

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL  
CUSCO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**TESIS**

**TOMA DE DECISIONES EN CONTEXTOS DE  
INCERTIDUMBRE DE MICROEMPRESARIOS DE LA CIUDAD  
DEL CUSCO, 2022**

**PRESENTADO POR:**

- Br. ELVIS SALLO PUMACAHUA

**PARA OPTAR AL TÍTULO  
PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**ASESOR:**

Dra. VICTORIA PUENTE DE LA VEGA  
APARICIO

**CUSCO – PERU**

**2023**

# INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada:.....

**TOMA DE DECISIONES EN CONTEXTOS DE INCERTIDUMBRE DE**

**MICROEMPRESARIOS DE LA CIUDAD DEL CUSCO, 2022**

presentado por: **ELVIS SALLO PUMACAHUA** con DNI Nro.: **46877847** presentado

por: ..... con DNI Nro.: ..... para optar el

título profesional/grado académico de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por **2** veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de **5**%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, **07** de **Mayo** de 20**24**



Firma

Post firma.....

Nro. de DNI.....

**23843136**

ORCID del Asesor.....

**0000-0002-5800-7569**

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.

2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: **27259:352976942** ✓



Identificación de reporte de similitud: oid:27259:352976942

NOMBRE DEL TRABAJO

**TOMA DE DECISIONES EN CONTEXTOS  
DE INCERTIDUMBRE DE MICROEMPRES  
ARIOS DE LA CIUDAD DEL CUSCO-2022.  
pdf**

AUTOR

**ELVIS SALLO PUMACAHUA**

RECUENTO DE PALABRAS

**44053 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**240325 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**164 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**4.0MB**

FECHA DE ENTREGA

**May 6, 2024 4:07 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**May 6, 2024 4:10 PM GMT-5**

● **5% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 5% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)
- Material citado

## DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de investigación a mi madre, por motivarme e inculcar en mí el ejemplo de sacrificio y trabajo arduo.

A mi padre, que desde muy pequeño me inculcó que el estudio es un pilar importante que permitirá forjar nuestro futuro.

A mí, por el esfuerzo, perseverancia y fortaleza que con frecuencia procuro tener para emprender, lograr mis sueños y salir de mi zona de confort.

A mis sobrinos y hermanos, que son el motor de mi día a día.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas por la formación profesional brindada a lo largo de mi carrera.

Muestro un gran agradecimiento a mi asesora Dra. Victoria Puente de la Vega, que gracias a su enseñanza, guía y conocimiento me permitió elaborar el presente trabajo de investigación.

Del mismo modo, quiero brindar un agradecimiento a todas las personas que participaron y/o apoyaron en el desarrollo de alguna de las etapas de mi trabajo de investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
ÍNDICE DE FIGURAS .....	VIII
ÍNDICE TABLAS .....	IX
RESUMEN .....	XI
ABSTRAC.....	XII
INTRODUCCIÓN .....	XIII

### CAPÍTULO I

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática .....	1
1.2. Formulación del problema.....	5
1.2.1. Problema general .....	5
1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.3. Justificación de la investigación .....	5
1.4. Objetivos de la investigación.....	6
1.4.1. Objetivo general .....	6
1.4.2. Objetivos específicos .....	6
1.5. Delimitación de la investigación .....	7
1.5.1. Delimitación temporal .....	7
1.5.2. Delimitación espacial .....	7
1.5.3. Delimitación social .....	7

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas .....	8
2.1.1. Toma de decisiones en contextos de incertidumbre .....	8
2.1.1.1. Toma de decisiones .....	8
2.1.1.1.1. Elementos de la toma de decisiones .....	8
2.1.1.1.2. Clasificación de la toma de decisiones .....	9
2.1.1.1.3. El proceso de toma de decisiones .....	10
2.1.1.1.4. Condiciones para la toma de decisiones.....	14
2.1.1.2. La teoría de la decisión.....	16

2.1.1.2.1. Diferencia entre los enfoques normativo y descriptivo de la toma de decisiones.....	20
2.2. Marco conceptual .....	48
2.2.1. Generalidades .....	48
2.2.2. Definición de conceptos .....	48
2.2.2.1. Toma de decisiones .....	48
2.2.2.2. Proceso de toma de decisiones: .....	49
2.2.2.3. Incertidumbre.....	49
2.2.2.4. Enfoque normativo de la toma de decisiones .....	49
2.2.2.5. Enfoque descriptivo de la toma de decisiones.....	49
2.2.2.6. Sesgos cognitivos .....	50
2.2.2.7. Sesgo cognitivo de disponibilidad.....	50
2.2.2.8. Sesgo cognitivo de exceso de confianza.....	51
2.2.2.9. Microempresario.....	51
2.3. Antecedentes de la investigación.....	51
2.3.1. A nivel internacional .....	52
2.3.2. A nivel nacional.....	54

### CAPÍTULO III

#### HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis .....	57
3.2. Identificación de variables.....	57
3.3. Operacionalización de la variable.....	57

### CAPÍTULO IV

#### METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica .....	59
4.2. Tipo de investigación .....	60
4.2.1. Según su finalidad .....	60
4.2.2. Según la fuente .....	60
4.2.3. Según el diseño.....	60
4.3. Nivel de la investigación .....	61
4.4. Enfoque de la investigación.....	61
4.5. Unidad de análisis.....	62
4.6. Población de estudio.....	63
4.6.1. Población .....	63

4.6.2.	Muestra y técnica de selección .....	65
4.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	67
4.7.1.	Técnicas .....	67
4.7.2.	Instrumentos .....	68
4.8.	Técnicas de análisis e interpretación de la información .....	72
4.9.	Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.....	81

## CAPÍTULO V

### PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1.	Procesamiento, análisis e interpretación de los resultados .....	82
5.2.	Pruebas de hipótesis .....	106

## CAPÍTULO VI

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

DISCUSIÓN .....	113
CONCLUSIONES .....	115
RECOMENDACIONES.....	121
BIBLIOGRAFÍA .....	124
ANEXOS .....	131
<i>Anexo 1. Matriz de consistencia .....</i>	<i>132</i>
<i>Anexo 2. Instrumentos de recolección de información.....</i>	<i>133</i>
<i>Anexo 3. Validación del instrumento .....</i>	<i>139</i>
<i>Anexo 4. Procedimiento específico para la determinación de la población .....</i>	<i>142</i>



**ÍNDICE DE FIGURAS**

	Pág.
Figura 1. Etapas del proceso de toma de decisiones económicas.....	11
Figura 2. Proceso de toma de decisiones según Moody .....	13
Figura 3. Etapas de un problema de decisión .....	14
Figura 4. La teoría de la decisión .....	18
Figura 5. Función típica de la utilidad esperada.....	26
Figura 6. Ejemplo 1: Ilusiones visuales.....	33
Figura 7. Demanda de los medios de comunicación en Perú en el año 2020.....	44
Figura 8. Mapa del Centro Histórico del Cusco .....	59
Figura 9. Cálculo de la muestra .....	66
Figura 10. Ejemplo del juego de apuesta de inversión .....	70
Figura 11. Rangos de edades por género .....	83
Figura 12. Nivel de estudios: carácter cualitativo ordinal.....	83
Figura 13. Antigüedad por rangos o intervalos .....	85
Figura 14. Porcentajes de los sectores o rubros empresariales.....	86
Figura 15. Tipo de sociedad empresarial.....	87
Figura 16. Cantidad de empleados por empresa.....	88

## ÍNDICE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Caso hipotético para ejemplificar los criterios de decisión.....	21
Tabla 2. Caso hipotético de elección.....	28
Tabla 3. Sesgos cognitivos.....	39
Tabla 4. Toma de decisiones en contextos de incertidumbre.....	58
Tabla 5. Diseño del trabajo de investigación.....	62
Tabla 6. Categorías empresariales según el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE..	63
Tabla 7. Regímenes tributarios de la SUNAT clasificados por ingresos anuales.....	64
Tabla 8. Población de estudio.....	65
Tabla 9. Población de estudio.....	67
Tabla 10. Cuadro demostrativo de la variable vs la sección del instrumento que le corresponde.....	69
Tabla 11. Detalle de los indicadores y las preguntas del cuestionario asociadas.....	72
Tabla 12. Forma de análisis de los juegos 7 y 8.....	73
Tabla 13. Forma de análisis de los juegos 7 y 8.....	74
Tabla 14. Forma de análisis de los juegos 1, 2, 9 Y 10.....	75
Tabla 15. Forma de análisis de los juegos 3 y 4.....	76
Tabla 16. Forma de análisis de los juegos 11, 12 y 12.1.....	77
Tabla 17. Forma de análisis de los juegos 5 y 6.....	78
Tabla 18. Forma de análisis de los juegos 1 y 2.....	79
Tabla 19. Género: carácter cualitativo nominal.....	82
Tabla 20. Edad: carácter cuantitativo continuo.....	82
Tabla 21. Cuadro resumen de los datos generales del microempresario encuestado.....	84
Tabla 22. Antigüedad: carácter cuantitativo continuo.....	84
Tabla 23. Sector o rubro empresarial: carácter cualitativo nominal.....	85
Tabla 24. Tipo de sociedad: carácter cualitativo nominal.....	86
Tabla 25. Cantidad de empleados: carácter cuantitativo continuo.....	87

Tabla 26. Usted es: carácter cualitativo nominal.....	88
Tabla 27. Analizando los juegos 7 y 8.....	90
Tabla 28. Resultado de los juegos 7 y 8 de la encuesta aplicada .....	90
Tabla 29. Analizando los juegos 7 y 8.....	91
Tabla 30. Analizando los juegos 1, 2, 9 Y 10.....	92
Tabla 31. Resultado de los juegos 1 y 2 de la encuesta aplicada .....	93
Tabla 32. Resultado de los juegos 9 y 10 de la encuesta aplicada .....	93
Tabla 33. Analizando los juegos 3 y 4.....	95
Tabla 34. Resultado de los juegos 3 y 4 de la encuesta aplicada .....	95
Tabla 35. Analizando los juegos 11, 12 y 12.1.....	96
Tabla 36. Resultado de los juegos 11, 12 y 12.1 de la encuesta aplicada .....	97
Tabla 37. Analizando los juegos 5 y 6.....	97
Tabla 38. Resultado de los juegos 5 y 6 de la encuesta aplicada .....	98
Tabla 39. Analizando los juegos 1 y 2.....	99
Tabla 40. Resultado de los juegos 1 y 2 de la encuesta aplicada .....	99
Tabla 41. Analizando los casos 13 y 15 .....	100
Tabla 42. Resultado de los casos hipotéticos 13 y 15 de la encuesta aplicada.....	101
Tabla 43. Analizando los casos 14 y 16 .....	101
Tabla 44. Resultado de los casos hipotéticos 14 y 16 de la encuesta aplicada.....	102
Tabla 45. Resultados de las preguntas múltiples a), b) y c) .....	103
Tabla 46. Resultados de acertados y fallidos de las preguntas múltiples a), b) y c) .....	103
Tabla 47. Pregunta 17.....	103
Tabla 48. Pregunta 18.....	104
Tabla 49. Pregunta 19.....	105
Tabla 50. Analizando la pregunta 19 con base en los resultados de la 17.....	106
Tabla 51. Resultados generales de las encuestas aplicadas a 141 microempresas del cercado de Cusco .....	107

## RESUMEN

Resulta importante caracterizar la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de los microempresarios cusqueños; toda vez que, en un país en el que gran parte del Impuesto General a las Ventas (IGV) está compuesto por el aporte realizado por pequeñas y medianas empresas, es necesario conocer cómo toman decisiones y si el resultado obtenido genera un beneficio.

Para lo cual, a través de la teoría de la decisión que expone las vertientes de los enfoques normativo y descriptivo, y la racionalidad de las decisiones se pretendió contribuir con dicha caracterización; la cual fue evidenciada con la presencia de sesgos cognitivos.

En efecto, producto del estudio realizado se pudo describir cómo deciden en realidad los microempresarios cusqueños, y la racionalidad de sus elecciones pese a la presencia de los sesgos cognitivos que intervienen en este proceso decisorio.

Pretendemos que con el presente estudio se genere curiosidad y motivación para ampliar el tema estudiado y se obtenga más estudios en distintas regiones del país que nos permitan generalizar de manera macro los resultados obtenidos.

Palabras clave: toma de decisiones, incertidumbre.

## ABSTRAC

It is important to characterize the decision-making process in uncertain contexts of the micro-entrepreneurs of Cusco, because in a country where a large part of the general sales tax (IGV) is made up of the contribution of small and medium enterprises, it is necessary to know how they make decisions and whether the result obtained generates a benefit.

For which, through decision theory, which exposes the aspects of normative and descriptive approaches, and the rationality of decisions, it was intended to contribute to this characterization, which was evidenced by the presence of cognitive biases.

Indeed, as a result of the study, it was possible to describe how Cusquenian microentrepreneurs actually make decisions and the rationality of their choices, despite the presence of cognitive biases involved in this decision-making process.

We hope that this study will stimulate curiosity and motivation to broaden the topic studied and to carry out further studies in different regions of the country. This will allow us to generalize the results obtained at a macro level.

Keywords: decision making, uncertainty.

## INTRODUCCIÓN

La toma de decisiones es un proceso de gran importancia en la vida cotidiana de cada persona. Para las empresas, este proceso resulta de vital importancia, ya que dependerá de su adecuada implementación su progreso a través del tiempo. Para hacer frente a ello, las empresas no siempre cuentan con toda la información a su alcance que les permita elegir aquella alternativa que se alinea a sus objetivos, sino a veces tienen que frente a contextos de incertidumbre que le otorgan mayor grado de complejidad a este proceso. En ese marco, el presente trabajo de investigación pretende caracterizar la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios Cusqueños, para de esta forma conocer cuál es el enfoque que alinea su proceso decisorio y si este está acompañado de racionalidad; o por el contrario, si intervienen sesgos cognitivos que cambian el rumbo de lo deseado. Para ello, el presente trabajo de investigación se estructuró de la siguiente manera:

Capítulo I. Planteamiento del problema, donde se expone brevemente el problema a estudiar, se plantean objetivos, y la justificación y delimitación del estudio.

Capítulo II. Marco teórico conceptual, aquí se desarrolla un marco teórico que nos explica y conceptualiza la terminología relevante estudiada, antecedentes, estudios relevantes, entre otros.

Capítulo III. Hipótesis y variables, donde se operacionaliza la variable.

Capítulo IV. Metodología, aquí se desarrolla el diseño de investigación; las técnicas e instrumentos a utilizar; e identificamos nuestra población y muestra.

Capítulo V. Procesamiento y análisis de datos de la investigación, procesamos los datos recogidos con nuestro instrumento y analizamos los resultados.

Finalmente se concluye con la exposición de resultados, discusión y conclusión.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Situación problemática

Hoy en día la toma de decisiones está definida como un proceso racional y sistemático que consiste en elegir entre varias alternativas aquella que nos permita lograr un objetivo o llegar a un estado deseado (Münch, 2017). Mediante este proceso racional, donde el decisor actúa en condiciones ideales (conoce el estado de la naturaleza y la probabilidad de ocurrencia de las alternativas) siempre va a orientar sus decisiones para lograr un beneficio, en la búsqueda de maximizar sus ganancias y minimizar sus pérdidas (San Juan, 2018). Con base en ello, la economía tradicional desde un enfoque normativo (Aguiar, 2004), presenta al decisor como un individuo racional que actúa alineado a principios de optimización y maximización de su bienestar (Vidal, 2012).

No obstante, frecuentemente el decisor cuenta con escasa información para decidir a través de este proceso sistemático, haciendo frente a situaciones de incertidumbre donde no conoce la probabilidad de ocurrencia de los estados de la naturaleza y las posibles consecuencias de las alternativas; es decir, no tiene información a su alcance o muchas veces esta es deficiente (San Juan, 2018).

Frente a ello, el enfoque normativo de la economía tradicional presentó una herramienta útil para la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre, la Teoría de la Utilidad Subjetiva Esperada. Mediante esta, donde se convierte la poca información con la que contamos en probabilidades subjetivas sencillas de resolver que cumplen ciertos postulados básicos de racionalidad (axiomas y principios), se demostró que, incluso en situaciones de incertidumbre, las decisiones seguían orientadas a la búsqueda de mejores resultados y la maximización del beneficio del decisor (Aguiar, 2004).

Con el pasar del tiempo, crisis políticas, sociales, salubres, económicas, entre otras, como la actual generada a nivel mundial por, entre otras, las restricciones a la actividad empresarial impuestas por distintos gobiernos para hacer frente al COVID-19 (Araújo, 2020), han evidenciado que el decisor además de no siempre encontrarse en condiciones ideales para tomar decisiones; también, en ocasiones, más allá de maximizar su utilidad, busca satisfacer sus necesidades actuales, sin que necesariamente la decisión sea racional; es por ese motivo que, como afirma Machado y Pereira (2009), a lo largo de la historia este tipo de crisis obligaron a revisar los pilares expuestos por el enfoque normativo de la economía tradicional surgiendo críticas a esta teoría y su postulado de racionalidad; y concluyendo la necesidad de prestar una mayor atención al individuo como actor protagonista de este proceso que al proceso mismo en sí (Molina et al., 2009).

Efectivamente, autores como Allais (1953), Kahneman (2003) y Simon (1988), desde un **enfoque descriptivo**, expusieron criterios de elección más realistas planteando cómo en realidad toman decisiones los individuos dadas sus limitaciones y que no siempre sus decisiones son racionales como afirma el enfoque normativo. Muchas veces incurren en errores al procesar la poca información con la que cuentan, haciéndolos proclives a hacer cálculos equivocados por la presencia de limitaciones (sesgos) en sus capacidades cognitivas (Sepúlveda, 2015).

Considerando al empresario como uno de los agentes que tiene que hacer frente a estas situaciones en el día a día. En América Latina, estudios como el de Morales y Segoviano (2016) concluyeron que, pese a que los modelos de decisión basados en el enfoque normativo predominan en la economía tradicional, su planteamiento no siempre se alinea al comportamiento de estos, que con frecuencia tienen que hacer frente a contextos de incertidumbre (Morales y Segoviano, 2016). Efectivamente, para Manzanal (2017) los empresarios no siempre asumirán todos los postulados del enfoque normativo que definen



como racionales todas sus decisiones; muy por el contrario, se inclinarán por modelos de elección subjetivos más reales según su contexto (Manzanal, 2017).

En el Perú, un estudio realizado por la universidad del Pacífico (Raunelli et al., 2013), alineado a lo expuesto por los autores previamente presentados, evidenció la presencia de sesgos (limitaciones) cognitivos en decisiones de empresarios de Lima, confirmando la racionalidad limitada de su población objeto de estudio.

En ese sentido, como afirma Aguiar (2004), no basta con normar las decisiones de los empresarios y en general de las personas que toman decisiones como lo vino haciendo a lo largo de los años el enfoque normativo de la economía tradicional; sino por el contrario, es importante describir el comportamiento real del decisor que, con frecuencia, es intuitivo y emocional. Ahora, tampoco podemos concluir que, en contextos de incertidumbre, los empresarios siempre buscan satisfacer sus necesidades en vez de maximizar su utilidad. Lo más factible es que en cada situación apliquen normas de decisión particulares y distintas (Aguiar, 2004).

Es evidente que, estas normas de decisión particulares que aplique cada empresario ya sean normativas o descriptivas, se verán reflejadas en la empresa, el logro de sus objetivos y su subsistencia (Garza et al. 2007). Es decir, una mala decisión (decisión sesgada) podría llevar, incluso, a que se dé de baja a la misma (closure). Por ejemplo, al 31 de diciembre de 2021, se encontraban constituidas a nivel nacional un total de 2 millones 981 mil 098 empresas registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), de las cuales se dieron de baja a 10 mil 121 empresas, una cantidad superior incluso a la del año anterior que registró un total de 7 mil 469 bajas, que representa un incremento de 35.5 %. Situación similar es evidenciada en el departamento del Cusco que, durante el mismo año, se dieron de baja 398 empresas,

superior a las bajas del año 2020 que ascendía a 309, evidenciándose un incremento del 3.9 % (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2022).

El sector empresarial en Cusco, en los últimos años, pese a encontrarse en constante expansión y diversificación, ha venido experimentando un crecimiento leve y desacelerado en comparación de otras regiones, según el Banco Nacional de Reserva, Cusco los últimos años presentó una tendencia negativa respecto a los rangos de PBI logrados los últimos años, ya desde el 2017 presentó un nivel negativo del -1.5%, el cual disminuyendo el 2021 hasta -12.3, siendo este el bajo en comparación con otras regiones (Gore, 2021).

Sobre el particular, si bien, como afirma Avolio et al. (2011), son varios los factores que intervienen en la supervivencia de las empresas cusqueñas; la repercusión que causen estos diversos factores ya sea positiva o negativa, dependerá estrechamente de las decisiones que los empresarios tomen en ellas (Avolio et al., 2011); en ese sentido, la desaceleración y crecimiento en Cusco, refleja la mala toma de decisiones que se vienen ejecutando en las empresas. Situación que podría generar a futuro un crecimiento lento y sin mayor impacto, en el mejor de ellos casos.

Tomando en cuenta ello, el presente trabajo de investigación surge con la necesidad de caracterizar la toma de decisiones del microempresario cusqueño a fin de que tome conocimiento de cómo se comporta su proceso decisorio cuando tiene que hacer frente a contextos de incertidumbre y de esta forma entender si durante todo este tiempo sus decisiones se vinieron ejecutando cumpliendo principios de racionalidad y utilidad, o por el contrario estuvieron sesgadas y equivocadas debido a predisposiciones y creencias adquiridas; para con ello, tome acciones que le permitan a futuro ser consciente de la línea a seguir al momento de decidir y los factores que pueden intervenir.

## 1.2. Formulación del problema

### 1.2.1. Problema general

¿Cómo es el proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?

### 1.2.2. Problemas específicos

¿Cuál es el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre?

¿Cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?

¿Cómo se refleja la presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?

## 1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación posee una **justificación teórica**; toda vez que, podrá servir como documento de consulta a futuras investigaciones relacionadas al tema. Asimismo, recoge conceptos, estudios e investigaciones relacionadas a un tema reciente y de gran inquietud para investigadores en la actualidad que buscan entender el porqué de las decisiones de los individuos y aproximarse a aquella respuesta que satisfaga dicha inquietud (Salkind, 1999).

Así también, el presente trabajo de investigación, que pretende exponer desde dos enfoques: el primero, clásico basado en la economía tradicional, y el segundo, poco convencional subjetivo, la toma de decisiones en contextos de incertidumbre tiene una **justificación metodológica**; toda vez que, una vez aplicados, validados y analizados los

procedimientos, técnicas e instrumentos de recolección de datos, servirá como aporte para investigaciones futuras. Sobre este punto es importante resaltar que, la **estrategia metodológica** aplicada en el presente trabajo de investigación es **cuantitativa** ya que el análisis de los resultados se realizará principalmente con base en números y procedimientos estadísticos

Finalmente, el presente trabajo de investigación también tiene una **justificación práctica** ya que existe la necesidad de entender e investigar desde un contexto más cercano y local qué características presenta la toma de decisiones en contextos de incertidumbre y si esta se encuentra alineada a lo planteado por el enfoque clásico de la economía tradicional o si en ella intervienen factores internos y/o externos que la hacen proclive a cometer errores.

#### **1.4. Objetivos de la investigación**

##### **1.4.1. Objetivo general**

Caracterizar el proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.

##### **1.4.2. Objetivos específicos**

Definir el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre.

Explicar cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.

Describir los efectos que generan los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.

## **1.5. Delimitación de la investigación**

### **1.5.1. Delimitación temporal**

El estudio fue realizado entre enero a agosto de 2023.

### **1.5.2. Delimitación espacial**

El estudio fue realizado en el centro histórico de la ciudad del Cusco, del distrito de Cusco, del departamento de Cusco (cercado del Cusco), área geográfica debidamente delimitada y descrita en el numeral 4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica del capítulo IV del presente estudio.

### **1.5.3. Delimitación social**

El presente trabajo de investigación fue realizado a microempresarios del centro histórico de la ciudad del Cusco, del departamento de Cusco (cercado del Cusco).

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

#### 2.1. Bases teóricas

##### 2.1.1. Toma de decisiones en contextos de incertidumbre

##### 2.1.1.1. Toma de decisiones

La toma de decisiones es un “proceso sistemático y racional a través del cual se selecciona entre varias alternativas” (Galindo, 2006, p.131); producto de este proceso, que nos permite elegir entre opciones múltiples, se obtiene una decisión que busca alcanzar un objetivo o estado deseado. La toma de decisiones se emplea en un marco bastante amplio de contextos, ya sea, por ejemplo, desde un contexto empresarial, administrativo, gubernamental, etc., hasta uno rutinario, como nuestras actividades diarias. Su buen resultado, dependerá de las decisiones asumidas y su adecuada ejecución (Kourdi, 2008).

Todos somos considerados decisores (tomadores de decisiones), ya que como se menciona en el párrafo precedente, durante el desarrollo de nuestras actividades diarias, también tomamos decisiones, algunas de rutina, que se caracterizan por ser rápidas y a veces inconscientes, y otras que repercuten en nuestro futuro, para las cuales se necesita mayor tiempo y elaborar un proceso de razonamiento constante (Amaya, 2009).

##### 2.1.1.1.1. *Elementos de la toma de decisiones*

Según Valeriano Mendoza, en la toma de decisiones participan los elementos siguientes (Valeriano, 2016):

a) **Decisor:** persona que a través de los procesos que considere pertinentes, escoge una alternativa que supone la solución de un problema, alternativa que deberá estar alineada a los objetivos de este individuo.

**b) Alternativas o decisiones:** son variables (como mínimo dos), previamente identificadas por el decisor, que le servirán de camino para alcanzar sus objetivos. Dichas pueden ser puras (las alternativas que controla el decisor) o mixtas (cuando se le asigna una probabilidad de ocurrencia según los estados de la naturaleza).

**c) Estados de la naturaleza:** variables que no pueden ser controladas por el decisor. Son los parámetros que definen una situación de incertidumbre. El resultado de cada alternativa será distinto, dependiendo de la ocurrencia de estos.

**d) Consecuencias o Resultados:** es el producto de la elección de una alternativa y la ocurrencia de un estado de naturaleza.

**e) Información:** elementos que disminuyen la ocurrencia de los estados de la naturaleza, al proporcionar datos y/o evidencia que reduce el grado de incertidumbre.

#### ***2.1.1.1.2. Clasificación de la toma de decisiones***

Rabadán et al. (2013) citados en Valeriano (2016), clasifican la toma de decisiones tomando en cuenta los conceptos y características de los elementos del problema, conforme se detalla a continuación:

**a) Según el número de decisores:** dependiendo de la cantidad de individuos responsables en elegir la alternativa adecuada, existirían los procesos de decisión individuales, donde existe un único decisor y puede ser resuelto a través de la teoría de decisión estadística; y los procesos de decisión colectivos, donde se pueden presentar dos escenarios: 1) cuando varios decisores buscan sus propias decisiones, este problema se puede resolver mediante la Teoría de juegos de estrategia. 2) Cuando todos persiguen el mismo objetivo, el cual puede ser resuelto a través de la Teoría de Elección Social.

b) **Según el número de decisiones a tomar:** existen procesos de decisión únicos, donde existe se debe escoger una única decisión; y los procesos de decisión secuenciales, donde se adoptan varias decisiones a lo largo del tiempo, cada una influenciada por la que le antecede, tal es el caso de los árboles de decisiones.

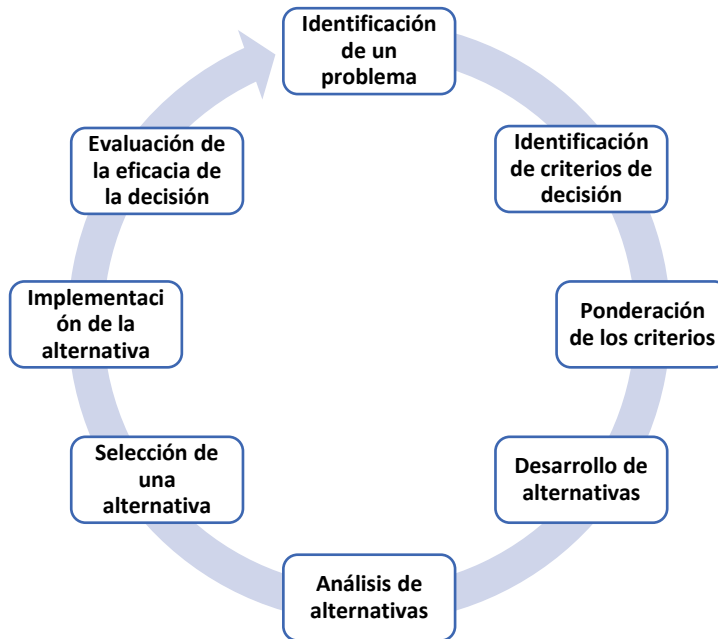
c) **Según el grado de conocimiento que el decisor tenga sobre los estados de la naturaleza:** en este caso existen los problemas de decisión en ambientes de certeza, donde se conoce el estado de la naturaleza; los **problemas de decisión en ambiente de riesgo**, donde el decisor conoce la probabilidad de ocurrencia del estado de la naturaleza; y las **decisiones en un ambiente de incertidumbre**, donde no se tiene información respecto a los estados de la naturaleza. Este tema será ampliamente expuesto posteriormente.

#### *2.1.1.1.3. El proceso de toma de decisiones*

Tomar una decisión implica aprovechar oportunidades y hacer frente a amenazas a través de un proceso estratégico, activo, minucioso y no lineal (Schwarz, 2018). El desempeño y resultados que obtenga una decisión, definirán el conocimiento o preparación que tiene un decisor. Para esto, la elección final deberá pasar previamente por un proceso sistemático, que comprende un conjunto de elementos y secuencia de pasos (Drucker, 1967).

El proceso de toma de decisiones va más allá de escoger la alternativa más correcta o elegir entre opciones; por el contrario, es un proceso completo que implica una serie de etapas (Robbins y Coulter, 2005), conforme de muestra en la figura siguiente:



**Figura 1***Etapas del proceso de toma de decisiones económicas*

*Nota.* Elaboración propia.

### **Etapas 1: Identificar un problema**

La existencia de un problema se da producto de la comparación entre una situación presente con la deseada. No es tarea sencilla identificar un problema, para ello el gerente tiene que conocer 3 características importantes de un problema: (1) la consciencia acerca de su existencia; si al comparar una situación actual con una futura, las cosas no marchan como lo planeado, entonces el decisor se encontrará frente a un potencial problema. (2) Presión para actuar; frente a una discrepancia por la situación actual no deseada, este debe urgir al decisor para que actúe y no lo posponga. (3) Tener los recursos para hacer frente; para esto deberá contar con la autoridad, información y recursos suficientes para actuar.

### **Etapas 2: Identificar los criterios de decisión**

Cuando ya se tiene el problema identificado, el decisor debe determinar los criterios más adecuados que le servirán como guía para tomar una decisión. A través de un análisis minucioso, evalúa los factores pertinentes para decidirse.

### **Etapa 3: Asignar pesos a los criterios**

Identificados los criterios, debe ponderarlos según el grado de prioridad que tengan respecto a nuestra decisión. Esta ponderación puede hacerse de forma sencilla mediante la asignación de un peso; por ejemplo, otorgarle un puntaje de 10 al criterio más importante y tomarlo como referente para otorgar un peso al resto de criterios. El objetivo es darle una prioridad a cada uno de los criterios identificados en la etapa 2.

### **Etapa 4: Desarrollar las alternativas**

En esta etapa, se debe preparar una serie de alternativas para el problema identificado en la etapa 1. No se necesita evaluar las alternativas, la idea es únicamente listarlas.

### **Etapa 5: Analizar las alternativas**

Enumeradas las alternativas disponibles en la etapa previa; en esta, se debe analizar críticamente cada una, de acuerdo a los criterios identificados en las etapas primera y segunda. Este análisis le permitirá conocer las ventajas y desventajas de cada alternativa.

### **Etapa 6: Seleccionar una alternativa**

En esta etapa se deberá escoger la mejor alternativa; tomando en cuenta las ponderaciones otorgadas en etapas previas, deberá escoger la que haya obtenido mayor puntaje.

### **Etapa 7: Implementar la alternativa**

Aquí se ejecuta la mejor alternativa previamente elegida; para esto, será óptimo hacer de conocimiento a todo los involucrados para que apoyen en su implementación y se comprometan con la decisión.

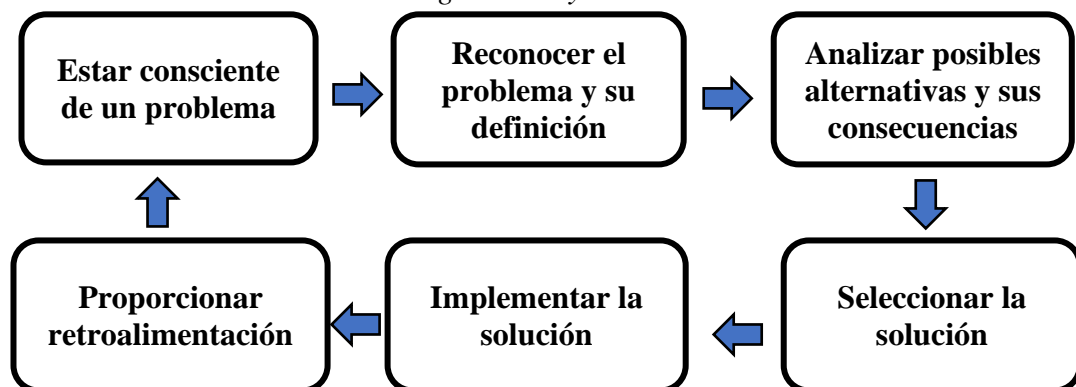
### Etapa 8: Evaluar la eficacia de la decisión

En esta etapa se evalúa el resultado de la decisión para poder determinar si esta resolvió el problema previamente identificado. Si el resultado es negativo, se deberá determinar cuál fue el error, lo que generará retroceder algunas etapas o quizá empezar de nuevo.

Al igual que el circuito antes descrito, existen diversos métodos que le permiten a un individuo, a través de un proceso, tomar una decisión y que esta le permita alcanzar sus objetivos, políticas y estrategias; por ejemplo, Moody (1991) plantea el siguiente circuito cerrado:

**Figura 2**

*Proceso de toma de decisiones según Moody*



*Nota.* Reproducido de *circuito de toma de decisiones (p. 01)*, por Paul E. Moody, 2003, *Toma de decisiones gerenciales*, McGraw Hill.

Otro autor que explica respecto a este proceso es Avenburg (1993) citado por Federic y Loguzzo (2016); a diferencia de los anteriores, este divide al proceso en 3 etapas: la inteligencia, diseño y selección, las cuales culminan con la elección de una acción, conforme se desarrolla a continuación:

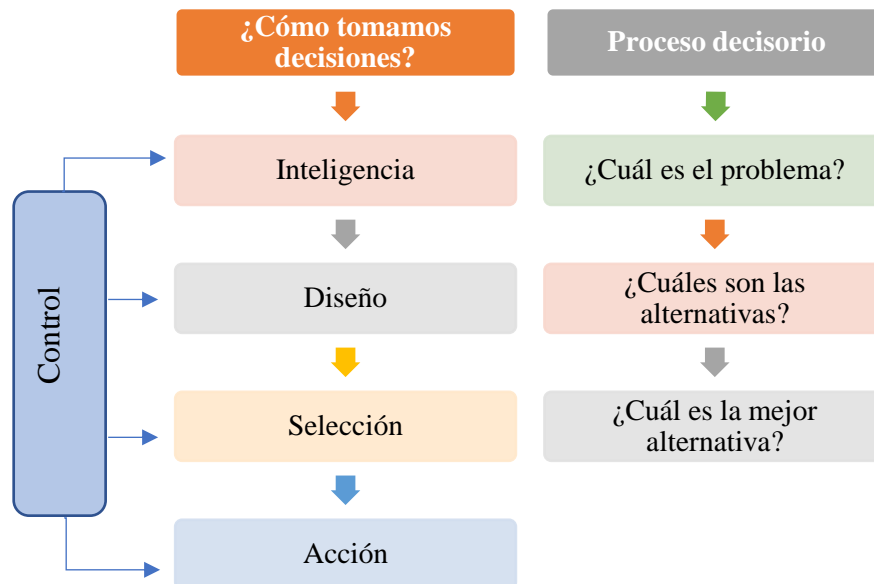
a) **Inteligencia:** proceso a través del cual el decisor interpreta la información resultante del contexto y la organización; y la utiliza para proponer posibles escenarios. El resultado de esta etapa es el planteo de un problema.

b) **Diseño:** en esta etapa se busca información adicional que nos permita especificar el problema antes planteado; para esto es necesario identificar los elementos de la decisión.

c) **Selección:** luego de haber definido los elementos del proceso decisorio; en esta etapa se compara la información obtenida en cada alternativa, aplicando criterios de decisión para elegir la más alineada a nuestros objetivos. “Con la elección del curso de acción finaliza el proceso decisorio” (Federic y Loguzzo, 2016, p.114).

**Figura 3**

*Etapas de un problema de decisión*



*Nota.* Adaptado de *Gestión y Administración en las organizaciones* (p. 114), de Federico Marco, 2016, Universidad Nacional Arturo Jauretche.

Como es de verse, varios autores expusieron diversas formas a través de los cuales se puede desarrollar este proceso; no obstante, como se pudo observar en los expuestos previamente, estos tienen características similares y, en algunos de los casos, una complementa a la otra.

#### **2.1.1.1.4. Condiciones para la toma de decisiones**

Existen condiciones que los individuos enfrentan para tomar decisiones, estas son la certidumbre, riesgo e incertidumbre (Robbins y Coulter, 2005).

Para entender las 3 condiciones previamente citadas, es importante, previamente, diferenciar los términos de riesgo e incertidumbre. Knight (1921) en su obra *Risk, Uncertainty and Profit*, describe al riesgo como aquella situación donde a pesar de desconocerse el posible resultado de la decisión, se conoce la probabilidad de ocurrencia de los posibles resultados; en cambio en la incertidumbre, no solo se desconoce el posible resultado final; sino también, la probabilidad de ocurrencia de las posibles alternativas (Aguar, 2004).

San Juan (2018) en su trabajo de fin de grado denominado -Toma de decisiones bajo riesgo: decisiones secuenciales-, considera tres modelos de decisión, los cuales describimos a continuación:

•**Decisiones bajo certidumbre:**

Son aquellas en las que el decisor conoce el estado de naturaleza y su probabilidad de ocurrencia; conoce las consecuencias de las alternativas por elegir. En consecuencia, tiene la potestad de elegir la alternativa que le genere mejores resultados, maximice su beneficio y minimice su pérdida (San Juan, 2018).

Tomar una decisión bajo certeza, es una situación ideal para un gerente; debido a que, al conocer los resultados de las alternativas, puede tomar mejores decisiones, Con seguridad conoce los resultados de todos los posibles escenarios (Robbins y Coulter, 2005).

•**Decisiones bajo riesgo:**

En este modelo, existe más de un estado de la naturaleza; en ese sentido, el decisor estima la probabilidad de ocurrencia de estos estados. En un contexto donde existe riesgo, el decisor no solo hace frente a la preocupación generada por el posible resultado; sino también, en la cantidad de riesgo que cada una de las decisiones trae consigo. Las decisiones a tomar “Se basan en el criterio del valor esperado, en el que

las alternativas de decisión se comparan en base a la maximización de la utilidad esperada o la minimización del costo esperado” (San Juan, 2018, p.7).

Situación frecuente en la vida cotidiana, el decisor estima la probabilidad de posibles resultados, asignándoles una probabilidad haciendo uso de datos históricos o su propia experiencia (Robbins y Coulter, 2005).

•**Decisiones bajo incertidumbre:**

En este modelo también se presentan más de un estado de la naturaleza, pero a diferencia del anterior modelo, en este, el decisor no puede estimar la probabilidad de ocurrencia de estos estados. No existe información o en muchos casos esta es deficiente, como para tomar una decisión. Si bien el decisor conoce los posibles estados de la naturaleza, este no posee información que le permita estimar su probabilidad de ocurrencia, generándolo incapaz de predecir el estado que se le presentará (San Juan, 2018).

El decisor no está seguro de los resultados y tampoco posee cálculos razonables de los posibles resultados. Entonces, su decisión estará influenciada por la poca información que posee, así como por la psicología. Si este es optimista, preferirá el máximo resultado posible; en cambio el pesimista, se inclinará por el mínimo resultado posible (Robbins y Coulter, 2005).

En ese sentido, dependiendo de la información con la que tiene al alcance el decisor, y el conocimiento de la probabilidad de ocurrencia del o los estados de la naturaleza definirán la condición y/o situación en la cual se encontrará este al momento de elegir entre una alternativa u otra.

**2.1.1.2. La teoría de la decisión**

El desarrollo de la actual teoría de decisión tuvo sus inicios en el siglo XVII con los aportes de autores que propusieron modelos matemáticos con la intención de

describir aquella conducta humana óptima durante el desarrollo de actividades de elección (Páez, 2015).

Con el pasar de los años, esta teoría extendió su estudio a otras disciplinas que también investigaban la conducta decisoria de las personas como la sociología, economía, filosofía, ingeniería, ciencias políticas, psicología, etc. (Meroi y Salmén, 2005). Esta última (psicología), cobró gran importancia gracias a los estudios realizados por Bernoulli; toda vez que, hasta ese entonces, los modelos matemáticos consideraban “La probabilidad esperada de una acción al valor de la cantidad monetaria que se esperaba ganar” (Páez, 2015, p.855), conocido como **valor esperado**; no obstante, los aportes realizados por este autor reemplazaron el término **valor** por **utilidad**, entendiéndose este último como un **valor subjetivo**, diverso para cada individuo; este cambio “Supuso incorporar el componente racional para buscar la máxima **utilidad esperada** dentro de las decisiones adoptadas” (Páez, 2015, p.855).

Desde ese entonces, a consecuencia de este último componente (racional), se definió la fragmentación del estudio de la conducta decisoria (Páez, 2015). Es así que, desde dos campos distintos, la teoría de la decisión planteó describir dos planteamientos teóricos que buscaban explicar esta conducta; una tratando de exponer **cómo debemos tomar las decisiones** y la otra **cómo las tomamos en realidad**; a partir de estos dos desarrollos teóricos se planteó las dos principales teorías de decisión: **la teoría normativa y la descriptiva** (Meroi y Salmén, 2005).

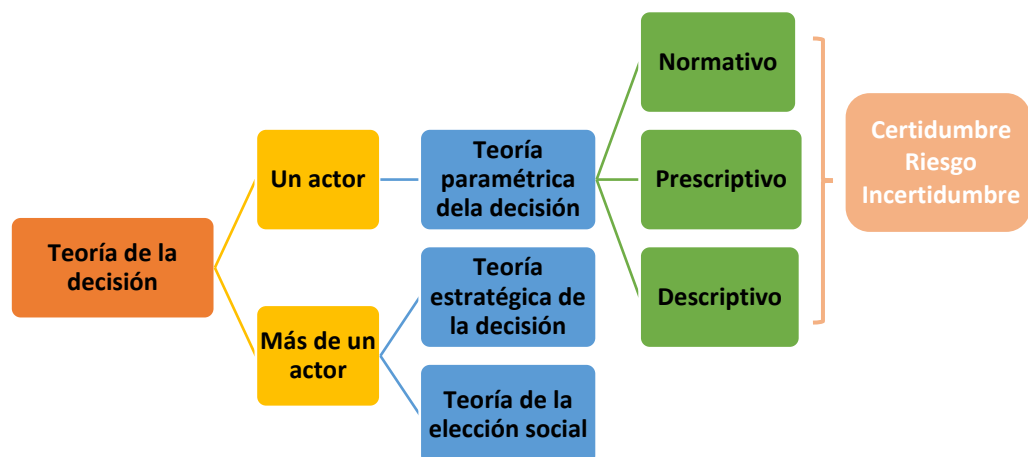
Por otro lado, es importante mencionar que, la teoría de la decisión también expone enfoques con relación i) a la cantidad de individuos que intervienen en una decisión; siendo una de estos los unipersonales donde interviene un único actor (Teoría paramétrica de la decisión) o las pluripersonales donde intervienen dos o más

actores (definido por la teoría estratégica de la decisión o teoría de juegos, y la teoría de la elección social) (Páez, 2015); y ii) el conocimiento que estos tienen respecto al estado de la naturaleza (certidumbre, riesgo e incertidumbre) (Kohan y Macbeth, 2006).

Entonces, la teoría de la decisión puede clasificarse de la siguiente manera:

#### Figura 4

*La teoría de la decisión*



*Nota.* Adaptado de *Teoría de la decisión* (p. 04), por Fernando Aguiar, 2004, *Teoría de la decisión e incertidumbre. Modelos normativos y descriptivos, Empiria*.

Como se expuso párrafos arriba y para comprender con mayor claridad el cuadro podemos describir que, en primer lugar, *la teoría paramétrica*, se encarga de analizar las decisiones individuales, desde este panorama, aborda 3 enfoques:

**normativo** (qué decisiones debe tomar el individuo que es capaz de optimizar la información con la que cuenta), **prescriptivo** (la manera cómo puede elegir correctamente un individuo dadas sus limitaciones) y **descriptivo** (cómo en realidad deciden los individuos) (Aguiar, 2004). Estas decisiones, bajo cualquiera de estos tres enfoques, dependerán de la información con la que cuentan los individuos, que tal como se expone párrafos arriba, se pueden desarrollar en contextos de certidumbre, riesgo e incertidumbre (Robbins y Coulter, 2005).

Seguidamente, la teoría estratégica de la decisión o teoría de juegos que se encarga de analizar cómo las decisiones individuales son influenciadas, además de la



información que se encuentra al alcance del decisor, por las decisiones de otros individuos. En muchas ocasiones, el individuo busca anticiparse a las decisiones del resto, lo cual afecta su decisión final o, esta a su vez, depende de lo que pueda decidir el resto que lo rodea (Paramio, 2005).

Finalmente, la teoría de la elección social que se encarga de analizar, de manera individual, las decisiones cada una de las personas integrantes de un grupo o muestra, y así determinar cuál es la preferencia colectiva del grupo (Aguiar, 2004). Al respecto, Allones (2005) precisa que esta teoría se encarga de investigar cómo los individuos enlazan sus acciones en común para realizar una sola o tomar una decisión en conjunto (Allones, 2005).

En ese sentido, de los párrafos precedentes podemos deducir que, con frecuencia se toman decisiones de distinta intensidad de dificultad, debido al grado de conocimiento del estado de la naturaleza con las que vienen estas acompañadas y la cantidad de individuos que intervienen en el proceso decisorio. En ese contexto, la teoría de la decisión se encarga de estudiar cómo son estas decisiones y cuáles son las variables que determinan la conducta de elección del individuo involucrado (Kohan y Macbeth, 2006). Conducta que no es para nada arbitraria; muy por el contrario, busca desarrollar estrategias para maximizar sus intereses lo más que pueda con los recursos que tiene al alcance (Paramio, 2005).

Teniendo en cuenta lo expuesto previamente, en el presente trabajo de investigación nos ocuparemos específicamente de la teoría de la decisión en contextos de **incertidumbre** en sus **enfoques normativo y descriptivo**.

### ***2.1.1.2.1. Diferencia entre los enfoques normativo y descriptivo de la toma de decisiones***

La conceptualización de toma de decisiones y los elementos que la integran para ambos enfoques es la misma; no obstante, los objetivos de estos discrepan sustancialmente ya que el propósito normativo del primero pretende describir la manera más efectiva de tomar una decisión; mientras que el segundo, pretende, como su nombre lo dice, **describir** aquellos fenómenos que intervienen durante la elección de una decisión real (Páez, 2015).

A lo previamente expuesto habría que agregarle la incertidumbre con la que tiene que hacer frente el decisor para elegir una decisión final, haciendo frente al desconocimiento del resultado que implica escoger entre una alternativa u otra; y la imposibilidad de predecirlo en términos de probabilidades objetivas (Aguilar, 2004).

#### **•Enfoque normativo toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

Tiene como finalidad investigar la intención normativa de las decisiones, definiendo aquella sucesión de actividades que nos permitan tomar decisiones óptimas para maximizar nuestros beneficios; como afirma Páez (2015) se encuentra regido por: “El criterio de utilidad esperada” (p.857).

Este enfoque, de amplia trayectoria y objeto de estudio de muchos expertos de la economía clásica, supone que, en un entorno de libre elección donde no se conoce el estado de la naturaleza, el individuo ha de comportarse como un *homo economicus* maximizador de utilidad que se encuentra en la búsqueda de aquella decisión racional que la optimice (Barra, 2020).

Para tomar una decisión óptima, este enfoque propone descomponer, en base a uno o más criterios axiológicos, las posibles alternativas asignándoles a cada una de estas un peso o valor de utilidad (probabilidad). En ese sentido, para tomar una

decisión en un entorno donde no se conoce el estado de la naturaleza y/o se cuenta con escasa información, se hace uso de criterios axiológicos que permiten guiar nuestra decisión hacia la alternativa correcta que permita maximizar nuestra utilidad (Páez, 2015). A continuación, expondremos algunos de los criterios del enfoque normativo más conocidos y empleados a lo largo de la historia para tomar de decisiones en contextos de incertidumbre. Para esto, nos basamos en la recopilación realizada por Aguiar (2004):

**Tabla 1**

*Caso hipotético para ejemplificar los criterios de decisión*

Alternativas	Consecuencias		
	C	D	E
A	100	2	1
B	99	98	0

*Nota.* Adaptado de *Matriz de pagos y resultados* (. 144), de Fernando Aguiar (2004), *Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos*.

Como se puede ver en la tabla precedente, para este caso hipotético, tenemos las alternativas A y B, cuyas consecuencias son C, D y E. Si elegimos la alternativa A, tenemos la opción de obtener un resultado ventajoso de (100); pero al mismo tiempo tenemos la opción de obtener los resultados desfavorables de 2 y 1. Por otro lado, si elegimos la alternativa B, habría la posibilidad de obtener dos resultados ventajosos (99 y 98) pero al mismo tiempo a una posibilidad de no ganar nada (0). Entonces, ¿Cómo sabremos que alternativa elegir si no se conoce la probabilidad de ocurrencia de las consecuencias de cada decisión?

**1. Criterio máximin:** según este criterio es apropiado elegir aquella alternativa que tenga el máximo resultado de los mínimos de las consecuencias, deshaciéndonos así del peor resultado, “El criterio maximín compara entre si los peores resultados de cada una de las opciones posibles y elige el mejor de ellos” (Aguiar, 2004, p.144). Para el caso hipotético, sería la alternativa A, que de entre las peores

consecuencias a obtener ( $E= 0$  o  $1$ ), obtendríamos como mínimo  $1$ , es decir el mejor de los peores resultados.

Este criterio también es conocido como pesimista, pues aquí el decisor se concentra en la menor ganancia de cada estado de la naturaleza, escogiendo la mayor con su respectiva decisión, protegiéndose de una probable falta de suerte y haciendo frente a lo peor que pueda suceder (San Juan, 2018).

- 2. Criterio maximax:** a diferencia del anterior, en este criterio solo se toma en cuenta los mejores resultados posibles de cada alternativa, al igual que el anterior criterio, no toma en cuenta todas las consecuencias de las alternativas, este se concentra únicamente en el máximo de los máximos (Aguiar, 2004). Para el caso hipotético la alternativa.

A también sería la elegida, pues esta nos ofrece el mejor resultado. Este criterio es conocido también como optimista, donde solo se considera el mayor beneficio que puedan generar los estados de la naturaleza, escogiendo el más alto y a su respectiva decisión, enfocándose solamente en el mejor escenario a suceder (San Juan, 2018).

- 3. Criterio Hurwicz:** este criterio busca ser punto medio entre el pesimismo y optimismo de los dos criterios antes expuestos, para esto Hurwicz propone realizar una suma ponderada de los extremos de ambas alternativas (Aguiar, 2004).

Para aplicar este criterio, primero debemos definir un coeficiente de optimismo  $x$  entre  $0$  y  $1$ ; en consecuencia, el coeficiente del pesimismo será la diferencia  $1-x$ . El resultado final de cada alternativa será el ponderado de las consecuencias pesimista y optimista (Rueda y Peris, 2013).

Así entonces, para las alternativas A y B, podemos otorgar el coeficiente de  $x = \frac{1}{4}$  a los mejores resultados; y el coeficiente de  $\frac{3}{4} (1-x)$  a los peores resultados, obteniendo el siguiente resultado:

$$\mathbf{A} = 100(1/4) + 1(3/4) = 25,75$$

$$\mathbf{B} = 99(1/4) + 0(3/4) = 24.75$$

La alternativa A es nuevamente la que tiene un resultado más favorable.

Es importante tener en cuenta que, el valor que se dé al coeficiente  $x$  dependerá del grado de optimismo o pesimismo del decisor. Si el decisor le otorgase el valor de 1 al coeficiente de optimismo, no habría diferencia entre el criterio de Hurwicz y el maximax; el valor que se otorgue a  $x$  dependerá de motivos **subjetivos** (basado en la opinión y experiencia) del decisor (Aguiar, 2004).

- 4. Criterio de razón insuficiente (Laplace):** este criterio, a diferencia de los tres expuestos previamente, sí considera todas las consecuencias de cada una de las alternativas. Como no se conoce la probabilidad de cada una de las consecuencias (C, D y E), para este criterio lo más racional es otorgar un mismo valor de probabilidad a cada consecuencia y elegir el resultado ponderado de estas que nos dé el mejor valor esperado (Aguiar, 2004). Considera a todos los estados de naturaleza igual de probables, calculando el posible resultado de cada uno y escoge la alternativa que obtenga el mejor resultado (San Juan, 2018). Para el ejemplo hipotético tendríamos los siguientes resultados:

$$\mathbf{A} = 100(1/3) + 2(1/3) + 1(1/3) = 34.33$$

$$\mathbf{B} = 99 (1/3) + 98(1/3) + 0(1/3) = 65.67$$

A diferencia de los resultados anteriores, aquí el mejor resultado nos lo da la alternativa B, y esto se debe sin duda a que este criterio de Laplace sí considera todas las circunstancias.

Como se expuso, son varios los criterios que propuso con el pasar de los años el enfoque normativo a la toma de decisiones en contextos de incertidumbre. Sin duda, con excepción de Laplace, todos los criterios previamente expuestos se alinean a la **subjetividad** del decisor, a su optimismo o pesimismo con respecto a su decisión. Es importante tener en cuenta que, también existe la posibilidad de otorgar una **probabilidad subjetiva** distinta a cada una de las circunstancias, modificar de cierta forma el criterio Laplace, a esto se le denominó la modificación Bayesiana, el mecanismo es similar al de Hurwicz que le otorga un coeficiente a cada circunstancia y al igual que Laplace, se toma en cuenta todas las circunstancias de cada alternativa; aquí también la atribución de probabilidades sería subjetiva; así que dependerá del decisor y su grado de pesimismo u optimismo (Aguilar, 2004).

Con el pasar del tiempo y gracias a los aportes de estudiosos en la materia, los criterios de decisión tomaron mayor cuerpo y formaron una teoría más consistente que permitía abordar con mayor precisión el problema de decisión en contextos de incertidumbre; así pues, surgió la Teoría de la Utilidad Esperada.

#### **La teoría de la utilidad esperada:**

Este concepto desarrollado desde inicios del siglo XVIII, alineado a lo planteado por el enfoque normativo, analiza el proceso de toma de decisiones en términos de utilidad y plantea que un individuo busca optimizar sus decisiones a través de la elección de la alternativa que le genere mayor utilidad esperada teniendo en cuenta sus riquezas totales (Manzanal, 2017).

A diferencia de los criterios previamente planteados, este considera el aporte del matemático francés Daniel Bernoulli quien, como se mencionó párrafos arriba, introduce el término de **utilidad** esperada en vez de **valor esperado** para describir al

resultado que se pretende obtener, el mismo que va a ser individual para cada decisor y estará condicionado a su nivel de riqueza (Archiles, 2008).

Tal y como lo describe Manzanal (2017), esta teoría, que presume la racionalidad ilimitada de los decisores, se basa en el cumplimiento de tres principios:

**i) Esperanza matemática:** la utilidad esperada de los resultados está compuesta por la utilidad esperada de sus posibles alternativas (Manzanal, 2017). En ese sentido, se representa a través de una función utilidad de las preferencias de los individuos, asignándole probabilidades subjetivas a las posibles alternativas, así como al posible resultado que venga de estas. Es calculada con base en valores esperados, ya que es lo que se espera que pueda suceder, más que en certezas, se basa en probabilidades; se representa de la siguiente manera (Huertas, 2007):

$$E(x) = \sum_{i=1}^n X_i \cdot P(X_i)$$

$$E(x) = X_1P(X_1) + X_2P(X_2) + \dots + X_nP(X_n)$$

**Ejemplo 1:** en una bolsa tenemos 8 bolas: 6 rojas y dos negras. Si sacamos una roja pierdas S/ 50; en cambio, ganamos S/ 200 si sacamos una negra ¿Cuál es la esperanza matemática?

$$P: \text{pierde el juego} > P_p = \frac{6}{8} = \frac{3}{4}$$

$$X_i \quad -50 \quad 200$$

$$G: \text{gana el juego} > P_g = \frac{2}{8} = \frac{1}{4}$$

$$P_{(X_i)} \quad 3/4 \quad 1/4$$

$$E(X) = (-50)\left(\frac{3}{4}\right) + 200\left(\frac{1}{4}\right) = 12.5$$

**Ejemplo 2:** la rentabilidad de un activo en la bolsa de valores en los últimos 4 años fue de: 1<sup>ro</sup> de 12%, 2<sup>do</sup> de 6%, 3<sup>ro</sup> de 15% y 4<sup>to</sup> de 12%, con una probabilidad de ocurrencia para todos del 25%; entonces, calculando la esperanza matemática (utilidad esperada):  $12 \times 0.25 + 6 \times 0.25 + 15 \times 0.25 + 12 \times 0.25$ ;

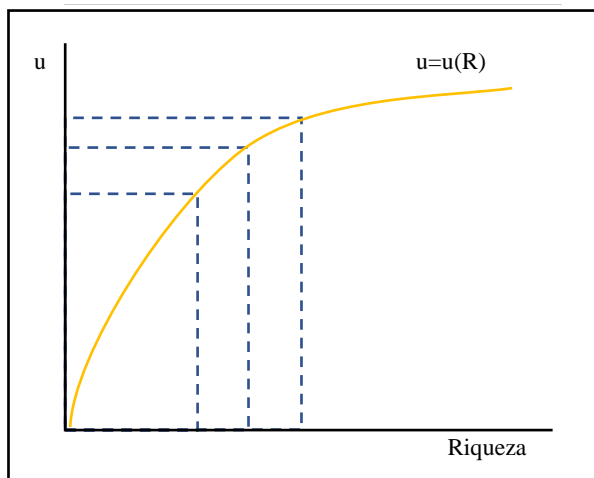
obtenemos la esperanza de la rentabilidad para este año que asciende al 11.25% (Economika, 2020).

**ii) Integración de valores:** el objetivo de la función utilidad son la riqueza o utilidades finales esperadas (Manzanal, 2017). Se considera aceptable una alternativa si la utilidad generada por esta es superior al valor actual. “En un contexto de incertidumbre, el individuo escogerá aquella opción que maximice su utilidad esperada” (Gallardo, 2018, p.29).

**iii) Aversión al riesgo:** preferencia por aquella alternativa que nos genere una ganancia segura frente a aquella que implique certidumbre (Manzanal, 2017); a continuación, se muestra una figura de la función utilidad en un contexto adverso a las pérdidas o riesgo:

**Figura 5**

*Función típica de la utilidad esperada*



*Nota.* Reproducido de *Curva de utilidad según la teoría de la utilidad esperada* (p. 20), de Melisa Manzanal, 2017, *Los factores racionales y heurísticos en la toma de decisiones del empresario PyME*.

Como se pudo observar, los criterios previamente planteados utilizan probabilidades subjetivas para definir la probabilidad de ocurrencia de cada alternativa; en ese sentido, para que dichas probabilidades subjetivas medibles nos permitan cumplir con la racionalidad de nuestras decisiones, la teoría



normativa propone una serie de axiomas racionales que deben cumplirse para que nuestra decisión tenga consistencia lógica (sea racional) (Páez, 2015).

En ese sentido, tomando como referencia aportes realizados por Savage (1954) y Von Newman y Morgenstern (1993), Huertas (2007) recopilan los axiomas racionales describiéndolos de la siguiente manera:

### 1. Ordenamiento:

- **Complejitud:** el decisor opta por: i) A sobre B, ii) B sobre A o iii) es indiferente entre ambos (A y B son igualmente preferidos). Para Paredez (2021) que también la denomina completa, esta refiere a que al momento de elegir entre dos o más alternativas, el decisor tiene la capacidad de elegir una, cual fuese. Es difícil para este axioma un supuesto en el que la decisión del individuo fuese difícil o incluso imposible (Facultad de Estudios a Distancia, 2021); en ese sentido, el individuo puede decidir cualquiera de las tres opciones antes expuestas, por eso se dice que su raciocinio es completo.
- **Transitividad:** si el decisor opta por A sobre B y B sobre C; entonces prefiero la Facultad de Estudios a Distancia (2021) precisa que, para que las decisiones sean suficientemente buenas, los individuos deben cumplir este axioma; de tal forma que, alguna fuese mejor que la otra y esto le permita tomar una decisión.

2. **Continuidad:** capacidad de ordenar los resultados de más preferido a menos preferido otorgándole a cada cual una probabilidad, de tal forma que una alternativa es preferida estrictamente a la otra.

3. **Independencia o sustitución:** Si un par de alternativas se combinan con una tercera, el ordenamiento de estas es independiente del complemento agregado; por ejemplo, si el decisor prefiere A sobre B; entonces una posibilidad de obtener A o C es preferible a una de obtener B o C.

## Críticas a la teoría de la utilidad esperada

Durante los años 50, se desarrollaron estudios que a través de la aplicación de experimentos y trabajos de campo demostraron que la TUE no reflejaba, en su totalidad, cómo las personas toman decisiones en la vida real (Martínez, 2017). En este apartado se exponen brevemente algunas críticas a la TUE, que vienen de reconocidos profesionales en la materia:

- La Paradoja de Allais: es uno de los argumentos más fuertes que contradice los axiomas planteados. A través del siguiente ejemplo, explicaremos lo planteado por esta teoría:

**Tabla 2**

*Caso hipotético de elección*

Juego N° 1	
Alternativa A	Alternativa B
Recibir S/ 100 con certeza	Recibir: - S/ 500, con una probabilidad de 10%. - S/ 100, con una probabilidad de 89%. - S/ 0, con una probabilidad de 1%
Juego N° 2	
Alternativa C	Alternativa D
Recibir: - S/ 100, con una probabilidad de 11%. - S/ 0, con una probabilidad de 89%.	Recibir: - S/ 500, con una probabilidad de 10%. - S/ 0, con una probabilidad de 90%.

Nota. Adaptado de *Experimento de elección hipotética* (p. 17), de Aleksis Archiles Moubarak, 2008, *Teoría de la Utilidad Esperada: una aproximación realista*.

Según el axioma de independencia, referido a que, si se combina o extrae un tercer elemento, el ordenamiento de estas debería ser independiente del complemento agregado o quitado. En el ejemplo anterior, en el juego 1 se restó el pago de S/ 100 con una probabilidad de 89% de las alternativas A y B para obtener las alternativas C y D. Entonces, se consideraría racional elegir las alternativas A y C (para ambos juegos). No obstante, Allais (2007) demostró en diversos experimentos,

que los individuos optaban por las alternativas A y D, contradiciendo lo planteado por la TUE y demostrando que con frecuencia los axiomas de la TUE son violados.

- La economía conductual: a través de esta teoría, ampliamente estudiada por Kahneman, se demostró que son muchos los factores que intervienen en la toma de decisiones de las personas, entre estos factores cognitivos que contradicen lo planteado por el enfoque normativo de la Toma de Decisiones. En los siguientes apartados se expondrá a mayor detalle esta teoría.

En conclusión, en base a lo previamente expuesto podemos definir que los axiomas y principios de la Teoría de la Utilidad Esperada (TUE) previamente expuestos, son considerados como cánones de la racionalidad; esto quiere decir que, en un contexto de incertidumbre, un decisor será racional únicamente si sus decisiones se adecuan a los axiomas de la TUE para maximizar su utilidad esperada; de lo contrario, la decisión será considerada como irracional (Aguar, 2004).

Es así que, los postulados de la teoría de la utilidad esperada, formulados como base del pensamiento racional, se mantuvieron por muchos años como modelo normativo de la elección racional dentro de la economía clásica.

#### **• Enfoque descriptivo de la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

El enfoque descriptivo pretende demostrar cómo en realidad decide un individuo dadas sus limitaciones. Esta teoría afirma que la racionalidad del decisor es limitada ya que son también los factores psicológicos, además de los económicos, los que influyen en la toma de decisiones, haciendo que en muchas ocasiones el individuo opte por usar reglas sencillas para analizar la información que dispone, por consiguiente, tomar rápidamente una de decisión (Aguar, 2004).

Este enfoque pretende demostrar que la racionalidad de los decisores es limitada debido a la concurrencia de procesos cognitivos que intervienen en la toma de decisiones, la presencia de sesgos cognitivos y el uso de heurísticas (Páez, 2015). Efectivamente, las personas buscan tomar decisiones rápidas y que le generen poco esfuerzo; es así que, mediante el uso de **heurísticas y, con frecuencia, con la presencia de sesgos cognitivos**, hacen uso de nuevos criterios o normas de decisión que les permiten tomar decisiones menos costosas y más rápidas (Aguiar, 2004).

Estudiosos como Kahneman (2003) demostró que, en la práctica, tal como afirma el enfoque descriptivo, las preferencias de los individuos no cumplen los axiomas de la utilidad esperada y, con frecuencia, los decisores más allá de buscar maximizar su utilidad buscan satisfacer sus necesidades inmediatas (Huertas, 2007).

Según afirma Páez (2015), de acuerdo a este enfoque el proceso para tomar una decisión es más sencillo y corto, componiéndose de las siguientes dos fases:

**Preparación:** la información está otorgada al decisor por el contexto o situación y, en base a experiencias previas, incorpora sesgos cognitivos y heurísticos que le permiten simplificarlo y procesar la información otorgada (Páez, 2015).

**Valoración:** en esta fase “Se pondera el impacto subjetivo de la probabilidad de ocurrencia de cada alternativa y la utilidad esperada de cada una de las opciones para llegar a una decisión final” (Páez, 2015, p.861).

A través de diversos estudios y experimentos realizados por Kahneman, se demostró que son muchos los factores que intervienen en el proceso de toma de decisiones y que este no siempre está ligado a maximizar la utilidad (Aguiar, 2004). Toda vez que, este proceso se liga estrechamente por el contexto y circunstancias en las que se realiza la toma de decisiones (Aguiar, 2004). Es aquí que juega un papel

importante los sesgos cognitivos y las heurísticas de la Economía conductual que pretenden simplificar la información y el proceso decisorio (Páez, 2015).

### **La economía conductual**

Tradicionalmente, desde una perspectiva normativa, la racionalidad es entendida como un aspecto de la capacidad humana, la cual actúa de acuerdo a principios de optimización (maximización de la utilidad) y consistencia para lograr un fin, o sea, como un principio orientador de la acción para la toma de una decisión (Vidal, 2012). Esta racionalidad es aplicable al denominado **homo economicus**, un modelo teórico que explica cómo actuaría un individuo en condiciones ideales para la toma de decisiones. Peil y Van Staveren (2009) en su guía **Handbook of Economics and Ethics** describen al **homo economicus** como el actor que busca maximizar su propio bienestar y cualquier objetivo, a través del uso de la racionalidad.

La Comisión Federal de Comercio (FCT) de los Estados Unidos de América (EEUU), acuñó el término **homo economicus**, durante la década de los ochentas, describiéndolo como un consumidor razonable, promedio o estándar; de acuerdo a esta conceptualización, lo define como un consumidor cuyo perfil es frecuente en el mercado (Kosciuczyk, 2012).

Ahora bien, desde los años 50, los investigadores debaten sobre la verdadera capacidad del individuo para elegir una decisión óptima, saber qué acciones o procedimientos deben ejecutarse para llegar a elegir la alternativa correcta que se ajuste a una situación problemática concreta; es aquí, donde la capacidad del individuo para discernir, analizar e interpretar determinado fenómeno es cuestionada (Rodríguez, 2013).

Interrogantes como esta, comenzaron a surgir décadas atrás. Muchos estudiosos intentaron explicar la particularidad de la toma de decisiones de los individuos; uno de los aportes más significativos fue el de Simon en su libro *Bounded Rationality*, donde plantea que las personas tomamos decisiones de forma parcialmente racional, esto debido a la presencia de limitaciones en sus capacidades cognitivas. Los individuos actúan movidos por el impacto emocional inmediato, sin pensar en la mejor decisión a futuro (Kahneman, 2011).

Para entender el porqué de estas decisiones, en los últimos años se han realizado muchas investigaciones en economía y psicología; producto de estas investigaciones, se ha acuñado el modelo de Economía Conductual o *Behavioural Economics* (Kosciuczyk, 2012)

La economía conductual o economía del comportamiento es una rama de la economía que, durante los últimos años ha llevado una propuesta útil que nos permitió conocer distintos aspectos del comportamiento humano en un contexto de toma de decisiones. Surgió como propuesta metodológica de los Psicólogos Kahneman (Galardonado con el premio Sveriges Riksbank, comúnmente conocido como premio nobel de Economía, en el año 2002, por sus aportes a la teoría de la perspectiva, la base de las finanzas conductuales; campo posteriormente desarrollado por Thaler, acreedor del mismo galardón en el año 2017 por su contribución al campo de la economía conductual) y Tversky, a partir de la concurrencia de ciencias sociales como la Economía y Psicología; deslindándose del enfoque de la economía tradicional.

Para poder tener una mayor comprensión es importante describir las dos formas de pensar de las personas, las cuales los expertos han denominado Sistema I y Sistema II (Kahneman, 2011).

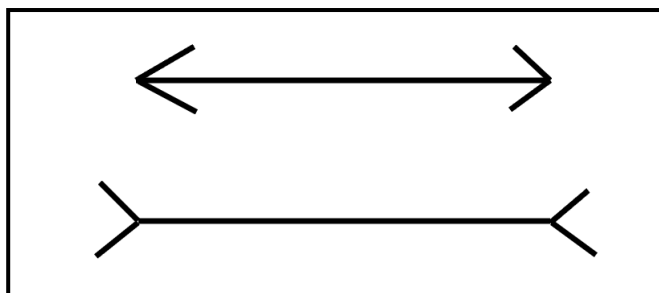
Kahneman (2011) describe al Sistema 1 como la manera rápida y automática de pensar, con poco o ningún esfuerzo sin sensación de atención o control voluntario; por el contrario, describe al Sistema 2, como el sistema que centra la atención en las actividades mentales que demandan esfuerzo, incluidos los cálculos complejos constantemente asociados a la experiencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarse.

De acuerdo a Sunstein (2005) citado en Trelles (2008), el Sistema 1 o vivencial, es holístico, emocional y más rápido procesando información; sus conclusiones son vistas como válidas por sí mismas; afirma que las emociones y experiencias pasadas afectan el comportamiento. En cambio el Sistema 2, también llamado analítico, está orientado hacia la razón, realiza conexiones lógicas según una estimación consciente de los eventos; es más lento en procesar la información y sus conclusiones requieren de una justificación.

A continuación algunos ejemplos desarrollados por Kahneman (2011) en su libro **Thinking Fast and Slow**, que nos permitirán entender de mejor forma lo expuesto anteriormente.

### **Figura 6**

*Ejemplo 1: Ilusiones visuales*



Nota. Adaptado de Ilusión de Müller-Lyer (p. 90), de Daniel Kahneman, 2011, *Thinking Fast and Slow*.

En la imagen claramente se puede observar dos líneas horizontales, las cuales tienen a sus extremos dos flechas que apuntan a direcciones opuestas.

Lo que el lector experimenta al observar la imagen se denomina visión y pensamiento intuitivo (Kahneman, 2011). Si el lector orienta su atención de manera automática, Sistema 1, podrá observar que la línea horizontal inferior es de mayor longitud que la superior; es así como distinguimos una impresión y creencia rápida de lo que observamos; es lo que vemos todos, y de forma natural, creemos ver. Sin embargo, si el lector asigna mayor atención a la imagen, Sistema 2, y se toma el trabajo de medir las líneas, podrá concluir que estas tienen la misma longitud.

Ejemplo 2:

- “Un bate y una pelota cuestan 1.10 dólares.
- El bate cuesta un dólar más que la pelota.
- ¿Cuánto cuesta la pelota?” (Kahneman, 2011, p.156)

Inmediatamente el número 10 viene a la mente del lector, una respuesta rápida e intuitiva y falsa. Haciendo cuentas, si la pelota costase 10 centavos, el costo de ambos sería 1.20 dólares (10 centavos la pelota y 1.10 el bate). La respuesta correcta es 5 centavos.

En ambos ejemplos podemos observar una falta de motivación para resolver con determinación los problemas presentados. Los ejemplos no buscan desestimar el uso de ninguno, si bien ambos sistemas tienen sus propias particularidades y atribuciones; la interacción de ambos sistemas es recurrente. “Cuando el Sistema 1 se encuentra en dificultad, llama al Sistema 2, para que le sugiera un procedimiento más detallado y preciso para resolver el problema” (Kahneman, 2011).

Los procesos mentales se vuelven rápidos y automáticos con la práctica prolongada, con el fin de agilizar el trabajo al momento de tomar decisiones. Como afirman Tversky y Kahneman (1974) citado en Urra et al. (2011) nuestros procesos mentales en la toma de decisiones “Sugieren ciertas normas simplificadoras de



selección y procesamiento de información” (p.393). Es aquí donde surge la importancia de la presencia de heurísticos que las personas usan en su razonamiento.

- **La heurística**

Como sugiere Tvesky y Kahneman (1983), citados en (Fariña et al., 2002) el término *heurística* comprende una estrategia, deliberada o no, basada en la evaluación circunstancial de un hecho o suceso, para realizar una predicción o tomar una decisión; en otras palabras, esta estrategia busca simplificar la complejidad de sus tareas y permitir una solución rápida de estas.

Las heurísticas son reglas de fuerte base empírica para tomar decisiones, comprenden principios sobre los cuales las personas se apoyan para evaluar probabilidades, predecir valores y así formar juicios simples, reduciendo la complejidad de las tareas y la toma de decisiones (Pascale y Pascale, 2007).

Para Nisbett y Ross (1980) citados también en (Fariña et al., 2002), las heurísticas son una serie de atajos cognitivos que el hombre utiliza para tomar una decisión, cuando se enfrenta a una cantidad reducida de información. Afirma que, esta estrategia de desarrollar atajos cognitivos para tomar una decisión, es contraria a la algorítmica -conjunto de instrucciones (formulas o métodos) que permiten resolver mecánicamente un problema. La solución ofrecida por un algoritmo nos da mayor seguridad de conseguir una respuesta correcta (Martinez, 2000), ya que en vez de analizar todas las posibilidades que implica la toma de una decisión, se centra únicamente en las alternativas que cree más relevantes, ejemplificándolo de la siguiente manera:

Pensemos en las estrategias utilizadas por un jugador de ajedrez. “Si este considera sistemáticamente todos los movimientos posibles, evidentemente estará utilizando una estrategia algorítmica. Sin embargo, si se centra exclusivamente en las

posiciones de las piezas situadas en el centro del tablero, estaría utilizando una estrategia heurística” (Saks y Kidd, 1986, p.39).

Un maestro ajedrecista podría utilizar fácilmente la heurística y conseguir el movimiento perfecto, esto debido a que realiza una estrategia de experto, tiene capacidades producto de la experiencia que posee. Al igual que esta, todos conocemos de historias de intuición al momento de tomar una decisión, intuición que parece mágica, pero al contrario son producto de un trabajo arduo y constante, que permite captar con mayor rapidez la respuesta correcta. Así también lo afirma Simon citado en Kahneman (2011) “Que estudió a maestros ajedrecistas y mostró que tras miles de horas de práctica llegan a ver piezas en los tableros de otra manera que nosotros” (p. 42).

Aunque parece complicado, la mayoría de nosotros también practicamos esta estrategia en nuestras actividades diarias, como por ejemplo cuando escuchamos el tono de voz de una persona, fácilmente podemos identificar su estado de ánimo; o cuando entramos a una habitación, fácilmente podemos reconocer que hemos sido tema de conversación. Estas capacidades son maravillosas, pero al mismo tiempo producto de muchos años de aprendizaje (Kahneman, 2011).

Es en ese sentido que, de la conceptualización y ejemplos detallados párrafos arriba, podemos entender que la heurística es una estrategia que las personas utilizamos en el razonamiento cotidiano, nos ayuda a reducir la complejidad de ciertas tareas o decisiones, y nos permite llegar a soluciones de manera rápida. Estas decisiones acertadas se desarrollan mejor por efecto de la práctica prolongada (Kahneman, 2011); Sin embargo, es muy importante tomar en cuenta a Kahneman que afirma que la heurística “Es muy útil, pero a veces conduce a varios errores sistemáticos” (p.39). Así como en ciertas ocasiones la heurística nos genera

soluciones rápidas y espontáneas; esta también puede “Arrastrar prejuicios, tendencias o errores sistemáticos” (Rodríguez, 2009, p.3); esto debido a considerar factores irrelevantes o ignorar factores relevantes. Esta conceptualización nos permite entender cómo a veces nuestras propias decisiones encuentran atajos y al mismo tiempo se tropiezan con sesgos cognitivos.

- **Los sesgos cognitivos**

Zapata y Canet (2009), con el objetivo de entender mejor el comportamiento de los miembros de una organización, describen a los sesgos cognitivos como predisposiciones mentales particulares de cada individuo que condicionan su pensamiento y en consecuencia su actuación. Estos permiten simplificar el mundo o realidad, con el propósito de facilitar el proceso de toma de decisiones; y al mismo tiempo permiten convertir las difíciles tareas mentales a tareas más sencillas; no obstante, a diferencia de los heurísticos, estos nos llevan a juicios equivocados cuando ocurren de forma inadecuada.

El papel que juegan los sesgos cognitivos en la toma de decisiones, inherentes al razonamiento humano, afecta la percepción del individuo. Las decisiones de los individuos son vulnerables a la presencia de sesgos. Thomas (2007) citado por Zapata y Canet (2009).

Kahneman (2011) describe las condiciones bajo las cuales los individuos toman decisiones. Afirman que en las situaciones donde el individuo tiene una visión parcial y subjetiva del problema; este desarrolla patrones de pensamiento que predisponen la forma como analiza y resuelve problemas, a los cuales denominan sesgos cognitivos (Barón y Zapata, 2018); adicionalmente afirman que, la influencia de los sesgos cognitivos es difícil de detectar individualmente; sin embargo, se hacen

visibles en los pares y resulta favorable que las decisiones sean tomadas por varias personas.

Para Urra et al. (2011), citados en Barón y Zapata (2018); los sesgos cognitivos parecen ser resistentes al conocimiento, son procesos simplificadores de selección, procesamiento y ajuste de información que conducen a predicciones con una connotación negativa, en ocasiones potencialmente distorsionantes y ocasionan efectos negativos en la toma de decisiones.

Como se mencionó previamente, uno de los aportes más significativos a la economía conductual fue desarrollado por Kahneman (2003) quien en su afán por entender el comportamiento identificaron más de 200 sesgos cognitivos, considerados por estos autores como un problema dentro de la economía conductual, según afirman San Martín et al. (2012), citados en Pérez y Rodríguez (2021).

En conclusión, podemos definir a los sesgos cognitivos como un efecto psicológico que produce una desviación, distorsión o interpretación ilógica en el procesamiento de lo percibido, que se presenta durante el análisis de información, para la toma de una decisión. Las contribuciones de Kahneman y estudios posteriores de autores que aportaron a esta teoría nos permitieron conocer un poco más acerca de las condiciones bajo las cuales se realizan los procesos de toma de decisiones de un individuo. El individuo posee patrones de pensamiento que predisponen la forma cómo analiza y resuelve problemas, algunos de estos patrones, también denominados sesgos cognitivos (Barón y Zapata, 2018), algunos de los cuales se listan a continuación:

**Tabla 3**  
*Sesgos cognitivos*

Sesgo cognitivo	Concepto
Tendencia conservadora	Resistencia al cambio o poca probabilidad de cambiar la opinión frente a nueva situación, o nueva información.
Anclaje	La información inicial tiene gran influencia sobre el proceso de toma de decisiones.
Correlaciones inadecuadas	Se estima que dos variables están correlacionadas, cuando realmente no lo están.
Percepción selectiva	Las personas actúan y buscan soluciones a los problemas de la organización en función a sus experiencias, o en los antecedentes acumulados en sus mentes.
Ilusiones	Las preferencias de los individuos sobre eventos futuros afectan sus decisiones presentes.
Subestimar la incertidumbre	El exceso de optimismo, las ilusiones, o la necesidad de disminuir la ansiedad conducen a una subestimación de la incertidumbre.
Proximidad	Los eventos ocurridos más recientemente tienen una mayor influencia sobre las decisiones actuales.
Ilusión de Control	Los individuos sobrestiman sus propias habilidades y, por tanto, aumentan sus expectativas con relación a su desempeño en aquellas situaciones donde esas habilidades no necesariamente constituyen un factor importante para la toma de decisiones.
Disponibilidad	La confianza sobre eventos fácilmente recordables produce la exclusión de otra información más importante
Falta de consistencia	Se refiere a la incapacidad de hacer uso de los mismos criterios o juicios de decisión en eventos similares
Exceso de confianza	Se relaciona con el desconocimiento de los límites de la información necesaria para tomar ciertas acciones, esto puede llevar al gerente a desconocer cuanta información adicional requiere en un momento dado.
Atribución del éxito	El éxito es atribuido a las capacidades individuales, y el fracaso a los errores de otras personas.
Optimismo	Conduce al individuo a sobreestimar la probabilidad de que ocurran eventos positivos y subestimar los negativos.
Ley de pequeños números	a persona utiliza una pequeña muestra de información para dar resultados concluyentes y definitivos.
Falacia de la Planificación	Significa que un exceso de optimismo al momento de estimar el tiempo que se requiere para realizar algo. Con lo cual, hay la tendencia a subestimar el tiempo necesario para realizar una actividad.

*Nota.* Reproducido de *Diferentes sesgos cognitivos* (p. 246 y 247), de Gerardo Zapata Rotundo y Aymara Hernández Arias, 2017, *La empresa: Diseño, Estructuras, Procedimientos y Formas Organizativas*.

En el presente trabajo de investigación nos centraremos principalmente en dos sesgos cognitivos: el sesgo de disponibilidad y el de exceso de confianza; debido a que nos permiten ejemplificar con mayor facilidad el enfoque descriptivo. Además, un estudio realizado por Manzanal et al. (2016) concluyó que los sesgos cognitivos más recurrentes en las decisiones, según expertos, son, entre otro, los sesgos cognitivos de disponibilidad y exceso de confianza (Manzanal et al., 2016).

**i) Sesgo de disponibilidad**

Pérez y Rodríguez (2020) afirman que un individuo es propenso a realizar juicios respecto a la ocurrencia de un evento futuro, basados en la facilidad de recordar la ocurrencia de eventos similares. De esta manera, mientras más eventos similares pueda recordar el individuo, mayor será probabilidad para este de determinar la ocurrencia de evento similar en el futuro.

Basándonos en la conceptualización previa, exponemos el siguiente ejemplo: en el campo de la minería, si a un individuo se le presenta información respecto a campamentos mineros que dañaron el medio ambiente y no contribuyeron al desarrollo de la región donde desarrollaron actividades de extracción, esta información causará un impacto negativo en la percepción que el individuo tenga respecto a posibles proyectos mineros futuros.

Entonces, el sesgo de disponibilidad tendrá una mayor probabilidad de ocurrencia, dependiendo de la facilidad con que un evento similar es recordado e imaginado (las personas verán más probable un evento fácil de recordar e imaginar a uno que no lo es), (Trelles, 2008) . Aunado a ello, Trelles también afirma que las creencias y valores de las personas pueden incrementar o disminuir la disponibilidad de cierto evento.

Es así que, cuando se trata de tomar una decisión, el individuo excluye información que podría ser útil, utilizando únicamente información fácilmente recordable (Baron y Zapata, 2018).

De lo anterior se desprende que, la presencia del sesgo de disponibilidad en la toma de decisiones de las personas, debido a la facilidad de asociar la probabilidad de ocurrencia de eventos fáciles de recordar, está asociado generalmente a expectativas y perspectivas personales (Salcedo y Mosquera, 2008). Por ejemplo,

una persona que visita por primera vez un restaurante y recibe una mala atención, podría pensar que este restaurante es malo y no sería de su agrado para una próxima visita; por el contrario, una persona que visita con frecuencia este restaurante, y que siempre recibe una buena atención, es mal atendido en una oportunidad, es muy probable que no piense lo mismo. Tversky y Kahneman (1974) citados en Salcedo y Mosquera (2008).

En efecto, como afirma Kahneman (2011) “Un suceso notable que atrae nuestra atención será fácilmente extraído de la memoria” (p.486); un accidente automovilístico o aéreo con mayor cobertura televisiva, incrementará nuestro miedo a este tipo de trasportes; así también, experiencias personales estarán más presentes en las personas, a situaciones que experimentan otros; por ejemplo, una falla judicial que nos afecte, pondrá en duda la confianza que tenemos del sistema de administración de justicia.

### **Clasificación del sesgo de disponibilidad**

Para tener un mayor panorama y entender mejor cómo este sesgo es frecuente en nuestras decisiones, Riaño (2020) clasificó al sesgo de la siguiente manera:

- **Correlación Ilusoria:** esta clase de la disponibilidad se hace presente cuando el individuo compara dos eventos independientes y los asocia, porque ocurren de manera simultánea. Son percepciones exageradas y fundamentadas en pocos detalles que tenemos de algunas personas que comparten ciertas características (Mitjana, 2021). Uno de los mecanismos para explicar este tipo de sesgos son los estereotipos.

**Ejemplo:** pensar que los padres de familias rurales se preocupan más por sus animales y la agricultura que por la educación de sus hijos, que los gorditos son personas alegres, creer que las personas de provincia cuando

vienen a Lima se malean, pensar que todas las personas afrodescendientes tienen un bajo nivel intelectual.

- **Imaginabilidad:** es la valoración simple o sencilla que se hace respecto a la probabilidad de ocurrencia de un evento, debido a que no se tiene información al respecto (Riaño, 2020).
- **Ejemplos recuperables:** ocurre cuando se presenta una dependencia entre ejemplos impactantes, al recordar uno por encima del otro, aunque ambos tengan igual probabilidad de ocurrencia (Riaño, 2020).
- **Efectividad de una búsqueda:** estimar la ocurrencia de un evento, con la facilidad con que surgen ejemplos similares. Se estima la simplicidad de memorización uno por encima del otro, mientras más ejemplos similares recuerdes, más sobrestimado será el evento (Riaño, 2020).

### **El sesgo de disponibilidad y los medios de comunicación**

En la actualidad, los medios de comunicación nos proveen de información que influye en nuestras decisiones; no obstante, no siempre la información que los medios de comunicación proporcionan es completa, en muchos casos esta no es difundida y a veces se encuentra sesgada (Riaño, 2020). Kahneman (2011) citado en el estudio denominado -El sesgo de la disponibilidad en la Estadística Social- afirman que “Nuestras expectativas sobre la frecuencia de los acontecimientos están distorsionadas por la prevalencia y la intensidad emocional de los mensajes que nos llegan” (p.2). Es claro entender que, con el fin de atraer mayor audiencia, los medios de comunicación publican información que genera morbo o que llame la atención del consumidor, generando impacto en su percepción. Por ejemplo, un accidente de avión con gran cobertura mediática cambiará la impresión que tengamos acerca de viajar en ese tipo de transporte (Kahneman, 2011), a pesar de que el avión es



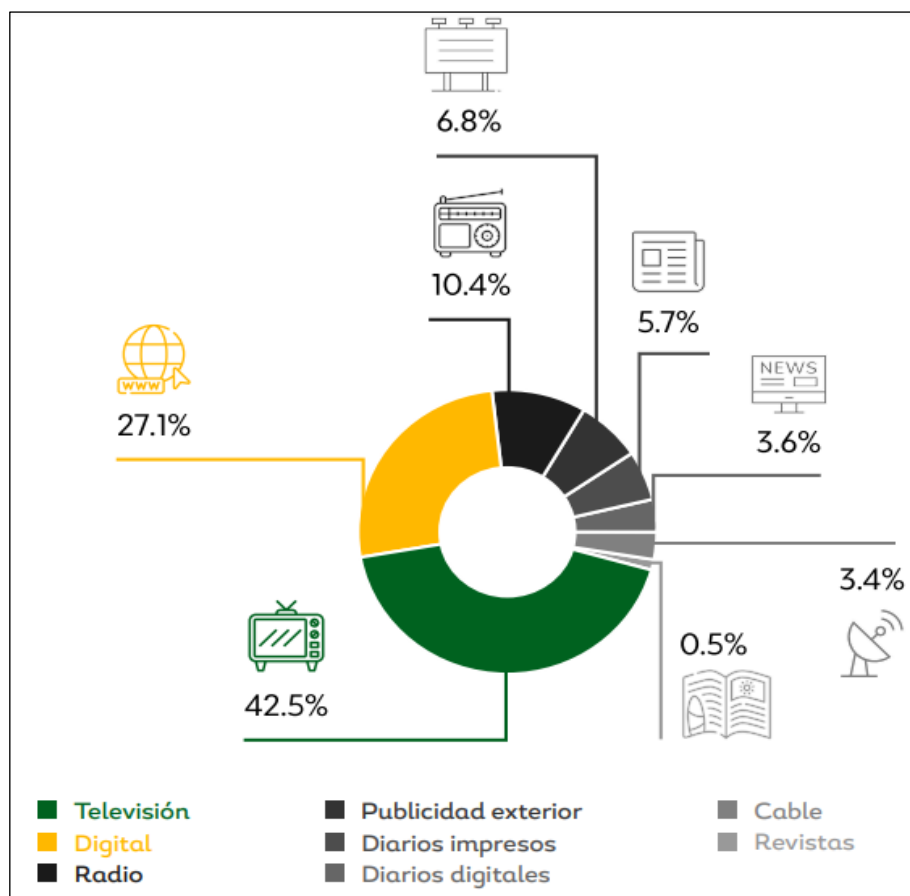
considerado como uno de los medios de transporte más seguros y con menor porcentaje de accidentes registrados. Tal como se muestra en un artículo elaborado por la CNN citado en el portal web del diario RPP, el cual nos muestra el número de personas que mueren en un medio de transporte. La tasa de fatalidad en el aire es de 0.06 muertos (por cada mil millones de pasajeros), muy por debajo del 5.75 por coches, y más lejos aún de los 217 fallecidos por motocicletas (Redacción RPP, 2017).

En ese sentido, una noticia de gran impacto, como la del accidente de avión, podría generar miedo respecto al viajar en este medio de transporte. Este es un ejemplo que nos muestra cómo somos propensos al sesgo de disponibilidad por la influencia de un medio de comunicación, sin tomar en cuenta la probabilidad de ocurrencia del suceso; así como, la facilidad con que “Somos propensos a sobrestimar lo que entendemos del mundo y subestimar el papel del azar en los acontecimientos” (Kahneman, 2011, p.52).

El impacto que genera la información proporcionada por los medios de comunicación a nuestras decisiones es debido a la frecuencia de uso y presencia que tienen en nuestro día a día. A continuación, podemos apreciar, un estudio realizado por la Compañía Peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública (CPI), respecto a las inversiones publicitarias en nuestro país:

**Figura 7**

*Demanda de los medios de comunicación en Perú en el año 2020*



*Nota.* Reproducido de *Demanda de los medios de comunicación*, del Banco de datos de la Compañía Peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública (CPI), 2021, *Evolución de las inversiones publicitarias en los medios de comunicación*.

Si bien el estudio nos muestra el porcentaje de inversión en medios de comunicación para publicidad; al mismo tiempo, nos ayuda a entender qué medios son más consumidos por la población, cuáles proporcionan mayor información y, por ende, cuáles podrían influir con mayor intensidad en nuestras decisiones.

## ii) Sesgo de exceso de confianza

Este sesgo suele ser definido como una sobre estimación exagerada e injustificada de resultados y/o éxito en la toma de decisiones de los individuos. Tal como lo definen Cortada y Macbeth (2006), la sobre confianza es un error en el cálculo del éxito de nuestras decisiones, dándole un mayor ponderado a las

estimaciones subjetivas, en comparación con los resultados reales obtenidos al momento de realizar la toma de una decisión.

Saber si nuestras decisiones tendrán éxito o si les tendremos mayor confianza, dependerá mucho de la discrepancia que exista entre lo estimado y lo observado; si lo estimado es mayor que lo observado, se produce la sobre confianza; muy por el contrario, si lo observado es mayor a lo estimado surge la sub confianza (Cortada y Macbeth, 2006).

$$E > O = \text{Sobre confianza}$$

Edwards (1982) citado por Pérez y Rodríguez (2020), define al exceso de confianza como la exageración de los resultados propios; sentirse ganador o estar seguro de obtener resultados favorables antes de tiempo. En efecto, este sesgo conceptualiza cómo el individuo sobrestima la probabilidad de eventos positivos futuros producto de las decisiones que toma.

Esta **confianza falsa o ilusoria** (Urta et al., 2011), genera una sobrestimación de habilidades y capacidades propias del conocimiento de un individuo frente al resto, otorgándole así un inadecuado grado de éxito a las decisiones tomadas. De esta forma, mantiene una expectativa de éxito superior a la garantizada. Estas expectativas altas que un individuo tiene respecto a las decisiones que toma, le genera una mayor confianza respecto a la probabilidad de obtener resultados favorables; por ende, genera una confianza falsa o ilusoria de su propio juicio. Regirse por este sesgo puede provocar decisiones poco objetivas o aventuradas, basadas únicamente en la intuición de un empresario o ideas equivocadas producto de conceptos vagos (Manzanal et al., 2016).

Kahneman (2003) precursor de esta terminología, plantean que la presencia de este sesgo en la toma de decisiones; se produce debido a que el individuo no

revisa bien las estimaciones iniciales con información suficiente que le permita generar un juicio adecuado al respecto; ocasionando de esta manera, decisiones apresuradas que podrían traer consigo estimaciones incorrectas (Carballo, 2019).

Camerer y Lovallo (1999) determinaron que la sobre confianza es un defecto propio de muchos emprendedores, que con frecuencia produce elevados fracasos en las ideas de negocio. Según estos autores este concepto es bastante estudiado por su alto impacto en las decisiones económicas y su persistencia a través del tiempo; afirman que en varios de estos estudios los inversores suelen sobre estimar con mucha frecuencia los rendimientos de sus inversiones, dejando de lado los posibles resultados negativos generados por la incertidumbre (Pascale y Pascale, 2007). Así lo demuestran Copper y Dunkelberg (1988) citados en Caliendo y Huang (2007), quienes realizaron una encuesta a 3000 nuevos empresarios, donde el 81 % contestó que su negocio tenía una probabilidad de éxito de 70%, mientras que un 33% creen con seguridad que prosperarán; muy por el contrario, estos estudiosos concluyeron que en realidad que el 75% de estas empresas no sobreviven a los primeros 5 años.

Caliendo y Huang (2007) en su estudio denominado *Overconfidence in financial markets and consumption over the life cycle*, concluyen que en muchas ocasiones un inversionista centra su atención en el rendimiento de los activos, dejando de lado y sin considerar otros factores como la incertidumbre, que viene consigo producto de una decisión de inversión.

Diversos estudios han demostrado que los individuos suelen sobreestimar sus conocimientos, habilidades e información limitada que poseen; esto genera que en muchas ocasiones una empresa invierta mayores recursos de los debidos, exponiéndose de esta forma a mayores riesgos ( Useche, 2014). Koellinger et al. (2007) citados en - Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de

presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento (2014)-, afirman que la creación de una empresa está altamente influenciada por las percepciones subjetivas y sesgadas de los empresarios o inversionistas. Un signo que hace persistente este sesgo, como afirman Ucbasaran et al. (2010) también citados en el artículo, es que en muchas ocasiones los inversionistas mantienen el optimismo en sus decisiones de inversión, pese a posibles fracasos previos que hubiesen tenido, generando de esta forma que reincidan en elaboración de proyecciones sobreestimadas respecto a la viabilidad de sus inversiones.

Las tendencias de nuestro comportamiento pueden mermar nuestra capacidad de tomar decisiones de inversión acertadas, ya que este sesgo permite creer en nuestras propias decisiones, pero sin tomar en cuenta factores fuera de nuestro control, lo que podría generar una sobrestima de nuestra capacidad de toma decisiones de inversión racionales, asumiendo de esta forma más riesgo del necesario.

### **Clasificación del sesgo de exceso de confianza**

Moore y Healy (2008) en su estudio denominado *The Trouble with Overconfidence*, producto de una ardua recopilación de información respecto al sesgo de exceso de confianza, presenta tres diferentes maneras de definir el exceso de confianza:

- **Sobrestimación del desempeño personal (Sobrestima)**

Esta se define como la sobrestima a nuestras habilidades, desempeño, nivel de éxito y de control personal. Las personas suelen hacer estimaciones imperfectas de sus propias actuaciones; mientras peor sea su desempeño, estarán más propensas a la sobrestima de sus actuaciones.

- **Sobreponer nuestro desempeño con respecto al de otros (Sobreponer)**

Ocurre cuando las personas creen tener mejores habilidades que otros. Creer que nuestras actuaciones son mejor que el promedio.

- **Presión excesiva en las creencias personales (Sobrepresión)**

Se define como la certeza excesiva que se tiene a las creencias, confianza excesiva en la precisión de nuestro conocimiento.

## **2.2. Marco conceptual**

### **2.2.1. Generalidades**

Como bien lo define Niño (2011), el marco conceptual es un “Esbozo conceptual del contenido y derivaciones fundamentales del tema, problema y de los objetivos, lo cual aporta una visión que nos proyecta hacia un marco más global e integral, el marco referencial” (Niño, 2011, p.51). Efectivamente, este conjunto de referencias conceptuales, expresadas con un lenguaje sencillo de comprender; de manera corta, precisa, completa y adecuada, es una exposición que busca mostrar una idea clara de la variable del trabajo de investigación y sus dimensiones (Niño, 2011).

### **2.2.2. Definición de conceptos**

#### **2.2.2.1. Toma de decisiones**

Proceso racional y sistemático a través del cual un individuo elige entre distintas opciones; producto de este proceso se obtiene una decisión que busca alcanzar un objetivo o estado deseado (Münch, 2017). Este proceso se realiza tomando en cuenta al valor esperado como criterio para definir el resultado final; de esta manera, para reflejar el resultado atractivo de una decisión, se utiliza la utilidad; ya que esta, al considerarse como una medida de satisfacción, mide el aspecto atractivo de las ganancias y nunca es decreciente (San Juan, 2018).

#### **2.2.2.2. Proceso de toma de decisiones:**

Conjunto de etapas a través de las cuales se toma decisiones, este conjunto de etapas o secuencia de pasos permitirá al individuo tomar una decisión alineada al objetivo deseado (Drucker, 1967). Robbins y Coulter (2005) definen que este proceso está compuesto por las siguientes etapas: identificación del problema, identificación de los criterios de decisión, ponderación de los criterios, desarrollo de alternativas, análisis de alternativas, selección de una alternativa. Implementación de la alternativa y evaluación de la eficacia de la decisión (Robbins y Coulter, 2005).

#### **2.2.2.3. Incertidumbre**

Situación de imperfección donde se desconoce la probabilidad de ocurrencia de las posibles alternativas y el respectivo posible resultado final de cada una de estas, así como el estado de la naturaleza (Aguilar, 2004).

#### **2.2.2.4. Enfoque normativo de la toma de decisiones**

También llamado modelo o teoría normativa, este enfoque tiene como objetivo describir aquellos procesos simplificados a través de los cuales se toman decisiones efectivas que permitan al decisor obtener los mejores resultados. Para esto, las decisiones deberán cumplir criterios y axiomas racionales que permitan que la decisión sea sólida y consistente (Páez, 2015).

#### **2.2.2.5. Enfoque descriptivo de la toma de decisiones**

También llamado modelo o teoría descriptiva, este enfoque tiene como objetivo el de, como su nombre dice, describir el proceso a través del cual se toma una decisión real en contextos cotidianos y verdaderos. Plantea un escenario más realista que el enfoque normativo, exponiendo que la racionalidad de las decisiones es limitada y demostrando la presencia de sesgos cognitivos (Páez, 2015).

#### **2.2.2.6. Sesgos cognitivos**

Predisposiciones mentales particulares de cada individuo que condicionan su pensamiento y en consecuencia su actuación, permitiendo simplificar el mundo o realidad, con el propósito de facilitar el proceso de toma de decisiones; y al mismo tiempo, convirtiendo las difíciles tareas mentales a tareas más sencillas; pueden llevar a juicios equivocados si ocurren de forma inadecuada (Zapata y Canet, 2009).

Kahneman y sus colaboradores, describen las condiciones bajo las cuales los individuos toman decisiones y afirman que en las situaciones donde el individuo tiene una visión parcial y subjetiva del problema; este desarrolla patrones de pensamiento que predisponen la forma como analiza y resuelve problemas, a los cuales denominan sesgos cognitivos (Barón y Zapata, 2018).

#### **2.2.2.7. Sesgo cognitivo de disponibilidad**

Predisposición mental mediante la cual un individuo es propenso a realizar juicios respecto a la ocurrencia de un evento futuro, basados en la facilidad de recordar la ocurrencia de eventos similares. De esta manera, mientras más eventos similares pueda recordar el individuo, mayor será probabilidad para este de determinar la ocurrencia de evento similar en el futuro (Pérez y Rodríguez, 2021).

Este sesgo de disponibilidad tendrá una mayor probabilidad de ocurrencia, dependiendo de la facilidad con que un evento similar es recordado e imaginado (las personas verán más probable un evento fácil de recordar e imaginar a uno que no lo es) (Trelles, 2008) . Es así que, cuando se trata de tomar una decisión, el individuo excluye información que podría ser útil, utilizando únicamente información fácilmente recordable (Baron y Zapata, 2018).



#### **2.2.2.8. Sesgo cognitivo de exceso de confianza**

Sobre estimación exagerada e injustificada de resultados y/o éxito en la toma de decisiones de los individuos; el exceso de confianza es un error en el cálculo del éxito de nuestras decisiones, dándole un mayor ponderado a las estimaciones subjetivas en comparación con los resultados reales obtenidos al momento de realizar la toma de una decisión (Kohan y Macbeth, 2006).

Edwards (1982) citado por Pérez y Rodríguez (2020), define al exceso de confianza como la exageración de los resultados propios; sentirse ganador o estar seguro de obtener resultados favorables antes de tiempo.

#### **2.2.2.9. Microempresario**

La modernización y el cambio constante por el que vino atravesando la economía a nivel mundial ha repercutido en la estructura de muchas organizaciones obligándolas a adaptarse a estos cambios; es así como se crearon nuevas formas de trabajar sin la necesidad de requerir grandes cantidades de capital, una de estas, las microempresas (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006). Este tipo de organización se caracteriza por presentar características reducidas en personal, capital, activos, entre otros, en comparación con otras empresas (Coll, 2021); en el Perú, las microempresas según el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial aprobado mediante Decreto Supremo n.º 013-2013-PRODUCE, son aquellas cuyas ventas anuales no superan el monto de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (PRODUCE, 2013).

### **2.3. Antecedentes de la investigación**

El presente trabajo de investigación consideró como referencia estudios de índole internacional y nacional. Estos estudios sirvieron de guía y contexto a la información presentada en el presente trabajo de investigación.

### 2.3.1. A nivel internacional

**Manzanal (2017)**, en su trabajo de investigación denominado: Los factores racionales y heurísticos en la toma de decisiones del empresario PyME, de la Universidad Nacional del Sur de Argentina, buscó describir las características y aspectos conductuales de la toma de decisiones de 116 empresarios PyME de la ciudad de Bahía Blanca de Argentina. A través de un estudio descriptivo-correlacional, mostró aspectos relevantes de su comportamiento y cómo influye el enfoque normativo y descriptivo en el proceso decisorio, concluyendo:

- Explicó el componente normativo o racional en el que incurre un empresario PyME para tomar una decisión, y distinguir si en el resultado final prima el atributo de racionalidad o un componente subjetivo (sesgo cognitivo).
- Consideró que son diversos los elementos que determinan el camino al cual suele recurrir un empresario PyME; pero con frecuencia, estos se encuentran atraídos por métodos simplificadores que le permiten otorgar celeridad a su proceso decisorio. Es decir que, con frecuencia las decisiones se encuentran atraídas por el enfoque descriptivo.

El presente trabajo, además de aplicar un instrumento en empresarios argentinos que le permitió concluir lo previamente expuesto, recopila datos de investigaciones previas relacionadas a la teoría de la decisión en su enfoque normativo y descriptivo; y, realiza un amplio análisis y aporte teórico conceptual que sirve como guía para el tema de investigación.

**Hernández (2019)** en su -Estudio para el aprovechamiento de sesgos cognitivos en estrategias de negocio que generen valor- de la Universidad de los Andes de Colombia, presentó un trabajo de investigación descriptivo-operativo cuasi experimental que pretendía identificar, a través de cuestionarios tipo encuesta, la

presencia de sesgos cognitivos propuestos por la economía conductual en la toma de decisiones de 927 jóvenes universitarios de todas las carreras que ofrece la universidad antes citada. Este estudio, con la aplicación del instrumento de medición de encuesta, concluyó lo siguiente:

- El proceso de toma de decisiones de estudiantes universitarios de Colombia se encuentra influenciado por la presencia de sesgos cognitivos
- Debido a la presencia de sesgos de comportamiento, los estudiantes universitarios de Colombia están sujetos a errores de juicio al momento de tomar decisiones. Del mismo modo, sus decisiones son irracionales, ya que no están debidamente orientadas al modelo de la teoría económica clásica, reforzando la concepción de otros autores al afirmar que, el proceso de toma de decisiones de estos estudiantes se encuentra propenso a caer ante la presencia de trampas del comportamiento.
- Es importante mencionar que, los cuestionarios contienen situaciones en condiciones de incertidumbre (no se conoce los estados de la naturaleza, únicamente las probabilidades subjetivas de las posibles alternativas).

Si bien el presente trabajo de investigación no utiliza una muestra similar a la empleada, ya que el instrumento fue aplicado a estudiantes universitarios; este trabajo fue considerado como antecedente; ya que, desde un enfoque descriptivo de la toma de decisiones en contextos de incertidumbre, busca identificar aquellos sesgos cognitivos presentes en las decisiones de estudiantes de una universidad de Colombia, concluyendo que, debido a la presencia de estos, las decisiones no son racionales y no se alinean a lo propuesto por el enfoque normativo de la toma de decisiones.

### 2.3.2. A nivel nacional

**Raunelli et al. (2013)** en su estudio denominado -Caracterizando a los emprendedores impulsados por necesidad en Lima: Una aproximación usando experimentos de campo- de la Universidad del Pacífico. A través de un estudio de diseño experimental, analizaron características del comportamiento de emprendedores de Lima Metropolitana buscando identificar la presencia de sesgos cognitivos como la aversión al riesgo, la alegría de ganar, exceso de confianza y percepción tributaria. Es así que, con el objetivo de explicar sus decisiones al momento de emprender un negocio, a través del uso de cuestionarios y experimentos alineados a preferencias hacia el riesgo, la alegría de ganar, entrada al mercado y exceso de confianza, concluyeron lo siguiente:

- Los emprendedores son propensos a tomar decisiones apresuradas e incorrectamente evaluadas al momento de invertir en un negocio.
- Los emprendedores de Lima Metropolitana son adversos al riesgo. Impulsados por la necesidad, son más sensibles a las pérdidas, más aún cuando estas signifiquen daño a su fuente primordial de ingreso.
- Impulsados por la necesidad, los emprendedores de Lima Metropolitana suelen sobrestimar el nivel de sus habilidades. Esto debido a que los emprendedores no realizan una evaluación minuciosa de sus propias habilidades y los retos que implica entrar a un mercado competitivo.

Este trabajo de investigación sirve de antecedente toda vez que además de aportar en el marco teórico, servirá de guía para la elaboración del instrumento que será aplicado a nuestra población de estudio.

**Valeriano (2016)**, en su estudio denominado -Los sesgos cognitivos y su influencia en la toma de decisiones económicas bajo riesgo en los Estudiantes de

Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo-2013-, mediante un estudio inductivo-deductivo, recolectó datos a través de la aplicación de cuestionarios a 197 estudiantes de Postgrado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo. Desde un enfoque descriptivo de la toma de decisiones, propuso cuestionarios con preguntas con diversos juegos de elección hipotéticos, donde se tenían que tomar decisiones. El objetivo del trabajo de investigación de Valeriano Mendoza fue determinar la presencia del efecto certeza, efecto posibilidad y efecto marco, como sesgos cognitivos, en la toma de decisiones económicas bajo riesgo; concluyendo lo siguiente:

- La toma de decisiones económicas bajo riesgo del grupo de estudio, se basa en intuiciones e impresiones, y no en una conducta racional y lógica.
- A través de la aplicación de los cuestionarios se demostró la presencia de tres sesgos cognitivos que contradicen los Principios y Axiomas de Racionalidad de la Teoría de la Utilidad Esperada.
- Las valoraciones subjetivas de las probabilidades como resultado del efecto posibilidad y certeza, originan una sobrestimación de las probabilidades bajas y una subestimación de las altas, respectivamente; por otro lado, el efecto marco genera distintas interpretaciones de una misma información, produciendo que la mayoría de los estudiantes tomen decisiones económicas desfavorables.
- En contextos de ganancia, los estudiantes adoptan comportamientos de aversión al riesgo, por el contrario, en situaciones de pérdida son atraídos por este.

Este trabajo de investigación sirvió como antecedente; toda vez que, a pesar de aplicar el instrumento en una muestra distinta a la relacionada al enfoque de nuestro trabajo de investigación, desde un enfoque descriptivo de la toma de decisiones pretende demostrar la presencia de sesgos cognitivos en la toma de

decisiones de estudiantes de posgrado de la Universidad de Trujillo (personas – decisores), concluyendo que con frecuencia las decisiones no se alinean a lo planteado por el enfoque normativo de la toma de decisiones. Además, el instrumento utilizado para recolectar datos sirvió como referente para la presente investigación.

## CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1. Hipótesis

Considerando lo afirmado por Bernal (2010) el presente trabajo de investigación es de **tipo descriptivo**, que pretende mostrar únicamente las características de una determinada población, sin mostrar una relación causa efecto; en ese sentido, **no es necesario formular una hipótesis**.

#### 3.2. Identificación de variables

La variable del presente trabajo de investigación es la **toma de decisiones en contextos de incertidumbre**, sobre esta obtendremos información y se centrará el presente trabajo de investigación.

#### 3.3. Operacionalización de la variable

Variable: toma de decisiones en contextos de incertidumbre.

**Tabla 4***Toma de decisiones en contextos de incertidumbre*

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	
Toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Vertiente de la teoría de la decisión donde a través de los enfoques normativos y descriptivos se pretender describir cómo deberían y cómo en realidad se comportan los individuos para resolver problemas haciendo frente a las limitaciones cognitivas e informativas presentes en contextos de incertidumbre, tomando en cuenta la racionalidad de sus elecciones; los mismos que, en ocasiones, frente al incumplimiento del primer enfoque y reafirmando al segundo, son evidenciados mediante la presencia de sesgos cognitivos que alteran el procesamiento de información (Aguiar, 2004).	La variable tiene un instrumento compuesto por tres dimensiones; y 3 indicadores que a su vez se subdividen en 9 subindicadores. Para la recolección de información y posterior medición se consideró y adaptó, al contexto de la materia de investigación, instrumentos de los trabajos de Manzanal (2017), Riaño (2020) y Raunelli et al. (2013).	<b>Enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre</b>	Cumplimiento de los principios de la conducta de decisión	Esperanza matemática Integración de valores	7 – 8	1) No cumple 2) Cumple
			<b>Racionalidad de la elección de alternativas durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre</b>	Cumplimiento de axiomas de racionalidad	Completitud	3 – 4	
			<b>Presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre</b>	Presencia de los sesgos cognitivos	Transitividad	11 – 12	
					Continuidad	5 - 6	
					Independencia	1 - 2	
					Sesgo de disponibilidad	13 - 16	
		Sesgo de exceso de confianza	17 - 19	1) Sesgado 2) No sesgado			

*Nota.* Elaboración propia.



## CAPÍTULO IV

### METODOLOGÍA

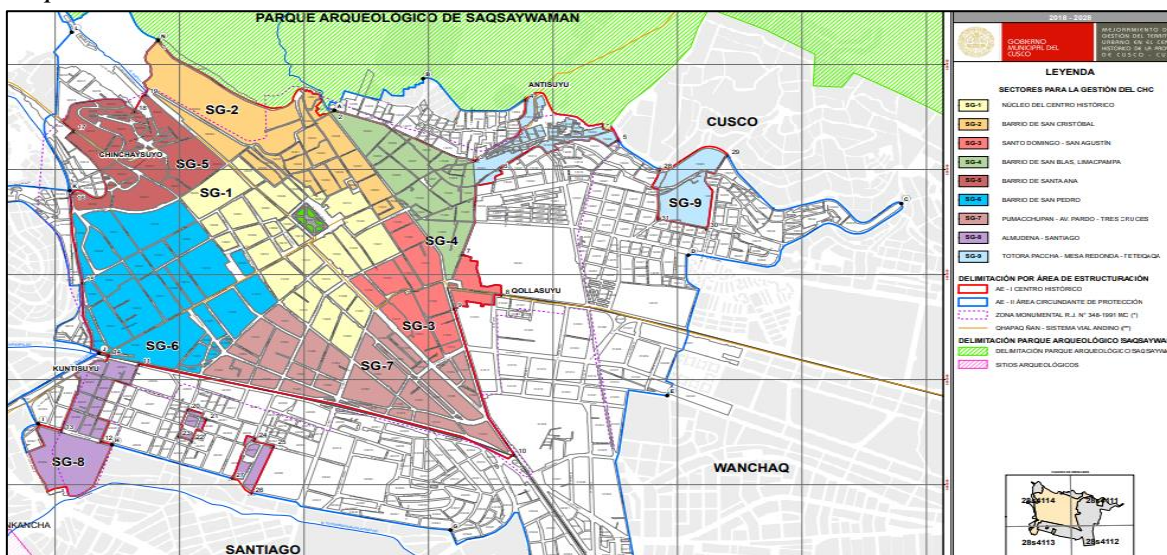
#### 4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

El presente trabajo de investigación será realizado a microempresarios del centro histórico de la ciudad del Cusco, del departamento de Cusco.

Es decir, estará orientado a aquellos microempresarios con empresas con domicilio fiscal, registrado ante la SUNAT, ubicado en el espacio geográfico denominado: Centro Histórico de la ciudad del Cusco; cuyos límites se encuentran agrupados en nueve (09) sectores, cada uno caracterizado por su variable histórica y organizativa debidamente detalladas en el numeral 1.5. Sectorización del CHC del Tomo I del Plan Maestro del Centro Histórico del Cusco 2018 – 2028 (2018), que para efectos del presente trabajo de investigación se presenta gráficamente de manera referencial a continuación:

#### Figura 8

*Mapa del Centro Histórico del Cusco*



*Nota.* Reproducido de *Sectores para la gestión del CHC* (p. 1), de Gobierno Municipal del Cusco, 2018, *Plan Maestro del Centro Histórico del Cusco 2018 – 2028*.

Para una mejor visualización del mapa antes presentado, y mostrar a detalle las calles aledañas que involucran dicha área, se elaboró un croquis en *Google Maps* conforme se muestra en el siguiente link:

[https://www.google.com/maps/d/u/0/edit?mid=1XlpWgT\\_3Onn7ldMSkbh9rjcXS04GfBI&usp=sharing](https://www.google.com/maps/d/u/0/edit?mid=1XlpWgT_3Onn7ldMSkbh9rjcXS04GfBI&usp=sharing).

## 4.2. Tipo de investigación

### 4.2.1. Según su finalidad

El presente trabajo de investigación según su finalidad es de tipo básico, ya que pretende únicamente caracterizar la variable de estudio (Vara, 2012). Los resultados obtenidos producto del presente trabajo de investigación podrán ser utilizados para conocer cómo se caracteriza la toma de decisiones en contextos de incertidumbre. Además, servirán de base teórica para otros problemas de investigación y como antecedente para trabajos de enfoques relacionados (Árias y Covinos, 2021).

### 4.2.2. Según la fuente

Investigación de campo; toda vez que, el presente trabajo se realizará en el mismo lugar y tiempo donde ocurre el fenómeno. Tiene como objetivo recoger información ordenada y relacionada al tema de estudio (Árias y Covinos, 2021).

### 4.2.3. Según el diseño

Hernández et al. (2014) describe dos tipos de investigación respecto a los cuales se alinea el diseño o estrategia para recabar información con el fin de responder las preguntas del planteamiento. Primeramente, la investigación **no experimental** donde no se realiza la manipulación de la variable; lo que pretende este tipo de investigación es observar la variable en situaciones ya existentes (tal como está), no intencionalmente provocada por el investigador; y, en segundo lugar, **las experimentales**, donde a través de una acción o experimento se pretende manipular el comportamiento de la población objeto de estudio y después observar sus consecuencias (Hernández et al., 2014).

Tomando en cuenta ello, el presente trabajo de investigación es de tipo **no experimental**, ya que no se realizará la manipulación de la variable toma de decisiones en contextos de incertidumbre. Lo que se pretende es observar la variable en situaciones ya existentes (tal como está), no intencionalmente provocada por el investigador.

Adicionalmente, podemos definirlo también como un **tipo de investigación no experimental transversal**. No experimental porque, como ya se definió antes, no se manipulará la variable, únicamente se observará el fenómeno tal y como está en su entorno natural; y **transversal o transeccional** porque los datos serán recogidos en un solo momento, con el propósito de caracterizar nuestra variable de estudio (Hernández et al., 2014).

Es importante mencionar que, hablar de tipo de investigación es un campo bastante amplio; muchos autores lo tipifican considerando un contexto y situación distinta; es por ese motivo que, existen muchas formas de caracterizar el problema de investigación; a continuación, tipificaremos nuestro problema de investigación según el siguiente detalle:

#### **4.3. Nivel de la investigación**

Según el grado de profundidad con el cual será abordado el presente trabajo de investigación, podemos definirlo como **descriptivo**, ya que busca detallar las características de la variable de estudio. El presente trabajo de investigación caracteriza un hecho con el objetivo de conocer cómo se comporta (Arias, 2016). La utilidad que tiene este nivel de investigación es, como se describió previamente, es mostrar las características de un hecho específico y conocer cómo se comporta (Hernández et al., 2014).

#### **4.4. Enfoque de la investigación**

El presente trabajo de investigación tiene un **enfoque cuantitativo**, debido a que se fundamenta en la medición de la variable y sus dimensiones, las cuales derivan de un

marco teórico conceptual pertinente para el problema investigado, analizando distintos postulados que nos permiten caracterizar a la variable (Bernal , 2010).

Además cumple con lo planteado por Hernández et al. (2014), al presentar las siguientes características: refleja la necesidad de medir el problema de investigación; construye un marco teórico que le permite caracterizar el problema estudiado el cual es sometido a pruebas mediante el empleo de diseños de investigación; la recolección de datos se fundamenta en la medición y son presentados mediante números, los cuales son analizados con métodos estadísticos; los resultados obtenidos de la muestra son generalizados para la población o universo; y los datos generados poseen estándares de validez y confiabilidad, generando conclusiones que contribuirán en el conocimiento. (Hernández et al., 2014).

**Tabla 5**

*Diseño del trabajo de investigación*

<i>Tipo de investigación</i>			<i>Nivel de investigación</i>	<i>Enfoque</i>
<i>Según su finalidad</i>	<i>Según su fuente</i>	<i>Según el diseño</i>		
<b><i>Básica</i></b>	<i>Documental</i>	<b><i>No experimental</i></b>	<i>Exploratorio</i>	<b><i>Cuantitativo</i></b>
	<b><i>De campo</i></b>		<b><i>Descriptivo</i></b>	
<i>Aplicada</i>		<i>De laboratorio</i>	<i>Experimental</i>	<i>Correlacional</i>
	<i>Explicativo</i>			
	<i>Predictivo</i>			
			<i>Aplicativo</i>	

*Nota.* Elaboración propia.

#### **4.5. Unidad de análisis**

Microempresarios propietarios de empresas ubicadas en el centro histórico de la ciudad del Cusco del departamento del Cusco, para los cuales se consideró los criterios detallados a continuación:

- Domicilio fiscal registrado ante la SUNAT con dirección ubicada en el centro histórico de la ciudad del Cusco
- Ingresos anuales no superiores a las 150 UIT.

- Con tipo de empresa: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Cerrada, Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- Pertenecientes al régimen tributario Régimen Especial de Renta según la SUNAT.

Para efectos de mayor detalle y entendimiento, en el numeral siguiente se expone a mayor detalle nuestra unidad de análisis.

#### 4.6. Población de estudio

##### 4.6.1. Población

Para determinar la población de microempresarios propietarios de empresas ubicadas en el centro histórico de la ciudad del Cusco se consideró los siguientes criterios.

- Según establece el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial aprobado mediante Decreto Supremo n.º 013-2013-PRODUCE las categorías empresariales en el Perú **según sus ventas** anuales son: **microempresas**, pequeñas empresas y medianas empresas (PRODUCE, 2013). Para el presente trabajo de investigación se consideró únicamente a las **microempresas**.

**Tabla 6**

*Categorías empresariales según el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE*

CATEGORÍAS EMPRESARIALES		DESDE	HASTA
Microempresa	UIT	-	150
	S/	S/ 1	S/ 690,000.00
Pequeña empresa	UIT	150	1700
	S/	S/ 690,001.00	S/ 7,820,000.00
Mediana empresa	UIT	1700	2300
	S/	S/ 7,820,001.00	S/ 10,580,000.00

*Nota.* Elaboración propia.

- Teniendo en cuenta que los microempresarios objeto de análisis son aquellos que cuentan con ventas anuales de hasta 150 UITs y que la Superintendencia Nacional

de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) es la única Entidad que lleva el registro de dichas ventas para efectos tributarios, mediante solicitud ° f5030 de 19 de junio de 2021, el suscrito solicitó a la SUNAT, en amparo Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, los datos de contribuyentes (personas jurídicas) del departamento del Cusco.

- En respuesta, mediante carta n.° 52-2021-SUNAT/7J0500 de 23 de junio de 2021, la SUNAT remitió una base de datos con 11 958 registros de personas jurídicas contribuyentes del departamento de Cusco.
- Considerando que la información remitida incluyó a todas las **personas jurídicas** registradas en el departamento de Cusco clasificada, entre otros, por los regímenes tributarios: (1) Nuevo Régimen Único Simplificado, (2) **Régimen Especial de Renta**, (3) Régimen MYPE Tributario y (4) Régimen General de Renta (SUNAT, 2022). Se procedió a considerar únicamente aquel o aquellos regímenes tributarios donde se ubicasen las microempresas que cumplan los criterios:
  - Ventas anuales de hasta 150 UITs
  - Personas jurídicas

**Tabla 7**

*Regímenes tributarios de la SUNAT clasificados por ingresos anuales*

Régimen tributario	Ventas anuales hasta:		Persona natural	Persona jurídica
Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	UITs	27	SÍ	NO
	S/	S/ 96 000,00		
<b>Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)</b>	UITs	<b>150</b>	<b>SÍ</b>	<b>SÍ</b>
	S/	<b>S/ 525 000,00</b>		
Régimen MYPE Tributario (RMT)	UITs	1 700	SÍ	SÍ
	S/	S/ 5 950 000,00		
Régimen General (RG)	UITs	Sin límite	SÍ	SÍ
	S/			

*Nota.* Elaboración propia.

- Tomando en cuenta ello, como se observa en el cuadro previo el Régimen Especial de Renta fue el único que se alineó a dichos criterios; en ese sentido, se

procedió a filtrar la información remitida por la SUNAT tomando en cuenta este criterio obteniendo un total de 2 227 registros.

- Seguidamente, teniendo en cuenta que el ámbito de estudio comprende a microempresarios del centro histórico de la ciudad del Cusco, se procedió a filtrar únicamente a aquellos registros con ubicación (nombre de zona) el cercado de la ciudad del Cusco (centro histórico), **obteniendo finalmente un total de 221 registros** (anexo adjunto con el detalle) que para efectos del presente trabajo clasificaremos por tipo de empresa:

**Tabla 8**

*Población de estudio*

<b>Microempresarios del centro histórico de la ciudad del Cusco.</b>		
	<b>Detalle</b>	<b>N.º</b>
Microempresarios de la ciudad del Cusco contribuyentes bajo el Régimen Especial de Renta	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	122
	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	44
	Sociedad Anónima	1
	Sociedad Anónima Cerrada	54
	<b>TOTAL</b>	<b>221</b>

*Nota.* elaboración propia, en base a la información remitida mediante carta n.º 52-2021-SUNAT/7J0500 de 23 de junio de 2021 por la *SUNAT*.

Como se puede observar en la tabla, nuestra población está integrada por 221 microempresarios formales con empresas ubicadas en el centro histórico de la ciudad del Cusco debidamente inscritas en la SUNAT (N = 221).

#### **4.6.2. Muestra y técnica de selección**

Entendida como aquel subgrupo representativo de la población de estudio, de quienes se recogerán datos y sobre quienes pretendemos generalizar los resultados (Hernández et al. 2014); la muestra del presente trabajo de investigación será **probabilística estratificada**, probabilística porque todos los elementos de nuestra población tienen la misma posibilidad de ser elegidos; y estratificada, ya que la población será dividida en segmentos y se seleccionará una porción representativa de

cada uno de estos que integrará la muestra. Para nuestro caso particular, para tener una mayor representatividad, como se observa en la tabla precedente, nuestra muestra será dividida en 4 grupos. Entonces considerando una población de 221 microempresarios, calcularemos el tamaño de la muestra:

### Figura 9

#### *Cálculo de la muestra*

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2(N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Donde:

n = muestra

N = población total

Z = nivel de confianza (95%)

e = error (5%)

P = probabilidad de éxito (50%)

Q = probabilidad de fracaso (50%)

*Nota.* Elaboración propia.

Aplicando la fórmula a una **población de 221 microempresarios**, con un error de 5% y un nivel de confianza de 95%, se obtuvo que **la muestra estará conformada por 141 microempresarios**.

Ahora, para hallar la muestra proporcional de cada tipo de empresa utilizaremos la siguiente fórmula presentada por Hernández et al. (2014):

$$ksh = \frac{nh}{Nh} = \frac{141}{221} = 0.638$$

Ahora, cada subpoblación será multiplicada por el resultado antes presentado para obtener el tamaño de la muestra para cada grupo:



**Tabla 9***Población de estudio*

<i>Microempresarios de la ciudad del Cusco, bajo el Régimen Especial de Renta</i>			
	<i>Detalle</i>	<i>Subpoblación</i>	<i>Submuestra (N*ksh)</i>
	Empresa Individual de Resp. Limitada	122	78
Microempresarios del centro histórico de la ciudad del Cusco contribuyentes bajo el Régimen Especial de Renta	Sociedad Comercial de Resp. Limitada	44	28
	Sociedad Anónima	1	1
	Sociedad Anónima Cerrada	54	34
	<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>141</b>

*Nota.* Elaboración propia.

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

Para poder contestar las preguntas de investigación planteadas, es necesario contar con información válida y fiable (Vara, 2012). Conforme ello, como afirma Vara (2012), la elección de la técnica e instrumento a aplicar depende de la naturaleza de nuestro problema de investigación y la metodología empleada; en ese sentido, considerando que la presente investigación es de tipo **no experimental, de nivel descriptivo y enfoque cuantitativo**, emplearemos la siguiente técnica e instrumento:

##### **4.7.1. Técnicas**

La encuesta fue la técnica utilizada para la recolección de datos de nuestra población de estudio. Su objetivo principal fue la de recolectar información de los microempresarios cusqueños mediante la aplicación de nuestro instrumento (Niño, 2011). Fue aplicada con la ayuda de personas capacitadas con el contenido del trabajo de investigación para que, durante todo el proceso de recopilación de información, se absuelva cualquier duda planteada por los encuestados y/o, de ser necesario, se pueda explicar a detalle el contenido de la encuesta.

#### 4.7.2. Instrumentos

El cuestionario, a través de este instrumento estructurado por un conjunto de preguntas medimos nuestra variable de estudio (Hernández et al., 2014). Para que este instrumento nos permita una medición idónea, se tomó en cuenta que cumpla con los requisitos de confiabilidad y validez, como se explica a continuación:

**Confiabilidad:** referida al alto grado de similitud que deberán alcanzar los resultados de medir un mismo instrumento varias veces a un individuo con características similares (Hernández et al. 2014). Conforme ello, se hizo una prueba piloto a individuos con similares características donde se evidenció lo planteado por la teoría (la prueba piloto fue realizada al 10 % de la muestra y, con base al “coeficiente alfa Cronbach”, nos arrojó un resultado de 0.954 de confiabilidad - excelente, dichos resultados y proceso completo se exponen en el **anexo n.º 2**); además, el instrumento utilizado se elaboró con base a otros con similar estructura aplicado también a empresarios, emprendedores y microempresarios por expertos a quienes se describe en el numeral *2.3 Antecedentes del trabajo de investigación*.

**Validez:** referida al nivel con el que la variable de estudio es realmente medida (Hernández et al. 2014); para lograr ello, el instrumento del presente trabajo de investigación se estructuró en tal medida que considera todas las dimensiones e indicadores que nos permiten describirlo completamente.

Con base en el cumplimiento de **ambos requisitos de confiabilidad y validez**, el cuestionario del presente trabajo de investigación se dividió en cuatro secciones:

**Tabla 10**

*Cuadro demostrativo de la variable vs la sección del instrumento que le corresponde*

N.º	Variable Toma de decisiones en contextos de incertidumbre		Encuesta aplicada	
	Dimensiones	Indicadores	Secciones	Preguntas
1	Conociendo al microempresario cusqueño y su empresa		Sección 1	SN
2	<b>Enfoques normativo y descriptivo</b> de la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Cumplimiento de los principios de la conducta de decisión	Esperanza matemática	7 – 8
			Integración de activos	
3	<b>Racionalidad de la toma de decisiones</b> en contextos de incertidumbre	Cumplimiento de axiomas de racionalidad	Aversión al riesgo	Sección 2
			Complejidad	
			Transitividad	3 – 4
			Continuidad	11 – 12
4	Presencia de <b>sesgos cognitivos</b> en la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Presencia de sesgos cognitivos	Independencia	Sección 3
			Sesgo de disponibilidad	
			Sesgo de exceso de confianza	Sección 4
				17 - 19

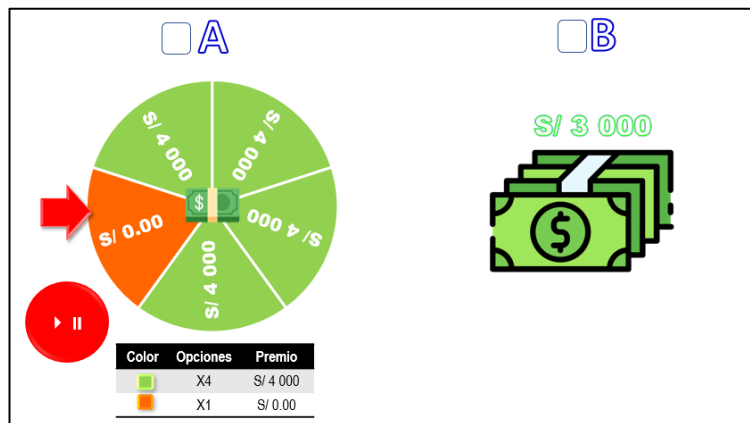
*Nota.* Elaboración propia.

### **Sección 1: caracterizando al encuestado.**

En esta sección se plantearon preguntas generales que nos permitirán recolectar información básica con aspectos descriptivos del microempresario cusqueño y su empresa; tales como, la antigüedad de la empresa, sector al que pertenece, cantidad de empleados, entre otros.

### **Sección 2: i) enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección; y ii) la racionalidad de la elección de alternativas**

En esta sección a mediante preguntas lúdicas (juegos de apuestas) se pretende recopilar información que nos permita medir las dimensiones 1: **enfoques normativo y descriptivo** del criterio de elección empleado durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre; y la dimensión 2: **Racionalidad de la elección de alternativas** durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre. Está compuesto por 13 juegos de apuestas de inversión, cada uno consiste en elegir jugar la alternativa “A” o “B”, conforme se observa en el ejemplo siguiente:

**Figura 10***Ejemplo del juego de apuesta de inversión*

*Nota.* Elaboración propia.

Cada alternativa le ofrece una opción distinta de pago. Por ejemplo; en el juego previo, usted tiene dos alternativas, la primera A): que consiste en jugar una ruleta donde tiene cuatro opciones de ganar S/4000 y una de no ganar nada; y la segunda B): donde optaría llevarse S/3000 sin juego alguno; ¿Cuál elegiría? Al igual que este juego, los otros doce son similares; excepto que, a medida que se avanza las probabilidades de pago son distintas.

Al respecto, teniendo en cuenta que en cada alternativa se obtendrá un monto ganado o perdido; con el objetivo de incentivar al encuestado y hacer más dinámico el proceso de recopilación, se otorgó un premio; en ese sentido, se le comentó al encuestado que, concluida la aplicación del instrumento a toda nuestra población de estudio, los 10 mejores puntajes serán premiados.

Las decisiones que tomen en cada alternativa nos permitirán analizar y definir qué enfoque aplica el encuestado para tomar una decisión y si concurre la racionalidad en cada una de estas.

### **Sección 3: caso práctico**

En esta sección, mediante el desarrollo de casos hipotéticos de decisiones de inversión se pretende recopilar información que nos permita medir la dimensión 3:

**Presencia de sesgos cognitivos en los resultados de decisión** durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre, **específicamente al indicador de sesgo de disponibilidad**. Está compuesto por 4 preguntas donde el encuestado deberá evaluar dos alternativas para tomar una decisión de inversión. Para una mejor comprensión y facilidad de respuesta se describe brevemente el contexto de cada caso hipotético y la rentabilidad que cada uno podría generarle dentro de un año, tomando en cuenta ello, el encuestado deberá elegir una alternativa. Las otras tres preguntas son muy similares.

#### **Sección 4: preguntas múltiples**

En esta sección, mediante la aplicación de 3 preguntas múltiples de cultura general se pretende recopilar información que nos permita medir la dimensión 3: **Presencia de sesgos cognitivos en los resultados de decisión** durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre, **pero ahora del indicador sesgo de exceso de confianza**. Aplicadas estas tres preguntas, se le consultará al encuestado mediante otras tres preguntas la cantidad de respuestas que cree que acertó y cómo se califica respecto al resto de encuestados; de esta manera buscaremos evidenciar si interviene el sesgo de exceso de confianza respecto al puntaje real obtenido.

Sobre el particular, es importante mencionar que, tomando en cuenta el tipo de investigación del presente estudio, durante la recopilación de información también se empleó el instrumento de observación, que permitió prestar atención a los detalles, comprender conductas y ser reflexivos respecto a los procesos decisorios de cada encuestado, como bien se describe en el análisis de la información recogida detallada en el capítulo siguiente.

#### 4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

##### Para la sección 1: caracterizando al microempresario cusqueño

Teniendo en cuenta que en esta sección se pretende recopilar información general del microempresario como el género, edad, estudios, antigüedad de la empresa, rubro, entre otros; para su análisis se utilizó los programas Microsoft Excel y el estadístico IBM SPSS (Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales), que nos permitieron, con la ayuda de tablas y figuras, clasificar y ordenar los datos con un enfoque cuantitativo en frecuencias, porcentajes, datos más concurridos, promedios y otros relevantes para nuestro estudio.

##### Para la sección 2: i) enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección; y ii) la racionalidad de la elección de alternativas

El análisis de esta sección se realizó de manera individual con cada indicador; para lo cual, para cada uno se aplicaron dos a cuatro preguntas. El objetivo de esta sección es evidenciar qué alternativa elige el encuestado más allá de ver el resultado obtenido de esta elección, conforme se describe a detalle a continuación:

**Tabla 11**

*Detalle de los indicadores y las preguntas del cuestionario asociadas*

Dimensiones	Indicadores	Preguntas
<b>Enfoques normativo y descriptivo</b> de la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	a) Cumplimiento de los principios de la conducta de decisión	Esperanza matemática 7 – 8
	b) Integración de valores	1, 2, 9 y 10
	c) Aversión al riesgo	3 – 4
	d) Completitud	11 – 12
<b>Racionalidad de la toma de decisiones</b> en contextos de incertidumbre	e) Cumplimiento de axiomas de racionalidad	5 - 6
	f) Transitividad	1 - 2
	g) Independencia	

*Nota.* Elaboración propia.

### a) Esperanza matemática:

Este principio plantea que el decisor siempre se encuentra en la búsqueda de aquella alternativa que le permita maximizar su utilidad (siempre quiere ganar). Para evidenciarlo se planteó los juegos 7 y 8:

**Tabla 12**

*Forma de análisis de los juegos 7 y 8*

Juego 7		Juego 8	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (10\,000)\left(\frac{1}{4}\right) + 0\left(\frac{3}{4}\right)$ <p><b>Utilidad esperada (UE):</b> S/ 2 500</p>	$B = (2\,400)(1)$ <p><b>Utilidad esperada:</b> S/ 2 400</p>	$A = (2\,000)(0,99) + (0)(0,01)$ <p><b>Utilidad esperada:</b> S/ 1 980</p>	$B = (3\,000)(0,80) + (0)(0,20)$ <p><b>Utilidad esperada:</b> S/ 2 400</p>

*Nota.* Elaboración propia.

Tomando en cuenta que el decisor siempre quiere ganar, la elección óptima para el juego 7 sería la alternativa **A** puesto que esta presenta una utilidad esperada mayor que la **B**; en cambio, para el juego 8 la elección óptima sería la alternativa **B** ya que otorga una mayor utilidad esperada que la **A**. Entonces, con ambas preguntas se puede evidenciar si la decisión del microempresario cumple lo planteado por el principio.

### b) Integración de valores:

Este principio señala que el individuo, antes de tomar una decisión, analiza todos y cada uno de los atributos de las alternativas. Para evidenciar su cumplimiento también se consideró los juegos 7 y 8 del instrumento:

Tabla 13

Forma de análisis de los juegos 7 y 8

Juego 7		Juego 8	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
<b>Atributos:</b> <b>1ro:</b> (10 000) ( $\frac{3}{4}$ ) <b>2do:</b> 0 ( $\frac{1}{4}$ ) <b>UE = S/ 2 500</b>	<b>Atributos:</b> <b>Único:</b> (2 400)(1) <b>UE = S/ 2 400</b>	<b>Atributos:</b> <b>1ero:</b> (2 000)(0.99) <b>2do:</b> (0)(0.01) <b>UE = S/ 1 980</b>	<b>Atributos:</b> <b>1ro:</b> (3 000)(0.80) <b>2do:</b> (0)(0.20) <b>UE = S/ 2 400</b>

Nota. Elaboración propia.

Teniendo en cuenta que el decisor valora de manera objetiva las probabilidades y utilidades de cada atributo de todas las alternativas antes de elegir alguna, la elección óptima para la pregunta 7 sería la alternativa **A**, ya que, analizando cada atributo, esta presenta una alta probabilidad (75%) de ganar un monto bastante alto en comparación que la alternativa **B**, que si bien es segura la ganancia, es bastante inferior en monto. Para el juego 8, la elección óptima es la **B** que presenta una alta probabilidad (80%) de ganar un monto superior al de la alternativa A.



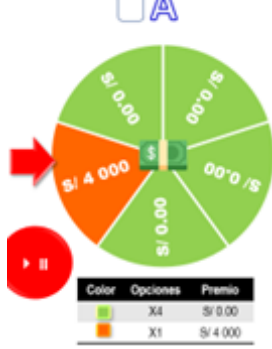
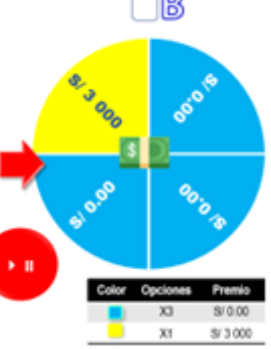




### c) Aversión al riesgo

Este principio señala que el decisor se inclina por aquella alternativa cierta antes que una riesgosa. Prefiere evitar incertidumbre en sus decisiones eligiendo la opción más segura. Para evidenciarlo se planteó los juegos 1, 2, 9 y 10:



**Tabla 14**

*Forma de análisis de los juegos 1, 2, 9 Y 10*

Juego 1		Juego 2	
			
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (80\%)(S/4\ 000)$	$B = (100\%)(3\ 000)$	$A = (20\%)(S/4\ 000)$	$B = (25\%)(S/3\ 000)$
Juego 9		Juego 10	
			
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (80\%)(-S/4\ 000)$ <b>UE: -S/ 3 200</b>	$B = (100\%)(-3\ 000)$ <b>UE: -S/ 2 400</b>	$A = (20\%)(-S/4\ 000)$ <b>UE: -S/ 800</b>	$B = (25\%)(-S/3\ 000)$ <b>UE: -S/ 750</b>

Nota. Elaboración propia.



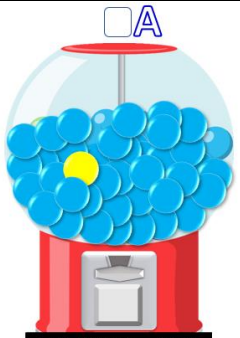

Tomando en cuenta lo planteado por el principio, la opción más segura para el juego 1 sería la alternativa **B** puesto que esta presenta una certeza del 100% de ganar un monto; para el juego 2 la opción más segura sería la alternativa B, ya que a comparación de la alternativa A, le proporciona una probabilidad más próxima a la segura de ganar. El mismo análisis se debe realizar para analizar 9 y 10, juegos idénticos a los 1 y 2, solo que están expuestos en términos de pérdidas.

**d) Completitud**

Este axioma plantea que el decisor, al momento de tomar una decisión prefiere una alternativa, cual fuese, **y es consecuente con su elección**. Para evidenciarlo se plantearon los juegos 3 y 4:

Tabla 15

Forma de análisis de los juegos 3 y 4

Juego 3		Juego 4																																					
																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 45</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 55</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 45	S/ 6 000	●	X 55	S/ 0.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 90</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 10</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 90	S/ 3 000	●	X 10	S/ 0.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 2</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 98</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 2	S/ 3 000	●	X 98	S/ 0.00
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 45	S/ 6 000																																					
●	X 55	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 90	S/ 3 000																																					
●	X 10	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 1	S/ 6 000																																					
●	X 99	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 2	S/ 3 000																																					
●	X 98	S/ 0.00																																					
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>																																				
$A = (6\ 000)(45\%) + 0(55\%)$	$B = (3\ 000)(90\%) + 0(10\%)$	$A = (6\ 000)(1\%) + 0(99\%)$	$B = (3\ 000)(2\%) + 0(98\%)$																																				
$UE = S/ 2\ 700$	$UE = S/ 2\ 700$	$UE = S/ 60$	$UE = S/ 60$																																				

Nota. Elaboración propia.

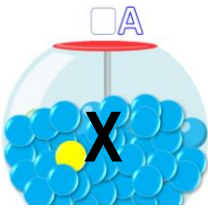
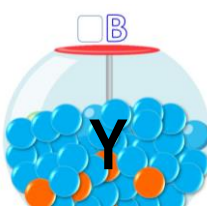
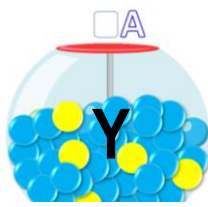
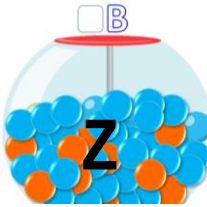
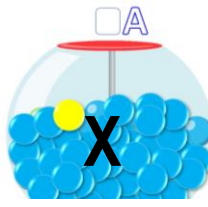
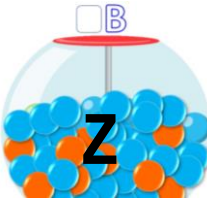
Teniendo en cuenta lo expuesto por la teoría, para ambos juegos se presentaron alternativas con el mismo resultado final pero presentados de manera distinta. Para ser consecuentes con su elección, como plantea el axioma, en ambos juegos debe usar el mismo criterio (utilidad o probabilidad) al elegir. Por lo tanto, para ambos juegos, frente a dos alternativas con la misma utilidad final, observaremos si su elección se realizó con base a la utilidad o la probabilidad de ganar.

### e) Transitividad

Plantea que, si para el decisor A es mejor que B y B mejor que C; entonces, consecuentemente A debería ser mejor que C ( $A > B > C$ , entonces debería  $A > C$ ). Para evidenciarlo se plantearon los juegos 11, 12 y 12.1:

Tabla 16

Forma de análisis de los juegos 11, 12 y 12.1

N°	Juego										
11		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00
	Color	Opciones	Premio								
●	X 1	S/ 6 000									
●	X 99	S/ 0.00									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 5</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 95</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 5	S/ 3 000	●	X 95	S/ 0.00	
Color	Opciones	Premio									
●	X 5	S/ 3 000									
●	X 95	S/ 0.00									
12		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 5</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 95</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 5	S/ 3 000	●	X 95	S/ 0.00
	Color	Opciones	Premio								
●	X 5	S/ 3 000									
●	X 95	S/ 0.00									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 10</td> <td>S/ 1 500</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 90</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 10	S/ 1 500	●	X 90	S/ 0.00	
Color	Opciones	Premio									
●	X 10	S/ 1 500									
●	X 90	S/ 0.00									
12.1		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00
	Color	Opciones	Premio								
●	X 1	S/ 6 000									
●	X 99	S/ 0.00									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 10</td> <td>S/ 1 500</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 90</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 10	S/ 1 500	●	X 90	S/ 0.00	
Color	Opciones	Premio									
●	X 10	S/ 1 500									
●	X 90	S/ 0.00									

Nota. Elaboración propia.

Para una mejor comprensión y no generar confusión, se tituló a cada alternativa con las letras X, Y y Z. Tomando en cuenta ello, para que se cumpla lo planteado por este axioma, en las decisiones hechas por los microempresarios deben presentarse los siguientes dos supuestos:

- i) Si en el juego 11 se elige  $X > Y$ , y en el juego 12  $Y > Z$ ; entonces, para ser consecuente con la teoría, en el juego 12. 1 deberá elegir  $X > Z$ .

De tal manera que:  $X > Y > Z$ ,  $X > Z$

- ii) Si en el juego 11 se elige  $X < Y$ , y en el juego 12  $Y < Z$ . entonces, para ser consecuente con la teoría, en el juego 12.1 deberá elegir  $X < Z$ .

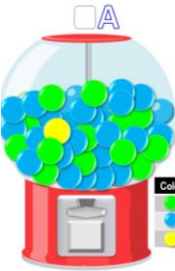

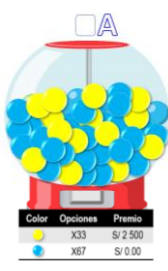
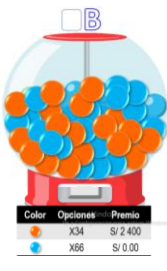
De tal manera que:  $Z > Y > X$ ,  $Z > X$ .

### f) Continuidad

Plantea que los decisores tienen la capacidad de ordenar las alternativas de más preferido a menos preferido; de tal forma que, una alternativa es preferida estrictamente a la otra. Para evidenciarlo se plantearon los juegos 5 y 6:

**Tabla 17**

*Forma de análisis de los juegos 5 y 6*

Juego 5		Juego 6	
			
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = 2500(33\%) + 2400(66\%) + 0(1\%)$	$B = 2400(100\%)$	$A = 2500(33\%) + 0(67\%)$	$B = 2400(34\%) + 0(66\%)$

Ambos juegos planteados son los mismos solo que están presentados de manera distinta. Si en ambas alternativas del juego 5 eliminamos un **66% de ganar S/ 2 400** obtenemos:

#### Juego 5

##### Cambiando la alternativa A:

Alternativa: 33% de ganar S/ 2 500  
~~66% de ganar S/ 2 400~~  
 1% de no recibir nada (0)  
 Eliminando: 33% de ganar S/ 2 500  
 1% de no recibir nada (0) +  
 (66% eliminado)  
**Tenemos: 33% de ganar S/ 2 500**  
**67% de no recibir nada**

##### Cambiando la alternativa B:

Alternativa: 100% de ganar S/ 2 400  
~~(66% de ganar S/ 2 400)~~  
**Tenemos: 34% de ganar S/ 2 400**  
**66% de no recibir nada**

*Nota.* Elaboración propia.

Teniendo en cuenta que ambos juegos son los mismos, solo que están presentados distintamente, la elección del decisor en ambos juegos deberá ser la misma (así sea correcta o no). De esta forma se estaría cumpliendo el axioma.

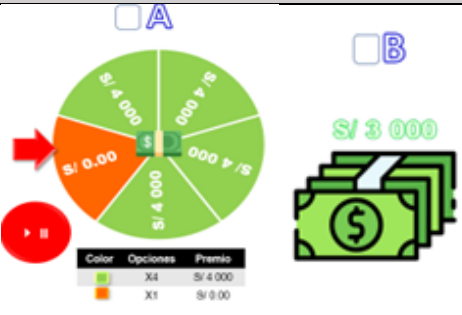
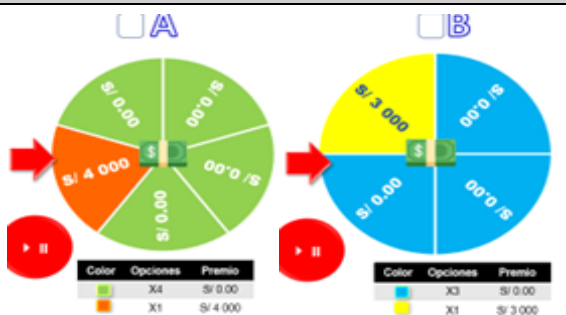
### g) Independencia

Plantea que, a las alternativas de una decisión las juntamos con una tercera, el orden de su preferencia es independiente del complemento agregado; es decir, en un

contexto donde de prefiere A a B; si agregamos un complemento +1 a ambas alternativas, la preferencia debe mantenerse (A+1 seguiría siendo preferible a B+1). Para evidenciarlo se plantearon los juegos 1 y 2:

**Tabla 18**

*Forma de análisis de los juegos 1 y 2*

Juego 1		Juego 2	
			
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (0.80)(S/4\ 000)$	$B = (1)(3\ 000)$	$A = (0.20)(S/4\ 000)$	$B = (0.25)(S/3\ 000)$

Nota. Elaboración propia.

Como dice la teoría, si a ambas alternativas de un juego se le agrega un mismo valor la elección debería ser la misma.

Por ejemplo, supongamos que en el juego 1 el encuestado elige la **B**:

$$A = (0.80)(S/4\ 000) \quad B = (1)(S/3\ 000)$$

Si a ambas alternativas le agregamos un mismo valor (**0.25**), como dice el axioma, la respuesta debería ser la misma:

$$A = (0.80)(0.25)(S/4\ 000) \quad B = (1)(0.25)(S/3\ 000)$$

$$A = (0.20)(S/4\ 000) \quad B = (0.25)(S/4\ 000)$$

Si observamos la pregunta 2, es igual a la 1 cuando le agregamos 0.25; entonces, cual fuese la alternativa elegida en la opción 1, para que se cumpla lo planteado en el axioma, la elección debería ser la misma para el juego 2.

Teniendo todas las respuestas, se analizó cada indicador utilizando el programa Microsoft Excel, el cual nos permitió, con la ayuda de tablas y figuras, mostrar el porcentaje de cumplimiento de cada uno, los cuales son mostrados en el siguiente capítulo.

- **Para la sección 3: Presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

El análisis de esta sección, al igual que la anterior, se realizó de manera individual con cada indicador, con el objetivo de identificar los efectos de los sesgos cognitivos en las decisiones del encuestado, conforme se describe a detalle a continuación:

✓ **Sesgo de disponibilidad**

Para identificarlo se presentaron 4 preguntas de casos hipotéticos de inversión. Estos consistían en elegir dos opciones con una rentabilidad distinta; la singularidad de estas preguntas se encuentra en sus alternativas; toda vez que, se consideró alternativas con temas controversiales que con frecuencia son poco explorados pero muy frecuentes en el día a día de muchos empresarios.

Es importante tener en cuenta que, el único dato conocido es la rentabilidad; por lo tanto, es el único factor que deben considerar para decidir. Por ejemplo, en el caso práctico de la pregunta 13, están dando la opción de i) elegir en invertir a plazo fijo que da una rentabilidad del 27% o ii) la de invertir en la compra de maquinarias o equipos que le ofrece una rentabilidad de 22%.

Al respecto, como bien afirma Peves (2011) en el diario Gestión, la compra de maquinaria y equipos es una de las opciones más comunes al momento de invertir, esto concepto no es del todo ideal para nuestra pregunta ya que aquí ya conocemos la rentabilidad que nos van a ofrecer, por lo tanto, es el único factor que debe incidir en nuestra decisión. Entonces, para las 4 preguntas (de la 13 a la 16), debe elegir la acción que le da una mayor rentabilidad; de lo contrario, estaría interviniendo el sesgo de disponibilidad en su decisión.

#### ✓ **Sesgo de exceso de confianza**

Se plantearon preguntas múltiples a), b) y c) en la sección 4 del cuestionario. Con estas se busca saber un poco del nivel de conocimiento general que poseen los microempresarios. Con base en estas se analizará las preguntas 17 a la 19:

En la pregunta 17, se contrastará la cantidad de preguntas que el microempresario cree haber acertado versus la cantidad que en realidad acertó, ello para saber su nivel de confianza.

En la pregunta 18, se analizará qué puesto cree que ocuparía el encuestado respecto a la cantidad de respuestas acertadas versus el puesto que en realidad ocupó.

En la pregunta 19, se analizará cómo calificaría al microempresario promedio versus de cómo en realidad estos califican una vez revisadas sus respuestas

Es así que, con las tres preguntas se definirá su nivel de confianza sobre sí mismo y con respecto al resto.

Teniendo todas las respuestas de ambos sesgos, se analizó cada indicador utilizando el programa Microsoft Excel, el cual nos permitió, con la ayuda de tablas y figuras, mostrar el porcentaje de respuestas sesgadas para cada, los cuales son mostrados en el siguiente capítulo.

#### **4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas**

No aplica, toda vez que, el presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo; por consiguiente, no se formuló una hipótesis.

## CAPÍTULO V

### PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 5.1. Procesamiento, análisis e interpretación de los resultados

Producto de las 141 encuestas aplicadas a microempresarios del cercado del Cusco entre el 7 al 24 de junio de 2023 se obtuvo los siguientes datos:

##### Sección 1:

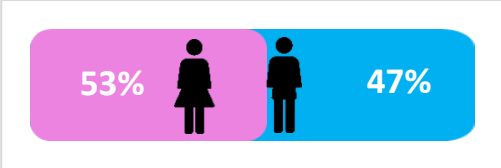
- De la recopilación de información relacionada al empresario:

- ✓ Género

**Tabla 19**

*Género: carácter cualitativo nominal*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>Femenino</b>	75	0.53	0.53
<b>Masculino</b>	66	0.47	1
<b>Total</b>	141	1	



*Nota.* Elaboración propia.

Respecto al género de los microempresarios de los que se recogió información se ha evidenciado que el 53% está compuesto por la población femenina, mientras que la diferencia 47% está representada por varones.

Como se evidencia la diferencia respecto al género de las personas encuestadas no es muy marcada; no obstante, se observa una mayor de población femenina en el direccionamiento y constitución de microempresas cusqueñas.

- ✓ Edad

**Tabla 20**

*Edad: carácter cuantitativo continuo*

Muestra:	141 microempresarios
Media:	34.63
Mediana:	32
Moda:	40
Des. Típ.:	10.94

*Nota.* Elaboración propia.

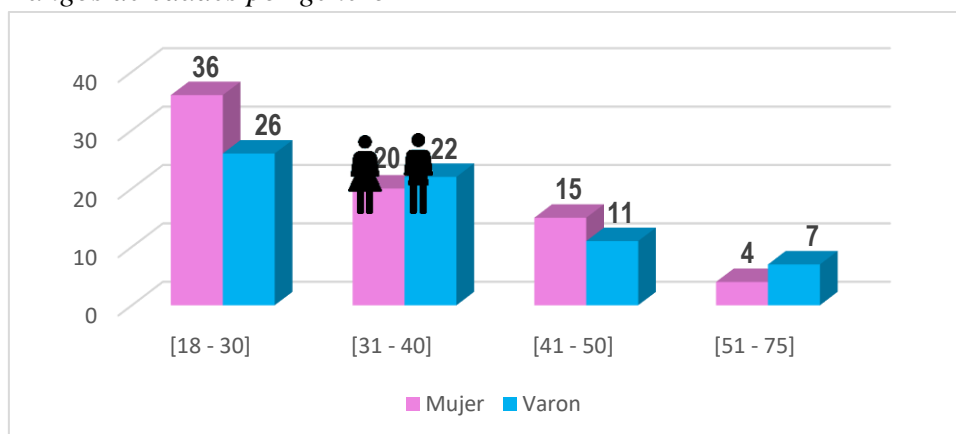


En cuanto respecta a la edad, primero es importante mencionar que, si bien el carácter edad es considerado de manera general como una variable cuantitativa discreta porque analiza valores enteros; en el presente trabajo, debido a la cantidad de observaciones, estos fueron clasificados por intervalos de ello que se presenta un análisis como variable continua. En ese sentido, la edad promedio de los microempresarios cusqueños encuestados es de 34 años, la edad más concurrida es de 40 y la distancia promedio de las edades respecto a la edad promedio es de 10 años.

En ese sentido, se observa que existe un gran número de microempresas constituidas y/o gerenciadas por población joven que tiene un alto grado de participación. Ello demostrar su participación y aporte como población económicamente activa.

**Figura 11**

*Rangos de edades por género*

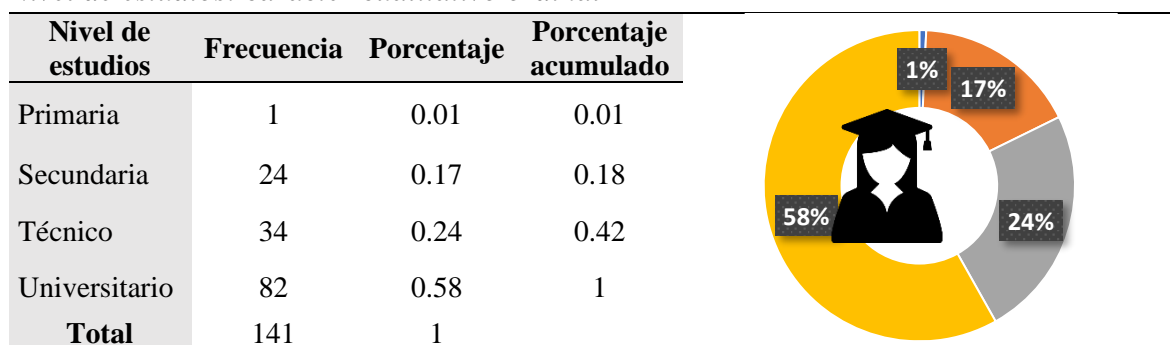


*Nota.* Elaboración propia.

### ✓ Nivel de estudios

**Figura 12**

*Nivel de estudios: carácter cualitativo ordinal*



*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto respecta al nivel de estudios de los encuestados se ha evidenciado que un 58% de los microempresarios cuenta con educación superior o universitaria, un 24% técnica, el 17% secundaria y solo el 1% primaria (1 persona).

Este indicador nos muestra para nuestra población de estudio el nivel de preparación y las capacidades con las que cuentan la mayoría de microempresarios, así mismo nos evidencie el nivel de preparación que podría haber influenciado en su duración a través de los años.

A continuación, se muestra un resumen comparativo de los tres caracteres sexo, edad y nivel educativo antes expuestos:

**Tabla 21**

*Cuadro resumen de los datos generales del microempresario encuestado*

Género	Nivel de estudios	Rangos de edad				Total general	Porcentaje
		[18 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]	[51 - 75]		
Femenino	<b>Total</b>	36	20	15	4	75	53%
	Primaria	1	0	0	0	1	1%
	Secundaria	6	5	3	1	15	11%
	Técnico	12	5	1	0	18	13%
	Universitario	17	10	11	3	41	29%
Masculino	<b>Total</b>	26	22	11	7	66	47%
	Secundaria	5	1	2	1	9	6%
	Técnico	7	8	0	1	16	11%
	Universitario	14	13	9	5	41	29%
<b>Total general</b>		62	42	26	11	141	100%

*Nota.* Elaboración propia.

- **De la recopilación de información relacionada a la microempresa:**

- ✓ **Antigüedad de la microempresa**

**Tabla 22**

*Antigüedad: carácter cuantitativo continuo*

Muestra:	141 microempresas
Media:	10.55
Mediana:	6
Moda:	1
Des. Típ.:	11.05

*Nota.* Elaboración propia.

Respecto a la antigüedad de las empresas, es decir el tiempo que vienen prestando servicios en el mercado local, se ha evidenciado que la antigüedad promedio es de 10 años,

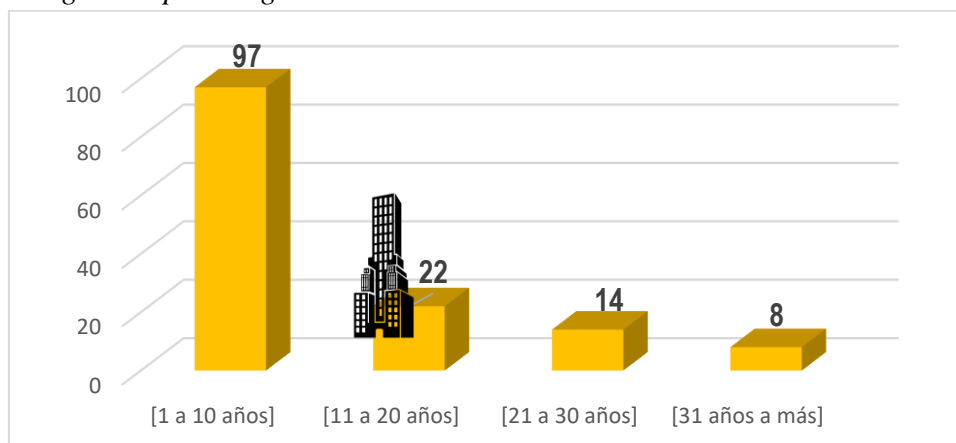
la antigüedad más concurrida es de 1 año (varias coinciden con el poco tiempo de constituidas), y la distancia promedio de años respecto a la antigüedad promedio es de 11 años.

Este indicador nos muestra la experiencia como microempresa que tienen en el mercado; ya que, a mayor cantidad de años, mayores conocimientos adquiridos. Este factor con frecuencia otorga madurez y consistencia a las decisiones empresariales.

En la siguiente figura se puede observar su agrupación por intervalos:

**Figura 13**

*Antigüedad por rangos o intervalos*



*Nota.* Elaboración propia.

✓ **Sector o rubro empresarial al que pertenece**

**Tabla 23**

*Sector o rubro empresarial: carácter cualitativo nominal*

Sector o rubro empresarial	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Comercio en general	87	0.62	0.62
Agencias de viajes y guías	8	0.06	0.67
Hotelería, hostelería	7	0.05	0.72
Restaurantes, bares, cantinas	10	0.07	0.79
Salud, medicina, farmacia	11	0.08	0.87
Educación	1	0.01	0.88
Construcción	1	0.01	0.89
Otro	16	0.11	1.00
<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>1</b>	

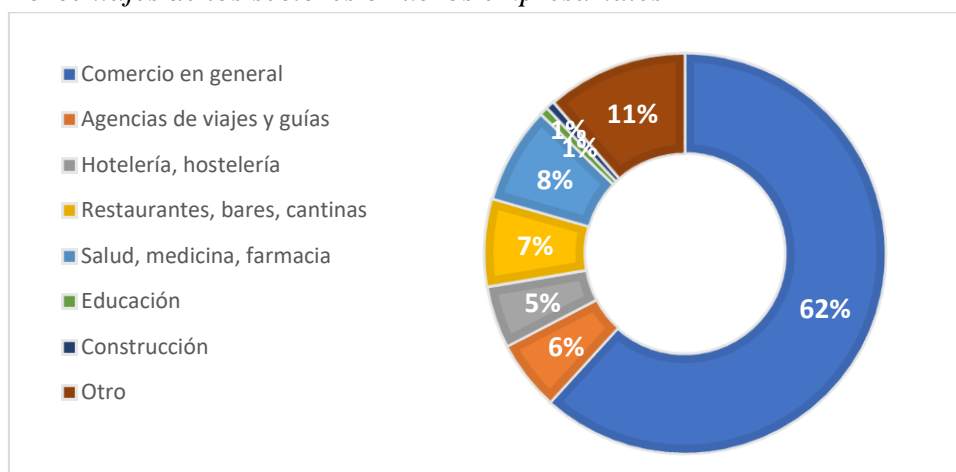
*Nota.* Elaboración propia.

El sector se define como el ámbito o mercado en el cual desarrollan sus actividades las microempresas con una producción y características particulares. Al respecto, en nuestro estudio se observa que el rubro con mayor frecuencia es el de comercio en general que representa un 62%, seguido por salud, medicina o farmacia que representa un 8%, restaurantes, bares y cantinas un 7% y así consecutivamente.

En este apartado nos permite identificar además los rubros que tienen mayor injerencia en el ámbito geográfico de estudio y, por consiguiente, mayor movimiento empresarial ya que estos factores con frecuencia son cruciales para la clausura o apertura de nuevas microempresas en la jurisdicción.

**Figura 14**

*Porcentajes de los sectores o rubros empresariales*



*Nota.* Elaboración propia.

#### ✓ Tipo de sociedad de la empresa

**Tabla 24**

*Tipo de sociedad: carácter cualitativo nominal*

Tipo de sociedad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sociedad Anónima Abierta	1	0.01	0.01
Sociedad Anónima Cerrada	34	0.24	0.25
Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	28	0.20	0.45
Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	78	0.55	1.00
<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>1</b>	

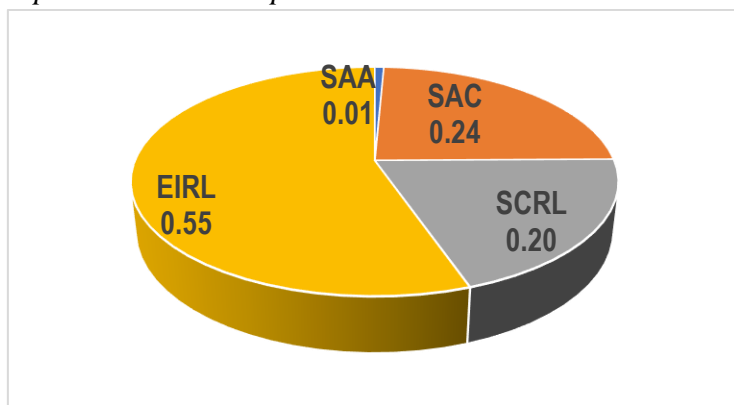
*Nota.* Elaboración propia.

Esta esquematización nos muestra la forma jurídica como se constituyeron las microempresas encuestadas; en ese sentido, en el relevamiento de información si observó que un 55% de las microempresas están constituidas legalmente bajo la figura de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, un 24% bajo la figura de Sociedad Anónima Cerrada, un 20% por Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y un 1% por Sociedad Anónima Abierta.

Dicha división, además de permitirnos identificar y clasificar a cada empresa por el régimen societario por el cual se encuentra constituido, nos permite identificar la cantidad de personas que participan en un proceso decisorio, ya que mientras más grande una microempresa, mayores filtros por los que pasa un proceso decisorio.

**Figura 15**

*Tipo de sociedad empresarial*



*Nota.* Elaboración propia.

#### ✓ Cantidad de empleados

**Tabla 25**

*Cantidad de empleados: carácter cuantitativo continuo*

Cantidad de empleados	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 5 a menos	109	77%	0.77
Entre 6 y 10	12	9%	0.86
Entre 11 y 15	8	6%	0.91
Entre 16 y 20	1	1%	0.92
De 21 a más	11	8%	1
<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>1</b>	

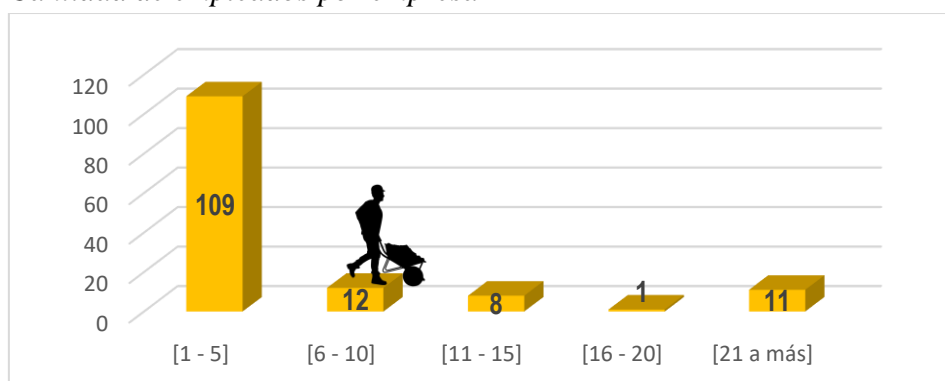
*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto respecta al capital humano que permite su funcionamiento, se ha evidenciado que la mayoría de las microempresas, en total 109, cuenta con 5 a menos empleados, representando un 77% de la muestra encuestada, 12 microempresas tienen entre 6 y 10 empleados que representa el 9%, 8 cuentan con 11 a 15 empleados representando el 6%, y 11 cuentan con más de 21 empleados que representa el 8%.

Dichos porcentajes nos muestran que, independientemente al régimen jurídico que las constituye y formaliza, la mayoría cuenta con poco personal que también es un rasgo importante al momento de decidir y las repercusiones que como grupo pueden traer consigo, a la microempresa y a las personas que la integran.

**Figura 16**

*Cantidad de empleados por empresa*



*Nota.* Elaboración propia.

#### ✓ Vínculo del encuestado con la empresa

**Tabla 26**

*Usted es: carácter cualitativo nominal*

Tipo de sociedad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Solo Administrador	51	36%	0.36
Solo propietario	2	1%	0.38
Propietario y administrador	88	62%	1
<b>Total</b>	141	1	

*Nota.* Elaboración propia.

Este indicador nos muestra la titularidad de quien toma las decisiones. El 62% de los encuestados es dueño y administrador de su microempresa, seguido de un 36% que

solo son administradores y un 1% que son solamente propietarios; es decir, cuenta con una persona encargada de administrar su negocio.

Dichos resultados nos muestran que en la mayoría de microempresas encuestadas los propietarios también fungen de administradores; es decir, para nuestro estudio, la mayoría de personas que constituyeron las empresas participan de ellas tomando decisiones en las mismas; y en un porcentaje mínimo sucede lo contrario, es decir, pocos contratan a otra persona para gerencie o se haga cargo de su negocio.

## **Sección 2:**



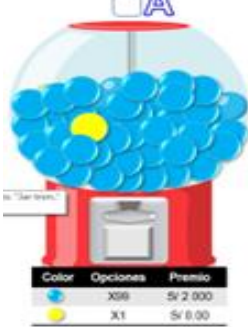

- **De la dimensión n.º 1: Enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

Como se planteó en el primer capítulo del presente estudio, el primer objetivo específico es **definir el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre**; para evidenciarlo, en la primera dimensión se presentan 3 principios de la conducta de decisión; si las elecciones realizadas en cada juego cumplen lo planteado por estos tres principios se evidenciaría que el enfoque normativo determina el criterio de elección del microempresario; en cambio, su incumplimiento evidenciaría que el enfoque descriptivo es el que lo determina.

✓ Principio 1 (sub indicador 1): Esperanza matemática

**Tabla 27**

*Analizando los juegos 7 y 8*

Juego 7		Juego 8																												
 <p><b>A</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Amarelo</td> <td>X1</td> <td>S/ 10 000</td> </tr> <tr> <td>Azul</td> <td>X3</td> <td>S/ 0,00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Amarelo	X1	S/ 10 000	Azul	X3	S/ 0,00	 <p><b>B</b></p>	 <p><b>A</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Azul</td> <td>X99</td> <td>S/ 2 000</td> </tr> <tr> <td>Amarillo</td> <td>X1</td> <td>S/ 0,00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Azul	X99	S/ 2 000	Amarillo	X1	S/ 0,00	 <p><b>B</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Azul</td> <td>X80</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>Naranja</td> <td>X20</td> <td>S/ 0,00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Azul	X80	S/ 3 000	Naranja	X20	S/ 0,00
Color	Opciones	Premio																												
Amarelo	X1	S/ 10 000																												
Azul	X3	S/ 0,00																												
Color	Opciones	Premio																												
Azul	X99	S/ 2 000																												
Amarillo	X1	S/ 0,00																												
Color	Opciones	Premio																												
Azul	X80	S/ 3 000																												
Naranja	X20	S/ 0,00																												
$A = (10\,000) \left(\frac{1}{4}\right) + 0 \left(\frac{3}{4}\right)$ <p>Utilidad esperada (UE): S/ 2 500</p>	$B = (2\,400)(1)$ <p>Utilidad esperada: S/ 2 400</p>	$A = (2\,000)(0,99) + (0)(0,01)$ <p>Utilidad esperada: S/ 1 980</p>	$B = (3\,000)(0,80) + (0)(0,20)$ <p>Utilidad esperada: S/ 2 400</p>																											

Si tomamos en cuenta las utilidades esperadas, la elección óptima para el juego 7 sería la alternativa **A** puesto que esta presenta una utilidad esperada mayor que la **B**; en cambio, para el juego 8 la elección más óptima sería la alternativa **B** ya que otorga una mayor utilidad esperada que la **A**.

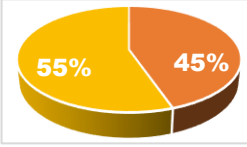
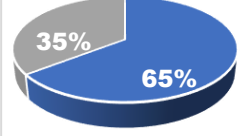
*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de

Cusco para los juegos 7 y 8 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 28**

*Resultado de los juegos 7 y 8 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
7	A: 25% de posibilidad de ganar S/ 10 000,00	63	45%	
	B: ganar de forma segura S/ 2 400,00	78	55%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	
8	A: 99% de probabilidad de ganar S/ 2 000,00 y 1% de no ganar nada	91	65%	
	B: 80% de posibilidad de ganar S/ 3 000,00 y 20% de no ganar nada	50	35%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	

*Nota.* Elaboración propia.

Juego 7: como se muestra en el cuadro, para este juego el 55% de los microempresarios optó por la alternativa B y un 45% la alternativa A.



De esta forma se evidencia el incumplimiento de dicho principio ya que, para la mayoría, más allá de maximizar su utilidad futura, con frecuencia, como se observa en los resultados, buscan satisfacer una necesidad inmediata.

Juego 8: Con el fin de confirmar los resultados del juego anterior se planteó el juego 8, para este juego el 65% eligió la alternativa A y solamente un 35% la alternativa B.

De esta forma se confirma, como se dijo en el juego previo, el incumplimiento de dicho principio por la mayoría de microempresarios encuestados.

✓ **Principio 2 (sub indicador 2): Integración de valores**

**Tabla 29**

*Analizando los juegos 7 y 8*

Juego 7		Juego 8	
A	B	A	B
<b>Atributos:</b> <b>1ro:</b> (10 000)( $\frac{1}{4}$ ) <b>2do:</b> 0( $\frac{3}{4}$ ) <b>UE = S/ 2 500</b>	<b>Atributos:</b> <b>Único:</b> (2 400)(1) <b>UE = S/ 2 400</b>	<b>Atributos:</b> <b>1ero:</b> (2 000)(0.99) <b>2do:</b> (0)(0.01) <b>UE = S/ 1 980</b>	<b>Atributos:</b> <b>1ro:</b> (3 000)(0.80) <b>2do:</b> (0)(0.20) <b>UE = S/ 2 400</b>

Este principio requiere que el decisor valore de manera objetiva las probabilidades y utilidades de cada atributo de todas las alternativas. Si examinamos el primer atributo de la alternativa A del juego 7 podemos notar que presenta una probabilidad de ganar un monto bastante superior (10 000) al que sugiere la alternativa B (2 400, más que el triple); por lo tanto, la elección más óptima sería la alternativa A. En el juego 8, la alternativa B presenta una alta probabilidad del 80% de ganar un monto superior al de la alternativa A; por lo tanto, debería ser la elegida por el encuestado.

*Nota.* Elaboración propia.

Los resultados mostrados en la tabla n.º 30 previa nos muestran que en el juego 7 el 55% de los microempresarios optó por la alternativa B.

De esta forma se evidenció que la mayoría de encuestados no analizó todos los atributos de las alternativas (la utilidad y la probabilidad de ocurrencia); sino por el contrario, para este caso en particular, se guiaron solamente de uno de los atributos (probabilidad de ocurrencia), incumplimiento lo planteado por el principio.

Del mismo modo, para el juego 8 el 65% eligió la alternativa A, confirmando el resultado y conclusión obtenidos en el juego 7.

✓ Principio 3 (sub indicador 3): Aversión al riesgo

Tabla 30

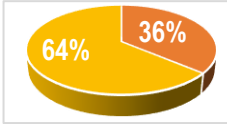
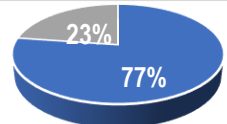
Analizando los juegos 1, 2, 9 Y 10

Juego 1		Juego 2	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (80\%)(S/4\ 000)$	$B = (100\%)(3\ 000)$	$A = (20\%)(S/4\ 000)$	$B = (25\%)(S/3\ 000)$
Independientemente del resultado final, si tomamos en cuenta lo planteado por el principio, la opción más segura para el juego 1 sería la alternativa B puesto que esta presenta una certeza del 100% de ganar un monto, y para el juego 2 la opción más segura sería la alternativa B, ya que a comparación de la alternativa A, le proporciona una probabilidad más próxima a la segura de ganar. El mismo análisis se realizada para los juegos 9 y 10, que son juegos idénticos solo que están expuestos en términos de pérdidas.			
Juego 9		Juego 10	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = (80\%)(-S/4\ 000)$	$B = (100\%)(-3\ 000)$	$A = (20\%)(-S/4\ 000)$	$B = (25\%)(-S/3\ 000)$
UE: -S/ 3 200	UE: -S/ 2 400	UE: -S/ 800	UE: -S/ 750

Nota. Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de Cusco para los juegos 1 y 2 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 31***Resultado de los juegos 1 y 2 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
1	A: 80% de posibilidad de ganar S/ 4 000,00	51	36%	
	B: ganancia segura de S/ 3000,00	90	64%	
	<b>Total</b>	141	100%	
2	A: 20% de posibilidad de ganar S/ 4 000,00.	109	77%	
	B: 25% de posibilidad de ganar S/ 3 000,00.	32	23%	
	<b>Total</b>	141	100%	

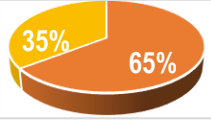
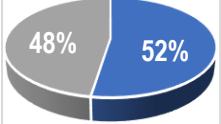
*Nota.* Elaboración propia.

En el cuadro de resultados previo se observa que para el juego 1, como bien señala lo planteado conceptualmente por la teoría, el 64% de los encuestados eligió la alternativa B (la opción segura) y un 34% la alternativa A.

Dichos resultados evidencian la aplicación del principio de aversión al riesgo en su decisión; es decir que, la mayoría de encuestados para esta pregunta fueron adversos al riesgo y optaron por elegir una alternativa que les planteaba un escenario cierto con mínimas o nulas probabilidades de pérdida.

No obstante, para el juego 2 solo el 23% de los encuestados eligió la alternativa más segura. Evidenciándose que, teniendo en cuenta los resultados previos, para la mayoría de los casos no se les puede generalizar como adversos al riesgo en todos los contextos de decisión.

**Tabla 32***Resultado de los juegos 9 y 10 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
9	A: 80% de posibilidad de perder S/ 4 000,00	91	65%	
	B: Perder de manera segura de S/ 3 000,00	50	35%	
	<b>Total</b>	141	100%	
10	A: 20% de posibilidad de perder S/ 4 000,00.	74	52%	
	B: 25% de posibilidad de perder S/ 3 000,00.	67	48%	
	<b>Total</b>	141	100%	

*Nota.* Elaboración propia.

En cambio, si analizamos los resultados en términos de pérdidas, se observa que para el juego 9, a diferencia de su idéntico positivo el juego 1, el 65% de los encuestados

optó por la opción riesgosa, ya que con esta probablemente tiene algo de esperanza de no perder nada. Para el juego 10, también optaron por aquella opción con más riesgo.

Este resultado nos demostró que en términos de pérdida contradicen lo planteado por la teoría y son más propensos al riesgo, es decir se atreven a tomar decisiones con cierta carga de incertidumbre. Si analizamos los cuatro juegos en conjunto (1, 2, 9 y 10) se puede observar que en términos de ganancia algunos encuestados suelen optar por una opción segura como plantea el principio, pero en términos de pérdidas, como se observó en ambos juegos, el encuestado suele mostrarse más propenso al riesgo, evidenciando que no en todos los contextos lo que plantea esta teoría se cumple.

- **De la dimensión n.º 2: racionalidad de la elección de alternativas durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

El segundo objetivo específico del presente estudio es **explicar cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco**; para evidenciarlo, en la segunda dimensión se presentan 4 axiomas de racionalidad; si las elecciones realizadas en cada juego cumplen lo planteado por estos axiomas se evidenciaría una racionalidad ilimitada de la elección de alternativas; en cambio, si no se cumplen se evidencia una racionalidad limitada.

✓ **Axioma 1 (sub indicador 4): Completitud**

**Tabla 33**

*Analizando los juegos 3 y 4*

Juego 3		Juego 4																																					
<table border="1"> <tr><th>Color</th><th>Opciones</th><th>Premio</th></tr> <tr><td>●</td><td>X 45</td><td>S/ 6 000</td></tr> <tr><td>●</td><td>X 55</td><td>S/ 0.00</td></tr> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 45	S/ 6 000	●	X 55	S/ 0.00	<table border="1"> <tr><th>Color</th><th>Opciones</th><th>Premio</th></tr> <tr><td>●</td><td>X 90</td><td>S/ 3 000</td></tr> <tr><td>●</td><td>X 10</td><td>S/ 0.00</td></tr> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 90	S/ 3 000	●	X 10	S/ 0.00	<table border="1"> <tr><th>Color</th><th>Opciones</th><th>Premio</th></tr> <tr><td>●</td><td>X 1</td><td>S/ 6 000</td></tr> <tr><td>●</td><td>X 99</td><td>S/ 0.00</td></tr> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00	<table border="1"> <tr><th>Color</th><th>Opciones</th><th>Premio</th></tr> <tr><td>●</td><td>X 2</td><td>S/ 3 000</td></tr> <tr><td>●</td><td>X 98</td><td>S/ 0.00</td></tr> </table>	Color	Opciones	Premio	●	X 2	S/ 3 000	●	X 98	S/ 0.00
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 45	S/ 6 000																																					
●	X 55	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 90	S/ 3 000																																					
●	X 10	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 1	S/ 6 000																																					
●	X 99	S/ 0.00																																					
Color	Opciones	Premio																																					
●	X 2	S/ 3 000																																					
●	X 98	S/ 0.00																																					
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>																																				
$A = (6\,000)(45\%) + 0(55\%)$ $UE = S/ 2\,700$	$B = (3\,000)(90\%) + 0(10\%)$ $UE = S/ 2\,700$	$A = (6\,000)(1\%) + 0(99\%)$ $UE = S/ 60$	$B = (3\,000)(2\%) + 0(98\%)$ $UE = S/ 60$																																				

Teniendo en cuenta que es lógico que frente a dos opciones el decisor siempre optará por una, en estos juegos se analizará el segundo criterio expuesto por la teoría que dice que después de elegir una alternativa cual fuese **es consecuente con su elección**. Por lo tanto, para ambos juegos, frente a dos alternativas con la misma utilidad final, analizaremos si su elección se realiza con base a la utilidad o la probabilidad de ganar. Por ejemplo, si observamos el juego 3, con la alternativa A tiene un 45% de probabilidad de ganar 6000; en cambio, con la B tiene el doble de probabilidad (90%) pero de ganar la mitad, solo 3000 ¿Su decisión se realizará con base en la alternativa que le presenta más probabilidad de ganar o la que le presenta un monto más alto? ¿El criterio tomado en cuenta para su elección, cual fuese, será con el que vaya a elegir en el juego 4?

*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de

Cusco para los juegos 3 y 4 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 34**

*Resultado de los juegos 3 y 4 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
3	A: 45% de probabilidad de ganar S/ 6 000,00	35	25%	
	B: 90% de probabilidad de ganar S/ 3 000,00	106	75%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	
4	A: 1% de probabilidad de ganar S/ 6 000,00.	100	71%	
	B: 2% de probabilidad de ganar S/ 3 000,00.	41	29%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	

*Nota.* Elaboración propia.

Para este axioma se observa que para el juego 3 del cuadro previo, el 73% de los microempresarios optó por la alternativa B que le da una probabilidad alta de ganar un

monto menor; en cambio, para el juego 4 el 71% eligió la alternativa A que le da una menor probabilidad de ganar, pero un monto más alto.

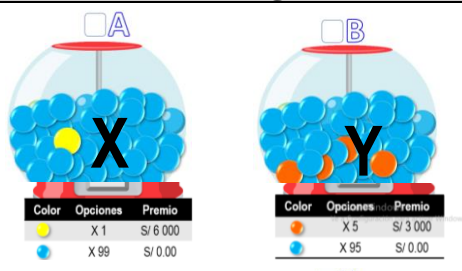
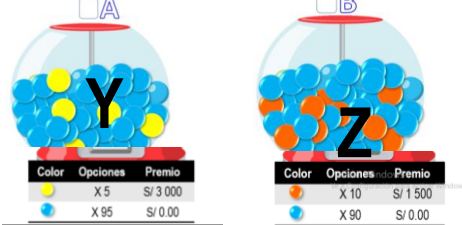
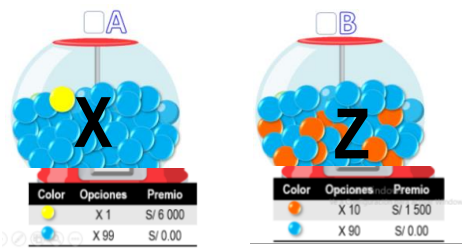
En estos juegos se evidenció que, cuando son probabilidades relativamente altas, como las del juego tres, los encuestados optan por guiar su decisión en base a la probabilidad; por el contrario, cuando las probabilidades son bajas, como se ve en el juego cuatro, la decisión se guía por el importe más alto.

En ese sentido, ambas decisiones no son consecuentes en sus criterios para ser elegidas, no cumpliéndose lo planteado por el principio.

### ✓ Axioma 2 (sub indicador 5): Transitividad

**Tabla 35**

*Analizando los juegos 11, 12 y 12.1*

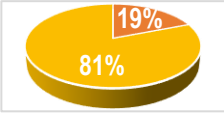
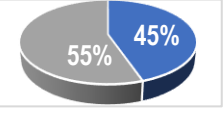
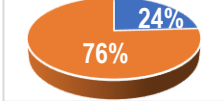
N°	Juego	En estos juegos analizaremos únicamente la alternativa (no el resultado). Para una mejor comprensión y no generar confusión, titularemos a cada alternativa con las letras X, Y y Z.									
11	 <p>Diagram of game 11 showing two options, X and Y, with their respective probabilities and prizes.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yellow</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>Blue</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Yellow	X 1	S/ 6 000	Blue	X 99	S/ 0.00	<p>Tomando en cuenta ello, para que se cumpla lo planteado por este axioma, existirá dos casos hipotéticos:</p>
Color	Opciones	Premio									
Yellow	X 1	S/ 6 000									
Blue	X 99	S/ 0.00									
12	 <p>Diagram of game 12 showing two options, Y and Z, with their respective probabilities and prizes.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yellow</td> <td>Y 5</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>Blue</td> <td>Y 95</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Yellow	Y 5	S/ 3 000	Blue	Y 95	S/ 0.00	<p>iii) Si en el juego 11 se elige <math>X &gt; Y</math>, y en el juego 12 <math>Y &gt; Z</math>; entonces, para ser consecuente con la teoría, en el juego 12. 1 deberá elegir <math>X &gt; Z</math>.</p> <p>De tal manera que: <math>X &gt; Y &gt; Z, X &gt; Z</math></p>
Color	Opciones	Premio									
Yellow	Y 5	S/ 3 000									
Blue	Y 95	S/ 0.00									
12.1	 <p>Diagram of game 12.1 showing two options, X and Z, with their respective probabilities and prizes.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yellow</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>Blue</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	Yellow	X 1	S/ 6 000	Blue	X 99	S/ 0.00	<p>iv) Si en el juego 11 se elige <math>X &lt; Y</math>, y en el juego 12 <math>Y &lt; Z</math>. entonces, para ser consecuente con la teoría, en el juego 12.1 deberá elegir <math>X &lt; Z</math>.</p> <p>De tal manera que: <math>Z &gt; Y &gt; X, Z &gt; X</math>.</p> <p>De esta manera se cumpliría lo planteado por el axioma de transitividad, y estaría concurriendo la racionalidad en su decisión.</p>
Color	Opciones	Premio									
Yellow	X 1	S/ 6 000									
Blue	X 99	S/ 0.00									

*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de Cusco para los juegos 11, 12 y 12.1 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 36**

Resultado de los juegos 11, 12 y 12.1 de la encuesta aplicada

Juego	Alternativas	Valores	Cantidad	Porcentaje	Figura
11	A: 1% de ganar 6000	X	27	19%	
	B: 5% de ganar 3000	Y	114	81%	
	<b>Total</b>		<b>141</b>	<b>100%</b>	
12	A: 5% de ganar 3000	Y	63	45%	
	B: 10% de ganar 1500	Z	78	55%	
	<b>Tota</b>		<b>141</b>	<b>100%</b>	
12.1	A: 1% de ganar 6000	X	34	24%	
	B: 10 % de ganar 1500	Z	107	76%	
	<b>Total</b>		<b>141</b>	<b>100%</b>	

Nota. Elaboración propia.

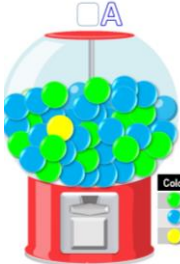

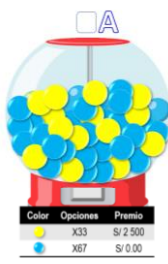

Los resultados de los tres juegos expuestos en el cuadro previo nos muestran que la mayoría de encuestados eligió la alternativa B, para el juego 11 el 81% eligió el valor Y ( $Y > X$ ), para el juego 12 el 55% eligió el valor Z ( $Z > Y$ ) y para el juego 12.1 el 76% eligió el valor Z ( $Z > X$ ); evidenciándose que,  $Z > Y > X$  y por lo tanto,  $Z > X$ .

Con estos resultados se muestra que se cumple para la mayoría de encuestados lo planteado por el axioma. Esto nos evidencia una conducta de los microempresarios electores consistente y lógica.

✓ **Axioma 3 (sub indicador 6): Continuidad**

**Tabla 37**

Analizando los juegos 5 y 6

Juego 5		Juego 6	
			
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
$A = 2500(33\%) + 2400(66\%) + 0(1\%)$	$B = 2400(100\%)$	$A = 2500(33\%) + 0(67\%)$	$B = 2400(34\%) + 0(66\%)$

Ambos juegos planteados son los mismos solo que están presentados de manera distinta. Si en ambas alternativas del juego 5 eliminamos un **66% de ganar S/ 2 400 obtenemos:**

**Juego 5**

<b>Cambiando la alternativa A:</b>	<b>Cambiando la alternativa B:</b>
Alternativa: 33% de ganar S/ 2 500 <del>66% de ganar S/ 2 400</del> 1% de no recibir nada (0)	Alternativa: 100% de ganar S/ 2 400 <del>(66% de ganar S/ 2 400)</del>
Eliminando: 33% de ganar S/ 2 500 1% de no recibir nada (0) + (66 % eliminado)	<b>Tenemos: 34% de ganar S/ 2 400</b> <b>66% de no recibir nada</b>
<b>Tenemos: 33% de ganar S/ 2 500</b> <b>67% de no recibir nada</b>	

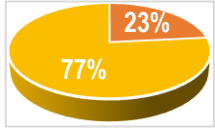
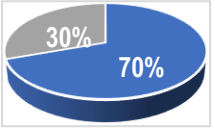
Entonces, independientemente de la utilidad esperada, la elección del decisor en ambos juegos deberá ser la misma (así sea correcta o no). De esta forma se estaría cumpliendo o tendría la capacidad de definir sus elecciones de más preferido a menos preferido.

*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de Cusco para los juegos 5 y 6 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 38**

*Resultado de los juegos 5 y 6 de la encuesta aplicada*

<b>Juego</b>	<b>Alternativas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Figura</b>
5	A: 33% de posibilidad de ganar S/ 2 500; 66% de ganar S/ 2 400; y 1% de no ganar nada.	33	23%	
	B: Ganancia segura de S/ 2 400.	108	77%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	
6	A: 33% de posibilidad de ganar S/ 2 500 con un 67% de no ganar nada.	98	70%	
	B: 34% de posibilidad de ganar S/ 2 400 con un 66% no ganar nada	43	30%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	

*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto respecta a este axioma se ha evidenciado que para el juego 5 el 77% de los microempresarios optó por la alternativa B, y para el juego 6 el 70% optó por la A.

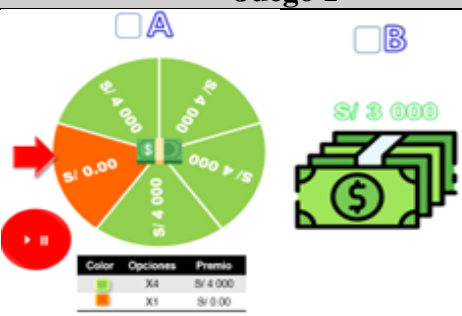
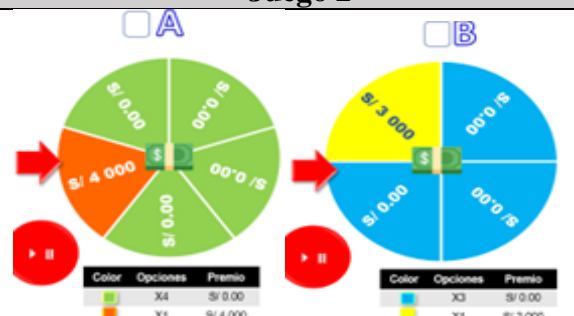
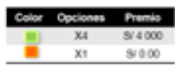

Este resultado nos indica que la preferencia del encuestado no está claramente definida ya que al presentarle un mismo juego de manera distinta su decisión cambia, incumpléndose lo planteado por el axioma, evidenciándose que muchos de ellos no tienen la capacidad de ordenar sus elecciones de más preferida a menos preferida.



✓ **Axioma 4 (sub indicador 7): Independencia**

**Tabla 39**

*Analizando los juegos 1 y 2*

Juego 1		Juego 2	
			
A	B	A	B
$A = (0.80)(S/4\ 000)$	$B = (1)(3\ 000)$	$A = (0.20)(S/4\ 000)$	$B = (0.25)(S/3\ 000)$

Como dice la teoría, si a ambas alternativas de un juego se le agrega un mismo valor la elección debería ser la misma.

Por ejemplo, supongamos que en el juego 1 el encuestado elige la **B**:

$$A = (0.80)(S/4\ 000) \quad B = (1)(S/3\ 000)$$

Si a ambas alternativas le agregamos un mismo valor (0.25), como dice el axioma, la respuesta debería ser la misma:

$$A = (0.80)(0.25)(S/4\ 000) \quad B = (1)(0.25)(S/3\ 000)$$

$$A = (0.20)(S/4\ 000) \quad B = (0.25)(S/4\ 000)$$

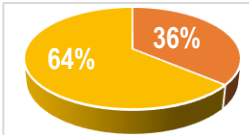
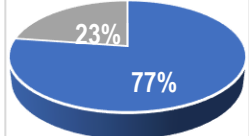
Si observamos la pregunta 2, es igual a la 1 cuando le agregamos 0.25; entonces, cual fuese la alternativa elegida en la opción 1, para que se cumpla lo planteado en el axioma, la elección debería ser la misma para el juego 2.

*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de Cusco para los juegos 1 y 2 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 40**

*Resultado de los juegos 1 y 2 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
1	A: 80% de posibilidad de ganar S/ 4 000,00	51	36%	
	B: ganancia segura de S/ 3 000,00	90	64%	
	<b>Total</b>	141	100%	
2	A: 20% de posibilidad de ganar S/ 4 000,00.	109	77%	
	B: 25% de posibilidad de ganar S/ 3 000,00.	32	23%	
	<b>Total</b>	141	100%	

*Nota.* Elaboración propia.

Para este axioma se muestra en el cuadro previo que, en el juego 1, el 64% de los encuestados optó por la alternativa B; en cambio, para el juego 2, el 77% optó por la A.

Evidenciándose que, En un proceso decisorio donde tienen una decisión ya definida, ante la presencia de un nuevo factor o contexto, estas suelen ser inestables y cambiar fácilmente, incumplimiento lo planteado por este axioma.

### Sección 3:

#### **Dimensión N° 3: presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre.**

El tercer objetivo específico del presente estudio es describir los efectos que que generan los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco; para evidenciarlo se plantearon supuestos de inversión y preguntas múltiples que nos permitirán demostrar los efectos que estos producen en la elección del encuestado.

#### ✓ **Sesgo de disponibilidad (sub indicador 8)**

Este sesgo afirma que un individuo es propenso a realizar juicios dependiendo de la facilidad con que un evento similar es recordado e imaginado; es decir, eventos fáciles de recordar pueden intervenir en sus decisiones finales. Para evidenciarlo se plantearon 4 casos hipotéticos de inversión en las preguntas 13 a la 16 de la encuesta:

**Tabla 41**

*Analizando los casos 13 y 15*

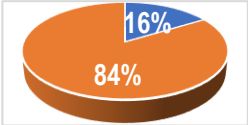
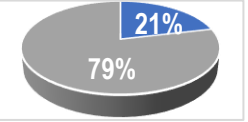
<b>Caso hipotético 13</b>		<b>Caso hipotético 15</b>	
En la actualidad, usted se encuentra evaluando dos alternativas para tomar una decisión de inversión en su empresa. Dentro de las cuales usted está considerando elegir entre: depositar su dinero en el banco a plazo fijo que le ofrece una rentabilidad del 27% anual, o invertir en compra de maquinaria y/o equipos para su empresa que le ofrece un rendimiento promedio de 22% anual.		Actualmente usted está evaluando dos opciones de inversión para su empresa. La primera es invertir en la adquisición de criptomonedas que se estima le generará un rendimiento anual de 30%; y la segunda, es adquirir una movilidad para su empresa que se estima le generará un rendimiento del 26% anual.	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
Invertir a plazo fijo 27%	Invertir en compra de maquinaria y/o equipos 22%	Invertir en la compra de criptomonedas 30%	Invertir en un nuevo vehículo 26%
Tomando en cuenta el único dato conocido (rendimiento esperado), la elección óptima para el juego 13 sería la alternativa <b>B</b> puesto que presenta un rendimiento promedio anual mayor que el de la alternativa <b>A</b> , el caso 15 es idéntico.			

*Nota.* Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del mercado de Cusco para los casos hipotéticos 13 y 15 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 42**

*Resultado de los casos hipotéticos 13 y 15 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
13	A. Plazo fijo 27%	23	0.16	
	b. Maquinaria o equipos 22%	118	0.84	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	
15	A. Compra de criptomonedas 30%	30	0.21	
	B. Nuevo vehículo 26%	111	0.79	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	

*Nota.* Elaboración propia.

Tal y como se muestra en el cuadro, para el caso hipotético 13, donde el único criterio de elección es la utilidad, solamente el 16% eligió depositar su dinero a plazo fijo y el 84% comprar maquinaria o equipos para su empresa; para el caso hipotético 15, el 21% eligió invertir en la compra de criptomonedas y la diferencia del 79% eligió la compra del vehículo.

Teniendo en cuenta ello, se advierte que, en ambos casos la mayoría no eligió la alternativa ideal que evidentemente le da una mayor ganancia; por el contrario, pese a ser una opción que le generaba evidentemente mayor ganancia, se dejó llevar por la idea cotidiana de que invertir en equipos para una empresa es siempre más rentable, dejando de lado la alternativa que le ofrecía una mayor utilidad.

**Tabla 43**

*Analizando los casos 14 y 16*

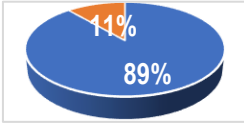
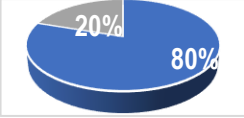
Caso hipotético 14		Caso hipotético 16	
<p>Actualmente usted está evaluando dos opciones de inversión para su empresa. La primera es adquirir un terreno para su negocio y la segunda es colocar su dinero en un fondo de inversión. En un año, el rendimiento de invertir en un terreno es del 22%, mientras que el fondo de inversión le rinde un 27% en promedio anual.</p> <p>La compra de terrenos es, según sus experiencias previas y hechos importantes que recuerda, la mejor elección al momento de hacer inversiones.</p>		<p>Actualmente usted está evaluando expandir su empresa y está analizando dos opciones de inversión. La primera es depositar sus ganancias a plazo fijo en una entidad financiera que se estima le generará un rendimiento anual de 30%; y la segunda, es invertir en publicidad en redes sociales que se estima le generará un rendimiento promedio de 26% anual.</p> <p>La publicidad en redes sociales, según su intuición, experiencias previas y hechos importantes que recuerda, son la mejor elección al momento de hacer inversiones.</p>	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
Invertir en la compra de un terreno 22%	Invertir en un fondo de inversión 27%	Invertir en publicidad en redes sociales 26%	Depositar sus ganancias a plazo fijo 30%
<p>Al igual que en los dos casos hipotéticos previos, tomando en cuenta el único dato presentado (rendimiento esperado), la elección óptima para el juego 14 sería la alternativa <b>B</b> puesto que presenta un rendimiento promedio anual mayor que el de la alternativa <b>A</b>, el caso 16 es idéntico. A diferencia de los dos casos previos, aquí se presentó información adicional con la cual se busca evidenciar si genera algún cambio en la decisión final.</p>			

Nota. Elaboración propia.

Producto de la aplicación del instrumento a los microempresarios del cercado de Cusco para los casos hipotéticos 14 y 16 se obtuvo los resultados siguientes:

**Tabla 44**

*Resultado de los casos hipotéticos 14 y 16 de la encuesta aplicada*

Juego	Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Figura
14	A. Compra de terreno 22%	125	89%	
	B. Fondo de inversión 27%	16	11%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	
16	1 = A. Publicidad en redes sociales 26%	113	80%	
	2 = B. Depositar a plazo fijo 30%	28	20%	
	<b>Total</b>	<b>141</b>	<b>100%</b>	

Nota. Elaboración propia.

En los resultados expuestos en el cuadro previo se pudo evidenciar que para el caso hipotético 14 solamente el 11% eligió invertir su dinero en un fondo de inversión y el 89% en la compra de un terreno; para el caso hipotético 16 el 20% eligió depositar su dinero a plazo fijo y la diferencia del 80% eligió invertir en publicidad en redes sociales.

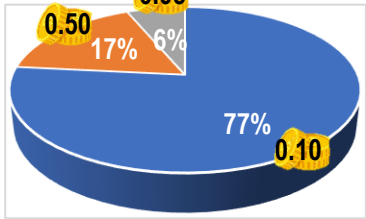
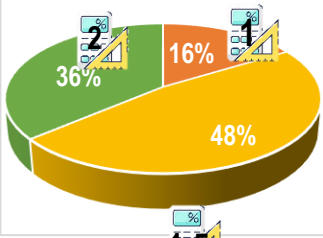
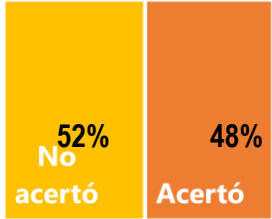
Teniendo en cuenta ello, con estas preguntas se confirma los resultados de las dos preguntas previas; evidenciándose que, independientemente de la utilidad que les pueda generar una decisión, para la mayoría de microempresarios encuestados prevalecen las ideas pre concebidas o conocimientos previos que le dicen que es preferente invertir en la otra opción pese a que le ofrece un margen de ganancia menor.

✓ **Sesgo de exceso de confianza (sub indicador 9)**

Este sesgo afirma que existe sobre estimación exagerada e injustificada de resultados y/o éxito en la toma de decisiones. Error en el cálculo del éxito de nuestras decisiones en comparación con los resultados reales obtenidos. Para evidenciarlo se plantearon 3 preguntas múltiples (a, b y c) respecto a las cuales se analizará los resultados obtenidos con las preguntas 17, 18 y 19:

**Tabla 45**

*Resultados de las preguntas múltiples a), b) y c)*

a) Problema de la taza y la cuchara: una taza y una cuchara cuestan S/ 1.10. La taza cuesta S/. 1 más que la cuchara. ¿Cuánto cuesta la cuchara?	b) ¿Cuál es la mitad de 2 + 1?	c) Si hubieras nacido hace 10 años ¿cuántos años tendrías hoy?
1) 10 céntimos 2) 50 céntimos 3) 5 céntimos	1) 1 2) 1.5 3) 2	Respuesta correcta: 10
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo de la cuchara: x</li> <li>• Costo de la taza: 1 + x</li> </ul> <p><b>Taza + cuchara = 1.10</b>                      Reemplazando: <math>(1 + x) + x = 1.10</math>  <math>2x = 0.10</math>  <b>Respuesta: x = 0.05</b></p>	 <p><math>(1/2) 2 + 1 = 2</math>  <b>Respuesta: 2</b></p>	 <p>Independientemente de la edad que tenga la persona ahora, si hubiese nacido hace 10 años, ahora tendría esa cantidad de años.  <b>Respuesta: 10 años</b></p>

Nota. Elaboración propia.

En cada columna se observa los resultados obtenidos de cada pregunta; en la pregunta a) se observa que solamente el 6% la acertó, en la b) acertó el 36% y en la c) el 48%, un mayor porcentaje; concluyéndose que:

**Tabla 46**

*Resultados de acertados y fallidos de las preguntas múltiples a), b) y c)*

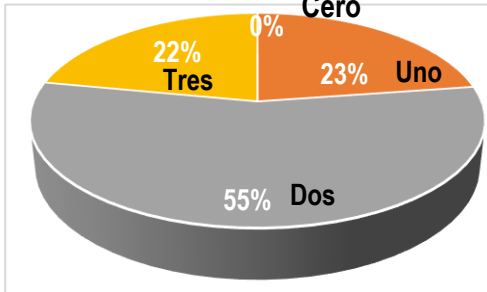
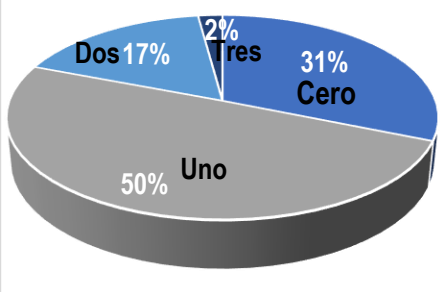
	Acertó	No acertó
a)	6%	94%
b)	36%	64%
c)	52%	48%

Nota. Elaboración propia.

Respecto a estos resultados se les consultó a los encuestados:

**Tabla 47**

*Pregunta 17*

17. ¿Cuántas preguntas cree usted que acertó?						
El encuestado dijo que acertó:			En realidad, acertó:			
						
Correctas	Porcentaje	Frecuencia	Correctas	Porcentaje	Frecuencia	
Cero		Ninguno	Cero	31%	44	

Uno	23%	32	Uno	50%	70
Dos	55%	78	Dos	17%	24
Tres	22%	31	Tres	2%	3
Total	100%	141	Total	100%	141

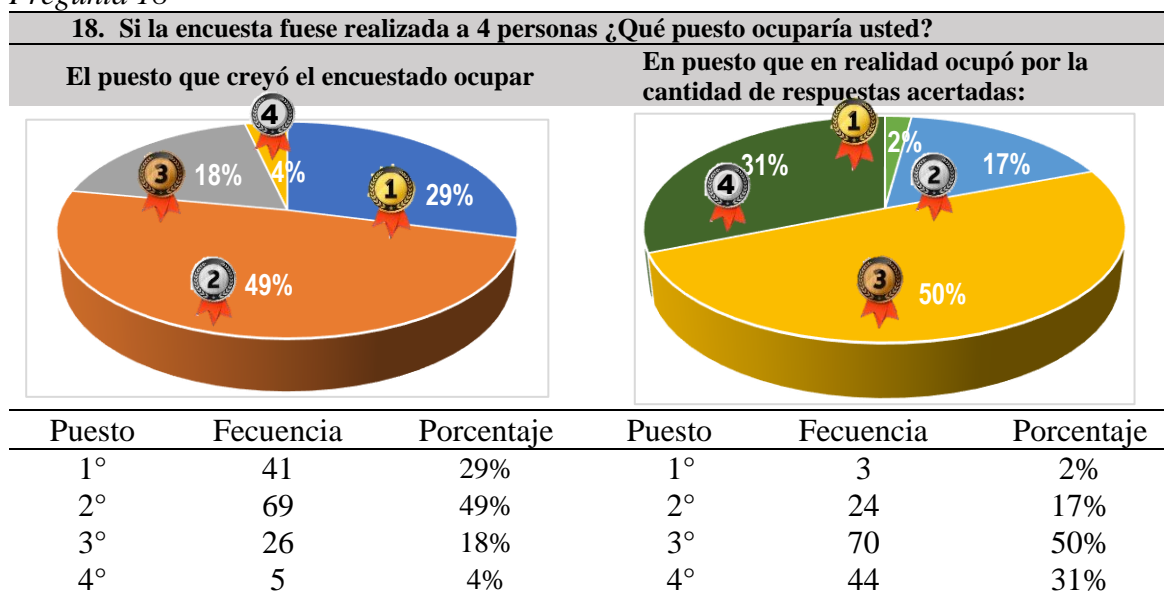
Nota. Elaboración propia.

Como se observa en los resultados, la mayoría de encuestados sobrestimaron sus propios conocimientos; por ejemplo, ninguno dijo que fallaría todas las preguntas; pero en realidad, el 31% falló las tres; en el otro extremo, un 22% afirmó que acertaría las tres preguntas; no obstante, solo un 2% de los encuestados acertó las tres.

Estos resultados, como bien se afirma previamente evidencian el exceso de confianza que tienen la mayoría de microempresarios respecto a sus habilidades, conocimientos y por ende en sus decisiones.

**Tabla 48**

*Pregunta 18*



Nota. Elaboración propia.

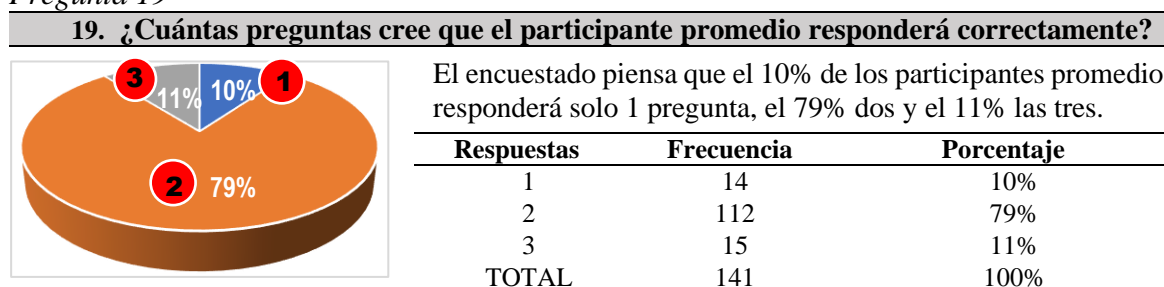
En este caso en particular se realizaron ambas preguntas con el objetivo de observar qué percepción tienen los encuestados de sus resultados respecto al resto de microempresarios. En ese sentido, como se observa en el cuadro previo, el 29% de encuestados creyó que ocuparía el primer lugar, seguido del 49% para el segundo, el 18% para el tercero y 4% para el cuarto. En cambio, del resultado de las encuestas se observa en

realidad que, por la cantidad de respuestas acertadas, solo el 2% obtendría el primer lugar, un 17% el segundo, 50% el tercero y 31% el cuarto.

Entonces, los microempresarios están sobrestimando sus resultados, habilidades y conocimientos con respecto al resto de microempresarios, subestimando el de ellos sin ni siquiera conocerlos y estar al tanto de las habilidades que puedan poseer.

**Tabla 49**

*Pregunta 19*



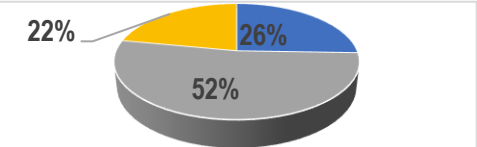
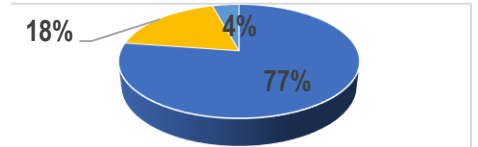
*Nota.* Elaboración propia.

Del cuadro previo se observa que el 10% de encuestados cree que el participante promedio acertará 1 pregunta, el 79% cree que acertarán 2 y el 11% las tres. Para evidenciar cómo califica el encuestado al participante promedio respecto a la cantidad de respuestas que cree que acertó se analizó las preguntas 17 y 19. Por ejemplo: en la pregunta 17, el encuestado n.º 1 dijo creer haber acertado las 3 preguntas, y en la pregunta 19 cree que el participante promedio responderá 2, evidenciándose que, se califica con una mejor puntuación respecto al promedio de microempresarios ( $3 - 2 = 1$ ).

No obstante, luego de calificados sus resultados en la pregunta 17 se observó que este obtuvo solo una (1) respuesta correcta; por lo tanto, está **subestimando** los resultados del microempresario promedio y **sobrestimando** sus propios resultados ( $1 - 2 = -1$ ). Así como este ejemplo se analizó las otras 140 encuestas y se obtuvo:

**Tabla 50**

*Analizando la pregunta 19 con base en los resultados de la 17*

Se restó el resultado de la pregunta 17 con la 19 y se obtuvo:			Se restó el resultado <u>real</u> de la pregunta 17 con la 19 y se obtuvo:		
					
Puntuación	Frecuencia	Porcentaje	Puntuación	Frecuencia	Porcentaje
Negativo	36	26%	Negativo	109	77%
Igual	74	52%	Igual	26	18%
Positivo	31	22%	Positivo	6	4%
TOTAL	141	100%	TOTAL	141	100%

*Nota.* Elaboración propia.

Como se puede ver en la primera figura del cuadro previo, el 74% (52 + 22) de los encuestados creyó tener un puntaje igual o superior al participante promedio; no obstante, luego de calificar sus respuestas se observa que solamente el 22% (18 + 4) obtuvo un puntaje superior al participante promedio, y por el contrario, un 77% obtuvo un puntaje menor. Observándose sobrestimación de resultados de la mayoría de encuestados.

Tomando en cuenta los resultados de estas tres últimas preguntas se observa la presencia del sesgo de exceso de confianza en las decisiones de la mayoría de encuestados.

## 5.2. Pruebas de hipótesis

Hernández et al. (2014) describe dos tipos de investigación respecto a los cuales se alinea la naturaleza de los trabajos de investigación. Primeramente, la investigación **no experimental** donde no se realiza la manipulación de la variable; lo que pretende este tipo de investigación es observar la variable en situaciones ya existentes (tal como está), no intencionalmente provocada por el investigador; y, en segundo lugar, **las experimentales**, donde a través de una acción o experimento se pretende manipular el comportamiento de la población objeto de estudio y después observar sus consecuencias; en resumidas palabras, establecer el posible efecto de una causa que se manipula; para esto, crea un contexto ideal, eliminándolas.



## CAPÍTULO VI

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La muestra total involucró a 141 microempresarios del del cercado del Cusco, de los cuales el 53% son mujeres y el 47% varones; la edad promedio de este grupo es de 34 años; y su nivel de estudios para el 48% es educación universitaria, seguido de un 24% técnica y un 17% secundaria. La mayoría (62%) de encuestados es administrador y propietario de las microempresas encuestadas. La antigüedad promedio de estas microempresas es superior a los 10 años, y los rubros en los que se vienen desempeñando son comercio en general un 67%, agencias de viajes 6%, hotelería 5%, restaurantes 7%, salud 8%. El 55% de estas empresas están constituidas como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), un 24% como Sociedad Anónima Cerrada (SAC), un 20% como Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (SCRL) y un 1% como Sociedad Anónima Abierta (SAA); contando la mayoría, el 77%, con 5 a menos empleados. Producto del análisis de la información recolectada de la población antes descrita y con base en los datos expuestos en el numeral 5.1 del presente trabajo de investigación, presentamos de manera resumida los resultados siguientes:

**Tabla 51**

*Resultados generales de las encuestas aplicadas a 141 microempresas del cercado de Cusco*

N°	Dimensiones		Indicadores	La mayoría de encuestados:
1	<b>Enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección</b> durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Cumplimiento de los principios de la conducta de decisión	Esperanza matemática	No cumple
			Integración de valores	No cumple
			Aversión al riesgo	No cumple
2	<b>Racionalidad de la elección de alternativas</b> durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Cumplimiento de axiomas de racionalidad	Complejidad	No cumple
			Transitividad	Cumple
			Continuidad	No cumple
			Independencia	No cumple
3	<b>Presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión</b> durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Presencia de los sesgos cognitivos	Disponibilidad	Sesgado
			Exceso de confianza	Sesgado

*Nota.* Elaboración propia.

- **Dimensión N° 1: Enfoques normativo y descriptivo del criterio de elección durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre.**

**Busca responder la pregunta:** ¿Cuál es el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre?; entonces, para definir el enfoque que determina la conducta de elección se tiene que verificar el cumplimiento de los principios de la conducta de decisión; en ese sentido, si se cumple lo planteado por todos los principios se podría afirmar que el enfoque normativo es el que determina el criterio de elección; de lo contrario, si no se cumplen, el enfoque descriptivo sería el que lo determina.

Como se observa en la tabla 53, la mayoría de microempresarios no cumple lo planteado por los tres principios de la conducta de decisión; por lo tanto, se evidencia que en la mayoría de ellos es el enfoque descriptivo el que determina su criterio de elección; ello quiere decir que, como bien plantea este enfoque y señala Laca (2012), los criterios utilizados para las decisiones que van a tomar, con frecuencia, son **parcialmente** óptimas, esto debido a la presencia de limitaciones en sus capacidades cognitivas u otros factores que condicionan la conducta decisoria de los microempresarios (Laca, 2012). En ese sentido, como afirma este enfoque, es difícil generalizar a través de una teoría la conducta decisoria de varios individuos (como lo hace el enfoque normativo) ya que, como se vio reflejada en la información recogida en este estudio, hay ocasiones en que, más allá de la maximización y optimización, existen factores externos que se involucran en el proceso decisorio de los individuos cuando existe incertidumbre (Aguiar, 2004).

Entonces, en ese contexto, vale mencionar que, el enfoque descriptivo, que es el que prevalece en los resultados obtenidos, no busca negar la aplicación del enfoque normativo en las decisiones de los encuestados (existieron casos en nuestras encuestas que si cumplieron); por el contrario, este enfoque menciona que, también existen ocasiones en

las que las decisiones son producto de objetivos distintos y no solo de la maximización de ganancias, integración de valores y la aversión a las pérdidas, como es el caso nuestro.

- **Dimensión N° 2: Racionalidad de la elección de alternativas durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

**Busca responder la pregunta:** ¿Cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco? La racionalidad se manifiesta a través del cumplimiento de los axiomas de racionalidad; es decir, si se cumplen, la racionalidad del decisor es ilimitada; de lo contrario, es limitada.

Como se observa en el cuadro 53, de los cuatro axiomas planteado no se cumplen tres de ellos, evidenciándose que la racionalidad durante la elección de alternativas de la mayoría de microempresarios encuestados es limitada, ello evidentemente debido a que, en un contexto donde existe incertidumbre y poca información al alcance que nos permita elegir, disminuye la racionalidad de muchos decisores.

Al respecto, si bien en las encuestas recogidas se observa que la mayoría de microempresarios encuestados cumplen el axioma de transitividad al distinguir claramente sus preferencias en una secuencia de preguntas, este se ve minimizado al incumplirse los otros tres axiomas ya que, al **no concurrir la completitud** se evidencia que, con frecuencia, la mayoría de encuestados no son consecuentes con sus elecciones, del mismo modo, **al no cumplir la continuidad** se observa que, en distintos contextos, no tienen la capacidad de ordenar sus elecciones de más preferida a menos preferida; así mismo, con el **incumplimiento de la independencia** se advierte que, ante la presencia de un nuevo factor o contexto las decisiones de la mayoría de encuestados son inestables y suelen cambiar.

- **Dimensión N° 3: Presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre**

**Busca responder la pregunta:** ¿Cómo se refleja la presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?

- A través de los casos hipotéticos expuestos en las preguntas 13 a la 16, se evidenció que el **sesgo de disponibilidad** intervino en la toma de decisiones de nuestros microempresarios encuestados, generando que su elección se alinee por aquella alternativa que le presenta eventos familiares o conocidos, descartando aquella alternativa que incluso le presentaba una mayor rentabilidad. En efecto, pese a haberse puesto una alternativa donde el microempresario tenía más opción de generar una rentabilidad alta, un número bastante alto de los microempresarios encuestados optó por aquella alternativa que le ofreció eventos familiares o conocidos comúnmente como ideales de inversión, tal es el caso de compra de maquinarias, equipos o terrenos. Al respecto, si bien el estudio de Manzanal (2017), a diferencia del nuestro, no evidencia una fuerte intervención de dicho sesgo, en su estudio también concluye que es inminente la presencia dicho sesgo en algunas decisiones de los empresarios, donde prevalece este al rendimiento esperado.
- Del mismo modo, el sesgo de exceso de confianza en las decisiones de la mayoría de encuestados produce los siguientes efectos:
  - a) Cómo se califica el encuestado: se evidenció que la mayoría de microempresarios sobrestiman sus conocimientos y llega a conclusiones que no se condicen con la realidad.
  - b) Cómo se califica en comparación al resto de microempresarios, en este campo también se vio reflejado lo anteriormente expuesto, los microempresarios se

sobrestiman por encima del resto, creyendo la mayoría que el resto de microempresarios puntuará menos que ellos.

- c) Cómo califica al participante promedio, aquí se observó que otorga una calificación baja al participante promedio, ello sin ni siquiera conocerlos o conocer el rubro, nivel educativo del propietario, experiencia u otro factor de estos.

Este resultado se alinea a lo expuesto por Raunelli et al. (2013), que afirma que, con frecuencia, los empresarios suelen sobrestimar sus resultados y el nivel de sus conocimientos, ya que no realizan un análisis minucioso de sus propias aptitudes y conocimientos con los que cuentan para hacer frente a nuevos desafíos.

Respondiendo la **pregunta general**: ¿cómo es el proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?, podemos afirmar que, la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de la mayoría de microempresarios cusqueños se caracteriza por:

- El **enfoque descriptivo** determina el criterio de elección de los microempresarios debido a la presencia de limitaciones en sus capacidades cognitivas u otros factores que condicionan la conducta decisoria, generando que con frecuencia estas no sean “del todo correctas” como plantea la matemática tradicional. Ello debido a que:
  - ✓ Al momento de elegir, la mayoría de microempresarios cusqueños no siempre busca maximizar su utilidad, ventajas u objetivos finales, sino que existen otros factores que condicionan sus elecciones.
  - ✓ La mayoría de estos no analiza todos y cada uno de los atributos de las alternativas antes de escogerlas, opta por analizar únicamente aquellos atributos que cree que le son más convenientes o importantes.
  - ✓ Existen ocasiones en las que el microempresario decide arriesgarse y elige la opción segura, independientemente del resultado que vaya a obtener.

- Se manifiesta una racionalidad limitada durante la elección de alternativas para la toma de decisiones de los microempresarios, debido a la presencia de un contexto de incertidumbre y poca información al alcance, caracterizándose por:
  - ✓ No ser consecuentes con sus elecciones, en ocasiones estas suelen cambiar fácilmente.
  - ✓ No tienen la capacidad de ordenar sus elecciones de más preferida a menos preferida.
  - ✓ Ante la presencia de un nuevo factor o contexto, sus decisiones son inestables y suelen cambiar.
- El sesgo de disponibilidad en sus decisiones hace que el decisor guie sus elecciones con base en aquellas opciones que le presentan un contexto conocido o familiar, independientemente de la utilidad que le vaya a generar. Elige o desecha esa opción porque cree que al asociarlo a un evento similar vivido o experimentado puede obtener los mismos resultados.
- En sesgo de exceso de confianza produce que el microempresario sobrestime sus resultados y subestime los resultados del resto de microempresarios. Confiándose en el éxito que cree que tendrán sus decisiones, esto generando que, en ocasiones, tome por sí solo las decisiones y no se deje guiar por expertos o decida investigar más al respecto.

## DISCUSIÓN

Con la caracterización de la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios cusqueños, el presente trabajo de investigación buscó identificar aquellas características que describan el proceso decisorio del microempresario cusqueño, tomando en cuenta los enfoques que este aplica, su racionalidad y la presencia de sesgos cognitivos que puedan intervenir en su resultado final. Al respecto, el resultado obtenido logró responder la pregunta general y específica planteada y, en ocasiones, se alineó a los resultados obtenidos por otros estudiosos expuestos en el marco teórico y antecedentes del presente estudio.

Al respecto, si bien estos resultados nos ayudaron a responder las preguntas planteadas, estas por sí solas generaron al mismo tiempo nuevas interrogantes; ya que, por ejemplo, para el primer objetivo específico se concluyó que no se cumple el enfoque normativo y se aplica en descriptivo en la toma de decisiones; no obstante, aún nos queda la tarea de identificar cuáles serían aquellas peculiaridades, más allá de incumplimiento de los principios, que puedan caracterizar con mayor detalle este enfoque. Del mismo modo, para el objetivo específico segundo, se concluyó que las decisiones no son del todo racionales; no obstante, esto nos generó la necesidad de identificar cuáles serían aquellas peculiaridades, más allá de incumplimiento de los axiomas, que nos permitan caracterizar dicha racionalidad limitada.

En cuanto respecta al tercer objetivo específico, también se evidenció que, si bien se logró responder la pregunta planteada, surgió la necesidad de identificar al mismo tiempo la presencia de heurísticas que también condicionan el comportamiento de nuestra población de estudio permitiéndoles, de manera positiva, agilizar su proceso decisorio; no obstante, este implicaría un trabajo más extenso. No obstante, ello, los resultados obtenidos son confiables y pueden ser generalizados con nuestra población de estudio, ello

teniendo en cuenta que se utilizó un instrumento debidamente validado y revisado que se elaboró con base a estudios previos. Así mismo, como bien se expone a detalle en las conclusiones, los resultados obtenidos también se alinean a los de otros estudios expuestos en el marco teórico y los antecedentes; entonces, para no dejar de lado las limitaciones expuestas previamente, fue necesario incorporar en las recomendaciones que se amplie el tema estudiado y se termine de caracterizar al microempresario cusqueño.



## CONCLUSIONES

El tema de estudio del presente trabajo de investigación resulta ser un campo amplio y poco estudiado en nuestra región en la actualidad; es por ese motivo que, este investigador, con base en la fuente bibliográfica recabada, desarrolló una sólida base teórica que nos permitirá caracterizar la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios cusqueños. Para ello se tomó en cuenta tres objetivos específicos: el definir el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre; el explicar cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones, y el describir los efectos que generan los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco, los cuales fueron respondidos con información recogida de una muestra de 141 microempresarios.

**En primer lugar, en cuanto respecta al primer objetivo específico** del tema de estudio, de acuerdo a la información recogida y al análisis realizado, se pudo evidenciar que, el enfoque descriptivo determina el criterio de elección de los microempresarios cusqueños, ya que se pudo corroborar que muchas de sus decisiones vulneraron lo planteado por los principios de la conducta de decisoria expuestos por el enfoque normativo, evidenciándose que dicha conducta es atribuible a factores psicológicos y cognitivos que intervienen en el proceso de toma de decisiones de los microempresarios.

Ciertamente, como bien se expone en la parte resolutive del presente trabajo y se pudo observar en los resultados obtenidos, muchos no cumplen el principio de esperanza matemática ya que más allá de maximizar su utilidad futura, con frecuencia, buscan satisfacer necesidades inmediatas. Del mismo modo, no cumplen el principio de integración de valores ya que no analizan todos los atributos de las alternativas antes de

decidir; sino por el contrario, se guían solamente de algunos de estos, quizá para ellos los más importantes. Así también, se evidenció la adopción de un comportamiento cambiante ante la presencia de riesgo, ya que frente a una opción incierta muchos de ellos optan por una ganancia menor pero segura acogiendo una conducta adversa al riesgo, y frente a un escenario de pérdidas, optan por una opción con alta probabilidad de perder frente a una opción completamente segura de perder adoptando una postura más atraída al riesgo.

Basándonos en los resultados obtenidos donde se muestra que la mayoría de microempresarios encuestados incumplen los principios de la conducta de decisión, no se pretende afirmar que la aplicación del enfoque descriptivo, debido a la presencia de instrumentos y limitaciones cognitivas, ocasiona errores o fallos en las decisiones de los microempresarios; sino por el contrario, su presencia nos muestra la manera real o verdadera en que las personas suelen tomar decisiones y que se necesita más que una teoría con principios a cumplir para describir la conducta decisoria de los microempresarios.

**Seguidamente, en cuanto respecta al segundo objetivo específico**, de acuerdo a la información recogida y al análisis realizado, es posible concluir que, en situaciones de incertidumbre, la racionalidad durante la elección de alternativas para la toma de decisiones de la mayoría de microempresarios cusqueños es limitada, ello debido a que en muchas de sus decisiones no se cumplieron con todos los axiomas de racionalidad. Evidenciándose que, condiciones de incertidumbre, el componente subjetivo (factores psicológicos y cognitivos) está presente en la mayoría de las decisiones, generando que con frecuencia muchas de estas sean irracionales.

En efecto, como se pudo evidenciar, las decisiones no siempre son del todo racionales debido a que, al violarse el axioma de completitud se reflejó que muchos de los microempresarios no son consecuentes con sus elecciones; asimismo, al violarse el axioma de continuidad de infiere que muchos de ellos no tienen la capacidad de ordenar sus

elecciones de más preferida a menos preferida; y además, ante la violación del axioma de independencia, se advierte que ante la presencia de un nuevo factor o contexto, estas sus decisiones suelen ser inestables y cambiar fácilmente.

Sobre el particular, si bien de la información recogida y analizada se observó que en la mayoría de casos se incumplieron casi todos los axiomas de racionalidad en las decisiones de los microempresarios cusqueños, no se puede afirmar rotundamente que estas sean del todo irracionales; muy por el contrario, nos muestra que la racionalidad, más que un concepto cotidiano es un concepto ideal del proceso decisorio no generalizable, y que vale la pena dar una vuelta al costado y echar vistazo a nuevos conceptos que expliquen de mejor forma el comportamiento decisorio de las personas, para este caso en particular, de los empresarios.

**Ahora, en cuanto respecta al tercer objetivo específico** es posible concluir que, los sesgos cognitivos de disponibilidad y exceso de confianza intervienen en la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de los microempresarios ocasionando efectos negativos en su elección final.

En primer lugar, como se pudo ver, el sesgo de disponibilidad evidenció que, al momento de tomar decisiones los microempresarios se inclinaron por aquella alternativa con información conocida, familiar o fácil de recordar, dejando de lado aquella con información desconocida, poco explorada o nueva, pese a que esta última pudiese generarle una mayor rentabilidad o ganancia que la primera. Viéndose que, la mayoría de microempresarios preferirían invertir en opciones ya conocidas y rechazar todas aquellas alternativas de inversión que no les presente un evento familiar. Es decir, fueron más propensos a realizar juicios basados en la facilidad de recordar la ocurrencia de eventos similares; siendo que, mientras más eventos similares recuerda, mayor es la probabilidad de que su elección sea influenciada por estos. Por otra parte, en cuanto respecta al sesgo de

exceso de confianza, se pudo observar que, la mayoría de microempresarios suelen sobrestimar sus conocimientos y subestimar el del resto de microempresarios; toda vez que, muchos de ellos se autocalificaron con notas altas en las preguntas múltiples realizadas y creyeron que el resto de microempresarios obtendrían un puntaje menor al ellos, pese a que al final resultó lo contrario.

**Finalmente, estas tres conclusiones** de los objetivos específicos planteados nos permitieron caracterizar la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de los microempresarios cusqueños; toda vez que, frente a un escenario de incertidumbre con poca información al alcance, suelen concurrir factores psicológicos y cognitivos que influyen en sus decisiones generando que estos violen lo planteado por el enfoque normativo y que no concurra la racionalidad en sus decisiones, prueba de ello es la presencia de sesgos cognitivos en sus decisiones tales como el de disponibilidad que hace que este, fuera de guiarse por elementos concretos como el de la utilidad, maximización o racionalidad, traiga a su proceso decisorio experiencias o situaciones pasadas y las utilice para guiar una decisión; y el seso de exceso de confianza que hace que sobrestimen de manera exagerada sus propias habilidades, calculando un éxito que muchas veces no se condice con la realidad.

Por último, tomando en cuenta lo antes expuesto podemos concluir que, la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco se caracteriza por:

- Ser el enfoque descriptivo el que determina la conducta de elección de los microempresarios.
- Más allá de maximizar su utilidad futura, con frecuencia, buscan satisfacer necesidades inmediatas.

- No analizan todos los atributos de las alternativas antes de decidir; sino por el contrario, se guían solamente de algunos de estos, quizá para ellos los más importantes.
- Adoptan un comportamiento cambiante ante la presencia de riesgo, ya que, en escenarios de ganancias, frente a una opción incierta, suelen ser adversos al riesgo; no obstante, en un escenario de pérdidas su postura es más atraída al riesgo.
- Evidenciarse una racionalidad limitada en la toma de decisiones.
- En condiciones de incertidumbre, el componente subjetivo (factores psicológicos y cognitivos) está presente en la mayoría de decisiones.
- No son consecuentes con sus elecciones.
- No tienen la capacidad de ordenar sus elecciones de más preferida a menos preferida
- Ante la presencia de un nuevo factor o contexto, sus decisiones suelen ser inestables y cambiar fácilmente.
- Los sesgos cognitivos de disponibilidad y exceso de confianza ocasionan un efecto negativo en la elección final del microempresario.
- Se inclinan por aquella alternativa con información conocida o fácil de recordar, dejando de lado aquella con información desconocida, poco explorada o nueva, pese a que esta última pudiese generarle una mayor rentabilidad o ganancia.
- Preferirían invertir en opciones ya conocidas y rechazar todas aquellas alternativas de inversión que no les presente un evento familiar.
- Son propensos a realizar juicios basados en la facilidad de recordar la ocurrencia de eventos similares.
- Suelen sobrestimar sus conocimientos y subestimar el del resto de microempresarios.
- Sobrestiman de manera exagerada sus propias habilidades, calculando un éxito que muchas veces no se condice con la realidad.

- Suelen concurrir en sus decisiones factores psicológicos y cognitivos que influyen en sus elecciones.

## RECOMENDACIONES

Como se presentó, en la conclusión del **primer objetivo específico** se describió que la conducta de elección en la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco está determinada por el enfoque descriptivo debido a la presencia de factores psicológicos y cognitivos; por lo tanto, teniendo en cuenta que dicho enfoque no niega el enfoque normativo, solamente expone que este no debe ser utilizado como una regla generalizable ya que no siempre este es cumplido; **este estudio recomienda** que se promueva más estudios que nos permitan caracterizar de mejor forma el enfoque descriptivo y nos dé mayores luces de aquellos factores psicológicos y cognitivos que suelen influenciar en nuestras decisiones para, más allá de desecharlos, tomarlos en cuenta para alinear nuestra elección a los objetivos o resultados deseados.

Por otro lado, en la conclusión del **segundo objetivo específico** se explicó que la racionalidad del microempresario cusqueño es limitada, ello debido a que, al igual que en el primero, existen factores psicológicos y cognitivos que influyen en el proceso decisorio; por lo tanto, este estudio sugiere a los empresarios que al momento de decidir no solo tomen en cuenta factores concretos como la utilidad o ganancias finales, sino que también tomen en cuenta que existen factores psicológicos y cognitivos que pueden influir en nuestras decisiones; así mismo, **se recomienda** a futuras investigaciones ampliar dicho campo de estudio; toda vez que, se necesita un marco teórico más amplio que explique a detalle aquellos factores no concretos (psicológicos y cognitivos) que influyen en las decisiones de los microempresarios, más aún si estos tienen que hacer frente a contextos con incertidumbre.

En cuanto al **tercer objetivo específico**, teniendo en cuenta que se evidenció la presencia de sesgos cognitivos como el de disponibilidad y exceso de confianza, **se**

**recomienda** a los empresarios no dejarse llevar por recuerdos o experiencias pasadas al momento de decidir, ya que cada caso en concreto es distinto y pese a que en el pasado a un amigo le fue mal en alguna inversión similar, ello no implica que a ti también te suceda lo mismo; para ello, debe analizar bien su contexto y la información con la que posee; así mismo, se le recomienda no sobrestimar sus propias habilidades o conocimientos; antes de tomar una decisión debe investigar más y tener en cuenta que sus decisiones no son del todo certeras si no vienen acompañadas de un buen sustento.

Por otro lado, también se recomienda a futuras investigaciones a ampliar el tema de estudio poco investigado en la región ya que nos dará mejores lustros para describir el comportamiento decisorio frente a la presencia de sesgos cognitivos y proporcionar de un sustento que los guíe frente a estas situaciones.

Así mismo, **de manera general se recomienda** a los microempresarios, tomar en cuenta el presente estudio que nos muestra nuevas aristas del proceso decisorio y las implicancias que podría traer consigo en su vida cotidiana si son utilizados óptimamente; tomando en cuenta que, gracias a nuevos estudios debidamente formulados y su buena base teórica; existen nuevas formas de enfocar un proceso decisorio y factores a tomar en cuenta al momento de decidir, más aún si nos encontramos en un contexto de incertidumbre.

A los estudiantes, ampliar el presente trabajo de investigación que abarca una pequeña parte de un tema poco estudiado en el país, pero de gran relevancia en el exterior, ya que nos permitirá entender con mayor facilidad un tema importante que influye en gran medida en el crecimiento y desarrollo de las microempresas de la región y el país; toda vez que, muchas veces su permanencia a través del tiempo depende de las decisiones que estas toman.



A los investigadores, replicar el presente trabajo en distintos departamentos del país que nos permitan comparar y generalizar mejor los resultados obtenidos, consiguiendo de esta forma ampliar el tema estudiado, tomando en cuenta los factores característicos de cada región.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguiar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos. *Empiria: Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 1(8), 139-160. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1374534>
- Allones, C. (2005). Teoría de la acción social: propuesta de un método. *RIPS: Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 4(2), 57 - 68. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1708737>
- Amaya, J. (2009). *Toma de decisiones gerenciales. Metodos cuantitativos para la administración* (2da ed.). Bogotá: ECOE Ediciones.
- Araújo, N. (2020). Repercusión Económica Mundial de la Pandemia del Covid-19. Análisis de sectores más afectados. *Quipukamayoc*, 28(57), 85 - 93. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v28i57.17903>
- Archiles, A. (2008). *Teoría de la utilidad esperada: una aproximación realista*. Universidad de Chile. Santiago: Tesis. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/108463>
- Arias, F. G. (2016). *El proyecto de investigación. introducción a la metodología científica* (7ma ed.). Caracas: Editorial Episteme, C.A.
- Árias, J. L., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (1ra ed.). Arequipa, Perú: Enfoques Consulting E.I.R.L.
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú. *Strategia*, 1(22), 70 - 80. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126>
- Barón, L., & Zapata, G. J. (2018). Los sesgos cognitivos: la psicología cognitiva a la perspectiva cognitiva de la organización y su relación con los procesos de toma de decisiones gerenciales. *Ciencia y Sociedad*, 43(1), 31-48. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7076211>
- Barra, R. A. (2020). *La teoría de la utilidad esperada: descubriendo su realismo y veracidad en el entorno empresarial peruano*. Universidad de Piura. Lima: Tesis. Obtenido de <https://pirhua.udep.edu.pe/items/428a44ab-166d-4619-b6c2-ba39f9a6f214>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3ra ed.). Bogotá: Pearson Educación.
- Caliendo, F., & Huang, K. X. (2008). Overconfidence in financial markets and consumption over the life cycle. *Journal of Macroeconomics*, 30(4), 1347-1369. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2007.10.001>

- Carballo, J. (2019). *Sesgos Cognitivos: Humanos y Negocios*. Universidad de Illes Balears. Mallorca: Tesis. Obtenido de <https://dspace.uib.es/xmlui/handle/11201/150818?show=full>
- Coll, F. (27 de febrero de 2021). *Microempresa*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/microempresa.html>
- Compañía Peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública. (2021). *Evolución de las inversiones publicitarias en los medios de comunicación y plataformas digitales*. CPI. Lima: Reporte. Obtenido de <https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/CPI%20Inversi%C3%B3n%20publicitaria%202021.pdf>
- Cortada, N., & Macbeth, G. (2006). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *Revista de Psicología*, 2(3), 62. Obtenido de <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/6131>
- Drucker, P. F. (1967). *The effective executive. The definitive guide to getting the rith things done* (1ra ed.). New York: HarperCollins Publishers.
- Economika. (25 de enero de 2020). *Económika*. Obtenido de <https://economika.com.co/importancia-valoracion-economica-ambiental/>
- Facultad de Estudios a Distancia. (2021). *Microeconomía*. Universidad de Pamplona. Pamplona: Manual. Obtenido de <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-tecnologica-del-peru/costos-y-presupuestos/microeconomia/62425050>
- Fariña, F., Novo, M., & Arce, R. (2002). Heurístico de anclaje en las decisiones judiciales. *Psicothema*, 14(1), 39-46. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1096803>
- Federico, M. (2016). *Gestión y administración en las organizaciones: introducción* (2da ed.). Buenos Aires: Fondo Editorial Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- Gallardo, J. D. (2018). *Notas en teoría de la incertidumbre* (1ra ed.). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Garza, R., Gonzáles, C., & Salinas, E. (2007). Toma de decisiones empresariales: un enfoque multicriterio multiexperto. *Ingeniería Industrial*, 28(1), 29-36. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4786816>
- Gerencia Regional del Trabajo y Promoción del Empleo. (2021). *Diagnóstico socio económico laboral*. Gobierno Regional Cusco. Cusco: Reporte. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2868354/Cusco%20-%20Diagn%C3%B3stico%20Cusco%20N%C2%BA%2001-%202021.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). Mexico DF: McGaw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

- Huertas, A. (2007). El homoeconomicus, un análisis aplicado para el Perú. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*, 1(60), 5-34. Obtenido de <https://faculty.up.edu.pe/es/publications/el-homo-economicus-un-an%C3%A1lisis-aplicado-para-el-per%C3%BA>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Demografía empresarial en el Perú - IV Trimestre de 2021*. INEI. Lima: Boletín Demografía Empresarial.
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, 1(28), 181-225. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2304896>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow* (1ra ed.). New York: Farrar Straus and Giroux.
- Kosciuczyk, V. (2012). El aporte de la economía conductual o behavioural economics a las políticas públicas: una aproximación al caso del consumidor real. *Palermo Business Review*, 1(7), 23-40. Obtenido de [https://www.palermo.edu/economicas/PDF\\_2012/PBR7/PBR\\_02VeraKosciuczyk.pdf](https://www.palermo.edu/economicas/PDF_2012/PBR7/PBR_02VeraKosciuczyk.pdf)
- Kourdi, J. (2008). *Estrategia claves para tomar decisiones en los negocios* (1ra ed.). Illinois: Cuatro Media INC.
- Laca, F. A. (2012). Racionalidad limitada en la sociedad del riesgo mundial. *Revista de Economía Institucional*, 14(26), 121-135. Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/3143>
- Machado, O., & Pereira, D. (2009). *Efectos de las preferencias y las creencias de los agentes sobre las decisiones de inversión*. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas: Tesis. Obtenido de <https://sib.ucab.edu.ve/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=90789>
- Manzanal, M. (2017). *Los factores racionales y heurísticos en la toma de decisiones del empresario PyME*. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca: Tesis. Obtenido de <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/3403>
- Manzanal, M., Milanese, G., & Vigier, H. (2016). Representatividad, disponibilidad y sobre-confianza: las heurísticas de los empresarios PYME. *Escritos Contables y de Administración*, 7(2), 71–94. doi:<https://doi.org/10.52292/j.eca.2016.585>
- Martínez, A. (2017). *Críticas a la teoría de la utilidad esperada*. Obtenido de Policonomics, Economics made simple : <https://policonomics.com/es/criticas-teoria-utilidad-esperada/>
- Martinez, S. F. (2000). *El concepto de Heurística: de las explicaciones en las ciencias naturales a la epistemología*. México: Velasco Ambrosio (Coord.). Obtenido de <https://www.rua.unam.mx/portal/recursos/ficha/75674/el-concepto-de-heuristica-de-las-explicaciones-en-las-ciencias-naturales-a-la-epistemologia>

- Meroi, A. A., & Salmén, G. M. (2005). Seminario sobre la teoría de la decisión. *Investigación y Docencia, 1*(1), 159-167. Obtenido de [https://www.academia.edu/81564263/Seminario\\_sobre\\_Teor%C3%ADa\\_de\\_la\\_Decisi%C3%B3n](https://www.academia.edu/81564263/Seminario_sobre_Teor%C3%ADa_de_la_Decisi%C3%B3n)
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). *La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur*. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales. Lima: Boletín de Economía Laboral.
- Moody, P. E. (1991). *Toma de decisiones gerenciales* (1ra ed.). Bogotá: McGraw-Hill Latinoamericana, S.A.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review, 115*(2), 502-517. doi:<https://doi.org/10.1037/0033-295X.115.2.502>
- Morales, A., & Segoviano, L. E. (2016). Una perspectiva económico-institucional de la toma de decisiones: solución de problemas en situación de incertidumbre. *Investigación Económica, 75*(298), 57-75. doi:<https://doi.org/10.1016/j.inveco.2016.11.002>
- Münch Galindo, L. (2017). *Fundamentos de administración: casos y prácticas* (6ta ed.). México DF: Editorial Trillas, S.A. de C.V.
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2018). *Plan Maestro del Centro Histórico del Cusco 2018 - 2018*. Gobierno Municipal del Cusco. Cusco: Reporte. Obtenido de <https://patrimoniomundial.cultura.pe/sites/default/files/pb/pdf/Plan%20Maestro%20del%20Centro%20Historico%20de%20Cusco%202018-2028%20del%2025-09-2018.pdf>
- Niño, V. M. (2011). *Metodología de la investigación* (1ra ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Páez, J. (2015). Teorías normativas y descriptivas de la toma de decisiones: un modelo integrador. *Opción, 31*(2), 854 - 865. Obtenido de <https://produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/20420>
- Paramio, L. (2005). Teorías de la decisión racional y de la acción colectiva. *Sociológica, 20*(57), 13-34. Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-01732005000100013](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732005000100013)
- Pascale, R., & Pascale, G. (2007). Toma de decisiones económicas: El aporte cognitivo en la ruta de Simon, Allais y Tversky y Kahneman. *Ciencias Psicológicas, 1*(2), 149-170. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3983706>
- Peil, J., & Van Staveren, I. (2009). *Hanbook of economics and ethics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Pérez, A., & Rodríguez, A. (2021). Comportamiento electoral y economía conductual. Influencia de los sesgos cognitivos en el contexto electoral. *Chakiñan: Revista de*

*Ciencias Sociales y Humanidades*, 1(15), 31-46.  
doi:<https://doi.org/10.37135/chk.002.15.02>

- Peves, D. (11 de octubre de 2021). El ciclo de compra de las maquinarias y equipos, y el factor que las frena. *Diario Gestión*, págs. <https://gestion.pe/economia/empresas/el-ciclo-de-compra-de-las-maquinarias-y-equipos-y-el-factor-que-las-frena-noticia/>.
- Poder Ejecutivo del Estado Peruano. (28 de diciembre de 2013). Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. *Diario Oficial El Peruano*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1033071-5>
- Raunelli, J. C., Power, M., & Galarza, F. (2013). *Caracterizando a los emprendedores impulsados por necesidad en Lima: Una aproximación usando experimentos de campo*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima: Documento de discusión. Obtenido de <https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/426>
- Redacción RPP. (16 de mayo de 2017). *¿Estás seguro de que el avión es el transporte más seguro del mundo?* Obtenido de RPP Noticias: <https://rpp.pe/ciencia/mas-ciencia/estas-seguro-de-que-el-avion-es-el-transporte-mas-seguro-del-mundo-noticia-1050934?ref=rpp>
- Riaño, A. (2020). *El sesgo de la disponibilidad en la Estadística Social*. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Bogotá: Tesis. Obtenido de <https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/22909>
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2005). *Administración* (8va ed.). México DF: Pearson Educación.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2009). *Comportamiento organizacional. Decimotercera edición*. México: Pearson Educación.
- Rodríguez, A. H. (2009). *Prospect theory y paternalismo libertario*. Universidad Nacional de Quilmes. Quilmes: Guía. Obtenido de [https://www.academia.edu/22265446/Prospect\\_Theory\\_y\\_Paternalismo\\_Libertario](https://www.academia.edu/22265446/Prospect_Theory_y_Paternalismo_Libertario)
- Rodríguez, Y. (2013). El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. *Revista Cubana de información en ciencias de la salud*, 24(1), 56-72. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2307-21132013000100005](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2307-21132013000100005)
- Rueda, C., & Peris, M. (2013). *Toma de decisiones en situación de certeza, riesgo e incertidumbre*. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia: Guía-Manual. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31618/Toma%20de%20decisiones%20en%20situaci%C3%B3n%20de%20certeza,%20riesgo%20e%20incertidumbre%20V4.pdf?sequence=5>

- Saks, M. J., & Kidd, R. F. (1986). Human processing information: trial by heuristics. En J. a. reader, *Arkes, H R; Hammond, K R* (1ra ed., págs. 213–242). Cambridge University Press.
- Salcedo, A., & Mosquera, J. (2008). Sesgo de la disponibilidad en estudiantes universitarios. *Investigación y Postgrado*, 23(2), 411-432. Obtenido de [https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1316-00872008000200015&lng=es&nrm=iso](https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1316-00872008000200015&lng=es&nrm=iso)
- Salkind, N. J. (1999). *Métodos de investigación* (3ra ed.). México DF: Prentice-Hall.
- San Juan, I. A. (2018). *Toma de decisiones bajo riesgo: decisiones secuenciales. Ejemplos de aplicación en la gestión de empresas*. Universidad del País Vasco. Lejona: Tesis. Obtenido de <https://addi.ehu.es/handle/10810/33174>
- Schwarz, M. (2018). *Semántica de la toma de decisiones gerenciales*. Universidad de Lima. Lima: Sesión. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/7028>
- Sunstein, C. R. (2005). *Laws of Fear: Beyond the Precautionary Principle* (1ra ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (24 de mayo de 2022a). *Emprender*. Obtenido de SUNAT en Línea: <https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (23 de mayo de 2022b). *Cómo determinar qué categoría te corresponde en el NRUS*. Obtenido de SUNAT en Línea: <https://orientacion.sunat.gob.pe/3100-04-determinacion-y-pago-categorias-del-nrus>
- Trelles, O. (2008). Una mirada al conflicto minero de Tambogrande bajo una perspectiva de la economía conductual y la psicología cognitiva. *Themis. Revista de Derecho*, 1(55), 309-326. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/9240>
- Urrea, J. A., Medina, A., & Acosta, A. (2011). Heurísticos y sesgos cognitivos en la dirección de empresas: un meta-análisis. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(55), 390-419. doi:<https://doi.org/10.37960/revista.v16i55.10626>
- Useche, A. J. (2014). Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento. *Universidad & Empresa*, 16(26), 95-116. doi:<https://doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.26.2014.03>
- Valeriano, C. G. (2016). *Los sesgos cognitivos y su influencia en la toma de decisiones económicas bajo riesgo en los Estudiantes de Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo-2013*. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo: Tesis. Obtenido de

[https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNIT\\_bc9b4bee1b269ef3526adf5cd75bf9c6](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNIT_bc9b4bee1b269ef3526adf5cd75bf9c6)

- Vara, A. A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 Pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales* (3ra ed.). Lima: Instituto de investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad San Martín de Porres.
- Vidal, J. (2012). Teoría de la decisión: proceso de interacciones u organizaciones como sistemas de decisiones. *Cinta de Moebio*, 1(44), 136-152.  
doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2012000200004>
- Von Newman, J., & Morgenstern, O. (1993). *Theory of games and economic behavior* (1ra ed.). New Jersey: Princeton University Press.
- Zapata, G., & Canet, M. T. (2009). La cognición del individuo: reflexiones sobre procesos e influencia en la organización. *Espacio Abierto*, 18(2), 235-256. Obtenido de <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/espacio/article/view/1356>



**ANEXOS**

*Anexo 1. Matriz de consistencia*

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Diseño
<b>GENERAL:</b>	<b>GENERAL:</b>			
¿Cómo es el proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?	Caracterizar el proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.			
<b>ESPECÍFICOS:</b>	<b>ESPECÍFICOS:</b>			
¿Cuál es el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre?	Definir el enfoque que determina el criterio de elección del microempresario de la ciudad del Cusco para tomar decisiones en contextos de incertidumbre.	Considerando lo afirmado por Bernal (2010); el presente trabajo de investigación es de <b>tipo descriptivo</b> , que pretende mostrar únicamente las características de una determinada población, sin mostrar una relación causa efecto; en ese sentido, <b>no es necesario formular una hipótesis</b>	Toma de decisiones en contextos de incertidumbre	<b>Tipo:</b> No experimental
¿Cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?	Explicar cómo se manifiesta la racionalidad durante la elección de una alternativa en un proceso de toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.			<b>Nivel de investigación:</b> Descriptivo
¿Cómo se refleja la presencia de los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco?	Describir los efectos que generan los sesgos cognitivos en los resultados de decisión durante la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco.			<b>Enfoque:</b> Cuantitativo

*Nota.* Elaboración propia.

## Anexo 2. Instrumentos de recolección de información



CÓDIGO: \_\_\_\_\_

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

La siguiente es una encuesta destinada a la recolección de datos necesarios para la realización del trabajo de investigación titulado “*Toma de decisiones en contextos de incertidumbre de la ciudad del Cusco, 2023*”, cuyo objetivo principal es caracterizar la toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco. Toda la información que será recogida a través de este instrumento es anónima y tiene fines estrictamente académicos. Agradezco anticipadamente por su tiempo e información proporcionada.

### Sección 1: caracterizando al encuestado

**Instrucciones:** complete el siguiente cuestionario marcando con una (X) su respuesta. Solo podrá elegir o colocar una alternativa para cada pregunta.

Conociéndolo a usted:	Conociendo a su empresa:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Género:</b>  <input type="checkbox"/> Masculino  <input type="checkbox"/> Femenino</li> <li>• <b>Edad:</b> _____</li> <li>• <b>Nivel de estudios:</b>  <input type="checkbox"/> Sin estudios  <input type="checkbox"/> Primaria  <input type="checkbox"/> Secundaria  <input type="checkbox"/> Técnico  <input type="checkbox"/> Universitario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Antigüedad de la empresa:</b> _____ años</li> <li>• <b>Sector o rubro empresarial al que pertenece:</b>  <input type="checkbox"/> Comercio en general  <input type="checkbox"/> Agencias de viaje y guías de turismo  <input type="checkbox"/> Hotelería, hostelería  <input type="checkbox"/> Restaurantes, bares, cantinas  <input type="checkbox"/> Salud, medicina, farmacia  <input type="checkbox"/> Educación  <input type="checkbox"/> Construcción  <input type="checkbox"/> Otro, especifique:            _____</li> <li>• <b>Indique el tipo de sociedad de su empresa:</b>  <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Abierta  <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Cerrada  <input type="checkbox"/> Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada  <input type="checkbox"/> Empresa Individual de Responsabilidad Limitada  <input type="checkbox"/> Otro, especifique:</li> <li>• <b>Cantidad de empleados:</b>  <input type="checkbox"/> Entre 1 y 5  <input type="checkbox"/> Entre 6 y 10  <input type="checkbox"/> Entre 11 y 15  <input type="checkbox"/> Entre 16 y 20  <input type="checkbox"/> Mas de 20</li> <li>• <b>Usted es:</b>  <input type="checkbox"/> Solo administrador  <input type="checkbox"/> Solo propietario  <input type="checkbox"/> Propietario y administrador</li> </ul>

### Sección 3: caso práctico – parte 1

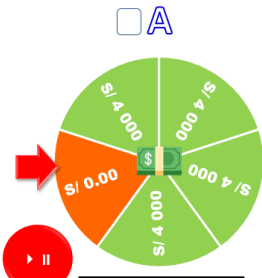

**Instrucciones:** a continuación, se le presentarán casos hipotéticos de decisiones de inversión donde deberá marcar con una cruz (X) su decisión. Solo podrá elegir una alternativa para cada pregunta (la información obtenida es confidencial y será analizada de manera agregada, no individual). **No hay respuestas correctas ni incorrectas.**

N.º	Variable: Toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Decisión	
		A	B
13	En la actualidad, usted se encuentra evaluando dos alternativas para tomar una decisión de inversión en su empresa. Dentro de las cuales usted está considerando elegir entre: depositar su dinero en el banco a plazo fijo que le ofrece una rentabilidad del 27% anual, o invertir en compra de maquinaria y/o equipos para su empresa que le ofrece un rendimiento promedio de 22% anual.	Invertir a plazo fijo 27%	Invertir en compra de maquinaria y/o equipos 22%
15	Actualmente usted está evaluando dos opciones de inversión para su empresa. La primera es invertir en la adquisición de criptomonedas que se estima le generará un rendimiento anual de 30%; y la segunda, es adquirir una movilidad para su empresa que se estima le generará un rendimiento del 26% anual.	Invertir en la compra de criptomonedas 30%	Invertir en un nuevo vehículo 26%

### Sección 2: enfoques normativo y descriptivo; y la racionalidad de las decisiones

**Instrucciones:** se le presentarán 12 juegos de inversión, cada uno consiste en elegir entre la opción “A” o “B”. Cada alternativa le ofrece una opción distinta de pago. Por ejemplo; en el primer juego, usted tiene dos opciones: la primera A), es jugar una ruleta donde tiene cuatro opciones de ganar S/ 4 000 y una de no ganar nada; y la B), es ganar S/ 3 000 sin juego alguno. Al igual que este juego, los otros 12 son muy similares, excepto que a medida que avance en sus decisiones las probabilidades de pago en cada alternativa serán distintas. No hay respuestas correctas ni incorrectas.

Concluidos los juegos de inversión, se sumará el total obtenido. Una vez culminada la aplicación del instrumento a toda nuestra muestra (microempresarios cusqueños), se premiarán los 10 mejores puntajes.

N.º	Variable: Toma de decisiones en contextos de incertidumbre	A	B									
1	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> A   </div> <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> B   </div> </div> <table border="1" style="margin-top: 10px; width: 100%;"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="background-color: #90EE90;">■</td> <td>X4</td> <td>S/ 4 000</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #FF8C00;">■</td> <td>X1</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table>	Color	Opciones	Premio	■	X4	S/ 4 000	■	X1	S/ 0.00		
Color	Opciones	Premio										
■	X4	S/ 4 000										
■	X1	S/ 0.00										

2

**A**

Color	Opciones	Premio
Green	X4	S/0.00
Orange	X1	S/4 000

**B**

Color	Opciones	Premio
Blue	X3	S/0.00
Yellow	X1	S/3 000

3

**A**

Color	Opciones	Premio
Yellow	X 45	S/ 6 000
Blue	X 55	S/ 0.00

**B**

Color	Opciones	Premio
Orange	X 90	S/ 3 000
Blue	X 10	S/ 0.00

4

**A**

Color	Opciones	Premio
Yellow	X1	S/ 6 000
Blue	X99	S/ 0.00

**B**

Color	Opciones	Premio
Orange	X2	S/ 3 000
Blue	X98	S/ 0.00

5

**A**

Color	Opciones	Premio
Green	X33	S/ 2 500
Blue	X66	S/ 2 400
Yellow	x1	S/0.00

6

**A**

Color	Opciones	Premio
Yellow	X33	S/ 2 500
Blue	X67	S/ 0.00

**B**

Color	Opciones	Premio
Orange	X34	S/ 2 400
Blue	X66	S/ 0.00

7

A

Color	Opciones	Premio
Yellow	X1	S/10 000
Blue	X3	S/0.00

B

S/ 2 400

8

A

Color	Opciones	Premio
Blue	X99	S/2 000
Yellow	X1	S/0.00

B

Color	Opciones	Premio
Blue	X80	S/3 000
Orange	X20	S/0.00

9

A

Color	Opciones	Perder
Orange	X2	S/0.00
Blue	X8	-S/4 000

B

- S/ 3 000



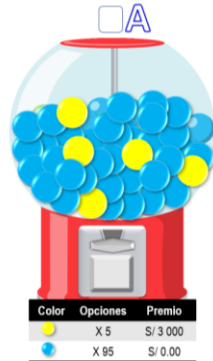



10

A

Color	Opciones	Perder
Orange	X1	-S/4 000
Green	X4	S/0.00

B

Color	Opciones	Perder
Yellow	X1	-S/3 000
Blue	X3	S/0.00

11	 <p> <input type="checkbox"/> A  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00	 <p> <input type="checkbox"/> B  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 5</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 95</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 5	S/ 3 000	●	X 95	S/ 0.00
Color	Opciones	Premio																		
●	X 1	S/ 6 000																		
●	X 99	S/ 0.00																		
Color	Opciones	Premio																		
●	X 5	S/ 3 000																		
●	X 95	S/ 0.00																		
12	 <p> <input type="checkbox"/> A  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 5</td> <td>S/ 3 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 95</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 5	S/ 3 000	●	X 95	S/ 0.00	 <p> <input type="checkbox"/> B  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 10</td> <td>S/ 1 500</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 90</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 10	S/ 1 500	●	X 90	S/ 0.00
Color	Opciones	Premio																		
●	X 5	S/ 3 000																		
●	X 95	S/ 0.00																		
Color	Opciones	Premio																		
●	X 10	S/ 1 500																		
●	X 90	S/ 0.00																		
12.1	 <p> <input type="checkbox"/> A  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 1</td> <td>S/ 6 000</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 99</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 1	S/ 6 000	●	X 99	S/ 0.00	 <p> <input type="checkbox"/> B  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Color</th> <th>Opciones</th> <th>Premio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>X 10</td> <td>S/ 1 500</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>X 90</td> <td>S/ 0.00</td> </tr> </tbody> </table> </p>	Color	Opciones	Premio	●	X 10	S/ 1 500	●	X 90	S/ 0.00
Color	Opciones	Premio																		
●	X 1	S/ 6 000																		
●	X 99	S/ 0.00																		
Color	Opciones	Premio																		
●	X 10	S/ 1 500																		
●	X 90	S/ 0.00																		
<b>TOTAL OBTENIDO:</b>																				
<p>Si su puntaje obtenido resultase entre los 10 mejores puntajes, ¿desearía recibir el premio?</p>																				
SÍ	Telf.: _____	NO																		

### Sección 3: caso práctico – parte 2

**Instrucciones:** a continuación, se le presentarán casos hipotéticos de decisiones de inversión donde deberá marcar con una cruz (X) su decisión. Solo podrá elegir una alternativa para cada pregunta (la información obtenida es confidencial y será analizada de manera agregada, no individual). **No hay respuestas correctas ni incorrectas.**

N.º	Variable: Toma de decisiones en contextos de incertidumbre	Decisión	
		A	B
14	<p>Actualmente usted está evaluando dos opciones de inversión para su empresa. La primera es adquirir un terreno para su negocio y la segunda es colocar su dinero en un fondo de inversión. En un año, el rendimiento de invertir en un terreno es del 22%, mientras que el fondo de inversión le rinde un 27% en promedio anual.</p> <p><b>La compra de terrenos es, según sus experiencias previas y hechos importantes que recuerda, la mejor elección al momento de hacer inversiones.</b></p>	<p>Invertir en la compra de un terreno 22%</p>	<p>Invertir en un fondo de inversión 27%</p>

16	<p>Actualmente usted está evaluando expandir su empresa y está analizando dos opciones de inversión. La primera es depositar sus ganancias a plazo fijo en una entidad financiera que se estima le generará un rendimiento anual de 30%; y la segunda, es invertir en publicidad en redes sociales que se estima le generará un rendimiento promedio de 26% anual.</p> <p><b>La publicidad en redes sociales, según su intuición, experiencias previas y hechos importantes que recuerda, son la mejor elección al momento de hacer inversiones.</b></p>	<p>Invertir en publicidad en redes sociales 26%</p>	<p>Depositar sus ganancias a plazo fijo 30%</p>
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------

#### Sección 4: preguntas múltiples

Por último, se le presentan preguntas múltiples donde deberá marcar con una cruz (X) la decisión correcta o colocarla manualmente, según corresponda. Solo podrá elegir o colocar una alternativa para cada pregunta. La información obtenida es confidencial y será analizada de manera agregada, no individual:

a) Problema de la taza y la cuchara: una tasa y una cuchara cuestan S/ 1.10. La taza cuesta S/. 1 más que la cuchara. ¿Cuánto cuesta la cuchara?
<input type="checkbox"/> 10 céntimos <input type="checkbox"/> 50 céntimos <input type="checkbox"/> 5 céntimos
b) ¿Cuál es la mitad de $2 + 1$ ?
<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1.5 <input type="checkbox"/> 2
c) Si hubieras nacido hace 10 años ¿cuántos años tendrías hoy?
Respuesta: _____
Tomando en cuenta los sus resultados de las preguntas de opción múltiple, por favor conteste las siguientes preguntas:
17 ¿Cuántas preguntas cree usted que acertó?
<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
18 Si la encuesta fuese realizada a 10 personas ¿Qué puesto ocuparía usted?
Respuesta: _____
19 ¿Cuántas preguntas cree que el participante promedio responderá correctamente?
<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3



### Anexo 3. Validación del instrumento

Validación N° 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

#### FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

##### I. Datos Generales

I.1. Título del proyecto: "Toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco, 2023".

I.2. Investigador: Bach. Elvis Sallo Pumacahua

##### II. Validación:

COMPONENTES	INDICADORES	CRITERIOS	VALORACIÓN				
			DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
FORMA	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.				X	
	2. Claridad	Está redactado con un lenguaje apropiado.				X	
	3. Objetividad	Está expresado en una conducta observable.				X	
CONTENIDO	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología				X	X
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad.				X	
	6. Intencionalidad	Los instrumentos miden en forma pertinente los indicadores de investigación.				X	
ESTRUCTURA	7. Organización	Existe una organización lógica.					X
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.				X	
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variable.				X	
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	

##### III. Aportes y/o sugerencias

Revisión mas simple.....  
.....

##### IV. Luego de revisado el instrumento:

Procede su aplicación

Debe corregirse

Fecha: 22/05/2023

Firma

: *Herminio Sallo Pumacahua*

Nombre del experto

: Herminio Sallo Pumacahua

DNI n.º

: 23827268

Validación N° 2



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. Datos Generales

I.1. Título del proyecto: "Toma de decisiones en contextos de Incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco, 2023".

I.2. Investigador: Bach. Elvis Sallo Pumacahua

II. Validación:

COMPONENTES	INDICADORES	CRITERIOS	VALORACIÓN				
			DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
FORMA	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.					✓
	2. Claridad	Está redactado con un lenguaje apropiado.			✓		
	3. Objetividad	Está expresado en una conducta observable.				✓	
CONTENIDO	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología				✓	
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad.				✓	
	6. Intencionalidad	Los instrumentos miden en forma pertinente los indicadores de investigación.					✓
ESTRUCTURA	7. Organización	Existe una organización lógica.					✓
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.					✓
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variable.				✓	
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					✓

III. Aportes y/o sugerencias

LA APLICACIÓN DE UNO MISMO ES VITAL EN EL EMPRESARIO EN CUALQUIERA PARTE DEL MUNDO

IV. Luego de revisado el instrumento:

Procede su aplicación

Debe corregirse

Fecha: 23-05-23

Firma

Nombre del experto

DNI n.º

  
 : Kereni Concha Lezama  
 : 23874690

## Validación N° 3



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN****I. Datos Generales**

I.1. Título del proyecto: "Toma de decisiones en contextos de incertidumbre de microempresarios de la ciudad del Cusco, 2023".

I.2. Investigador: Bach. Elvis Sallo Pumacahua

**II. Validación:**

COMPONENTES	INDICADORES	CRITERIOS	VALORACIÓN				
			DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
FORMA	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.				X	
	2. Claridad	Está redactado con un lenguaje apropiado.				X	
	3. Objetividad	Está expresado en una conducta observable.					X
CONTENIDO	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología				X	
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad.				X	
	6. Intencionalidad	Los instrumentos miden en forma pertinente los indicadores de investigación.				X	
ESTRUCTURA	7. Organización	Existe una organización lógica.				X	
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.				X	
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variable.				X	
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	

**III. Aportes y/o sugerencias**

.....

.....

**IV. Luego de revisado el instrumento:**Procede su aplicación Debe corregirse 

Fecha: 23-05-2023

Firma

Nombre del experto

DNI n.º

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

DPTO. ACADEMICO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DOCENTE

Dr. Teófilo Jordán Palomino

23805495

#### Anexo 4. Procedimiento específico para la determinación de la población

- Mediante solicitud ° f5030 de 19 de junio de 2021, el suscrito solicitó información a la SUNAT, en el marco de la n.° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, relacionada a datos de contribuyentes del departamento del Cusco.
- En respuesta, mediante carta n.° 52-2021-SUNAT/7J0500 de 23 de junio de 2021, la SUNAT remitió la base de datos en formato Excel de contribuyentes de la ciudad del Cusco, con un total de **11 958 registros**, conforme el ejemplo siguiente:

#### Data proporcionada por la SUNAT – filtro 1

#RIBGEO	Departam.	Provincia	Distrito	Denominación o razón social	RUC	Tipo de Contribuyente	CBU	Tipo_Via	nomvia	numero
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	INVERSIONES ROYAL INKA S.A	20101278582	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	SANTA TERESA	335
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	RED DE SERVICIOS EL SOL S.A. - EN LIQUIDACION	20299108989	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	AV.	AV. PARDO	C.9
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	HOTELERA DEL VALLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20518928016	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	CARMEN BAJO	243
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	SOCIEDAD HOTELERA DEL SUR S.A.	20520181459	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	AV.	EL SOL	954
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	FINANCIERA CREDINKA S.A. - CREDINKA S.A.	20320178070	SOCIEDAD ANONIMA	OTROS TIPOS DE INTERMEDIACION FINANCIERA	VIA-	-	-
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CONSTRUCTORA MEDINA S.R.LTDA.	20400344800	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	VIA-	-	-
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CONSTRUCTORA MEDINA S.R.LTDA.	20400344800	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	VIA-	-	-
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	HOGAR CLINICA SAN JUAN DE DIOS CUSCO	20443331396	ASOCIACION	OTRAS ACTIV.RELAC. CON SALUD HUMANA	AV.	MANZANARES	264
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	HOGAR CLINICA SAN JUAN DE DIOS CUSCO	20443331396	ASOCIACION	OTRAS ACTIV.RELAC. CON SALUD HUMANA	AV.	MANZANARES	264
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	ARGENSA EXPRESS E.I.R.L.	20527002304	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA.	AV.	PARDO	575
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CORPORACION PESQUERA DEL SUR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20527032041	SOCIEDAD ANONIMA	VTA. MAY. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	CAL.	TRES CRUCES DE ORO	562
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	COMPANIA DE EMPRENDIMIENTOS INKA SOCIEDAD ANONIMA	20527279101	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LAVADO, LIMPIEZA Y TEÑIDO TELA	CAL.	RUINAS	493
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	COMPANIA DE EMPRENDIMIENTOS INKA SOCIEDAD ANONIMA	20527279101	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LAVADO, LIMPIEZA Y TEÑIDO TELA	CAL.	RUINAS	493
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	EXPORT TOUR E.I.R.L.	2027788077	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS TRANSPORTE REG. VIA TER.	AV.	PARDO	721
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	PLASTICOS 2000 S.R.LTDA	20317082062	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	PZA.	SAN FRANCISCO	369
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CORPORACION HOTELERA DEL CUZCO S.A.	20422841653	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	SAN AGUSTIN	239
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CORPORACION HOTELERA DEL CUZCO S.A.	20422841653	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	SAN AGUSTIN	239
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CORPORACION HOTELERA DEL CUZCO S.A.	20422841653	SOCIEDAD ANONIMA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	SAN AGUSTIN	239
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	CENT DE TEXTILES TRADICIONALES DEL CUSCO	20442537511	ASOCIACION	ACTIVIDADES OTRAS ASOCIACIONES NCP.	AV.	EL SOL	603
80101	CUSCO	CUSCO	CUSCO	DIGITAL COMUNICACIONES SAC	20442683027	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	TELECOMUNICACIONES	AV.	BRASIL	-

- Teniendo en cuenta que el tema de investigación contempla a los microempresarios de la ciudad del Cusco, quienes, según Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado mediante Decreto Supremo n.° 013-2013-PRODUCE, establece que son aquellos cuyos ingresos anuales no superan las 150 UITs, se procedió a filtrar las columnas “Tipo de contribuyente” y “Régimen Tributario”, obteniendo un total de **2227 microempresas** con régimen tributario de Régimen Especial de Renta.

#### Data proporcionada por la SUNAT – filtro 2

Tipo de Contribuyente	CBU	Tipo_Via	nomvia	numero	Interior	kilometros	manzana	numedjed	lote	Tipo_Zon	nomzona	Régimen Tributario
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO	CAL.	TECSEQOCHA	490	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CAL.	PERA	420	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ELAB DE OTROS PROD. ALIMENTICIOS.	CAL.	CHOQUECHAKA	212	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	CAL.	SAPHY	661	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	MATARA	241	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	MATARA	320	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CAL.	MATARA	320	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. DE MUEBLES.	CAL.	COLLACALLE	376A	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CAL.	DESAMPARADOS	207	B	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	EDUCACION DE ADULTOS Y OTROS	CAL.	NUOVA BAJA	496	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CAL.	TRES CRUCES DE ORO	430	-	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CAL.	QUIERA	382	EN	-	-	-	-	URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

- Seguidamente, con el objetivo de continuar delimitando el área de investigación y tomando en cuenta que el área de estudio del trabajo de investigación contempló únicamente el casco monumental del cercado del cusco, se filtró la columna “Nombzona” que listaba el área geográfica donde se ubicaba cada microempresa, obteniendo así un total de 221 microempresas.

Data proporcionada por la SUNAT – filtro 3

Tipo_Zon	nombzona	Régimen Tributario	correo1	telef1
----	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	malena_mo	-
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	guidoarenas	244826
----	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	Margarethrc	265611
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	peruebike@	507200
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	centro_prof	-
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	PORTALES01	222391
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	PORTALES01	222391
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	PORTALES01	222391
URB.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL	ruvico@hot	241149

Listado de 221 microempresas

N.º	Denominación o razón social	R UC	Tipo de Contribuyente	CIU	nomb zona	Régimen Tributario
1	PLAYBOX EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20601 87532 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2	NIRA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - NIRA E.I.R.L.	20490 01177 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3	MALU'S BURGER SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20607 18776 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ELAB DE OTROS PROD. ALIMENTICIOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4	PERU ECOLOGICAL BIKE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	20491 20753 2	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5	LA JOYA IMPERIAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -	20490 99312 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6	LOS PORTALES HOSTAL S.R.LTDA.	20317 49042 0	SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
7	AMBIENTE EMP INDIVIDUAL R LTDA	20220 81004 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. DE MUEBLES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
8	CEPCICO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20211 22033 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
9	CENTRO CULTURAL HISPANO PERUANO UNIVERSIA EMPRESA	20527 72133 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	EDUCACION DE ADULTOS Y OTROS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
10	DISTRIBUIDORA ACTUALIDADES E.I.R.L.	20114 69809 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
11	LA CASA DE LOS HILOS E.I.R.LTDA.	20527 15393 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
12	MANOS LATINAS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 67385 3	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
13	DISTRIBUCIONES REVIREDD S.R.L.	20400 67752 3	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ELAB. PROD. DE PANADERIA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
14	PHARMILIA S.R.LTDA.	20399 95018 1	SOC.COM.RESPONS. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

1 5	GLUECKSDRACHEN S.R.LTDA	20116 54479 3	SOC.COM.RESPON S. LTDA	ED. DE PERIODICOS Y REVISTAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 6	INVERSIONES GAPSA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 08273 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. DE PRENDAS DE VESTIR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 7	H H IMPRENTA E I R LTDA	20221 73162 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8	CITY PALACE S.C.R.LTDA.	20400 46518 6	SOC.COM.RESPON S. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9	DISTRIBUIDORA SAN ROQUE	20527 01341 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0	COMERCIAL J.E. E.I.R.L.	20526 75863 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 1	HISPANO E.I.R.LTDA.	20116 27927 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 2	MULTISERVICIOS E IMPRENTA EDMUNDO PANTIGOZO EMPRESA DE	20527 02542 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 3	INDUSTRIA AVICOLA SUMAC SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD	20527 21369 1	SOC.COM.RESPON S. LTDA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 4	T.W. INVERSIONES E.I.R.L.	20526 96747 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDAD.DE TIPO SERVICIO NCP	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 5	APRICOT E.I.R.L.	20526 99096 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 6	MANDELA'S BAR SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 23329 2	SOC.COM.RESPON S. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 7	GANADERA RIO SABA S.C.R.LTDA	20357 78861 8	SOC.COM.RESPON S. LTDA	CRIA DE GANADO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 8	GAGAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - GAGAL E.I.R.L.	20528 01656 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 9	APUC HISPAYNIN SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 26026 5	SOC.COM.RESPON S. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 0	RADIO Y TELEVISION COMERCIAL A&F EMPRESA INDIVIDUAL	20527 33952 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	TELECOMUNICACIO NES	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 1	GRANOLA YUYAY EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 57762 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ELAB. DE PRODUCTOS DE MOLINERIA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 2	'LAV TIR SERVICES' SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 52701 6	SOC.COM.RESPON S. LTDA	LAVADO, LIMPIEZA Y TENDIDO TELA	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 3	INGELFUT S.R.L.	20527 30198 1	SOC.COM.RESPON S. LTDA	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 4	INVERSIONES ANA VALERIA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 56588 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 5	PLASTICOS LEO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 47384 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 6	ROVICT EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 64211 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 7	SPORT ARAPA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 45896 1	SOC.COM.RESPON S. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 8	LE CLUB EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 67237 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
3 9	MULTIMATICA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 56529 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 0	LA CHOMBA AJHA WASI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 54755 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 1	GRUPO INTI WASI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20527 79189 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

4 2	MAKY WASI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 59455 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 3	SMADER PERU E.I.R.L.	20527 55018 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 4	DISCOTECA LAS VEGAS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 60143 7	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 5	HOTEL INKA ANDINA E.I.R.L.	20527 65897 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 6	COMTEX'S EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 46817 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 7	CAFE LATINO SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPON	20527 75434 9	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 8	MISKY TOURS TRANSPORTE TURISTICO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDA	20527 74632 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
4 9	TOP CHICKEN MATARA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20527 84808 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 0	CARVISA E.I.R.L.	20450 51846 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 1	SOCIEDAD ANDINA DE GASTRONOMIA Y TURISMO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20527 87955 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 2	MARY'S JACKET'S CENTER S.R.L.	20450 65260 2	SOC.COM.RESPONS. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 3	QUECHUAS OUTDOOR EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20528 07271 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 4	FERRETERÍA SAN LUIS EMPRESA INDIVIDUAL DE	20450 74463 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 5	G & G PARTNERS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - G & G PA	20450 56767 2	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 6	PERU BAR'S SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - PERU BAR'S S.R.L.	20450 60071 8	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 7	MULTISERVICIOS PUNTO IMPRESO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20450 67386 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	SERVICIOS RDOS CON IMPRESION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 8	HOSTAL EL PEREGRINO SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20528 01192 7	SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
5 9	INV. TURISTICAS LAS CALAS E.I.R.L.	20450 72096 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 0	RP REPRESENTACIONES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20450 54659 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 1	MACHU PICCHU ADVENTURE S.A.C.	20450 69702 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 2	WORLD EXPRESS COURIER E.I.R.L.	20450 79503 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE CORREO DISTINTAS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 3	PISCASSO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - PISCASSO S.A.C	20564 42910 5	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MAY. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 4	CORPORACION CLEAN SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-CORP.CLEAN S.A.C.	20564 40933 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 5	VAHUA DISTRIBUCIONES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSA	20489 97678 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 6	AGROVETERINARIA LA CHACRA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20489 98186 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
6 7	H R CASA DE CUSCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20490 01789 6	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

68	MOON INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRAD - MOON INVERSIONES S.A.C.	20490 03200 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
69	EMPRESA MULTISERVICIOS KNL S.R.L.	20490 05199 7	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
70	MAJO QORIQENTE S.R.L.	20490 10672 4	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
71	IMPRESIONES Y SERVICIOS GRAFICOS DEL CUSCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -	20490 19297 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
72	LA COMPAÑIA DE LA LLAMA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20536 30618 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	FAB. DE PRENDAS DE VESTIR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
73	INVERSIONES HUAYRUROS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 27052 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
74	ANTARES INVERSIONES TURISTICAS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 29144 1	SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
75	ANDINE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-ANDINE S.R.L.	20490 35055 2	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
76	FASTE INVERSIONES GENERALES S.A.C.	20490 37201 7	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LAVADO, LIMPIEZA Y TENDIDO TELA	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
77	RABEJ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - RABEJ E.I.R.L.	20490 37228 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PROD. FARMAC. Y ART. TOCADOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
78	INKA CLUB HOSTEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -	20490 38275 6	SOC.COM.RESPONS. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
79	MAKAYLA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MAKAYLA S.A.C.	20490 38682 4	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
80	INVERSIONES TURISTICAS DAVIS BLANCO E.I.R.L.	20490 39999 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
81	LA CASA DE SELENQUE ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE EMPRESA	20490 45344 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
82	SECRETOS DEL INCA CUSCO - PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-	20490 50534 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
83	LOCERIA, CRISTALERIA Y PLASTIQUERIA CUSCO SOCIEDAD COMERCIAL D	20490 50992 6	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
84	BARRIONUEVO Y PEREZ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 53428 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
85	7DEVA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - 7 DEVA E.I.R.L.	20490 55889 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
86	MJ CARNERO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MJ C	20490 61749 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
87	INVERSIONES YOVANA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 63474 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
88	MULTISHOP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MULTISHOP E.I.R.L.	20490 68930 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
89	HORSE POWER LOGISTICA INTEGRAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD	20490 70390 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
90	MONTECRISTO HOTEL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 70748 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
91	MULTIBALON GAMA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 70977 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
92	IMPORTACIONES JVC EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 74832 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
93	FLORES VIZCARRA ALIMENTOS Y BEBIDAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20490 75189 1	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
94	MIJ INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-MIJ INVERSIONES S.A.C.	20490 84439 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL



95	INVERSIONES TURISTICAS SANTA CATALINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20490 86083 6	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
96	L&L SPORTS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -	20490 87004 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
97	LAZY CAT HOSTEL CUSCO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20490 88302 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
98	INVERSIONES ROKAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-INVERSIONES ROKAS S.A.C.	20490 88752 1	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
99	TENDENCIAS FOREVER EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20491 02836 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
100	PLASTIQUERIA LEO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20491 05312 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
101	ACEROS METALCORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20491 06602 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. PROD. METAL. USO ESTRUCTURAL.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
102	LYLYTA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-LYLYTA E.I.R.L.	20491 12556 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
103	APU AWANA SOCIEDAD ANONIMA	20491 17744 7	SOCIEDAD ANONIMA	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
104	GRUPO LUC EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-"GRUPO LUC E.I.R.L."	20563 89857 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
105	FAMAC - ARTE - DISEÑO S.A.C.	20563 95326 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
106	AYNI ALPACA M & Y SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20604 69192 4	SOC.COM.RESPONS. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
107	AWV EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-AWV E.I.R.L.	20563 96608 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
108	CEQUES EDITORES SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20563 97949 7	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ED. LIBROS, FOLLETOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
109	FUSIONES SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - FUSIONES S.R.L.	20563 98988 3	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
110	4X4 RENT A CAR SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-4X4 CRC S.R.L.	20564 01873 3	SOC.COM.RESPONS. LTDA	ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
111	UARA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 04040 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. OTROS PROD. TEXTILES NEOP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
112	INVERSIONES GENERALES XPERTOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 09254 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
113	CRUTSA SOLUTION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 10031 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS TRANSPORTE REG. VIA TER.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
114	CRISTALES CURVOS FM E.I.R.L.	20554 60671 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
115	AIDE TAPIA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - AIDE TAPIA E.I.R.L.	20564 13146 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	PELUQUERIA Y OTROS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
116	KATIA GONZALEZ CAPOTE E.I.R.L.	20564 13634 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. OTROS PRODUCTOS EN ALMACEN.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
117	INVERSIONES CORFI SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 14533 6	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
118	INVERSIONES NUYARAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERSIONES NUYARAO S.A.C.	20564 15467 0	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
119	QUILLAMUNDO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20564 16838 7	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. OTROS PRODUCTOS EN ALMACEN.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
120	MUNDO SUEÑOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 24083 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
121	MUYU WORKS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-MUYU WORKS S.A.C	20564 24571 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

1 2 2	INVERSIONES MATV E.I.R.L.	20564 24962 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 3	RESTAURANT CHIFA HAO YUN E.I.R.L.	20564 25659 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 4	MULTISERVICIOS INKA'S TARABAMBA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20564 27678 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 5	HOSTAL LA POSADA DE LOS ANGELES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP	20564 27732 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 6	GRUPO BISA & ASOCIADOS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD	20564 27791 7	SOC.COM.RESPON S. LTDA	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 7	INVERSIONES WASHI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 28232 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 8	SEGURIDAD SERVICIOS GENERALES LOS APUS S.R.L.	20564 29158 8	SOC.COM.RESPON S. LTDA	ACTIVIDADES LIMPIEZA DE EDIFICIOS	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 2 9	IMGRAFICA E.I.R.L.	20564 39927 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 0	INVERSIONES INKAVE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERSIONES INKAVE S.A.C.	20564 42375 1	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CRIA DE ANIMALES DOMESTICOS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 1	REPRESENTACIONES AMBIKA E.I.R.L.	20564 42804 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 2	GOLD PERU 12 S.R.L.	20564 46923 9	SOC.COM.RESPON S. LTDA	VTA. MAY. DE METALES Y MINERALES MET.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 3	EMLIDADI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - EMLIDADI E.I.R.L.	20564 49825 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 4	A & Z INVERSIONES GENERALES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20564 50726 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 5	BAZAR RAYOS DEL SOL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITA	20564 52443 4	SOC.COM.RESPON S. LTDA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 6	UNION GRAFICA PAPELERA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20600 17230 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIVIDADES DE IMPRESION.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 7	DECORACIONES LA NUEVA IMAGEN DILU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -	20600 23858 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 8	GIBAJA MOTOR'S E.I.R.L.	20600 25341 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	MANTENIMIENTO Y REPARAC. VEHICULOS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 3 9	CORPORACION INFINITY BUSINESS E.I.R.L.	20600 27398 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 0	INVERSIONES ALEDSA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INALEDA S.A.C.	20600 31593 6	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 1	M.A. SPANISH AND CULTURE SCHOOL E.I.R.L.	20600 90325 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	EDUCACION DE ADULTOS Y OTROS	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 2	EVENTOS 365 S.A.C.	20601 13901 5	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 3	FAMILY'S HOSTELS S.A.C.	20601 33596 5	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 4	JUANICO SERVICIOS GASTRONOMICOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RES	20601 41780 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTRAS ACTIVIDAD.ENTRETENI MIENTO NCP.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 5	INVERSIONES ESCALA PERU E.I.R.L.	20601 51337 5	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 6	COMERCIAL BEQUITA E.I.R.L	20601 59135 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 7	PROBITEC E.I.R.L	20601 61833 9	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 8	AUGURIO S.A.C.	20601 71785 0	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIVIDADES DE CORREO DISTINTAS	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA
1 4 9	XAPIRI E.I.R.L.	20601 85872 1	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORI CO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIA

150	MARCELO BATATA COCINA PERUANA S.R.L.	20601978513	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
151	INVERSIONES GRAFICAS GUADALUPE E.I.R.L.	20601982499	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. ART. CONFECCIONADOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
152	CULTURA PARAISO E.I.R.L.	20601999880	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
153	NOVOCHIP S.R.L.	20602038662	SOC.COM.RESPONS. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
154	IMPORTACIONES TOÑO E HIJOS E.I.R.L.	20602319891	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
155	QIOSQO E.I.R.L.	20602359604	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
156	TREPEL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20602399541	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
157	PRODUCTOS DE CACAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20601476658	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ELAB. CACAO, CHOCOLATE Y CONFIT.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
158	MERY CLEAN S.A.C.	20602474659	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. PROD. FARMAC. Y ART. TOCADOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
159	ZOLUX PRODUCTOS OPTICOS E.I.R.L.	20602583474	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
160	BOUTIQUE ALPACA E.I.R.L.	20602631347	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
161	FAUSTINA RESTAURANTE ANDINO E.I.R.L.	20602809481	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
162	DISTRIBUCIONES GENERALES SIERRA VERDE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20602864805	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MAY. DE MATERIAS PRIMAS AGROPEC.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
163	RETTO SPORT E.I.R.L.	20603022697	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	FAB. DE PRENDAS DE VESTIR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
164	GRUPO EXCLUSIVE S.A.C.	20603160020	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIVIDADES DEPORTIVAS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
165	COMERCIAL YESS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20603233884	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
166	MAGART S.A.C.	20603371837	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
167	SPORT BAR EL PALCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20603372248	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
168	JCHV GROUP E.I.R.L.	20603580096	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
169	AULA ARTESANA S.A.C.	20603601921	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
170	I CLEAN SERVICE CUSCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - I CLEAN SERVI	20603610581	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	LAVADO, LIMPIEZA Y TE%IDO TELA	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
171	INVERSIONES MOVIL TEC EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITAD	20603633939	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
172	PIZZERIA TRATTORIA RESTAURANT LIBERTAD EMPRESA INDIVIDUAL DE	20603659571	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
173	ALLINTA CAUSAY E.I.R.L.	20603660651	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ELAB DE OTROS PROD. ALIMENTICIOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
174	MITECH PRODUCTOS Y SERVICIOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPO	20603962126	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. OTROS PRODUCTOS EN ALMACEN.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
175	GRUPO ECOCUSCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ECOCUSCO S.A.C.	20604092141	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
176	INVERSIONES VITO NET MACHUPICCHU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSA	20604382689	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ACTIV. DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
177	INVERSIONES CULINARIAS ERICE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20604438170	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

1 7 8	TOPOGRAFIA Y GEODESIA PERU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LI	20604 45388 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ALQUILER OTROS TIPOS MAQ.Y EQUI. NCP.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 7 9	PER.UK E.I.R.L.	20604 49615 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 0	DICOSVE E.I.R.L.	20604 51149 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 1	ARDILLA ART E.I.R.L.	20604 64574 4	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 2	NANKURUNAISA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20604 65431 0	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 3	ALFALUX IMPORT S.R.L.	20604 73240 0	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 4	DISTRIBUCION Y CONFECCION CUZMAR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20604 77801 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. EN PUESTOS DE VENTA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 5	ROCK CUSCO INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-ROCK CUSCO INV	20605 02462 0	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 6	INVERSIONES UNIVERSALES CARMEN TECH E.I.R.L.	20605 04960 6	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 7	FULL SERVIS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20605 21583 2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 8	INVERSIONES HYPNOTIC CUSCO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERSIONES H	20605 22272 3	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 8 9	CORPORACION DEL CACAO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20605 26366 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ELAB. CACAO, CHOCOLATE Y CONFIT.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 0	BHSDL PERU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20605 31749 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	HOTELES, CAMPAMENTOS Y OTROS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 1	EL PAPACHO ORIGINAL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20605 57099 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 2	ECO MARKET WAYKI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20606 06677 6	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 3	BUNKER SHOP SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20606 34641 8	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	VTA. MAY. PRODUCTOS TEXTILES.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 4	INVERSIONES GOLDMEC S.A.C.	20606 35670 7	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 5	CRUSSIAL HOLDING S.A.C.	20606 41755 2	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 6	OK COMPUTER SYSTEM TECHNOLOGY SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPON	20606 43834 7	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 7	MARSEB E.I.R.L.	20606 60779 3	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	ELAB DE PRODUCTOS LACTEOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 8	CORPORACION EMPRESARIAL NIVA E.I.R.L.	20606 65039 7	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
1 9 9	ROFERRE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20606 66657 9	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 0	AVISOS Y NEGOCIOS LA ESPERANZA E.I.R.L.	20606 71638 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 1	D'OCHOA COSMETICS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20606 71798 0	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	EDUCACION DE ADULTOS Y OTROS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 2	KAMINA E.I.R.L.	20606 77263 8	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	TERMINACION DE EDIFICIOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 3	QENTE SPANISH SCHOOL ART & CULTURE S.R.L.	20606 78718 0	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	EDUCACION DE ADULTOS Y OTROS	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 4	ORMIGANICA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20606 78731 7	SOC.COM.RESPON. NS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
2 0 5	MUSEO DE LA MUSICA LATINOAMERICANA LA YUNZA S.A.C.	20606 85084 1	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL

20606913193	SHALOM MOSOQ KAUSAY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20606913193	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. PROD. FARMAC. Y ART. TOCADOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20606927526	CORPORACION D'IMARK SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20606927526	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	PUBLICIDAD	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20606964481	INVERSIONES ANDINAS EL FUERTE S.R.L.	20606964481	SOC.COM.RESPONS. LTDA	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCION.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607000051	CORPORACION LA REALEZA E.I.R.L.	20607000051	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607045861	J & N DISTRIBUCIONES GENERALES SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	20607045861	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607051039	GURU CUSCO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20607051039	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MAY. MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607131245	DIOTRONICA E.I.R.L.	20607131245	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. EQUIPO DE USO DOMESTICO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607243213	PUERTOCE E.I.R.L.	20607243213	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607270628	CORPORACION TEKHNE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20607270628	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	MANTENIMIENTO Y REPARAC. VEHICULOS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607317551	DISTRIBUIDORA DEPORTIVA FAGO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDA	20607317551	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607355801	CORPORACION SUMAYA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20607355801	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607477087	SINERGIA PROFESIONAL S.A.C.	20607477087	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIV.DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607725862	AÑAY MOSOQ AYLLU S.R.L.	20607725862	SOC.COM.RESPONS. LTDA	RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607758108	CUSCO WANDERER S.A.C.	20607758108	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGENCIAS DE VIAJES Y GUIAS TURISTIC.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20607839523	LA TEXTILERA CUSCO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20607839523	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL
20608019678	INVERSIONES TURISTICAS E & I EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20608019678	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	OTROS TIPOS TRANSPORTE REG. VIA TER.	CENTRO HISTORICO	RTAESP RENTA - REGIMEN ESPECIAL