



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Estrategias de desarrollo personal en un emprendimiento de
una pizzería artesanal, Chanchamayo, 2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Fernandez Cardenas, Jackeline Martita (orcid.org/0000-0003-1675-4459)

ASESOR:

Dr. Lino Gamarra, Edgar Laureano (orcid.org/0000-0003-4627-6339)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2022

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación está dedicado especialmente a mis padres Monica Cardenas y Sergio Fernandez por enseñarme a ser constante y dedicada, por su apoyo incondicional, a mi abuelita Marta de la torre (†) por ser el motivo de mi fortaleza y por su gran amor hacia mí.

Agradecimiento

Gracias a Dios, a la Universidad Cesar Vallejo, a mi asesor Edgar Lino Gamarra quien me brindo los conocimientos necesarios para el desarrollo de la tesis y de igual manera a todos los profesores a lo largo de nuestra formación académica y a mi familia por creer en mí, por su apoyo y amor incondicional.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Índice de contenidos.....	IV
Índice de tablas.....	V
Índice de figuras.....	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	8
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	8
3.2 VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN.....	8
3.3 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO.....	9
3.4 TÉCNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	10
3.6. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS	13
3.7. ASPECTOS ÉTICOS.....	13
IV. RESULTADOS.....	15
V. DISCUSIÓN.....	21
V. CONCLUSIONES.....	25
VII. RECOMENDACIONES.....	26
REFERENCIAS.....	27
ANEXOS	33

Índice de tablas

Tabla 1 Cuadro de cantidad de clientes del mes de enero a agosto del 2022.	9
Tabla 2 Información de expertos para la validación	11
Tabla 3: Confiabilidad del instrumento de desarrollo personal	11
Tabla 4: Estadísticas de total de elemento.....	12
Tabla 5 Dimension educación	15
Tabla 6 Dimension Sociedad y Cultura individualista.....	16
Tabla 7 Dimension de experiencias propias y referentes al resto	17
Tabla 8 Dimension de sociedad y cultura individualista	19
Tabla 9 Dimension de antecedentes familiares.....	20

Índice de figuras

Figura 1 Desarrollo Personal.....	15
Figura 2 Educación	17
Figura 3 Sociedad y cultura individualista	18
Figura 4 Experiencias propias y referentes al resto	19
Figura 5 Antecedentes Familiares.....	21

Resumen

El presente trabajo, tiene por finalidad determinar el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022. Se realizó un estudio de tipo aplicada, cuantitativo, diseño no experimental, no inferencial y descriptivo. Sin hipótesis se trabaja en base de los objetivos. Muestra de 159 clientes y se empleó como instrumento, la encuesta bajo la escala de Likert. Para el procesamiento de datos se trabajó en el Software SPSS versión 26. Se empleó Alfa de Cronbach para comprobar la fiabilidad del instrumento de recolección de datos, dando un valor de 0,936 que indica alto rango de fiabilidad por lo cual la encuesta se aplicó de manera segura, dando como resultado que los clientes perciben como malo las estrategias de desarrollo personal y sus cuatro dimensiones como son la educación, cultura individualista, experiencias propias y referentes al entorno y los antecedentes familiares, por lo tanto se concluye que las estrategias de desarrollo personal del emprendedor no están siendo aplicadas de manera correcta ya que le hace falta mayor capacitación, transmitir originalidad en su local y en el producto y seguir experimentando creando nuevas combinaciones para satisfacer las demandas de los clientes.

Palabras clave: Desarrollo personal, emprendimiento, educación, experiencias, cultura individualista

Abstract

The purpose of this work is to determine the level of customer perception of the personal development strategy for an artisanal pizzeria in Chanchamayo 2022. An applied, quantitative, non-experimental, non-inferential and descriptive study was carried out. Without hypotheses, we work based on the objectives. Sample of 159 clients and the survey under the Likert scale was used as an instrument. For data processing, SPSS software version 26 was used. Cronbach's Alpha was used to check the reliability of the data collection instrument, giving a value of 0.936, which indicates a high range of reliability, for which the survey was applied in a systematic way. safe, resulting in clients perceiving personal development strategies and their four dimensions as bad, such as education, individualistic culture, own experiences and those related to the environment and family background, therefore it is concluded that personal development strategies of the entrepreneur are not being applied correctly since he needs more training, to transmit originality in his premises and in the product and to continue experimenting and creating new combinations to satisfy the demands of the clients.

Keywords: Personal development, entrepreneurship, education, experiences, individualistic culture.

I. INTRODUCCIÓN

El incumplimiento, la ausencia y el poco interés de generar independencia económica dentro de las etapas que forman a la persona durante su educación o centros laborales en las empresas es poco considerada pues en las organizaciones le daban mayor énfasis a tener colaboradores sumisos y dependientes de los puestos de trabajo en los que laboran, pues si bien es cierto es necesario para una buena economía también genera activación la creación de negocios siendo estas las que crean un flujo más inmediato del dinero.

Debido a la pandemia que afectó al mundo entero empresas disminuyeron su personal y las personas al quedar desempleadas generaron ideas de negocios desarrollando capacidades personales que debían en ese momento de igual manera al aplicarse la disminución del sueldo creo necesidades de ingresos alternos siendo este último un impulso para que trabajadores crearan emprendimientos como ingresos adicionales para sustentar a sus familias potenciando sus habilidades y generando capacidades de gestión.

El emprendimiento, genera un desarrollo integral como una manera de pensar y actuar de esa manera se da la creación de valor, lo que permite al círculo educativo manifestar la creación de formación para la complementación de conocimientos, hábitos, actitudes y valores que son importantes para la mejora personal y el cambio del entorno y la sociedad, Aldana, Tafur, Gil, & Mejía (2019).

Se tiene presente que se debe activar el emprendimiento personal para el crecimiento, esto no se da de la noche a la mañana es necesario la activación de capacidades que se necesitan para el mismo, la incorporación de estrategias, planes y un respaldo que permitan formar a estos emprendedores y emprendimientos para generar el valor agregado, Hernández Arango (2014).

Las iniciativas empresariales crean un impacto económico y social. La razón por lo cual se quiere impulsar el emprendimiento es una necesidad hoy porque de ella depende el desarrollo y progreso de nuestro país. Dentro de ello, se pretende un entendimiento más claro de los factores que determinan el

emprendimiento siendo este un gran valor para la economía y la sociedad en general, Torres Ortega & Monzón Campos (2021).

Prosperar en el trabajo es un estado psicológico en el que los empleados experimentan tanto la sensación de vitalidad como la de aprendizaje. Dado de la teoría determinante propia Orden de trabajo y formulario de recursos y el modelo socialmente integrado de prosperidad, Además, el mecanismo mediador de prosperar en el trabajo en la relación entre los antecedentes de comportamiento en el lugar de trabajo y el compromiso laboral.

El problema general que se planteó para este estudio es: ¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022?, Además, hay algunas cuestiones específicas que necesitan ser analizadas: ¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de chanchamayo 2022?, ¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualizada de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de chanchamayo 2022?, ¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de chanchamayo 2022?, ¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a las antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de chanchamayo 2022?.

Se ha determinado el motivo para realizar el estudio: en la región de Chanchamayo en el año 2022 se ha determinado el desarrollo de las empresas, pues en este caso se trata de una pizzería artesanal, Para ello, se ha identificado al emprendedor como una herramienta importante para el desarrollo personal, una herramienta importante para la estabilización de la actividad de la empresa: a) Fundamento práctico: El interés de este estudio ha sido ocasionado por la crisis sanitaria a nivel mundial, la cual ha provocado inestabilidad laboral y/o reducción de salarios, por lo que tanta gente se ve obligada por la empresa a emprender. b) Justificación sociocultural: Este estudio muestra interés en comprender el carácter del desarrollo personal en el emprendedor y cómo los clientes lo perciben mediante

el desarrollo del negocio ya que este es un proceso constante de aprendizaje, que se va desarrollando a base de la opinión del factor que el emprendedor considera importante, en este caso clientes.

Se definen los objetivos de este estudio: Determinar el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022. De la misma manera en los objetivos específicos se busca Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualizada de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a los antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022.

II. MARCO TEÓRICO

De acuerdo al estudio se sustentan los antecedentes en el ámbito nacional: (Asin Quispe, 2021), Su objetivo es identificar la relación entre el desarrollo personal y la gestión empresarial impulsada por Cerro Azul - Mujeres Jóvenes 2021. Por ello, se realizó un estudio aplicado utilizando métodos cuantitativos, diseños no experimentales, transversales y descriptivos. La muestra incluye 55 mujeres emprendedoras locales como herramientas se utilizaron encuestas en escala de Likert. Se utilizó el software SPSS 26 para el procesamiento estadístico de los datos y el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existía relación entre las variables. Por lo tanto, se concluye que existe una correlación positiva significativa entre la variable y sus diferentes dimensiones, por lo que se puede comprobar que estas mujeres han mejorado en cierta medida su deseo y autoestima.

En cuanto a (Alcala de Saldaña, 2019) en su investigación denominada *“Desarrollo personal y compensación salarial en el personal docente de una institución educativa privada de San Juan de Lurigancho, 2019”*, su objetivo principal fue determinar la relación entre los eventos de personalidad y los salarios docentes en una colegio privado, Lima, en el año 2019. Los métodos usados para preparar el estudio fueron cuantitativa y sustancialmente apropiados, y el diseño del estudio no fue apropiado. experimental y de correlación cruzada. En este documento, Población es profesor en una institución educativa privada de San Juan de Lurigancho. Hay un total de 50 profesores en la muestra. El coeficiente de correlación de Spearman se utiliza para determinar si existe una relación entre las variables. Finalmente, se resume la relación entre el desarrollo personal y el salario de los docentes de las instituciones educativas privadas de San Juan de Lurigancho en el año 2019.

Asimismo, (Sánchez Alendro, 2018) en su investigación denominada *“Desarrollo personal de los agricultores de Alianza Cacao Perú, personas ajenas al cultivo del cacao”*, cuyo objetivo principal es identificar los factores que impiden que Alianza Cacao Perú contribuya plenamente al desarrollo personal de sus socios productores de cacao. y sus familias, analiza las expectativas de desarrollo

personal y el uso de los modelos y servicios que ofrecen, así como el tipo de Alianza. Cacao Perú apoya el desarrollo personal, métodos y promoción, consultoría o iniciativas con interés en el desarrollo personal en proyectos de desarrollo productivo. Este es un estudio de caso del proyecto Alianza Cacao Perú. El camino que siguen es la investigación cualitativa y cuantitativa. La investigación cuantitativa permite una comprensión integral y una exploración cualitativa del tema de investigación. La muestra de investigación incluyó a 37 fabricantes de 60 países. Los resultados muestran que los agricultores tienen derecho a vivir y trabajar en un entorno pacífico y satisfecho para ser agricultores de cacao exitosos cuyos hijos tengan trabajo y dinero para vivir una vida real. La mayoría de la gente está familiarizada con el modelo y los servicios de Alianza Cacao Perú. Más de la mitad de los fabricantes tienen una actitud positiva hacia el modelo y los servicios de AKP, a excepción de la capacitación y el soporte técnico, la mayoría de ellos son negativos. Más de la mitad utiliza los modelos y servicios de Alianza Cacao Perú.

Por otro lado, en el contexto internacional: (Moreira Roca, 2016) en su estudio titulado “Enfoque de sistemas y su impacto en el desarrollo del potencial humano en los gobiernos autónomos descentralizados (GAD) de la provincia y municipios de Manabí, 2016” a “Identificar sistemas de Gestión Gubernamental, Impacto Desarrollo de Recursos Humanos Manabí 2016”. En cuanto al método, tipo y diseño, el estudio fue un estudio causal transversal no experimental y explicativo. La encuesta se realizó a través de un cuestionario. Los resultados muestran que el enfoque sistémico es una perspectiva basada en la aplicación de principios teóricos generales de sistemas a la gestión organizacional que incide en el desarrollo del potencial humano en el GAD Manabí, y que la aplicación del enfoque de sistemas puede ser utilizada en el diseño. mano de obra capital, desarrollar estrategias manabitas y adecuar y cambiar la gestión de las instituciones municipales.

Además, (Arbelaez Hernández, 2022) en su investigación denominada “*El impacto de los espacios colectivos en el desarrollo personal de los jóvenes desfavorecidos del Barrio Caracolí (Ciudad Bolívar - Bogotá, Colombia)*”, que tiene como objetivo mostrar el papel de la arquitectura urbana, centrándose en la bioarquitectura, integrando elementos naturales a los espacios urbanos o interiores.

Para invocar a la naturaleza y ayudar a mejorar el bienestar humano, especialmente en el desarrollo de la identidad personal, territorial y comunitaria, sus manifestaciones promueven actividades que educan, fortalecen y revitalizan a la comunidad del Barrio Caracolí. Los cambios en los métodos, conceptos e indicadores, así como el análisis de la encuesta, que arrojó resultados de acuerdo con el plan del proyecto, concluyó que era necesario conectar a las comunidades locales de Caracoli y San Viviana a través de la planificación a través del proyecto. Actividades urbanas, culturales, educativas, recreativas, familiares y empresariales que mejoran la calidad de vida de los ciudadanos

Igualmente (Córdoba Jiménez , 2019), en su investigación denominada “*El desarrollo personal y profesional de un docente de educación física a partir de su formación y sus experiencias educativas. Un análisis basado en relatos autobiográficos*”, el objetivo principal de este artículo es reflexionar sobre las experiencias personales y profesionales de los profesores de educación física con el fin de mejorar la comprensión de cómo los profesores construyen la identidad profesional y la práctica docente.

De acuerdo con el estudio se considera como fundamentación teórica: El desarrollo de la personalidad se sintetiza como: “El contexto personal y/o compartido en el que quienes intervienen se desempeñan y desarrollan sus habilidades para una buena comunicación y desarrollo mutuo cuando toman una decisión que les permite obtener más conocimiento mejor a ti mismo y a tu equipo para desarrollar (Relaciones humanas 1992, Brito Challa)

Maslow llamó al desarrollo personal el descubrimiento de las personas. En este caso, fue uno de los primeros en hablar sobre este tema y desarrolló una teoría psicológica llamada pirámide de Maslow, en la que dividía las exigencias humanas en 5 niveles, desde el más esencial hasta el más complejo: fisiología, seguridad, emociones, identidad, Autorrealización (Abraham Maslow (1908-1970)

De acuerdo con este estudio, la base teórica se considera como: El desarrollo de la personalidad se sintetiza como: “Interrelaciones individuales y/o colectivas en las que los involucrados ejercitan y mejoran sus habilidades para establecer una buena comunicación entre sí y mejorar las decisiones para que

pueda comprender mejor yo y mi equipo para el desarrollo". (1935, citado por Gómez0, 2012, p.1).

Con la planificación de carrera, una persona evalúa continuamente sus habilidades e intereses, considera opciones de carrera alternativas, establece metas de carrera y planifica actividades prácticas de desarrollo. La planificación de la carrera personal debe comenzar con la autocomprensión o la autoevaluación (Noe & Wayne Mondy, 2005).

De acuerdo al estudio se considera los enfoques conceptuales: El concepto actual está orientado hacia la madurez de la personalidad, plasmada en una personalidad estable que sabe adaptarse a la realidad con la que le toca vivir y es capaz de influir en ella de tal forma que sea una solución para una persona que es lo más adecuado para el trabajo productivo. (Seminara, 2022).

Nos conduce al conocimiento interior o autoconocimiento que busca incrementar y seguir un conjunto de sugerencias para potenciar nuestra vida actual y presente.. (Román, 2022).

(Jóse Alecoy, 2008). Desarrollo personal; este tipo de actividad, desarrolladora de habilidades, incide en el desarrollo personal y profesional, no es un aprendizaje dirigido y no está orientado a una tarea específica, sino que está encaminado a mejorar las habilidades personales del individuo.

El proceso educativo en el que las personas adquieren conocimientos, habilidades y actitudes para desempeñar sus tareas. es un proceso educativo porque su propósito es formar y preparar personas. Está altamente enfocado en ejecutar las posiciones actuales o futuras de la compañía (Chiavenato, 1993).

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación: Aplicada

(Jimenez Becerra , 2020), El objetivo de la investigación aplicada es generar conocimiento que pueda aplicarse directamente a problemas sociales o industriales. Se basa principalmente en los resultados técnicos de la investigación fundamental, incluido el proceso de combinar la teoría con los productos.

3.1.2 Diseño Metodológico: No experimental

Enfoque: Cuantitativo

(Ferreyra & De Longui, 2014) define Metodológicamente, los métodos de investigación cuantitativos se caracterizan por una tendencia hacia el razonamiento deductivo empírico, que se basa en procedimientos estrictos, métodos empíricos y el uso de métodos estadísticos de recolección de datos.

Nivel: descriptivo-relacional

La investigación descriptiva se utiliza para revelar nuevos hechos y significados de (Quezada Lucio, 2021) explica que, la investigación. La investigación descriptiva es de naturaleza analítica, la investigación en profundidad ayuda a recopilar información durante el proceso de investigación.

Método de investigación: hipotético-deductivo

3.2 Variables y operacionalización

Variable: Desarrollo personal

concepto; Según (Román, 15 Miradas al Desarrollo Personal, 2022), nos orienta al conocimiento interior o autoconocimiento para buscar aumentar y seguir un conjunto de recomendaciones para superar o mejorar nuestra vida actual y presente.

Definición operacional; para (Vargas Sabadías, 1995), la operacionalización es el proceso de determinar la medida de un fenómeno que no puede medirse directamente, incluso si su existencia se infiere de otros fenómenos.

Esta variable se mide mediante cuestionarios investigación utilizando una estructura de escala de Likert y a través de dimensiones y métricas dependiendo de 4 dimensiones: Educación, sociedad y cultura individualista, experiencias propias y referentes al resto y antecedentes familiares.

Matriz de operacionalización: (ver anexo)

Matriz de consistencia (ver anexo)

3.3 Población, muestra y muestreo

Población: Según Arias (2012) Lo interpreta como un grupo infinito o finito de individuos con características específicas, en el que se aclararán las conclusiones detalladas del estudio. población a clientes de la pizzería artesanal en el distrito de Perene- chanchamayo, para esto se tomó en cuenta la cantidad de clientes desde el mes de enero hasta el mes de agosto del presente año 2022, generando un promedio

Tabla 1

Cuadro de cantidad de clientes del mes de enero a agosto del 2022.

Meses	Clientes
Enero	130
Febrero	150
Marzo	169
Abril	180
Mayo	135
Junio	143
Julio	205
Agosto	160
Promedio	159

Criterio de inclusión:

- sujeto de análisis mayor de 12 a 60 años.
- Clientes de pizzería artesanal.

Criterio de exclusión:

- Clientes menores de 12 años.
- Que no sean clientes de pizzería artesanal.

3.3.2 Muestra: Según Palella y Martins (2008), Defínalo como parte de la población y considere sus características en detalle (p. 93). Esta encuesta consideró una muestra de 159 clientes de la pizzería artesanal del distrito de Perene-chanchamayo.

3.3.3 Muestreo: Dada la gran población de estudio se extrajo la cantidad para la muestra mediante el promedio de los clientes mensuales de enero a agosto del 2022 realizando un muestreo aleatorio simple lo que facilito para la recopilación de datos.

3.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos

Técnica: encuesta: Con el fin de recolectar datos de forma dinámica y sencilla, se elaboró una encuesta en Word, a base de interrogantes con respuestas indispensables.

Instrumento: Cuestionario. Vara (2014, p. 145) Preguntas diseñadas para ayudar a recopilar datos en un entorno de investigación. La tabla consta de 16 elementos, 4 dimensiones y 1 variable. Este estudio utilizó un cuestionario basado en un conjunto de preguntas de escala Likert. (Siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca).

Validez del instrumento: conforme (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010)Configúrelo como un medio para determinar el nivel variable deseado cuantificación, todo lo cual garantiza la fiabilidad del instrumento expertos en la materia. Se están preparando los documentos de inspección. El instrumento fue enviado y probado por tres expertos.

Tabla 2*Información de expertos para la validación*

Información de expertos						
Experto 1	Mgr. Merino Jose Luis	Garcés.	Mg. en Empresariales	en	Ciencias	Fecha de diploma: 26/11/2007
Experto 2	Mba. Montenegro Príncipe, Luis Junior		Mba. en Administración de Negocios - MBA			Fecha de diploma: 13/09/16
Experto 3	Mba. Carrion William Arnold	Adan,	Mba. En Administración de Negocios			Fecha de diploma: 22/11/2019

Confiabilidad del instrumento: De acuerdo a Hernández et al. (2003), Nombre un nivel que tenga el mismo efecto cuando se usa de diferentes maneras en la misma persona. Para demostrar la confiabilidad de este estudio, se realizaron pruebas previas y se evaluó la confiabilidad correspondiente utilizando el coeficiente alfa de Cronbach.

Tabla 3:*Confiabilidad del instrumento de desarrollo personal*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,936	16

De acuerdo al estudio del alfa de Cronbach se recaba un valor de 0,936 lo que afirma un alto rango de fiabilidad lo cual indica que la encuesta puede ser aplicable.

Tabla 4:
Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
VAR00001	32,40	75,378	,479	,937
VAR00002	32,40	77,600	,407	,938
VAR00003	32,30	72,456	,836	,929
VAR00004	32,00	78,000	,373	,939
VAR00005	33,10	75,878	,536	,935
VAR00006	33,10	76,100	,517	,936
VAR00007	32,60	73,822	,673	,932
VAR00008	32,80	69,511	,748	,931
VAR00009	32,30	71,344	,937	,927
VAR00010	31,90	74,767	,707	,932
VAR00011	32,70	74,011	,585	,935
VAR00012	32,40	68,933	,829	,928
VAR00013	32,60	69,156	,771	,930
VAR00014	32,50	71,833	,781	,930
VAR00015	32,50	71,833	,781	,930
VAR00016	32,90	70,100	,777	,930

Por medio del estudio Alfa de Cronbach se determina que los 16 items de la variable desarrollo personal tienen un alto nivel de confiabilidad y pueden ser aplicadas.

Análisis de confiabilidad:

Se llevó a cabo una prueba piloto a 10 clientes con características parecidas a la muestra, se obtuvo un coeficiente de confiabilidad $\alpha=0.936$ y se concluyó que el cuestionario es confiable y aplicable a la muestra por consistencia interna.

3.5 Procedimientos

Esta investigación será implementada y utilizada para mejorar el negocio de las pizzerías artesanales, incluyendo escenas:

En la primera etapa de la investigación, esta corresponderá a la búsqueda de información que definirá nuestro tema de investigación y luego la selección de variables, dimensiones y métricas para comenzar a redactar esta investigación presentada. En la segunda etapa, se desarrollará un marco teórico para la comprensión del contexto nacional e internacional, aproximaciones teóricas y conceptuales a partir de la investigación propuesta. La tercera fase describe el tipo y diseño del estudio, las variables y su manipulación, nuestra población de estudio, y los métodos y herramientas utilizados para recolectar datos a través de encuestas, cuestionarios y procedimientos SPSS v.26.

Finalmente, la fase final incluirá los resultados presentados en forma de gráficos o tablas para su posterior análisis e interpretación, así como la discusión de las observaciones, deducción y recomendaciones de investigación

3.6. Métodos de análisis de datos

Estadística descriptiva: (Montero Lorenzo, 2007), La estadística descriptiva es un conjunto de técnicas numéricas y gráficas utilizadas para describir y analizar un conjunto de datos sin sacar conclusiones (inferencias) sobre la población a la que pertenece.

3.7. Aspectos éticos

Los datos obtenidos de los encuestados serán utilizados adecuadamente para probar la credibilidad del estudio, para mantenerlo confidencial, para probar que el único propósito es el del estudiante. Además, se respetó la norma APA en todo momento y no se vulneró los derechos de Autoría.

- **Autenticidad:** Los datos no han sido manipulados por lo que se tiene en cuenta la autenticidad de la información facilitada.

- **Consentimiento informado:** La orientación, recepción y tratamiento de los datos obtenidos depende del consentimiento de los encuestados.
- **Confidencialidad:** Es importante señalar que la investigación obtenida es confidencial y no se utilizará para fines distintos a esta investigación.
- **Anonimato de los datos obtenidos:** el tratamiento de la información obtenida se realiza de forma estrictamente anonimizada y con la mayor responsabilidad.

IV. RESULTADOS

Objetivo General: Determinar el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo de personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, se ha identificado mediante la siguiente tabla:

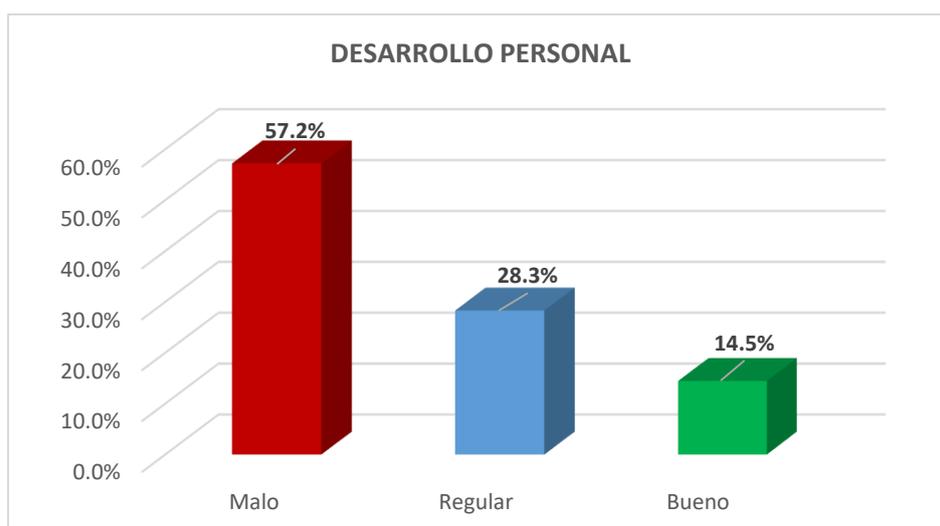
Tabla 5

Colocación de los clientes según el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo de personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022

DESARROLLO PERSONAL	Frecuencia	Porcentaje
Malo	91	57,2%
Regular	45	28,3%
Bueno	23	14,5%
Total	159	100,0%

Nota: Cuestionario aplicado a los clientes de una pizzería artesanal de Chanchamayo

Figura 1:Desarrollo Personal



Nota: Datos tomado de la tabla 5

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta ejecutada a los clientes para una pizzería de chanchamayo se examina en la tabla 5 referente a la variable desarrollo personal es distinguida por los clientes en un nivel Malo que representa el 57.2% (91) debido a que todo la creación del emprendimiento se dio desde los saberes que ya poseía la dueña y no se enfoca en el desarrollo de sus habilidades mediante capacitaciones y/o cursos, el 28.3% (45) de los clientes lo califican en el nivel Regular, mientras que el 14.5% (23) de los clientes lo califican en el nivel Bueno.

Objetivo específico 1: Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022, se ha identificado mediante la siguiente tabla:

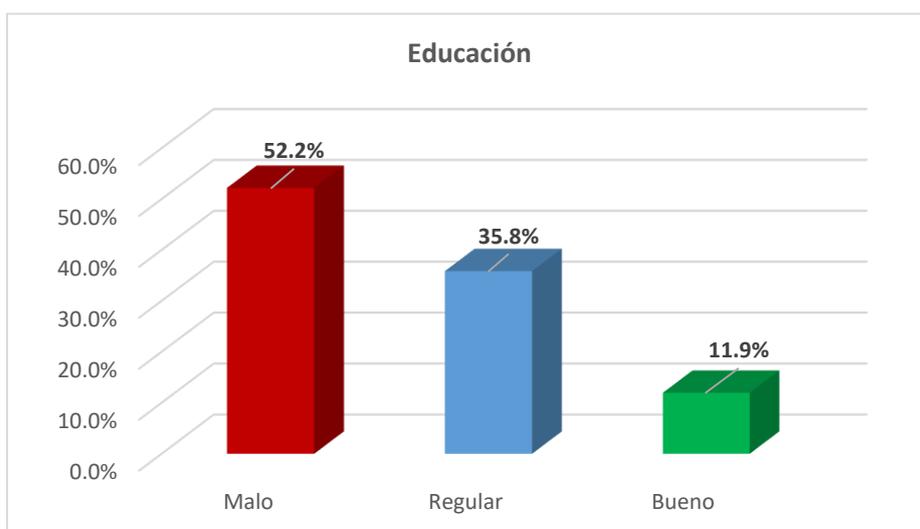
Tabla 6

Colocación de los clientes según el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo de personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022

Educación	Frecuencia	Porcentaje
Malo	83	52,2%
Regular	57	35,8%
Bueno	19	11,9%
Total	159	100,0%

Nota: Cuestionario aplicado a los clientes de una pizzería artesanal de Chanchamayo

Figura 2: Educación



Nota: Datos tomado de la tabla 1

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta realizada a los clientes para una pizzería de chanchamayo se observa en la tabla 1 referente a la dimensión educación es distinguida por los clientes en un nivel Malo que representa el 52.2% (83) debido a que la preparación del emprendedor se dio solo por la experiencia y no ha llevado ningún curso de especialización, el 35.8% (57) de los clientes lo califican en el nivel Regular, mientras que el 11.9% (19) de los clientes lo manifiestan en el nivel Bueno.

Objetivo específico 2: Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualista de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022, se ha identificado mediante la siguiente tabla:

Tabla 7

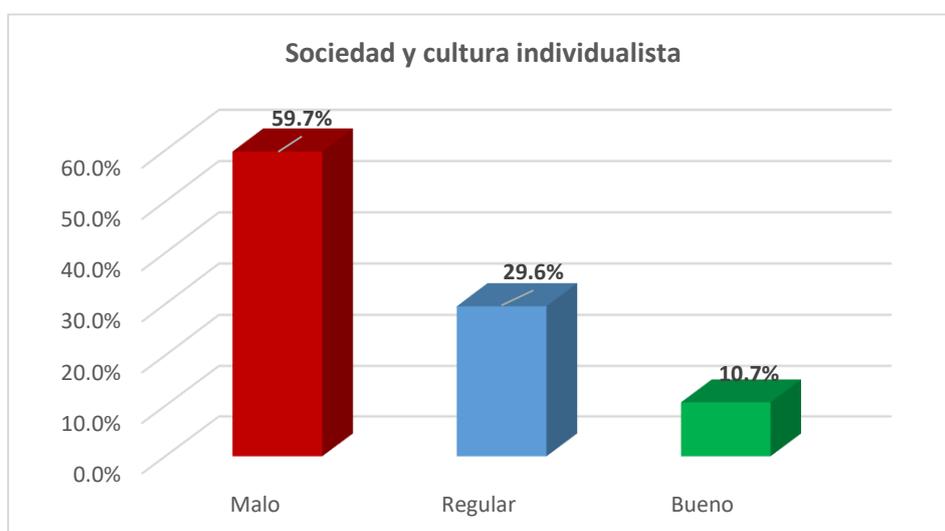
Colocación de los clientes según el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualizada de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022

Sociedad y cultura individualista	Frecuencia	Porcentaje
-----------------------------------	------------	------------

Malo	95	59,7%
Regular	47	29,6%
Bueno	17	10,7%
Total	159	100,0%

Nota: Cuestionario aplicado a los clientes de una pizzería artesanal de Chanchamayo

Figura 3: Sociedad y cultura individualista



Nota: Datos tomado de la tabla 2

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta realizada a los clientes para una pizzería de chanchamayo se examina en la tabla 2 referente a la dimensión sociedad y cultura individualista es percibida por los clientes en un nivel Malo que representa el 59.7% (95) ya que no resalta la originalidad que posee el emprendimiento por el poco enfoque en el posicionamiento del producto que ofrecen, el 29.6% (47) de los clientes lo califican en el nivel Regular, mientras que el 10.7% (17) de los clientes lo califican en el nivel Bueno.

Objetivo específico 3: Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo

personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022, se ha identificado mediante la siguiente tabla:

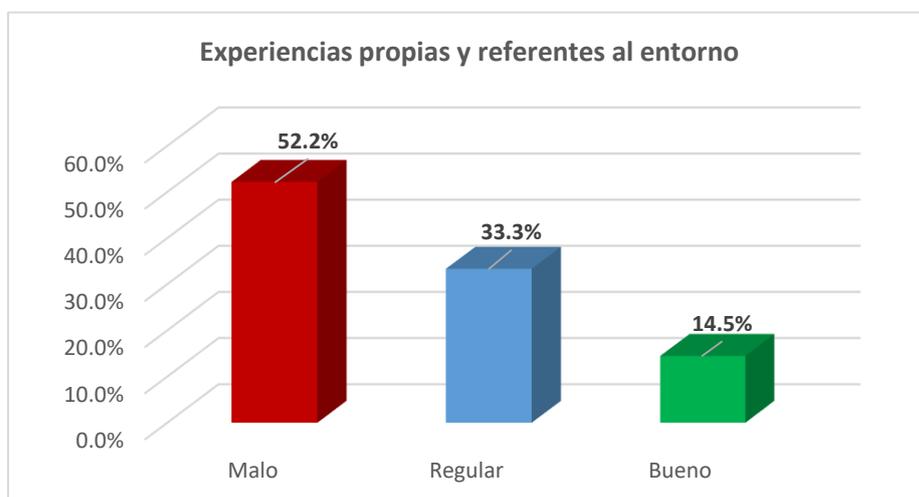
Tabla 8

Colocación de los clientes según el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo personal para una pizzería artesanal de chanchamayo 2022

Experiencias propias y referentes al entorno	Frecuencia	Porcentaje
Malo	83	52,2%
Regular	53	33,3%
Bueno	23	14,5%
Total	159	100,0%

Nota: Cuestionario aplicado a los clientes de una pizzería artesanal de Chanchamayo

Figura 4: Experiencias propias y referentes al resto



Nota: Datos tomado de la tabla 3

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta realizada a los clientes para una pizzería de Chanchamayo se observa en la tabla 3 referente a la

dimensión experiencias propias y referentes al entorno es distinguida por los clientes en un nivel Malo que representa el 52.2% (83) a pesar de que la experiencia es la base de la preparación de este producto debido a que no muestran la historia de su creación, el 33.3% (53) de los clientes lo califican en el nivel Regular, mientras que el 14.5% (23) de los clientes lo califican en el nivel Bueno.

Objetivo específico 4: Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a los antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo de personal para una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, se ha conseguido mediante la siguiente tabla:

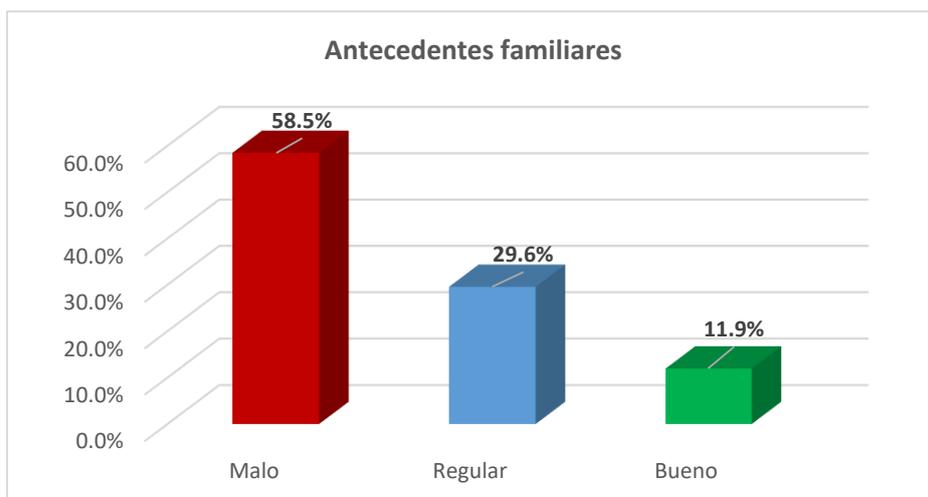
Tabla 9

Colocación de los clientes según el nivel de percepción de los clientes respecto a los antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo de personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022

Antecedentes familiares	Frecuencia	Porcentaje
Malo	93	58,5%
Regular	47	29,6%
Bueno	19	11,9%
Total	159	100,0%

Nota: Cuestionario aplicado a los clientes de una pizzería artesanal de Chanchamayo

Figura 5: Antecedentes Familiares



Nota: Datos tomado de la tabla 4

Interpretación: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta realizada a los clientes para una pizzería de chanchamayo se observa en la tabla 4 referente a la dimensión antecedentes familiares es distinguida por los clientes en un nivel Malo que representa el 58.5% (93) debido a que la emprendedora se ha basado en el aprendizaje para la creación del negocio y no influyo los antecedentes familiares al momento de la creación de su emprendimiento, el 29.6% (47) de los clientes lo califican en el nivel Regular, mientras que el 11.9% (19) de los clientes lo califican en el nivel Bueno.

V. DISCUSIÓN

En el estudio actual, el objetivo general fue determinar el nivel de percepción del cliente de la estrategia de desarrollo de personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022. Posteriormente al haber obtenido los resultados de las encuestas e interpretarlas, se dio inicio a la discusión de la investigación.

Para la validación del instrumento de esta investigación, se utilizó la prueba estadística Alpha de Cronbach, se empleó el software estadístico SPSS versión 26, extrayendo un valor de 0,936 para la variable de Desarrollo Personal.

En relación a los ítems de la variable, los 16 ítems de la variable (Desarrollo Personal), la cual cuenta con cuatro dimensiones, el Alpha de Cronbach determino un valor de confiabilidad de 0,936, siendo un alto nivel de fiabilidad, siendo permisible para su investigación.

Referente al desarrollo personal el autor Asin (2021) en su investigación tuvo como resultado que esta variable tiene relación constante con sus dimensiones para el bienestar del emprendimiento ya que estas son para alcanzar estrategias eficientes de desarrollo personal.

De acuerdo a los resultados obtenidos del nivel de impresión de los clientes de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, demuestra que lo perciben como malo ya que estas son aplicadas de manera experimental por las situaciones que se presentan en el emprendimiento y no están estructuradas con base teórica.

Así mismo (Moreira Roca, 2016), su investigación encontró que el liderazgo organizacional influye en el desarrollo del potencial humano, que es un factor crítico en la planificación de sistemas de cambio.

Continuando con el objetivo específico 1, identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, los clientes lo perciben como malo ya que no perciben la preparación de la emprendedora en un nivel de instrucción adecuado para el buen manejo del negocio.

También (Arbelaez Hernández, 2022), en su investigación determina que integrar elementos naturales en espacios urbanos para invocar lo natural y ayudar a mejorar el bienestar humano, particularmente en el desarrollo de las entidades individuales, territoriales y comunitarias influyendo positivamente en sus características personales.

entonces en el objetivo específico 2, identificare nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualista de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, se ha conseguido una percepción de malo, ya que los clientes no identifican la originalidad del establecimiento.

De acuerdo al autor (Córdoba Jiménez , 2019), en su investigación consideran la experiencia personal y profesional mejora la comprensión de como los profesores construyen su identidad profesional y estas les sirve para la buena labor dentro de su práctica docente.

Con respecto al objetivo específico 3, identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo de personal de una pizzería artesanal de chanchamayo 2022, los resultados fueron de nivel malo, sin bien es cierto la experiencia es la base de la preparación del producto que ofrecen no muestran la historia desde sus inició y formación.

Mientras tanto en la investigación de (Sánchez Alendro, 2018), refiere que los socios de la Alianza Cacao Perú que son agricultores que heredan de generación generación sus cultivo y tierras a sus hijos siendo el antecedente familiar dimensión importante supieron aprovechar y valorar las oportunidades que les brindaron y lo utilizaron para mejorar su estado de ánimo, fortaleces su confianza, esforzarse para lograr sus metas, ya que es importante que tengan conocimientos, habilidades y capacidades para buscar su bienestar personal y social.

En torno al objetivo específico 4, identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a los antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo de personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, lo cual tuvo un resultado de malo, ya que en la emprendedora no influyo ningún antecedente familiar al momento de

iniciar el negocio sino fue un conocimiento que fue adquiriendo con el tiempo a base principalmente de la experiencia pero esta dimensión influirá en sus hijos ya que la pizzería en un negocio familiar que será heredado de generación en generación.

De acuerdo a la investigación que es no inferencial y descriptiva, no tiene hipótesis y se basa en la percepción que tienen los clientes de las estrategias de desarrollo personal y sus cuatro dimensiones, ya que estos son percibidos como malos debido a que es un negocio creado desde un emprendimiento en casa y el desarrollo de las habilidades y capacidades del emprendedor se basaron en las vivencias diarias que debido a las mejoras que necesita su flujo de clientes es constante por el buen producto.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo las encuestas tomadas a los clientes de una Pizzería Artesanal de Chanchamayo 2022, posteriormente al haber obtenido y analizado la información necesaria y contundente, se obtuvo los siguientes resultados.

Primera: Estrategias de desarrollo personal de una pizzería artesanal, Chanchamayo 2022, los clientes lo perciben como malo, ya que las capacidades no están siendo identificadas ni percibidas de manera positiva ya que no se están desarrollando sus dimensiones educación, sociedad y cultura individualista, experiencias propias y referentes al entorno y antecedentes familiares.

Segunda: Se estableció que los clientes perciben como malo la educación dentro de las estrategias de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022, ya que le falta mayor capacitación y especialización para el manejo de su emprendimiento y mejorar su producto.

Tercera: Se manifestó que los clientes perciben de malo la sociedad y cultura individualista dentro del desarrollo personal de una pizzería artesanal ya que se trata de que el emprendimiento sea innovador, pero no se están implementando de manera correcta para sus clientes.

Cuarta: Se estableció que los clientes perciben de malo la experiencia propia y referente al entorno en las estrategias de desarrollo personal de una pizzería artesanal Chanchamayo 2022, ya que a pesar de que se dio inicio al negocio basado en aprendizajes obtenidos comprometiéndose con la preparación y la sociedad con compañeros de trabajo inicio esta idea de negocio, pero no están aplicándolo de manera correcta.

Quinta: Se manifestó que los clientes perciben de malo los antecedentes familiares en las estrategias de desarrollo persona de una pizzería artesanal, esta puede manifestarse de manera correcta ya que los antecedentes no tuvieron nada que ver para el inicio del emprendimiento sino se basó en saberes previo obtenidos en el trabajo de la dueña.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: Se recomienda a la dueña de la Pizzería Artesanal que debe enfocarse en mejorar el desarrollo de sus capacidades y habilidades para mejorar la percepción de los clientes ya que no está usando de manera técnica ni planeando las estrategias que utiliza.

Segunda: Se recomienda llevar mayor capacitación para adquirir mayor conocimiento, herramientas, habilidades y actitudes para aumentar la productividad y la calidad de trabajo, de esta manera podrán adquirir conocimientos previos para implementar mayor tecnología y mejorar el flujo de los procesos de elaboración dentro de la Pizzería Artesanal.

Tercera: Se recomienda redefinir el individualismo y utilizarlo como un valor agregado dentro de las estrategias de la pizzería ya que no se está identificando la independencia y la autosuficiencia como la razón de la creación de este emprendimiento.

Cuarto: Se recomienda que siga utilizando la experiencia propia y adquirida para mejorar sus habilidades en la preparación del producto, que se adecue a las demandas y preferencias que van surgiendo dentro de sus clientes para poder cumplir con sus necesidades.

Quinta: Se recomienda que centre en mejorar las dimensiones anteriormente mencionadas para mejorar sus habilidades y su negocio pueda ser más rentable, sin dejar de lado que al haber creado una pizzería artesanal a base de recetas únicas los antecedentes familiares serán una dimensión que utilizaran sus hijos ya que es un negocio familiar.

REFERENCIAS

- Abid Ghulam, E. N. (2018). La influencia de la motivación prosocial y el civismo en el compromiso laboral: El papel mediador de prosperar en el trabajo. *Cogent Business y Management*, 1-19.
- Acosta Gonzales, B. V., Zambrano , V. S., & Suarez Pinedo, M. (2017). Emprendimiento femenino y Ruralidad en Boyaca, Colombia. *Criterio Libre*, 215-236.
- Alcala de Saldaña, C. L. (2019). Desarrollo personal y compensación salarial en el personal docente de una institución educativa privada de San Juan de Lurigancho, 2019. Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36891/REYES_AC..pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Aldana Rivera, E. E., Tafur Castillo, J., Gil, I., & Mejia, C. (2019). Práctica pedagógica de emprendimiento en docentes de educación superior en Institucion Educativa Universitaria de Barranquia. *Archivos Venezolanos De Farmacologia y Terapéutica*, 38(2), 9-18. Retrieved from, 9-18. Obtenido de <https://www.proquest.com/docview/2260017837/68E7955F8707444CPQ/3?accountid=37408>
- Andrade de Noguera, S. (2017). Motivacion y creatividad en jovenes emprendedores venezolanos una vision desde la crisis social. *Revista de Psicologi GEPU*, 129-137. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/motivacion%20y%20creatividad%20en%20los%20jovenes.pdf>
- Arbelaez Hernández, J. A. (2022). "Influencia de los equipamientos colectivos en el desarrollo personal de los jóvenes vulnerables del Barrio Caracolí (Ciudad Bolívar - Bogotá, Colombia.)". Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/27339/1/Arquitectura%20sin%20fronteras.%20BNatural.pdf>
- Asin Quispe, Y. (2021). "Influencia del desarrollo personal en la gestión de emprendimientos impulsados por mujeres jóvenes en Cerro Azul –2021". *Alicia Concytec*. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/83260/Asin_QYM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bretones, F., & Radrigán, M. (2018). Actitudes hacia el emprendimiento: el caso de los estudiantes chilenos y españoles. *Revista de economia Publica, Social y Cooperativa*, 12-30. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/EBSCO%20Host/actitudes%20hacia%20el%20emprendimiento.pdf>
- Cardona Montoya, R. A., Martins, I., & Velasquez Cevallos, H. (2017). Orinetacion emprendedora, evaluacion y gestion de proyectos e impactos en el

- emprendimiento corporativo: de la intencion a la accion. *Universidad EAFIT*, 37-62. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/EBSCO%20Host/orientacion%20emprededora%20ingles.pdf>
- Castiblanco Moreno, S. (2018). Emprendimiento informal y género: una caracterización de los vendedores ambulantes en Bogotá. *Sociedad y Economía*, 2011-228. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/Emprendimiento_informal_y_g%C3%A9ne.pdf
- Castillo Vergara, M., Álvarez Marin , A., Alfaro Castillo, M., Sánchez Henríquez, J., & Pizarro Quezada , I. (2018). Factores claves en el desarrollo de la capacidad emprendedora de los estudiantes universitarios. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa.*, 111-129. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/out.pdf>
- Chiavenato, A. (1993). *Iniciación a la administración de personal*.
- Contreras Francoise, A. G. (2021). Influencia del apoyo en el engagement en el trabajo del personal de enfermería: el papel mediador de posibilidades de desarrollo profesional. *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, 122-142.
- Córdoba Jiménez , J. M. (2019). El desarrollo personal y profesional de un docente de educación física a partir de su formación y sus experiencias educativas. Un análisis basado en relatos autobiográficos . Obtenido de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/668180/Tesi_Jose_Maria_Cordoba.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- E. Caballo, V., & C. Salazar, V. (2017). desarrollo y validación de un nuevo instrumento para la evaluación de las habilidades sociales: el "cuestionario de habilidades sociales". *Psicología Conductual*, 5-24. Obtenido de https://drive.google.com/drive/folders/12Lh_iFbFze69Q6ogCp1ObGG7KPVPYicl
- Espinoza Roca , P. G., Cordova Vaca, A. M., Saltos chévez, E. F., & Guerrero Tipantuña, M. R. (2017). Las universidades Publicas Latinoamericanas , Una vision desde el emprendimiento. *Didactica y Educacion*, 253-261. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/EBSCO%20Host/educacion%201.pdf>
- Ferreya, A., & De Longui, A. (2014). *Metodologia de la investigacion I*. Cordova: Encuentro Grupo Editor. Obtenido de Alq_YalU1VpoX_7QnLYrlhBMuFb0Cuz2Ex6uvsTkP8LWfa0Fvi6DnW8dXU

wQcKoJlyCRdCEH_71_uvdjjLsNMW2srtHubhYIV8UfvjadDSDDeV92YZILftrX
vwHAoGBK6OmcrM853XzvwgrQOTNLs03GDxTxdtjSBKcqWR8ZI7sLbx5E

- Ferreiro, A. y. (2014). *Metodología de la Investigación 1*. Cordova: Encuentro Grupo Editor.
- Gary, F. (2017). Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales. *Estudios de la Gestión, Revista Internacional de Administración*, 39-57. Obtenido de <file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/indicadores%20internacionales.pdf>
- Girardo P, C., & Mochi Aleman, P. (2020). Experiencias de formación para el trabajo que ofrecen Las Organizaciones de la Sociedad Civil. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 205-229.
- Gohler Georg-Friedrich, H. J. (2022). El papel mediador de la motivación prosocial en el contexto del intercambio de conocimientos y la teoría de la autodeterminación. *Revista de Gestión del Conocimiento*, acceso libre.
- Guarnizo Vargas, C., Velasquez Moreno, J., Jimene Guzman, C. P., & Alzate Gomez, E. B. (2019). Educación para el emprendimiento: análisis y aportes a la política pública de educación en Colombia desde la sistematización de experiencias en instituciones de educación básica y media. *instituciones de educación básica y media*, 225-243.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la investigación* (Vol. Quinta Edición). Obtenido de https://www.academia.edu/23889615/_Hern%C3%A1ndez_Sampieri_R_Fern%C3%A1ndez_Collado_C_y_Baptista_Lucio_M_P_2010_
- Hernandez Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. *Revista Inventum*, 33-39. Obtenido de file:///D:/Users/Jackeline/Downloads/Avances_de_EMPRETEC%C2%AE_en_Colomb.pdf
- Jimenez Becerra, I. (2020). *El triángulo lógico. Una ecuación didáctica emergente para aprender metodología de la investigación*. Colombia: chia: Universidad de la sabana. Obtenido de <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=2659814&lang=es&site=eds-live>.
- Jimenez Coronado, A., Hernández Palma, H., & Pitre Redondo, R. (2018). Emprendimiento social y su repercusión en el desarrollo económico de los negocios inclusivos (Colombia). *Revista LOGOS CIENCIA & TECNOLOGÍA*, 200-211.

- Jóse Alecoy, T. (2008). *Factores que influyen en el éxito personal, Compendio sobre las interrelaciones entre tipología humana, liderazgo y cambio social*. Chile: ISBN.
- Juan Luis Reyes Cruz, M. A. (2018). DISEÑO Y VALIDACIÓN DE UNA ESCALA TIPO LIKERT PARA ESTABLECER CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS. *Dimension Empresarial*, 135-160.
- Martín, D. S. (2012). *El Biohuerto Escolar*. valencia: universitat d valencia.
- Martín, d. S. (20 de Junio de 2013). *EL BIOHUERTO ESCOLAR*. Obtenido de dokumen: <https://dokumen.tips/documents/el-biohuerto-escolar-core-construir-puentes-entre-las-diferentes-culturas-es.html>
- Martinez Sordoni, L., & Amigot Leache, P. (2018). Tensiones entre el emprendimiento y el trabajo autónomo en las políticas europeas de empleo: un nuevo capítulo en la relación entre el “trabajocomo empleo” y el “trabajo sobre sí”. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 245-254.
- Montero Lorenzo, J. (2007). *Estadística descriptiva*. Thomson Ediciones Paraninfo S.A.
- Mora Guerrero, G., & Constanzo Belmar, J. (2017). Emprender sin descuidar la casa: posiciones y dinamicas organizativas en una asociacion productiva de mujeres rurales. *Cuadernos de Desarrollo Rural*,, 1-18.
- Moreira Roca, J. A. (2016). Enfoque sistémico y su incidencia en el desarrollo del potencial humano de los gobiernos autónomos descentralizados (GAD) municipales de la provincia de Manabí 2016. Obtenido de file:///E:/tesis/recursos/internacional%201.pdf
- Moreno Mahecha, Y., & . (2019). Un emprendimiento como campo de estudi en las instituciones de educacion superior: Una aproximacion desde los postuloss de Morin y Habermas. *Revista Estrategia Organizacional*, 101-119. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/campo%20de%20estudio.pdf
- Navarrete Baez, F. E., & Samperio , C. J. (2020). Características de las habilidades de emprendimiento de mujeres estudiantes de licenciatura evaluadas bajo un ambiente de aprendizaje hibrido en el inicio de la contingencia presentada por el COVID-19. *Recherche en Sciences de Gestion-Management Sciences-Ciencias de gestion*, 91-118. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/Caracter%3%ADsticas_de_las_habilid.pdf
- Noe, R., & Wayne Mondy, R. (2005). *Administración de Recursos Humanos*. Mexico: PEARSON.
- Núñez, L. L., & Núñez, C. M. (2016). Noción del emprendimiento para una formacion escolar en competencia emprendedora. *Revista Latina de*

Comunicacion Social, 1069-1089. Obtenido de
file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/No
ci%C3%B3n_de_emprendimiento_para_.pdf

- Palacios Duarte, P. D., Saavedra García, M. L., & Cortés Castillo, M. (2020). Estudio comparativo de. *Revista Finanzas y Política Económica*, 431-459.
- Pedraza Melo, N. (2020). El clima y la satisfacción laboral. *Innovar*, 9-24.
- Pitre Redondo, R. C., Hernandez Palma , H., & Sierra Parodi, A. (2020). Creación de empresas en Colombia: un análisis del perfil del emprendedor moderno. *Clío America*, 556-572.
- Quezada Lucio, N. (2021). *Metodología de la investigación*. Barcelona: Marcombo. Obtenido de
<https://eds.p.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=13&sid=822cb2c3-b5f7-40c9-97c3-09b4ac7c402c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=2807551&db=edsebk>
- Radrigan , M., Davila Rodrigues, A. M., & Bellei, T. J. (2020). Coopertaivas escolares como una forma de fomentar la capacidad emprendedora asociativa de niños y juvenes. *Revesco*, 1-18.
- Raúl Armando Cardona Montoya, I. M. (2017). Orientación emprendedora, evaluación y gestión . *Universidad EAFIT (Colombia)*, 38-60.
- Reyes Cruz, J., Garzon Castrillon, M., & Tapia Sanchez, B. (2018). Diseño y validacion de una escala tipo Likert para establecer características emprendedoras . *Dimension Empresarial* , 135-160.
- Rios Manriquez, M., Lopez Mateo, C., & Leocadio Silva, Á. (2019). El capital Humano como factor clave en el desempeño empresarial: una vision desde el Empowerment. *Revista de gestion y secretariado*, 69-88.
- Román, R. (2022). *15 miradas al desarrollo personal*. España: Almuzara.
- Román, R. (2022). *15 Miradas al Desarrollo Personal*. Almuzara.
- Sánchez Alendro, E. M. (2018). TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN GERENCIA SOCIAL CON MENCIÓN EN GERENCIA DEL GERENCIA SOCIAL CON MENCIÓN EN GERENCIA DEL. Perú. Obtenido de
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14417/Sanchez_Alendro_Enma_Mercado_desarrollo_personal.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Sanchez, J. C. (2011). *Metodologia de la investigacion cientifica y tecnologica*. Madrid: Ediciones Diaz de Santos, S.A.
- Sanchez, Y. R. (2020). *Metodologia de investigacion* . Mexico: Klik Soluciones Educativas S.A.

- Schomer, S. (2021). Crea un nuevo concepto. *Soluciones en Corto*, 23-24.
- Seminara, G. (2022). *Desarrollo Personal: redefinir el significado del éxito*. Buenos Aires: Abrapalabra.
- Sepulveda Rivillas, C. I., & Reina Gutierrez, W. (2021). sostenibilidad de los emprendimientos: un analisis de los factores determinantes. *Revista venezolana de Gerencia*, 33-49. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/EBSCO%20Host/sostenibilidad%20de%20los%20emprendimientos.pdf
- Torres Ortega, J., & Monzon Campos, J. (2021). Futuras intenciones de emprender en estudiantes de estudios secundarios Chilenos y Vasco. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 280-314. Obtenido de <https://web.s.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=8&sid=cd4771a2-400b-4886-97c7-6363a45df0b5%40redis>
- Torres Oviedo, C. F., & Renteria Perez, E. (2021). Concepto de hombre emprendedor: tendencias disciplinares. *Diversitas*, 1-39. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/Concepto_de_hombre_emprendedor.pdf
- Tortosa, V. (2014). *Metodología de la Investigación*. España: Publicaciones de la universidad de Alicante.
- Ugaz, C. P. (11 de Abril de 2022). *La Camara*. Obtenido de revista digital de la Camara y Comercio de lima: <https://lacamara.pe/el-sector-automotriz-en-peru-se-recupero-en-2021/>
- Uribe Masias, M. E. (2017). El emprendimiento: algunas reflexiones dede un enfoque de revisión. *Clío America*, 219-239. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/de sde%20la%20revisión.pdf
- Valenzuela Garcia, H., Molina, J., Lubbers, M., Escribano, P., & Fuentes, S. (2019). Emprendimiento Social. Autoempleo y extracción del valor en la era post-crisis. *Revista de Antropología Social*, 371-390. Obtenido de file:///E:/trabajo%20de%20investigacion/revistas%20cientificas/proquest/aut oempleo.pdf
- Vargas Sabadías, A. (1995). *Estadística descriptiva e inferencial*. Universidad de Castilla - La Mancha.

ANEXOS

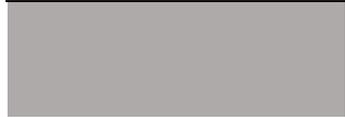
ANEXO 1.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de valoración
<p>DESARROLLO PERSONAL</p> <p>(Sepulveda Rivillas & Reina Gutierrez , 2021) nos dice que, la capacidad de una persona para crear desde el sentido, aprender a resolver problemas, de acuerdo con sus sentimientos, creatividad, actitudes y valores personales, le permite adaptarse al contexto y aprovechar las oportunidades que le brinda la sociedad. sus propios intereses y los de la sociedad a la que pertenece. Esto le permite identificar metas y desafíos para lograrlos creando un estilo de vida caracterizado por actitudes, habilidades, valores, habilidades y conocimientos donde la innovación, la creatividad, la confianza, la ética, la capacidad de analizar el entorno, comprender los procesos y desarrollar el proyecto.</p>	<p>Educación</p> <p>(Navarrete Baez & Samperio , 2020) explica que una de las primeras barreras para el desarrollo del talento humano es el poco valor que se da a la educación y lo beneficioso que es un ciudadano capacitado sumándose una cantidad de artículos que actualmente se centran en mejorar cierto aspecto, al darse cuenta que es indispensable a la hora de tomar decisiones</p>	<p>Capacitación</p>	1	Usted percibe que el producto que se brinda está bien elaborado.
	<p>Uso de herramientas de calidad</p>	2	Cuando observa el ambiente percibe que se utilizan herramientas eficientes	
		3	Usted visualiza que las máquinas están en buen funcionamiento	
	<p>Sociedad y cultura individualista</p> <p>(Moreno Mahecha & :, 2019), define como cultural e individual de los individuos para perseguir el desarrollo personal y social, esto demuestra que la cultura individualista se forma desde la busque de una independencia queriendo salir del mecanismo paramentado</p>	<p>Retroalimentación</p>	4	La atención que se te brinda es óptima.
		<p>Originalidad</p>	5	Se muestra originalidad en el establecimiento.
		<p>Individualismo</p>	6	El producto brindado muestra un sabor particular
			7	El ambiente es acogedor.
	<p>Experiencias propias y referentes del entorno</p> <p>(Martinez Sordoni & Amigot Leache, 2018) que los negocios son el resultado de un proceso racional de toma de decisiones por parte del individuo, quien debe tener los conocimientos y habilidades para iniciar y administrar un negocio. La capacidad de aprender de las experiencias pasadas y la formación recibida son factores importantes.</p>	<p>Diferenciación</p>	8	La atención brindada es de calidad.
		<p>Autoconocimiento</p>	9	A notado mejoras en el establecimiento.
		<p>Experiencias</p>	10	A notado mejoras en el producto brindado que se ha dado por la experiencia formada en la estructuración del negocio.
		<p>Calidad</p>	11	Se ha implementado mejoras antes reclamos anteriores.
			12	Le satisface la solución de carencias tanto en la atención como en el producto.
	<p>Antecedentes familiares</p>	<p>Tradición</p>	13	Identifica el proceso artesanal del producto.
			A visualizado el proceso de preparación al instante del producto.	

Ordinal -
1= NUNCA
2=CASI NUNCA

	(Torres Oviedo & Renteria Perez, 2021) nos dicen que, estas habilidades ayudan al desarrollo en el emprendimiento, ya que la escucha es una muy importante al emprender y al ejercer el liderazgo		14		3= A VECES
		Herencia	15	Conocía que la pizzería inicio de un emprendimiento.	4= CASI SIEMPRE
			16	Cree usted que la pizzería puede llegar a ser una empresa exitosa con sede en distintas provincias.	5= SIEMPRE



ANEXO 2.**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

PROBLEMA	OBJETIVOS
Problema General:	Objetivo General:
¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?	Determinar el nivel de percepción de los clientes de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?
Problemas específicos:	Objetivos Específicos:
¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?	Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la educación de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022
¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualizada de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?	Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a la sociedad y cultura individualizada de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022
¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?	Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a las experiencias propias y referentes al entorno de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022

¿Cuál es el nivel de percepción de los clientes respecto a las antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022?

Identificar el nivel de percepción de los clientes respecto a los antecedentes familiares de la estrategia de desarrollo personal de una pizzería artesanal de Chanchamayo 2022

ANEXO 3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

CUESTIONARIO VARIABLE:

■

CUESTIONARIO SOBRE

■

Pizzeria Artesanal chanchamayo, 2022

ESTIMADO CLIENTE

Este cuestionario se aplica para poder identificar factores deficientes tanto en la preparación de nuestro producto como evaluar nuestra atención para poder mejorar y brindar calidad al momento de atenderlo.

INSTRUCCIONES

(E. Caballo & C. Salazar, 2017) nos muestra, a continuación, le mostramos una serie de enunciados, léalo detenidamente y conteste todas las preguntas. El cuestionario es anónimo solo tiene fines académicos. No hay respuestas correctas ni incorrectas. Trate de ser sincero en sus respuestas y utilice cualquiera de las escalas de estimación.

La escala de estimación posee valores de equivalencia de 1 al 5 que, a su vez indican el grado mayor o menor de satisfacción de la norma contenida en el instrumento de investigación. Para lo cual deberá tener en cuenta los siguientes criterios:

ESCALA	EQUIVALENCIA
5	Siempre
4	Casi Siempre
3	A veces
2	Casi Nunca
1	Nunca

Para determinar la valoración, marque con un aspa (x) en uno de los casilleros, de acuerdo con la tabla de equivalencia:

I	EDUCACIÓN	Escala de valoración				
		1	2	3	4	5
1	Usted percibe que el producto que se brinda está bien elaborado.					
2	Cuando observa el ambiente percibe que se utilizan herramientas eficientes.					
3	Usted visualiza que las máquinas están en buen funcionamiento					
4	La atención que se te brinda es óptima.					

II	SOCIEDAD Y CULTURA INDIVIDUALISTA	Escala de valoración				
		1	2	3	4	5
5	Se muestra originalidad en el establecimiento.					
6	El producto brindado muestra un sabor particular.					
7	El ambiente es acogedor.					
8	La atención brindada es de calidad.					

III	EXPERIENCIAS PROPIAS Y REFERENTES AL ENTORNO	Escala de valorización				
		1	2	3	4	5
9	A notado mejoras en el establecimiento.					
10	A notado mejoras en el producto brindado que se ha dado por la experiencia formada en la estructuración del negocio.					
11	Se ha implementado mejoras antes reclamos anteriores.					
12	Le satisface la solución de carencias tanto en la atención como en el producto.					

IV	ANTECEDENTES FAMILIARES	Escala de valorización				
		1	2	3	4	5
13	Identifica el proceso artesanal del producto.					
14	A visualizado el proceso de preparación al instante del producto.					
15	Conocía que la pizzería inicio de un emprendimiento.					
16	Cree usted que la pizzería puede llegar a ser una empresa exitosa con sede en distintas provincias.					

Muchas Gracias.

ANEXO 4. Cuadro de cantidad de clientes del mes de enero a agosto del 2022.

Meses	Clientes
Enero	130
Febrero	150
Marzo	169
Abril	180
Mayo	135
Junio	143
Julio	205
Agosto	160
Promedio	159

13	Identifica el proceso artesanal del producto.				X				X				X
14	A visualizado el proceso de preparación al instante del producto.				X				X				X
15	Conocía que la pizzería inicio de un emprendimiento.				X				X				X
16	Cree usted que la pizzería puede llegar a ser una empresa exitosa consede en distintas provincias.				X				X				X

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Mgtr. Merino Garcés. Jose Luis **DNI: 40590566**

Especialidad del validador: **Gestión de Operaciones.....**

Los Olivos, 15 de Setiembre del 202

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

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

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



JOSE LUIS MERINO GARCÉS
 MAESTRO EN CIENCIAS
 EMPRESARIALES

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el desarrollo personal

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D A	M A	M D	D A	M A		
	DIMENSIÓN 1: EDUCACIÓN												
1	Usted percibe que el producto que se brinda está bien elaborado.				X				X				X
2	Cuando observa el ambiente percibe que se utilizan herramientas eficientes.				X				X				X
3	Usted visualiza que las máquinas están en buen funcionamiento				X				X				X
4	La atención que se te brinda es óptima.				X				X				X
	DIMENSION 2: SOCIEDAD Y CULTURA INDIVIDUALISTA												
5	Se muestra originalidad en el establecimiento.				X				X				X
6	El producto brindado muestra un sabor particular.				X				X				X
7	El ambiente es acogedor.				X				X				X
8	La atención brindada es de calidad.				X				X				X
	DIMENSIÓN 3: EXPERIENCIAS PROPIAS Y REFERENTES AL ENTORNO												
9	A notado mejoras en el establecimiento.				X				X				X
10	A notado mejoras en el producto brindado que se ha dado por la experiencia formada en la estructuración del negocio.				X				X				X
11	Se ha implementado mejoras antes reclamos anteriores.				X				X				X
12	Le satisface la solución de carencias tanto en la atención como en el producto.				X				X				X
	DIMENSIÓN 4: ANTECEDENTES FAMILIARES												
13	Identifica el proceso artesanal del producto.				X				X				X
14	A visualizado el proceso de preparación al instante del producto.				X				X				X



15	Conocía que la pizzería inicio de un emprendimiento.				X				X			X
16	Cree usted que la pizzería puede llegar a ser una empresa exitosa con sede en distintas provincias.				X				X			X

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Mba. Montenegro Príncipe Luis Junior DNI: 43978959

Especialidad del validador Magister en Administración de Negocios

Los Olivos, 15 de setiembre

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

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

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

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el desempeño laboral

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³				Sugerencias		
	DIMENSIÓN 1: EDUCACIÓN	M	D	A	M	M	D	A	M	M	D	A	M	
		D			A	D			A	D			A	
1	Usted percibe que el producto que se brinda está bien elaborado.				X				X				X	
2	Cuando observa el ambiente percibe que se utilizan herramientas eficientes.				X				X				X	
3	Usted visualiza que las máquinas están en buen funcionamiento				X				X				X	
4	La atención que se te brinda es óptima.				X				X				X	
	DIMENSION 2: SOCIEDAD Y CULTURA INDIVIDUALISTA													
5	Se muestra originalidad en el establecimiento.				X				X				X	
6	El producto brindado muestra un sabor particular.				X				X				X	
7	El ambiente es acogedor.				X				X				X	
8	La atención brindada es de calidad.				X				X				X	
	DIMENSIÓN 3: EXPERIENCIAS PROPIAS Y REFERENTES AL ENTORNO													
9	A notado mejoras en el establecimiento.				X				X				X	
10	A notado mejoras en el producto brindado que se ha dado por la experiencia formada en la estructuración del negocio.				X				X				X	
11	Se ha implementado mejoras antes reclamos anteriores.				X				X				X	
12	Le satisface la solución de carencias tanto en la atención como en el producto.				X				X				X	
	DIMENSIÓN 4: ANTECEDENTES FAMILIARES													
13	Identifica el proceso artesanal del producto.				X				X				X	
14	A visualizado el proceso de preparación al instante del producto.				X				X				X	
15	Conocía que la pizzería inicio de un emprendimiento.				X				X				X	

16	Cree usted que la pizzería puede llegar a ser una empresa exitosa con sede en distintas provincias.				X				X				X
----	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	---

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Mba. Carrión Adán William Arnold DNI: 70918504

Especialidad del validador Magister en Administración de Negocios

Los Olivos, 15 de setiembre del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

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

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



Carrión Adán William Arnold

Magister en Administración de Negocios

ANEXO 7. Base de datos en el SPSS V. 26 desarrollo personal

data desarrollo personal (1).sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 5 de 5 variables

	DESARROLLO PERSONAL	Educación	Sociocultural individualista	Experiencias propias y referentes	Antecedentes familiares	var									
1	3	3	2	3	2										
2	1	1	1	1	1										
3	2	2	2	2	2										
4	2	1	1	2	2										
5	1	1	1	1	1										
6	2	2	2	2	1										
7	1	1	1	1	1										
8	1	2	1	1	1										
9	1	1	1	1	1										
10	2	2	2	1	1										
11	1	1	1	1	1										
12	3	3	2	3	2										
13	3	3	3	3	3										
14	2	2	2	2	2										
15	2	1	2	2	2										
16	1	1	1	1	1										
17	1	1	1	1	1										
18	1	2	1	2	2										
19	1	1	1	1	1										

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

16°C Parc. soleado 08:15 7/11/2022



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	VAR00001	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	VAR00002	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
3	VAR00003	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
4	VAR00004	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	VAR00005	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
6	VAR00006	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
7	VAR00007	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
8	VAR00008	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	VAR00009	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	VAR00010	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	VAR00011	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	VAR00012	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	VAR00013	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	VAR00014	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	VAR00015	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	VAR00016	Númerico	8	0		Ninguna	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
17											
18											
19											
20											
21											
22											

Vista de datos Vista de variables



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, LINO GAMARRA EDGAR LAUREANO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis Completa titulada: "

Estrategias de desarrollo personal en un emprendimiento de una pizzería artesanal, Chanchamayo, 2022

", cuyo autor es FERNANDEZ CARDENAS JACKELINE MARTITA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis Completa cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 16 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
LINO GAMARRA EDGAR LAUREANO DNI: 32650876 ORCID: 0000-0003-4627-6339	Firmado electrónicamente por: ELINO el 16-11-2022 17:48:31

Código documento Trilce: TRI - 0442283