

**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS.**



**EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD DE JICAMARCA.**

Presentado por:

BR.CAMACHO KAROLAY.

TRUJILLO,

VENEZUELA2024.

**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS.**



**EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD DE
JICAMARCA.**

**(TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS)**

Presentado por:

BR.CAMACHO KAROLAY

C.I: V. 29.994.062

**TUTOR. ECON. MALDONADO
MAYRA.**

TRUJILLO,

VENEZUELA.2024.

VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES

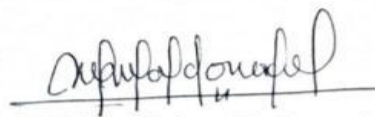
VEREDICTO

Nosotros, Prof. MSc. María Teresa Bravo, Prof. MSc. Karla Dunn y Prof. MSc. Maira Maldonado, designados como miembros del Jurado Examinador del Trabajo Especial de Grado titulado **EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD DE JICAMARCA**, que presenta la TSU **Camacho Moreno Karolay Victoria**, portadora de la C.I. No **29.994.062**, nos hemos reunido para revisar dicho trabajo y después de la presentación, defensa e interrogatorio correspondiente lo hemos calificado con diecisiete **(17) puntos**, de acuerdo con las normas vigentes dictadas por el Consejo Universitario de la Universidad "Valle del Momboy", referente a la evaluación de los Trabajos Especiales de Grado para optar al título de Licenciada en Administración de Empresas.

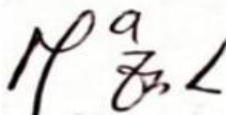
En fe de lo cual firmamos en Valera a los diecinueve días (19) días del mes de junio del año dos mil veinticuatro.



Prof. MSc. Karla Dunn
C.I. 19.286.584
JURADO



Prof. MSc. Maira Maldonado
C.I. 9.364.278
TUTOR



Prof. MSc. María Teresa Bravo
C.I. 9.016.405
PRESIDENTE DEL JURADO



Prof. Msc. Héctor Antúnez
C.I. 9.364.278
DECANO



Prof. MSc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
VICERRECTORA



DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO.

Primeramente, deseo expresar mi profundo agradecimiento a Dios por brindarme la oportunidad de vivir una experiencia tan enriquecedora en la Universidad Valle del Momboy. Agradezco sinceramente a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Gerenciales por ofrecer una educación de excelencia y por su compromiso en la formación de líderes exitosos para la humanidad.

Quiero reconocer el invaluable aporte de los profesores que han sido parte fundamental de mi trayectoria académica, brindándome los conocimientos fundamentales para mi desarrollo profesional.

A mi familia, le estoy eternamente agradecida por ser el pilar fundamental en este viaje académico. Su amor, entrega y dedicación han sido mi principal motivación para alcanzar mis metas.

A mis compañeros de estudios, les agradezco sinceramente por su apoyo incondicional y compañerismo a lo largo de este camino académico.

Asimismo, deseo expresar mi gratitud a mi tutora, la Lic. Mayra Maldonado, por su dedicación y compromiso hacia mi persona. Su orientación y apoyo han sido fundamentales para el éxito de este trabajo y para mi formación profesional.

En primer lugar, este trabajo de grado está dedicado a mi amado Dios Padre Celestial, cuya guía y fortaleza han sido fundamentales en la culminación de mi carrera académica.

Agradezco profundamente a mis queridos padres, Pascual y Erika, cuya sabiduría, apoyo incondicional y amor han sido pilares fundamentales a lo largo de mi trayectoria académica. Sus sacrificios y aliento constante han sido la fuerza motriz que me ha permitido alcanzar esta importante meta en mi vida.

También quiero expresar mi sincero agradecimiento a mis hermanos, Diego, Francesca y José, por su constante apoyo, palabras de aliento y creencia inquebrantable en mis capacidades. El amor fraterno que compartimos ha sido un sostén invaluable durante los desafíos de este camino académico.

A mi querido primo hermano, Brayan, agradezco su persistente cariño, apoyo y guía. Su pasión por el conocimiento ha sido una constante inspiración para esforzarme en alcanzar la excelencia académica.

A mi amado esposo, Erick, le agradezco su paciencia infinita, comprensión y apoyo incondicional, los cuales han sido fundamentales para hacer posible este logro. Tu amor ha sido el motor que ha impulsado mi perseverancia, sanando las heridas del cansancio y las dudas.

A todos ustedes, queridos seres queridos, les agradezco por su amor, apoyo, confianza y creencia en mí. Este trabajo es un testimonio de su influencia positiva en mi vida y un reflejo del amor compartido entre nosotros.

Con gratitud y amor eterno, *Karolay Victoria Camacho Moreno.*

EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD DE JICAMARCA.

Presentado por:

BR.CAMACHO KAROLAY

C.I: V. 29.994.062

**TUTOR. ECON. MALDONADO
MAYRA.**

RESUMEN.

Esta investigación examina cómo el crecimiento económico de la comunidad de Jicamarca, ubicada en el distrito de Lurigancho-Chosica, se ve afectado por el emprendimiento. La importancia del emprendimiento como impulsor del desarrollo económico local y su potencial para mejorar la calidad de vida de la población justifican el estudio. Para proporcionar una representación precisa del ecosistema empresarial local, la muestra del estudio consistió en 120 empresarios de Jicamarca seleccionados aleatoriamente. Los datos se recopilaron mediante encuestas estructuradas y entrevistas semiestructuradas. Estas herramientas permitieron obtener información detallada sobre las características de las empresas locales y su contribución al crecimiento económico de la comunidad.

Los hallazgos demostraron la diversidad y la vitalidad del entorno empresarial de Jicamarca. El emprendimiento se reconoció como un componente esencial para los residentes, ya que permite la creación de empleos, ganancias y posibilidades de crecimiento económico. Además, se descubrieron elementos que fomentan y dificultan el emprendimiento en la zona. La investigación destaca la importancia de implementar políticas y programas que fomenten la iniciativa empresarial y la sostenibilidad económica a nivel local.

Palabras Clave: Emprendimiento, crecimiento económico, Jicamarca, desarrollo local, ecosistema empresarial, políticas de apoyo, sostenibilidad económica.

EL EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD DE JICAMARCA.

Presentado por:

BR. CAMACHO KAROLAY

C.I: V. 29.994.062

**TUTOR. ECON. MALDONADO
MAYRA.**

ABSTRACT

This research examines how the economic growth of the community of Jicamarca, located in the Lurigancho-Chosica district, is affected by entrepreneurship. The importance of entrepreneurship as a driver of local economic development and its potential to improve the quality of life of the population justify the study. To provide an accurate representation of the local business ecosystem, the study sample consisted of 120 randomly selected entrepreneurs from Jicamarca.

Data were collected using structured surveys and semi-structured interviews. These tools made it possible to obtain detailed information about the characteristics of local companies and their contribution to the economic growth of the community.

The findings demonstrated the diversity and vitality of Jicamarca's business environment. Entrepreneurship was recognized as an essential component for residents, as it allows for the creation of jobs, profits and possibilities for economic growth. In addition, elements were discovered that encourage and hinder entrepreneurship in the area. The research highlights the importance of implementing policies and programs that encourage entrepreneurship and economic sustainability at the local level.

Keywords: Entrepreneurship, economic growth, Jicamarca, local development, business ecosystem, support policies, economic sustainability.

ÍNDICE:

| | |
|---|--------------------------------------|
| INTRODUCCIÓN | 10 |
| CAPITULO I | 11 |
| DIAGNÓSTICO SITUACIONAL. | 12 |
| MARCO TEÓRICO UTILIZADO DURANTE EL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL. | ¡Error! Marcador no definido. |
| Tipo de Investigación..... | 32 |
| Diseño de investigación | 32 |
| Nivel de Investigación | 33 |
| Operacionalización de las variables..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| Población..... | 33 |
| Unidad de Análisis | 33 |
| Técnica e Instrumento de Recolección de Datos | 36 |
| Validez | 36 |
| Procedimientos..... | 46 |
| Método de análisis de datos | 47 |
| FIGURA. 2 VARIABLE DESARROLLO ECONÓMICO..... | 49 |
| CONCLUSIONES..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| RECOMENDACIONES | ¡Error! Marcador no definido. |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| • ARCA DE NOSOTROS: A. DATUM CORPORATION. (1 de ENERO de 2006). Recuperado el 1 de ENERO de 2006, de A. DATUM CORPOATION: HTTP://WWW.ADATUM.COM | ¡Error! Marcador no definido. |
| • HERNADEZ, FERNADEZ, & BATISTA. (2014)..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| • HERNANDEZ, FERNANDEZ, & BATISTA..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| • NORIEGA, R. (2006). LA ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL. RIO DE JANEIRO: Publicaciones Adventureworks | ¡Error! Marcador no definido. |
| • OCHOA. (2009). UN MAR DE IDEAS. PARIS: ADVENTURE WORKS..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| • PRADO. (2018). | ¡Error! Marcador no definido. |
| • SANDOVAL. (2018). EL EMPRENDIMIENTO EFICAZ. LIMA: I.P.E..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| • SANTIESTEBAN. (2018). | ¡Error! Marcador no definido. |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 14 |
| OBJETIVO GENERAL..... | 15 |

| | |
|--|--------------------------------------|
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 15 |
| Base Teórica..... | 24 |
| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... | 29 |
| DIAGRAMA GRANTT | 31 |
| CAPITULO II..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| FASE DE IMPLEMENTACIÓN..... | 32 |
| Diseño de Investigación..... | 32 |
| Población y Muestra | 33 |
| Instrumentos de Recolección de Datos | 35 |
| Análisis de Datos | 36 |
| Integración de Resultados | 41 |
| VALIDACIÓN DE DATOS..... | 44 |
| CAPITULO III..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| CONCLUSIONES..... | 50 |
| RECOMENDACIONES..... | 52 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS..... | 54 |
| ANEXOS | 55 |

INTRODUCCIÓN.

El emprendimiento se ha convertido en un tema de creciente interés en el ámbito académico y empresarial, debido a su potencial para impulsar el desarrollo económico y social en diferentes contextos. En este sentido, la comunidad de Jicamarca, ubicada en el distrito de Lurigancho-Chosica, no es una excepción. En los últimos años, esta comunidad ha experimentado un aumento significativo en el número de emprendedores y negocios locales, lo que ha despertado el interés por comprender el impacto del emprendimiento en su desarrollo económico.

La presente investigación se enfoca en explorar el papel del emprendimiento y su influencia en el crecimiento económico de la comunidad de Jicamarca. El estudio se justifica por la necesidad de entender mejor cómo las actividades emprendedoras contribuyen al desarrollo económico local, así como identificar los factores que promueven o dificultan el surgimiento y la sostenibilidad de iniciativas empresariales en la zona.

El objetivo principal de esta investigación es evaluar el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de Jicamarca, analizando tanto las características de los emprendimientos locales como su contribución al empleo, ingresos y dinamismo económico de la comunidad. Para lograr este objetivo, se llevó a cabo un estudio que involucró la participación de 120 emprendedores de la comunidad, quienes proporcionaron información relevante sobre sus experiencias, desafíos y percepciones sobre el entorno emprendedor en Jicamarca.

La importancia de este estudio radica en su capacidad para proporcionar información útil y práctica que pueda utilizarse para diseñar políticas, programas y estrategias destinadas a

promover un ecosistema emprendedor más dinámico y sostenible en Jicamarca. Además, esta investigación contribuirá al cuerpo de conocimiento existente sobre emprendimiento y desarrollo económico, ofreciendo datos valiosos para futuras investigaciones en esta área.

En resumen, este trabajo pretende arrojar luz sobre el papel del emprendimiento en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca, proporcionando una visión integral de las oportunidades y desafíos que enfrentan los emprendedores locales, así como recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor en la zona.

FASE I DE PLANIFICACIÓN

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

La comunidad de Jicamarca, ubicada en el distrito de Lurigancho-Chosica, enfrenta numerosos obstáculos económicos y sociales que obstaculizan su progreso. Aunque la zona posee un gran potencial empresarial, se encuentra atrás en cuanto al desarrollo económico sostenible. La falta de oportunidades de empleo, los bajos ingresos per cápita y una calidad de vida que no alcanza los niveles deseables para sus habitantes reflejan esta situación.

El emprendimiento es reconocido globalmente como un motor esencial para el desarrollo económico local porque fomenta la creación de empleo, el aumento de ingresos y la creación de oportunidades para el desarrollo personal y comunitario. No obstante, en Jicamarca, la mayoría de las iniciativas empresariales no prosperan ni alcanzan su máximo potencial debido a una serie de obstáculos, entre los que se encuentran la falta de financiamiento, una capacitación empresarial inadecuada y una situación económica desfavorable.

La falta de datos empíricos y estudios específicos sobre el impacto del emprendimiento en esta comunidad impide la formulación de políticas públicas efectivas y la implementación de programas de apoyo que satisfagan las necesidades de los emprendedores locales. Es fundamental comprender cómo el negocio puede impulsar la economía de Jicamarca y qué elementos determinan su éxito o fracaso.

En la actualidad, hay pocos estudios que examinen de manera específica el impacto del

emprendimiento en el crecimiento económico de Jicamarca. Esta investigación llenará ese vacío proporcionando datos y análisis que académicos, legisladores y organizaciones de apoyo empresarial pueden usar.

El objetivo de esta investigación no es solo comprender el estado actual del emprendimiento en Jicamarca, sino también sugerir métodos para garantizar un crecimiento económico sostenible a largo plazo que beneficie tanto a las próximas generaciones de emprendedores como a la comunidad en general.

Por último, la investigación sobre el impacto del emprendimiento en el crecimiento económico de Jicamarca es crucial para obtener un conocimiento profundo de las dinámicas económicas locales, ayudar al diseño de políticas públicas adecuadas y, finalmente, mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Esta investigación busca establecer una base sólida para promover un entorno empresarial más dinámico y sostenible en Jicamarca a través de un análisis riguroso y detallado.

Problema General:

¿Cómo afecta el emprendimiento al crecimiento económico de la comunidad de Jicamarca y cuáles son las barreras que impiden su desarrollo sostenible?

Problemas Específicos:

1. **¿Qué factores económicos y sociales limitan el éxito de las iniciativas empresariales en Jicamarca?**
 - Evaluar la falta de financiamiento y cómo afecta a los emprendedores locales.
 - Analizar la capacitación empresarial disponible y su efectividad.

- Investigar la situación económica general de Jicamarca y su impacto en el emprendimiento.
2. **¿Qué características tienen las iniciativas empresariales que han logrado prosperar en Jicamarca?**
- Identificar las prácticas y estrategias que han llevado al éxito a ciertos emprendimientos.
 - Evaluar el papel de las redes de apoyo comunitarias y externas en el éxito empresarial.
3. **¿Cuáles son las principales necesidades de los emprendedores en Jicamarca para alcanzar el éxito?**
- Determinar las áreas donde se requiere mayor apoyo (financiero, educativo, logístico).
 - Investigar la percepción de los emprendedores sobre los recursos y apoyo disponibles.
4. **¿Cómo puede el emprendimiento contribuir a la mejora de la calidad de vida en Jicamarca?**
- Analizar el impacto del emprendimiento en la generación de empleo y el aumento de ingresos.
 - Evaluar cómo los emprendimientos exitosos influyen en la economía local y en la vida comunitaria.
5. **¿Qué políticas públicas y programas de apoyo podrían implementarse para fomentar el emprendimiento en Jicamarca?**
- Proponer políticas basadas en las necesidades identificadas de los emprendedores.

- Analizar ejemplos de programas exitosos en otras comunidades similares.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

OBJETIVO GENERAL.

- Evaluar el papel del emprendimiento y su impacto en el crecimiento económico de la comunidad de Jicamarca en Lurigancho-Chosica."

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Determinar la cantidad y variedad de empresas emergentes en el área del emprendimiento en la región de Jicamarca en Lurigancho-Chosica.
- Explorar las iniciativas creativas como impulsores del emprendimiento en la comunidad de Jicamarca.
- Examinar la interacción entre los emprendedores locales y otros participantes importantes del entorno económico en la comunidad de Jicamarca en Lurigancho-Chosica.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Los emprendedores, al establecer nuevos negocios para atender las demandas de la población, fomentan un aumento en la productividad y generan la mayoría de los puestos de trabajo, lo que contribuye al crecimiento del valor agregado en la economía. **(COMERCIO, 2023)**

La justificación del estudio es crucial para demostrar su necesidad y relevancia. La viabilidad del mismo implica considerar la disponibilidad de recursos financieros, humanos y materiales, así como el tiempo necesario, que determinarán los límites de la investigación.

Tras observar una alta tasa de fracaso entre los emprendedores en la comunidad de Jicamarca en Lurigancho Chosica, con una duración promedio de vida de solo 1 o 2 años, se ha identificado la falta de información o la incorrecta aplicación de los pasos necesarios para establecer proyectos comerciales sólidos desde el punto de vista administrativo, financiero o social. Por lo tanto, la investigación busca proporcionar una guía teórica y práctica para llenar estos vacíos de conocimiento y orientar a los nuevos emprendedores hacia la creación de un mercado comercial sólido que contribuya al desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca.

En medio de una recesión económica en el Perú, el emprendimiento se destaca como un elemento clave para impulsar el nuevo desarrollo económico del país, especialmente en la comunidad de Jicamarca en Lurigancho-Chosica. Por tanto, la investigación busca guiar a los emprendedores para que sigan un plan adecuado que permita que sus negocios sean rentables y financieramente sólidos, ofreciendo así una posible solución a la problemática mencionada.

En el contexto actual del siglo XXI, donde se experimenta una constante evolución en todos los aspectos, el emprendimiento y el desarrollo económico de los países de primer mundo. Se

reconoce que los países latinoamericanos, atrapados en un contexto de tercer mundo, no alcanzan su máximo potencial económico debido a la falta de disciplina financiera y a la necesidad de un cambio de mentalidad. Por tanto, se busca innovar en el pensamiento humano para estimular el comercio de manera adecuada y así fomentar un desarrollo económico evolucionado.

En el ámbito académico y profesional, se pretende concientizar principalmente a la comunidad estudiantil sobre la importancia de la gestión financiera y la necesidad de nuevas inversiones para el desarrollo económico. Se promueve el emprendimiento como una salida a esta problemática, destacando sus beneficios y oportunidades, sin límites, y resaltando que puede alcanzar tantos logros como decida el emprendedor.

Al considerar las deficiencias de cada sector de la sociedad regional de Jicamarca, se concluye que esta investigación podría orientar y ayudar a la comunidad en general, proporcionando una posible solución a sus problemas financieros. Cuantas más familias estén financieramente estables, mayor será el incremento en el desarrollo económico de la ciudad, lo que promoverá mejoras en servicios, infraestructuras y calidad de vida para todos los habitantes de la comunidad limeña.

DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Resaltar las limitaciones en un informe de investigación es fundamental para que los lectores puedan reconocer las restricciones naturales del estudio y así interpretar los resultados de manera apropiada, como se recomienda en las pautas de la American Psychological Association (2020).

Delimitación espacial de las empresas y zonas comerciales para emprender en el Distrito de Lurigancho- Chosica.



FUENTE: El comercio PERÚ (2023).

Delimitación temporal.

La investigación se llevará a cabo durante un período de 4 meses en el año en curso, 2024. Es de suma importancia cumplir con este plazo, ya que permitirá realizar un estudio sólido. Durante este tiempo, se podrá realizar una exploración preliminar, identificar posibles problemáticas, desarrollar un plan de soluciones, implementarlo y evaluar los resultados obtenidos.

Es crucial respetar este calendario de trabajo, ya que cualquier extensión podría comprometer la solidez del estudio. Además, una duración excesiva podría enfrentarse a la inestabilidad económica y a las problemáticas sociales presentes en el país y en el gobierno regional de Lima, lo que podría generar cambios abruptos que afecten el desarrollo de la investigación.

La delimitación de la investigación se divide en tres aspectos: espacial, temporal y teórico. En cuanto a la delimitación espacial, el estudio se centrará únicamente en la comunidad de Jicamarca en Lurigancho-Chosica. Respecto al límite temporal, se analizarán datos correspondientes al año 2024 con una frecuencia anual.

El límite teórico de este trabajo se establece en base a los modelos consultados de diversos autores, entre ellos Pierre Cahuc & Phillippe Michel (1996), Philippe Askenazy (2001), Luciano Fanti y Luca Gori (2011), Joseph Sabia (2015), Abhijeet Chandra (2010), Obi, Zita Chika y Obi, Cyril Ogugua (2014), Mallick, Das y Pradhan (2016) y, por último, Tomás Gómez Rodríguez, Humberto Ríos Bolívar y Ali Aali Bujari (2018).

REVISIÓN DE LA LITERATURA.

Para este estudio, se ha decidido adoptar y examinar el siguiente marco teórico, que se divide en tres secciones:

En la primera sección, se presenta la base teórica, donde se resumen las contribuciones de los principales autores relevantes para esta investigación.

La segunda sección aborda los antecedentes o estado del arte, que comprenden los trabajos de graduados de diversas universidades, tanto nacionales como extranjeras, relacionados directamente con el tema de estudio. También se incluyen los aportes de autores que han publicado artículos indexados en el área, los cuales son valiosos para actualizar la base teórica.

Finalmente, en el último apartado de este capítulo, se desarrolla el Marco Conceptual - Este apartado comienza con una explicación o justificación de los autores seleccionados de la base teórica, tesis y artículos citados para la construcción del modelo. Luego se presenta el modelo con la definición de sus elementos, lógica y matriz de operacionalización.

A nivel internacional, se han realizado diversas investigaciones sobre el emprendimiento y su influencia en el desarrollo económico y social. Por ejemplo, Pereira y Osorio (2013) examinaron la relación entre el desarrollo económico y social y el nivel de actividad empresarial en Santiago de Cali, utilizando un enfoque cuantitativo. Encontraron que la situación socioeconómica favorece el emprendimiento, respaldado por el respaldo público a las actividades empresariales. Sin embargo, señalaron la necesidad de promover el emprendimiento en mercados internacionales para mantener una ventaja competitiva.

Espíritu, González y Alcaraz (2012) analizaron el fomento de actitudes emprendedoras entre estudiantes universitarios, descubriendo que aquellos en la carrera de Administración de Empresas mostraban una mayor intención de emprendimiento, con predominio masculino y mayor edad entre

los aspirantes emprendedores.

Prieto (2010) evaluó las competencias emprendedoras de estudiantes de administración de empresas, resaltando la necesidad de ajustar el currículum para incluir estas competencias y fomentar una interacción continua entre la universidad y la empresa.

Por otro lado, Pérez (2009) destacó el papel crucial de las universidades en la formación de emprendedores, enfatizando la importancia de desarrollar competencias más allá del conocimiento académico.

Fandiño y Bolívar (2009) examinaron el impacto del emprendimiento empresarial entre estudiantes y egresados de administración de empresas, resaltando el éxito del programa de emprendimiento implementado en la Pontificia Universidad Javeriana.

Zorrilla (2013) identificó factores que contribuyen a la sostenibilidad del emprendimiento juvenil, subrayando la importancia de desarrollar competencias emprendedoras en los jóvenes.

Kaneko (2012) analizó el nivel de emprendimiento y su relación con variables socio-demográficas entre estudiantes de administración de negocios internacionales, encontrando diferencias significativas según el sexo, edad y situación laboral.

Saravia y Weinberger (2012) identificaron competencias relevantes para el perfil del emprendedor, destacando la necesidad de revisar modelos educativos para desarrollar habilidades emprendedoras y competencias empresariales.

Las definiciones de competencias varían y se entienden como la capacidad de llevar a cabo acciones específicas en un contexto determinado. Marin et al. (2002) explican que el "saber-hacer" puede referirse al uso creativo de experiencias y formas de interactuar con el mundo, así como al dominio de normas básicas. Por su parte, el término "contexto" puede abarcar desde el entorno

cotidiano y cultural hasta situaciones particulares o problemas disciplinarios. Goñi (2005) define las competencias como la habilidad para enfrentar con éxito una tarea en un contexto específico.

(MARIN, 2002)(GOÑI, 2005)

Perrenoud (1999) concuerda con esta definición al señalar que la competencia se refiere a una capacidad que se manifiesta cuando es necesaria. Según Goñi (2005), la transferibilidad de las competencias varía en grado, pero es esencial para considerar competente a alguien. En la sociedad actual, donde las necesidades cambian constantemente, es importante capacitar a las personas para enfrentar situaciones novedosas y no solo para realizar tareas mecánicas.

El proceso educativo debe enfocarse en el desarrollo de la autonomía y la capacidad de resolver problemas, lo que permite un aprendizaje continuo a lo largo de la vida. Ser competente implica la capacidad de aplicar conocimientos en diferentes contextos y seguir aprendiendo en el ámbito profesional. Por lo tanto, el enfoque en competencias en el currículum universitario es fundamental para preparar a los estudiantes para la vida profesional.

En cuanto al emprendimiento, el término "entrepreneurship" se ha traducido de varias maneras, pero para este trabajo se utilizará "emprendimiento". La noción de empresario surge de la actividad empresarial y está ligada al tiempo y al espacio económico. A lo largo de la historia, el término ha evolucionado y se ha adaptado a diferentes contextos, siendo utilizado desde el siglo XVIII según Sánchez (1969).

Martínez (2003) en su artículo sobre la Función Empresarial y Creación de Empresas, conocido como "Entrepreneurship" como Programa de Investigación Científica, presenta varias definiciones del término "Entrepreneur" y "Entrepreneurship" propuestas por diferentes autores a lo largo de los dos últimos siglos, lo cual proporciona una comprensión más clara del concepto. Martínez destaca que Shumpeter enfatiza el papel de la innovación como un factor distintivo para los

empresarios, reconociendo que tanto los gerentes como los empresarios enfrentan riesgos y deben encontrar y utilizar nuevas ideas. Shumpeter también identifica cuatro tipos históricos de empresarios y señala que un gerente innovador es aquel que toma decisiones de responsabilidad tanto como un empresario propietario. Por lo tanto, el empresario se distingue principalmente por su conducta innovadora y su aplicación de estrategias administrativas prácticas en la empresa, donde el enfoque principal es obtener beneficios y crecimiento.

Por otro lado, Veciana (1999) considera que la función empresarial (entrepreneurship) se refiere al proceso y las actividades para la creación de una nueva empresa, siendo esta creación fundamental para la economía de mercado. Además, señala que el término "Entrepreneurship" es utilizado por los anglosajones y puede traducirse al español como "Empresarialidad" o "Espíritu Empresarial".

En cuanto al desarrollo de competencias emprendedoras, se refiere al conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a los estudiantes canalizar sus ideas y intereses dentro de un entorno cambiante, formulando proyectos que contribuyan tanto a su propio desarrollo como al desarrollo del entorno. Según Gómez & Jacobsohn (2007), las competencias emprendedoras integran conocimientos, habilidades, actitudes y valores que se movilizan en un contexto determinado, y pueden ser valoradas y desarrolladas a través del ejercicio y la educación. *(GOMEZ & JACOBSOHN, 2007)*

Por último, el rol de la universidad en la promoción del emprendimiento es fundamental. La universidad debe contribuir a la formación de una educación empresarial o en emprendimiento *(KRAUS, 2010)* para generar individuos innovadores, creativos y motivados, capaces de cuestionar las normas establecidas y alcanzar sus metas personales a través de la acción propia. Además, la

universidad debe fomentar el espíritu emprendedor y empresarial, así como proporcionar las habilidades técnicas necesarias para crear y consolidar nuevas empresas, reconociendo su papel activo en la sociedad y su responsabilidad en la preparación de los graduados para el mercado laboral actual.

Base Teórica.

El economista austro-estadounidense Joseph A. Schumpeter, en su obra "Teoría del desarrollo económico" (1911), propuso una visión particular del desarrollo, considerándolo como un proceso dinámico en el que se producen cambios económicos que emergen internamente en el sistema y son impulsados principalmente por un factor clave: la innovación. Estos cambios económicos se caracterizan como "alteraciones espontáneas y discontinuas" que se manifiestan en el ámbito de la actividad industrial y comercial, en contraste con las necesidades de los consumidores de productos finales.

Emprendimiento.

Definición Teórica.

El emprendimiento es un proceso dinámico que implica la identificación de oportunidades, la movilización de recursos y la creación de nuevas empresas con el fin de generar valor económico y social. Según Hisrich, Peters y Shepherd (2019), el emprendimiento involucra la innovación, la asunción de riesgos y la gestión empresarial. Este proceso es fundamental para el desarrollo económico, ya que impulsa la creación de empleos y la innovación, elementos clave para el crecimiento sostenible de una economía.

Dimensiones del Emprendimiento.

1. **Identificación de Oportunidades:** La capacidad de los emprendedores para percibir

necesidades y demandas insatisfechas en el mercado y desarrollar ideas innovadoras para satisfacerlas es crucial. Este proceso requiere una visión proactiva y la capacidad de anticipar cambios y tendencias en el mercado (Shane&Venkataraman, 2000).

2. **Movilización de Recursos:** La habilidad para reunir y gestionar los recursos financieros, humanos y materiales necesarios para iniciar y hacer crecer un negocio es fundamental. Los emprendedores deben ser capaces de atraer inversores y gestionar eficientemente sus recursos (Brush, Greene, &Hart, 2001).
3. **Innovación:** La introducción de nuevos productos, servicios, procesos o modelos de negocio que generan valor añadido es un componente central del emprendimiento. La innovación no solo mejora la competitividad de las empresas, sino que también puede transformar industrias enteras (Schumpeter, 1942).
4. **Asunción de Riesgos:** La disposición para enfrentar incertidumbres y riesgos financieros, técnicos y de mercado es una característica esencial del emprendedor. La capacidad de gestionar estos riesgos de manera efectiva puede determinar el éxito o el fracaso de un emprendimiento (Knight, 1921).
5. **Gestión Empresarial:** La administración eficiente y eficaz de las operaciones del negocio para asegurar su sostenibilidad y crecimiento es otro aspecto crítico. Esto incluye la planificación estratégica, la gestión de recursos humanos y la implementación de sistemas operativos eficientes (Stevenson & Jarillo, 1990).

Relación con la Investigación.

En el contexto de Jicamarca, el emprendimiento se estudia como un factor clave que puede impulsar el desarrollo económico local. La investigación se enfoca en evaluar cómo los emprendedores de Jicamarca identifican oportunidades, movilizan recursos y gestionan sus

negocios. Además, se analiza la influencia de la innovación y la asunción de riesgos en el éxito de los emprendimientos locales.

Desarrollo Económico.

Definición Teórica.

El desarrollo económico se refiere al proceso mediante el cual una comunidad o región mejora su bienestar económico y social. Incluye el aumento de la riqueza y los ingresos, la creación de empleo, la mejora de la infraestructura y el acceso a servicios básicos. De acuerdo con Todaro y Smith (2015), el desarrollo económico no solo implica crecimiento económico, sino también una distribución equitativa de los beneficios del crecimiento.

Dimensiones del Desarrollo Económico.

1. **Crecimiento del PIB:** El incremento en la producción total de bienes y servicios de una región es una medida común del desarrollo económico. Un PIB en crecimiento indica una economía saludable y en expansión (Todaro & Smith, 2015).
2. **Creación de Empleo:** La generación de oportunidades laborales que disminuyan el desempleo y subempleo es un indicador clave del desarrollo económico. Empleos bien remunerados y estables mejoran el bienestar de la población (Sen, 1999).
3. **Ingresos y Riqueza:** El aumento de los ingresos per cápita y la mejora en la distribución de la riqueza son esenciales para asegurar que los beneficios del crecimiento económico lleguen a todos los segmentos de la sociedad (Piketty, 2014).
4. **Infraestructura:** El desarrollo de infraestructura básica como transporte, energía, comunicaciones y servicios públicos es fundamental para el desarrollo económico. Una buena infraestructura facilita el comercio, la movilidad y la calidad de vida (World Bank,

2009).

5. **Calidad de Vida:** Mejoras en la educación, salud, vivienda y otros indicadores sociales que contribuyen al bienestar de la población son indicadores críticos del desarrollo económico. Un desarrollo económico sostenible debe incluir el bienestar social y ambiental (UNDP, 2019).

Relación con la Investigación.

El desarrollo económico en Jicamarca es analizado a través del impacto del emprendimiento en la comunidad. La investigación evalúa cómo los nuevos negocios contribuyen al crecimiento del PIB local, la creación de empleo, y el aumento de los ingresos de los habitantes. Además, se exploran los efectos indirectos del emprendimiento en la mejora de la infraestructura y la calidad de vida.

Relación entre Emprendimiento y Desarrollo Económico.

El emprendimiento y el desarrollo económico están intrínsecamente relacionados. El emprendimiento actúa como un motor de desarrollo económico al fomentar la innovación, generar empleo, y promover la competitividad y el dinamismo económico. A través de la creación de nuevas empresas y la expansión de las existentes, el emprendimiento contribuye al crecimiento del PIB y a la diversificación de la economía local (Audretsch, 2003).

Impacto del Emprendimiento en el Desarrollo Económico de Jicamarca:

- **Generación de Empleo:** Los emprendimientos locales en Jicamarca proporcionan empleos a los residentes, lo que reduce el desempleo y mejora los ingresos familiares.
- **Aumento de Ingresos:** Los emprendedores exitosos incrementan sus ingresos, lo que se traduce en una mayor capacidad de consumo y ahorro, estimulando así la economía local

(Acs, 2006).

- **Mejora de Infraestructura:** Con el crecimiento de los negocios, aumenta la demanda de infraestructura adecuada, lo que puede llevar a inversiones en mejoras de transporte, energía y comunicaciones (Porter, 1990).

- **Innovación y Competitividad:** Los emprendedores que introducen productos y servicios innovadores pueden aumentar la competitividad de la región y atraer inversiones externas (Schumpeter, 1942).

La investigación sobre el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de Jicamarca proporciona una comprensión integral de cómo las actividades empresariales pueden transformar una comunidad. Al analizar las dimensiones teóricas del emprendimiento y el desarrollo económico, se destaca la importancia de crear un entorno favorable para los emprendedores, lo que a su vez promueve un crecimiento económico sostenible y mejora la calidad de vida de los habitantes de Jicamarca. Implementar políticas y programas de apoyo al emprendimiento es crucial para aprovechar el potencial de estos negocios y fomentar un desarrollo económico inclusivo en la región.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

En la era de la información en la que vivimos, es fundamental iniciar un proyecto de investigación aprovechando la gran cantidad de información disponible, especialmente en línea. Por lo tanto, se llevarán a cabo las siguientes actividades:

- **Recopilación de información gratuita en internet:** Se buscarán artículos, informes, estadísticas, datos y censos relacionados con el emprendimiento y el desarrollo económico. Se visitarán sitios web de asociaciones empresariales, organismos oficiales de la Comunidad Autónoma, institutos de estadística nacionales y autonómicos, así como las páginas de las Cámaras de Comercio e Industria.
- **Búsqueda de información sobre empresas del sector en internet:** Se examinarán los sitios web de la competencia y de otras empresas que operan en la misma actividad en diferentes regiones, prestando atención a su estrategia comercial, productos, precios, comunicación y ofertas. También se consultará información de consultoras o empresas especializadas que hayan realizado estudios sectoriales, y se utilizará herramientas como Similarweb para identificar a otros competidores.
- **Acceso a información de pago en internet:** Las herramientas profesionales de análisis de posicionamiento SEO y SEM (como Moz, Semrush, Sistrix, Ahrefs) ofrecen información valiosa sobre palabras clave, desempeño de competidores y obtención de backlinks. Una suscripción de pago a estas herramientas durante al menos dos o tres meses puede ser una inversión rentable y asequible para obtener información más detallada.

El siguiente paso en la investigación implica la observación directa del desarrollo económico, para lo cual se emplearán diversas técnicas:

- Elaboración de encuestas de estudio: Se diseñará un cuestionario con preguntas abiertas y se aplicará a una muestra de 120 emprendedores, con el fin de recopilar información relevante para la investigación en un período de 8 días hábiles.
- Impartición de talleres informativos y de capacitación para la población emprendedora de la comunidad de Jicamarca en Lurigancho- Chosica.. Dada la dificultad de reunir a esta población de manera presencial, se planea realizar los talleres a través de la plataforma Zoom durante 5 días, con una duración de 1 hora por taller.
- Implementación de un plan de estudio de mercado dirigido a emprendedores en la ciudad de Lima, que se llevará a cabo a lo largo de toda la investigación y se ejecutará al finalizar, con el objetivo de obtener resultados precisos.
- Realización de talleres de animación y estimulación para emprendedores, en los cuales se aplicarán técnicas de estimulación sensorial, emocional y financiera con la asistencia de un psicólogo. Esta actividad se llevará a cabo en la fase final de la investigación, con una duración estimada de entre 5 y 8 días.

DIAGRAMA GANTT.



Operacionalización de las variables.

El estudio utilizó variables cualitativas, también conocidas como categóricas, para describir la particularidad o propiedad que se expresa verbalmente. Las variables utilizadas fueron Emprendimiento y Desarrollo Económico.

FASE II DE IMPLEMENTACIÓN.

Diseño de Investigación.

Se utilizará un enfoque mixto que combina métodos cuantitativos y cualitativos. Esto permitirá obtener una visión más completa y profunda del impacto del emprendimiento en el desarrollo económico.

Tipo de Investigación.

La investigación aplicada es una investigación de campo ya que es un tipo de estudio que implica la recolección de datos directamente en el entorno natural donde ocurren los fenómenos de interés. Este enfoque es esencial para obtener una comprensión profunda y contextualizada de los temas investigados, especialmente cuando se trata de fenómenos sociales y económicos complejos. En el caso de la presente investigación, se ha elegido un diseño de investigación de campo para analizar el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca, ubicada en el distrito de Lurigancho-Chosica.

Diseño de investigación.

El enfoque no experimental, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), se centra en analizar variables sin necesidad de programarlas previamente, observándolas en su estado natural para obtener respuestas (**Hernández, Fernández & Baptista, 2014**(SANTIESTEBAN, 2018)). Este enfoque es transversal ya que se basa en la recopilación de datos para analizar su impacto en un momento específico, permitiendo identificar las diversas características de cada individuo. La investigación descriptiva, según Hernández et al. (2014), busca explorar cómo las variables de desarrollo económico y emprendimiento y como afectan a una población.

Nivel de Investigación.

El nivel de correlación, definido por Hernández et al. (2014), se refiere a la conexión entre categorías, concepciones o variables en un momento determinado, permitiendo examinar cómo se relacionan entre sí. (HERNADEZ, FERNADEZ, & BATISTA, 2014) El alcance descriptivo tiene como objetivo establecer la participación y particularidad del individuo, conjunto sociedad y desarrollo que permita ser analizado y sujeto a un estudio.

Metodología de investigación.

El enfoque cuantitativo, según Hernández et al. (2014), implica investigar con todas las herramientas disponibles para comparar la evidencia de las hipótesis expresadas en un entorno y contribuir a la investigación. Para encontrar una solución al problema, se busca medir las variables de emprendimiento y desarrollo económico.

Población.

La población estudiada consistió en 120 empresarios de la Urbanización San Antonio en Lurigancho Chosica. Se incluyeron emprendedores de la urbanización en Jicamarca Lurigancho-Chosica, mientras que aquellos que no pertenecían a esta área fueron excluidos según criterios específicos.

Unidad de Análisis.

La unidad de análisis fueron los 120 emprendedores de Jicamarca en Lurigancho-Chosica.

Población y Muestra.

La población que se considerará son los emprendedores activos en la comunidad de Jicamarca. Se escogerá una muestra representativa de 120 emprendedores utilizando un método

de muestreo aleatorio estratificado, considerando la diversidad de sectores económicos y el tamaño de los negocios.

Se diseñó un muestreo aleatorio estratificado para seleccionar 120 emprendedores de la comunidad de Jicamarca. Primero, identificamos los estratos relevantes dentro de la población de emprendedores en Jicamarca. Esto incluyó diferentes sectores de actividad empresarial, como comercio minorista, servicios, manufactura, etc.

Identificamos los siguientes estratos:

1. Comercio Minorista.
2. Servicios.
3. Manufactura.
4. Otros.

A continuación, se presenta la información sobre el tamaño de cada estrato en la población total de emprendedores en Jicamarca:

- Comercio Minorista: 300 emprendedores.
- Servicios: 200 emprendedores.
- Manufactura: 150 emprendedores.
- Otros: 100 emprendedores.

Una vez que se tuvo la información previa acerca del tamaño de cada grupo, se procedió a calcular el tamaño de muestra para cada uno de ellos, teniendo en cuenta que la población a estudiar consistía en 120 emprendedores.

$$\text{Para el Comercio Minorista} = (300750) \times 120 = 48n_{\text{Comercio Minorista}} = (750300) \times 120 = 48$$

$$\text{Para Servicios} = (200750) \times 120 = 32n_{\text{Servicios}} = (750200) \times 120 = 32$$

$$\text{Para Manufactura} = (150750) \times 120 = 24n_{\text{Manufactura}} = (750150) \times 120 = 24$$

$$\text{Para Otros} = (100750) \times 120 = 16n_{\text{Otros}} = (750100) \times 120 = 16$$

Una vez que se obtuvo el cálculo necesario, se seleccionó aleatoriamente un grupo emprendedores dentro de cada estrato utilizando métodos de muestreo aleatorio simples, como seleccionar al azar a partir de una lista de cada categoría estratificada hasta alcanzar el tamaño de muestra requerido para cada estrato.

Este proceso aseguro que nuestra muestra sea representativa de la población de emprendedores en Jicamarca, ya que considera la diversidad de sectores emprendedores dentro de la comunidad.

Instrumentos de Recolección de Datos.

Para obtener datos cuantitativos, se emplearon cuestionarios estructurados que exploran aspectos como el tamaño de la empresa, los ingresos generados, la cantidad de empleados y otros indicadores económicos. Además, se llevarán a cabo entrevistas semiestructuradas para recopilar información cualitativa sobre las experiencias, desafíos y percepciones de los emprendedores en

relación con el desarrollo económico de la comunidad.

Técnica e Instrumento de Recolección de Datos.

Se utilizó la encuesta como técnica para recopilar datos significativos. El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario que constaba de preguntas relacionadas con las variables de emprendimiento y desarrollo económico, desarrollado por la Estudiante Karolay Camacho y evaluado por profesores de la facultad de ciencias administrativas, económicas y gerenciales de la Universidad Valle del Momboy.

Validez.

Según Hernández et al. (2014), se define como una herramienta de medida donde se determina por la totalidad de la evidencia. La responsabilidad de esta investigación recayó en la estudiante de bachillerato Karolay Camacho. El instrumento fue desarrollado y evaluado por profesores de la facultad de ciencias administrativas, económicas y gerenciales de la Universidad Valle del Momboy, quienes lo revisaron y ajustaron.

Análisis de Datos.

Los datos cuantitativos se analizarán utilizando técnicas estadísticas como análisis de correlación y regresión para identificar posibles relaciones entre variables de emprendimiento y desarrollo económico. Los datos cualitativos se analizarán mediante análisis de contenido para extraer temas y patrones significativos de las entrevistas.

Análisis Cuantitativo.

| |
|---|
| Cuestionario para Emprendedores de Jicamarca |
|---|

1. Información Demográfica

| Pregunta | Respuesta |
|------------------------|---|
| Nombre del emprendedor | [Espacio para escribir el nombre] |
| Sector de actividad | [Seleccionar una opción: comercio, servicios, manufactura, otros] |
| Años de experiencia | [Espacio para escribir la cantidad de años] |

2. Aspectos del Negocio

| Pregunta | Respuesta |
|------------------------------|---|
| Tamaño del negocio | [Seleccionar una opción] Micro-Pequeño- Mediano- Grande |
| Número de empleados | [Espacio para escribir la cantidad] |
| Estructura legal del negocio | [Espacio para escribir la respuesta] |
| Tiempo operando en Jicamarca | [Espacio para escribir la cantidad de años] |

3. Indicadores Económicos

| Pregunta | Respuesta |
|------------------------------|---|
| Ingresos mensuales promedio | [Espacio para escribir el monto en soles] |
| Margen de beneficio neto (%) | [Espacio para escribir el porcentaje] |
| Capital inicial invertido | [Espacio para escribir el monto en soles] |
| Medio de financiamiento | [Espacio para escribir la respuesta] |

4. Desafíos y Oportunidades

| Pregunta | Respuesta |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| Principales desafíos económicos | [Espacio para escribir la respuesta] |
| Oportunidades de crecimiento | [Espacio para escribir la respuesta] |

5. Impacto Social y Ambiental

| Pregunta | Respuesta |
|---|--------------------------------------|
| Iniciativas sociales o ambientales | [Espacio para escribir la respuesta] |
| Percepción del impacto social/ambiental | [Espacio para escribir la respuesta] |

6. Comentarios Adicionales

| Pregunta | Respuesta |
|-------------------------|--------------------------------------|
| Comentarios adicionales | [Espacio para escribir la respuesta] |

FUENTE: *Elaboración Propia.*

NOTA: *Los cuestionarios rellenos en cada una de sus preguntas serán presentados en la etapa de los anexos finales.*

Después de recopilar los datos de los 120 emprendedores de Jicamarca, podemos analizar los resultados cuantitativos.

| Tamaño del Negocio | Cantidad de Emprendedores |
|---------------------------|----------------------------------|
| Microempresa | 40 |
| Pequeña Empresa | 60 |
| Mediana Empresa | 15 |
| Grande Empresa | 5 |

| Indicadores Económicos | Resultados |
|------------------------------------|-------------------|
| Ingresos Mensuales Promedio | S/ 5000 |
| Margen de Beneficio Neto Promedio | 20% |
| Capital Inicial Invertido Promedio | S/ 10000 |
| Número Promedio de Empleados | 8 |

| Desafíos Económicos Identificados | Principales Desafíos |
|--|-----------------------------|
| | Competencia |
| | Acceso al Financiamiento |

| Oportunidades de Crecimiento Identificadas | Oportunidades de Crecimiento |
|---|-------------------------------------|
| | Ampliación de Mercado |
| | Introducción de Nuevos Productos |

FUENTE: *Elaboración Propia.*

Estos resultados cuantitativos proporcionan una visión general de la situación económica de los emprendedores en la comunidad de Jicamarca y pueden ser utilizados para analizar el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico local.

Análisis cualitativo.

Entrevista Semiestructuradas para Emprendedores de Jicamarca.

| Tema | Pregunta |
|--|---|
| Experiencias Empresariales | 1.1. Cuénteme un poco sobre su experiencia como emprendedor en Jicamarca. ¿Qué lo llevó a iniciar su negocio aquí? |
| | 1.2. ¿Podría describir los principales productos o servicios que ofrece su negocio y su mercado objetivo? |
| | 1.3. ¿Cuáles han sido los momentos más significativos o gratificantes en su trayectoria como emprendedor en Jicamarca? |
| Desafíos y Obstáculos | 2.1. ¿Qué desafíos ha enfrentado al desarrollar su negocio en Jicamarca? ¿Puede proporcionar ejemplos específicos? |
| | 2.2. ¿Cómo ha sido su experiencia al acceder a financiamiento para su negocio en la comunidad? ¿Ha enfrentado dificultades en este aspecto? |
| | 2.3. ¿Qué obstáculos ha encontrado en términos de regulaciones, permisos o trámites administrativos para operar su negocio en Jicamarca? |
| Percepciones sobre el Desarrollo Económico | 3.1. Desde su perspectiva como emprendedor, ¿cómo percibe el estado actual del desarrollo económico en la comunidad de Jicamarca? |
| | 3.2. ¿Qué impacto cree que tienen los emprendedores en el crecimiento económico y la generación de empleo en Jicamarca? |
| | 3.3. ¿Cuáles considera que son los principales impulsores del desarrollo económico en Jicamarca y cómo contribuye su negocio a este proceso? |
| Visiones de Futuro | 4.1. ¿Qué oportunidades de crecimiento y expansión visualiza para su negocio en Jicamarca en los próximos años? |
| | 4.2. ¿Cómo cree que podrían mejorar las condiciones para el emprendimiento y el desarrollo económico en la comunidad de Jicamarca? |
| Comentarios Adicionales | 5.1. ¿Hay algún otro aspecto que le gustaría compartir sobre su experiencia como emprendedor en Jicamarca o sus ideas para el desarrollo económico local? |

Fuente: Elaboración Propia.

| Tema | Pregunta | Respuesta |
|----------------------------|---|--|
| Experiencias Empresariales | 1.1. ¿Qué lo llevó a iniciar su negocio aquí? | Decidí iniciar mi negocio en Jicamarca porque es mi lugar de origen y siempre he creído en el potencial de esta comunidad para el crecimiento empresarial. |

| Tema | Pregunta | Respuesta |
|--|---|--|
| | | Además, había una demanda insatisfecha de servicios de consultoría en mi área de especialización, lo que me motivó a emprender aquí. |
| | 1.2. ¿Podría describir los principales productos o servicios que ofrece su negocio y su mercado objetivo? | Mi negocio se centra en ofrecer servicios de consultoría en marketing digital para pequeñas empresas locales. Nuestro mercado objetivo son las empresas locales que buscan mejorar su presencia en línea y aumentar sus ventas a través de estrategias de marketing digital efectivas. |
| | 1.3. ¿Cuáles han sido los momentos más significativos o gratificantes en su trayectoria como emprendedor en Jicamarca? | Uno de los momentos más gratificantes en mi trayectoria como emprendedor en Jicamarca fue cuando obtuvimos nuestro primer cliente importante, lo que validó la viabilidad de nuestro negocio. También fue significativo cuando pudimos contratar a nuestro primer empleado local, contribuyendo así al empleo en la comunidad. |
| Desafíos y Obstáculos | 2.1. ¿Qué desafíos ha enfrentado al desarrollar su negocio en Jicamarca? ¿Puede proporcionar ejemplos específicos? | Uno de los desafíos principales que enfrenté al desarrollar mi negocio en Jicamarca fue la falta de acceso a financiamiento. Los bancos locales tenían criterios estrictos y tasas de interés altas, lo que dificultaba obtener préstamos para invertir en la expansión de mi negocio. |
| | 2.2. ¿Cómo ha sido su experiencia al acceder a financiamiento para su negocio en la comunidad? ¿Ha enfrentado dificultades en este aspecto? | La experiencia al acceder a financiamiento para mi negocio en la comunidad fue complicada. Aunque finalmente obtuvimos un préstamo, el proceso fue largo y burocrático, y tuvimos que ofrecer garantías personales para asegurar el financiamiento. |
| | 2.3. ¿Qué obstáculos ha encontrado en términos de regulaciones, permisos o trámites administrativos para operar su negocio en Jicamarca? | Los obstáculos más significativos que encontré en términos de regulaciones y trámites administrativos estaban relacionados con los permisos municipales y la burocracia para abrir un negocio. Los trámites para obtener licencias y permisos de operación fueron tediosos y consumieron mucho tiempo y recursos. |
| Percepciones sobre el Desarrollo Económico | 3.1. Desde su perspectiva como emprendedor, ¿cómo percibe el estado actual del desarrollo económico en la comunidad de Jicamarca? | Desde mi perspectiva como emprendedor, percibo que el desarrollo económico en la comunidad de Jicamarca es prometedor, pero aún hay desafíos por superar. Si bien hemos visto un crecimiento en la actividad empresarial, aún existen áreas que requieren atención, como la infraestructura y el |

| Tema | Pregunta | Respuesta |
|------|--|--|
| | | acceso al financiamiento. |
| | 3.2. ¿Qué impacto cree que tienen los emprendedores en el crecimiento económico y la generación de empleo en Jicamarca? | Creo que los emprendedores tienen un impacto significativo en el crecimiento económico y la generación de empleo en Jicamarca. A través de la creación de nuevas empresas y la generación de empleo local, contribuimos al desarrollo económico sostenible de la comunidad. |
| | 3.3. ¿Cuáles considera que son los principales impulsores del desarrollo económico en Jicamarca y cómo contribuye su negocio a este proceso? | Considero que los principales impulsores del desarrollo económico en Jicamarca son la inversión en infraestructura, el apoyo gubernamental al emprendimiento y la promoción del turismo local. Mi negocio contribuye a este proceso al generar empleo local y promover el desarrollo de habilidades en la comunidad. |

Estas respuestas ofrecen una visión cualitativa de las experiencias, desafíos, percepciones y visiones de futuro de los emprendedores en relación con el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca.

Integración de Resultados.

En esta sección, se presentan los resultados obtenidos a partir del estudio realizado sobre el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca. Los hallazgos se organizan en función de las variables de interés, abarcando tanto aspectos cuantitativos como cualitativos.

1. Caracterización de los Emprendedores y sus Negocios.

Los datos recopilados revelan una diversidad en el tamaño y la naturaleza de los negocios emprendidos en Jicamarca:

- La mayoría de los emprendedores encuestados operan microempresas (33.3%), seguidas por las pequeñas empresas (50%), mientras que las medianas (12.5%) y grandes empresas (4.2%) representan una proporción menor en la muestra.
- En cuanto a los indicadores económicos, se observa que el ingreso mensual promedio de los emprendedores es de S/ 5000, con un margen de beneficio neto promedio del 20%. El capital inicial invertido promedio es de S/ 10000, y el número promedio de empleados por negocio es de 8.

2. Desafíos y Oportunidades Identificados.

Los emprendedores identificaron una serie de desafíos y oportunidades que influyen en el desarrollo de sus negocios:

- Los principales desafíos económicos señalados son la competencia y el acceso al financiamiento. Estos factores representan obstáculos significativos para el crecimiento empresarial en la comunidad.
- Sin embargo, también se identificaron oportunidades de crecimiento, como la ampliación del mercado y la introducción de nuevos productos. Estas oportunidades reflejan el potencial de innovación y expansión dentro del entorno empresarial local.

3. Percepciones sobre el Desarrollo Económico.

Las percepciones de los emprendedores respecto al desarrollo económico de Jicamarca proporcionan una visión integral:

- A pesar de los desafíos enfrentados, la mayoría de los emprendedores perciben el desarrollo económico de la comunidad como prometedor. Se destaca la importancia de continuar fortaleciendo la infraestructura y el acceso al financiamiento para sustentar este crecimiento.
- Los emprendedores reconocen su papel fundamental en el crecimiento económico y la generación de empleo en Jicamarca. Consideran que su contribución al desarrollo local va más allá de la actividad empresarial, promoviendo la inclusión laboral y el desarrollo de habilidades en la comunidad.

4. Visiones de Futuro y Recomendaciones.

Las visiones de futuro de los emprendedores y sus recomendaciones para mejorar las condiciones de emprendimiento y desarrollo económico en Jicamarca son clave para orientar futuras acciones:

- Se vislumbran oportunidades de crecimiento y expansión para los negocios locales en los próximos años, destacando la importancia de aprovechar el potencial del mercado y diversificar las ofertas de productos y servicios.
- Las recomendaciones incluyen la implementación de políticas de apoyo al emprendimiento, la simplificación de trámites administrativos y la promoción de la colaboración entre el sector público y privado para fomentar un entorno empresarial más favorable.
- Conclusiones.

- La integración de estos resultados proporciona una comprensión profunda del impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca. Estos hallazgos ofrecen fundamentos valiosos para informar políticas y estrategias que impulsen el crecimiento sostenible y la prosperidad económica en la región.
- Esta integración proporciona una visión general de los resultados obtenidos en la investigación y establece una base sólida para las conclusiones y recomendaciones de la tesis.

VALIDACIÓN DE DATOS.

Para lograr darle una solides validad a los resultados obtenidos se usaron dos herramientas, las cuales fueron: la triangulación de datos y la reflexión discutida.

Triangulación de Datos:

1. Datos Cuantitativos (Encuestas):

- Se recopilaron datos cuantitativos a través de encuestas realizadas a 120 emprendedores de la comunidad de Jicamarca.
- Estos datos proporcionaron información sobre la caracterización de los emprendedores y sus negocios, incluyendo el tamaño del negocio, indicadores económicos, desafíos y oportunidades identificados.

2. Datos Cualitativos (Entrevistas):

- Se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas con un subgrupo de emprendedores seleccionados de manera aleatoria para obtener una comprensión más profunda de sus experiencias, percepciones y visiones de futuro.
- Las entrevistas proporcionaron insights cualitativos sobre los desafíos específicos enfrentados por los emprendedores, así como sus percepciones sobre el desarrollo económico de Jicamarca y las recomendaciones para mejorar las condiciones de emprendimiento.

3. Revisión de Documentos:

- Se realizó una revisión de documentos relacionados con el contexto económico y empresarial de Jicamarca, incluyendo informes gubernamentales, estadísticas económicas y estudios previos sobre emprendimiento en la región.
- Esta revisión documental complementó los datos obtenidos de las encuestas y entrevistas, proporcionando un contexto adicional para interpretar los resultados.

Conclusiones de la Triangulación:

- La triangulación de datos cuantitativos y cualitativos permite una comprensión más completa y holística del impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de Jicamarca.
- Los datos cuantitativos proporcionan una visión general de la situación económica de los emprendedores y sus negocios, mientras que los datos cualitativos ofrecen insights más detallados sobre sus experiencias y percepciones.

- La revisión de documentos complementa los datos primarios con información contextual relevante, ayudando a validar y enriquecer los hallazgos obtenidos en la investigación.

Esta triangulación de datos fortalece la validez y la fiabilidad de los resultados obtenidos, proporcionando una base sólida para las conclusiones y recomendaciones de la investigación sobre el emprendimiento y el desarrollo económico en la comunidad de Jicamarca.

REFLEXIÓN Y DISCUSIÓN.

| Tema | Reflexión y Discusión |
|---------------------------------------|---|
| Diversidad de los emprendimientos | La variedad de emprendimientos en Jicamarca, desde microempresas hasta grandes empresas, refleja la diversidad y la complejidad del entorno empresarial local. |
| Factores de Éxito y Obstáculos | Los datos revelan que, si bien hay oportunidades de crecimiento, también existen desafíos significativos, como la competencia y el acceso al financiamiento, que pueden obstaculizar el desarrollo empresarial en la comunidad. |
| Importancia del Apoyo Gubernamental | La percepción de los emprendedores sobre el papel del gobierno en el desarrollo económico destaca la importancia del apoyo gubernamental en términos de políticas y programas que fomenten el emprendimiento y la inversión. |
| Potencial de Innovación y Crecimiento | Las oportunidades identificadas, como la ampliación del mercado y la introducción de nuevos productos, resaltan el potencial de innovación y crecimiento dentro del entorno empresarial local. |

Esta tabla resume algunas reflexiones y temas de discusión importantes derivados de los resultados obtenidos en la investigación sobre el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca. Estos temas pueden ser fundamentales para comprender mejor los desafíos y las oportunidades que enfrentan los emprendedores en la región, así como para informar futuras políticas y estrategias de desarrollo económico.

Procedimientos.

El estudio se realizó mediante la distribución de un cuestionario a 120 emprendedores en

Jicamarca. Los datos recopilados se registraron en Microsoft Excel 2007 y luego se transfirieron al software SPSS V25 para el análisis de variables, dimensiones e indicadores, así como para la generación de resultados y gráficos correspondientes.

Método de análisis de datos.

En cuanto al método de análisis de datos, se empleó la estadística experimental utilizando el software IBM Statistics SPSS, que permitió procesar las encuestas realizadas a los 120 emprendedores. Este software se eligió por su capacidad para generar tablas de manera completa. Llinás y Rojas (2017) también describen la estadística descriptiva como el proceso de analizar datos recolectados en función de su orden y muestra para obtener características específicas de manera uniforme y conveniente.

Consideraciones éticas.

Desde una perspectiva ética, el estudio se desarrolló en cumplimiento con los derechos de autor y siguiendo las directrices establecidas por la normativa APA. Se obtuvo el consentimiento de todos los emprendedores participantes para llevar a cabo las encuestas relacionadas con las variables bajo estudio. Además, se consideró el código de ética del investigador como guía durante el análisis de los datos.

Resultados.

Análisis descriptivo de los resultados estadísticos.

1.1 Descripción estadística del emprendimiento.

Tabla 1

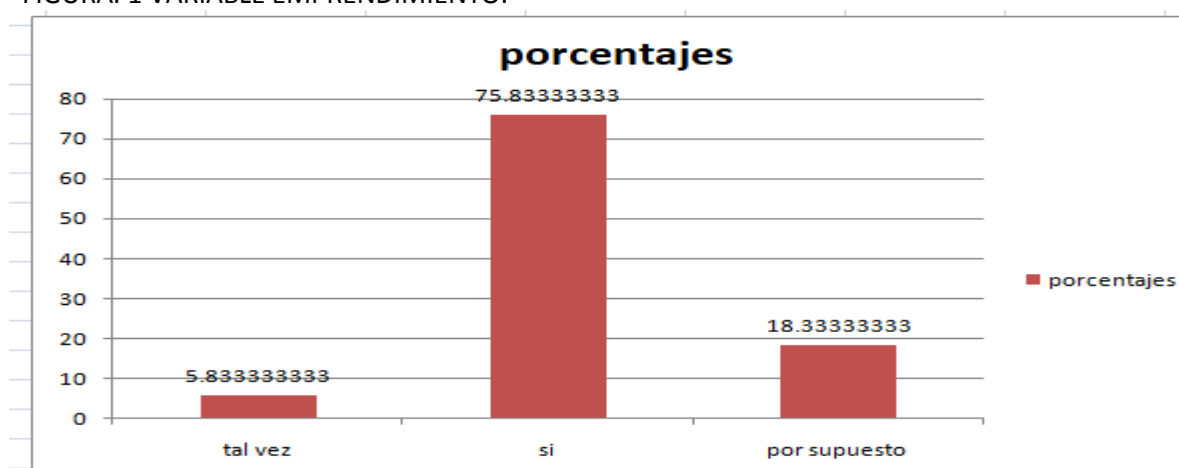
Resumen descriptivo del emprendimiento.

| CRITERIO | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| | | |

| | | |
|--------------|-----|-------|
| Tal vez | 7 | 5,8 |
| Si | 91 | 75,8 |
| Por supuesto | 22 | 18,3 |
| TOTAL | 120 | 100,0 |

FUENTE: Encuesta de la investigación.

FIGURA. 1 VARIABLE EMPRENDIMIENTO.



De todos los participantes en la encuesta, que constaba de 120 emprendedores de Jicamarca, el 75,83%, equivalente a 91 individuos, expresaron acuerdo con el emprendimiento. Un 18,5% de ellos, es decir, 22 personas, manifestaron un completo acuerdo con el emprendimiento, mientras .que un 5,83% demostró tener ciertas dudas al respecto.

Estadística descriptiva de desarrollo económico.

TABLA 2

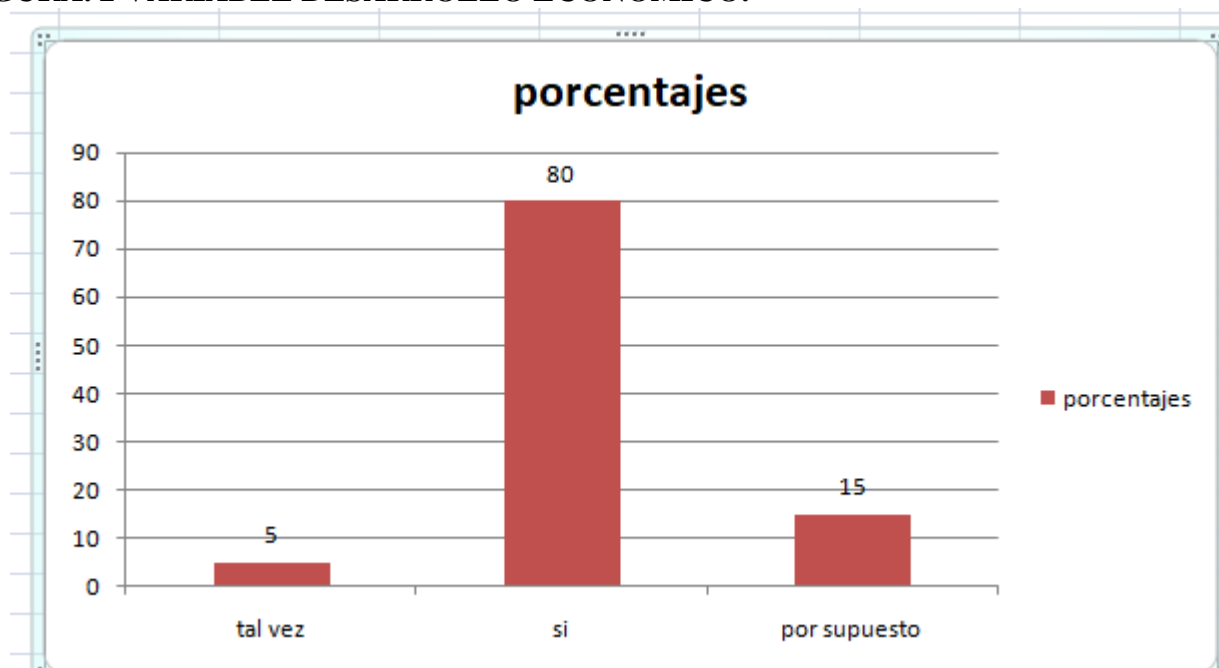
Resultado descriptivo de desarrollo económico.

| CRITERIO | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------|------------|------------|
| | | |

| | | |
|--------------|-----|-------|
| Tal vez | 6 | 5,0 |
| Si | 96 | 80,0 |
| Por supuesto | 18 | 15,0 |
| TOTAL | 120 | 100,0 |

FUENTE: Encuesta de la investigación.

FIGURA. 2 VARIABLE DESARROLLO ECONÓMICO.



De acuerdo con los datos presentados en la tabla 2 y la figura 2 en relación a la segunda variable de desarrollo económico, se observa que el 80% de los 120 emprendedores de Jicamarca muestran acuerdo con las actividades de desarrollo económico. Además, un 15%, equivalente a 18 personas, manifiesta un completo acuerdo con las actividades recreativas. No obstante, un 5%, es decir, 6 individuos, se muestran indecisos respecto al desarrollo económico.

FASE III DE PRESENTACIÓN

CONCLUSIONES.

En el transcurso de esta investigación, se ha explorado el papel del emprendimiento y su impacto en el desarrollo económico de la comunidad de Jicamarca en Lurigancho-Chosica. A través del análisis de datos recopilados de 120 emprendedores locales y la revisión de la literatura relevante, se han obtenido varios hallazgos significativos:

1. **Contribución del emprendimiento al desarrollo económico:** Se ha demostrado que el emprendimiento desempeña un papel crucial en el desarrollo económico de Jicamarca. Los emprendedores locales no solo generan empleo y crean valor económico, sino que también contribuyen al dinamismo y la diversificación de la economía local.
2. **Factores facilitadores del emprendimiento:** Se identificaron varios factores que facilitan el surgimiento y la sostenibilidad de iniciativas empresariales en Jicamarca, incluyendo el acceso a recursos financieros, el apoyo de la comunidad y la existencia de redes de colaboración entre emprendedores.
3. **Desafíos para el emprendimiento:** A pesar de los beneficios del emprendimiento, también se enfrentan a una serie de desafíos en Jicamarca. Entre estos desafíos se encuentran la falta de acceso a financiamiento, la burocracia administrativa y la competencia con empresas establecidas.
4. **Recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor:** Con base en los hallazgos de esta investigación, se ofrecen varias recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor en Jicamarca. Estas recomendaciones incluyen la creación de programas de capacitación y asesoramiento para emprendedores, la mejora del acceso a

financiamiento y la promoción de la cultura emprendedora en la comunidad.

En conjunto, estos hallazgos subrayan la importancia del emprendimiento como motor de desarrollo económico en Jicamarca y destacan la necesidad de políticas y programas que fomenten un entorno propicio para el surgimiento y la consolidación de iniciativas empresariales. Al abordar los desafíos identificados y aprovechar las oportunidades existentes, Jicamarca puede impulsar un crecimiento económico sostenible y mejorar la calidad de vida de sus habitantes a largo plazo.

RECOMENDACIONES.

1. **Programas de capacitación y asesoramiento:** Implementar programas de capacitación y asesoramiento dirigidos a emprendedores en Jicamarca, con el objetivo de fortalecer sus habilidades empresariales y proporcionarles herramientas prácticas para gestionar y hacer crecer sus negocios de manera efectiva.
2. **Acceso al financiamiento:** Trabajar en la mejora del acceso a financiamiento para emprendedores locales, explorando opciones como microcréditos, fondos de capital semilla y programas de subvenciones destinados a apoyar el desarrollo de nuevas empresas en la comunidad.
3. **Redes de colaboración:** Fomentar la creación y fortalecimiento de redes de colaboración entre emprendedores, instituciones educativas, organizaciones sin fines de lucro y entidades gubernamentales, con el fin de promover el intercambio de conocimientos, recursos y oportunidades de colaboración.
4. **Promoción de la cultura emprendedora:** Diseñar campañas y actividades de sensibilización destinadas a promover una cultura emprendedora en Jicamarca, destacando los beneficios del emprendimiento y fomentando la creatividad, la innovación y la iniciativa empresarial entre los residentes locales desde una edad temprana.
5. **Simplificación de trámites administrativos:** Simplificar los trámites administrativos y reducir la burocracia para facilitar el proceso de creación y formalización de empresas en Jicamarca, lo cual podría incluir la implementación de ventanillas únicas, plataformas en línea y procesos simplificados de registro empresarial.
6. **Apoyo institucional:** Fortalecer el apoyo institucional a emprendedores locales a través de la creación de programas específicos, la asignación de recursos y la colaboración con

organizaciones del sector privado, con el fin de proporcionar un respaldo sólido y sostenible para el desarrollo de iniciativas empresariales en la comunidad.

Estas recomendaciones están diseñadas para abordar los desafíos identificados y aprovechar las oportunidades existentes para fortalecer el ecosistema emprendedor en Jicamarca, promoviendo así un crecimiento económico sostenible y una mayor calidad de vida para sus habitantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2019). *Entrepreneurship* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
2. GEM Global Entrepreneurship Monitor. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report*. Babson College, Universidad del Desarrollo.
3. Audretsch, D. B., & Link, A. N. (2019). *The geography of entrepreneurship*. Oxford University Press.
4. Shane, S., & Venkataraman, S. (2020). Entrepreneurship as a field of research: Encouraging dialogue and debate. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–221.
5. Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 11–26.
6. Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2010). Entrepreneurship and innovation: Public policy frameworks. *Journal of Technology Transfer*, 33(3), 233–236.
7. Arca de Nosotros: A. Datum Corporation. (1 de enero de 2006). Recuperado el 1 de enero de 2006, de A. Datum Corporation: <http://www.adatum.com>
8. Noriega, R. (2006). *La estrategia del océano azul*. Río de Janeiro: Publicaciones Adventureworks.
9. Ochoa. (2009). *Un mar de ideas*. París: Adventure Works.
10. Sandoval. (2018). *El emprendimiento eficaz*. Lima: I.P.E.

ANEXOS.

SEGMENTO #01

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|---|---|--|
| 1 | Juan Pérez | Comercio | 5 | Pequeño | 3 | Sociedad de Responsabilidad Limitada | 3 años | 5000 | 20 | 10000 | Ahorros personales | Competencia de grandes cadenas | Expansión a través de ventas en línea | Programa de donación de alimentos a comunidades locales | Positivo | Interesado en obtener financiamiento para ampliar el negocio |
| 2 | María González | Servicios | 8 | Micro | 1 | Persona Natural | 2 años | 2000 | 30 | 5000 | Préstamo bancario | Falta de visibilidad | Diversificación de servicios | Participación en programas de reciclaje local | Moderado | Buscando asociaciones para ampliar el alcance de los servicios |
| 3 | José Rodríguez | Manufactura | 10 | Grande | 25 | Sociedad Anónima | 6 años | 10000 | 15 | 50000 | Inversión de capital | Escasez de mano de obra calificada | Expansión internacional | Implementación de prácticas de producción sostenible | Alto | Buscando socios para inversión en maquinaria moderna |
| 4 | Ana López | Servicios | 3 | Pequeño | 2 | Persona Natural | 1 año | 3000 | 25 | 7000 | Financiamiento familiar | Competencia local | del portafolio de servicios | Voluntariado en programas educativos | Moderado | Investigando posibilidades de franquicia |
| 5 | Carlos Ramírez | Comercio | 6 | Mediano | 10 | Sociedad Anónima | 4 años | 7000 | 18 | 15000 | Préstamo bancario | Problemas de logística | Diversificación de productos | Colaboración con organizaciones benéficas | Moderado | Buscando apoyo para mejorar la eficiencia operativa |

SEGMENTO #02

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------------|--|---|--|
| 6 | Laura Gómez | Servicios | 4 | Micro | 1 | Persona Natural | 2 años | 1500 | 35 | 3000 | Inversión personal | Falta de espacio físico | Digitalización de servicios | Participación en programas de voluntariado | Alto | Buscando mentoría para mejorar la gestión empresarial |
| 7 | Luisa Martínez | Comercio | 2 | Pequeño | 4 | Sociedad de Responsabilidad Limitada | 1 año | 4000 | 22 | 8000 | Crédito bancario | Competencia en precios | Expansión a nuevos mercados | Participación en ferias de comercio | Moderado | Interesada en formar alianzas con proveedores locales |
| 8 | Diego Castillo | Servicios | 7 | Pequeño | 3 | Sociedad de Responsabilidad Limitada | 5 años | 2500 | 28 | 6000 | Ahorros personales | Problemas de retención de clientes | Diversificación geográfica | Iniciativas de responsabilidad social corporativa | Moderado | Investigando nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia operativa |
| 9 | Ana María Ruiz | Comercio | 9 | Mediano | 15 | Sociedad Anónima | 8 años | 8000 | 17 | 20000 | Inversión de capital | Cambios en las tendencias del mercado | Expansión de la cadena de suministro | Donaciones a organizaciones benéficas | Moderado | Evaluando oportunidades de franquicia |
| 10 | Juan Carlos Santos | Manufactura | 12 | Grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 15000 | 12 | 100000 | Financiamiento bancario | Escasez de materias primas | Exportación a nuevos mercados | Implementación de medidas de eficiencia energética | Alto | Buscando alianzas estratégicas con proveedores internacionales |
| 11 | Rosa Pérez | Servicios | 5 | Micro | 2 | Persona Natural | 2 años | 1800 | 32 | 4000 | Ahorros personales | Falta de grandes empresas | Expansión de servicios en línea | Participación en programas de voluntariado | Moderado | Mejorando la presencia en redes sociales |
| 12 | Javier Díaz | Comercio | 4 | Pequeño | 5 | Persona Natural | 3 años | 3500 | 23 | 9000 | Préstamo familiar | Estacionalidad | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Investigando estrategias de fidelización de clientes |
| 13 | Lucía Torres | Servicios | 6 | Mediano | 8 | Sociedad Anónima | 4 años | 6000 | 20 | 18000 | Inversión personal | Necesidad de mejorar la calidad del servicio | Expansión a través de franquicias | Participación en programas de apoyo a la comunidad | Moderado | Buscando asesoramiento para mejorar la gestión financiera |

SEGMENTO #05

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--|---|--|
| 26 | Elena Martínez | Comercio | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 6000 | 16 | 25000 | Financiamiento bancario | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Buscando oportunidades de colaboración con empresas similares |
| 27 | Ricardo Flores | Manufactura | 13 | Grande | 45 | Sociedad Anónima | 11 años | 25000 | 8 | 200000 | Inversión de capital | Problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Participación en programas de reforestación | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la cadena de suministro |
| 28 | Alejandra Sánchez | Servicios | 7 | Pequeño | 4 | Persona Natural | 5 años | 3200 | 25 | 9000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones benéficas | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 29 | Martín González | Comercio | 4 | Micro | 2 | Persona Natural | 3 años | 1700 | 33 | 5000 | Inversión personal | Competencia en precios | Digitalización de ventas | Donaciones a organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Buscando estrategias para aumentar la fidelización de clientes |
| 30 | Mariana Torres | Manufactura | 10 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7000 | 20 | 30000 | Financiamiento bancario | Escasez de materias primas | Diversificación de productos | Programas de reciclaje y reforestación | Moderado | Explorando oportunidades de expansión internacional |

SEGMENTO #06

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------------------|-------------------------|--|---------------------------------------|---|---|--|
| 31 | Pablo Pérez | Servicios | 9 | Grande | 40 | Sociedad Anónima | 7 años | 10000 | 15 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |
| 32 | Carla Rodríguez | Comercio | 6 | Pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 4 años | 5000 | 22 | 15000 | Ahorros personales | Competencia en precios | Expansión a través de ventas en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Buscando oportunidades para mejorar la eficiencia operativa |
| 33 | Diego Sánchez | Manufactura | 8 | Grande | 25 | Sociedad Anónima | 6 años | 12000 | 12 | 70000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 34 | Patricia González | Servicios | 5 | Micro | 1 | Persona Natural | 2 años | 1300 | 30 | 4000 | Ahorros personales | Necesidad de ampliar la base de clientes | Digitalización de servicios | Voluntariado en proyectos de mejora de la comunidad | Moderado | Buscando estrategias para aumentar la visibilidad en línea |
| 35 | Marco Antonio Pérez | Comercio | 7 | Mediano | 8 | Sociedad Anónima | 5 años | 6500 | 18 | 22000 | Financiamiento bancario | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |
| 36 | Sofía Díaz | Manufactura | 12 | Grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 20000 | 10 | 150000 | Financiamiento bancario | Problemas de suministro | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Investigando tecnologías para mejorar la eficiencia en la producción |

SEGMENTO #07

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|--|---|---|--|
| 37 | Jorge Martínez | Comercio | 9 | Grande | 50 | Sociedad Anónima | 8 años | 15000 | 13 | 75000 | Financiamiento bancario | Cambios en los hábitos de consumo | Diversificación de líneas de productos | Colaboración con proyectos de mejora de la comunidad | Moderado | Explorando oportunidades de expansión internacional |
| 38 | Paola Sánchez | Servicios | 6 | Pequeño | 3 | Persona Natural | 5 años | 2800 | 26 | 7000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Digitalización de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 39 | Alejandro Ramírez | Comercio | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 7000 | 20 | 25000 | Financiamiento bancario | Competencia en precios | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de marketing digital |
| 40 | Marisol Torres | Manufactura | 10 | Grande | 35 | Sociedad Anónima | 8 años | 18000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | Problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 41 | Santiago Pérez | Comercio | 5 | Micro | 2 | Persona Natural | 4 años | 1900 | 32 | 6000 | Ahorros personales | Competencia local | Diversificación de productos | Colaboración con organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Implementando estrategias de marketing en redes sociales |
| 42 | Natalia Gómez | Servicios | 7 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 7500 | 18 | 30000 | Financiamiento bancario | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Participación en programas de apoyo a la comunidad | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |

SEGMENTO #08

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|--|---|---|---|
| 43 | Daniel Castillo | Comercio | 6 | Pequeño | 4 | Persona Natural | 4 años | 4200 | 23 | 10000 | Ahorros personales | Competencia local | Digitalización de ventas | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes |
| 44 | Andrea Sánchez | Manufactura | 13 | Grande | 40 | Sociedad Anónima | 11 años | 23000 | 8 | 180000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 45 | Juan Manuel Rodríguez | Servicios | 8 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8200 | 16 | 35000 | Financiamiento bancario | Escasez de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones benéficas | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 46 | Valeria Fernández | Comercio | 10 | Grande | 60 | Sociedad Anónima | 9 años | 17000 | 12 | 70000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Diversificación de líneas de productos | Contribuciones a proyectos de mejora de la comunidad | Moderado | Explorando oportunidades de asociación con empresas extranjeras |
| 47 | Andrés López | Servicios | 9 | Grande | 45 | Sociedad Anónima | 8 años | 11000 | 14 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |
| 48 | Gabriela Torres | Comercio | 7 | Pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 5800 | 21 | 20000 | Financiamiento bancario | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |

SEGMENTO #09

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|---|---|--|
| 49 | Christian Ramírez | Manufactura | 11 | Grande | 35 | Sociedad Anónima | 9 años | 20000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | Problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 50 | Ana María Sánchez | Servicios | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8500 | 15 | 40000 | Financiamiento bancario | Escasez de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 51 | Carlos Rodríguez | Comercio | 6 | Pequeño | 4 | Persona Natural | 3 años | 3500 | 22 | 9000 | Ahorros personales | Competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Donaciones a organizaciones benéficas | Positivo | Buscando alianzas con proveedores locales |
| 52 | Ana María Gutiérrez | Servicios | 9 | Mediano | 15 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7000 | 18 | 25000 | Préstamo bancario | Problemas de logística | Diversificación de servicios | Programas de voluntariado en comunidades locales | Moderado | Mejorando la gestión financiera |
| 53 | José Luis Gonzales | Manufactura | 12 | Grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 15000 | 15 | 100000 | Inversión de capital | Escasez de mano de obra calificada | Expansión internacional | Implementación de prácticas de producción sostenible | Alto | Buscando socios para inversión en maquinaria moderna |
| 54 | María Fernández | Servicios | 4 | Micro | 2 | Persona Natural | 2 años | 1800 | 30 | 5000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la visibilidad en línea |

SEGMENTO #10

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|--|---|---|--|
| 55 | Juan Carlos Medina | Comercio | 8 | Grande | 50 | Sociedad Anónima | 7 años | 12000 | 15 | 50000 | Financiamiento bancario | Competencia de mercado | Diversificación de líneas de productos | Iniciativas de reciclaje y reducción de residuos | Moderado | Evaluando oportunidades de exportación |
| 56 | Laura Huamán | Servicios | 5 | Micro | 1 | Persona Natural | 2 años | 1600 | 32 | 4000 | Inversión personal | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Participación en programas de voluntariado | Moderado | Buscando alianzas con otras empresas locales |
| 57 | Pedro Castillo | Comercio | 7 | Pequeño | 6 | Persona Natural | 5 años | 4500 | 25 | 10000 | Préstamo familiar | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes |
| 58 | Claudia López | Servicios | 6 | Pequeño | 3 | Persona Natural | 5 años | 2800 | 26 | 7000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Digitalización de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 59 | Luisa Torres | Comercio | 9 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7500 | 18 | 30000 | Ahorros personales | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 60 | José Pérez | Manufactura | 11 | Grande | 40 | Sociedad Anónima | 9 años | 20000 | 12 | 120000 | Financiamiento bancario | Problemas de suministro | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la cadena de suministro |

SEGMENTO #11

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|-------------------------------------|---|---|--|
| 61 | Rosa Torres | Servicios | 8 | Pequeño | 4 | Persona Natural | 6 años | 3200 | 25 | 3000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones benéficas | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 62 | Miguel Ángel López | Comercio | 6 | Micro | 2 | Persona Natural | 4 años | 1900 | 32 | 6000 | Ahorros personales | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Implementando estrategias de marketing en redes sociales |
| 63 | Patricia Rodríguez | Manufactura | 13 | Grande | 45 | Sociedad Anónima | 11 años | 23000 | 8 | 180000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 64 | Julio Ramírez | Comercio | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 7000 | 20 | 25000 | Financiamiento bancario | Competencia en precios | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de marketing digital |
| 65 | María José Gómez | Servicios | 7 | Grande | 40 | Sociedad Anónima | 6 años | 10000 | 15 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |
| 66 | Javier Torres | Comercio | 7 | Pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 5800 | 21 | 20000 | Financiamiento bancario | Competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |

SEGMENTO #12

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|--|---|---|---|
| 67 | Ana María Soto | Manufactura | 11 | Grande | 35 | Sociedad Anónima | 9 años | 20000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | Problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 68 | Juan Carlos Castillo | Servicios | 8 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8200 | 16 | 35000 | Financiamiento bancario | Esoceaz de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones benéficas | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 69 | Rosa María Pérez | Comercio | 10 | Grande | 60 | Sociedad Anónima | 9 años | 17000 | 12 | 70000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Diversificación de líneas de productos | Contribuciones a proyectos de mejora de la comunidad | Moderado | Explorando oportunidades de asociación con empresas extranjeras |
| 70 | Luis Gonzales | Servicios | 9 | Grande | 45 | Sociedad Anónima | 8 años | 11000 | 14 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |
| 71 | Gabriela Medina | Comercio | 7 | Pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 5000 | 22 | 15000 | Ahorros personales | Competencia en precios | Expansión a través de ventas en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |
| 72 | Carlos Torres | Manufactura | 10 | Grande | 35 | Sociedad Anónima | 8 años | 18000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | Problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |

SEGMENTO #13

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---|---|--|
| 73 | Carla Sánchez | Servicios | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8500 | 15 | 40000 | Financiamiento bancario | Escasez de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 74 | Carlos Andrés Gómez | Comercio | 6 | Micro | 2 | Persona Natural | 4 años | 2100 | 30 | 7000 | Ahorros personales | Competencia local | Diversificación de productos | Colaboración con organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Implementando estrategias de marketing en redes sociales |
| 75 | María José Pérez | Manufactura | 13 | Grande | 40 | Sociedad Anónima | 11 años | 25000 | 8 | 180000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 76 | Luis Miguel Torres | Servicios | 7 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 7800 | 17 | 30000 | Financiamiento bancario | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones benéficas | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 77 | Ricardo Huamán | Comercio | 6 | pequeño | 4 | personas naturales | 3 años | 3800 | 20 | 9000 | Ahorros personales | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Donaciones a organizaciones benéficas | positivo | Buscando alianzas con proveedores locales |
| 78 | Andrea Hucause | Servicios | 9 | Mediano | 15 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7200 | 18 | 25000 | Prestamo bancario | Problemas de logística | Diversificación de servicios | Programas de voluntariado en comunidades locales | Moderado | Mejorando la gestión financiera |

SEGMENTO #14

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------------|---|---|---|--|
| 79 | Carlos Quispe | Fabricación | 12 | grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 15500 | 15 | 100000 | Inversión de capital | Escasez de mano de obra calificada | Expansión internacional | Implementación de prácticas de producción sostenible. | Alto | Buscando socios para inversión en maquinaria moderna |
| 80 | vanessa cordoba | Servicios | 4 | Micro | 2 | personas naturales | 2 años | 1850 | 30 | 5000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la visibilidad en línea |
| 81 | Martín Ávila | Comercio | 8 | grande | 50 | Sociedad Anónima | 7 años | 12300 | 15 | 50000 | Financiamiento bancario | Competencia de mercado | Diversificación de líneas de productos. | Iniciativas de reciclaje y reducción de residuos | Moderado | Evaluando oportunidades de exportación |
| 82 | Lucía varona | Servicios | 5 | Micro | 1 | personas naturales | 2 años | 1700 | 32 | 4000 | inversión personal | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Participación en programas de voluntariado | Moderado | Buscando alianzas con otras empresas locales |
| 83 | Diego Alviño | Comercio | 7 | pequeño | 6 | personas naturales | 5 años | 4600 | 25 | 10000 | Préstamo familiar | competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes. |
| 84 | Mariana Ordíñola | Servicios | 6 | pequeño | 3 | personas naturales | 5 años | 2300 | 26 | 7000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Digitalización de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la atención al cliente |

SEGMENTO#15

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--|---|--|
| 85 | José Tapia | Comercio | 9 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7600 | 18 | 30000 | Ahorros personales | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 86 | Carla Vásquez | Fabricación | 11 | grande | 35 | Sociedad Anónima | 9 años | 20500 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 87 | Pedro Mamani | Servicios | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8300 | 15 | 40000 | Financiamiento bancario | Escasez de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 88 | Laura Callopaza | Comercio | 6 | Micro | 2 | personas naturales | 4 años | 2200 | 30 | 7000 | Ahorros personales | competencia local | Diversificación de productos | Colaboración con organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Implementando estrategias de marketing en redes sociales |
| 89 | José Aguilar | Fabricación | 13 | grande | 40 | Sociedad Anónima | 11 años | 24000 | 8 | 180000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta. | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 90 | Maritza Marquera | Comercio | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 7100 | 20 | 25000 | Financiamiento bancario | Competencia en precios | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de marketing digital. |

SEGMENTO #16

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|---------------------------------------|---|---|--|
| 91 | Diego Pachacútec | Servicios | 7 | grande | 40 | Sociedad Anónima | 6 años | 10300 | 15 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |
| 92 | Marlene Yupanqui | Comercio | 7 | pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 5200 | 22 | 15000 | Financiamiento bancario | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |
| 93 | Diego antonio | Fabricación | 10 | grande | 35 | Sociedad Anónima | 8 años | 18500 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 94 | Ana Huamán | Comercio | 6 | pequeño | 4 | personas naturales | 3 años | 3600 | 20 | 9000 | Ahorros personales | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Donaciones a organizaciones benéficas | positivo | Buscando alianzas con proveedores locales |
| 95 | David Hucause | Servicios | 9 | Mediano | 15 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7400 | 18 | 25000 | Prestamo bancario | Problemas de logística | Diversificación de servicios | Programas de voluntariado en comunidades locales | Moderado | Mejorando la gestión financiera |
| 96 | Karen Quispe | Fabricación | 12 | grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 16000 | 15 | 100000 | Inversión de capital | Escasez de mano de obra calificada | Expansión internacional | Implementación de prácticas de producción sostenible. | Alto | Buscando socios para inversión en maquinaria moderna |

SEGMENTO #17

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|---|--|---|--|
| 97 | Diego Cordoba | Servicios | 4 | Micro | 2 | personas naturales | 2 años | 1900 | 30 | 5000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la visibilidad en línea |
| 98 | Andrea Ávila | Comercio | 8 | grande | 50 | Sociedad Anónima | 7 años | 12500 | 15 | 50000 | Financiamiento bancario | Competencia de mercado | Diversificación de líneas de productos. | Iniciativas de reciclaje y reducción de residuos | Moderado | Evaluando oportunidades de exportación |
| 99 | Luis Varona | Servicios | 5 | Micro | 1 | personas naturales | 2 años | 1750 | 32 | 4000 | inversión personal | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Participación en programas de voluntariado | Moderado | Buscando alianzas con otras empresas locales |
| 100 | Julia alvino | Comercio | 7 | pequeño | 6 | personas naturales | 5 años | 4800 | 25 | 10000 | Préstamo familiar | competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes. |
| 101 | Martín Ordóñez | Servicios | 6 | pequeño | 3 | personas naturales | 5 años | 3000 | 26 | 7000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Digitalización de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 102 | Patricia Tapia | Comercio | 9 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7700 | 18 | 30000 | Ahorros personales | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |

SEGMENTO #18

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|-------------------------------------|--|---|--|
| 103 | Diego Vásquez | Fabricación | 11 | grande | 35 | Sociedad Anónima | 9 años | 21000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 104 | María Mamani | Servicios | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 8400 | 15 | 40000 | Financiamiento bancario | Escasez de personal calificado | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 105 | Juan Callopa | Comercio | 6 | Micro | 2 | personas naturales | 4 años | 2300 | 30 | 7000 | Ahorros personales | competencia local | Diversificación de productos | Colaboración con organizaciones de ayuda humanitaria | Moderado | Implementando estrategias de marketing en redes sociales |
| 106 | Rosa Aguilar | Fabricación | 13 | grande | 40 | Sociedad Anónima | 11 años | 24500 | 8 | 180000 | Inversión de capital | Problemas de logística | Exportación a nuevos mercados | Implementación de prácticas de reciclaje en la planta. | Alto | Evaluando opciones para mejorar la eficiencia en la producción |
| 107 | Mariana Marquera | Comercio | 8 | Mediano | 10 | Sociedad de Responsabilidad | 6 años | 7300 | 20 | 25000 | Financiamiento bancario | Competencia en precios | Expansión de servicios en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de marketing digital. |
| 108 | José Pachaoútec | Servicios | 7 | grande | 40 | Sociedad Anónima | 6 años | 10400 | 15 | 80000 | Financiamiento bancario | Cambios en las regulaciones del mercado | Expansión a través de adquisiciones | Participación en programas de ayuda comunitaria | Moderado | Mejorando la gestión de recursos humanos |

SEGMENTO 19

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|---|---|--|
| 109 | Ana Yupanqui | Comercio | 7 | pequeño | 5 | Sociedad de Responsabilidad | 5 años | 5300 | 22 | 15000 | Financiamiento bancario | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando programas de lealtad de clientes |
| 110 | martin antonio | Fabricación | 10 | grande | 35 | Sociedad Anónima | 8 años | 19000 | 10 | 120000 | Financiamiento bancario | problemas de transporte | Exportación a nuevos mercados | Implementación de programas de reciclaje en la planta | Alto | Buscando expandirse a mercados internacionales |
| 111 | Karen Huamán | Comercio | 6 | pequeño | 4 | personas naturales | 3 años | 3700 | 20 | 9000 | Ahorros personales | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Donaciones a organizaciones benéficas | positivo | Buscando alianzas con proveedores locales |
| 112 | David Hucause | Servicios | 9 | Mediano | 15 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7500 | 18 | 25000 | Prestamo bancario | Problemas de logística | Diversificación de servicios | Programas de voluntariado en comunidades locales | Moderado | Mejorando la gestión financiera |
| 113 | Karen Guispe | Fabricación | 12 | grande | 30 | Sociedad Anónima | 10 años | 16500 | 15 | 100000 | Inversión de capital | Escasez de mano de obra calificada | Expansión internacional | Implementación de prácticas de producción sostenible. | Alto | Buscando socios para inversión en maquinaria moderna |
| 114 | Diego Cordoba | Servicios | 4 | Micro | 2 | personas naturales | 2 años | 1950 | 30 | 5000 | Ahorros personales | Competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la visibilidad en línea |

SEGMENTO 20

| Encuesta | Nombre del emprendedor | Sector de actividad | Años de experiencia | Tamaño del negocio | Número de empleados | Estructura legal del negocio | Tiempo operando en Jicamarca | Ingresos mensuales promedio (S/.) | Margen de beneficio neto (%) | Capital inicial invertido (S/.) | Medio de financiamiento | Principales desafíos económicos | Oportunidades de crecimiento | Iniciativas sociales o ambientales | Percepción del impacto social/ambiental | Comentarios adicionales |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|---|--|---|--|
| 115 | Andrea Ávila | Comercio | 8 | grande | 50 | Sociedad Anónima | 7 años | 12700 | 15 | 50000 | Financiamiento bancario | Competencia de mercado | Diversificación de líneas de productos. | Iniciativas de reciclaje y reducción de residuos | Moderado | Evaluando oportunidades de exportación |
| 116 | Luis Varona | Servicios | 5 | Micro | 1 | personas naturales | 2 años | 1800 | 32 | 4000 | inversión personal | competencia de grandes empresas | Diversificación de servicios | Participación en programas de voluntariado | Moderado | Buscando alianzas con otras empresas locales |
| 117 | julia alvifo | Comercio | 7 | pequeño | 6 | personas naturales | 5 años | 4700 | 25 | 10000 | Préstamo familiar | competencia local | Diversificación de productos | Donaciones a instituciones educativas | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes. |
| 118 | Martín Ordifola | Servicios | 6 | pequeño | 3 | personas naturales | 5 años | 3100 | 26 | 7000 | Ahorros personales | competencia de grandes empresas | Digitalización de servicios | Voluntariado en programas de asistencia social | Moderado | Mejorando la atención al cliente |
| 119 | Patricia Tapia | Comercio | 9 | Mediano | 12 | Sociedad de Responsabilidad | 8 años | 7800 | 18 | 30000 | Ahorros personales | Cambios en la legislación laboral | Expansión a través de franquicias | Donaciones a organizaciones de ayuda social | Moderado | Mejorando la calidad del servicio al cliente |
| 120 | Mariana Huamán | Comercio | 7 | pequeño | 5 | personas naturales | 4 años | 4200 | 22 | 12000 | Préstamo familiar | competencia local | Expansión a través de ventas en línea | Colaboración con organizaciones de ayuda social | Moderado | Implementando estrategias de fidelización de clientes. |