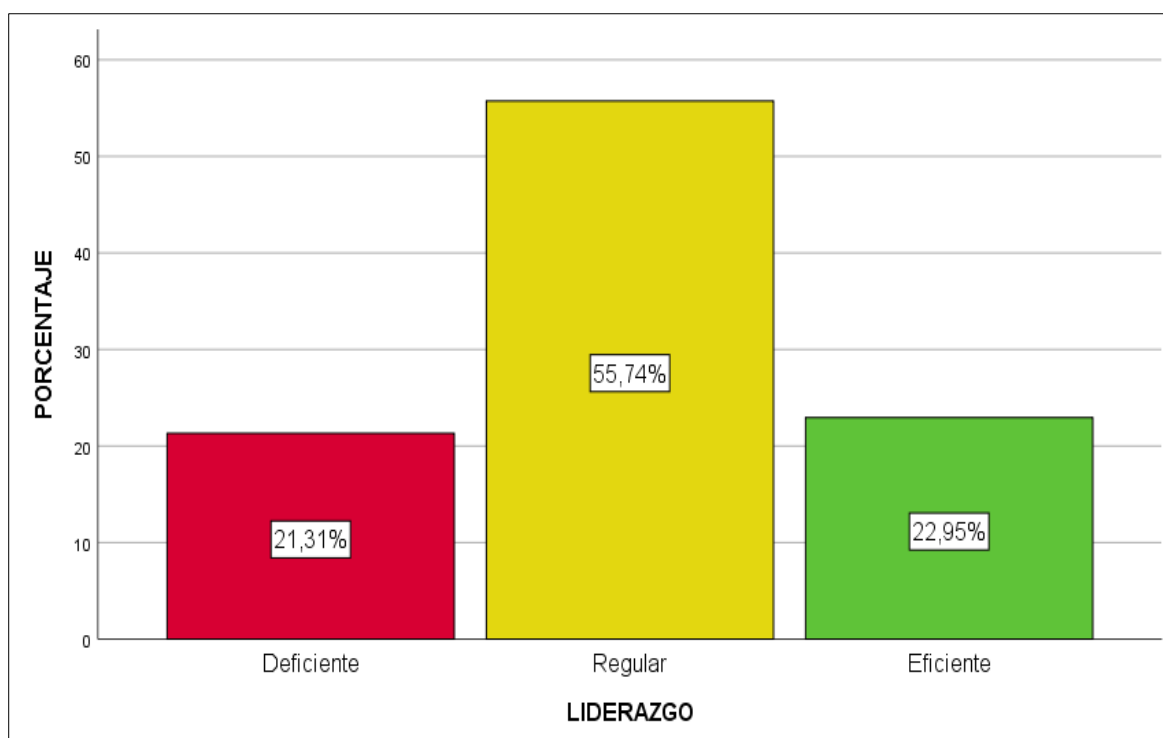
Tabla 12

Análisis descriptivo de la dimensión liderazgo

	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	13	21,3
Regular	34	55,7
Eficiente	14	23,0
Total	61	100,0

Figura 4

Análisis descriptivo de la dimensión liderazgo



En la tabla 12 y figura 4, se observa que 34 emprendedores que representan el 55.74% manifiestan que su liderazgo se desarrolla en un nivel regular, mientras que 14 emprendedores que representan el 22.95% consideran que su liderazgo es eficiente y finalmente 13 emprendedores que representan el 21.31% consideran que su liderazgo es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que

los emprendedores no han desarrollado su capacidad de liderazgo de manera eficiente.

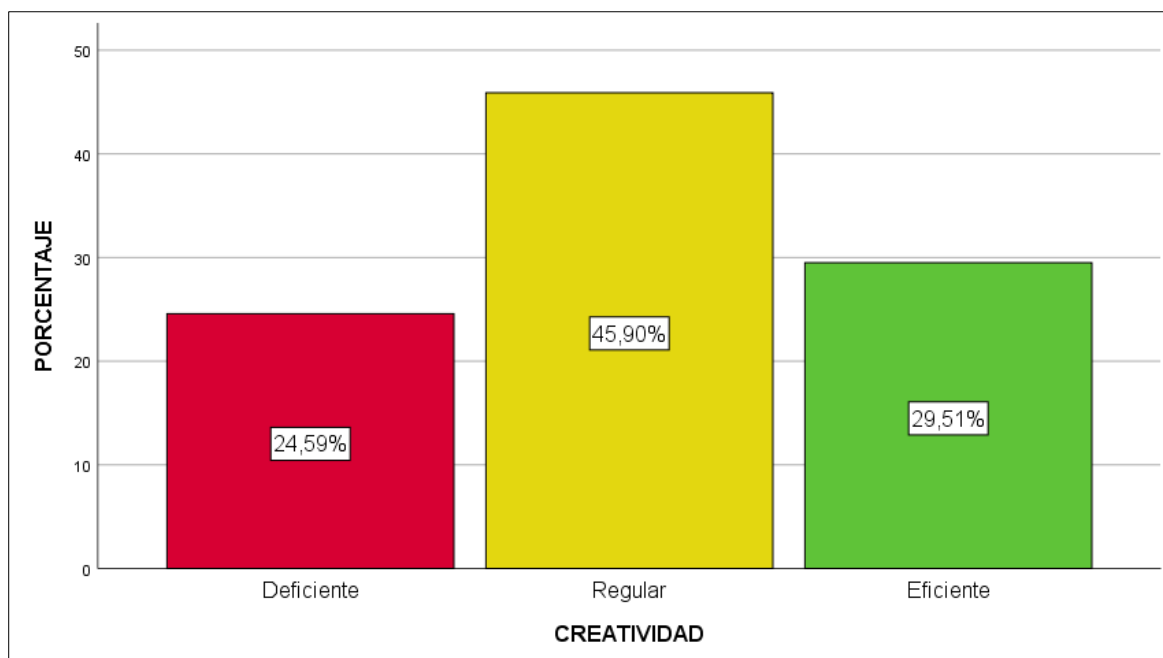
Tabla 13

Análisis descriptivo de la dimensión creatividad

	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	15	24,6
Regular	28	45,9
Eficiente	18	29,5
Total	61	100,0

Figura 5

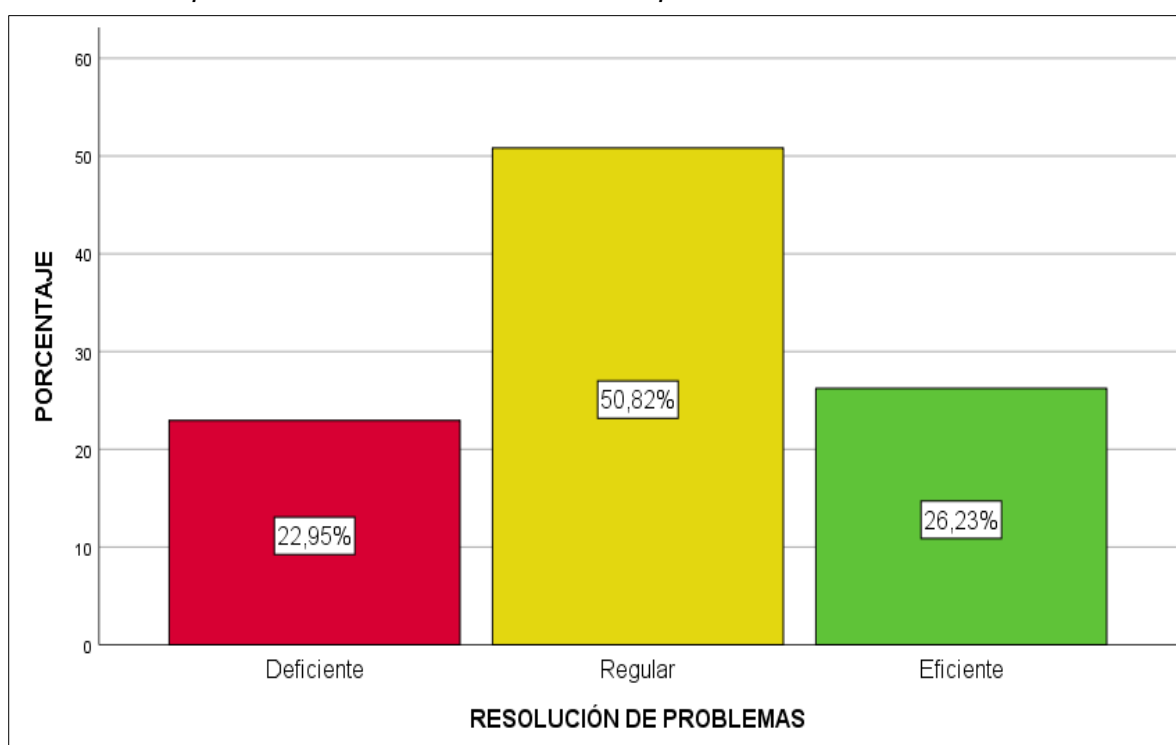
Análisis descriptivo de la dimensión creatividad



En la tabla 13 y figura 5, se observa que 28 emprendedores que representan el 45.90% manifiestan que su creatividad se desarrolla en un nivel regular, mientras que 18 emprendedores que representan el 29.51% consideran que su creatividad es eficiente y finalmente 15 emprendedores que representan el 24.59% consideran que su creatividad es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no han desarrollado su capacidad de creatividad de manera eficiente.

Tabla 14*Análisis descriptivo de la dimensión resolución de problemas*

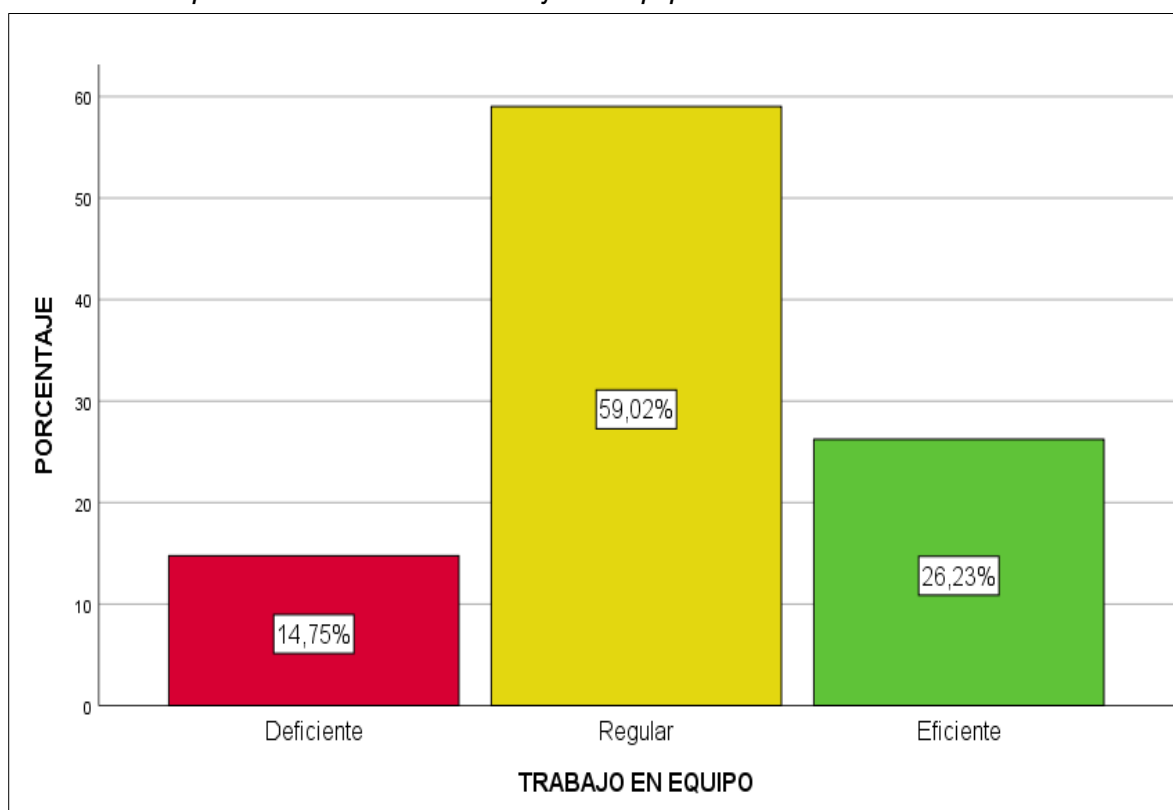
	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	14	23,0
Regular	31	50,8
Eficiente	16	26,2
Total	61	100,0

Figura 6*Análisis descriptivo de la dimensión resolución de problemas*

En la tabla 14 y figura 6, se observa que 31 emprendedores que representan el 50.82% manifiestan que su resolución de problemas se desarrolla en un nivel regular, mientras que 16 emprendedores que representan el 26.23% consideran que su resolución de problemas es eficiente y finalmente 14 emprendedores que representan el 22.95% consideran que su resolución de problemas es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no han desarrollado su capacidad de resolución de problemas de manera eficiente.

Tabla 15*Análisis descriptivo de la dimensión trabajo en equipo*

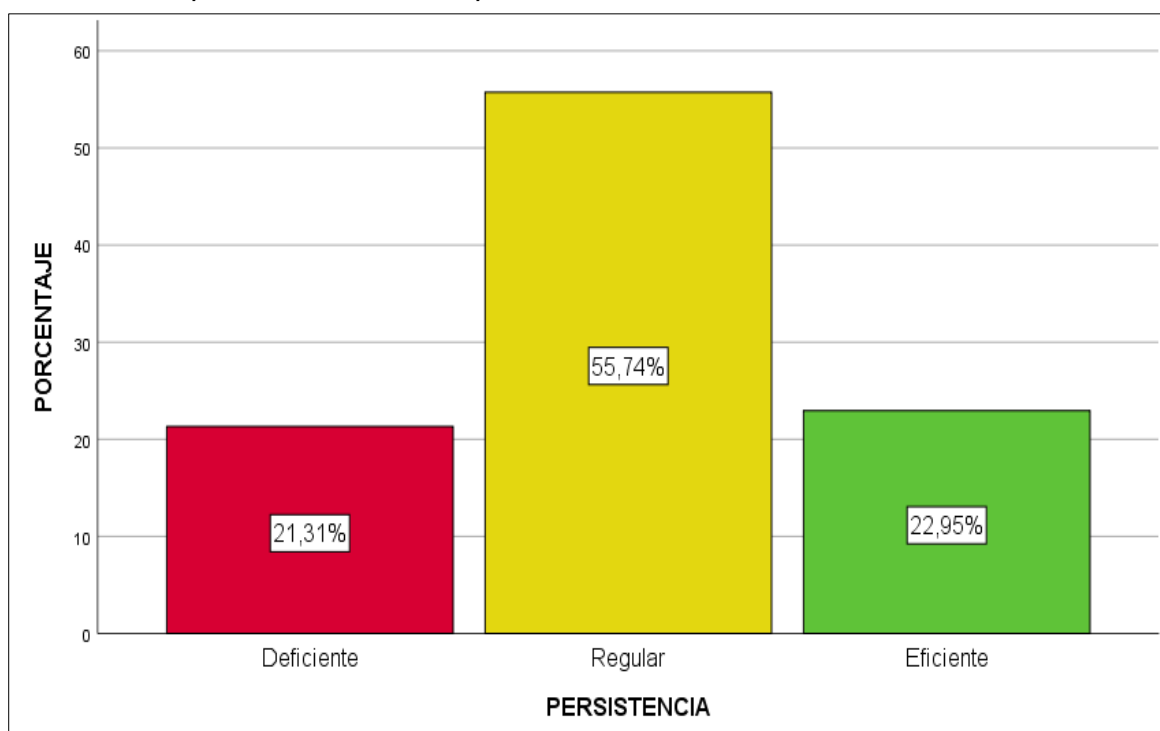
	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	9	14,8
Regular	36	59,0
Eficiente	16	26,2
Total	61	100,0

Figura 7*Análisis descriptivo de la dimensión trabajo en equipo*

En la tabla 15 y figura 7, se observa que 36 emprendedores que representan el 59.02% manifiestan que su trabajo en equipo se desarrolla en un nivel regular, mientras que 16 emprendedores que representan el 26.23% consideran que su trabajo en equipo es eficiente y finalmente 9 emprendedores que representan el 14.75% consideran que su trabajo en equipo es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no han desarrollado su capacidad de trabajo en equipo de manera eficiente.

Tabla 16*Análisis descriptivo de la dimensión persistencia*

	Emprendedores	Porcentaje
Deficiente	13	21,3
Regular	34	55,7
Eficiente	14	23,0
Total	61	100,0

Figura 8*Análisis descriptivo de la dimensión persistencia*

En la tabla 16 y figura 8, se observa que 34 emprendedores que representan el 55.74% manifiestan que su persistencia se desarrolla en un nivel regular, mientras que 14 emprendedores que representan el 22.95% consideran que su persistencia es eficiente y finalmente 13 emprendedores que representan el 21.31% consideran que su persistencia es deficiente. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no han desarrollado su capacidad de persistencia de manera eficiente.

Resultados descriptivos de las dimensiones de la formalización empresarial

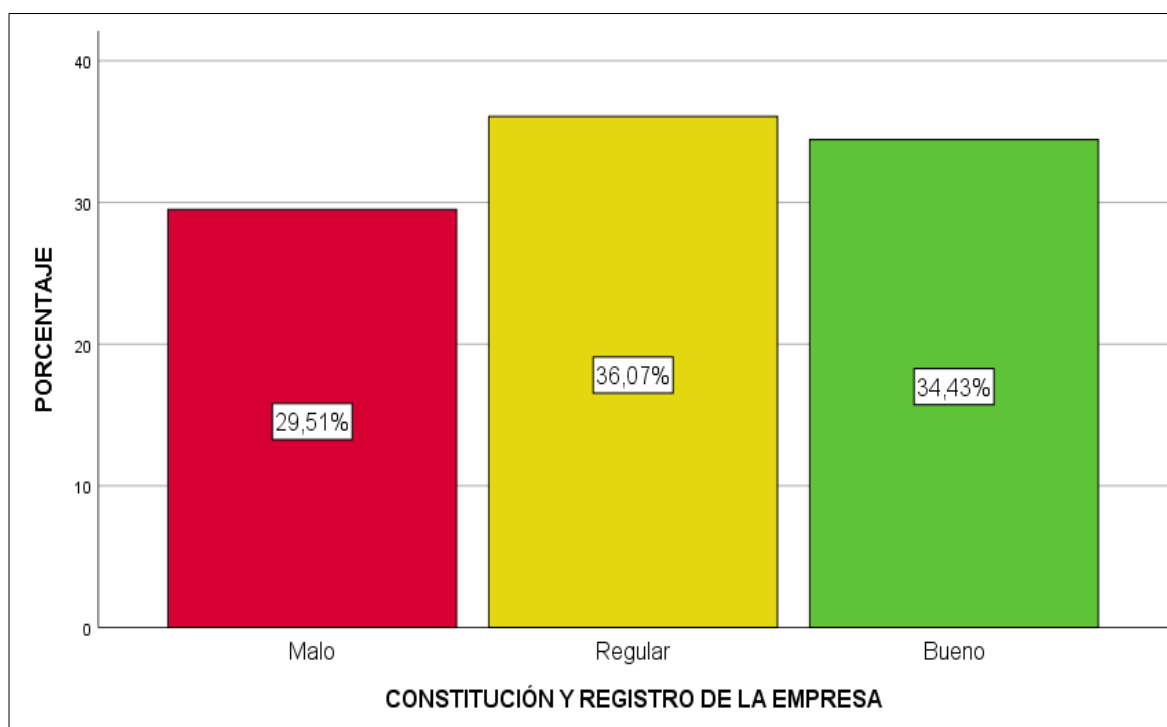
Tabla 17

Análisis descriptivo de la dimensión constitución y registro de la empresa

	Emprendedores	Porcentaje
Malo	18	29,5
Regular	22	36,1
Bueno	21	34,4
Total	61	100,0

Figura 9

Análisis descriptivo de la dimensión constitución y registro de la empresa



En la tabla 17 y figura 9, se observa que 22 emprendedores que representan el 36.07% manifiestan que la constitución y registro de la empresa se desarrolla en un nivel regular, mientras que 21 emprendedores que representan el 34.43% consideran que la constitución y registro de la empresa es buena y finalmente 18 emprendedores que representan el 29.51% consideran que la constitución y registro de la empresa es mala. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los

emprendedores no tienen un buen conocimiento sobre la constitución y registro de la empresa.

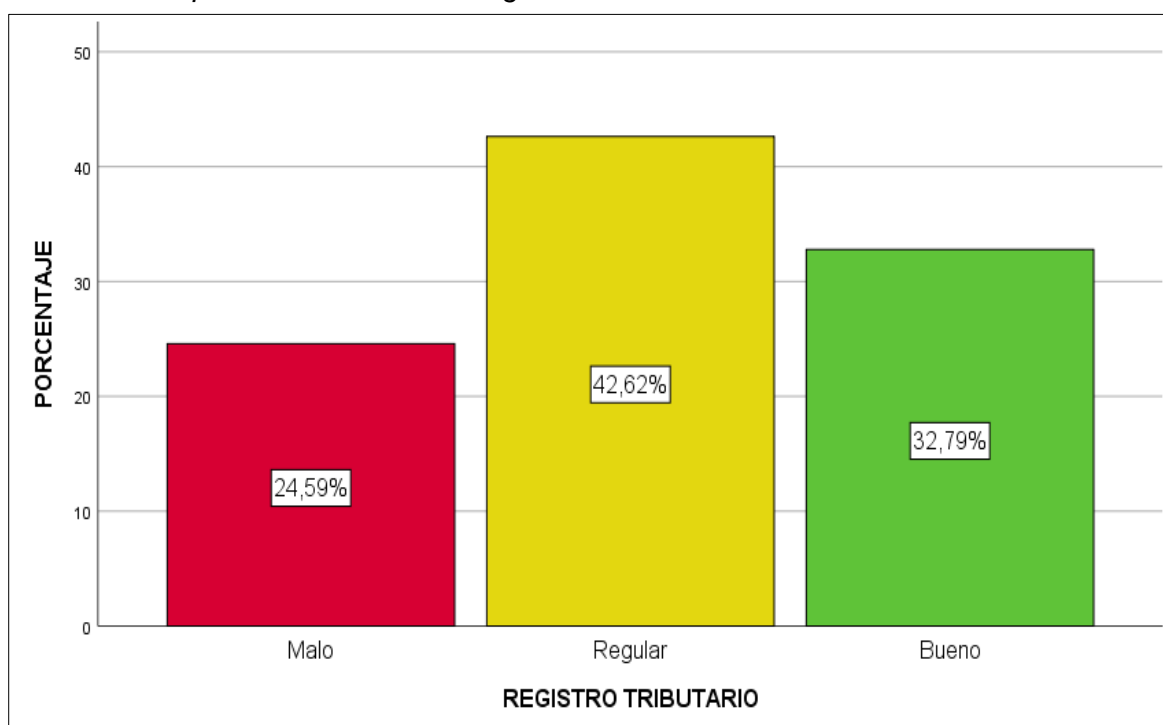
Tabla 18

Análisis descriptivo de la dimensión registro tributario

	Emprendedores	Porcentaje
Malo	15	24,6
Regular	26	42,6
Bueno	20	32,8
Total	61	100,0

Figura 10

Análisis descriptivo de la dimensión registro tributario



En la tabla 18 y figura 10, se observa que 26 emprendedores que representan el 42.62% manifiestan que el registro tributario se desarrolla en un nivel regular, mientras que 20 emprendedores que representan el 32.79% consideran que el registro tributario es bueno y finalmente 15 emprendedores que representan el 24.59% consideran que el registro tributario es malo. Esto evidencia la existencia de

un problema, debido a que los emprendedores no tienen un buen conocimiento sobre el registro tributario.

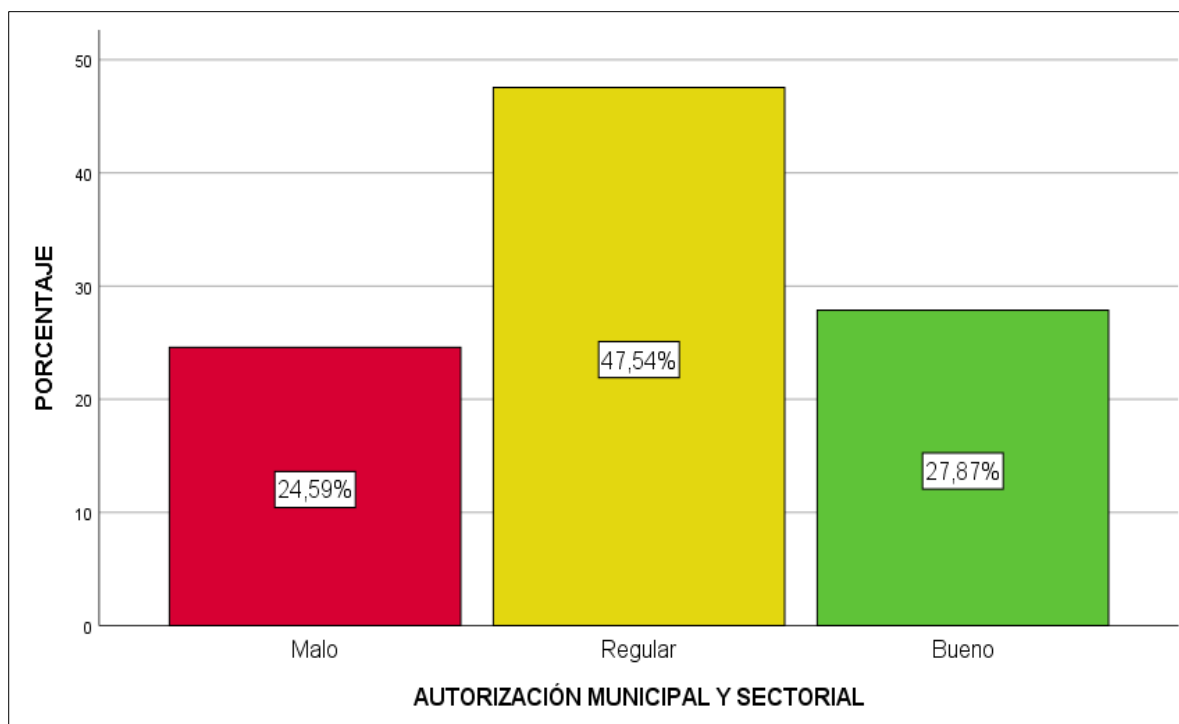
Tabla 19

Análisis descriptivo de la dimensión autorización municipal y sectorial

	Emprendedores	Porcentaje
Malo	15	24,6
Regular	29	47,5
Bueno	17	27,9
Total	61	100,0

Figura 11

Análisis descriptivo de la dimensión autorización municipal y sectorial



En la tabla 19 y figura 11, se observa que 29 emprendedores que representan el 47.54% manifiestan que la autorización municipal y sectorial se desarrolla en un nivel regular, mientras que 17 emprendedores que representan el 27.87% consideran que la autorización municipal y sectorial es buena y finalmente 15 emprendedores que representan el 24.59% consideran que la autorización municipal y sectorial es

mala. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no tienen un buen conocimiento sobre la autorización municipal y sectorial.

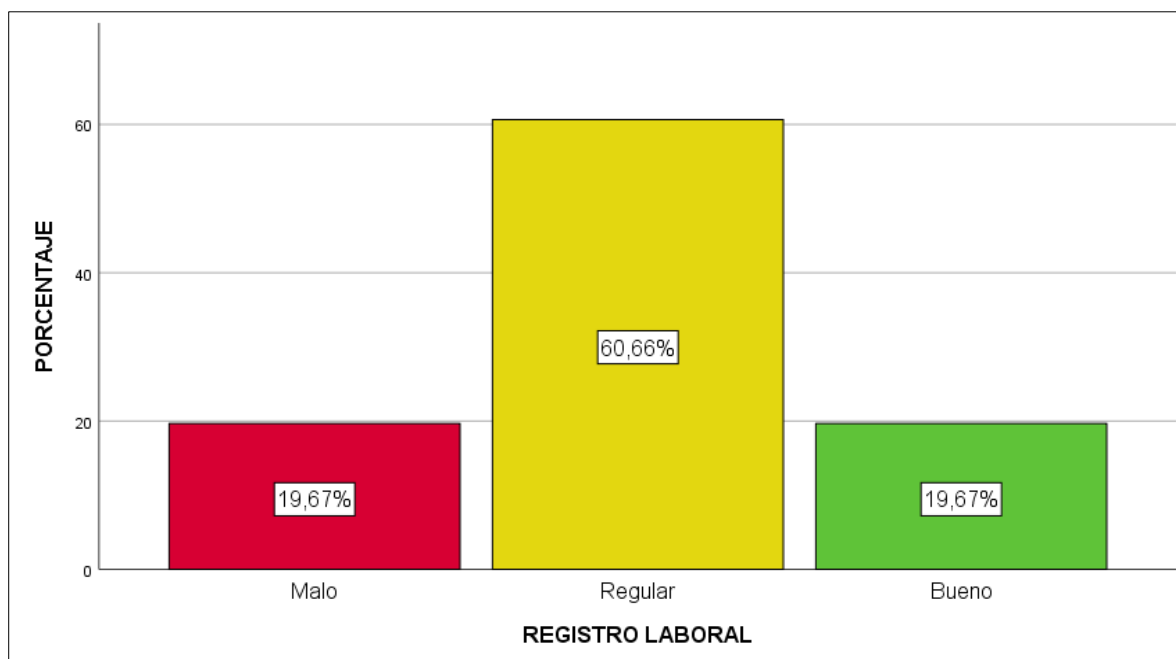
Tabla 20

Análisis descriptivo de la dimensión registro laboral

	Emprendedores	Porcentaje
Malo	12	19,7
Regular	37	60,7
Bueno	12	19,7
Total	61	100,0

Figura 12

Análisis descriptivo de la dimensión registro laboral



En la tabla 20 y figura 12, se observa que 37 emprendedores que representan el 60.66% manifiestan que el registro laboral se desarrolla en un nivel regular, mientras que 12 emprendedores que representan el 19.67% consideran que el registro laboral es bueno y finalmente 12 emprendedores que representan el 19.67% consideran que el registro laboral es malo. Esto evidencia la existencia de un problema, debido a que los emprendedores no tienen un buen conocimiento sobre el registro laboral.

4.4. Resultados descriptivos de las variables relacionadas

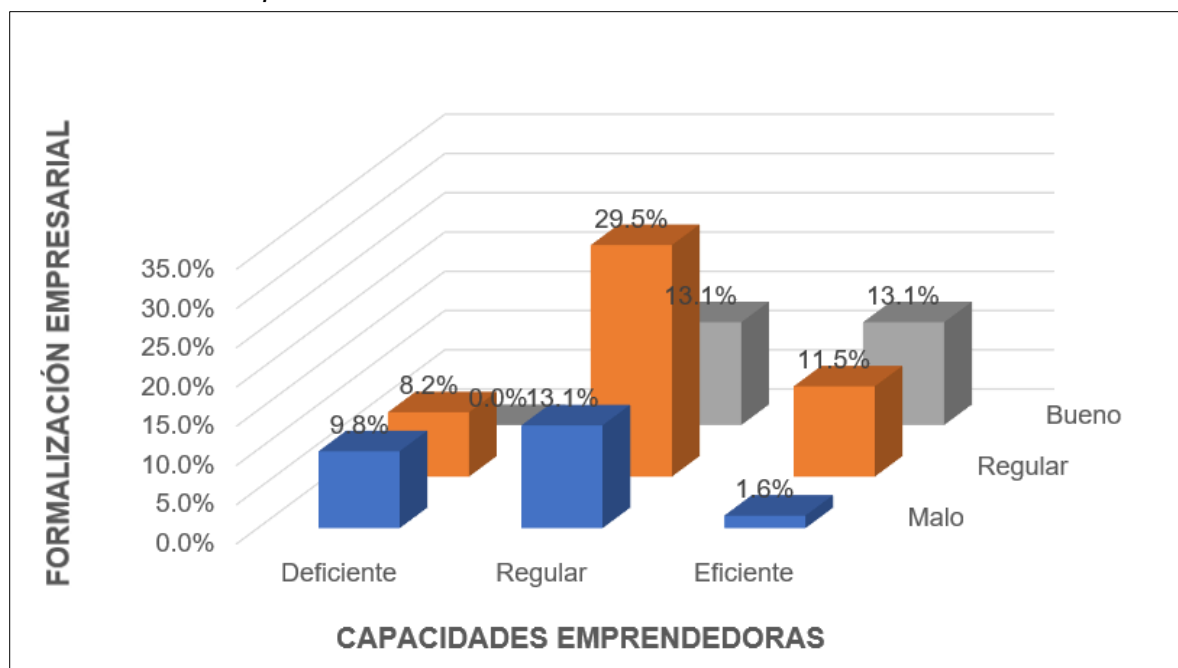
Tabla 21

Análisis descriptivo de los resultados de la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial

Capacidades emprendedoras	Formalización empresarial						Total	
	Malo		Regular		Bueno		fi	%
	fi	%	fi	%	fi	%		
Deficiente	6	9.8%	5	8.2%	0	0.0%	11	18.0%
Regular	8	13.1%	18	29.5%	8	13.1%	34	55.7%
Eficiente	1	1.6%	7	11.5%	8	13.1%	16	26.2%
Total	15	24.6%	30	49.2%	16	26.2%	61	100.0%

Figura 13

Análisis descriptivo de los resultados de la relación entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial



La tabla 21 y figura 13, representan la descripción respecto a la relación de los puntajes de la variable capacidades emprendedoras y formalización empresarial. Se evidencia que el 9.8% de los emprendedores encuestados consideran la relación entre las variables en un nivel malo, el 29.5% de los emprendedores encuestados

consideran que dicha relación es regular, mientras que el 13.1% de los emprendedores encuestados consideran que la relación es buena; esto muestra que existe relación positiva y directa entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial, estos análisis se validan con la respectiva prueba de hipótesis.

4.5. Prueba de la normalidad para la variable de estudio

H₀. La variable formalización empresarial presenta una distribución normal.

H_a. La variable formalización empresarial difiere una distribución normal.

Tabla 22

Resultado de la prueba de normalidad de la variable formalización empresarial

		Formalización empresarial
N		61
Parámetros normales ^{a,b}	Media	88,61
	Desv. Desviación	9,654
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,122
	Positivo	,061
	Negativo	-,122
Estadístico de prueba		,122
Sig. asintótica(bilateral)		,024 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

La tabla 22 presenta los resultados de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov se observa que la distribución de los puntajes de la variable formalización empresarial no se aproxima a una distribución normal, puesto que el valor de significancia de 0,024 es menor a 0.05, dicho resultado permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por lo tanto, la distribución de la variable formalización empresarial no presenta una distribución normal. En ese sentido, para la prueba de hipótesis se aplicó el coeficiente de correlación no paramétrico Rho de Spearman.

4.6. Procedimientos correlacionales

Contraste de la hipótesis general

H₀. No existe relación significativa entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial de los emprendedores de La Feria de Barranco – 2021.

H_a. Existe relación significativa entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial de los emprendedores de La Feria de Barranco – 2021.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha = 0.05$)

Regla de decisión: Sig. > 0.05 = se acepta la hipótesis nula (H₀)

Sig. < 0.05 = Se rechaza la hipótesis nula (H₀)

Tabla 23

Resultados de correlación entre las capacidades emprendedoras y la formación empresarial

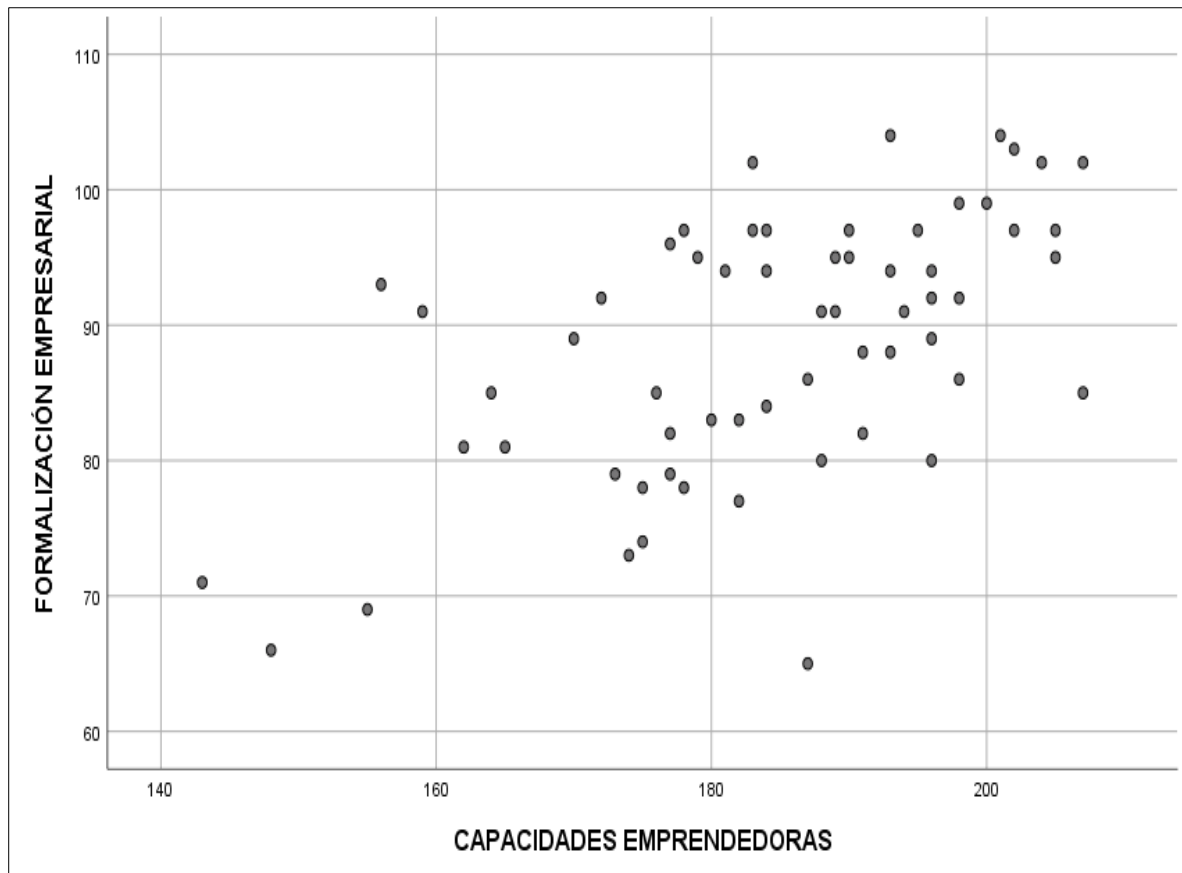
			Formalización empresarial
Rho de	Capacidades	Coefficiente de correlación	,567**
Spearman	emprendedoras	Sig. (bilateral)	,000
			N
			61

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

La tabla 23 muestra los resultados de la relación entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.000 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir que las capacidades emprendedoras se relacionan con la formalización empresarial de una manera positiva moderada (R=0.567).

Figura 14

Diagrama de dispersión entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial



En la figura 14 se observa los resultados del gráfico de dispersión entre las variables capacidades emprendedoras y formalización empresarial, el cual evidencia que existe una relación directa entre las variables, es decir, a mayores puntajes en la variable capacidades emprendedoras mayores puntajes habrá en la variable formalización empresarial hacia los emprendedores de La Feria de Barranco.

Contrastación de hipótesis específica 1

H₀. No existe relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₁. Existe relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 24*Resultados de correlación entre la autoconfianza y la formalización empresarial*

		Formalización empresarial	
Rho de	Autoconfianza	Coefficiente de correlación	,409**
Spearman		Sig. (bilateral)	,001
		N	61

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

La tabla 24 muestra los resultados de la relación entre la autoconfianza y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.001 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir que la autoconfianza se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva moderada ($\rho=0.409$).

Contrastación de hipótesis específica 2

H₀. No existe relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₂. Existe relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 25*Resultados de correlación entre el liderazgo y la formalización empresarial*

		Formalización empresarial	
Rho de	Liderazgo	Coefficiente de correlación	,412**
Spearman		Sig. (bilateral)	,001
		N	61

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

La tabla 25 muestra los resultados de la relación entre el liderazgo y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.001 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis

alterna; es decir que el liderazgo se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva moderada ($\rho=0.412$).

Contrastación de hipótesis específica 3

H₀. No existe relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₃. Existe relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 26

Resultados de correlación entre la creatividad y la formalización empresarial

			Formalización empresarial
Rho de	Creatividad	Coeficiente de correlación	,363**
Spearman		Sig. (bilateral)	,004
		N	61

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

La tabla 26 muestra los resultados de la relación entre la creatividad y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.004 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir que la creatividad se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva baja ($\rho=0.363$).

Contrastación de hipótesis específica 4

H₀. No existe relación entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₄. Existe relación entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 27*Resultados de correlación entre resolución de problemas y la formalización empresarial*

			Formalización empresarial
Rho de	Resolución de	Coeficiente de correlación	,323*
Spearman	problemas	Sig. (bilateral)	,011
			N
			61

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

La tabla 27 muestra los resultados de la relación entre resolución de problemas y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.011 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir que resolución de problemas se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva baja ($\rho=0.323$).

Contrastación de hipótesis específica 5

H₀. No existe relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₅. Existe relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 28*Resultados de correlación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial*

			Formalización empresarial
Rho de	Trabajo en	Coeficiente de correlación	,403**
Spearman	equipo	Sig. (bilateral)	,001
			N
			61

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

La tabla 28 muestra los resultados de la relación entre el trabajo en equipo y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.001 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis

alterna; es decir que el trabajo en equipo se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva moderada ($\rho=0.403$).

Contrastación de hipótesis específica 6

H₀. No existe relación entre la persistencia y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

H₆. Existe relación entre la persistencia y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.

Tabla 29

Resultados de correlación entre la persistencia y la formalización empresarial

		Formalización empresarial	
Rho de	Persistencia	Coeficiente de correlación	,513**
Spearman		Sig. (bilateral)	,000
		N	61

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

La tabla 29 muestra los resultados de la relación entre la persistencia y formalización empresarial, en ella se observa que el valor de significancia es 0.000 menor al 0.05, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir que la persistencia se relaciona con la formalización empresarial de una manera positiva moderada ($\rho=0.513$).

CAPÍTULO V

DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y

RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones

En el presente estudio se planteó correlacionar las capacidades emprendedoras con la formalización empresarial en La Feria de Barranco. Esto surge debido a que los emprendedores de este ambiente y ellos mismos se mantienen trabajando en la informalidad. Los instrumentos que se emplearon para la recolección de datos fueron expuestos a criterio de validez y confiabilidad, alcanzando una alta confiabilidad, en relación al instrumento de capacidades emprendedoras, donde se alcanzó un valor de alfa de Cronbach que asciende a 0.891, mientras tanto el instrumento de formalización empresarial logró un valor que asciende a 0.877, confirmando que los dos instrumentos son altamente confiables para el recojo de datos de la muestra, todo ello permite seguir con la investigación.

Los resultados obtenidos en la investigación en cuanto a la hipótesis general respecto al estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva moderada ($\rho=0.567$, sig. 0,000) entre las variables capacidades emprendedoras y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, estos resultados se contrastan con los resultados planteado por Prado (2018) en su tesis *Emprendimiento y formalización en la Asociación de Comerciantes del mercado San Juan Bautista, AA.HH. Márquez - Callao, 2018*, se halló que las variables capacidades emprendedoras y formalización empresarial en los emprendedores tienden a relacionarse obteniéndose como resultado una correlación positiva alta entre ambas variables lo que se comprueba a través del estadístico de correlación Rho de Spearman, dando como resultado el valor de 0.877 con un nivel de significancia de 0,000, por tanto, se acepta el objetivo general. Respecto a la investigación se evidencia el regular desarrollo de sus capacidades emprendedoras, debido a que la

mayoría no tiene claros los objetivos que desea alcanzar con su negocio y solo emprenden por necesidad, lo que les está impidiendo crecer con su negocio para que puedan formalizarse.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 1 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva moderada ($\rho=0.409$, $\text{sig.}=0,001$) entre la autoconfianza y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se contrastan con lo planteado por Tapia (2019) en su tesis *Capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal del distrito de Layo de la provincia de Canas, 2019*, en donde se observa que el 50% de los emprendedores encuestados tienen motivación de logro, entusiasmo y voluntad para desarrollar sus actividades lo que ayuda a consolidarse en el mercado formal. En este sentido se evidencia que confiar en uno mismo y en que su negocio tendrá éxito abre las puertas a diversas oportunidades, entre ellas formalizarse con el tiempo, pero la clave está en fortalecer esa autoconfianza ya que no es fácil mantenerla debido a las diversas adversidades que se presentan en el mundo emprendedor, si esta capacidad está presente en uno mismo, ayudará a formalizarse con el tiempo.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 2 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva moderada ($\rho=0.412$, $\text{sig. } 0,001$) entre el liderazgo y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se contrastan con lo planteado por Albornoz et al. (2019) en su artículo de investigación “Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia” en la cual se concluye que las personas encuestadas perciben no tener la habilidad para detectar y aprovechar oportunidades para la mejora de los resultados

mediante el liderazgo, teniendo un nivel de significancia de 0,310, debido a que es poco desarrollado en los habitantes pese a que es una capacidad clave para su desarrollo emprendedor para así contribuir con el desarrollo de la economía y generar empleo formal. Se evidencia que el liderazgo es una capacidad importante para que un emprendedor sea sostenible en el tiempo, sin embargo, al no desarrollarlo, este tiene un ciclo de vida corto y su impacto en la economía del país es irrelevante debido a que no contribuye por permanecer en la informalidad.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 3 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva baja ($\rho=0.363$, $\text{sig.}=0,004$) entre la creatividad y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se contrastan con lo planteado por Prado (2018) en su tesis *Emprendimiento y formalización en la Asociación de Comerciantes del mercado San Juan Bautista, AA.HH. Márquez - Callao, 2018*, donde se halló que la correlación entre la dimensión innovación y la formalización es muy alta a través del estadístico de correlación Rho de Spearman 0.805 con un nivel de significancia de 0,000 lo que demuestra que la innovación en las empresas de los microempresarios tiene una relación significativa con la formalización. Se pone en evidencia que la creatividad es clave en las empresas porque va a la par con la formalización, pero no todos los emprendedores son creativos lo que les impide juntar estrategias para hacerlo, mientras menor sea su creatividad, menor va a ser la posibilidad para que crezcan empresarialmente.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 4 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva baja ($\rho=0.323$, $\text{sig.}=0,011$) entre resolución de problemas y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se

contrastan con lo planteado por Cuevas (2019) en su tesis *Caracterización de la formalización del empleo y emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro fabricación de calzado, Distrito de El Porvenir – Trujillo, 2015*, que menciona que el emprendedor es una persona que ejecuta con empeño alguna acción considerada difícil y transforma cada acontecimiento positivo o negativo en una oportunidad que ayuda alcanzar las metas que se proponga, pudiendo asumir riesgos en situaciones de incertidumbre, piensa diferente por lo que resuelve problemas de manera eficiente. Se evidencia que cuando las cosas se ponen difíciles se debe tener una buena capacidad de resolución de problemas para hacerlo de manera eficiente, dando una mejor solución a lo aprendido de los errores cometidos anteriormente, siendo esto clave cuando se requiere formalizar un negocio, si no se desarrolla esta habilidad de manera correcta, lo más probable es que haya problemas en su ejecución por la mala toma de decisiones.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 5 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva moderada ($\rho=0.403$, sig. 0,001) entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se contrastan con lo planteado por Albornoz et al. (2019) en su artículo de investigación “Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia” en la cual se concluye que las personas encuestadas perciben no tener la habilidad para detectar y aprovechar oportunidades para la mejora de los resultados mediante el trabajo en equipo teniendo un nivel de significancia del 0,059, debido a que es poco desarrollado en los habitantes pese a que es una capacidad clave para su desarrollo emprendedor para así contribuir con el desarrollo de la economía y generar empleo formal. Se pone en evidencia que el trabajo en equipo es una

capacidad importante para el emprendedor, pero al no ser desarrollada de manera positiva, puede que no se tenga el crecimiento esperado, en la formalización es lo mismo, si no se toma la ayuda o se delegan funciones a especialistas en el tema, habrá varios problemas en su ejecución.

Referente a los resultados obtenidos en la investigación de la hipótesis específica 6 a través del estadístico de correlación Rho de Spearman se logró obtener una correlación positiva moderada ($\rho=0.513$, sig. 0,000) entre la persistencia y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, estos resultados se contrastan con lo planteado por Tuccio (2017) en su tesis *Los notarios y los emprendedores: una alianza estratégica para la formalización* mencionando que los verdaderos emprendedores saben que para crecer tienen que invertir horas de trabajo duro hasta que se logren las ventas y éxito deseado, así esto cueste años, en ese camino se dan cuenta que solo formalizándose se podrá tener crecimiento en cualquier mercado al que se desee llegar, he ahí la clave de ser perseverante, tener que luchar en contra de todas las dificultades que conlleva ser emprendedor, el poco apoyo de la comunidad en donde vive, el poco acceso a mercados internos, los constantes fracasos, el insuficiente apoyo del Estado, etc. Se pone en evidencia que, sin la perseverancia definitivamente no habrá éxito, muchas personas que inician su negocio por necesidad, piensan que siempre saldrán bien las cosas y al primer fracaso ya se rinden, dejando atrás sus sueños atrás, es ahí la importancia de ser perseverante para ser formal y no quedarse a mitad de camino.

Esta investigación se puede continuar llevando a cabo investigando la importancia de cada una de las capacidades emprendedoras para luego relacionarla con la formalización empresarial, debido a que mientras mejor estén desarrolladas esas capacidades en cada uno de los emprendedores, más efectivo será su proceso

de la informalidad a la formalidad. Si bien esta investigación tiene una correlación positiva moderada y en algunas de sus dimensiones la correlación es baja, la clave está en que primero se deben fortalecer las capacidades emprendedoras y tener claro los objetivos que se quieren alcanzar, para después poder formalizarse de manera correcta con ayuda de un socio.

5.2. Conclusiones

Primero. Respecto al cumplimiento del objetivo general de la investigación se determina la existencia de una correlación positiva moderada ($\rho=0.567$) entre las variables capacidades emprendedoras y formalización empresarial en La Feria de Barranco - 2021. Referente a las capacidades emprendedoras el 55.74% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 26.23% que son eficientes y el 18.03% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es moderada debido a que existen falencias respecto a las capacidades emprendedoras por no desarrollarse de manera eficiente, lo que les impide crecer con su negocio y formalizarse para llegar a otros mercados ya que normalmente se formalizan los negocios que están consolidados en el mercado o tienen claro a dónde quieren llegar con su emprendimiento.

Segundo. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 1 de la investigación existe una correlación positiva moderada ($\rho=0.409$) entre la autoconfianza y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,001. Referente a la autoconfianza el 49.18% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 31.15% que son eficientes y el 19.67% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron

que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es moderada debido a que los emprendedores no han trabajado lo suficiente la confianza en sí mismos lo que refleja la deficiente seguridad que tienen algunos emprendedores de que su negocio tendrá éxito por las dificultades que están teniendo, alejándolos de realizar su formalización de manera correcta ya que esta también se desarrolla de manera regular.

Tercero. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 2 de la investigación existe una correlación positiva moderada ($\rho=0.412$) entre el liderazgo y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,001. Referente al liderazgo el 55.74% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 22.95% que son eficientes y el 21.31% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es moderada debido a que algunos emprendedores no se consideran un ejemplo a seguir de sus trabajadores, no establecen estrategias para lograr sus metas ni planifican cada acción que realizan, reflejando el regular interés que tienen por ser buenos líderes de su propio negocio lo que los aleja de tomar la decisión de formalizarse.

Cuarto. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 3 de la investigación existe una correlación positiva baja ($\rho=0.363$) entre la creatividad y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,004. Referente a la creatividad el 45.90% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 29.51% que son eficientes y el 24.59% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera

regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es baja debido a que algunos emprendedores no ponen en práctica sus ideas creativas, reflejando el poco interés de dar soluciones innovadoras ante la crisis, haciendo que tengan poco interés de querer formalizarse, mucho menos en una situación de pandemia.

Quinto. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 4 de la investigación existe una correlación positiva baja ($\rho=0.323$) entre resolución de problemas y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,011. Referente a la resolución de problemas el 50.82% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 26.23% que son eficientes y el 22.95% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es baja debido a que no todos los emprendedores pueden resolver problemas de manera efectiva, ni mucho menos bajo presión lo que conlleva a que a veces tomen malas decisiones, incluida la decisión de formalizarse ya que probablemente no es lo mejor para su negocio en estos momentos de crisis.

Sexto. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 5 de la investigación existe una correlación positiva moderada ($\rho=0.403$) entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,001. Referente al trabajo en equipo el 59.02% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 26.23% que son eficientes y el 14.75% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es moderada debido a que

algunos emprendedores les gustan tener el control de todo su negocio lo que conlleva a no delegar muchas funciones a su equipo de trabajo o a otra persona, impidiendo que se formalicen ya que, al estar pendiente de todo, ni siquiera piensan en formalizar su negocio.

Séptimo. Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 6 de la investigación existe una correlación positiva moderada ($\rho=0.513$) entre la persistencia y la formalización empresarial en La Feria de Barranco – 2021, a un nivel de significancia de 0,000. Referente a la persistencia el 55.74% consideraron que se desarrollan en un nivel regular, el 22.95% que son eficientes y el 21.31% que son deficientes. En el caso de la formalización empresarial el 49.18% consideraron que se desarrolla de manera regular, el 26.23% que la formalización empresarial es buena y el 24.59% que es mala. Se concluye que la relación es moderada debido a que a algunos emprendedores se les hace difícil seguir adelante cuando todo sale mal en su negocio lo que conlleva a no mantener la calma en los momentos complicados, sin embargo, al apasionarles el trabajo que realizan, tienen fe que cumplirán sus metas, pero no está en sus planes formalizarse ya que están concentrados en el presente y futuro cercano de su negocio.

5.3. Recomendaciones

En relación con el objetivo general de la investigación entre las variables capacidades emprendedoras y formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco, fortalecer sus capacidades mediante capacitaciones como un coaching para emprendedores con la finalidad de desarrollar las habilidades blandas que se necesitan para alcanzar sus objetivos. Las actividades son:

- Deberán inscribirse a coaching dirigido para emprendedores en diferentes instituciones o personas especializadas en el tema.
- Definir metas y la visión de su negocio.
- Identificar sus fortalezas y debilidades para establecer estrategias de mejora.
- Deberán invertir tanto en capacitaciones como en libros, clave para mejorar sus habilidades.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 1 entre la autoconfianza y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco trabajar en su branding personal para que descubran las cosas que no pensaban que podrían hacer y confíen en sí mismos, lo que es muy difícil de conseguir ya que depende de la situación en la que cada uno se encuentre.

Las actividades son:

- Se deberá dar el primer paso que es empezar a creer en sí mismos, de lo contrario nadie lo hará.
- Se recomienda vestirse con la mejor vestimenta que se tenga y pensar positivo en todo momento, esto es importante porque el producto o servicio son ellos mismos.
- Se deberá invertir en libros referentes al branding o marca personal para y realizar los diferentes ejercicios que mencionen para fortalecer esta capacidad.
- Asistir a eventos de su interés para presentarse y ganar autoconfianza.
- Conocerse y aceptarse como son para poder fortalecer sus debilidades.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 2 entre el liderazgo y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco aplicar la estrategia del empowerment para el óptimo logro de resultados y correcto manejo de personal. Las actividades son:

- Se recomienda inscribirse a talleres de liderazgo y empowerment con el fin de dar lo mejor de sí mismo y el de sus colaboradores en cada actividad que se realice con el fin de crecer tanto en la vida personal como empresarial.
- Se deberá invertir en libros referentes al tema para poner en práctica todo lo aprendido.
- Reconocer los logros tanto de uno mismo como de sus colaboradores para que se sientan más motivados a la hora de realizar sus actividades.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 3 entre la creatividad y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco aplicar el brainstorming para poder encontrar ideas creativas que se puedan implementar en su negocio. Las actividades son:

- Se recomienda emplear esta técnica de manera grupal y en un ambiente libre de ruidos.
- Dentro de ello también se puede aplicar la técnica de sinéctica, que consiste en unir cosas irrelevantes mediante analogías.
- Se deberá establecer si esas ideas son viables para ponerlas en práctica en su negocio.
- Se recomienda realizar una actividad que le guste para que fluyan las ideas creativas, es necesario alejar los pensamientos negativos.
- Se deberá invertir en libros referentes a la creatividad para poner en práctica todo lo aprendido. Recomiendo el libro Método Lean Startups de Eric Ries.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 4 entre la resolución de problemas y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco aplicar la técnica Scamper, el acrónimo de sustituir, combinar, adaptar, modificar, utilizar para otros usos, eliminar o

reducir al mínimo, reordenar o invertir, para darle diferentes opciones de solución a un problema. Las actividades son:

- Se recomienda primero identificar el problema, luego responder las preguntas del Scamper según el problema en específico y por último evaluar esas ideas y elegir la que mejor se adapte a los objetivos del negocio.
- Lo importante es mantener la calma, todo tiene solución y si no la hay es porque el problema no existe.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 5 entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco mejorar la gestión de equipos de trabajo para generar un ambiente laboral positivo en donde cada uno cumpla su función en base a las metas planteadas. Las actividades son: más específico

- Se deberá establecer una correcta comunicación entre los colaboradores y el emprendedor.
- Realizar actividades para fortalecer la relación y motivar al equipo de trabajo.
- Se recomienda aprender a delegar funciones y escuchar las sugerencias para una mejor gestión del negocio.

Referente a los resultados obtenidos en el objetivo específico 6 entre la persistencia y la formalización empresarial se recomienda a los emprendedores que conforman La Feria de Barranco estar en constante capacitación y comunicación con coaching especializados en el tema. Las actividades son:

- Tener claro a dónde se quiere llegar con su negocio.
- Se recomienda aplicar el concepto de resiliencia en su vida, que trata de la capacidad de tener un equilibrio emocional y levantarse después de una derrota.

- Se deberá invertir en libros referentes a la perseverancia para poder salir adelante pese a las dificultades que se puedan tener.
- Se recomienda pensar positivo, tener claro que el fracaso es parte del éxito.

REFERENCIAS

- Aguilera, E. (2014). *Escritura inteligente: cómo potenciar la autorregulación, autodisciplina, voluntad y perseverancia con gimnasia neuroescritural*. Seguridad y Defensa.
- Albornoz, N., Contreras, J., Espinosa, J. y Sotelo, M. (2019). Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia. *Revista contaduría y administración*, 66(1), 126-142. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018610422021000100003&script=sci_arttext
- Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito* (4ª ed.). McGraw–Hill.
- Arrieta, A. (2014). *Aprender a emprender*. Atlántida.
- Arruñada, B. (2010). *Formalización de empresas: costes frente a eficiencia institucional*. Aranzadi.
- Cardona, R., Martins, I. y Velásquez, H. (2020). Orientación emprendedora y emprendimiento corporativo: Diferencias y complementariedad en un modelo intención-acción. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 15(1), 2448-6795. <https://doi.org/10.21919/remef.v15i0.546>
- Casco, J. (2011). *Como crear 1000000 de nuevos emprendedores en tu país*. Emprendedorex.
- Challco, A. y Kjuero, R. (2019). *Formalización empresarial de los emprendedores beneficiados por el Fondo Concursable Procompite en el distrito de San Jerónimo, período 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Andina del Cusco.]. Repositorio Institucional Uandina. <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/3412>

- Chávez, E. (2020). Análisis comparativo de competencias emprendedoras entre estudiantes de la UABC. *Revista iberoamericana para la investigación y el desarrollo educativo*, 10(20), 247-267. <https://doi.org/10.23913/ride.v10i20.646>
- Cuevas, K. (2019). *Caracterización de la formalización del empleo y emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro fabricación de calzado, distrito de El Porvenir – Trujillo, 2015* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.]. Repositorio Institucional Uladech. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8684>
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Instituto de emprendimiento y desarrollo global (2018, enero). *Índice Global de Emprendimiento 2018*. Observatorio de competitividad. <https://www.competitividad.org.do/wpcontent/uploads/2017/12/%C3%8Dndice-Global-de-Emprendimiento-2018-.pdf>.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021, febrero). *Producción y empleo informal en el Perú, cuenta satélite de la economía informal 2007-2020*. INEI. <https://www.gob.pe/institucion/inei/informespublicaciones/3280945produccion-y-empleo-informal-en-el-peru-cuenta-satelite-de-la-economia-informal-2007-2020>.
- Jordán, J., Serrano, B., Pacheco, A. y Brito, L. (2016). Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género. *Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 32(81), 238-261. <https://www.redalyc.org/pdf/310/31048807012.pdf>
- Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico de Córdoba (2014, setiembre). *Bases y condiciones del premio al comercio de Manuel Belgrano*.

Gobierno Provincial de Córdoba. CBA.

http://boletinoficial.cba.gov.ar/anexos2014/min_09_r41.pdf

Ministerio de Trabajo y Promoción de empleo. (2018, diciembre). *Guía de la formalización*. MTPE. <https://www.gob.pe/institucion/mtpe/informes-publicaciones/235224-guia-de-la-formalizacion>

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de tesis* (5ª ed.). Ediciones de la U.

Organización Internacional del Trabajo. (2018, setiembre). *Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos*. OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_645159.pdf

Prado, L. (2018). *Emprendimiento y formalización en la Asociación de Comerciantes del Mercado San Juan Bautista, A.A. H.H. Marquez-Callao, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/23221>

Tapia, F. (2019). *Capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal del distrito de Layo de la provincia de Canas, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. Repositorio Institucional Unsaac. <http://200.48.82.27/handle/20.500.12918/4773>

Tuccio, J. (2017). *Los notarios y los emprendedores: una alianza estratégica para la formalización* [Tesis de posgrado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/10123>

Vega, J., Bautista, M. y Martínez, M. (2020). Orientación emprendedora en la innovación de las pequeñas y medianas empresas en México. *Revista de*

<https://www.redalyc.org/journal/280/28065077007/html/>

Vigorena, F. (2006). *La pasión de emprender*. Academia.

Welford, M. y Mora, F. (2018). *El poder de la autocompasión: pon fin a la autocrítica y construye la confianza en ti mismo*. Desclée de Brouwer.

Women's Entrepreneurship Report (2018, noviembre). Global entrepreneurship monitor. GEM. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20182019-womens-entrepreneurship-report>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de barranco - 2021

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores			
Problema general ¿Qué relación existe entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021? Problemas específicos ¿Qué relación existe entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en	Objetivo específico Determinar la relación entre las capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021. Objetivos específicos Determinar la relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en	Hipótesis general Existe relación significativa entre las capacidades emprendedoras y la formalización empresarial de los emprendedores de La Feria de Barranco, 2021. Hipótesis específicas Existe relación entre la autoconfianza y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.	Variable 1: Capacidades emprendedoras			
			Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Niveles y rangos
			Autoconfianza	- Autoestima - Optimismo y confianza	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre	Eficiente [28-30] Regular [24-28> Deficiente [19-24>
			Liderazgo	- Actitud de liderazgo - Compromiso - Establecimiento de metas		Eficiente [24-31] Regular [31-37> Deficiente [37-40>
			Creatividad	- Originalidad - Flexible - Visión al futuro		Eficiente [18-26] Regular [26-31> Deficiente [31-35>
Resolución de problemas	- Pensamiento estratégico - Solución de problemas	Eficiente [24-28] Regular [28-32> Deficiente [32-35>				

<p>La Feria de Barranco, 2021? ¿Qué relación existe entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?</p> <p>¿Qué relación existe entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?</p>	<p>La Feria de Barranco, 2021. Determinar la relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Determinar la relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p>	<p>Existe relación entre el liderazgo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Existe relación entre la creatividad y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Existe relación entre la resolución de problemas y la formalización</p>		- Toma de riesgos calculados			
			Trabajo en equipo	- Escucha activa - Compartir responsabilidades - Buena comunicación			Eficiente [22-27] Regular [27-32] Deficiente [32-35]
			Persistencia	- Tolerancia a la incertidumbre - Motivación - Nunca rendirse			Eficiente [24-30] Regular [30-36] Deficiente [36-40]
			Variable 2: Formalización empresarial				
			Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Niveles y rangos	
			Constitución y registro de la empresa	- Constitución - Modalidad empresarial	1. Totalmente en desacuerdo	Bueno [14-16] Regular [16-18] Malo [18-20]	

<p>¿Qué relación existe entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?</p> <p>¿Qué relación existe entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021?</p> <p>¿Qué relación existe entre la persistencia y la formalización empresarial de los emprendedores en</p>	<p>Determinar la relación entre la resolución de problemas y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Determinar la relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Determinar la relación entre la persistencia y la formalización empresarial de los emprendedores en</p>	<p>empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Existe relación entre el trabajo en equipo y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p> <p>Existe relación entre la persistencia y la formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco, 2021.</p>	<p>Registro tributario</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ruc - Régimen tributario - Cumplimiento tributario 	<p>2. En desacuerdo</p> <p>3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo</p> <p>4. De acuerdo</p> <p>5. Totalmente de acuerdo</p>	<p>Bueno [19-24]</p> <p>Regular [24-28></p> <p>Malo [28-30></p>
<p>Autorización municipal y sectorial</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Licencia de funcionamiento - Permisos para la elaboración y venta - Permiso para ejercer actividades 	<p>Bueno [17-21]</p> <p>Regular [21-26></p> <p>Malo [26-29></p>				
<p>Registro laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Registro de trabajadores - Ley MYPE 	<p>Bueno [5-17]</p> <p>Regular [17-23></p> <p>Malo [23-25></p>				

La Feria de Barranco, 2021?	La Feria de Barranco, 2021.					
Nivel - diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos			Estadísticos utilizados	
Tipo: Básica Nivel: Correlacional Diseño: No experimental Enfoque: Cuantitativo	Población: 80 emprendedores. Se excluye a 19 personas que no decidieron participar o ya no se encuentran en la feria. Muestra: No se considera una muestra.	Variable 1: Capacidades emprendedoras Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario. Variable 2: Formalización empresarial Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario.			Estadísticos descriptivos - Tablas estadísticas - Gráficos estadísticos Medidas de dispersión - Desviación estándar. Estadísticos inferenciales - Rho de Spearman	

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

INSTRUMENTO SOBRE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Edad:

Sexo:

Grado de instrucción:

Años con su negocio:

Instrucciones: Este cuestionario contiene unas frases relativamente cortas, que permite hacer una descripción de cómo percibes las capacidades emprendedoras. Para ello debes responder con la mayor sinceridad posible a cada uno de los ítems que aparecen a continuación, de acuerdo como pienses o actúes. Tu colaboración será muy apreciada y contribuirá a una mejor comprensión de la vida laboral.

1. Nunca	2. Casi nunca	3. A veces	4. Casi siempre	5. Siempre
----------	---------------	------------	-----------------	------------

		Puntajes				
		1	2	3	4	5
AUTOCONFIANZA						
1	Considera que sus ánimos le permiten seguir con sus actividades.	1	2	3	4	5
2	Considera que al expresar lo que piensa, le genera mayor confianza.	1	2	3	4	5
3	Confía plenamente en sus capacidades emprendedoras.	1	2	3	4	5
4	Promueve un pensamiento positivo a pesar de las dificultades que pueda tener.	1	2	3	4	5
5	Se siente seguro, incluso cuando alguien lo critica.	1	2	3	4	5
6	Tiene la confianza que su negocio tendrá éxito a largo plazo.	1	2	3	4	5
LIDERAZGO						
7	Muestra autoridad y respeto sin perder la confianza de sus trabajadores.	1	2	3	4	5
8	Exige de forma asertiva el compromiso a sus trabajadores.	1	2	3	4	5
9	Establece estrategias para alcanzar los objetivos.	1	2	3	4	5
10	Considera que usted es el ejemplo por seguir de sus trabajadores.	1	2	3	4	5

11	Defiende los intereses de su empresa antes que los personales.	1	2	3	4	5
12	Planifica cada acción que realiza en su negocio.	1	2	3	4	5
13	Establece metas a corto plazo.	1	2	3	4	5
14	Usted tiene claro lo que quiere lograr en un futuro.	1	2	3	4	5
CREATIVIDAD						
15	Busca soluciones innovadoras para que lo (a) saquen de la crisis.	1	2	3	4	5
16	Pone en práctica sus ideas originales.	1	2	3	4	5
17	Se inspira en personas/cosas importantes para usted.	1	2	3	4	5
18	Identifica los problemas que hay a su alrededor.	1	2	3	4	5
19	Prefiere experimentar nuevas cosas.	1	2	3	4	5
20	Tiene planes de hacer cambios en su negocio.	1	2	3	4	5
21	Considera que es una persona ingeniosa.	1	2	3	4	5
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS						
22	Establece diferentes opciones de solución ante algún problema.	1	2	3	4	5
23	Es capaz de resolver problemas de manera efectiva.	1	2	3	4	5
24	Puede resolver problemas con rapidez bajo presión.	1	2	3	4	5
25	Comete errores, pero aprende de ello.	1	2	3	4	5
26	Trata de darle la mejor atención a los clientes.	1	2	3	4	5
27	Usted invierte en su negocio constantemente.	1	2	3	4	5
28	Si se le presenta una oportunidad arriesgada, en donde puede perder o ganar, ¿usted aceptaría?	1	2	3	4	5
TRABAJO EN EQUIPO						
29	Escucha las opiniones de su equipo de trabajo.	1	2	3	4	5
30	Analiza las recomendaciones de los clientes con sus trabajadores.	1	2	3	4	5
31	Está dispuesto(a) a recibir críticas sin incomodarse.	1	2	3	4	5
32	Se le hace difícil delegar funciones en cada área.	1	2	3	4	5
33	Le gusta mantener el control de todo su negocio.	1	2	3	4	5
34	Constantemente tiene reuniones laborales con sus trabajadores.	1	2	3	4	5
35	Incentiva el asertividad en su equipo de trabajo.	1	2	3	4	5
PERSISTENCIA						

36	Mantiene la calma cuando las cosas se ponen complicadas.	1	2	3	4	5
37	No busca excusas, busca soluciones.	1	2	3	4	5
38	Tiene organizado todo lo que quiere lograr a corto plazo.	1	2	3	4	5
39	Le apasiona el trabajo que realiza.	1	2	3	4	5
40	No se desanima si encuentra obstáculos para alcanzar sus metas.	1	2	3	4	5
41	A pesar de los problemas, usted no se rinde.	1	2	3	4	5
42	Se le es difícil seguir adelante cuando todo sale mal.	1	2	3	4	5
43	Tiene claros los objetivos que quiere alcanzar.	1	2	3	4	5

INSTRUMENTO SOBRE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Edad:

Sexo:

Grado de instrucción:

Años con su negocio:


Instrucciones: Este cuestionario contiene unas frases relativamente cortas, que permite hacer una descripción de cómo percibes la formalización empresarial. Para ello debes responder con la mayor sinceridad posible a cada uno de los ítems que aparecen a continuación, de acuerdo como pienses o actúes. Tu colaboración será muy apreciada y contribuirá a una mejor comprensión de la vida laboral.

1. Totalmente en desacuerdo	2. En desacuerdo	3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4. De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	------------------	-----------------------------------	---------------	--------------------------

		Puntajes				
		1	2	3	4	5
CONSTITUCIÓN Y REGISTRO DE LA EMPRESA						
1	Es importante conocer los pasos para constituir su empresa.	1	2	3	4	5
2	Es importante conocer los 2 tipos de personería que existen en el Perú.	1	2	3	4	5
3	Tiene conocimiento de lo que cuesta constituir una empresa.	1	2	3	4	5
4	Considera que es importante registrar su empresa para tener mejores ventas.	1	2	3	4	5
REGISTRO TRIBUTARIO						
5	Considera que es importante conocer cómo inscribirse al RUC.	1	2	3	4	5
6	Considera que tener RUC es importante para incrementar sus ventas.	1	2	3	4	5
7	Es importante tener conocimiento sobre los diferentes regímenes tributarios.	1	2	3	4	5
8	Considera que estar acogido a un régimen tributario ofrece mayor acceso financiero y comercial.	1	2	3	4	5
9	Es fundamental conocer los beneficios que brinda formalizar su negocio.					

10	Conoce del tipo de impuesto que se debe pagar por actividad del negocio.					
AUTORIZACIÓN MUNICIPAL Y SECTORIAL						
11	Tiene conocimiento de los pasos para adquirir una licencia de funcionamiento municipal.	1	2	3	4	5
12	Considera que el pago de impuestos disminuye su solvencia económica.	1	2	3	4	5
13	Considera importante estar al pendiente de los requisitos que debe tener para que pueda vender sus productos.	1	2	3	4	5
14	Usted entrega boleta y/o factura a sus clientes.	1	2	3	4	5
15	El certificado de defensa civil es importante para poder continuar con su negocio.	1	2	3	4	5
16	Considera que se tendría dificultad para obtener un préstamo bancario si se tiene un negocio informal.	1	2	3	4	5
REGISTRO LABORAL						
17	Usted tiene conocimiento de los diferentes beneficios que debe ofrecerle a sus trabajadores.	1	2	3	4	5
18	Considera que el contrato es clave para formalizar a sus trabajadores.	1	2	3	4	5
19	Considera que el seguro de salud para los trabajadores es importante para realizar sus actividades.	1	2	3	4	5
20	Conoce cómo afiliarse al sistema de pensiones ONP o AFP.	1	2	3	4	5
21	Conoce hasta cuánto deben ser las ventas anuales según la clasificación de empresas.	1	2	3	4	5

Anexo 3. Ficha de validación de los instrumentos

Validación del instrumento: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS		
Observaciones (precisar si hay suficiencia):		Hay suficiencia
Opinión de aplicabilidad:		
Aplicable [x]	Aplicable después de corregir []	No aplicable []
Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.:		Dr. Luis Marcelo Quispe
DNI: 40612463		
Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [x] Estadístico []		
¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo ³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo		 Firma del Experto Informante.
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión		
Validación del instrumento: FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		
Observaciones (precisar si hay suficiencia):		Hay suficiencia
Opinión de aplicabilidad:		
Aplicable [x]	Aplicable después de corregir []	No aplicable []
Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.:		Dr. Luis Marcelo Quispe
DNI: 40612463		
Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [x] Estadístico []		
¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo ³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo		 Firma del Experto Informante.
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión		

Validación del instrumento: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg./Lic./Ing.:

MG. JORGE ALONSO RAMOS CHANG DNI: 40968849

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Validación del instrumento: FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg./Lic./Ing.:

MG. JORGE ALONSO RAMOS CHANG DNI: 40968849

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Validación del instrumento: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg./Lic./Ing.: MARIO EDGART CHURA ALEGRE

DNI: 43486931

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico [X]

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Validación del instrumento: FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg./Lic./Ing.: MARIO EDGART CHURA ALEGRE

DNI: 43486931

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico [X]

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Anexo 4. Informe de índice de coincidencias

The screenshot shows the Feedback Studio interface. The main document content is as follows:

EMPRESAS

TESIS
CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDEDORES EN LA FERIA DE BARRANCO – 2021

PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA
OLENKA JAZMIN CORREA CHIROQUE
ORCID: 0000-0001-5362-1941

ASESOR
DR. LUIS ALBERTO MARCELO QUISPE
ORCID: 0000-0003-0128-0123

The sidebar on the right displays the 'Resumen de coincidencias' (Summary of coincidences) with a total of 13%. Below this, a list of coincidences is shown:

Item	Description	Percentage
1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	7 %
2	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	2 %
3	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
4	Ascarza Revoredo, Fer... Publicación	<1 %
5	Pedro González Angulo... Publicación	<1 %
6	Berrospi, Carolina Stef... Publicación	<1 %
7	Perez, Lizbeth Acuna ...	<1 %

At the bottom of the window, the status bar shows: 'Página: 1 de 126', 'Número de palabras: 24189', 'Versión solo texto del informe', 'Alta resolución', 'Activado', '25°C Mayorm. soleado', '10:45 9/02/2023'.

Anexo 5. Constancia emitida por la institución que acredite la realización del estudio



1 de Diciembre del 2021

Señores:

Universidad Autónoma del Perú

Presente. –

Un cordial saludo para ustedes, por medio del presente manifiesto que se le ha otorgado permiso y brindado facilidades a la señorita Olenka Jazmín Correa Chiroque con DNI N° 74609407, para realizar su trabajo de investigación titulado: "Capacidades emprendedoras y formalización empresarial de los emprendedores en La Feria de Barranco -2021" en nuestras instalaciones, cuyo estudio contribuirá de manera positiva en la organización.

Gustavo Oblitas Agüero

DNI: 71045354

Gerente de Marketing de La Feria

43	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	
44	5	3	4	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	4	5	3	4	4	5	3	5	4	5		
45	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	3	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	2	5	5	4	5	5	5	1	1	4	5			
46	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	4	3	3	5	3	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	1	5	5	5			
47	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5				
48	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	3	4	4	4	5	3	4	3	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	3	3	4	4	4	3	4	3	5	3	5		
49	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3		
50	5	3	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	3	4	3	3	2	4	5	4	3	4	5	5	1	4	3	5	4	3	3	5	5	4	2	5	
51	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	2	5	1	4	3	4	4	5	5	5	5	5	
52	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	4	5	4	5	1	1	3	5		
53	5	5	5	5	4	5	4	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	
54	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5		
55	5	5	4	5	4	5	3	3	3	3	4	2	3	5	5	4	3	3	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	4	3	4	4	5	2	5	5	5	4	5	
56	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5		
57	5	3	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	3	4	3	3	4	5	4	3	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	
58	4	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	2	4	4	4	4	4	3	3	4	5	3	3	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	
59	4	4	5	4	3	5	4	4	5	4	3	4	4	5	3	3	2	2	3	2	3	3	4	4	4	5	2	2	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	
60	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	3	3	5	5	4	3	4	3	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	
61	4	4	4	4	3	4	3	4	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	5	4	4	3	4	3	5	5	4	3	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5
62	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5

Variable formalización empresarial

1	V2	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
2	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	5	4	3
3	5	3	5	3	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	4	4
4	5	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	3	5	3	5	3	5	5	4	3	5	4	4	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
7	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5
9	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
10	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
13	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4
14	5	5	4	3	5	4	5	5	5	4	4	2	5	4	3	5	5	5	5	3	5
15	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	4	5	4
16	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	4	4	4
17	5	5	3	4	5	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	3	3	5	5	3	3
18	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
20	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4
21	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	1	5	5	5	1	5	5	5	5	5
22	5	3	4	5	4	5	5	4	5	4	2	4	4	3	3	4	3	5	4	2	1
23	4	4	5	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	5	4	5	2	1	5	5
24	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	3	2	5	1	5	5	3	5	5	3	2
25	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	3	3	5	5	5	5	5
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	5	5	4	1	5	3	5	5	5	4	4	5	5	3	5	5	4	4	4	2	4
28	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	3	5	5
30	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3
31	4	4	4	4	4	3	3	3	4	2	3	3	4	2	3	2	3	4	4	3	3

32	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4	5
33	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	3	2	3	4	3	4	4	4	4	2	3
34	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
35	4	4	4	3	4	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	3	5
36	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	3	5	3	5	5	5	5	5	1	1
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	4	5	5	5	5	5	4	5
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4
39	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	2	3	4	3	4	4	3	3
40	4	4	3	3	1	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	2	3	3	2	2
41	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
43	4	4	5	5	5	5	5	3	4	4	2	3	4	5	4	4	3	4	4	3	3
44	5	5	4	3	5	4	5	2	5	4	5	3	5	5	5	5	3	5	5	3	2
45	5	5	4	5	5	4	5	3	5	5	2	5	5	2	2	4	4	5	5	2	4
46	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	4	2	4	4	3	3	3	3
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	3	5	5	5	3	3	3
48	5	4	3	5	5	3	4	3	5	2	2	2	3	4	4	4	4	4	3	4	4
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3
50	4	4	4	5	5	5	4	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	3	3	3	3
51	5	5	1	5	5	5	5	5	5	1	1	5	5	1	5	1	1	1	1	1	1
52	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
54	5	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4
55	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4
56	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5
57	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4
58	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5
59	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
60	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4
61	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5
62	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4

Anexo 7. Plan de acción

PLAN DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS						
Acción	Qué	Cómo	Con qué	Cuando	Quién	Cuánto
Acción 1: Coaching para emprendedores	Se deberán inscribirse a coaching dirigido para emprendedores e invertir en libros relacionados al emprendimiento.	En diferentes instituciones o personas especializadas en el tema y poniendo en práctica lo aprendido.	Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros	Enero 2021	Emprendedores	S/.200.00
Acción 2: Branding personal	Se deberá invertir en libros referentes al branding personal o marca personal para realizar los diferentes ejercicios que mencionen para fortalecer esta capacidad.	Asistir a eventos de su interés para presentarse y ganar autoconfianza. Vestirse con la mejor vestimenta que se tenga, importante porque el producto es ustedes mismos.	Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros	Aplicarlo constantemente.	Emprendedores	S/.300.00
Acción 3: Empowerment	Se deberán inscribirse a talleres de liderazgo y empowerment con el fin del óptimo logro de resultados y correcto manejo de personal e invertir en libros.	Asistir a cursos y aplicar lo aprendido. Reconocer los logros tanto de uno mismo como de sus colaboradores para que se sientan más motivados a la hora de realizar sus actividades.	Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros	Aplicarlo constantemente.	Emprendedores	S/.200

<p>Acción 4: Brainstorming</p>	<p>Se recomienda emplear esta técnica de manera grupal y en un ambiente libre de ruidos. Dentro de ello también se puede aplicar la técnica de sinéctica, que consiste en unir cosas irrelevantes mediante analogías.</p>	<p>Realizar una actividad que le guste para que fluyan las ideas creativas, es necesario alejar los pensamientos negativos. Invirtiendo en libros sobre la creatividad para poner en práctica todo lo aprendido.</p>	<p>Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros</p>	<p>Aplicarlo constantemente.</p>	<p>Emprendedores</p>	<p>S/.100</p>
<p>Acción 5: SCAMPER</p>	<p>Se recomienda primero identificar el problema, luego responder las preguntas del Scamper según el problema en específico y por último evaluar esas ideas y elegir la que mejor se adapte a los objetivos del negocio.</p>	<p>Manteniendo la calma, todo tiene solución y si no la hay es porque el problema no existe.</p>	<p>Materiales didácticos Humanos Conocimientos</p>	<p>Aplicarlo constantemente.</p>	<p>Emprendedores</p>	<p>S/.100</p>
<p>Acción 6: Gestión de equipos</p>	<p>Se deberá establecer una correcta comunicación entre los colaboradores y el emprendedor. Realizar actividades para fortalecer la relación y motivar al equipo de trabajo.</p>	<p>Teniendo reuniones laborales constantemente.</p>	<p>Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros</p>	<p>Aplicarlo constantemente.</p>	<p>Emprendedores</p>	<p>S/.50</p>

Acción 7: Capacitaciones en coaching especializados en el tema	<p>Se deberá invertir en libros y capacitaciones referentes a la perseverancia para poder salir adelante pese a las dificultades que se puedan tener.</p> <p>Se recomienda pensar positivo, tener claro que el fracaso es parte del éxito.</p>	<p>Aplicando el concepto de resiliencia en su vida, que trata de la capacidad de tener un equilibrio emocional y levantarse después de una derrota.</p>	<p>Materiales didácticos Humanos Conocimientos Libros</p>	<p>Febrero 2021</p>	<p>Emprendedores</p>	<p>S/.150</p>
TOTAL						<p>S/.1100.00</p>