



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**Entorno familiar y su relación con el emprendimiento de
las mujeres del ex mercado Palermo Trujillo 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORES:

Del Castillo de la Cruz, Singri Pricila (ORCID: 0000-0002-2926-9332)

Sandoval Tejada, Karen Yuliana (ORCID: 0000-0003-1320-8540)

ASESORA:

Mg. Alva Morales, Jenny (ORCID: 0000-0002-2598-1912)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

TRUJILLO – PERÚ

2020

Dedicatoria

Del Castillo de la Cruz, Singri Pricila

Dedico este proyecto a mis queridos padres, Anderson del Castillo y Carmela de la Cruz, por su apoyo incondicional de toda la vida, que aun conociendo mis errores siempre confiaron en mí y a todas las personas que amo, por su gran apoyo emocional durante este tiempo.

Sandoval Tejada, Karen Yuliana

A mis padres José Santos Sandoval y Gloria Tejada a mis hermanos por estar siempre a mi lado acompañándome, apoyándome y dándome las fortalezas necesarias para culminar mi profesión, una de mis metas propuestas.

Agradecimiento

Del Castillo de la Cruz, Singri Pricila

Agradezco a Dios, por ser la fortaleza del inicio de mi carrera profesional, agradezco a mi familia por haberme apoyado en cada decisión de mi carrera, gracias a todas las personas que creyeron en mí para poder culminar con esta etapa de mi vida, agradezco a todos los docentes de todos los ciclos, pero sobre todo a mi profesora Jenny Alva Morales por su paciencia y dedicación desde el inicio de este proyecto

Sandoval Tejada, Karen Yuliana

Agradezco a Dios por haberme guiado en mi carrera, por darme las fuerzas para terminar mi investigación, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad.

A mis queridos padres que me han dado la existencia, por apoyarme siempre en todo momento dándome la oportunidad de terminar mi carrera. A mi profesora Jenny Alva por brindarme las herramientas necesarias para continuar con este proyecto.

Índice de contenidos

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	5
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y Operacionalización.....	13
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
3.5. Procedimientos	17
3.6. Método de análisis de datos.....	17
3.7. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS.....	19
V. DISCUSIÓN	22
VI. CONCLUSIONES	25
VII. RECOMENDACIONES	26
VIII. PROPUESTA.....	27
REFERENCIAS	34
ANEXOS.....	40

Índice de tablas

Tabla 3. 1 Matriz de operacionalización de variables	40
Tabla 3. 2 Cálculo de Fiabilidad	41
Tabla 4. 1 Relación que existe entre entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo trujillo 2019.....	19
Tabla 4. 2 Entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.....	20
Tabla 4. 3 Nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.....	21
Tabla 4. 4 Importancia del esfuerzo por mantener recursos económicos en las familias de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo	42
Tabla 4. 5 Importancia de aprender algo nuevo en la familia de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo	43
Tabla 4. 6 Importancia de triunfar de las familias de las emprendedoras del Ex Mercado Palermo.....	43
Tabla 4. 7 Apoyo mutuo entre los miembros de la familia de las mujeres emprendedoras.....	44
Tabla 4. 8 Emprendimiento por decisión propia de las mujeres del Ex Mercado Palermo.	44
Tabla 4. 9 Experimentar cosas nuevas para solución de problemas.de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo	44
Tabla 4. 10 Nivel de riesgos de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo	45
Tabla 4. 11 Evaluación de ventajas y desventajas de proyectos empresarial de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo.....	45
Tabla 4. 12 Nivel de esfuerzo del emprendimiento femenino de las mujeres del Ex Mercado Palermo.....	46
Tabla 4. 13 Nivel de soluciones ante alguna dificultad de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo.	46
Tabla 8. 1 Reconocimiento de fortalezas.....	29
Tabla 8. 2 Fijar objetivos	30
Tabla 8. 3 Valor agregado.....	31
Tabla 8. 4 Resultados	32
Tabla 8. 5 Presupuestos	32
Tabla 8. 6 Cronograma de actividades.....	33

Índice de figuras

Figura 3. 1 Diseño de investigación	41
Figura 3. 2 Diagrama del diseño de investigación	41
Figura 4. 1 Relación entre el entorno familiar y emprendimiento de las mujeres .	47
Figura 4. 2 Entorno Familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019	48
Figura 4. 3 Nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019	49
Figura 4. 4 Esfuerzo para mantener recursos económico en las familias de las empreendedoras.....	50
Figura 4. 5 Importancia de aprender algo nuevo en las familias de las empreendedoras.....	50
Figura 4. 6 Importancia de triunfar en la vida de las familias de las empreendedoras.....	51
Figura 4. 7 Decisión familiar de las emprendedoras.....	51
Figura 4. 8 Apoyo mutuo entre los miembros de las familias.....	52
Figura 4. 9 Experimentar cosas nuevas para solución de problemas.....	52
Figura 4. 10 Riezos que ayuden alcanzar éxito.....	53
Figura 4. 11 Examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial	53
Figura 4. 12 Esfuerzo para realizar un proyecto exitoso.....	54
Figura 4. 13 Buscar diferentes alternativas de solución.	54
Figura 8. 1 Programa de formación.....	29

Resumen

El presente informe titulado “Entorno Familiar y su Relación con el Emprendimiento de las Mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019”, tiene como objetivo principal determinar la relación que existe entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del ex mercado Palermo Trujillo 2019.

La investigación es un estudio descriptivo correlacional. La población se conformó por 445 mujeres emprendedoras y una muestra de 206 mujeres emprendedoras del mercado, quienes fueron encuestadas por la escala del entorno familiar y la escala del emprendimiento. La primera escala está conformada por los tres indicadores: económica, educativa y cultural; la segunda escala por siguientes indicadores: asumir nuevos retos, innovación, generación de riqueza. Asimismo, para la recolección de datos se realizó la validez y confiabilidad. Llegando a la conclusión que sí existe relación directa entre las variables entorno familiar y emprendimiento esto significa que si el entorno familiar es muy adecuado entonces el emprendimiento de las mujeres también se verá reflejado de la misma manera, por lo tanto, se afirma que mientras más favorable sea el entorno familiar para el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo obtendrán más oportunidades para emprender y lograr sus objetivos.

Palabras clave: Mujer emprendedora, Entorno Familiar, Emprendimiento.

Abstract

This report entitled "Family Environment and its Relationship with the Entrepreneurship of Women in the Former Palermo Trujillo 2019 Market";, aims to determine the relationship between the family environment and the entrepreneurship of women in the former Palermo Trujillo 2019 market.

The research is a descriptive correlational study. The population was made up of 445 female entrepreneurs and a sample of 206 female market entrepreneurs, who were surveyed by the Family Environment and Entrepreneurship scales.

The first scale is made up of the three indicators: economic, educational and cultural; the second scale is made up of the following indicators: taking on new challenges, innovation, wealth generation. Validity and reliability of data collection was also carried out. The results of the research state that there is a direct link between the variable family environment and entrepreneurship this means that if the family environment is very suitable then women's entrepreneurship will also be reflected in the same way, therefore, it is stated that the more favorable the family environment for women's entrepreneurship in the Former Palermo Market will get more opportunities to embark and achieve their goals.

Keywords: Entrepreneurial woman, Family environment, Entrepreneurship.

I. INTRODUCCIÓN

El entorno familiar es fundamental para las emprendedoras ya que es el soporte para emprender, es necesario mantener una relación con la familia, sin este factor el emprendedor tendrá dificultades para poder lograr salir adelante ya que la familia es la unidad principal que le puede brindar apoyo. La mayoría de las pequeñas empresas nacen desde la unidad familiar que buscan tener ingresos para sostener su hogar por lo tanto el éxito requiere del apoyo de la familia.

Hoy en día las mujeres cumplen un gran valor en el entorno comercial de América latina particularmente en el Perú. Toman el riesgo de crear un negocio y emprender por si mismas resolviendo los problemas que tienen y sus necesidades.

El desarrollo de las emprendedoras y la creación de las nuevas empresas es uno de los objetivos para aumentar el progreso económico en nuestro país. Como en otros países que han logrado desarrollarse tales como Estados Unidos, Canadá y Japón a diferencia de los países de América latina que aún les falta desarrollarse más en los nuevos emprendimientos. (Angelelli y Prats, 2005, p. 1).

Según Torres Donayre directora de la comunidad mujer Emprendedora del Perú en la revista *Global Entrepreneurship* (2018), menciona que el Perú es uno de los países que ha incrementado su tasa de emprendimientos femeninos al 75% de las micro empresas que están hechas por las mujeres. También menciona que las mujeres emprendedoras peruanas están liderando a nivel mundial y que la capacitación constante es una de las herramientas importantes para nuestro país donde el machismo aún es dominante.

Estudios más recientes habla sobre el impacto de la actividad emprendedora que ha contribuido que en el Perú, muchas de ellas han visto la forma de cómo salir adelante comenzando con negocios desde sus casas hasta tener poder alquilar un lugar para poner su negocio.

Ljunggren & Kolvereid (1996), en su libro "New Business Formation: ¿Does Gender Make a Difference?" *Women in Management Review*". Indican que las mujeres, durante el desarrollo de una organización, son más tendentes acentuar las perspectivas particulares entretanto los hombres son más tendentes acentuar las

perspectivas económicas. Estas investigaciones realizadas evidencian que las emprendedoras estiman el crecimiento y beneficios de una realización de una idea de negocio considerando ellas como una estrategia de vida.

Según ASEP, existen 6 motivos por la que la mujer emprende y les lleva a la decisión de abrir un negocio. Mujeres jóvenes con alternativas de empleabilidad; son aquellas que no tienen experiencia en el mercado laboral y no están preparadas para emprender, mujeres que optan por tener un negocio propio debido a las limitaciones externas aun teniendo ingresos bajos, mujeres preparadas con estudios incompletos; son mujeres que se arriesgaron a emprender ya que en el trabajo en que se encontraban no lograban satisfacer sus necesidades económicas, también están las mujeres jóvenes emprendedoras que escogieron emprender por su deseo propio aun así no teniendo experiencia laboral pero tienen un espíritu de emprendimiento, dentro de ellas encontramos a mujeres en crecimiento que obtienen la experiencia necesaria para emprender y finalmente tenemos a las mujeres consolidadas profesionalmente que deciden poner sus propios negocios logrando así sus objetivos.

Ormeño (2014), "Emprendimiento femenino" menciona que el entorno familiar es la clave principal de la humanidad, debido a que se fabrica un método que ayuda a realizar las vivencias y experiencias apoyando al entorno familiar con la formalización de las normas. Lo cual marca para un mejor cultivo y creación de valores, autoestima y resiliencia que forma al ser humano dentro de la comunidad. Ya que está enlazado por las diversas consecuencias, por ejemplo, la interacción con nuestros padres, el estado económico, las creencias, etc. Cuyas recomendaciones cambian de familia en familia, sin embargo, es el primordial nutriente para el desarrollo de estas personas.

Es por ello, que esta investigación está enfocada en el estudio de las mujeres emprendedoras con relación a su entorno familiar del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo, conformada por 1017 puestos, de las cuales 602 puestos pertenecen a mujeres.

En el ex mercado Palermo Trujillo se ha observado que muchas de las mujeres han iniciado su emprendimiento por falta de recursos económicos y muchas de ellas han fracasado por la falta del apoyo familiar, por ello esta investigación estudiará el rol que cumple el entorno familiar para el emprendimiento en las mujeres. Cada mujer del ex mercado palermo afronta una realidad distinta algunas son madres solteras, mujeres que apoyan a sus esposos, hijas que aportan económicamente en la familia estos motivos les lleva a tomar acciones para sustentar su hogar y ofrecer a su familia una adecuada condición de vida, dentro de ellas también se encuentran las mujeres que invierten por decisión propia con el único deseo de realizar nuevas experiencias en el ámbito laboral. Pero para todas ellas la parentela es un elemento muy significativo siendo el motivo para cumplir sus metas, a esto se refiere si cuenta con el apoyo familiar, pues ahí son fortalecidos sus valores y su capacidad para emprender; caso contrario si estas mujeres no encuentran apoyo el negocio es más propenso a desaparecer.

Debido a todo lo mencionado se plantea el siguiente problema de investigación ¿Cómo se relaciona el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del ex mercado Palermo Trujillo 2019?

La indagación es justificada por conveniencia debido a que el emprendimiento en el Perú se muestra sin diferencia de clases sociales o económicas, edad y género ya que todas las personas desean mejorar la calidad de vida. El emprendimiento responde a causas personales como también tienen una participación social, en este caso relacionado al entorno familiar en que se desenvuelve el individuo, investigar sobre el significado de la representación de la familia en el emprendimiento femenino es primordial conocer y enriquecer aquellos factores que motivan a las mujeres a desarrollarse como emprendedoras. La realización del trabajo es adecuada ya que, a través de él, se logrará establecer el grado de relación que se genera dentro las variables.

También en la justificación se menciona la relevancia social que ayudará a la comunidad Trujillana para promover el conocimiento sobre la razón que impulsa el emprendimiento femenino y de esta manera poder consolidar a la familia como factor principal para el crecimiento de cualidades que refuercen a desarrollar adecuadamente una calidad de vida mejor de estas personas. Como también se

encuentra el valor teórico de la investigación que contribuirá a un mejor entendimiento nuevo y modernizado sobre el entorno familiar y el emprendimiento en las mujeres, de esta manera contribuirá en el desarrollo de habilidades de la familia. Además, esta investigación es práctico debido a que podrá ser utilizada como referencia para temas que ayuden a reforzar las relaciones familiares y, a su vez, difundir emprendimiento en las personas interesadas y finalmente es justificada metodológicamente con la finalidad de resolver los objetivos de la investigación, donde a través de instrumentos se podrá obtener información oportuna y asertivas y por ende resultados verdaderos.

La investigación pretende determinar la relación que existe entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Para la realización del objetivo general se plantea tres objetivos específicos: Describir el entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Establecer el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Proponer medidas que mejoren el emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

La respuesta a la pregunta de investigación se plantea: el entorno familiar se relaciona de forma directa con el emprendimiento de las mujeres del ex mercado Palermo Trujillo 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Para complementar la investigación se revisó antecedentes internacionales, nacionales y locales.

En la revista de Ciencias Sociales (RCS) de Venezuela (2016), con el tema de Motivaciones y condiciones contextuales en el emprendimiento liderado por mujeres. El resultado del estudio demuestra que existe la obligación de una política pública que ayude la participación de distinguir los conflictos económicos contextuales y las razones de estas mujeres para iniciar un nuevo proyecto para el inicio de programas de apoyo y el aumento de las limitantes; respondiendo a sus objetivos planteados de buscar las causas que limitan el acceso y éxito del emprendimiento femenino. Teniendo la investigación un enfoque cualitativo se realizaron entrevistas a mujeres de diferentes niveles socioeconómicos y estados civiles.

Sabater (2018), en su presente artículo científico La mujer emprendedora, lo cual hace relación a diferentes factores tales como pacificación de la existencia de la familia. Mediante un trabajo de campo, realizó entrevistas de profundidad con 10 expertos y 20 mujeres de la Comunidad Autónoma de la Rioja (España), donde se demostró que las propias mujeres exteriorizan el desarrollo del emprendimiento, más allá de las limitaciones, desde la perspectiva buscan como salir adelante y como gestionan su tiempo para sus diferentes facetas vitales. En el estudio concluye que las mujeres eligen y se organizan su aventura empresarial para lograr tener una economía mejor.

Santamaría y Pico (2015), en su presente investigación. Sucesión en las Empresas Familiares: Análisis de los factores estratégicos que influyen en la dinámica familia-empresa. Tuvo como objetivo principal analizar aquellos factores estratégicos que influyen en las empresas familiares. La muestra para el estudio fue de 267 de las cuales poseen las características de una empresa familiar. Se concluyó que el 95.4% son constituidas por los mismos miembros de la familia y solo cuentan con dos personas externas es decir tienen el apoyo de su familia para el bienestar de la empresa lo cual les permite seguir creciendo.

Compeán, Belausteguigoitia & Navarrete (2015), en la investigación Mujeres emprendedoras y propietarias de organizaciones familiares y no familiares en México. El objeto principal del estudio es dar entender cuáles son las aquellas motivaciones de las emprendedoras para comenzar, desarrollar y proteger su negocio. Su muestra estuvo conformada por las variables demográficas: origen, edad, relación con su familia original, situación familiar actual y participación social, de las empresarias entrevistadas. Según los resultados indica que el 91% de las entrevistadas manifestaron tener una buena relación con su pareja y padres y los principales motivos para emprender en estas mujeres son; el 20.4% adquirir dinero, tener autonomía (independencia) 40.8%, realizarse personalmente 34.7% y demostrar de qué son capaces 4.1%. Se concluyó que la mujer cumple un papel importante en la sociedad actual.

Viadana & Zubeldía (2016), en la investigación MUJERES EMPRENDEDORAS: UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA, ARGENTINA. tuvo como principal objetivo determinar las características de los emprendimientos generados y gestionados por mujeres y las barreras a las que éstas se enfrentan al momento de iniciar su negocio. Se utilizó la encuesta como instrumento y un formulario on-line, de los cuales obtuvieron los resultados donde el 82,2% de estas mujeres respondieron que se encontraban teniendo un adelante emprendimiento propio, por otro lado, el 17,8% no se desarrollaron en ninguna actividad por cuenta propia. Esta investigación concluye que las motivaciones de las mujeres buscan la forma de cómo hacer aumentar sus ingresos a la hora de iniciar un proyecto, se puede mostrar que las mujeres pueden lograr sus logros a pesar de los desafíos que puedan encontrar y salir de la necesidad.

Como antecedentes nacionales se menciona los siguientes autores.

León & Huari (2015), el presente artículo científico Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú. Se identificó que las mujeres disponen la posibilidad de tomar decisiones y ser jefa en el hogar, asimismo de iniciar su propio negocio. Considerando la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) como información del estudio, aplicando la técnica econométrica del modelo logit y el odds ratios, se identificó que existe una posibilidad directa que la mujer desarrolle el inicio de un negocio ya sea por su edad, por un ingreso personal y el número de

su entorno familiar, de lo contrario en forma inversa, por el grado de estudio logrado y el ingreso económico del hogar.

Arellano (2018), en su presente trabajo de investigación Factores determinantes que influyen en el emprendimiento femenino del emporio comercial de Gamarra. Concluye que hay una relación directa entre los factores de edad, el grado de estudio y tiempo de funcionamiento con el emprendimiento femenino, su proyecto fue de tipo no experimental y utilizó un planteamiento correlacional ya que describe la relación de las variables entre si utilizando la encuesta como instrumento y el cuestionario como técnica.

Agramonte & Vásquez (2016), en la investigación Ambiente social familiar y posición emprendedora, en alumnos del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, Perú. El propósito de la investigación fue establecer en qué dimensión el Ambiente social familiar se vincula con la posición emprendedora en los alumnos de dicho Instituto. La investigación mostró tres modelos: descriptivo, correlacional y transversal. Así mismo afirmó que no hay relación entre el ambiente social familiar con la posición emprendedora de los estudiantes.

También en el presente estudio se menciona investigaciones locales

Camino (2018), en su tesis Relación entre Entorno Familiar y Emprendimiento de los alumnos de la UPAO, Trujillo, 2018-II, menciona que el propósito fundamental de dicho estudio fue diagnosticar el vínculo de las variables entorno familiar y emprendimiento de los alumnos de la Escuela de Administración de la UPAO, Trujillo, 2018-II. La indagación fue descriptiva – correlacional porque dieron a conocer las características y el vínculo de las variables, la población de dicho estudio estuvo compuesta por 1257 estudiantes de Administración y su muestra fue de 256 estudiantes de la misma; según a sus objetivos planteados la investigación concluyó que la correlación dentro de las variables del entorno familiar y emprendimiento personal por los estudiantes de administración, es directa, es decir mientras más favorable sea su entorno familiar de los estudiantes serán más las probabilidades de emprender.

Rojas (2019), En su investigación titulada “Factores que determinan el emprendimiento femenino de los ambulantes en la ciudad de Trujillo, 2019” cuyo objetivo principal fue analizar los factores de emprendimiento de los ambulantes, su población estuvo conformada por las 384 mujeres utilizando la formula infinita. El instrumento para la recolección de los datos fue un cuestionario cuyos resultados se logró concluir que el emprendimiento femenino de los ambulantes es alto con un 40% aceptando la hipótesis de investigación, el 21 % muestra un nivel medio y finalmente el 39 % representa un nivel bajo.

Castañeda (2017), En su investigación “Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo”, tuvo como propósito principal definir las causas que benefician al emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el distrito de San Pedro de Lloc, 2017. Se pudo concluir que las causas que benefician al emprendimiento empresarial en dicho sector, son las causas internas recibidas debido que el diseño familiar es sobresaliente mediante el tipo de actividad que tienen. El trabajo fue descriptivo, no experimental - transversal, trabajaron con una población y muestra de 20 MYPES del sector, se utilizó la encuesta y un cuestionario para los respectivos resultados

Asimismo, el presente estudio se ha creído conveniente considerar la fundamentación teórica en la cual se expone las teorías de las variables mencionadas.

La familia cumple importantes funciones para el desarrollo de sus miembros. Así mismo pueden presentarse situaciones difíciles o surgir crisis en la familia ellos mostraran que tienen la capacidad para realizar cambios necesarios. (Condori, 2002).

El entorno familiar se conoce como la unión básica para la sociedad, y la influencia para el desarrollo de las emprendedoras. La familia debe permitir que sus hijos tengan la capacidad crítica para tomar decisiones ante las diferentes realidades que se presentan para resolver sus problemas, asumiendo las consecuencias de cada una de ellas. (Hernández, 2016).

La familia es la clave para el inicio de grandes logros, que a través de los valores formados ayudan a cumplir metas y a no rendirse antes los proyectos definidos de cada persona. Cuyos factores contextuales apoyan a impulsar la competencia y la adaptación de cada persona en diferentes ambientes y niveles evolutivos. El ser humano va ejerciendo diversas capacidades que le permite adecuarse en su medio, tanto físico como social; la familia representa la participación y el requerimiento en un contexto donde se originan y manifiestan las emociones. (Valencia, 2012).

En la revista EcuRed (2015) con el tema “Principales indicadores del funcionamiento familiar”, indica las dimensiones del entorno familiar, dentro de ellas se menciona la Económica, es capaz de satisfacer las necesidades básicas y ver un crecimiento adecuado para generar empleos, el ingreso familiar tiene como propósito una apropiado gestión de los ingresos y gastos del entorno familiar previniendo el sobreendeudamiento y aumentando la capacidad de ahorros de los miembro, por ello se establecen normas donde los ingresos sean mayores a los gastos para afrontar las necesidades existentes. Lo cual indica los siguientes indicadores crecimiento en la actividad económica y generación de empleos.

El crecimiento en la actividad económica se refiere al aumento de la productividad de capital y servicios de la actividad realizada en un tiempo determinado en el cual también indica los ingresos notables y la forma de vida del entorno.

La generación de empleos es un elemento importante para la disminución de la carencia lo cual representa la importancia de vida de los individuos de un país.

Otra dimensión a considerar en el entorno familiar es la educación, se refiere a la actividad educativa donde la persona adquiere conocimientos, habilidades, valores y hábitos recibidos en su entorno para el desarrollo de su crecimiento lo cual se brindan los recursos necesarios esperando tener buenos resultados.

Dentro de la dimensión mencionada también es considerado el indicador de resultados que se refiere a los logros que obtienen después de un periodo de tiempo, es decir es el resultado de la educación y esto es generado desde el hogar, porque es allí donde se cultivan estos principios, también el entorno se considera otro indicador importante que son los medios en que el individuo se desarrolla durante toda su vida, pueden ser sociales, culturales, morales, económicos,

profesionales, como también la circunstancia en que se encuentra cada persona, esto pueden generar cambios de acuerdo al entorno en que se encuentra.

La dimensión cultural se entiende como el conjunto de hábitos, valores, normas y tradiciones al momento de pensar, sentir y reaccionar frente algún problema que se presenta donde el individuo hace uso de sus patrones de conducta que son definidos dentro de la familia. Dentro de esta dimensión se encuentra los valores, que son metas que se propone cada familia para poder lograr un adecuado comportamiento del individuo, también se mencionan como indicador los patrones de conducta, esto favorecen al desarrollo de los miembros de la familia, ya que quedan marcados como parte de su estilo de vida por lo que se ha generado un patrón en la persona.

Nava (2015), el emprendedor debe comprender y asumir que la postura familiar es una pieza importante para alcanzar sus propósitos, para el emprendimiento es necesario la energía y motivación de otros en este caso refiriéndose a su entorno, el tema de estar solo no funciona, ya que la responsabilidad de emprender se inicia en el contorno familiar más cercano, se relaciona que todo emprendedor debe ganar primero su entendimiento y apoyo interno para luego trabajar con los aspectos externos, cuanto más fuerte sea en esta área tendrá mayor desarrollo en el proyecto planteado.

Por todo ello existe un principal nivel de compromiso del vínculo familiar con el emprendimiento, algunas familias conocen su función en respecto al emprendimiento, pero también hay familias que su relación es muy poca con el emprendimiento a esto se recomienda que periódicamente se informe de los avances. Nava (2015)

Dentro de las teorías se determina que la mujer emprendedora es un grupo que comienza a organizar y operar una institución de negocios. (Pandian, Jesurajan & College, 2011).

Emprendimiento “Es la aptitud de proyectar conocimientos planteados y a través de ella, desarrollar un proyecto de actividades para el reconocimiento de habilidades.” (Prieto, 2014, p.185).

Así mismo se puede definir que la mujer emprendedora no solo busca ganancias económicas, sino que busca mejorar su calidad de vida para sus miembros de su hogar y sociedad. (Harris, Morrison, Ho & Lewis, 2008).

Además, los principales motivos que las mujeres emprenden es el problema de la estabilidad entre lo económico-profesional lo personal. (Gholipour, Bod y Pirannejd, 2010).

El emprendimiento es un desarrollo de hallazgo, de valoración y aprovechamiento de ocasión de emprendedoras que permite realizar un reciente proyecto presentando un servicio o producto de los usuarios. El emprendedor es la persona que descubre, evalúa las oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000). Para ser un emprendedor, se necesita dos factores principales para que se realice una oportunidad emprendedora y que la persona tenga la capacidad de usarla al máximo y enfrentarse a la incertidumbre del mercado (Bjornskov y Foss, 2008; Fayolle y Liñán, 2014)

Según Reynolds, Bygrave & Autio (2005) emprendimiento es implementar nuevas ideas de negocio o nuevas organizaciones, por ejemplo, el trabajo propio, y la fundación de una empresa; llevado a cabo por una persona o un conjunto de individuos.

El emprendimiento es el proceso interno que se realiza dentro de la mente, existen dos factores internos y externos; los factores externos están relacionados en tres niveles económicos, macroeconomía, microeconomía. Los factores internos son aquellos que están relacionados con un proceso mental del emprendedor involucrado con el éxito y como asume su relación con el entorno. (Bolaños 2007 pág. 16).

Dentro de los conceptos del emprendimiento tenemos: Asumir nuevos Retos, es un desafío que alguien se propone como reto, es aquella persona que ejerce una idea o negocio con el propósito de cumplir su objetivo, se trata de los individuos que no solo se enfrenta a los negocios si no en todos los aspectos de la vida su gran satisfacción es cumplir con el deber. Para la dimensión de asumir retos nuevos se menciona la experimentación que es la clave para los métodos que usan los emprendedores en el inicio de nuevos negocios usando la innovación. Dentro de

ello también se encuentra la visión de negocio que se refiere a la habilidad de comprender y prevenir los cambios de mercados usando estrategias para alcanzar los objetivos planteados, la visión es lo primero que surge para que el emprendedor se mantenga motivado con el negocio. Claudia Toca p. 51 (2009).

Innovación: Se define como una nueva idea que introduce novedades, referido a cambiar aquellos elementos ya existentes con el objetivo de renovarlos o mejorarlos. “Una creación será novedoso sólo cuando presenta un uso productivo, en el momento que se desarrolla en un proceso industrial y su uso procede en una nueva función productiva” (p. 45). Toca (2009); para la innovación se considera la proactividad, se refiere a la iniciativa que toman los emprendedores para lograr sus expectativas hacer que las cosas sucedan asumiendo la responsabilidad, son aquellas personas que centran sus esfuerzos y deciden en cada momento, la iniciativa es donde la persona se arriesga a emprender y tener su negocio propio, anticipándose a diversas situaciones que se presentan para lograr sus objetivos y también las personas que son iniciativas están orientados al cambio.

Generación de riqueza: se define al valor relativo según dos atributos si es parcialmente útil y escaso. El dilema de la escasez es por la falta de riquezas, no por la carencia de recursos económicos de manera que es la clave para generar riquezas en un sistema económico. Claudia Toca (2009) para la generación de riquezas se considera la toma de determinaciones que consiste en realizar una selección entre diferentes alternativas decidir la mejor alternativa. Como último factor a evaluar dentro de la dimensión se considera la persistencia, es la muestra de capacidad de perseverancia de aquellas personas que tienen fuerza de voluntad, es decir que tienen las ideas claras y luchan por conseguir con lo que se proponen más allá de los obstáculos.

Características de la mujer emprendedora

Toda mujer emprendedora persuade en otras personas para cumplir sus objetivos es por ello que se caracteriza por tener capacidades de liderazgo, tiene sus metas bien definidas mantiene un espíritu perseverante y positivo, analiza su entorno y enfrenta los riesgos, son adaptables al cambio y autónomas porque buscan generar tiempos para ellas misma y no depender de un jefe. (Palacios 2019)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Se utilizó una investigación de tipo descriptiva – correlacional debido a que solo se describió la variable de estudio (entorno familiar y emprendimiento) asimismo los datos obtenidos fueron de la misma realidad sin ser alterados o modificados (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

3.1.2. Diseño de investigación

En la investigación se utilizó un diseño no experimental de corte transversal porque solo se realizó la observación, la variable estudiada no fue manipulada deliberadamente, se demostró de cómo es que se presenta en la realidad (Hernández et al., 2014). El esquema del diseño de investigación está representado por la Figura 3.1 (Ver anexo 4)

Dónde:

M = Mujeres del Ex Mercado Palermo

O1 = Entorno Familiar

O2 = Emprendimiento

r = relación

3.2. Variables y Operacionalización

3.2.1. Entorno familiar

- Definición conceptual

El entorno familiar se conoce como la unión básica para la sociedad, y la influencia para el desarrollo de las emprendedoras. (Revista EcuRed 2015)

- Definición operacional

Para la variable entorno familiar se aplicó un cuestionario a las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de Trujillo 2019 este cuestionario ha sido adaptado por (Olson, Poter y Bell, 1981) que permite describir las dimensiones de económica, educativa y cultural.

- Indicadores según sus dimensiones
 - Económica:
 - Crecimiento en la actividad económica
 - Generación de empleos
 - Educativa:
 - Resultados
 - Entorno
 - Cultural
 - Valores
 - Patrones de conducta
- Escala de medición: ordinal

3.2.2. Emprendimiento femenino

- Definición conceptual

Es la actitud y aptitud que le permite a la persona iniciar nuevos desafíos logrando ir más allá cumpliendo sus objetivos. (Toca, 2009).

- Definición Operacional

Se aplicó la técnica de la encuesta para medir el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. (Toca, 2009)
- Indicadores según sus dimensiones
 - Asumir nuevos retos
 - Experimentación
 - Visión de negocios
 - Innovación
 - Proactividad
 - Iniciativa
 - Generación de riquezas
 - Toma de decisiones
 - Persistencias
- Escala de medición: Ordinal

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

Población: Según la administración del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo hasta octubre del 2019 reporta que hay 1017 puestos de los cuales 602 son mujeres y tan solo 445 cumplen con las características de una mujer emprendedora. Por ello la población fue conformada por las 445 mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo 2019. (PINEDA et al 1994:108).

Muestra: Para el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula finita, reemplazando a la fórmula la muestra para el estudio fue de 206 mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo.

Muestreo: Se tomó en cuenta el tipo de muestreo probabilístico debido a que cada mujer emprendedora del mercado tuvo la probabilidad de ser elegida para conformar la muestra del estudio y estratificado porque la población fue clasificada según el género. (Doupovec, 2009).

Unidad de análisis: Para la unidad de análisis se consideró a cada mujer emprendedora del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica

Para la investigación se utilizó la técnica de la encuesta lo cual fue aplicada a las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo 2019, donde se obtuvieron los datos necesarios para la investigación. Cabe indicar que la técnica empleada permitió mejorar el desarrollo de cada uno de los objetivos tras la información obtenida a través de la encuesta. Méndez (1999, p.143).

3.4.2. Instrumento

El instrumento que se utilizó es un cuestionario, que ya fue validado por la investigación de María Eva Chiquilín Herrera (2015). Y Juan Segundo Camino Garcés (2018), lo cual permitió obtener información de las dimensiones, que consta de 31 preguntas, separados por 6 dimensiones. La primera dimensión denominada económica, el cual comienza desde la pregunta 1 hasta la 7, la segunda dimensión llamada educativa se considera a partir de la pregunta 8 a 12, la tercera dimensión llamada cultural desde la pregunta 13 hasta 19, la dimensión número cuatro se llama asumir nuevos retos desde la pregunta 1 hasta la 4 en cuanto a la penúltima dimensión denominada innovación es desde 5 hasta la 8 y finalmente generaciones de riquezas desde la pregunta 9 hasta la 13, y además las respuestas a las preguntas se basaron en la escala de actitudes de Likert de cinco alternativas, estas fueron completadas por las emprendedoras en un tiempo promedio de 5 minutos.

3.4.3. Validez y Confiabilidad

Para la dimensión entorno familiar la validación y confiabilidad del instrumento fueron analizados en la investigación de María Eva Chuquilín Herrera (2015) y para la dimensión emprendimiento en la investigación de Juan Camino Garcés (2018).

El instrumento ha sido aplicado a una muestra de 206 emprendedoras del Ex mercado Palermo de la ciudad de Trujillo, lográndose encontrar un coeficiente de alfa de cronbach de 0.804, esto indica que el cuestionario es adecuado con una confiabilidad aceptable para ser aplicado en la muestra real de estudio. (Ver anexo 5)

3.5. Procedimientos

Al inicio se solicitó el permiso y la autorización al Administrador del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo para poder encuestar a las mujeres emprendedoras del mercado, del cual se pudo recoger los datos necesarios donde se aplicaron formatos como el cuestionario y la encuesta.

Las encuestas fueron tomadas en un proceso de una semana en diferentes horarios debido a que las mujeres se encontraban laborando, luego de realizar las encuestas se procedió a analizar los datos obtenidos logrando así los respectivos resultados.

3.6. Método de análisis de datos

Una vez construida la base de datos en una hoja de cálculo de Excel y en el programa estadístico IBM SPSS versión 25 se procedió a construir las tablas y figuras, las cuales son descritas mediante la estadística descriptiva posteriormente se utilizó la estadística inferencial para contrastar la hipótesis de investigación.

3.7. Aspectos éticos.

Se consideró la veracidad de los datos, evitando así algún tipo de plagio en la información. Se tomó en cuenta los datos obtenidos de las mujeres emprendedoras se respetó la indagación entregadas y algunas de las mujeres que no apoyaron con su participación en el cuestionario. Toda la información que se muestre fue citada bibliográficamente según las normas APA con la finalidad de descartar algún plagio.

IV. RESULTADOS

Según el objetivo general: Determinar la relación que existe entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Tabla 4. 1.

Relación que existe entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

		Correlaciones	
		Entorno Familiar	Emprendimiento
Rho de Spearman		Coeficiente de correlación	1,000
	Entorno Familiar	Sig. (bilateral)	,812**
		N	206
		Coeficiente de correlación	,812**
	Emprendimiento	Sig. (bilateral)	,000
		N	206

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la encuesta.

En la Tabla 4.1, se observa que existe una correlación fuerte positiva entre el entorno familiar y el emprendimiento de 0.812 lo que indica que si el entorno familiar es adecuado, o muy adecuado entonces el emprendimiento en las mujeres también se ve afectado de manera positiva, por otro lado el valor de Sig. 0.000 es menor a 0.05 demostrando que existe una relación altamente significativa entre ambas variables, por lo tanto, se afirma que sí hay relación directa entre las variables entorno familiar y emprendimiento.

Según el objetivo específico 1: Describir el entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Tabla 4. 2.

Entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Nivel	n° de mujeres emprendedoras	%
Bueno	172	83%
Regular	30	15%
Malo	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la encuesta.

En la Tabla 4.2, se observa que el nivel del entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019, con un total de 206 encuestados, se encontró que un 83% de las encuestadas tiene un buen entorno familiar ya que estas personas cuentan con el apoyo de sus familiares son ellos quienes les motivan para lograr tener su propio negocio, en cuanto al 15% presenta un entorno regular y finalmente un 2% presenta un entorno familiar malo es decir estas encuestadas no cuentan con el apoyo suficiente de la familia para emprender en sus negocios.

Según el objetivo específico 2: Establecer el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Tabla 4. 3.

Nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Nivel	n° de mujeres emprendedoras	%
Alto	180	87%
Medio	22	11%
Bajo	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la encuesta.

En la Tabla 4.3, respecto al emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Con un total de 206 encuestadas se encontró que el 87% tienen un alto nivel de emprendimiento, seguido de un 11% que presentan un nivel medio, finalmente un 2% presenta un nivel bajo de emprendimiento.

V. DISCUSIÓN

- 5.1. Según el objetivo general: Determinar la relación que existe entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Esta investigación afirma que existe una relación altamente significativa entre las variables con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.812 lo que significa que existe una correlación directa, positiva y además fuerte entre la variable entorno familiar y emprendimiento, esto es comprobado por Camino (2018) quien en su investigación “Relación entre Entorno Familiar y Emprendimiento de los alumnos de la Escuela de Administración, de la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, 2018-II”, concluyó que la correlación dentro de las variables es altamente significativa y directa con un 0.605, es decir que mientras más favorables sea el entorno familiar los estudiantes tendrán más posibilidades para emprender, por otro lado los resultados de esta investigación sobre este objetivo es refutado por Agramonte & Vásquez (2016) quienes en su trabajo “Ambiente social familiar y posición emprendedora, en alumnos del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua: Amazonas, Perú” afirmaron que no hay relación entre el ambiente social familiar con la posición emprendedora de los alumnos, teniendo un 0,078 de correlación por lo tanto en esta investigación se rechaza la hipótesis nula y la hipótesis alternativa de manera que se demostró que el clima social familiar no se relaciona con la actitud emprendedora de los jóvenes del instituto de Educación Superior Tecnológico de Bagua.

5.2. Según el objetivo específico 1: Describir el entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. El entorno familiar de las mujeres del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo es considerado con un 83% bueno, lo que significa que para las mujeres encuestadas del mercado su entorno familiar es el adecuado debido a que cuentan con el apoyo de sus familiares para poder lograr tener su propio negocio esto es corroborado por Compeán, Belausteguigoitia & Navarrete (2015) en la investigación Mujeres emprendedoras y propietarias de organizaciones familiares y no familiares en México. Donde los resultados indican que el 91% de las mujeres entrevistadas manifestaron tener una buena relación con su pareja y padres, ya que tienen un ambiente adecuado dentro de la familia donde les motivan a continuar con sus propósitos y objetivos planteados. Esta investigación se reafirma por Santamaría y Paulina, en su investigación “Sucesión en las Empresas Familiares: Análisis de los factores estratégicos que influyen en la dinámica familia-empresa” (2015), determinaron que el 95.4% de las empresas familiares están ligadas bienestar familiar, es decir, sino existe armonía en las decisiones de las empresas, éstas normalmente fracasaran. Por lo tanto, el éxito requiere del apoyo familiar muchas veces el emprendimiento familiar se inicia cuando un sistema familiar y un sistema de negocio se juntan para formar una empresa.

5.3. Según el objetivo específico 2: Establecer el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019, esta investigación estableció que el nivel de emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019 tal como se observa en la tabla 4.3. se demuestra que el 87% de las mujeres emprendedoras encuestadas presenta un alto nivel de emprendimiento que buscaron como hacer posible tener su propio negocio mientras el 2% de ellas consideran que el nivel emprendimiento es bajo. Así mismo se confirma con la investigación de Rojas (2019) titulada “Factores que determinan el emprendimiento femenino de los ambulantes en la ciudad de Trujillo” donde concluye que el 40 % de las mujeres encuestadas tiene un nivel alto de emprendimiento ya que tienen confianza en su labor que realizan incluso tienen la capacidad para adaptarse a los cambios, el 21% presenta un emprendimiento medio y finalmente el 39% tiene un emprendimiento bajo. Y también lo revalida Viadana & Zubeldía (2016), en la investigación MUJERES EMPRENDEDORAS: Una Aproximación Empírica, Argentina. Según el objetivo planteado el 82,2% de las mujeres se encuentran llevando adelante un emprendimiento propio, en tanto que el 17,8% no desarrollan actividades por cuenta propia. Según a estos resultados la investigación concluye que las motivaciones de las mujeres a la hora emprender un proyecto, a diferencia de los hombres, que buscan principalmente incrementar sus ingresos, se puede señalar que en general las mujeres ponen el acento en la necesidad de independencia y en la obtención de logros.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1. Según el objetivo general: Determinar la relación entre el entorno familiar y el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo, se logró determinar que esta relación está representada por 0.812 como coeficiente de correlación de Spearman esto significa que si el entorno familiar es muy adecuado entonces el emprendimiento de la mujeres también se verá reflejado de la misma manera, por lo tanto se afirma que mientras más favorable sea el entorno familiar para el emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo obtendrán más oportunidades para emprender y lograr sus objetivos, estos resultados fueron encontrados a través de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras de las cuales se ha investigado.
- 6.2. Según el objetivo específico 1: Describir el entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de la ciudad de Trujillo se concluye que, el entorno familiar de estas mujeres emprendedoras, es bueno con un 83%, esto significa que el entorno familiar es favorable para el emprendimiento de las mujeres debido a que estas personas cuentan con el apoyo de su entorno para lograr sus objetivos.
- 6.3. Según el objetivo específico 2: Establecer el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019 en esta investigación se identificó que el 87% de las mujeres encuestadas del Ex Mercado Palermo tienen un alto nivel de emprendimiento, es decir que estas mujeres toman la iniciativa y buscan ejercer su negocio.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1. Se recomienda a los directivos del Ex Mercado Palermo realizar charlas que incentiven al entorno familiar de las mujeres emprendedoras para que obtengan un mayor apoyo por sus familiares y los beneficios que tendrían al ser reconocidas por superar sus metas diarias, donde les permitan analizar, comparar las características de todo tipo de clientes para que de esa manera puedan adelantarse a las necesidades de los mismos y desarrollar un negocio viable y rentable.
- 7.2. Se recomienda al administrador del mercado a realizar concursos periódicos de proyectos nuevos donde las emprendedoras participen involucrando a sus familiares y el ganador no solo sea el mejor proyecto si no también el proyecto que haya demostrado trabajo en equipo por los miembros.
- 7.3. Se recomienda a cada una de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo a conocer casos de emprendimiento de mujeres exitosas para que tengan conocimientos a los desafíos que se enfrentan y puedan resolver los problemas que tengan incentivándose a seguir sus sueños.
- 7.4. Se recomienda a futuros investigadores a continuar con el estudio apoyando a las mujeres emprendedoras; realizar una investigación con diseño pre experimental, por ejemplo, con la aplicación de algún curso, programas, realizar charlas para que estas personas mejoren sus habilidades de venta, sus habilidades de interrelaciones sociales, personales y profesionales.

VIII. PROPUESTA

Programa de formación y estrategias de mejoras para el emprendimiento.

La presente propuesta tiene como finalidad ayudar a las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo en la ciudad de Trujillo a través de programas de formación y estrategias que brinden la información necesaria que ayuden a estas mujeres a desarrollar su perfil emprendedor y mejorar más sus conocimientos y así tener más posibilidades para emprender o mejorar ya el negocio emprendedor que ya poseen.

En el Mercado Ex Palermo muchas de estas mujeres han emprendiendo sin tener los conocimientos necesarios ya que por algún motivo han sabido salir adelante es por ello que se considera necesaria plantear las siguientes estrategias para que estas personas pueden tener una información adecuada para mejorar sus metas.

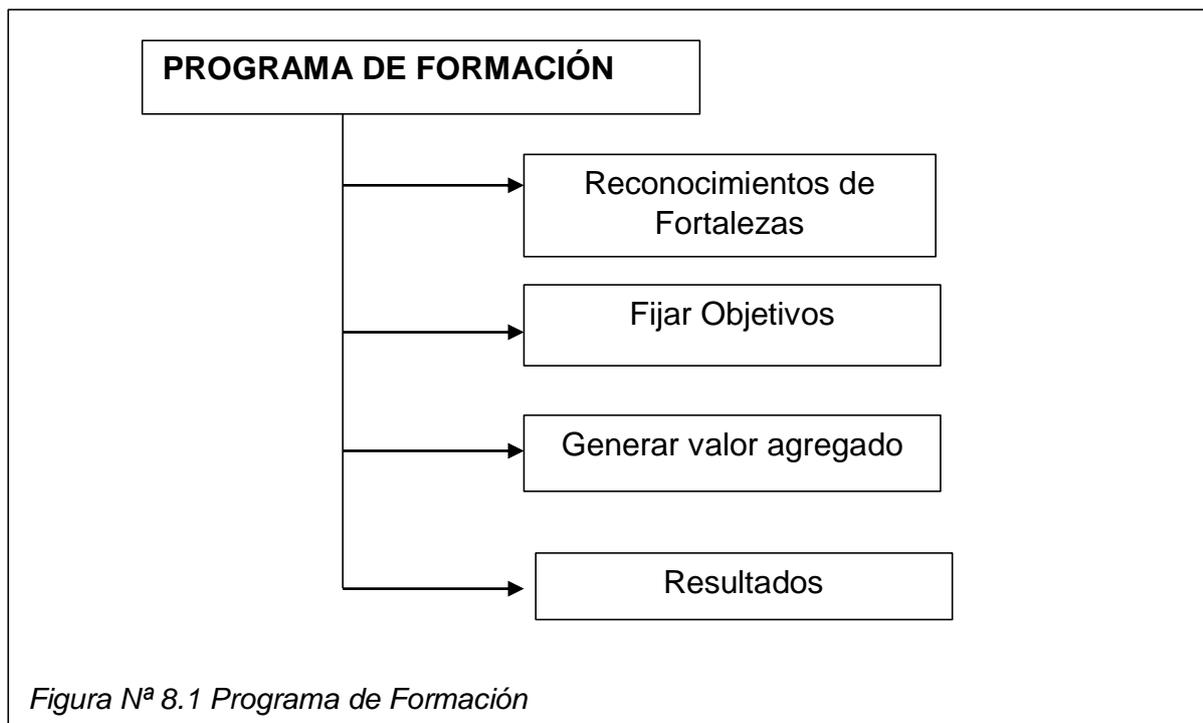
Hoy en día la gran mayoría de negocios buscan ser reconocidos debido a los beneficios que pueden obtener para la venta de sus productos. Una de las formas de hacer conocido sus negocios es usando la publicación digital.

Las emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo, por la falta de conocimiento no han logrado actualizarse siendo este un factor clave para los medios digitales y electrónicos debido a que muchas de ellas no cuentan o hacen el uso de sus redes sociales generando esto no ver más allá de lo que son capaces de lograr con el uso de las TIC's.

Programas de formación:

Esto ayudará a cada mujer emprendedora a adquirir conocimientos y habilidades para mejorar su emprendimiento de negocios que tienen en el mercado, por ello es importante que como emprendedoras conozcan sus fortalezas y limitantes que no les permiten fijar sus objetivos y tener sus metas claras a corto, medio y largo plazo, ya que esto generaría un valor agregado a sus productos lo que les permitirá diferenciarse de la competencia.

Figura 8. 1 Programa de formación



✓ **Reconocimientos de Fortalezas**

Este punto nos permitirá planificar a cada una de mujeres del mercado a tener una misión y visión saber qué es lo que quieren o llegar hacer, lo que se proponen y cuáles son sus metas, premiar sus logros que van teniendo día a día con el objetivo de darles una motivación más para que puedan crecer en el ambiente empresarial a través de charlas que se les brindaran.

Tabla 8. 1 Reconocimiento de fortalezas

Nombre del programa: RECONOCIMIENTO DE FORTALEZAS					
Fecha de inicio: Enero 2021			Fecha de fin: Febrero 2021		
Tiempo: 1 mes					
Horario: Lunes 10 am.					
Lugar: EX MERCADO PALERMO DE LA CIUDAD DE TRUJILLO					
Objetivo	Dirigido	Actividades	Materiales	Exponente	Duración
Creación de misión y visión	- Mujeres emprendedoras del mercado	1. Introducción de misión y visión. 2. Dinámica: Identificando mis metas. 3. video de mujeres emprendedoras en el Perú.	Diapositivas, proyector, parlantes micrófono, paneles, folletos, laptop.	Coaching.	45min.

✓ **Fijar objetivos**

Ayudar a las mujeres emprendedoras a plantear e identificar sus objetivos, de tal manera que tenga siempre claro a donde quieren llegar, realizar sus objetivos con fechas establecidas para luego evaluar el tiempo de su estado deseado de su empresa, también el objetivo deseado tiene que ser positivo lo cual le permita tener más ganas de lograrlo y proponerse como un reto.

Tabla 8. 2 Fijar objetivos

Nombre del programa: FIJAR OBJETIVOS					
Fecha de inicio: Enero 2021			Fecha de fin: Febrero 2021		
Tiempo: 1 mes					
Horario: Lunes 10 am.					
Lugar: EX MERCADO PALERMO DE LA CIUDAD DE TRUJILLO					
Objetivo	Dirigido	Actividades	Materiales	Exponente	Duración
Plantear e identificar sus objetivos.	Mujeres emprendedoras del mercado	1. Dinámica rueda de la vida. 2. Definición de objetivos. 3. Video motivacional. 4. Interacción entre compañeros: preguntando cuáles son sus sueños. 5. planteamiento de objetivo de mi negocio.	Diapositivas, proyector, parlantes micrófono, paneles, folletos, laptop.	Coaching.	1 hora.

✓ Generar valor agregado

Luego de haber planteado su objetivo darle un valor agregado a su producto o negocio esto hará que se identifique de los demás ya sea por la calidad o buen servicio que puedan brindar teniendo así más ingresos.

Tabla 8. 3 Valor agregado

Nombre del programa: VALOR AGREGADO					
Fecha de inicio: Febrero 2021			Fecha de fin: Marzo 2021		
Tiempo: 1 mes					
Horario: Lunes 10 am.					
Lugar: EX MERCADO PALERMO DE LA CIUDAD DE TRUJILLO					
Objetivo	Dirigido	Actividades	Materiales	Exponente	Duración
Generar valor agregado a mis productos de venta.	Mujeres emprendedoras del mercado.	<ol style="list-style-type: none">1. Introducción a servicio o producto.2. Concepto de valor agregado.3. Conociendo la mente del cliente.4. Identificación de valor agregado a mi producto.5. Video de ejemplos de productos con valor agregado.	Diapositivas, proyector, parlantes micrófono, paneles, folletos, laptop.	Coaching.	45 min.

✓ Resultados

Los resultados serán la consecuencia de realizar los procesos mencionados es ahí donde se marca el éxito o fracaso del negocio, esperando obtener los mejores resultados donde los ingresos sean mayores que los gastos y esto se verá en el cumplimiento de sus objetivos y metas.

Tabla 8. 4 Resultados

Nombre del programa: RESULTADOS				
Fecha de inicio: Marzo 2021		Fecha de fin: Abril 2021		
Tiempo: 1 mes				
Horario: Lunes 10 am.				
Lugar: EX MERCADO PALERMO DE LA CIUDAD DE TRUJILLO				
Objetivo	Dirigido	Actividades	Materiales	Exponente
Reconocimiento de éxito o fracaso del negocio según planteado lo anterior.	Mujeres emprendedoras del mercado.	1. Dinámica. 2. Concepto de finanzas. 3. Evaluación de Ingresos y gastos. 4.	Diapositivas, proyector, parlantes micrófono, paneles, folletos, laptop.	Coaching.

8.2. Presupuesto

Tabla 8. 5 Presupuestos

Taller	Público Objetivo	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Reconocimiento de fortalezas	Mujeres emprendedoras del mercado	Coaching , Ponente	9:am – 10am	S/. 320
Plantear e identificar sus objetivos	Mujeres emprendedoras del mercado	Coaching , Ponente	9:am – 10am	S/. 320
Generar valor agregado a mis productos de venta	Mujeres emprendedoras del mercado	Coaching , Ponente	9:am – 10am	S/. 320
Reconocimiento de éxito o fracaso del negocio según planteado lo anterior	Mujeres emprendedoras del mercado	Coaching , Ponente	9:am – 10am	S/. 480
Total				S/. 1,440

Nota: Elaboración propia

8.3. Cronograma de actividades

Tabla 8. 6 Cronograma de actividades

Taller	Fecha						
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Reconocimiento de fortalezas	X						
Fijar objetivo	X						
Generar valor agregado	X						
Resultados				X			

REFERENCIAS

- Agramonte, K.(2016). *Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público "Bagua": Amazonas, Perú, 2016.* (Tesis para optar el grado académico de magister en educación). Recuperado de: <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/731?show=full>.
- AJE y IMDEEC, (2019). *El apoyo económico de la familia, clave para el emprendimiento.* Recuperado de: <https://www.lavozdecordoba.es/economia/2016/11/09/apoyo-economico-familia-emprendimiento/>.
- Alvares, C, Noguera, M & Urbano, D (2015). *Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España.* Artículo científico de Universidad de Medellín, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Arteche, J. y Rementeria S. (2012). *La empresa familiar y el emprendimiento.* *Boletín de Estudios económicos*, Vol. LXVI, N°205, abril, 2012, pp: 145-160. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?>
- Bernasconi, Y. (2018). Por qué emprende la mujer peruana. Revista de Asociación de Emprendedores en el Perú. Recuperado de: <https://asep.pe/index.php/por-que-emprende-la-mujer-peruana/>
- Casado, R. (2017). *Centro de Referencia de Capacitación Emprendedora: Familia y Emprendimiento.* Recuperado de: <http://www.crececon.andaluciaemprende.es/familia-y-emprendimiento/>.
- Camino. J (2018). *Relación entre Entorno Familiar y Emprendimiento de los estudiantes de la Escuela de Administración, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, 2018-II.* (Tesis para obtener el título de licenciado en Administración). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo-Perú.
- Castañeda, C. (2017). *Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de*

- Pacasmayo, Trujillo - Perú. Año 2017* (Tesis para obtener el título profesional de licenciada en administración).
- Céspedes, J. (2019). *Investigación de mercados para emprendedores ASEP*. recuperado de: <https://asep.pe/index.php/investigacion-de-mercados-para-emprendedores/>.
- Condori, L. (2002). *Funcionamiento familiar y situaciones de crisis de adolescentes infractores y no infractores en Lima Metropolitana*. (Tesis para obtener el grado de Academico de Magister en Psicología)
- Compeán, M., Belausteguigoitia, I. & Navarrete, M. (2015). *UNA INVESTIGACIÓN SOBRE MUJERES EMPRENDEDORAS Y PROPIETARIAS DE ORGANIZACIONES FAMILIARES Y NO FAMILIARES EN MÉXICO*. Recuperado de: http://cedef.itam.mx/sites/default/files/cedefitammx/noticias/aadjuntos/2017/09/mujeres_empresarias_y_propietarias_.pdf?fbclid=IwAR1TmcTSMzZs3qm2hzKzZemnlZkn6p6tj4fYH5updd2XIZugqYy2Ksms_0
- Chuquilín, M. (2015). *El clima social familiar en los alumnos de la I.E. N° 82101 Succhapampa – Calquis - San Miguel: Año 2014*. (Tesis de maestría en ciencia, Gestión de la Educación). Universidad nacional de Cajamarca escuela de postgrado, San Miguel – Cajamarca, Perú. *Cuestionario del entorno familiar*. Recuperado de: <http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/1575/Tesis%20Chuquil%C3%ADn%20Eva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Duarte, T y Ruiz, M., (2019). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. artículo científico. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>
- Elias, T. (2015) *La familia es importante en el éxito de los emprendedores*, Udep <http://udep.edu.pe/hoy/2015/el-apoyo-de-la-familia-es-importante-para-el-exito-de-los-emprendedores/>
- Garrido, J. (2018). *El emprendedor en el contexto de la empresa familiar*. Revista recuperado de:

<https://es.scribd.com/presentation/386666118/Emprendedor-Contexto-Familiar>

García, B, (2016). *Influencia del Entorno Familiar y Rendimiento académico*. Recuperado de: <https://www.monografias.com/docs115/influencia-del-entorno-familiar-y-rendimiento-academico/influencia-del-entorno-familiar-y-rendimiento-academico2.shtml>.

Gutiérrez, S, (2015). *Emprendimiento en las empresas familiares*. Artículo Científico de la Universidad de Guadalajara, Vol. 4. Recuperado: <file:///C:/Users/user/Documents/Downloads/DialnetEmprendimientoEnLasEmpresasFamiliares-5294260.pdf>

Hernández, M., (2016). *La familia y el emprendimiento*. Revista de mujer emprendedora recuperado de: <https://paginasdemujeremprendedora.net/maria-cristina-hernandez-opinion-familia-emprendimiento/>

Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.). México.

Lacasa, P., (2000). *Entorno familiar y educación escolar: la intersección de los escenarios educativos*. Recuperado de: Desarrollo psicológico y educación, II. Psicología de la Educación. Madrid: Alianza

Lederman, D y Messina, J., (2014). En su libro titulado, *El emprendimiento en América latina*.

León, J & Huari, D. (2015). *Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú*. *Pensamiento Crítico*, 13, 057-070. Recuperado de: <https://doi.org/10.15381/pc.v13i0.9000>

Ljunggren, E. & Kolvereid, L. (1996). *Women in Management Reiew*. https://www.researchgate.net/publication/241893369_New_Business_Formation_Does_Gender_Make_a_Difference Recuperado de: (Libro, New Business Formation.

Nava, C. (2015). *Emprender es una forma de vida, La importancia de las relaciones familiares*. Recuperado de:

<https://www.emprendices.co/emprendedor-la-importancia-las-relaciones-familiares/>.

- Ormeño, B. (2014). *Emprendimiento femenino: Propuesta de un perfil en base al propio discurso de mujeres, desde una perspectiva cualitativa*. Revista electrónica gestión de las personas y tecnología vol.7.
- Palacios G. 2019, *Construcción de un perfil de las mujeres emprendedoras en torreón, Coahuila*. México. Revista internacional administración & finanzas.
- PIMOD, (2013). *Importancia de la familia para el emprendimiento*. Artículo, el observador, recuperado de: <https://www.elobservador.com.uy/nota/la-importancia-de-la-familia-al-emprender-201385000>.
- Pozos, M., (2019). *Emprender para empoderar*. Revista científica ORG. CARE PERÚ. Recuperado de: <http://www.care.org.pe/emprender-para-empoderar/>
- Portal PQS, (2019). *Principales características de las mujeres emprendedoras peruanas*. Recuperado de: <https://www.pqs.pe/emprendimiento/emprendedoras-peru-principales-caracteristicas>.
- Romero, A & Milone, M., (2016). *El Emprendimiento en España: Intención 95 Emprendedora, Motivaciones y Obstáculos*. Revista de Globalización, Competitividad & Gobernabilidad. Recuperado de: <https://eprints.ucm.es/55489/1/Romero-Entrepreneurship.pdf>
- Rojas, E., (2019) *Factores que determinan el emprendimiento femenino de los ambulantes en la ciudad de Trujillo, 2019*. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/43366>
- Sabater, C. (2018). *La mujer emprendedora: identidad profesional y factores culturales de género*. Revista científica.
- Santander, P., Fernández, C. Yáñez, D. (2016). *Motivaciones y condicionantes contextuales en el emprendimiento liderado por mujeres chilenas*. Revista de ciencias sociales. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28049145006.pdf>.

Santamaría E.; Pico F. (2015). *Sucesión en las Empresas Familiares: Análisis de los factores estratégicos que influyen en la dinámica familia-empresa*, Revista Politécnica, Vol.35, N°2-2015. Ecuador (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Ambato, Facultad de Administración). Recuperado de: https://revistapolitecnica.epn.edu.ec/ojs2/index.php/revista_politecnica2/article/view/383

Santamaría, E., Moreno, M., Torres, F. y Cadrazco, W. (2013). *La influencia de la familia en el emprendimiento empresarial. El caso de tres pymes de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Sincelejo Sucre*. Revista Pensamiento Gerencial, 1.

Solórzano, R., Altamirano, J., Quezada y Aranda, C. (2015). *Emprendimiento rural femenino en el Perú*. (Tesis para obtener el grado de magister de administración estratégica de empresas). Universidad católica del Perú.

Toca, C. (2009). *Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades*. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v26n117/v26n117a03.pdf>.

Torres, D. (2018), *75% de los micros emprendimientos peruanos son de mujeres* <https://gestion.pe/economia/management-empleo/dia-mujer-75-micros-emprendimientos-peruanos-son-mujeres-228851-noticia/> Recuperado de: (Global Entrepreneurship monitoreo, diario Gestión).

Valencia, L. (2012). *El contexto familiar: Un factor determinante en el desarrollo social*. Revista «Poiésis». FUNLAM. No 23: Recuperado de: <https://www.funlam.edu.co/revistas/index.php/poiesis/article/view/332/305>.

Valdez, M., (2019). *Influencia del nivel socioeconómico familiar sobre el desarrollo*. Artículo científico.

Virgilio, J., (2011). *Entorno familiar, Versus Rendimiento Escolar México*. Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos83/entorno-familiar->

vs-rendimiento-academico/desintegracion-familiar-vs-rendimiento-academico.shtml#marcoteora.

Viadana, C., Zubeldía, M., Tomarelli, J. & Morales, O. (2016). *Mujeres emprendedoras: una aproximación empírica, Argentina*. (Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración, Escuela de Administración).

Recuperado de: <https://rephip.unr.edu.ar/handle/2133/7685>

Zambrano, S, Vásquez, A & Urbiola, S, (2019). *Empresas familiares, emprendimiento y género. Cinco problemáticas para el análisis regional*. Revista Espacios. Vol.40. Recuperado de: <http://www.revistaespacios.com/a19v40n22/a19v40n22p12.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Tabla 3.1 *MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES*

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala	Ítem	
Entorno Familiar	El entorno familiar se conoce como la unión básica para la sociedad, y la influencia para el desarrollo de las emprendedoras (Revista EcuRed 2015)	Para la variable entorno familiar se aplicó un cuestionario a las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo de Trujillo 2019 este cuestionario ha sido adaptado por (Olson, Poter y Bell, 1981).	Económica	Crecimiento en la actividad económica	Cuestionario	Ordinal	1 - 4	
				Generación de empleos			5- 7	
			Resultados	8- 10				
			Entorno	11-12				
			Valores	13 - 15				
Cultural	Patrones de conducta	16 - 18						
Emprendimiento	Es la actitud y aptitud que le permite a la persona iniciar nuevos desafíos logrando ir más allá cumpliendo sus objetivos. (Toca, 2009)	Se aplicó la técnica de la encuesta para medir el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. (Toca, 2009)	Asumir retos nuevos	Experimentación	Ficha de evaluación	Ordinal	1-2	
			Innovación	Visión de negocios			Proactividad	3-4
				Iniciativa			5-6	
			Generación de Riquezas	Toma de decisiones			7 - 8	
				Persistencias			9 - 10	
			11 - 13					

Nota, las definiciones conceptuales, dimensiones de las variables fueron adaptadas de la revista científica “Consideraciones para la formación del emprendiendo, Claudia Toca, 2010” y el libro “Emprender es una forma de vida”, Carlos Nava, 2015 respectivamente.

Anexo 2: Cálculo de fiabilidad

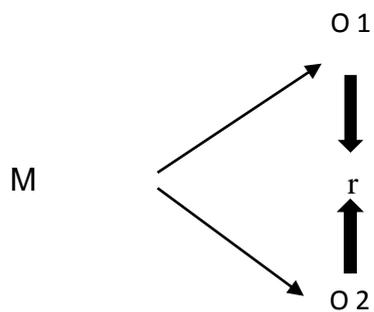
Tabla 3. 2 Cálculo de Fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad de ambos cuestionarios	
Alfa de Cronbach	N de preguntas
,804	31

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la encuesta.

Anexo 3: Diagrama del diseño de investigación

Figura 3. 1 Diseño de investigación



Anexo 4: Fórmula para determinar el tamaño de la muestra

Figura 3. 2 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{NZ^2 PQ}{(N - 1)E^2 + Z^2PQ}$$

Dónde:

N= Tamaño de la población (445 mujeres emprendedoras)

Z= 1.96

P= Probabilidad de éxito =0.5

Q= Probabilidad de fracaso = 1-p= 0.5

E= Margen de error = 0.05

Nivel de confianza = 95%

Reemplazando:

$$n = \frac{(1.96)^2 0.5 (0.5) 445}{(0.05)^2(445 - 1) + (1.96)^2 0.5(0.5)}$$

$$n = 206$$

Anexo 5: Tablas

Tabla 4. 4 Importancia del esfuerzo por mantener recursos económicos en las familias de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	Nivel del esfuerzo por mantener recursos económicos dentro de la familia	%
Siempre	186	90%
A veces	16	8%
Nunca	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.4 muestra que el 90% de las mujeres encuestadas se siempre se esfuerzan por mantener un buen recurso económico en la familia, el 8% solo a veces se esfuerzan por lo económico y finalmente el 2% nunca muestra ningún interés por mantener un recurso económico dentro de la familia.

Tabla 4. 5 Importancia de aprender algo nuevo en la familia de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	N° de emprendedoras	%
Siempre	190	92%
A veces	16	8%
Nunca	0	0%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.6 muestra que el 92% de las familias de estas mujeres encuestadas siempre buscan aprender algo nuevo o diferente en cuanto el 8% de la familia a veces se preocupan por aprender algo nuevo.

Tabla 4. 6 Importancia de triunfar de las familias de las emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	Para mi familia es muy importante triunfar en la vida	%
Siempre	183	89%
A veces	19	9%
Nunca	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.6 podemos observar que el 89 % de las familias siempre se preocupan por triunfar en la vida, el 9% de las familias a veces se preocupan y finalmente el 2% nunca muestran interés por triunfar.

Tabla 4. 7 Apoyo mutuo entre los miembros de la familia de las mujeres emprendedoras.

Nivel	En mi familia, nos ayudamos y apoyamos realmente unos a otros	%
Siempre	183	89%
A veces	19	9%
Nunca	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.7 podemos observar que el 89% de las mujeres se ayudan y se apoyan unos a otros en su hogar, el 9% solo a veces tienen ese apoyo familiar y finalmente el 2% nunca se ayudan entre ellos.

Tabla 4. 8 Emprendimiento por decisión propia de las mujeres del Ex Mercado Palermo.

Nivel	Decisión propia	%
Siempre	189	92%
A veces	17	8%
Nunca	0	0%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.8 muestra que el 92% del entorno familiar de las mujeres siempre deciden por su cuenta iniciar su propio negocio y solo el 8% de ellas a veces toman la iniciativa de emprender.

Tabla 4. 9 Experimentar cosas nuevas para solución de problemas de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	Experimentar cosas nuevas	%
Siempre	186	90%
A veces	16	8%
Nunca	4	2%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.9 muestra que el 90% de las mujeres emprendedoras siempre les gusta experimentar cosas nuevas que le sirvan para solucionar algunos problemas, el 8% a veces buscan experimentar y finalmente el 2% no buscan la manera de experimentar algunas cosas que les sirvan para solucionar algunos problemas.

Tabla 4. 10 Nivel de riesgos de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	Enfrentarse a los riesgos	%
Siempre	184	89%
A veces	22	11%
Nunca	0	0%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.10 muestra que el 89% de las mujeres encuestadas siempre les gusta enfrentarse a los riesgos para alcanzar el éxito y el 11% de estas mujeres a veces aceptan algunos de estos riesgos ya que tiene miedo a que fracasen.

Tabla 4. 11 Evaluación de ventajas y desventajas de proyectos empresarial de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo

Nivel	Examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial	%
Siempre	190	92%
A veces	16	8%
Nunca	0	0%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.11 muestra que el 92% de las mujeres encuestadas siempre les gusta examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial y el 8% solo a veces evalúan estas ventajas y desventajas ante un proyecto.

Tabla 4. 12 Nivel de esfuerzo del emprendimiento femenino de las mujeres del Ex Mercado Palermo

Nivel	Esfuerzo para realizar un proyecto exitoso	%
Siempre	190	92%
A veces	16	8%
Nunca	0	0%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras.

En la Tabla 4.12 podemos observar que el 92% de las mujeres encuestadas siempre se esfuerzan al realizar un proyecto y el 8% solo a veces se esfuerzan por realizar o emprender algo nuevo.

Tabla 4. 13 Nivel de soluciones ante alguna dificultad de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo.

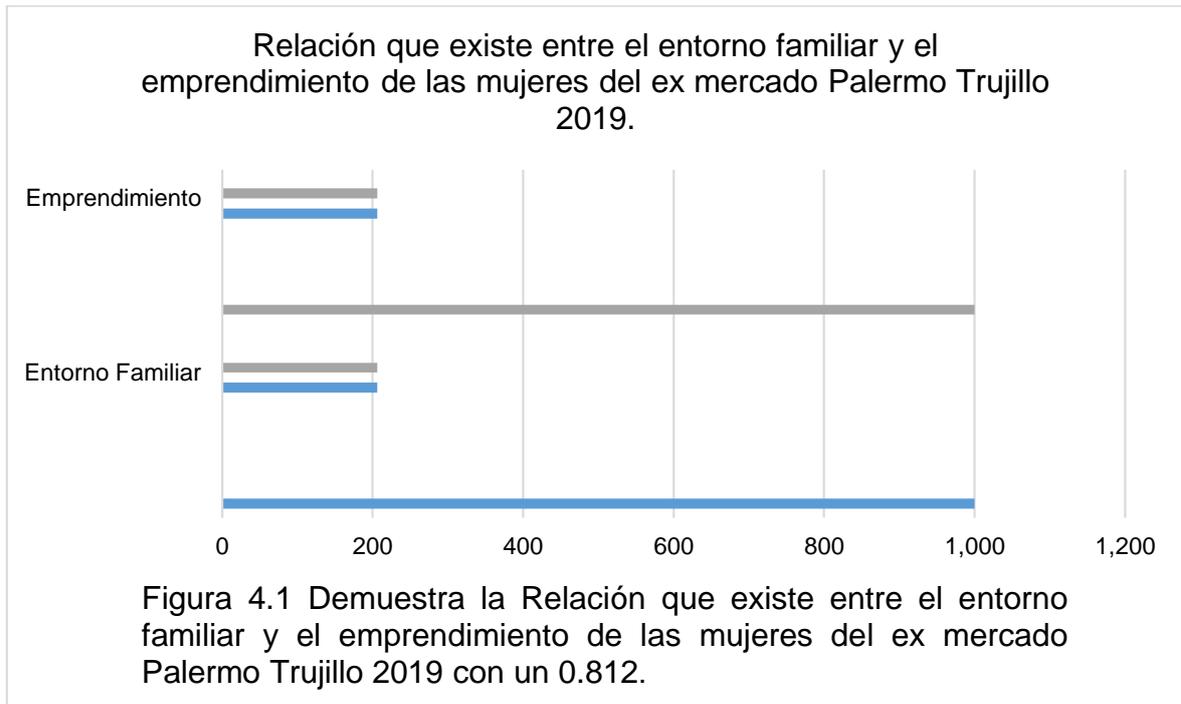
Nivel	No me doy por vencido fácilmente	%
Siempre	179	87%
A veces	19	9%
Nunca	8	4%
Total	206	100%

Nota. Datos obtenidos de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras

En la Tabla 4.13 muestra que el 87% de las mujeres encuestas siempre buscan la manera de salir adelante, el 9% de estas mujeres a veces tratan de buscar alguna salida y finalmente el 4% nunca se arriesgan por salir adelante simplemente se dan por vencidos.

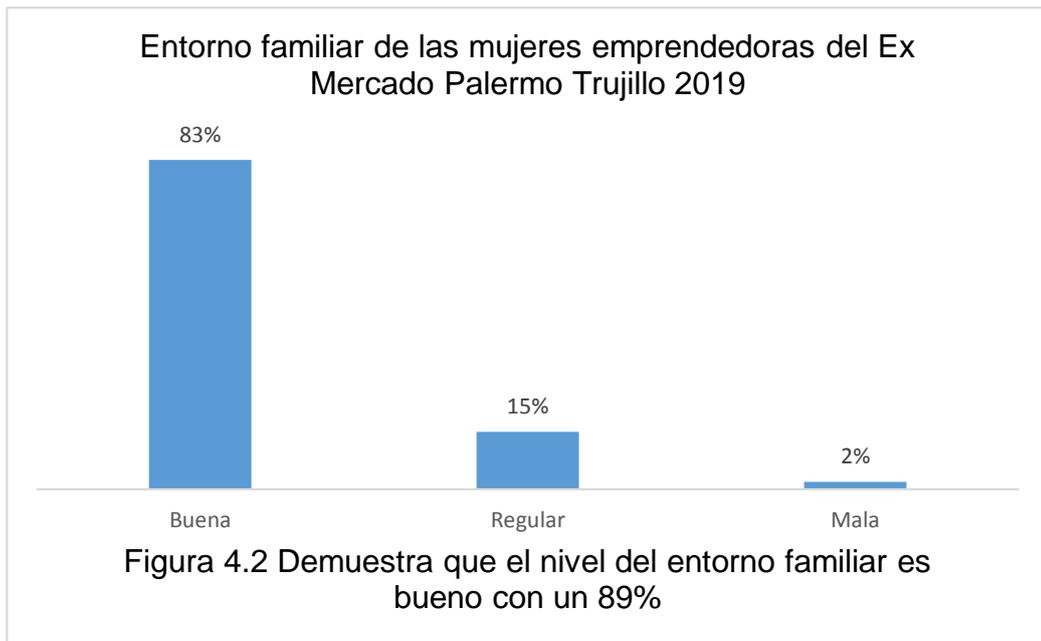
Anexo 6:

Figura 4. 1 Relación entre el entorno familiar y emprendimiento de las mujeres



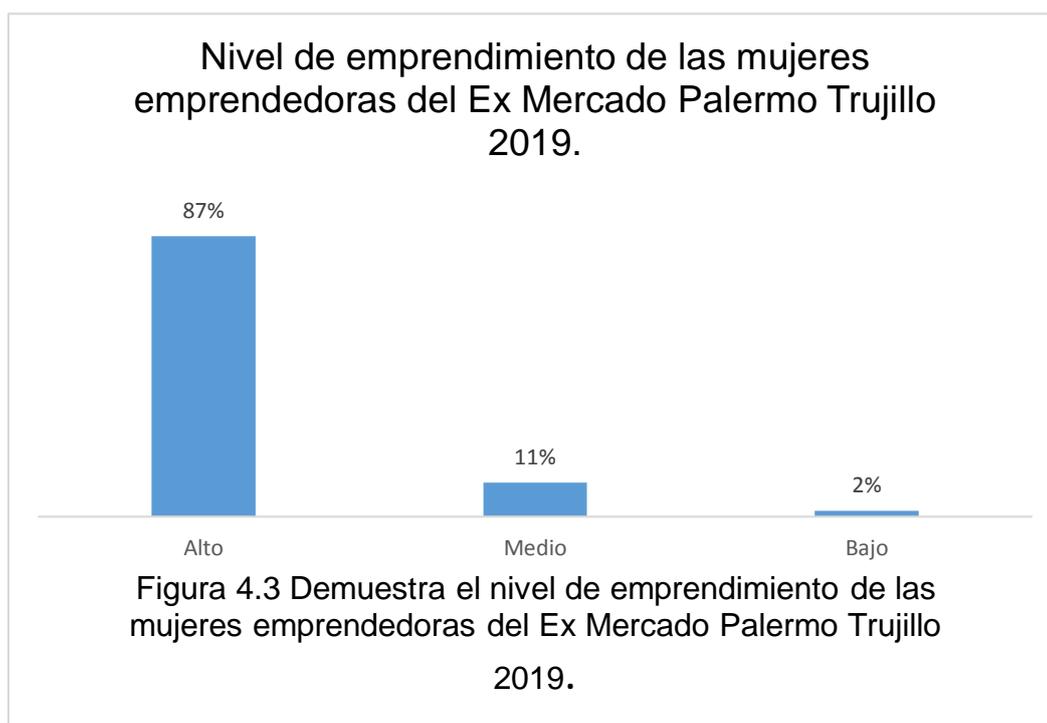
En la Figura 4.1, se observa que existe una correlación fuerte positiva entre el entorno familiar y el emprendimiento de 0.812 lo que indica que si el entorno familiar es adecuado, o muy adecuado entonces el emprendimiento en las mujeres también se ve afectado de manera positiva, por otro lado el valor de Sig. 0.000 es menor a 0.05 demostrando que existe una relación altamente significativa entre ambas variables, por lo tanto, se afirma que sí hay relación directa entre las variables entorno familiar y emprendimiento.

Figura 4. 2 Entorno Familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019



En la Figura 4.2, se observa que el nivel del entorno familiar de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019, con un total de 206 encuestados, se encontró que un 83% de las encuestadas tiene un buen entorno familiar ya que estas personas cuentan con el apoyo de sus familiares son ellos quienes les motivan para lograr tener su propio negocio, en cuanto al 15% presenta un entorno regular y finalmente un 2% presenta un entorno familiar malo es decir estas encuestadas no cuentan con el apoyo suficiente de la familia para emprender en sus negocios.

Figura 4. 3 Nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019



En la Figura 4.3, respecto al emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019. Con un total de 206 encuestadas se encontró que el 87% tienen un alto nivel de emprendimiento, seguido de un 11% que presentan un nivel medio, finalmente un 2% presenta un nivel bajo de emprendimiento.

Anexo 7: Figuras

Figura 4. 4 *Esfuerzo para mantener recursos económico en las familias de las emprendedoras.*

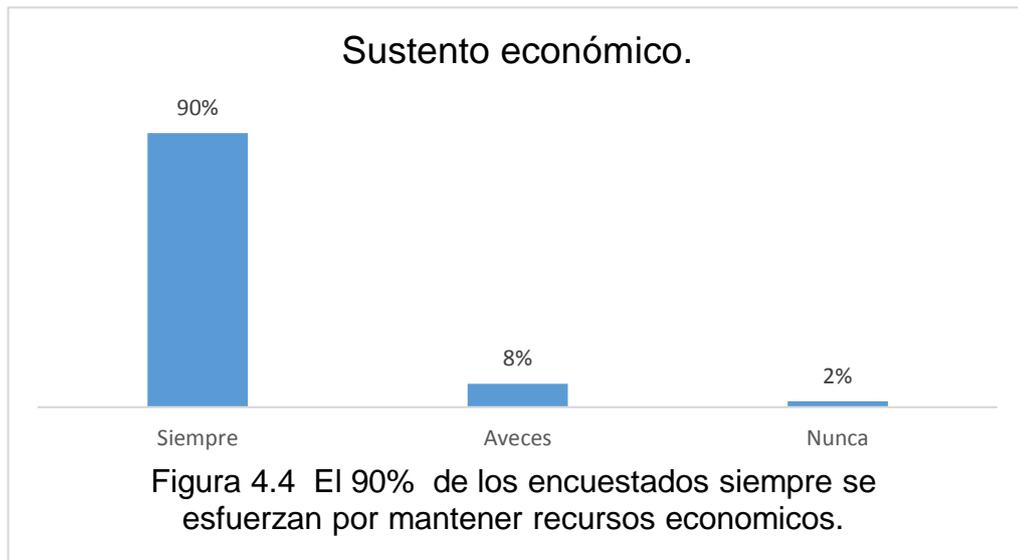


Figura 4. 5 *Importancia de aprender algo nuevo en las familias de las emprendedoras.*

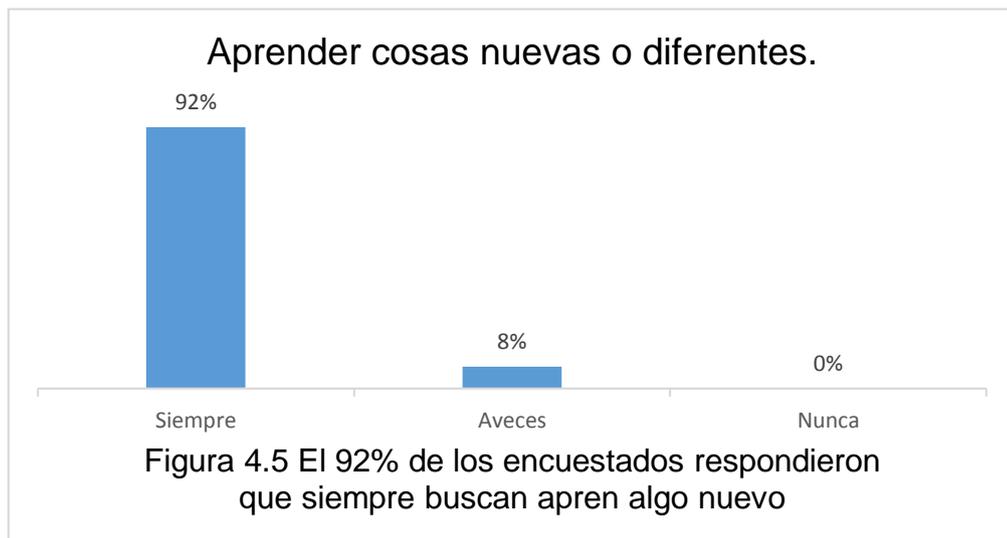


Figura 4. 6 Importancia de triunfar en la vida de las familias de las emprendedoras.

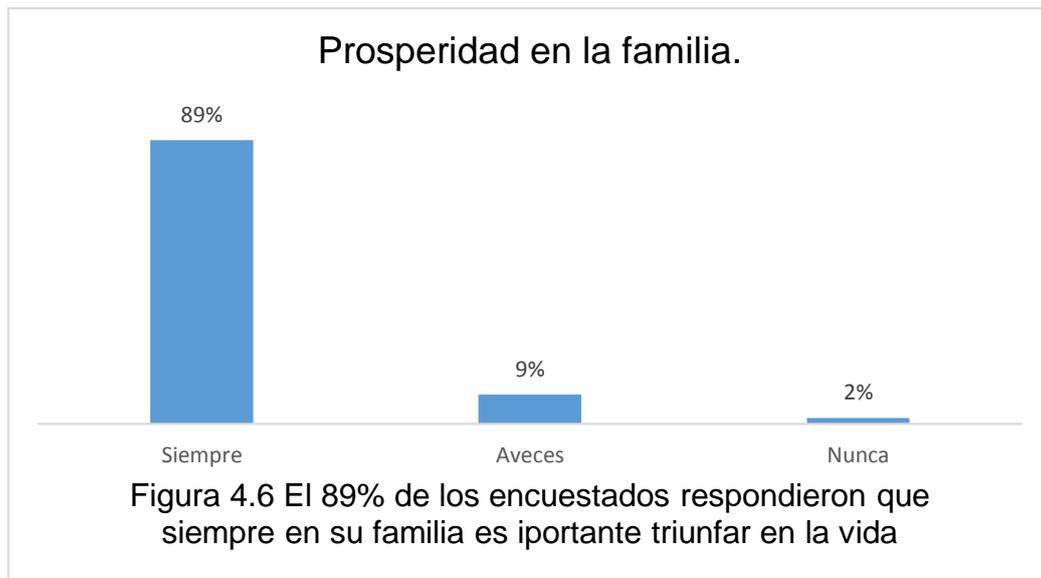


Figura 4. 7 Decisión familiar de las emprendedoras.

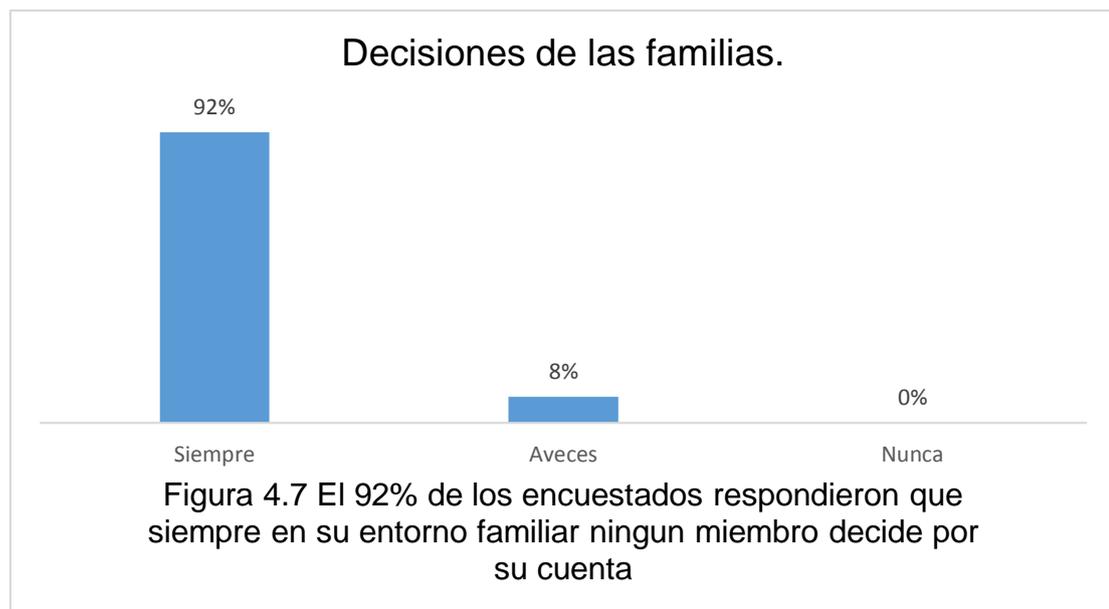


Figura 4. 8 Apoyo mutuo entre los miembros de las familias.

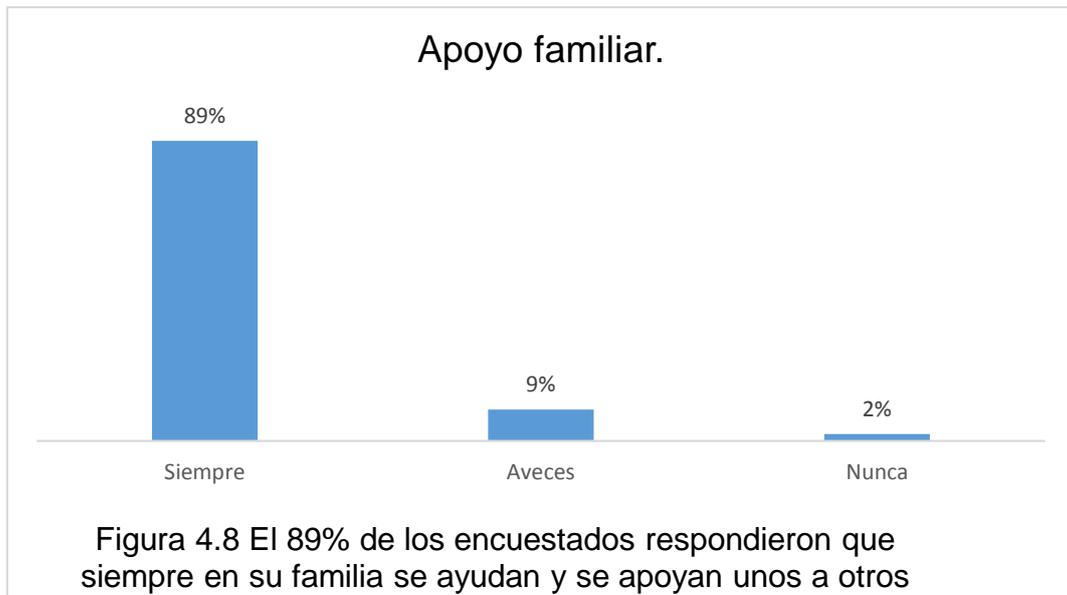


Figura 4. 9 Experimentar cosas nuevas para solución de problemas.

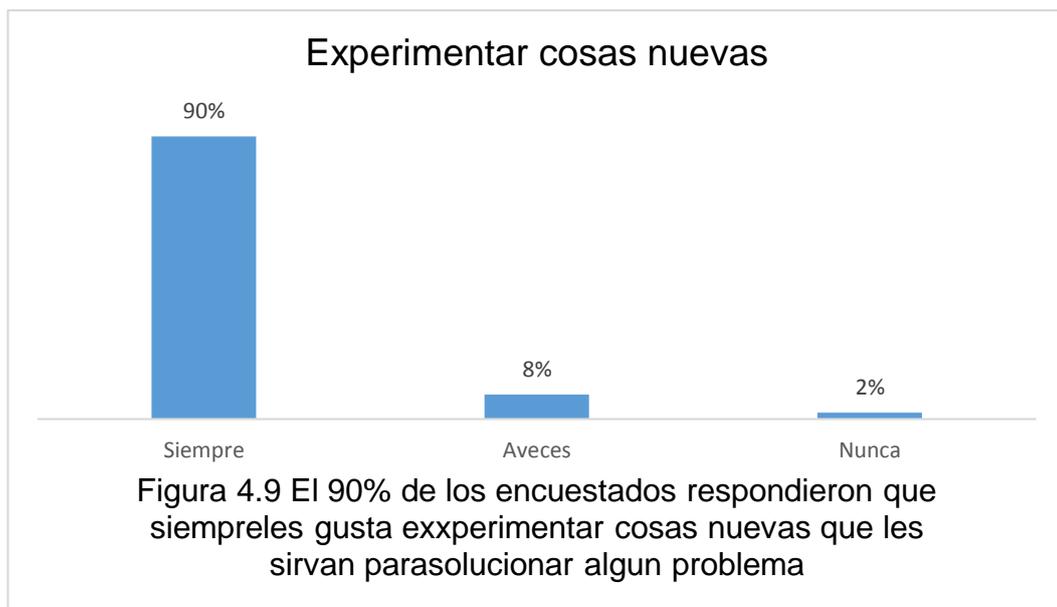


Figura 4. 10 Riesgos que ayuden alcanzar éxito.

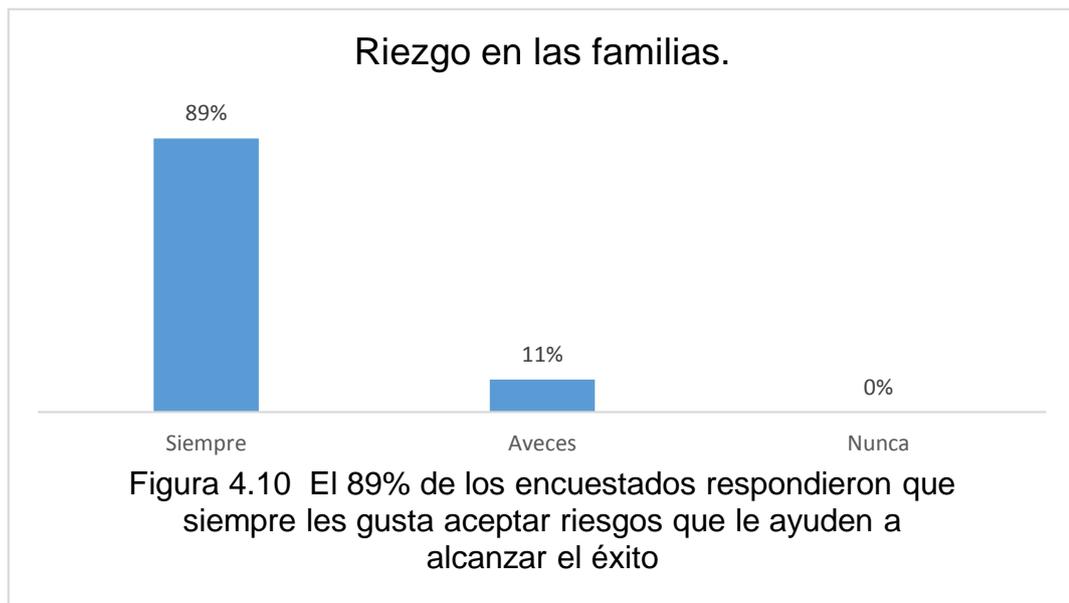


Figura 4. 11 Examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial

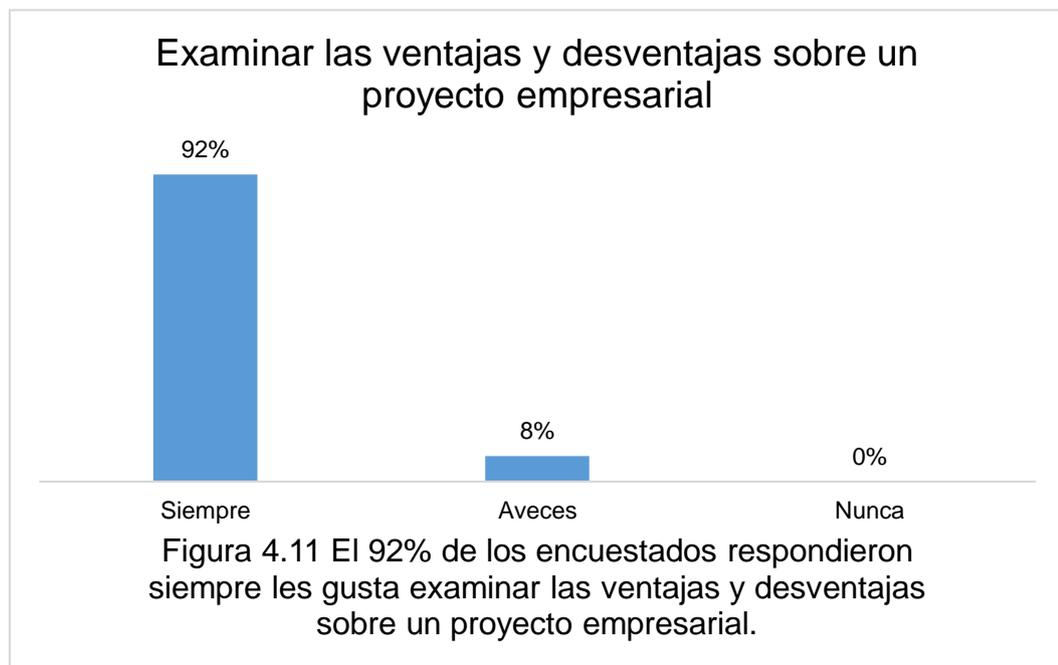


Figura 4. 12 Esfuerzo para realizar un proyecto exitoso.

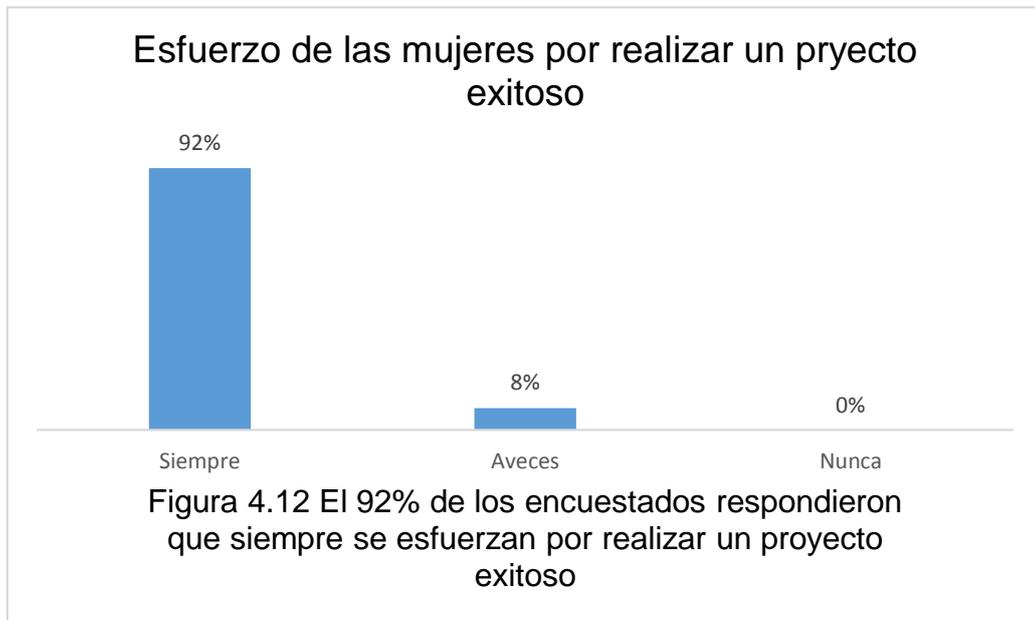
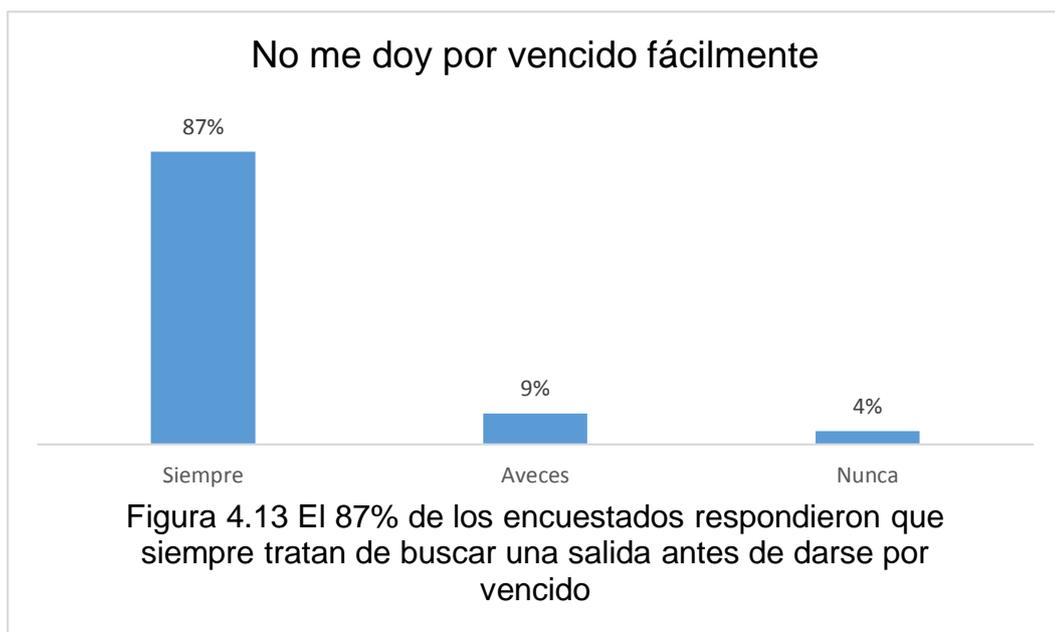


Figura 4. 13 Buscar diferentes alternativas de solución.



Anexo 8: FICHA TÉCNICA DE ENTORNO FAMILIAR

Autoras: Del Castillo de la Cruz Singri Pricila y Sandoval Tejada Karen Yuliana

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo

Administración: Colectiva y Individual

País: Perú

Año: 2020

Duración: 10 minutos

Definición conceptual: El entorno familiar se conoce como la unión básica para la sociedad, y la influencia para el desarrollo de las emprendedoras

Definición operacional:

Variables que contiene: la escala entorno familiar mide tres indicadores representados de la siguiente manera:

- Económica
- Educativa
- cultural

Anexo 9: FICHA TÉCNICA DE EMPRENDIMIENTO

Autoras: Del Castillo de la Cruz Singri Pricila y Sandoval Tejada Karen Yuliana

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo

Administración: Colectiva y Individual

País: Perú

Año: 2020

Duración: 10 minutos

Definición conceptual: Es la actitud y aptitud que le permite a la persona iniciar nuevos desafíos logrando ir más allá cumpliendo sus objetivos.

Definición operacional: Se aplicó la técnica de la encuesta para medir el nivel de emprendimiento de las mujeres emprendedoras del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019.

Variables que contiene: la escala emprendimiento mide tres indicadores representados de la siguiente manera:

- Asumir nuevos retos
- Innovación
- Generación de riquezas

Entorno familiar de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019

Instrucciones:

Estimado participante, se le presenta a continuación una lista de 21 ítems acerca del entorno familiar. Los ítems serán respondidos de acuerdo a una escala de 1 al 5, marca con una **X** el número que mejor represente el grado en el que está de acuerdo con las siguientes afirmaciones. A continuación, se muestra una tabla que representa el significado de la escala mencionada

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

¿Es dueña de su propio negocio? ¿Cuántos negocios tienen actualmente?

Entorno Familiar:

Indicadores	Preguntas	5	4	3	2	1
		Económica				
Crecimiento en la actividad económica	1. En mi familia, nos esforzamos mucho para mantener recursos económicos.					
	2. En mi familia, es muy importante aprender algo nuevo o diferente.					
	3. Para mi familia es muy importante triunfar en la vida.					
	4. En mi familia, los temas de pagos y dinero se tratan abiertamente.					
	5. En mi familia, el dinero se administra con mucho cuidado.					

Generación de empleos	6. En mi familia procuran gastar lo necesario.					
	7. "Primero es el trabajo, luego es la diversión "es una norma en mi familia.					
Resultados	Educativa					
	8. Las actividades de nuestra familia se planifican con cuidado.					
	9. En mi familia, están claramente definidas las tareas de cada persona.					
	10. Nos esforzamos por hacer las cosas cada vez un poco mejor.					
Entorno	11. En mi familia, hacemos comparaciones sobre nuestro rendimiento en el trabajo.					
	12. En mi familia, hay poco espíritu de trabajo en grupo.					
Valores	Cultural					
	13. En mi familia, nos ayudamos y apoyamos realmente unos a otros.					
	14. En mi casa, se da mucha importancia al cumplimiento de las normas					
	15. En las decisiones familiares de mi casa, todas las opiniones tienen el mismo valor.					
Patrones de conducta	16. En mi casa, las normas son muy rígidas y "tienen" que cumplirse.					
	17. Creemos que es importante ser los mejores en cualquier cosa que hagamos					
	18. En mi familia por lo general, ningún miembro decide por su cuenta.					

Autor: cuestionario del entorno familiar adaptado por el autor Chuquilín, M. 2015).

Emprendimiento de las mujeres del Ex Mercado Palermo Trujillo 2019

Instrucciones:

Estimado participante, se le presenta a continuación una lista de 21 ítems acerca del entorno familiar. Los ítems serán respondidos de acuerdo a una escala de 1 al 5, marca con una **X** el número que mejor represente el grado en el que está de acuerdo con las siguientes afirmaciones. A continuación, se muestra una tabla que representa el significado de la escala mencionada

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

Emprendimiento:

Indicadores	Preguntas	5	4	3	2	1
		Asumir nuevos retos				
Experimentación	1. Me gusta experimentar cosas nuevas que me sirven para solucionar problemas.					
	2. Me gusta aceptar riesgos que me ayuden a alcanzar el éxito.					
Visión de negocios	3. Tomo en cuenta al asumir un riesgo, la importancia entre el resultado, el éxito y las recompensas.					
	4. Me agrada crear proyectos que tengan mayor impacto.					
Proactiva	Innovación					
	5. No me doy por vencido fácilmente, trato de buscar una salida.					
	6. Tiendo a ver "nuevas maneras de hacer las cosas"					

Iniciativa	7. Actuó anticipándome a los problemas.					
	8. Me gusta la idea de decidirme por crear mi propia empresa.					
Generación de riquezas						
Toma de decisiones	9. Considero importante tener capacidad de decisión sobre mis proyectos.					
	10. Me gusta examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial.					
Persistencia	11. Cuando estoy dedicado a una tarea, mantengo el esfuerzo y la concentración para lograr el éxito.					
	12. Cuando pienso en mi proyecto, quiero realizarlo lo más rápido posible.					
	13. Me gusta esforzarme para realizar un proyecto exitoso.					

Autor: cuestionario del emprendimiento adaptado por el autor Camino Juan 2018

Anexo 11:

CARÁTULA DE TESIS Y CUESTIONARIO. Maria Eva Chuquilin Herrera

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSTGRADO



MAESTRÍA EN CIENCIAS

MENCIÓN: GESTIÓN DE LA EDUCACIÓN

TESIS

**El clima social familiar en el Rendimiento Académico de los
alumnos de la I.E. N° 82101 Succhapampa – Calquis - San
Miguel: Año 2014.**

Por:

MARÍA EVA CHUQUILÍN HERRERA

Asesor:

M. Cs. CARLOS RAFAEL SUÁREZ SÁNCHEZ

San Miguel – Cajamarca, Perú

2015

Cuestionario original aplicado al entorno familiar

CUESTIONARIO DEL TEST DE MOOS

Instrucciones:

A continuación te presentamos una serie de frases que Tú, tienes que leer y decidir si te parecen verdaderos o falsos en relación con tu familia.

Si crees que respecto a tu familia, la frase es VERDADERA o casi VERDADERA marca una X en el espacio correspondiente a la V (verdadero); pero, si crees que la frase es FALSA o casi FALSA marca una X en el espacio correspondiente a la F (Falso). Si consideras que la frase es cierta para algunos miembros de la familia y para otros falsa marque la respuesta que corresponde a la mayoría.

Te recordamos que la presente nos ayudará a conocer lo que Tú piensas y conoces sobre tu familia, no intentes reflejar la opinión de los demás miembros de la familia en que vives.

01	En mi familia, nos ayudamos y apoyamos realmente unos a otros.	V	F
02	En mi familia, guardamos siempre nuestros sentimientos sin comentar a otro	V	F
03	En nuestra familia, peleamos mucho	V	F
04	En mi familia por lo general, ningún miembro decide por su cuenta.	V	F
05	Creemos que es importante ser los mejores en cualquier cosa que hagamos.	V	F
06	En mi familia, hablamos siempre de temas políticos y sociales.	V	F
07	Pasamos en casa la mayor parte de nuestro tiempo libre.	V	F
08	Los miembros de mi familia asistimos con bastante frecuencia a las actividades de	V	F
09	Las actividades de nuestra familia se planifican con cuidado.	V	F
10	En mi familia, tenemos reuniones obligatorias muy pocas veces	V	F
11	En mi familia, muchas veces da la impresión que solo estamos "pasando el rato"	V	F
12	En mi casa, hablamos abiertamente de lo que queremos o nos parece.	V	F
13	En mi familia, casi nunca mostramos abiertamente nuestros enojos.	V	F
14	En mi familia, nos esforzamos mucho para mantener la independencia de cada uno.	V	F
15	Para mi familia es muy importante triunfar en la vida.	V	F
16	En mi familia, casi nunca asistimos a reuniones culturales y deportivas.	V	F
17	Frecuentemente vienen mis amistades a visitarnos a casa.	V	F

Anexo 12:

CARÁTULA DE TESIS Y CUESTIONARIO. Juan Segundo Camino Garces

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONOR ORREGO

ESCUELA DE POSTGRADO



**Relación entre Entorno Familiar y Emprendimiento de los estudiantes de la Escuela
de Administración, Universidad Privada Antonor Orrego, Trujillo, 2018-II**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN,
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

AUTOR:

Br. CAMINO GARCÉS, Juan Segundo

ASESOR:

Dr. EXEBIO CORNETERO, Cristóbal

Trujillo – Perú

2019

Fecha de sustentación: 2019/06/13

Encuesta original aplicado para el Emprendimiento

Anexo N° 1

Escala de Emprendimiento personal

A continuación, se presentan varias frases que reflejan actitudes personales hacia el emprendimiento personal, al contestar analice cada enunciado uno por uno y recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas. Sea sincero al responder.

**1=Totalmente en desacuerdo 2=En desacuerdo 3=Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4=De acuerdo 5=Totalmente de acuerdo**

ITEMS	1	2	3	4	5
1. Me gusta experimentar cosas nuevas que me sirven para solucionar problemas.					
2. Me gusta aceptar riesgos que me ayuden a alcanzar el éxito.					
3. Tomo en cuenta al asumir un riesgo, la importancia entre el resultado, el éxito y las recompensas.					
4. Me agrada crear proyectos que tengan mayor impacto.					
5. No me doy por vencido fácilmente, trato de buscar una salida.					
6. Actúo anticipándome a los problemas.					
7. Tiendo a ver "nuevas maneras de hacer las cosas"					
8. Me gusta examinar las ventajas y desventajas sobre un proyecto empresarial.					
9. Considero importante tener capacidad de decisión sobre mis proyectos.					
10. Me gusta la idea de decidirme por crear mi propia empresa.					
11. Cuando estoy dedicado a una tarea, mantengo el esfuerzo y la concentración para lograr el éxito.					
12. Me gusta esforzarme para realizar un proyecto exitoso.					
13. Cuando pienso en mi proyecto, quiero realizarlo lo más rápido posible.					

Anexo 13: Base de datos

Base de datos de la encuesta

	ENTORNO FAMILIAR																		EMPRENDIMIENTO												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	4	4	5	3	4	3	4	3	4	4	3	2	4	4	4	3	4	3	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3
2	5	4	5	4	5	5	4	3	2	5	5	2	5	5	3	3	5	3	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2
3	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2
4	5	5	5	2	5	3	4	5	3	4	3	2	5	5	3	3	5	2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3
5	4	4	5	3	3	3	3	4	4	5	3	2	3	4	5	3	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
6	5	5	5	3	5	3	3	3	3	5	3	2	4	4	5	3	5	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
7	5	3	5	5	3	5	4	5	3	4	4	3	3	3	5	5	4	2	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2
8	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	3	5	5	5	5	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
9	4	4	5	5	5	5	3	4	5	4	3	3	5	3	4	5	5	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
10	5	5	5	3	5	5	3	3	5	5	5	2	5	3	5	3	4	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
11	5	4	5	3	4	5	5	5	4	5	3	3	5	4	4	4	5	4	5	5	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2
12	5	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
13	4	4	5	3	5	4	5	5	3	5	5	3	4	5	4	4	5	5	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
14	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	2	5	4	5	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
15	5	5	5	4	3	5	4	4	3	4	3	3	3	5	4	3	3	5	4	4	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2
16	4	5	5	3	5	5	5	4	4	5	3	2	5	4	4	3	3	5	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4
17	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	4	3	5	5	5	5	3	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5
18	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	2	3
19	5	5	5	4	3	5	5	5	4	5	4	2	4	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2
20	4	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	3	5	4	5	5	5	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	1	2	3
21	5	4	5	3	4	5	5	3	5	5	3	3	5	5	3	5	5	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
22	5	4	5	3	4	5	5	5	5	5	3	3	5	5	3	5	4	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
23	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	2	5	3	5	4	4	5	2	4	4	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2

24	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	5	3	5	5	3	3	4	4	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
25	4	3	5	3	5	4	5	5	5	5	2	3	5	5	4	5	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
26	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	4	5	5	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
27	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	4	5	5	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
28	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	2	5	4	4	4	5	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	5	3	2	
29	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	2	5	4	3	4	5	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
30	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	2	5	4	5	5	4	3	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
31	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	2	5	4	5	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
32	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	5	5	5	4	4	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
33	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
34	4	5	5	4	3	5	4	5	4	5	3	1	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
35	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	3	2	4	5	4	5	5	5	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
36	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	1	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
37	5	4	5	3	5	4	5	5	5	5	2	1	4	5	4	5	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
38	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	2	4	5	4	5	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
39	5	4	5	3	5	4	4	3	4	4	2	3	4	5	4	5	5	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
40	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	3	2	4	3	4	3	4	2	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
41	5	5	5	4	4	4	4	3	3	5	3	2	3	3	3	3	5	3	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
42	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	2	5	4	5	4	5	3	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
43	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	4	2	4	4	3	4	5	3	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
44	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	1	5	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
45	5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	2	5	5	3	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	
46	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	4	3	3	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
47	5	5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	2	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
48	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	2	4	5	5	5	3	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
49	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	3	5	5	5	5	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
50	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5	5	4	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
51	5	5	4	3	4	5	5	5	5	4	3	3	3	4	5	4	4	3	5	5	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	

52	5	3	4	3	4	5	5	5	5	5	3	2	4	3	5	3	3	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
53	5	3	5	4	4	3	5	5	5	5	3	3	3	5	5	5	4	3	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
54	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	3	2	4	5	5	5	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
55	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	3	3	5	3	5	5	4	4	4	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2	
56	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	2	5	5	4	5	4	4	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	
57	5	5	5	3	5	4	5	5	5	4	5	2	5	5	4	5	5	4	5	3	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	
58	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5	2	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	2	3	
59	4	4	5	3	5	4	4	5	4	5	5	2	5	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2	
60	5	4	5	3	5	5	4	5	4	5	2	2	4	4	3	4	5	5	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	1	2	3	
61	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	2	3	5	5	3	5	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
62	4	4	5	4	5	5	4	5	3	5	2	2	5	5	4	5	4	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
63	4	4	5	4	5	3	5	4	5	5	3	3	5	5	4	5	4	5	2	4	4	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
64	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	4	5	3	5	3	3	4	4	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
65	4	4	5	4	5	5	4	4	3	5	4	2	5	5	4	5	3	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
66	5	4	5	3	5	5	4	4	4	4	3	2	5	5	3	5	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
67	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	2	5	5	3	5	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
68	5	5	4	4	5	3	5	4	5	5	2	2	5	4	4	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	5	3	2	
69	5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
70	5	5	5	3	3	5	5	4	5	4	4	3	5	4	5	4	4	5	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
71	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	3	2	4	4	5	4	5	5	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
72	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
73	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
74	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	
75	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	2	4	4	4	4	5	5	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
76	5	5	5	3	5	4	4	4	5	5	2	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2
77	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	2	2	5	4	4	4	5	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
78	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	3	3	5	4	3	4	5	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
79	5	3	5	4	4	4	5	4	5	5	2	3	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	

80	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	3	5	5	4	5	4	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
81	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	2	5	5	4	5	5	4	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3
82	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	2	5	5	3	5	4	5	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2
83	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	3	3	5	4	4	4	5	4	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2
84	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	3	2	3	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3
85	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
86	4	5	5	3	5	5	5	5	3	5	3	2	4	5	3	5	5	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
87	4	4	5	4	5	5	5	3	5	5	2	3	4	5	3	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2
88	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2	3	4	5	5	5	3	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
89	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	3	2	4	5	4	5	3	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
90	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	3	2	4	5	4	5	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
91	5	5	5	3	3	5	4	3	5	4	3	3	4	4	5	4	5	4	5	5	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2
92	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	4	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
93	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	3	5	4	5	4	4	4	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
94	4	4	5	4	5	4	5	4	3	4	4	2	5	4	5	4	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
95	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	5	3	5	3	5	5	4	4	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2
96	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	2	5	3	5	3	5	4	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4
97	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	2	5	4	3	4	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5
98	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	3	5	5	3	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	2	3
99	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2
100	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	4	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	1	2	3	
101	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	3	5	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
102	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	4	4	4	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
103	5	5	5	3	5	4	5	5	5	4	4	1	5	4	4	4	4	4	2	4	4	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
104	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	2	3	4	2	3	2
105	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2
106	4	4	5	3	5	4	5	5	3	5	5	3	4	5	4	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2
107	5	4	5	3	4	5	5	5	4	5	3	3	5	4	4	4	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2

108	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	4	3	5	5	5	5	3	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	5	3	2	
109	4	4	5	3	5	4	5	5	3	5	5	3	4	5	4	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
110	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	2	5	4	5	4	5	5	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
111	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	3	5	5	5	5	3	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
112	4	4	5	5	5	5	3	4	5	4	3	3	5	3	4	5	5	3	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
113	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	1	1	5	4	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
114	5	4	5	3	4	5	5	5	4	5	3	3	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
115	5	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
116	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
117	2	2	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
118	5	5	5	4	3	5	4	4	3	4	3	3	3	5	4	3	3	5	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
119	4	5	5	3	5	5	5	4	4	5	3	2	5	4	4	3	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
120	5	5	4	4	5	4	3	3	3	4	4	3	5	5	5	5	3	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
121	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
122	5	5	5	4	3	5	5	5	4	5	4	2	4	5	5	5	5	2	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
123	4	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	3	5	4	5	5	5	3	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
124	4	4	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	5	4	3	4	3	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
125	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	
126	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
127	5	4	4	4	4	3	2	5	5	3	5	3	5	5	4	3	4	2	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
128	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	3	1	5	4	4	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
129	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	1	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
130	5	5	5	3	3	3	5	4	4	4	4	1	4	4	4	4	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
131	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	
132	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	1	5	5	4	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
133	5	5	5	1	4	3	5	5	5	3	3	4	5	5	1	3	3	3	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	
134	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
135	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	1	4	4	4	4	4	3	4	4	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2	

136	5	3	5	1	5	5	5	3	2	5	3	1	5	5	3	3	3	2	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
137	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5
138	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	2	3		
139	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2		
140	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	3	4	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	1	2	3		
141	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
142	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	2	
143	5	4	4	3	5	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	3	4	3	2	4	4	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
144	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	3	5	5	4	5	4	3	3	3	3	4	4	4	2	3	2	3	4	2	3	2	2	
145	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	2	
146	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	2	
147	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	2	
148	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	5	3	2	2	
149	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	1	1	5	4	3	3	4	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	2	
150	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	3	
151	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	2	
152	5	3	5	5	3	5	4	5	3	4	4	3	3	3	5	5	4	2	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	2	
153	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	3	
154	5	3	5	5	3	5	4	5	3	4	4	3	3	3	5	5	4	2	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	2
155	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
156	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	2	
157	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
158	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
159	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	2	
160	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	2	
161	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	3	
162	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	2	
163	4	5	4	5	3	4	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	2	

164	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
165	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
166	4	4	5	3	4	3	4	3	4	4	3	2	4	4	4	3	4	3	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
167	5	4	5	4	5	5	4	3	2	5	5	2	5	5	3	3	5	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
168	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
169	4	4	5	3	5	4	5	5	3	5	5	3	4	5	4	4	5	5	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
170	5	5	5	3	3	3	5	4	4	4	4	1	4	4	4	4	5	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
171	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2
172	4	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	3	5	4	5	5	5	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
173	4	4	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	5	4	3	4	3	3	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	
174	5	5	5	3	5	5	3	3	5	5	5	2	5	3	5	3	4	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
175	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	4	4	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2	
176	5	5	5	2	5	3	4	5	3	4	3	2	5	5	3	3	5	2	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	
177	4	4	5	3	3	3	3	4	4	5	3	2	3	4	5	3	3	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	
178	5	5	5	3	5	3	3	3	3	5	3	2	4	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	2	3	
179	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2
180	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	1	2	3	
181	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	3	
182	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
183	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	2	4	4	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
184	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	2	3	2	3	4	2	3	2
185	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
186	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
187	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	2	3	2	
188	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	1	4	2	3	2	3	4	5	3	2	
189	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	5	3	2	
190	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
191	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	

192	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
193	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
194	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	
195	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
196	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2	
197	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2
198	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
199	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	2	3	2
200	5	4	5	4	5	4	5	5	2	5	3	3	4	5	5	4	5	5	2	4	1	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	
201	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	3	5	5	5	5	3	1	4	5	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	
202	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4	5	3	2	4	2	3	5	3	2	3	2	
203	5	5	5	3	5	5	3	3	5	5	5	2	5	3	5	3	4	3	3	3	5	1	4	2	3	2	5	4	2	3	2	
204	4	4	4	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	3	3	3	
205	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2
206	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	4	5	3	2	4	2	3	2	3	2	3	2