



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
UNIDAD DE POSGRADO**

**NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU
INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL
PERÚ, 2018 - 2020**

**PRESENTADA POR
MARTÍN HIDALGO RENGIFO**

**ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

**LIMA – PERÚ
2020**



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

SECCIÓN DE POSGRADO

**NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU
INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL
PERÚ, 2018 - 2020**

TESIS

***PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA***

PRESENTADO POR:

MARTÍN HIDALGO RENGIFO

LIMA – PERU

2020

**NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU
INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL
PERÚ, 2018 - 2020**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dr. CRISTIAN ALBERTO YONG CASTAÑEDA

MIEMBRO DE JURADO:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBRO DEL JURADO:

Dr. JUAN AUGUSTO FERREYROS MORÓN

MIEMBRO DEL JURADO:

Dr. JOSÉ ANTONIO PAREDES SOLDEVILLA

DEDICATORIA

A Dios quien es el artifice de todo este camino a mi superación como persona, a mi esposa y mis hijos por la paciencia y comprensión brindada en estos años de estudio, por estar siempre alentándome y ayudarme para lograr mis metas y objetivos.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a mi casa de estudios, la USMP, universidad donde he desarrollado mis estudios de forma satisfactoria, a mis maestros catedráticos por haberme transmitido sus conocimientos, orientaciones y sugerencias que me han conducido a concluir mi tesis.

También expreso mi profundo agradecimiento a mis colegas y amigos que me apoyaron con sus aportes para poder desarrollar mi investigación.

ÍNDICE

Portada	i
Título	ii
Asesor y Miembros del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	Nº de Pág.
1.1 Descripción de la realidad problemática	01
Delimitaciones en la investigación	03
1.2 Formulación del Problema	03
1.2.1 Problema principal	03
1.2.2 Problemas secundarios	04
1.3 Objetivos de la Investigación	05
1.3.1 Objetivo general	05
1.3.2 Objetivos específicos	05
1.4 Justificación e importancia de la Investigación	06
1.4.1 Justificación	06

1.4.2	Importancia	06
1.5	Limitaciones	06
1.6	Viabilidad del Estudio	06

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la Investigación	07
2.1.1	Universidades nacionales	07
2.1.2	Universidades extranjeras	11
2.2	Bases teóricas	13
2.2.1	Emprendimiento	13
2.2.2	Inversiones privadas	28
2.3	Definiciones Conceptuales	42
	Glosario de términos	42

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1	Formulación de Hipótesis	46
3.1.1	Hipótesis principal	46
3.1.2	Hipótesis secundaria	46
3.2	Operacionalización de variables	47
3.2.1	Variable independiente	47
3.2.2	Variable dependiente	48

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1	Diseño Metodológico	49
4.1.1	Tipo de investigación	49
4.1.2	Nivel de investigación	49
4.1.3	Método	49
4.1.4	Diseño	50
4.2	Población y Muestra	50
4.2.1	Población	50

4.2.2 Muestra	50
4.3 Técnicas de Recolección de Datos	51
4.3.1 Técnicas	51
4.3.2 Instrumentos	51
4.4 Técnicas para el procesamiento de la información	52
4.5 Aspectos Éticos	52

CAPÍTULO V:

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1 Interpretación de Resultados	53
5.2 Contrastación de Hipótesis	82

CAPÍTULO VI:

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Discusión	93
6.2 Conclusiones	96
6.3 Recomendaciones	97

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

Referencias electrónicas

ANEXOS

Anexo N° 1: Matriz de consistencia.

Anexo N° 2: Encuesta.

Anexo N° 3: Ficha de validación.

Anexo N° 4: Disposiciones fiscales.

ÍNDICE DE TABLAS

T.	Título	N°
1	¿Aprecia Usted en los emprendedores iniciativa innata en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado?	53
2	¿En su opinión cuentan los emprendedores con una actitud orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial?	56
3	¿Cuentan con capacidad para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional?	58
4	¿Aprecia Usted creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado?	60
5	¿Aprecia Usted capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes?	62
6	¿Considera Usted que los emprendedores tienen capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial?	64
7	¿Para Usted es importante el emprendimiento mediante las Startup en el país?	66
8	¿Existe transferencia tecnológica en el desarrollo del país?	68
9	¿Cree Usted que actualmente existe competitividad organizacional?	70
10	¿En su opinión es posible la generación de empleo en la población, mediante las Startup?	72
11	¿Aprecia Usted impulso de la actividad empresarial en el país?	74
12	¿Existe rendimiento efectivo real como parte de la rentabilidad en las inversiones?	76
13	¿Considera necesario la calificación de riesgo a nivel empresarial?	78
14	¿En su opinión considera Usted apropiado el nivel de las inversiones privadas en el país?	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico	Título	N°
1	Iniciativa innata en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado.	55
2	Emprendedores cuentan con una actitud orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial	57
3	Capacidad para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional	59
4	Creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado.	61
5	Capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes	63
6	Emprendedores tienen capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial.	65
7	Emprendimiento mediante las Startup en el país, es importante.	67
8	Transferencia tecnológica en el desarrollo del país.	69
9	Actualmente existe competitividad organizacional.	71
10	Generación de empleo en la población, mediante las Startup.	73
11	Impulso de la actividad empresarial en el país.	75
12	Rendimiento efectivo real como parte de la rentabilidad en las inversiones.	77
13	Calificación de riesgo a nivel empresarial, es necesario.	79
14	Es apropiado el nivel de las inversiones privadas en el país.	81

RESUMEN

En lo relacionado al tema de investigación, podemos decir que el emprendimiento es una palabra que se relaciona con la acción de emprender, comenzar algo, es sumamente importante no sólo a nivel económico personal y social sino también a nivel de la autoestima y la confianza que una persona puede desarrollar por lo que se va logrando.

En la investigación se planteó como objetivo demostrar si el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide en las inversiones privadas en el Perú, 2018 – 2020; respecto a la estructura comprendió desde el planteamiento del problema; marco teórico; metodología; metodología; análisis e interpretación de resultados; discusión, conclusiones y recomendaciones; bibliografía y los anexos.

Al concluir la investigación, se aprecia que el emprendimiento es parte importante de una empresa, dado que con ello se fortalece lo que se tiene previsto alcanzar; además es necesario que las inversiones que se realizan deben estar acorde con lo que se quiere lograr, pues emprender traerá una mayor economía a la organización, pues el Estado está apoyando a las diferentes organizaciones para que puedan cumplir sus metas y objetivos mediante el startup.

Palabras clave: Emprendimiento, inversiones privadas, oportunidades de mercado, realidades cambiantes, transferencia tecnológica, generación de empleo.

ABSTRACT

Regarding the research topic, we can say that entrepreneurship is a word that is related to the action of undertaking, starting something, it is extremely important not only at the personal and social economic level but also at the level of self-esteem and confidence that a person can develop for what is being achieved.

The objective of the research was to demonstrate whether the level of entrepreneurship through startups affects private investment in Peru, 2018-2020; Regarding the structure, he understood from the perspective of the problem; theoretical framework; methodology; methodology; analysis and interpretation of results; discussion, conclusions and recommendations; bibliography and annexes.

At the conclusion of the investigation, it can be seen that entrepreneurship is an important part of a company, given that this strengthens what is planned to be achieved; It is also necessary that the investments made must be in line with what you want to achieve, since undertaking will bring a greater economy to the organization, since the State is supporting the different organizations so that they can meet their goals and objectives through the startup.

Key words: Entrepreneurship, private investments, market opportunities, changing realities, technology transfer, job creation.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento que se da a nivel de las startup es aquella que emerge de diversos componentes, los cuales están vinculados con la tecnología, crecimiento, estando siempre respaldada por una idea que es innovadora, que tienen ideas sobresalientes y en cuanto a las inversiones privadas va a permitir que la empresa pueda invertir y pueda vender su producto o servicio gracias a las inversiones privadas.

Capítulo I: Planteamiento del Problema, abarcó desde la descripción de la realidad problemática con sus delimitaciones, formulación del problema, objetivos, justificación e importancia; limitaciones y viabilidad.

Capítulo II: Marco Teórico, comprendió desde los antecedentes, marco teórico con sus respectivas variables sobre emprendimiento e inversiones privadas; donde cada una se desarrollaron con apoyo de material procedente de autores, especialistas, etc., quienes con sus aportes enriquecieron la investigación; además son de interés dado que permitió clarificar desde el punto

de vista teórico conceptual de cada una de ellas; definiciones conceptuales con su glosario de términos.

Capítulo III: Hipótesis y Variables, estuvo comprendida por las hipótesis principal y secundarias, terminando este punto con la operacionalización de las variables independiente y dependiente

Capítulo IV: Metodología, estuvo compuesto por el diseño; población y muestra donde se trabajó con las startup; técnicas de recolección de datos, procesamiento de datos y aspectos éticos.

Capítulo V: Análisis e Interpretación de Resultados, comprendió desde la técnica denominada cuestionario que presentó preguntas cerradas, que permitió la realización de las respectivas estadística y gráfica; también se llegó a la interpretación de cada una de las preguntas, con lo cual se proporciona una comprensión más profunda que culmina con la etapa denominada contrastación de hipótesis.

Capítulo VI: Discusión se realizó con diferentes puntos de vista analizando la parte teórico conceptual y normatividad existente relacionada con las variables, conclusiones se obtuvieron de la formulación de las hipótesis y las recomendaciones se consideran como factibles.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Resulta muy notorio que actualmente las Startups vienen cobrando mucha importancia en el país toda vez que como empresas emergentes toda su labor la enmarcan en la parte laboral con el apoyo de la tecnología; formando de esta manera, diversos tipos de actividades económicas pero donde, a no dudarlo, inciden ideas innovadoras que están dando lugar a la aparición de este tipo de organizaciones, que como tales nacen de ideas emprendedoras y que, en la década que concluye, ha recibido el apoyo económico del sector privado y últimamente de parte del Gobierno.

Por otro lado, también podemos apreciar que este tipo de organizaciones que están apareciendo en el país y como se mencionó en el párrafo anterior, utilizan el avance de la tecnología y la calidad del potencial humano que dispone, con el fin de crear estas organizaciones que como características principales, está encaminado a buscar recursos,

buscan simplificar los procesos donde antes existieron muchos trabajos que eran considerados como difíciles; en este contexto, se aprecia que últimamente además del sector privado, también encontramos que a nivel de gobierno, existen indicativos de mucho apoyo para estas organizaciones que están apareciendo en la actividad empresarial.

De igual forma, también encontramos que la tendencia en el país es de ir avanzando en estos aspectos, encontrando indicativos en el periodo 2011 – 2015; pero sin embargo, el avance paulatino de este tipo de empresas, fue bastante notorio a partir del 2016 hacia adelante y donde estas empresas emprendedoras, mostraban aspectos relacionados a la capacidad de cambio y que principalmente están vinculados a nivel de los productos o servicios; pudiéndose apreciar además que muchas de estas organizaciones están presentándose en diferentes servicios y que en un corto tiempo por los indicativos presentes, se puede visualizar que en instituciones financieras pueden captar este tipo de avance de emprendimiento, para lo cual es necesario mayor apoyo del sector privado y estatal.

Finalmente, podemos señalar que existe en el país avance en cuanto a estas organizaciones, debido al emprendimiento existente en el país y que desde luego el marco normativo y financiero, se constituirán en gran aporte para estas organizaciones, que son generadoras de oportunidades de empleo, principalmente en la actividad comercial, financiera y de muchos servicios que actualmente se mantienen como nacientes para futuras Startups y que a no dudarlo emplearan muchas estrategias con características de innovación para su desarrollo, toda vez que existe muchas iniciativas empresariales, que con la presencia de recursos económicos calificados como “fondos de capital semilla” y que sumados a otros esfuerzos, se espera mayores avances en el país, entre otros.

DELIMITACIONES EN LA INVESTIGACIÓN

Delimitación espacial

La investigación se llevó a cabo a nivel de las Startup en el Perú.

Delimitación temporal

El período en el cual se realizó la investigación comprendió los meses Enero – Febrero 2020.

Delimitación social

Las técnicas destinadas al recojo de información, se aplicaron a los Gerentes de las Startup en el Perú.

Delimitación conceptual

- **Emprendimiento.** Es la acción de crear un negocio o negocios, al mismo tiempo que lo construyes y escalas para generar ganancias.
- **Inversiones.** Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema principal

¿En qué medida el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020?

1.2.2 Problemas secundarios

- a. ¿De qué manera la iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país?
- b. ¿De qué manera el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide en la competitividad organizacional?
- c. ¿En qué medida la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide en la generación de empleo en la población?
- d. ¿En qué medida el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide en el impulso de la actividad empresarial en el país?
- e. ¿De qué manera la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada?
- f. ¿En qué medida el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide en la calificación de riesgo?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Demostrar si el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020.

1.3.2 Objetivos específicos

- a.** Determinar si la iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país.
- b.** Establecer si De qué manera el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide en la competitividad organizacional.
- c.** Establecer si la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide en la generación de empleo en la población.
- d.** Determinar si el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide en el impulso de la actividad empresarial en el país.
- e.** Establecer si la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.
- f.** Determinar si el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide en la calificación de riesgo.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Justificación

El desarrollo de la investigación, respondió al interés profesional por tratar de demostrar que la aparición en los últimos años de las Startups, van a dinamizar el mercado las actividades económicas y empresariales, que además generaran mayor empleo en beneficio de la población.

1.4.2 Importancia

El presente trabajo constituirá el punto de partida para futuras investigaciones.

1.5 LIMITACIONES

Durante el desarrollo del trabajo de investigación, no se presentaron dificultades y menos inconvenientes que pudieran afectar el desarrollo del estudio.

1.6 VIABILIDAD DEL ESTUDIO

La investigación que presentamos es viable, según nuestra consideración, debido a que, en lo fundamental, es empleó tanto los aportes teóricos pertinentes, como la información que está disponible en camino a su ejecución.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Universidades peruanas

a) Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Autor: VILLACRES BORJA, Rene Mesías - Tesis para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias Administrativas.

Título: Gestión del emprendimiento y su impacto en la competitividad de las Mipymes manufactureras de la provincia de Bolívar en el Ecuador. (2017)

Resumen: La propuesta se centra en la exhibición de los resultados de un estudio cuyo objetivo fue dar cuenta de cómo la gestión del emprendimiento define un influjo favorable en la competitividad de las Mipymes de la provincia Bolívar del

Ecuador. En la investigación se emplean los siguientes métodos: observación científica, análisis documental, inductivo-deductivo, análisis y síntesis; igualmente, se apela al método estadístico que se empleó para la validación de la hipótesis del estudio: La gestión del emprendimiento influye favorablemente en la competitividad de las Mipymes manufactureras, de la provincia Bolívar, en el Ecuador. Con la indagación realizada se ha logrado referir que existe una gestión eficiente entre las Mipymes y la planificación estratégica, y que la capacitación del personal y el conocimiento del mercado son influyentes de forma sustancial en la competitividad y la supervivencia dentro de un mercado que exponencialmente adquiere características competitivas.

b) Universidad San Martín de Porres

Autor: CABALLERO ZAVALA, Marco Dante – Tesis para optar el grado académico de Maestro en Gestión Pública.

Título: La gestión de proyecto de inversión y su incidencia en la reducción de los niveles de pobreza del distrito de Tayabamba, provincia de Patate, 2016-2018. (2018)

Resumen: El estudio se llevó a cabo con la finalidad de establecer si la Gestión de Proyectos de Inversión Pública influye de forma significativa en la disminución de estándares de pobreza del distrito de Tayabamba, en la provincia de Patate, del 2016 al 2018. La investigación tiene una tipificación aplicada, de tipo no experimental y diseño correlacional causal transaccional. En cuanto a la muestra, esta comprendió a 164 habitantes del distrito de Tayabamba y personal con cargo en la Municipalidad Provincial de Patate, en el mismo periodo mencionado. Fueron

confeccionados dos cuestionarios para obtener los datos que corresponden a las variables de la pesquisa. Los resultados se exhiben tanto en tablas como en figuras estadísticas.

El producto arrojó que el 39.6% de los habitantes del distrito de Tayabamba al igual que las personas que tienen cargos en la Municipalidad Provincial de Pataz están seguros de que la gestión de Proyectos de Inversión Pública tiene una condición regular; por ello, la disminución de los estándares de pobreza se considera alta. El coeficiente de contingencia estadístico de prueba Tau-b de Kendall es $\tau = 0.867$, con un nivel de significancia menor al 1% ($P < 0.01$); lo cual permite establecer que la Gestión de Proyectos de Inversión Pública tiene una incidencia significativa en la disminución de los estándares de pobreza del distrito de Tayabamba, Provincia de Pataz, de 2016 al 2018.

Se ha logrado definir que la Gestión de Proyectos de Inversión Pública tiene una incidencia significativa en un 39.6% en la disminución de los estándares de pobreza del distrito de Tayabamba, Provincia de Pataz, 2016-2018; y que el coeficiente de contingencia estadístico de prueba Tau-b de Kendall es $\tau = 0.867$, con un nivel de significancia menor al 1% ($P < 0.01$).

c) Universidad César Vallejo

Autor: DUEÑAS DUEÑAS, Augusto Glímedes - Tesis para obtener el grado académico de Magister en Gestión Pública.

Título: El sistema nacional de inversión pública y el proceso presupuestal en el gobierno regional de Madre de Dios - 2017. (2017)

Resumen: La finalidad de la investigación desarrollada es

establecer la relación que prevalece en las variables “Sistema Nacional de Inversión Pública” y “Proceso Presupuestal” que es parte del proceso del Gobierno Regional de Madre de Dios en el periodo 2017.

La presente investigación es de tipo no experimental con diseño correlacional, exhibe una muestra poblacional universal de 40 funcionarios públicos que laboran en las oficinas de Planificación, Presupuesto, Unidad Formuladora, Infraestructura y Abastecimiento. El muestreo es no probabilístico. En el proceso de recojo de datos, se empleó dos cuestionarios, el primero para medir el nivel de variable sistema nacional de inversión pública y sus dimensiones y el segundo para medir los niveles de la variable proceso presupuestal y sus dimensiones. Se ha procesado los resultados obtenidos por medio de la estadística descriptiva con el fin de establecer los niveles por cada una de las variables, después de lo cual se empleó la estadística inferencial así como la prueba de chi cuadrado como prueba estadística de verificación de hipótesis.

En cuanto a los resultados del estudio, que empleó la prueba de independencia mediante la Tabla de Contingencia y la Prueba χ^2 (Prueba Chi cuadrado), se muestra un nivel de confianza del 95% = 0.95, y al nivel de significancia del α : 5% = 0.05. Con ello, queda confirmado que prevalece la correlación entre las variables sistema nacional de inversión pública y proceso presupuestal, pues se aplicaron las pruebas comparativas entre las subvariables utilizando el Chi Cuadrado y la prueba de hipótesis nula o alterna.

Igualmente, es relevante para la investigación que los resultados dejaron en evidencia que hay dependencia entre estas subvariables, pues en cada uno de los casos se aceptan las hipótesis nulas, porque el p = resulta en la totalidad de los casos

mayores a 0,005. Por lo demostrado, con el empleo del análisis estadístico de prueba chi cuadrado, los coeficientes de correlación obtienen el valor promedio de 0,325, lo cual confirma la existencia de una dependencia entre dichas variables.

2.1.2 Universidades extranjeras

a) Universidad de Salamanca (España)

Autor: JULCA MEZA, Ema – Tesis para optar el grado de Doctor.

Título: Evaluación de factores básicos de competencia de emprendimiento empresarial en los estudiantes de turismo: El caso de la Universidad San Martín de Porres, Lima (Perú). (2011)

Resumen: Debido a la urgencia para producir riqueza y generar puestos de trabajo, dentro de las circunstancias económicas actuales, en una gran cantidad de países, se ha iniciado actividades que demuestran la pertinencia de las innovaciones organizacionales como una herramienta para impulsar las capacidades creativas globales. Dentro de este marco, la formación educativa que desarrolla las competencias que sustentan los emprendimientos son una estrategia fundamental para el avance económico y social. La importancia que se le otorga a la difusión y el desarrollo del espíritu emprendedor, se origina en una variedad de factores, dentro de los cuales son notables los siguientes:

- El prestigio de un papel relevante de las micro y pequeñas empresas en la generación de recursos y empleos.
- La contribución de las tecnologías contemporáneas en la elaboración de productos innovadores y el surgimiento de conceptos eficientes en los negocios.

- La tendencia de las teorías económicas en favor de los factores humanos que establecen el camino del avance e incremento comercial sobre la base de procedimientos de aprendizaje.

Dentro de estas perspectivas, los centros de formación superior están obligados a impulsar el emprendimiento con el fin de que las personas logren autoemplearse y elaborar proyectos de distinta naturaleza que les permitan la cantidad suficiente de ingresos para subsistir, de tal forma que contribuyan a solucionar el cúmulo de necesidades de tipo personal, social, ambiental, tecnológico, cultural, político, artístico, deportivo y recreativo. En tal sentido, los estudiantes se ven urgidos por aprender la planificación, gestión e impulsar variadas formas de proyectos, sobre la base del pensamiento crítico. El punto de partida puede ser definir como cualidades del estudiante emprendedor el hecho que posea las siguientes características: creatividad, que le permite recrear su entorno y, de igual manera, innovarlo con elementos novedosos; pensamiento riguroso, que les lleva a tener los requisitos para diseñar y analizar las metas logradas que sostiene la superación de sus saberes sobre la base de sus experiencias. En resumen, el emprendedor debe tener un rol activo cuando busque los ideales que ha trazado, es decir, debe construir este marco de referencia. Por ese motivo, llegar a las metas del emprendedor exige a las personas a cultivar formación notable que sea la condición que le lleve al desarrollo de su potencial hasta alcanzar un pensamiento de tipo crítico, creativo e innovador, y con un gran nivel de perseverancia. Como último aspecto, se puede afirmar que el emprendimiento empresarial en el campo del turismo tiene múltiples ventajas y oportunidades dentro del panorama global de mercado de servicios; y, a causa de la globalización, la apertura de las

economías y la búsqueda de la competitividad; el avance del turismo, mantiene un perfil prometedor. Dentro de ese marco, el emprendimiento empresarial en turismo, debe fomentarse y promoverse, ya que, a mayores negocios de turismo, mayores serán las divisas para el país.

b) Universidad Nacional de Educación a Distancia (España)

Autor: CARDOZO CROWE, Alejandro Pablo – Tesis para obtener el grado de Doctor.

Título: La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos. (2010)

Resumen: Sobre la base de los análisis realizados en la investigación se determina que hay evidencia del vínculo entre los aportes de la motivación y la actividad emprendedora, pese a ello, la dimensión del vínculo entre los aportes de la motivación y el emprendimiento resulta difusa. En detalle, gran cantidad de pesquisas consultadas exhibieron nexos irrelevantes entre los aportes de la motivación y el emprendimiento. La consulta también reveló que existe una gran diversidad en los resultados en las pesquisas.

El estudio sugiere que la convivencia familiar (sumada a otros factores condicionantes) edifica una personalidad que estimula la autonomía y el cumplimiento de metas. Por ello, se asume que existe un vínculo entre las motivaciones y los efectos motivacionales que transforma una persona en emprendedora.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Emprendimiento

La sociedad actual tiene un entorno cambiante, por lo cual se requiere que las organizaciones y sus gerentes tengan la capacidad de modificarse e innovar en forma continua con el fin de lograr sus metas a ritmo sostenido. Deben cambiar no solo las personas y las organizaciones, sino que corresponde que lo hagan a una velocidad mayor. La forma cómo se logra éxito en los entornos de negocios altamente competitivos, en detalle, se sostiene en una energía emprendedora. Esta es la palabra para dar cuenta del pensamiento estratégico y de la actitud para arriesgar que crean situaciones de generación de ocasiones nuevas para las personas y/o las organizaciones.

Tal es así que el autor J. Schermerhorn (2012) nos brinda la siguiente definición: “Un emprendedor es una persona que corre riesgos y que emprende acciones para perseguir oportunidades en situaciones que otras personas no reconocerían como tales, o que incluso pudieran ver como problemas o amenazas”.

Cabe señalar que un emprendedor está dispuesto a buscar oportunidades en situaciones que otros individuos perciben como problemas o amenazas. Es así que, en el marco de los negocios, un emprendedor crea negocios nuevos que originan ideas nuevas para productos o servicios. Los emprendedores, habitualmente se caracterizan por lo siguiente:

- Control interno innato: Los emprendedores se sienten con dominio de su destino personal; se orientan por sí mismos y son autónomos en la toma de decisiones.
- Nivel de energía elevado: Tipifica a los emprendedores su persistencia, el trabajo arduo y la disposición a obrar de manera excepcional en la búsqueda de sus metas.

- Gran necesidad de logro: Cada emprendedor tiene una motivación para actuar de forma individual con la finalidad de obtener sus logros.
- Tolerancia frente a la ambigüedad: Los emprendedores son aquellas personas que se enfrentan a los riesgos; no se afectan con la presencia de situaciones fuera de control.
- Confianza en sí mismos: Los emprendedores tienen una clara convicción de su capacidad, tienen una creencia notable en sí mismos y no le temen a la toma de decisiones.
- Orientados a la acción: Los emprendedores se adelantan a las dificultades; son personas de rápido accionar y no gastan vanamente el precioso tiempo. (pp. 173-174)

De este modo, se puede definir que un emprendedor es una persona que ha fundado una empresa de negocios nueva que logra sus metas de una forma mayúscula.

Asimismo, para J. Sánchez (2016) un emprendedor es “una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial” (p. 10).

Por lo general, se cree que un emprendedor es aquel que se convierte en fundador de un negocio o empresa; también al que procede como participante en alianza con otras personas en función de apoyo. De igual manera, el emprendedor ostenta un lugar destacado en los proyectos de las empresas, de tal manera que orienta y organiza su creación y posterior desarrollo, luego de haber asumido una gran variedad de riesgos, principalmente financieros o económicos.

Del mismo modo, se puede definir el modo en que actúa un emprendedor con la mención de tres características:

- **Localiza nuevas oportunidades**, sobre la base de la indagación y la interpretación del estado del mercado y sus modificaciones. Es una persona que identifica las actitudes y gustos de los potenciales clientes.
- **Reúne recursos** de tipo financiero, tecnológico o humano para iniciar e impulsar un negocio nuevo.
- **Pone en marcha el negocio** con empuje y asumiendo su rol con determinación, con conciencia de su capacidad innovadora y original (Sánchez, 2016, p. 11).

Por su parte, según A. G. R. Lezana, y A. Tonelli (2013) se puede calificar como emprendedores a los individuos que están en búsqueda de un beneficio, a partir de su trabajo en forma individual o colectiva. Expresa que “pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto”.

Por tanto, el “emprendedorismo” es un principio basado en el privilegio de la innovación, la descentralización y la delegación de poder.

En esa medida, se considera a la innovación como la herramienta fundamental de los emprendedores, el canal por el cual hacen viable la transformación como medio de generar un proyecto con la creación de un bien o servicio. Se le puede considerar como una disciplina que se sujeta al aprendizaje y a la práctica. Los emprendedores requieren encontrar, con fines específicos, los orígenes de la innovación, las transformaciones y aquellas

evidencias que dan pie a iniciar acciones proyectadas al éxito. La labor clave de los emprendedores es la generación de una mercancía o servicio nuevo, no existente aún en el mercado, lo cual significa que modifican valores.

En esa perspectiva, los emprendedores más notables tienen una visión distinta de la sociedad donde desarrollan su proyecto. Por este motivo, les es posible desarrollar sus grandes innovaciones que producen cambios destacados que les dan mucho mérito.

Por estas razones, la innovación es la cualidad más visible de los emprendedores. Se le puede ubicar si se percibe el mundo con una mirada distinta, si se asume una manera nueva de ejercer liderazgo frente a los retos que se han presentado desde hace siglos. Ser innovador significa algo más que ser solo creativo, también significa que se puede pensar críticamente en orden distinto de pensamiento y observar el entorno de una forma diferente, original, aunque con sentido. De forma distinta, el emprendedor organiza aquello que es caótico, sostiene sus acciones en una metodología innovadora para confrontar las exigencias y lograr soluciones en el contexto que otras respuestas asumen posturas para acostumbrar a convivir con problemas.

Como se ha observado, existen varias tendencias y modelos de emprendimiento que han desarrollado diversos autores. Es indispensable tener la concepción de emprendedor que se quiere estudiar, y analizar las tendencias culturales y su aplicación en el ámbito empresarial, pues esto servirá de base para el desarrollo de un modelo de emprendimiento (p. 102).

Para J. Schermerhorn (2012), el espíritu emprendedor

desempeña un papel importante en la formación de empresas más pequeñas. Una empresa pequeña es aquella de propiedad y operación independientes y que no domina su industria. Además, estas ofrecen grandes ventajas económicas en el sentido de que crean muchas oportunidades de empleo y son la fuente de muchos productos y servicios nuevos. Las formas más comunes de participar en una empresa pequeña son:

- 1) Iniciar una,
- 2) Comprar una existente, o
- 3) Comprar y dirigir una franquicia.

Dado que la pequeña empresa juega un papel importante en la economía, se dispone de una diversidad de recursos para promover el desarrollo de empresas pequeñas y medianas. En Estados Unidos por ejemplo a nivel del gobierno federal, ofrecen orientación para empresarios y propietarios de negocios pequeños, establecidos y potenciales, acerca de cómo iniciar y dirigir con éxito una operación de negocios. A menudo estos centros están asociados con universidades o institutos de educación superior y ofrecen oportunidades para que los estudiantes aprendan directamente la naturaleza de la pequeña empresa y del espíritu emprendedor.

Por otro lado, el autor señala que las organizaciones grandes también dependen de trabajadores con espíritu emprendedor dispuestos a correr riesgos y a estimular la creatividad e innovación tan importantes para el éxito continuo en un entorno dinámico y competitivo. Sin embargo, esta tarea es especialmente difícil en sistemas muy grandes y complejos cuyas tendencias naturales puedan ser buscar la estabilidad, volverse rígidas y evitar el riesgo. El concepto de espíritu emprendedor intraorganizacional, que hace referencia al espíritu emprendedor que muestran las personas y

subunidades que operan tanto de los confines de las grandes organizaciones, brinda una merecida atención a esta situación.

Sin embargo, a fin de aumentar su margen competitivo a través del espíritu emprendedor, los gerentes descubren a menudo que el éxito depende de la habilidad de las grandes organizaciones para actuar como las pequeñas. Para hacerlo, algunas organizaciones crean subunidades pequeñas, a las que con frecuencia se les llama *talleres de creatividad*, en las cuales se permite que las personas trabajen en grupo en un escenario altamente creativo y exento de las restricciones que imponen las grandes organizaciones. (Schermerhorn, 2012, p. 175)

Igualmente, podemos apreciar que, en algunas ocasiones, hace falta asumir decisiones organizacionales de excepción para incentivar y emplear una mentalidad emprendedora. Se piensa habitualmente que esta mentalidad atañe únicamente a la administración de pequeñas empresas, sin embargo, algunos investigadores aceptan la expansión del concepto con la finalidad de emplearlo en las grandes organizaciones y a administradores con funciones empresariales de promoción de cambios para el beneficio justo ante nuevas situaciones. Si bien es habitual defender el concepto de “personalidad empresarial”, P. Drucker (2011) ha mencionado que su búsqueda puede resultar infructuosa. Aquello que sí es asible, en cambio, es la aceptación de la innovación sistemática, labor que tipifica a los empresarios. Así es, el elemento clave de la labor emprendedora es la innovación; significa esto que el cambio se orienta a metas para la utilización de potencial de una empresa. Al igual que los empresarios, los administradores deben exigir la mejora de este panorama. (p. 45)

Por su parte, G. Pinchot (2010) establece una distinción entre

emprendedor interno y emprendedor. Específicamente, un emprendedor interno es la persona que fija su atención en la innovación y la creatividad y transforma un sueño o idea en un negocio redituable operando dentro del ámbito organizacional. A diferencia de ello, el emprendedor es la persona que realiza cosas similares, pero fuera del escenario organizacional (p. 50).

Cabe señalar que los emprendedores poseen la capacidad de percibir una oportunidad y de obtener tanto el capital, trabajo y otros insumos necesarios como los conocimientos para poner exitosamente en marcha una operación. Están dispuestos a correr riesgos personales de éxito o fracaso.

De esta manera, H. Koontz (2014) expresa que, debido que es función administrativa la creación del ambiente para un cumplimiento eficaz y eficiente con metas grupales, los administradores tienen que incentivar oportunidades con el fin de que los emprendedores empleen toda su capacidad innovadora. Los emprendedores, como parte del riesgo calculados que asumen, pueden fracasar lo cual debe ser tolerado. Finalmente, los emprendedores requieren un nivel de libertad para desarrollar sus ideas, ante lo cual es pertinente que se les otorgue alguna autoridad. Cuando el emprendedor se encuentra fuera de la organización, como pasa con los propietarios de negocio, los riesgos individuales son muy diversos. La bancarrota es el peligro más grave.

El pensamiento de una persona innovadora, generalmente, es opuesta al “saber convencional”, Muy a menudo, estas personas no tienen aceptación plena en su ámbito. Tampoco sus aportes son aceptados ni estimados por sus pares. Por ello, es frecuente que los emprendedores suelen dejar de pertenecer a las empresas grandes

para crear sus propias empresas. Es el caso de Steve Wozniak quien no pudo desarrollar en Hewlett-Packard su idea de fabricar una microcomputadora. Dejó esa afamada marca y formó, junto Steve Jobs, Apple Computer. Algunas empresas, como sucede con 3M, tienen una orientación hacia la creación interna de condiciones organizacionales que promuevan la mentalidad de los emprendedores.

Es así que cuando se aborda la innovación y el espíritu emprendedor, es común pensar de inmediato en el éxito que tiene personas como Steven Jobs, de Apple Computer, y Ross Perot, de Electronic Data Processing (propiedad de General Motors). Llegar a ser una persona rica de manera rápida, sobre la base de una empresa nueva, sigue siendo una idea interesante. Cada emprendedor es una persona creativa; sus recursos y habilidades administrativas se orientan a cubrir las necesidades notorias en el mercado. El éxito comercial del emprendedor lo puede convertir en una persona acaudalada. (p. 84).

Asimismo, P. Drucker (2012) propone que la innovación se puede desarrollar en las empresas con tecnología de punta y en aquellas de escasa tecnologización. Dentro de ello, es pertinente emplear la palabra innovación en el caso de que la labor es sistemática y racional, con una planificación y con proyecciones de metas cuantificables.

¿En qué consiste el espíritu de los emprendedores? Está hecho de la insatisfacción ante el statu quo que prevalece y la conciencia de la necesidad por realizar las acciones por otra vía. Algunas de las siguientes situaciones es producto de la innovación:

1. Acontecimientos, fracasos o éxitos inesperados.
2. Incongruencia entre lo que se pensó y la realidad.
3. Procesos o tareas necesitados de mejoras.
4. Cambios en el mercado o en la estructura de la industria.
5. Cambios demográficos.
6. Cambios de significado o de percepción de las cosas.
7. Adquisición de nuevos conocimientos.

Se debe tener en claro que las innovaciones solamente basadas en ideas geniales son, a menudo, de mucho riesgo, y en algunas ocasiones conducen al fracaso. Por ejemplo, el ambicioso proyecto de General Electric para la “la fábrica del futuro” puede haber sido, en verdad, una costosa equivocación. Posiblemente, la GE se basó en diagnósticos algo irreales y en expectativas sin sustento en torno a la automatización de los procesos industriales. La propuesta de la nueva fábrica solo fue una plasmación de los deseos del director general de la empresa en la idea de incentivar la mentalidad emprendedora dentro de una organización afamada debido a su notable nivel de estructuración (p. 41).

Casi siempre las innovaciones de mayor éxito no son muy llamativas. Es el caso de la industria japonesa y la forma como han implementado innovaciones menores (por ejemplo, comodidades solicitadas por los usuarios) en sus vehículos o aparatos electrónicos. J. Quinn (2010) fue quien encontró que las grandes empresas que tienen éxito le toman singular interés a los deseos de sus clientes. Para este efecto, se forman grupos especializados que se dedican a soluciones creativas y a la vez útiles a los usuarios como parte de una estructura limitada y con ideas precisas que aplicar (p. 39).

Un emprendedor, en lo esencial, es un empresario en ciernes. Los dos buscan cumplir una meta: producir empleos y progreso económico. Ambos son gestores. En muchos casos, el emprendedor destaca por la pasión con que realiza sus labores, mientras que el empresario a veces puede carecer de esta cualidad.

Es oportuno precisar que una de las falencias del emprendimiento es convencerse de que todo buen emprendedor puede ser un buen empresario. Esto no es siempre correcto, y su asunción puede conducir al fracaso del proyecto. Las habilidades y capacidades para generar un negocio y desarrollarlo no son las mismas para gestionar un proyecto y luego implementarlo. Las labores de la innovación son distintas a las labores gerenciales. Estas requieren habilidades diferenciadas y precisas, y no es común que las tenga una misma persona.

En ese sentido, P. Martínez (2013) indica que un emprendedor es una persona indispensable para el comienzo de un proyecto y para romper los paradigmas, sin embargo, urge la presencia de un empresario para consolidar el proceso y obtener los indicadores de logro más elevados. Para que una idea dé el salto a estos niveles son requeridos la paciencia, la visión, el enfoque y, principalmente, la perseverancia, con los cuales se produce la transformación de la idea a un producto. En detalle, la fórmula requerida es la siguiente: ser emprendedores en el momento del comienzo de un proyecto, cuando se necesita la motivación y la esperanza a flor de piel; y ser empresarios para que el proyecto se consolide a partir de la paciencia y la entrega total para que crezca (p. 45).

Es importante señalar que hay autores como J. Narváez (2013) que realizan un contraste entre los conceptos siguientes:

emprendedores y dueños de negocios. Sostienen esta diferencia en el hecho que los llamados emprendedores son muy exitosos al crear un proyecto de bienes o servicios, sin embargo no consiguen conservarlo, y llegado este momento, casi todos se frustran y no tienen reservas anímicas para seguir adelante; de modo opuesto, un dueño de negocio tiene habilidad en la preservación y orientación del emprendimiento que han iniciado, con lo cual llegan, sobre la base de su perseverancia, notables metas a partir del constante uso de lo que sí resulta exitoso.

En resumidas cuentas, se puede afirmar que es posible llegar a ser emprendedor, pero no todo aquel que es empresario llega a ser un emprendedor. Para que todo sea más evidente, es necesario dar cuenta de aquello que se define como proceso emprendedor y revelar de qué se compone:

- *Actitud emprendedora.* Se trata de un nivel de riesgo donde las personas se predisponen a resistir, sostenidos en su propia convicción que se basa en sus habilidades, saberes y experiencia para la gestación de un proyecto de emprendimiento.
- *Actividad emprendedora.* Se refiere al hecho de que las personas planifican nuevos tipos de proyectos de negocios, en el sentido de términos absolutos como en cuanto a otras labores comerciales. En ese sentido podemos enfatizar que en tanto una gran cantidad de personas se ven orientadas a desarrollar actividades de emprendimiento ya que detectan una oportunidad, otras tantas son impelidas a realizar un emprendimiento debido a que es la única forma de obtener éxitos o a causa de que existe un temor al desempleo venidero.

- *Aspiración emprendedora.* Esta es una característica cualitativa de toda labor de emprendimiento, por ejemplo, en la innovación de un producto y su consiguiente proceso, en la internacionalización, y el esmero para obtener niveles óptimos de crecimiento, que son calificados como la evidencia de una actividad emprendedora producida debido a la férrea voluntad de las personas.

De ahí que F. Fuentes (2014), que observa el proceso y las actividades de emprendimiento, identifica seis tipos de emprendedores:

1. **Emprendedor empresarial tradicional:** Se trata de quien ingresa en un mercado de producción de bienes, que ya existen y se comercializan actualmente, sin embargo, cree que por características intrínsecas puede superar a sus competidores, bien, por haber agregado ciertas mejoras o cambios a los objetos producidos, o por ciertas ventajas inherentes a su empresa, puede dar una mejor distribución o atención a clientes, que sus competidores no han podido realizar.
2. **Emprendedor innovador:** Son aquellos que tienen un producto con el cual crean un mercado nuevo o modifican otro que existe.
3. **Emprendedor comercial:** Nos referimos a aquel que ofrece los productos que terceros le proporcionan y al cual añade poco o nulo valor al objetivo vendido, pero que sí tiene buena atención y servicio.
4. **Emprendedor de servicios:** En contraste con el anterior, se sostiene en los alcances que el personal presenta, pese a que, de igual manera, ofrecen artículos de terceros, su rentabilidad se ubica en oferta de las habilidades que exhiben a sus clientes. Haciendo un balance, esta forma es la más habitual modalidad

de emprendimiento, debido a que el capital necesario es menor y hay pocos obstáculos en el ingreso del producto al mercado.

5. Emprendedor tecnológico: Esta actividad se sostiene en el uso de las tecnologías actuales, y consiste en crear aplicaciones, o adicionales, para teléfonos celulares de marca Apple o Android, y orientadas en lo fundamental hacia Twitter, Facebook u otras redes sociales. Se ubica en este rubro todo aquel proyecto que se oriente a conseguir un ingreso económico por la generación de contenidos, redes sociales o servicios en internet, ya sea de manera directa, comercio electrónico, o indirecta, mediante la publicidad.
6. Emprendedor profesional: Es una labor semejante al del emprendedor de servicios, sin embargo, sus clientes potenciales son en menor cantidad, en razón de que es una oferta especialidad. Se ofrecen conocimientos específicos, y es habitual que sean representados por asesores empresariales, los centros de apoyo para pymes, los coach, los centros de capacitación y los outsourcing profesionales: plataformas electrónicas, diseños medicina preventiva empresarial, etc.

No se toma en cuenta, con intención, a los que son emprendedores por obligación, debido a que cuando no se tiene la opción de elegir una labor económica, no es posible calificar a alguien como emprendedor, sino que corresponde denominarlo "sobreviviente". Esta condición es producto de las dificultades económicas que se repiten a menudo en nuestros países lo cual conduce a una reducción del empleo y, como consecuencia, la necesidad de obtener fuentes de ingreso. Principalmente, estas personas tienen condición educativa desfavorable, y se instalan en locaciones tradicionales, en las que se requiere una baja inversión

económica, al igual que los ingresos; del mismo modo su público no está focalizado, sino se trata de clientes de toda procedencia.

Los llamados “empresarios de supervivencia” no tienen efectos dañinos para una economía nacional, sin embargo, su condición es temporal, sus proyectos no generan ningún valor agregado significativo, y tampoco tienden a crecer de forma notable, y en cuanto al nivel de desarrollo también se encuentra otra limitación. Es decir, para hablar de una labor de emprendimiento, hace falta que exista la opción de escoger el tipo de negocio (F. Fuentes, 2014, p. 55).

A partir de estas características, se puede afirmar que no es posible calificar a una persona como emprendedora cuando trabaja actualmente en venta ambulatoria sin estar registrada como negociante y sin pagar impuestos. Tampoco es un potencial emprendedor, debido a que su labor es tener un medio para sobrevivir. La condición de emprendedor surge de la capacidad de elegir un negocio, de proyectarlo por decisión propia, al igual que en la posibilidad de conseguir un empleo o laborar para otra persona. En definitiva, no califica como emprendedor aquella persona que labora como forma de supervivencia para luego formalizarse.

En síntesis, una persona emprendedora se proyecta a convertirse en un empresario. Igualmente, detecta una la transforma en una idea, obtiene los recursos necesarios para convertirla en realidad, con lo cual genera, a partir de esa idea, un producto o un servicio que ofrecerá mediante su propio negocio. El camino para que un emprendedor se convierta en empresario se inicia cuando su empresa comienza sus actividades y se proyecta a una consolidación, con lo cual consigue los objetivos que ha planificado.

En esta etapa, el emprendedor está ejerciendo, de forma eficaz, sus labores de dirección y gestión (F. Fuentes, 2014, p. 56).

2.2.2 Inversiones privadas

Al respecto se puede indicar que una persona que es dueña de una reserva de dinero dentro de una cuenta de ahorro puede considerar que tiene una inversión consignada a su nombre. Tal es así que los autores J. Gitman y J. Joehnk (2012) define inversión de la siguiente manera: “Una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor”.

Las retribuciones, también llamados rendimientos, que se generan a partir de la inversión, son percibidos de dos maneras básicas, como ingresos corrientes y como incremento de valor. El dinero invertido en una cuenta de ahorro genera ingresos corrientes en la forma de pagos periódicos de intereses. Es lógico pensar que una acción ordinaria comprada como una inversión aumente su valor a partir de su compra hasta cuando sea vendida.

¿Es el dinero depositado en una simple cuenta de cheques (que no paga intereses) una inversión? No, debido a que no se ajustan a las características del concepto: no produce ingresos positivos ni incrementa su valor. (En efecto, si el dinero mantenido en una cuenta de cheques sobrepasa a la cantidad que es necesaria para pagar cuentas o si la tasa de interés es alta, hay probabilidad que su valor baje debido a que disminuye a medida que avanza el tiempo a causa de la inflación) (Gitman y Joehnk, 2012, p. 3).

Cabe señalar que inversión es un concepto con varios significados que están vinculados con el ahorro, la ubicación de capital y la postergación del consumo, es así que A. Fernández (2011) nos da la siguiente información: “Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable”.

Del mismo modo, añade que las empresas acostumbran invertir en cualquier momento. A veces se trata de invertir para el funcionamiento habitual (por ejemplo, la adquisición de material informático); en otras ocasiones se trata de inversiones que apuntan al futuro, por ejemplo, la adquisición de maquinarias altamente valuadas para incrementar la producción (Fernández, 2011, p. 1).

De otro lado, el especialista F. Catacora (2013) lo define de la siguiente manera: “Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición” (p. 1).

De igual modo el especialista R. Castro de los Ángeles (2014) nos ofrece el siguiente concepto: “La inversión es el gasto monetario en la adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencia”.

Igualmente, menciona el autor que una definición válida es la que define a la inversión como una labor económica a partir de la cual se niega el consumo de hoy para lograr la elevación posterior

de la producción. También es posible definirla como el gasto de dinero con la perspectiva de ganar utilidades.

Por otro lado, la inversión está formada por los bienes producidos los cuales son empleados en la obtención de productos nuevos; y se constituye del equipo, por ejemplo, los telares eléctricos, las estructuras, como las viviendas o las fábricas, y la existencia, como los automóviles que tienen los concesionarios en exhibición. (pp. 1-2)

Por su parte, los autores J. Gitman y J. Joehnk (2012) examinan los tipos de inversiones y la estructura del proceso de inversión:

Cuando usted realiza una inversión, la organización en la que invierte, sea una empresa o una entidad gubernamental, le ofrece un beneficio futuro esperado a cambio de usar sus fondos a partir de ese instante. Las organizaciones compiten por el uso de sus fondos: La que obtiene el dinero de su inversión es la que le ofrece un beneficio que usted considera mejor que el que le ofrece cualquier otro competidor. Cada inversión considera los beneficios en forma distinta. Consecuentemente, hay inversiones disponibles de todo tipo, desde las "seguras", como ganar 1% de interés sobre su cuenta de ahorro bancaria, hasta la posibilidad de triplicar su dinero rápidamente al invertir en acciones de biotecnología recién emitidas. Las inversiones que elija dependerán de sus recursos, metas y personalidad. Es así que se distinguen varios tipos de inversiones como base en algunos factores.

- **Títulos o propiedad:** Las inversiones que representan deuda o propiedad, o el derecho legal a adquirir o vender una participación en la propiedad se conocen como títulos. Los tipos

más comunes de títulos son las acciones, los bonos y las opciones.

Por otro lado, la propiedad consiste en inversiones de bienes raíces o en propiedad personal tangible. La propiedad en bienes raíces consiste en los terrenos, los edificios y lo que está relacionado con los terrenos de manera permanente. La propiedad personal tangible incluye objetos como oro, obras de arte, antigüedades y otros artículos de colección.

- **Directa o indirecta:** Una inversión directa es aquella en la que un inversionista adquiere directamente un derecho sobre un título o propiedad. Si usted compra una acción o un bono para obtener ingresos o conservar su valor, usted ha hecho una inversión directa.

Una inversión directa es una inversión en un grupo de títulos o propiedades, creada comúnmente para satisfacer una o más metas de inversión. En vez de invertir directamente en determinado título o propiedad, usted invierte de manera indirecta al adquirir un interés en un grupo de títulos o propiedades administrados profesionalmente.

- **Deuda, patrimonio neto o derivados financieros:** Por lo general, una inversión representa una deuda o una participación en el capital propio. Una deuda representa fondos prestados a cambio de recibir ingresos por intereses y el reembolso promedio del préstamo en una fecha futura específica.
- **Patrimonio neto,** representa la participación continua en la propiedad de una empresa o posesión. Una inversión en patrimonio neto puede mantenerse como un título o como

posesión de una propiedad específica. El tipo más común de título patrimonial son las acciones ordinarias.

- **Los derivados financieros**, no son deudas ni patrimonio neto. Su valor se deriva de un título o título subyacente y posee características similares a éste. Las opciones son un ejemplo: un inversionista compra básicamente la oportunidad de vender o comprar otro título a un precio específico durante determinado periodo de tiempo.
- **Bajo o alto riesgo:** A veces, las inversiones se distinguen con base en el riesgo. En finanzas, el riesgo es la posibilidad de que los rendimientos reales de una inversión difieran de los esperados. Cuanto mayor sea la gama de posibles valores o rendimientos relacionados con una inversión, mayor será el riesgo.

Los inversionistas se ven confrontados con una serie de inversiones cuyo riesgo varía de bajo a alto. Cada tipo de instrumento de inversión tiene una característica de riesgo básica, aunque el nivel real de riesgo depende el instrumento específico. Por ejemplo, las acciones se consideran generalmente más riesgosas que los bonos. Sin embargo, nos es difícil encontrar bonos de alto riesgo que sean más riesgosos que las acciones de una empresa financieramente sólida, como IBM o McDonald's.

Las inversiones de bajo riesgo son aquellas que se consideran seguras con respecto a un rendimiento positivo. Las inversiones de alto riesgo se consideran especulativas; sus niveles de rendimiento son muy inciertos. La especulación ofrece rendimientos y un valor futuro muy inciertos. Como consecuencia de este riesgo más alto,

se espera que los rendimientos relacionados con la especulación sean mayores.

- **Corto o largo plazo:** La vida de una inversión se describe como de corto o largo plazo. Las inversiones a corto plazo vencen comúnmente en un año. Las inversiones a largo plazo son las que tienen vencimientos mayores o, al igual que las acciones ordinarias, no tienen ningún vencimiento en absoluto. (pp. 3-4)
- **Internas o extranjeras:** Tan sólo hace 20 años, los inversionistas estadounidenses invirtieron casi exclusivamente en inversiones internas, es decir, deuda, capital propio y derivados financieros de empresas con sede en Estados Unidos. Hoy en día, los inversionistas también buscan de manera rutinaria inversiones extranjeras (tanto directas como indirectas) que pudieran ofrecer rendimientos más atractivos que las inversiones internas. Actualmente, la información sobre empresas extranjeras es muy accesible, por lo que es relativamente fácil realizar inversiones extranjeras. (pp. 4-5)

Por su parte, los especialistas J. Daniels, L. Radebaugh y D. Sullivan (2015) afirman que la inversión es una manera global para desarrollar estrategias mundiales, multidentomísticas y transnacionales. Las *estrategias multidentomísticas* se diferencian de las estrategias transnacionales y mundiales en razón de que las estrategias multidentomísticas den opción para que cada acción de otro país repercuta de forma relativamente independiente.

De esta manera, una *estrategia transnacional logra que los países aporten ideas, recursos y dirección, para lograr una maximización de las acciones mundiales de la empresa.* Las

estrategias globales consideran las acciones de la empresa, sin embargo la mayoría del control y los recursos vienen del país en el que están ubicadas las oficinas generales.

Por tanto, aquellas inversiones que requieren mercados, es decir, las que se desarrollan debido a que las empresas deben producir en el marco de los mercados con los que se vinculan (por los altos costos de transporte o las limitaciones comerciales), predominantemente optan por estrategias multidomésticas; las inversiones domésticas impulsadas por acciones de los consumidores o competidores son más probablemente las que adoptan estrategias mundiales o transnacionales. Las inversiones que requieren recursos cuyo diseño es propicio para la integración vertical o a la producción racionalizada, casi siempre optan por estrategias mundiales o transnacionales.

Este es el motivo por el que la inversión, que tiene un control implícito, les permite a las empresas la toma de decisiones orientadas a aumentar el rendimiento global. Si las empresas están dependiendo mucho más de licencias o contratos de producción en el exterior, los intereses de sus socios pueden provocar restricciones en su potencial para emplear estrategias globales o transnacionales.

Por ello, toda inversión apoya en el logro de los objetivos de eficiencia global mediante el envío de recursos a donde se les use con un grado mayor de eficiencia. Pese a ello, los países modifican el tránsito de los recursos con lo cual limitan el flujo interno o externo de las inversiones directas. Los gerentes deben asumir estas alteraciones, pese a que son menos relevantes en la motivación de las inversiones y su ubicación que aquellos factores políticos y las fuerzas económicas naturales.

Por estos motivos, el ambiente que contextualiza la competencia global de las empresas se vuelve más complicado hasta en los países que ofrecen un trato diferencial a las empresas de propiedad gubernamental o que tienen oficinas generales en sus territorios (pp. 254-255).

De otro lado, S. Ortiz (2012) menciona que la inversión privada produce una cantidad de beneficios en distintos factores de la sociedad de un país. Estos beneficios son de cuatro tipos:

- Cubre las necesidades de los consumidores.
- Produce fuentes de ingresos para los habitantes.
- Impulsa el crecimiento económico.
- Es origen de un impacto organizado o articulador.

Los beneficios mencionados son base de una mejora de la competitividad de nuestro país en su totalidad, al igual que el desarrollo económico y la optimización de la calidad de vida de los peruanos.

En nuestra nación, el Estado impulsa la inversión privada en dos áreas:

a) *Promoción de la inversión privada en activos o recursos públicos:*

Se entiende por este tipo de promoción, cuando el Estado promueve la inversión privada en un activo del Estado, en la prestación de un servicio público, o en la ejecución de un proyecto, por ejemplo, de infraestructura vial.

Este tipo de inversión genera una serie de beneficios al Estado y a su población, por un lado, permite que el Estado libere recursos ya que los proyectos se financian con recursos privados.

Del otro, se brindarán mejores servicios a los ciudadanos y ciudadanas en la medida que el sector privado es más eficiente para desarrollar determinadas actividades.

b) Promoción de la inversión privada en iniciativas privadas:

La promoción de la inversión privada en iniciativas privadas (o negocios privados) busca promover el liderazgo que corresponde a los agentes privados en la generación de la inversión y el desenvolvimiento de la economía, quienes identifican una oportunidad de inversión y la llevan adelante.

Para ello, el Estado en sus tres niveles de gobierno y en el marco de sus competencias, promueve las iniciativas privadas a través del establecimiento de medidas orientadas a facilitar las inversiones y generar condiciones favorables para el desarrollo de actividades económicas (p. 23).

Entre las medidas que puede adoptar el Estado para facilitar las inversiones tenemos las siguientes:

- Medidas de fomento a la inversión: como la existencia de un marco regulatorio que proporcione seguridad legal a los inversionistas e impulse la inversión privada.
- Medidas que impulsen la eliminación o reducción de los obstáculos y limitaciones administrativas.

- Servicios al inversionista privado: en cuanto a proporcionarle información, orientación, sostén y divulgación así como contacto con otros inversionistas privados o autoridades.

El Estado está en la capacidad de impulsar varias actividades para promover la inversión privada, dentro de las cuales hay cinco medidas fundamentales y habituales para la promoción de las labores económicas que puede programar:

- 1) Clima de inversión.
- 2) Estabilidad política, económica y jurídica.
- 3) Simplificación de barreras administrativas.
- 4) Inversión en infraestructura.
- 5) Acceso a la información.

Cada una de estas medidas del gobierno puede ser percibida como un elemento esencial para impulsar la inversión. De forma individual, estas son las siguientes:

- a) *Clima de inversión*. Se llama clima de inversión al total de factores propios de cada lugar, que forjan las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan, tomen riesgos, crezcan y generen empleo y bienestar.

Puede entenderse que un clima óptimo para las inversiones es aquel que:

- Produce confianza y sostiene la inversión privada, como impulso para el crecimiento y la disminución de la pobreza.
- Genera las oportunidades y el empleo para los habitantes.
- Aumenta la variedad de bienes y servicios que están disponibles y reduce sus costos en beneficio de los consumidores.

La forma en la que el Estado establece sus políticas y su actuación es un elemento clave para la existencia de un clima favorable a la inversión. Los gobernantes pueden tener poca incumbencia en las dificultades generadas a partir de la geografía o el clima, sin embargo su capacidad está en el hecho de proteger los derechos de propiedad, los tipos de regulación e impuestos, la provisión de infraestructura, el funcionamiento de los mercados financieros y laborales, y otros temas que están en relación con la gestión de los asuntos públicos.

Estas funciones políticas y las actuaciones del Estado influyen en la evaluación de las oportunidades y los incentivos que existen para las empresas en el momento de invertir, debido a que influyen en los costos, los riesgos y las barreras a la competencia.

Para determinar el buen clima como base de la inversión privada, otro factor es la aceptación social, principalmente cuando se trata de las promociones de inversión en recursos o servicios públicos. Sin duda, esta es una situación relevante que debe asumirse para generar un buen clima de inversión (p.24).

Debido a esto, quienes promueven la inversión privada están en la obligación de administrar aquellos elementos técnicos de los procesos que dirigen, así como les es de responsabilidad analizar los aspectos sociales que incumben a dichos procesos con el fin de sumarlos en las acciones para poder tener más opciones de logro y la sostenibilidad de la inversión.

Los instrumentos para obtener la aprobación de la población y los gobernantes hacia una inversión privada dentro de un espacio territorial son los siguientes: consultas, información, capacitación, análisis de sugerencias, negociación de condiciones a nivel regional

y local, relaciones con los medios de comunicación nacional y regional, entre otros.

b) Estabilidad política, económica y jurídica

Muchos de los riesgos que enfrenta una empresa, como la incertidumbre de las reacciones de los clientes y competidores, son inherentes a la inversión y la empresa es quien los asume. Sin embargo, existen otros factores sobre los que el Estado puede tener injerencia, tales como la inflación, los impuestos, la regulación, entre otros.

Otro factor de estabilidad está vinculado con aspectos económicos. Un nivel razonable de estabilidad política y económica genera condiciones favorables para que la actividad empresarial o inversión privada sea capaz de desarrollarse con capacidad innovadora. La inestabilidad macroeconómica reflejada en variaciones en la inflación o el tipo de cambio, genera recelo en los inversionistas privados, sean estos grandes o pequeños.

Por eso los gobiernos deben crear entornos económicos estables y seguros para promover la inversión privada en el ámbito de sus jurisdicciones y no desalentar a los inversionistas. Finalmente, la estabilidad política es fundamental para generar un ambiente que incentive la inversión y los negocios, ya que la inestabilidad en este campo debilita la confianza de los inversionistas y de la población en el Estado.

Para mantener la estabilidad, el Estado debe contar con una política de concertación y consenso que permita proyectar una imagen de país confiable, fomentar el respeto de los poderes del Estado, generar confianza en los partidos políticos y sus representantes y contar con una moderna administración pública en todos los niveles de gobierno.

c) *Simplificación de barreras administrativas*

Las administraciones públicas tienen una incidencia inmediata en las actividades privadas y por tanto en el crecimiento económico y en la generación de empleo, que incluso puede ser evaluable en términos económicos.

Entre los factores que afectan a los empresarios, tanto a la pequeña y mediana empresa como a los grandes inversionistas nacionales y extranjeros, encontramos la excesiva y cambiante regulación y las barreras burocráticas.

En la mayoría de los casos este exceso de regulación y de trámites administrativos tienen un efecto contrario al esperado en la inversión privada, una muestra de ello es el incremento de la informalidad y la pérdida de capacidad competitiva de los inversionistas.

Estudios realizados por organismos internacionales demuestran que el procedimiento y tiempo requerido para establecer un negocio en el Perú es mayor que el de otros países latinoamericanos. Urge enfatizar, por parte de los gobernantes tanto nacional como regionales y locales, en el análisis y la toma de decisiones para lograr simplificar los trámites administrativos así como suspender o llegar a la simplificación de las medidas que son obstáculos burocráticos.

En la actualidad, nuestro país ofrece a los inversionistas lo siguiente:

- Condición macroeconómica estabilizada y bajo nivel de riesgo-país a partir de una mirada comparativa en el ámbito sudamericano.

- Convenios comerciales internacionales y el acceso libre de arancel a distintos mercados, así como convenios para no tener doble imposición tributaria.
- La voluntad política para incentivar las inversiones y tener una regulación transparente para los inversionistas.
- Crecimiento sostenido de la economía en las últimas décadas.
- Oportunidades de inversión, en el ámbito de la minería, el sector energético y otros sectores.

En cuanto a estos aspectos, es relevante tener conciencia de que la simplificación administrativa requiere un largo proceso que revela la necesidad de ir de un Estado como un agente aletargado, ineficiente, cuyos servicios son para sí mismo, a un Estado que sirva a la población, con capacidad de servir a la población, así como de atender los requerimientos de los ciudadanos y con respeto a las labores privadas. (p. 24)

Por su parte, J. Sumantb (2014) señala dos tipos de inversión: Inversiones de activos fijos o de bienes de capital e inversiones financieras.

1. **Inversiones de bienes de capital:** La necesidad de una productividad mejorada está forzando a no pocos empresarios a la automatización en alto grado de sus instalaciones productivas. Los sistemas con manufactura integrada por computadora o CIM, la robótica, los sistemas flexibles de manufactura o FMS, y el diseño y manufactura asistidos por computado o CAD/CAM son algunas de las tecnologías de actualidad que se implementan actualmente en las empresas manufactureras. En las organizaciones de servicios, como hospitales e instituciones

financieras, entre otras, las tecnologías de la comunicación por conducto de computadoras son más y más frecuentes.

La introducción de inversiones de capital muy altas, requieren un sistema de análisis y justificación mucho más completo que los disponibles en la actualidad. La complejidad de tales equipos hace mucho más necesaria la utilización de un enfoque más detallado y racional para justificar la compra de bienes de capital. Tradicionalmente, los ingenieros industriales predecían la rentabilidad de una nueva inversión a través del análisis del valor presente, el periodo de recuperación de la inversión y el análisis del punto de equilibrio, metodologías que no toman en cuenta todos los recursos que intervienen, ya que por lo general sólo consideran el ahorro en mano de obra.

2. **Inversiones financieras:** El TPM (Administración de la productividad total), también puede utilizarse de una manera no tradicional para elevar la rentabilidad de los portafolios financieros, empresariales e individuales. Al usar el TPM de una manera muy semejante como lo utilizaría un banco se pueden calcular la productividad total y el punto de equilibrio de la productividad total por cada portafolios de inversión. En determinado portafolio el TPM puede aplicarse a las categorías de inversiones personales (por ejemplo, fondos mutuos, bonos, acciones, etc.). (pp. 315-316)

2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES

Glosario de Términos

- **Actividad empresarial en el país.** Es un proceso que realizan las

empresas, con el fin que su actividad crezca y aumente sus ganancias y pueda alcanzar sus metas y objetivos.

- **Calificación de riesgo.** Es aquella capacidad que tiene una persona o empresa, mediante el cual se podrá saber si pueden cumplir o no con sus obligaciones, permitiendo conocer cuál es el riesgo que tienen.
- **Capacidad estratégica.** Es aquella capacidad que tiene cada empresa para poder tener éxito e implementar sus estrategias de forma competitiva, el cual le permitirá sobrevivir, así como aumentar su valor en el transcurso del tiempo.
- **Competitividad organizacional.** Es una medida que está relacionada con la capacidad que tiene toda empresa para poder satisfacer las demandas que pudiera tener.
- **Creatividad empresarial.** Es la capacidad que tiene todo un individuo en cuanto a crear, dibujar e idear algo que es arte y convertirlo en realidad, respecto a sus productos, procesos, servicios, debiendo hacerlo para que sea reconocido en el mercado y valore.
- **Ejecución de negocios en la actividad empresarial.** Es la necesidad que tienen las empresas para ejecutar su plan de trabajo y así poder realizar sus actividades de manera normal y puedan generar empleos y ganancias.
- **Emprendimiento de las startup.** Son aquellas empresas que han sido creadas para apoyar en el campo tecnológico, pues son creadoras de ideas, con el fin de intentar obtener una empresa que sea rentable.
- **Generación de empleo en la población.** Se manifiesta cuando las

empresas al tener mayor rendimiento, así como crecimiento, generan empleos el cual es a favor de la población.

- **Implementación de las innovaciones.** Las empresas tienen que estar implementándose, con el fin que puedan innovar y tengan mayor crecimiento, el cual brindará mejor atención a sus clientes.
- **Iniciativa en el aprovechamiento de oportunidades de mercado.** Las empresas tienen que aprovechar con la creación de diferentes mercados con la tecnología que ayuda a que nuestros productos y servicios sean más conocidos, obteniendo de esta forma mayor oportunidad para poder salir al extranjero.
- **Inversiones privadas.** Son aquellas inversiones que las empresas buscan con aquellas que son privadas, con el fin que se crezca, se emprenda y las creaciones que pudieran tener se puedan realizar con ayuda del sector privado, con el fin que puedan obtener mayor rentabilidad a nivel empresarial.
- **Logro de metas y objetivos a nivel organizacional.** Son aquellas metas, así como objetivos que tienen las empresas lograr mediante este tipo de emprendimiento que son las startup, las cuales son creadoras en el apoyo tecnológico.
- **Rentabilidad de la inversión.** Se obtiene mediante dividiendo respecto al beneficio total (ganancias o pérdidas de capital y dividendos o intereses) respecto al valor inicial de la inversión, y para transformarla a porcentaje que tienen que multiplicar el resultado por 100.
- **Transferencia tecnológica en el desarrollo del país.** Es el proceso

mediante el cual una parte comparte con otra las aplicaciones prácticas de los resultados de una investigación científica.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis principal

El nivel de emprendimiento mediante las startup, incide directamente en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020.

3.1.2 Hipótesis secundarias

- a. La iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide directamente en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país.
- b. El nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide directamente en la competitividad organizacional.
- c. La existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide directamente

en la generación de empleo en la población.

- d. El nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país.
- e. La existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.
- f. El nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide directamente en la calificación de riesgo.

3.2 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.2.1 Variable independiente

X. Nivel de emprendimiento de las startup

Indicadores

- x₁. Nivel de iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado.
- x₂. Nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial.
- x₃. Existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional.
- x₄. Nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado.
- x₅. Existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes.
- x₆. Nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial.

3.2.2 Variable dependiente

Y. Inversiones privadas

Indicadores

- y₁. Nivel de transferencia tecnológica en el desarrollo del país.
- y₂. Nivel de competitividad organizacional.
- y₃. Nivel de generación de empleo en la población.
- y₄. Nivel de impulso de la actividad empresarial en el país.
- y₅. Rendimiento efectivo real (busca determinar la rentabilidad de la inversión).
- y₆. Calificación de riesgo.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 DISEÑO METODOLÓGICO

4.1.1 Tipo de investigación

El presente estudio reunió las condiciones necesarias para ser denominado como “investigación aplicada”. Este tipo de investigación tiene por objetivo resolver problemas prácticos; estudia hechos o fenómenos; utiliza conocimientos obtenidos en las investigaciones básicas, pero no se limita a utilizar estos conocimientos, sino busca nuevos conocimientos especiales de posibles aplicaciones prácticas. Estudia problemas de interés social. (G. Gomero Camones y J. Moreno Maguiña, 2010, p. 68)

4.1.2 Nivel de investigación

Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centró en el nivel descriptivo, analítico y estadístico.

4.1.3 Método

En la presente investigación se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que conforme se desarrolle el trabajo se darán indistintamente en la tesis.

4.1.4 Diseño

Según la naturaleza de la investigación, ésta tuvo un diseño no experimental. Por tanto, se tomará una muestra en la cual:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Emprendimiento

y = Inversiones Privadas

r = Relación de variables.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1 Población

La población objeto de estudio estuvo compuesta por 121 gerentes de startup a nivel que consiguieron inversionistas para desarrollar productos a emprendedores de Lima Metropolitana a Diciembre del 2019.

4.2.2 Muestra

La muestra óptima se obtuvo mediante la fórmula siguiente, propuesta por W. Cochran (1981):

$$Z^2 PQN$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (122)}{(0.05)^2 (122-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

Donde:

Z : Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

P : Proporción de gerentes de startup que manifestaron incrementar las inversiones a emprendedores (se asume P=0.5).

Q : Proporción de gerentes de startup que manifestaron no incrementar las inversiones a emprendedores (**Q = 0.5**, valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e : Margen de error 5%

n : Tamaño óptimo de muestra.

Considerando un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error n:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (122)}{(0.05)^2 (122-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 93 Gerentes de Startup

La muestra óptima se obtuvo aleatoriamente.

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.3.1 Técnicas

La que se utilizó en este estudio fue la encuesta.

4.3.2 Instrumentos

Como técnica de recolección de la información se utilizó el cuestionario que por intermedio de una encuesta conformada por preguntas en su modalidad cerradas se tomaron a la muestra señalada.

4.4 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El procesamiento de los datos se realizará con apoyo del Microsoft Excel: técnicas estadísticas y gráficos. Las hipótesis de la investigación serán probadas y contrastadas a través del modelo estadístico Chi Cuadrado y otras que resulten aplicables, utilizando el software SPSS.

4.5 ASPECTOS ÉTICOS

La investigación se ejecutó, teniendo en cuenta el Marco del Código de Ética de la Universidad San Martín de Porres y de la Comunidad Científica Internacional, que han sido tomadas en consideración para el acopio de la información de manera general.

Además, se hizo de conocimiento a los participantes de los objetivos que se querían lograr, también se respetó la confidencialidad de quienes ayudaron en el desarrollo del estudio brindando información documentaria. También se tuvo en cuenta la honestidad, el respeto, así como la autenticidad de los derechos de los diferentes autores que han sido considerados para el desarrollo de las variables emprendimiento e inversiones privadas, permitiendo conocer su realidad, así como su importancia y, por tanto, no afectan los aspectos éticos y morales.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Tabla N° 1

A la pregunta: ¿Aprecia Usted en los emprendedores iniciativa innata en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado?

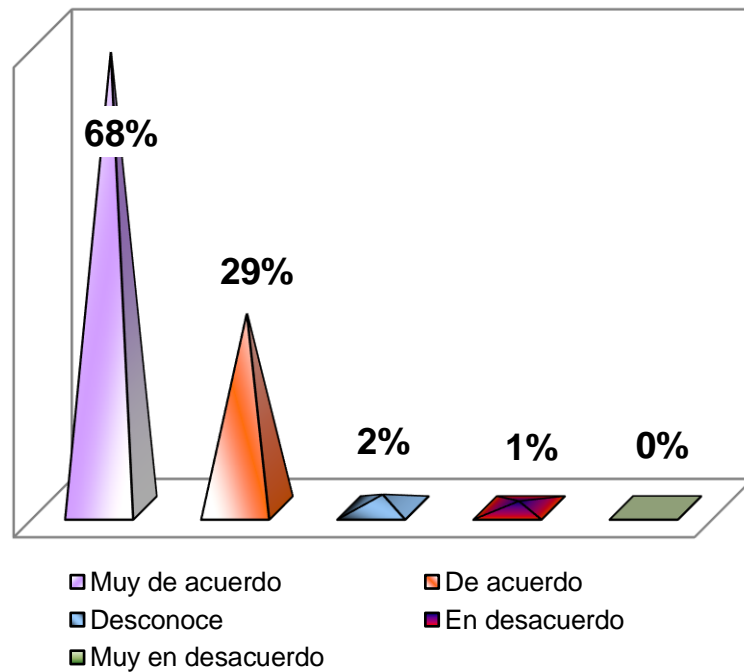
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	63	68
b) De acuerdo	27	29
c) Desconoce	2	2
d) En desacuerdo	1	1
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Los datos que muestra la tabla, presentan al 68% de los gerentes tomados en cuenta en las startup, reconocen que los responsables son emprendedores y que tienen de componente la iniciativa personal considerada como innata, toda vez que aprovecha circunstancias y/o oportunidades a nivel de mercado; en cambio el 29% estuvieron de acuerdo con la mayoría, 2% expresaron desconocer y el 1% mencionaron estar en desacuerdo, totalizando el 100%.

Esta información mencionada en líneas anteriores, demuestra que efectivamente los emprendedores están relacionados con la actividad empresarial, toda vez que les facilita auscultar cuáles son los requerimientos y/o necesidades presentes, busca la disponibilidad de los recursos pertinentes y ejecuta determinadas acciones, con el fin de poder satisfacer estas necesidades e inquietudes que están presentes en los clientes, usuarios y atenderlos apropiadamente.

Gráfico No. 1

INICIATIVA INNATA EN EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 2

A la pregunta: ¿En su opinión cuentan los emprendedores con una actitud orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial?

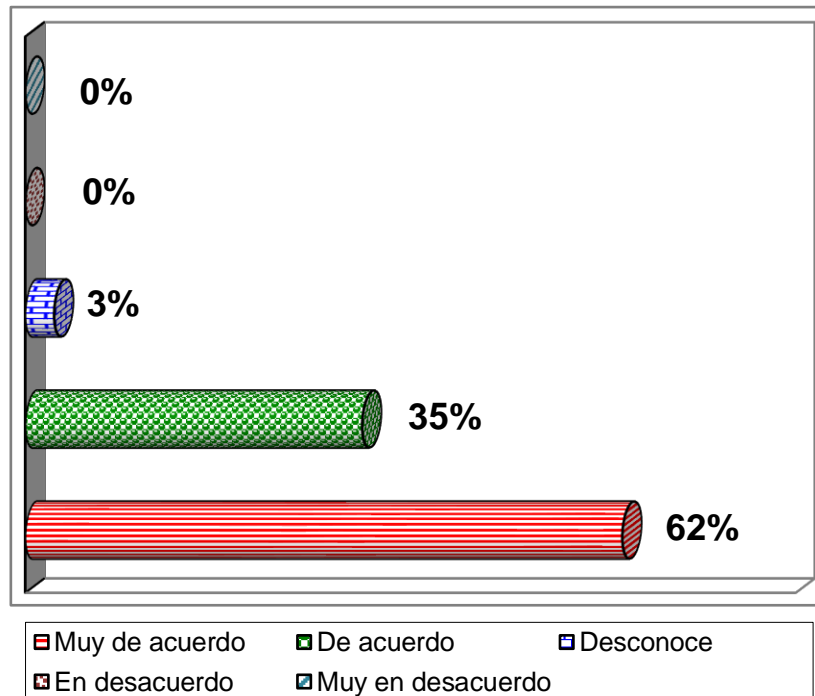
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	58	62
b) De acuerdo	32	35
c) Desconoce	3	3
d) En desacuerdo	0	0
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Es notorio poder resaltar que el 62% de los encuestados, reconocieron que los emprendedores poseen una actitud orientada a poner en práctica los negocios; en cambio el 35% se manifestaron en apoyo a los anteriores y el 3% indicaron desconocer, culminando con el 100% de los consultados y donde resaltan las dos primeras de las alternativas consideradas en la muestra.

Tal como se aprecia en los datos expuestos en el párrafo anterior, encontramos que los emprendedores, poseen actitudes encaminadas a llevar a cabo los negocios a nivel empresarial y siempre busca poner en práctica su forma de pensar en el modelo de empresa, pero siempre con la claridad necesaria para que ésta sea rentable, de lo cual se infiere que efectivamente estos emprendedores si poseen cualidades particulares por llevar a cabo la actividad empresarial, pero siempre buscando prevalezca la rentabilidad y por la forma de pensar cuentan con ideas positivas y cuyos resultados así lo demuestran, entre otros.

Gráfico No. 2

EMPRENEDORES CUENTAN CON UNA ACTITUD ORIENTADA A LA EJECUCIÓN DE NEGOCIOS EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 3

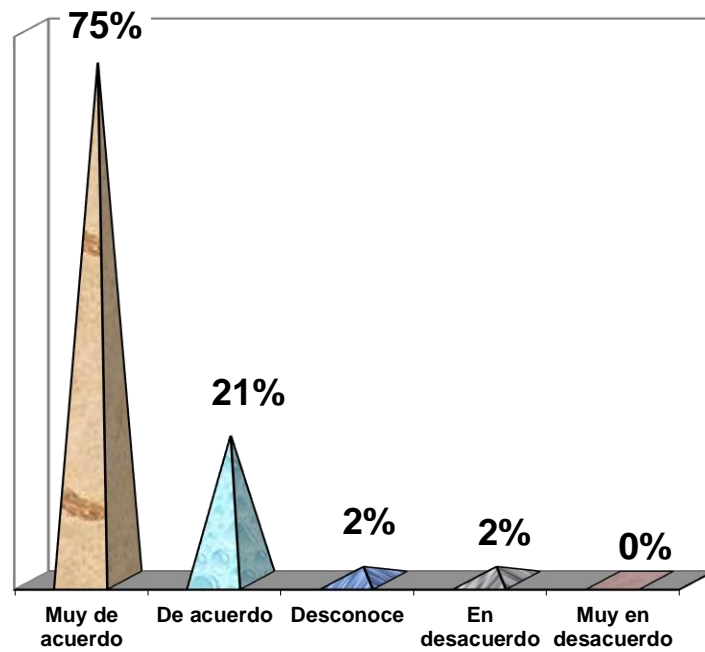
A la pregunta: ¿Cuentan con capacidad para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	70	75
b) De acuerdo	19	21
c) Desconoce	2	2
d) En desacuerdo	2	2
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Es de esperar que la información obtenida en esta pregunta, dejó en claro que el 75% de los que respondieron, mencionaron estar muy de acuerdo al señalar que tienen capacidades que debe disponer el emprendedor, pero siempre encaminado al logro de metas y objetivos en las organizaciones consideradas como startup; respaldado por un 21% que estuvieron de acuerdo y los otros resultados tuvieron poca trascendencia, culminando con el 100%.

Analizando los datos presentados tanto en la tabla como en el gráfico correspondiente, demuestra que efectivamente los emprendedores de startup, si tienen las capacidades necesarias para alcanzar metas y objetivos a nivel empresarial; lo cual es muy importante, toda vez que se encuentran centrados en alcanzar resultados, transformando los negocios y haciéndolos más viables en lo económico y a nivel de la gestión, disponiendo para tal fin con organizaciones ágiles y buscando resultados concretos y evidentes.

Gráfico No. 3**CAPACIDAD PARA EL LOGRO DE METAS Y OBJETIVOS A NIVEL ORGANIZACIONAL**

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 4

A la pregunta: ¿Aprecia Usted creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado?

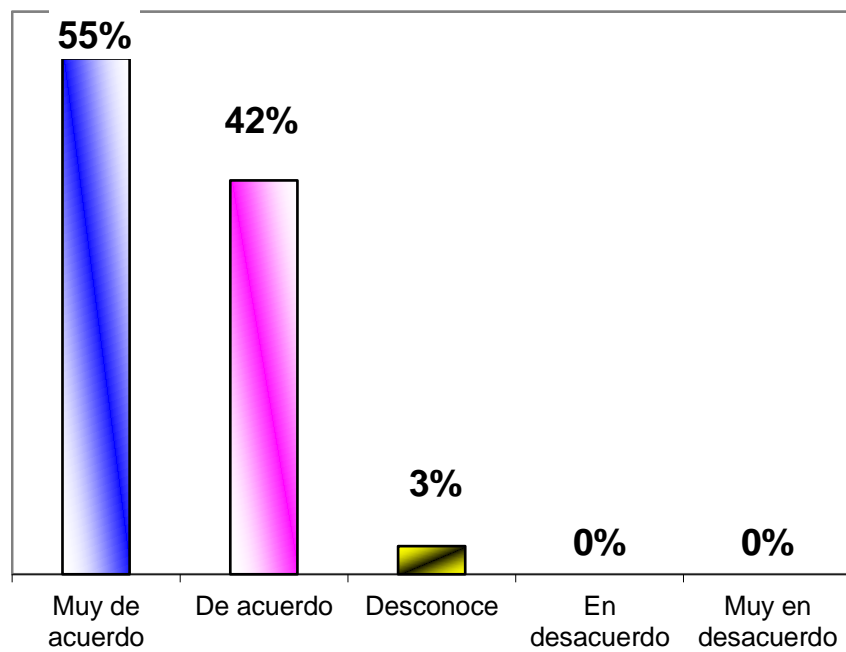
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	51	55
b) De acuerdo	39	42
c) Desconoce	3	3
d) En desacuerdo	0	0
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Revisando la tabla y figura correspondiente, demuestra que el 55% de los que respondieron en la primera opción estuvieron muy de acuerdo que en estas empresas consideradas como startup, prevalece la creatividad empresarial como su principal característica y que fueron respaldados por el 42% de los encuestados que manifestaron estar de acuerdo y el 3% señalaron desconocer, arribando de esta manera al 100%.

Al interpretar la información descrita en el párrafo anterior, se encuentra que la creatividad juega un papel trascendente en la actividad empresarial, toda vez que está relacionada a cualidades propias que dispone la persona, pero sumado a la innovación, todas esas ideas, apreciaciones, puntos de vista, entre otros, los convierten en productos y servicios a favor de clientes y/o usuarios, buscando satisfacer las necesidades de estos y en condiciones de competitividad, entre otros.

Gráfico No. 4

**CREATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL
APROVECHAMIENTO DE LAS CIRCUNSTANCIAS
Y ENTORNO DEL MERCADO**

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 5

A la pregunta: ¿Aprecia Usted capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes?

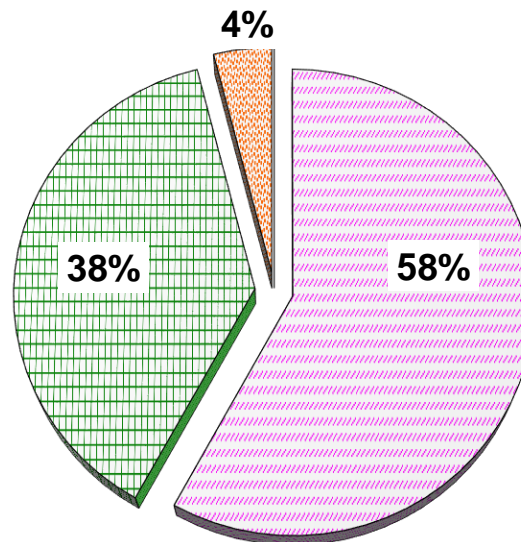
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	54	58
b) De acuerdo	35	38
c) Desconoce	4	4
d) En desacuerdo	0	0
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

La información obtenida en la pregunta, muestra al 58% de los gerentes tomados en cuenta en el trabajo, estar muy de acuerdo que en este tipo de organizaciones existen capacidades para implementar las innovaciones y adaptarlo a situaciones cambiantes, respaldado por el 38% que apoyaron estos planteamientos y el 4% restante se limitaron en mencionar que desconocía, llegando al 100%.

Es evidente que al observar la tabla, deja entrever que las dos primeras alternativas en la interrogante, muestran que en estas organizaciones calificadas como startup, además de ser emprendedoras implementan innovaciones, toda vez que aprovechan lo novedoso y encaminado al éxito, para lo cual es necesario de disponer a nivel de las empresas de condiciones apropiadas como es de una cultura innovadora, que facilite a través de la misma aplicarlo en situaciones cambiantes y alcanzar logran las metas y objetivos previstos.

Gráfico No. 5

**CAPACIDADES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
LAS INNOVACIONES Y LA ADAPTACIÓN A
REALIDADES CAMBIANTES**

- | | |
|---------------------|-----------------|
| □ Muy de acuerdo | ■ De acuerdo |
| ■ Desconoce | ■ En desacuerdo |
| ■ Muy en desacuerdo | |

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 6

A la pregunta: ¿Considera Usted que los emprendedores tienen capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial?

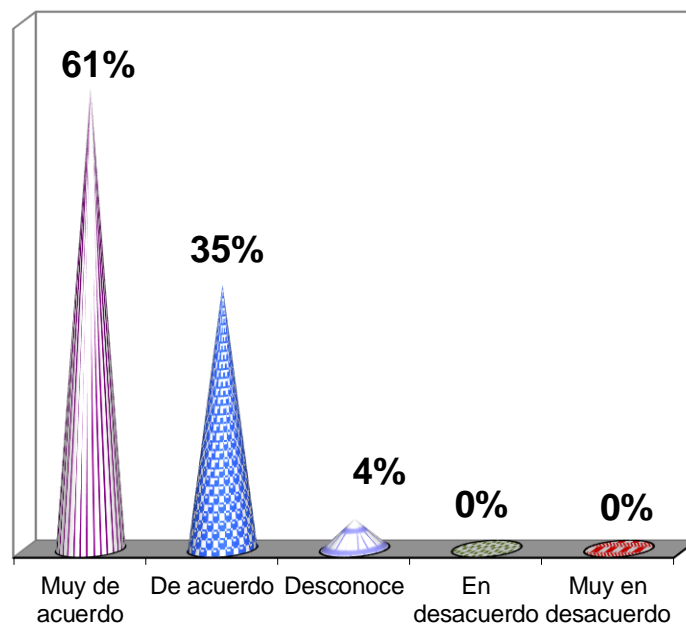
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	57	61
b) De acuerdo	32	35
c) Desconoce	4	4
d) En desacuerdo	0	0
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a los datos obtenidos en la encuesta, el 61% de los que respondieron estuvieron muy de acuerdo que a los empresarios considerados como emprendedores, disponen de capacidad estratégica para alcanzar el éxito a nivel organizacional, complementado a su vez por el 35% que estuvieron de acuerdo con lo planteado por los anteriores y el 4% se limitaron en señalar que desconocían, terminando en conjunto con el 100% de la muestra.

Tal como se aprecia en la información porcentual de la interrogante, en casi su totalidad los consultados reconocieron que los emprendedores en estas organizaciones conocidas como startup, tienen capacidad estratégica para buscar el éxito; son organizaciones ágiles y flexibles al cambio, tienen un panorama claro de lo que desean ejecutar y llevan a cabo la toma de decisiones como resultado de un proceso de análisis y que al llevarlo a cabo, son promotores de un nuevo modelo a nivel de los negocios; para lo cual aprovechan oportunidades, utilizan el internet y la tecnología de información y comunicación (TIC), entre otros.

Gráfico No. 6

**EMPRENDEDORES TIENEN CAPACIDAD
ESTRATÉGICA PARA LOGRAR EL ÉXITO
EMPRESARIAL**

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 7

A la pregunta: ¿Para Usted es importante el emprendimiento mediante las Startup en el país?

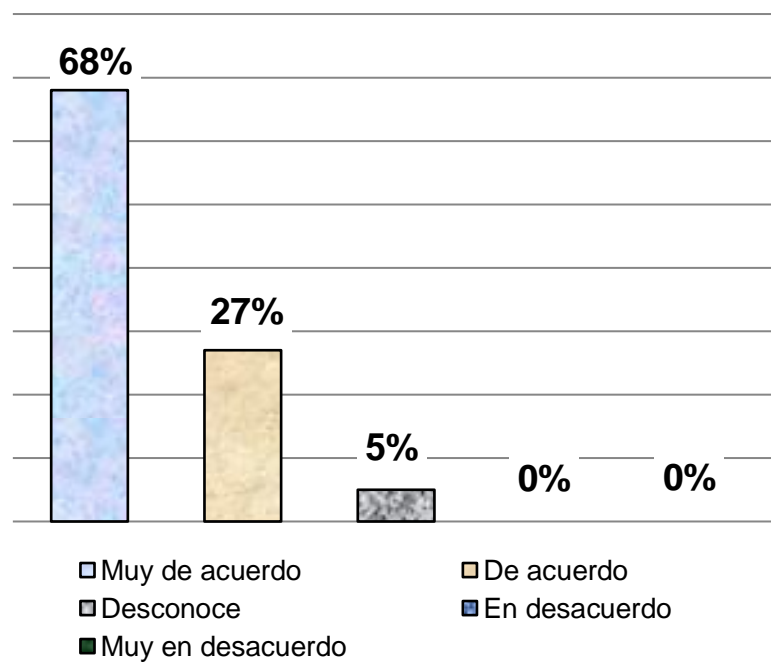
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	63	68
b) De acuerdo	25	27
c) Desconoce	5	5
d) En desacuerdo	0	0
e) Muy en desacuerdo	0	0
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Cabe resaltar que el emprendimiento es una de las características principales que tienen las startup a nivel de los negocios, es por eso, que, al revisar la tabla con la información estadística, se encuentra que el 68% manifestaron estar muy de acuerdo sobre la trascendencia que tiene el emprendimiento en estas organizaciones; lo cual, fue corroborado por el 27% que estuvieron de acuerdo y el 5% indicaron desconocer, culminando con el 100% de la muestra.

Al mostrar la información porcentual en líneas anteriores, facilitó comprender que el emprendimiento mediante las startup en el Perú, tal como lo señalan los gerentes tomados en cuenta en la muestra, constituyen actualmente organizaciones empresariales que vienen aprovechando la innovación y la tecnología para llevar a cabo actividades empresariales ágiles creativas y desarrollando el talento humano: así como también, generan empleos, muestran capacidades vinculadas al cambio y fundamentalmente desarrollan productos y servicios que satisfacen las necesidades de los clientes y contribuyen a la recaudación fiscal.

Gráfico No. 7

EMPRENDIMIENTO MEDIANTE LAS STARTUP EN EL PAÍS, ES IMPORTANTE

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 8

A la pregunta: ¿Existe transferencia tecnológica en el desarrollo del país?

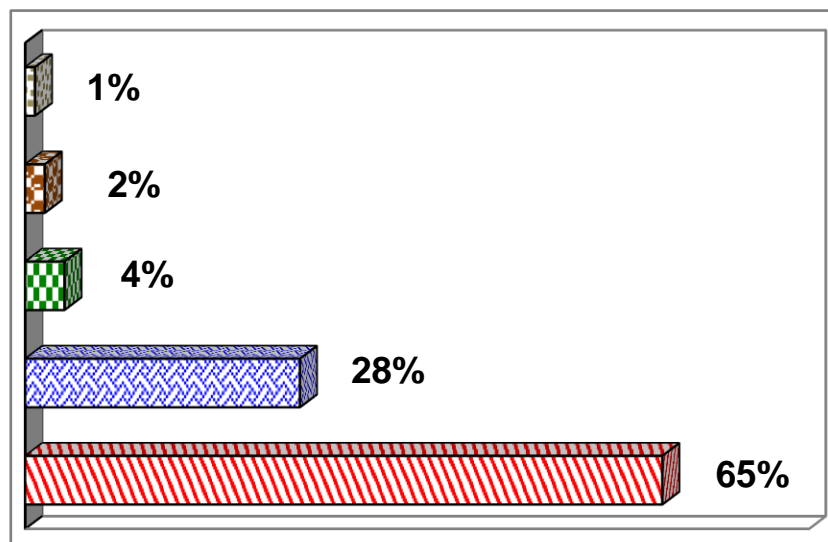
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	60	65
b) De acuerdo	26	28
c) Desconoce	4	4
d) En desacuerdo	2	2
e) Muy en desacuerdo	1	1
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

El acopio de información relacionado con la transferencia tecnológica, permitió conocer que el 65% de los que respondieron en la interrogante, estuvieron muy de acuerdo en que se lleva a cabo y contribuye en el modelo que tiene las startup al desarrollo del país; lo cual a su vez fue complementado por el 28% que indicaron estar de acuerdo; mientras el 4% mencionaron que desconocían y las 2 últimas alternativas muy poco aportaron a la interpretación, sumando el 100%.

El resultado de la información considerada en el párrafo anterior, demuestra que en estas empresas emprendedores como es el caso de las startup en el Perú, constituyen el resultado de un proceso investigatorio que promueve actividades de inversión privada a nivel empresarial; que aprovechando el avance de la tecnología, la creatividad, el talento humano y la innovación, se lleva a cabo la transferencia de conocimientos que al ser aplicados por las empresas a nivel de la sociedad, llegan en productos y servicios que inciden directamente en el desarrollo del país; por lo tanto el aporte de estas organizaciones viene incidiendo favorablemente en lo económico y social.

Gráfico No. 8

**TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EL
DESARROLLO DEL PAÍS**

Muy de acuerdo	De acuerdo
Desconoce	En desacuerdo
Muy en desacuerdo	

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 9

A la pregunta: ¿Cree Usted que actualmente existe competitividad organizacional?

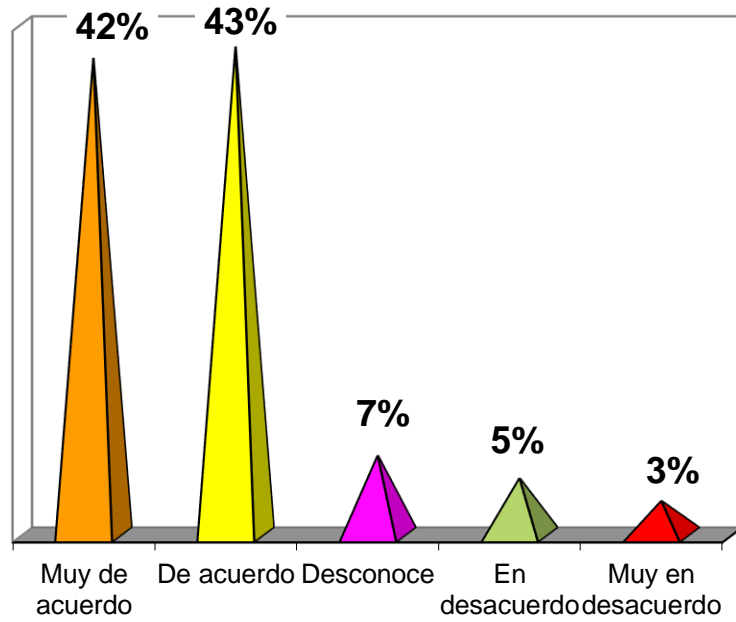
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	39	42
b) De acuerdo	40	43
c) Desconoce	6	7
d) En desacuerdo	5	5
e) Muy en desacuerdo	3	3
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

La información que se presenta en la tabla, demuestra que el 43% de los consultados estuvieron de acuerdo que este modelo organizacional como es el caso de las startup genera competitividad a nivel empresarial, lo cual a su vez fue respaldado por el 42% de los responsables que mencionaron estar muy de acuerdo con el grupo anterior; en cambio el 7% se limitaron en señalar que desconocían; 5% expresaron estar en desacuerdo y el 3% complementario muy en desacuerdo, totalizando el 100%.

Cabe destacar que lo expresado en la parte anterior de la pregunta, clarifica que mayoritariamente los gerentes que respondieron al respecto, muestran una actitud favorable en el sentido que las inversiones privadas utilizando este modelo de las startup viene generando en los últimos años además del empleo, oportunidades de trabajo y competitividad organizacional, toda vez que aprovechan la libertad económica existente en el marco constitucional para generar empresas, productos y servicios que satisfacen a clientes y/o usuarios y demostrar que hay dinamismo en la actividad económica del país.

Gráfico No. 9

ACTUALMENTE EXISTE COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 10

A la pregunta: ¿En su opinión es posible la generación de empleo en la población, mediante las Startup?

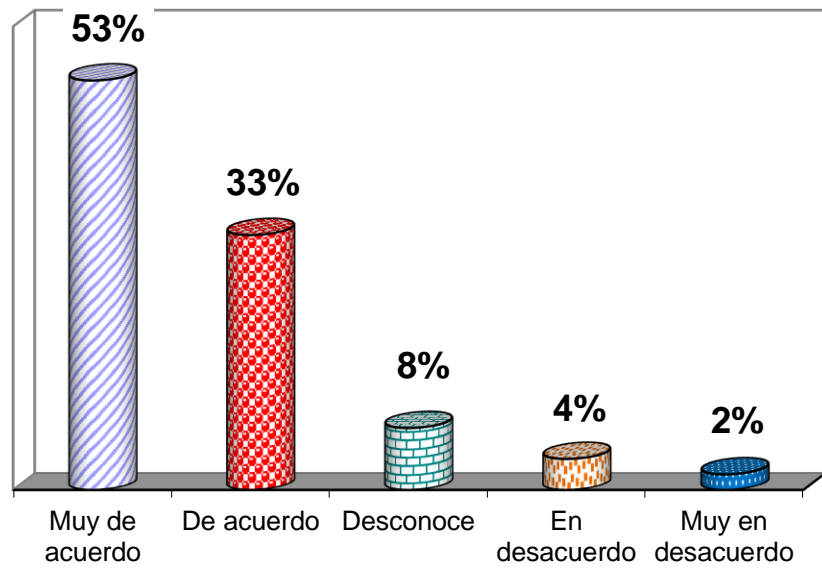
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	49	53
b) De acuerdo	31	33
c) Desconoce	7	8
d) En desacuerdo	4	4
e) Muy en desacuerdo	2	2
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

El contexto en el cual se desarrolla el trabajo, permitió conocer que el 53% de los que respondieron, estuvieron muy de acuerdo que mediante las startup se está generando empleo a nivel de la población, siendo respaldado por el 33% que mencionaron estar de acuerdo con lo planteado por la mayoría; en cambio el 8% acotaron desconocer; por otro lado, el 4% en desacuerdo y el 2% muy en desacuerdo, totalizando el 100%.

Es evidente, que el resultado encontrado en la pregunta, demuestra que en los últimos años han jugado un rol muy importante las incubadoras de negocios, toda vez que han ayudado a la generación de empleo directo e indirecto mediante el incremento de las startups en el Perú, en razón que aprovecha la creatividad, innovación y tecnología existente, las necesidades de clientes y usuarios en el mercado; que con la participación privada y del Estado, vienen incidiendo directamente en la recaudación fiscal y en el desarrollo económico y social del país.

Gráfico No. 10

**GENERACIÓN DE EMPLEO EN LA POBLACIÓN,
MEDIANTE LAS STARTUP**

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 11

A la pregunta: ¿Aprecia Usted impulso de la actividad empresarial en el país?

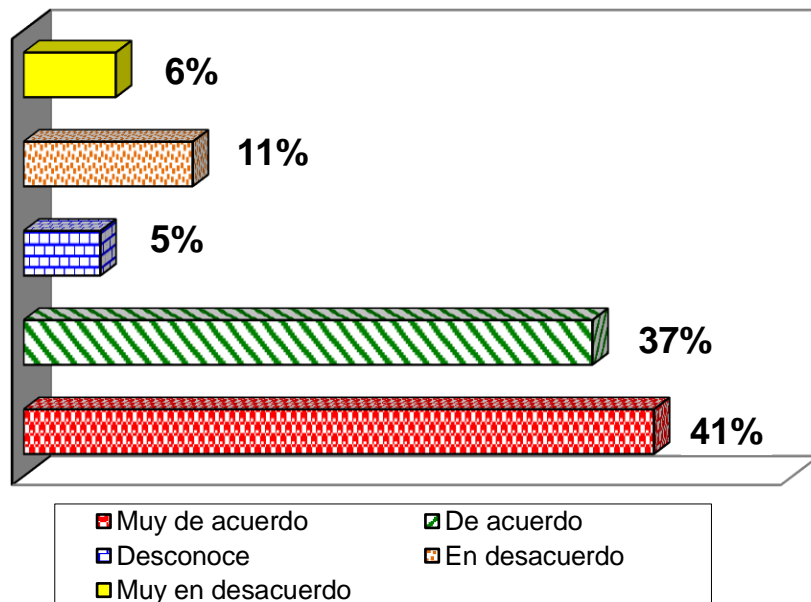
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	38	41
b) De acuerdo	34	37
c) Desconoce	5	5
d) En desacuerdo	10	11
e) Muy en desacuerdo	6	6
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Se aprecia en el cuadro que el 41% de los encuestados, destacó que el impulso a la actividad empresarial en el país, se viene dando entre otros mediante el emprendimiento de las startup, debido que el dinamismo en este sector viene generando impulso a esta actividad; siendo respaldado por el 37% que estuvieron de acuerdo; no así por el 11% y 6% que tuvieron una posición contraria al de los grupos anteriores y el 5% restante indicaron desconocer, llegando al 100%.

Es importante poder señalar que mayoritariamente los empresarios vinculados a la actividad del emprendimiento mediante las startup, reconocieron que estas organizaciones en los últimos años vienen dando bastante impulso a la actividad empresarial en el país, toda vez que sus emprendimientos con ingrediente innovador, emplean la tecnología, la inversión privada y satisfacen mediante productos y servicios las necesidades de clientes y/o usuarios; así como también se encuentran empeñados en alcanzar la internacionalización de las mismas.

Gráfico No. 11

IMPULSO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN EL PAÍS

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 12

A la pregunta: ¿Existe rendimiento efectivo real como parte de la rentabilidad en las inversiones?

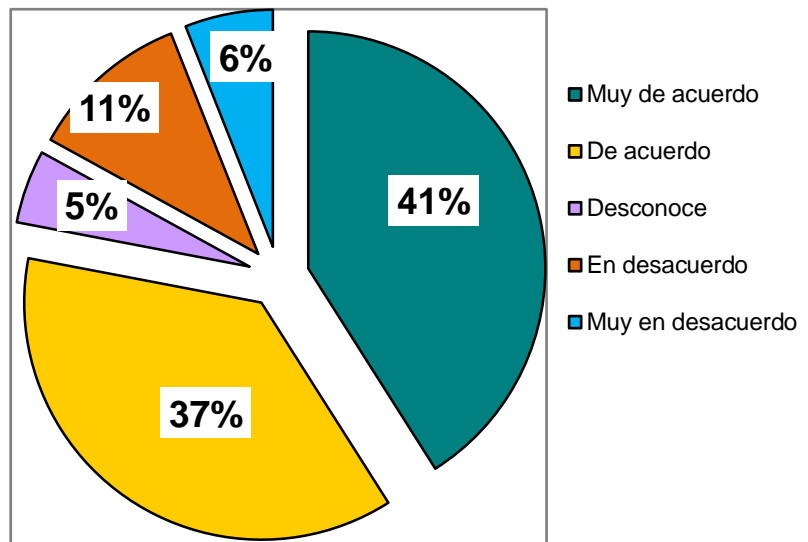
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	47	51
b) De acuerdo	27	29
c) Desconoce	11	12
d) En desacuerdo	5	5
e) Muy en desacuerdo	3	3
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Sobre este particular, al revisar los resultados encontrados, el 51% de los gerentes al ser consultados sobre los alcances de la interrogante, manifestaron estar muy de acuerdo en que existe rendimiento efectivo real en la rentabilidad de las inversiones, que se llevan a cabo como parte del emprendimiento de las startup; complementado por el 29% que estuvieron de acuerdo con lo opinado por la mayoría; sin embargo el 12% mencionaron desconocer; 5% estuvieron muy en desacuerdo y el 3% complementario muy en desacuerdo, totalizando el 100%.

Analizando la información recopilada en la encuesta, se encuentra que mayoritariamente los gerentes que laboran en estas organizaciones empresariales como son las startup, reconocieron que efectivamente el crecimiento alcanzado en estas organizaciones viene superando la tasa de inflación de los últimos años, por lo tanto es un sector que influye en las inversiones que se llevan a cabo, debido que la rentabilidad viene superando sus expectativas; además genera empleo e influye directamente en la recaudación fiscal y en la formalización empresarial, entre otros.

Gráfico No. 12

RENDIMIENTO EFECTIVO REAL COMO PARTE DE LA RENTABILIDAD EN LAS INVERSIONES

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 13

A la pregunta: ¿Considera necesario la calificación de riesgo a nivel empresarial?

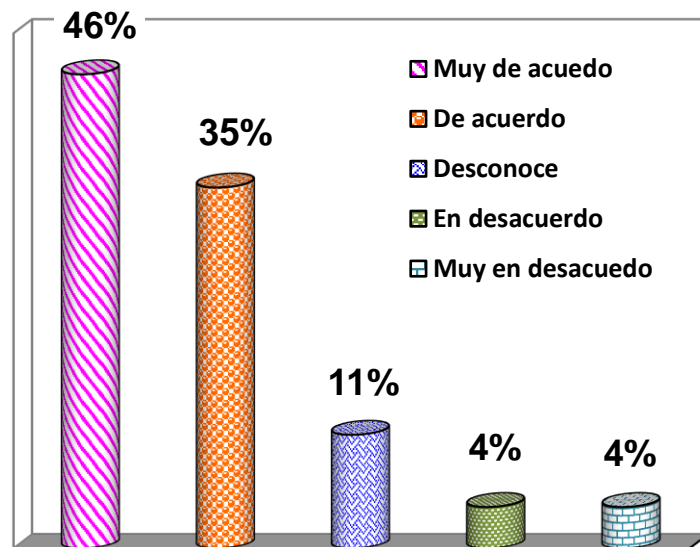
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	43	46
b) De acuerdo	32	35
c) Desconoce	10	11
d) En desacuerdo	4	4
e) Muy en desacuerdo	4	4
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a los resultados logrados en esta pregunta, se encuentra que el 46% de los que respondieron, estuvieron muy de acuerdo en que la calificación de riesgo está en función a la responsabilidad para el pago de sus obligaciones tributarias y financieras; siendo respaldado por el 35% que estuvieron de acuerdo; 11% mencionaron desconocer; sin embargo, el 4% mostraron estar muy en desacuerdo y el 4% restante totalmente en desacuerdo; arribando al 100%.

Tal como se han presentado los datos obtenidos mediante esta técnica de la encuesta, facilitó comprender que mayoritariamente quienes respondieron en las dos primeras opciones, están convencidos que este tipo de calificación de riesgo, es muy necesario a nivel empresarial, toda vez que muestra la capacidad y voluntad de pago de una organización sea pública o privada; por lo tanto estas calificadoras en base a lineamientos y criterios institucionales, manifiestan la probabilidad de algún incumplimiento que se pudiera presentar, sobre todo cuando solicitan créditos y/o financiamiento, entre otros.

Gráfico No. 13

CALIFICACIÓN DE RIESGO A NIVEL EMPRESARIAL, ES NECESARIO

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

Tabla N° 14

A la pregunta: ¿En su opinión considera Usted apropiado el nivel de las inversiones privadas en el país?

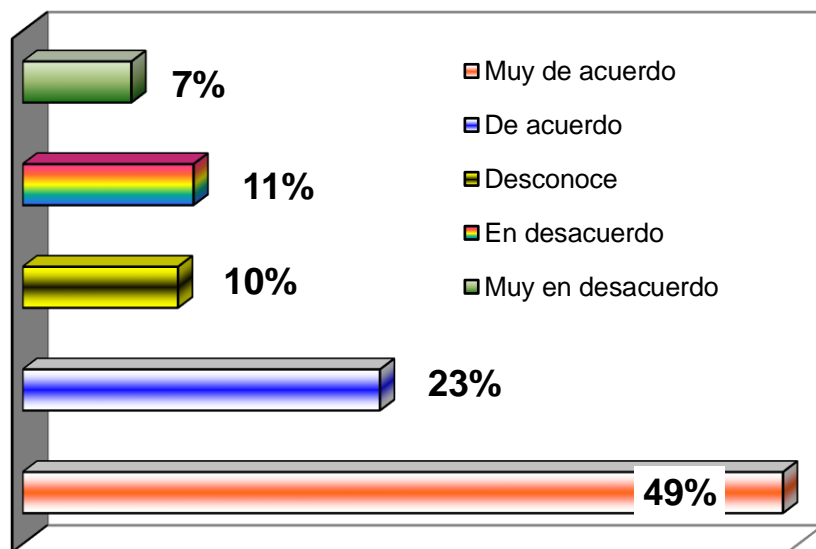
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Muy de acuerdo	46	49
b) De acuerdo	21	23
c) Desconoce	9	10
d) En desacuerdo	10	11
e) Muy en desacuerdo	7	7
TOTAL	93	100%

INTERPRETACIÓN

Dada la importancia de la investigación, los gerentes en referencia inclinaron su apreciación en la primera de las alternativas (49%), expresando que actualmente pese a los problemas políticos y económicos que se han dado en los últimos años, manifestaron estar muy de acuerdo en el nivel de inversiones privadas en el país, 23% indicaron estar de acuerdo; 11% en desacuerdo; 10% desconocen y el 7% muy en desacuerdo, sumando el 100%.

Por la forma como se ha planteado la pregunta, se encuentra que la opinión de los encuestados mayoritariamente tuvieron una posición favorable en cuanto a las inversiones privadas efectuadas en el país; desde luego con ciertas atenciones a los aspectos político y económico que no han generado las condiciones más apropiadas para lograr mayores inversiones; sin embargo en este contexto, se considera que la inversión en un país promueve necesariamente mayor trabajo, reduce la pobreza, ataca la informalidad, genera oportunidades y progreso tanto a nivel de la persona humana como también en la parte social y desde luego incide directamente en el entorno familiar, con repercusiones en el crecimiento y desarrollo económico del país y desde luego, respaldada con la seguridad jurídica que tanto requieren los inversores.

Gráfico No. 14

ES APROPIADO EL NIVEL DE LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL PAÍS

Gerentes de las Startup en el Perú. (Enero – Febrero 2020)

5.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La prueba Ji Cuadrado corregida por Yates es la utilizada en razón que más del 20% de las celdas que contienen las frecuencias esperadas de las tablas presentadas son menores a cinco (5), lo que obliga a la combinación de celdas adyacentes de cada una de las *tablas (3x3) para finalmente obtener una tabla 2x2*.

Donde:

a= Celda, primera columna, primera fila

b= Celda, segunda columna, primera fila

c= Celda, primera columna, segunda fila

d= Celda, segunda columna, segunda fila

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

Por otro lado, para rechazar la hipótesis nula (H_0), el valor calculado de χ^2 debe ser mayor o igual a 3.8416, valor obtenido cuando χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

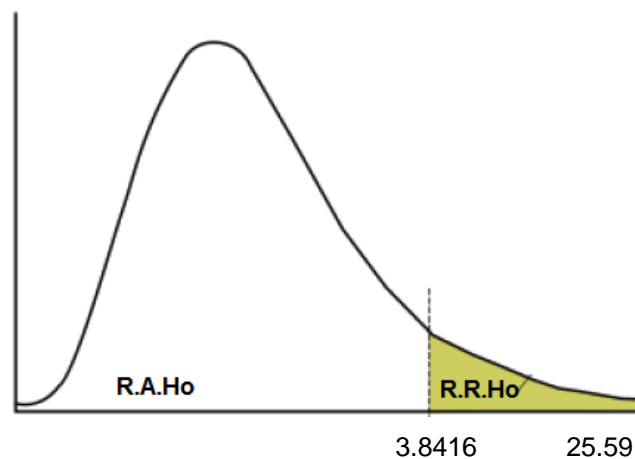
Hipótesis a:

H_0 : La iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, no incide directamente en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país.

H_1 : La iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide directamente en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país.

Existe iniciativa innata en el aprovechamiento de los mercados	Existe transferencia tecnológica y desarrollo del país					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desco noce	En desacue rdo	Muy en desacue rdo	
Muy de acuerdo	46	14	3	0	0	63
De acuerdo	14	12	1	0	0	27
Desconoce	0	0	0	2	0	2
En desacuerdo	0	0	0	0	1	1
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	60	26	4	2	1	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 25.59$. Sig.= 4.21E-07.



Se concluye que la iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide directamente en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país.

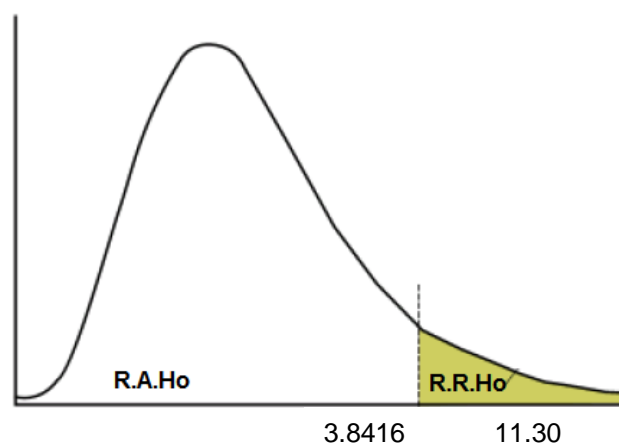
Hipótesis b:

H₀ : El nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, no incide directamente en la competitividad organizacional.

H₁ : El nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide directamente en la competitividad organizacional.

Nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios	Existe competitividad organizacional					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desconoce	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	
Muy de acuerdo	28	22	5	3	0	58
De acuerdo	11	18	1	2	0	32
Desconoce	0	0	0	0	3	3
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	39	40	6	5	3	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 11.30$. Sig.= 7.74E-04.



Se concluye que el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide directamente en la competitividad organizacional.

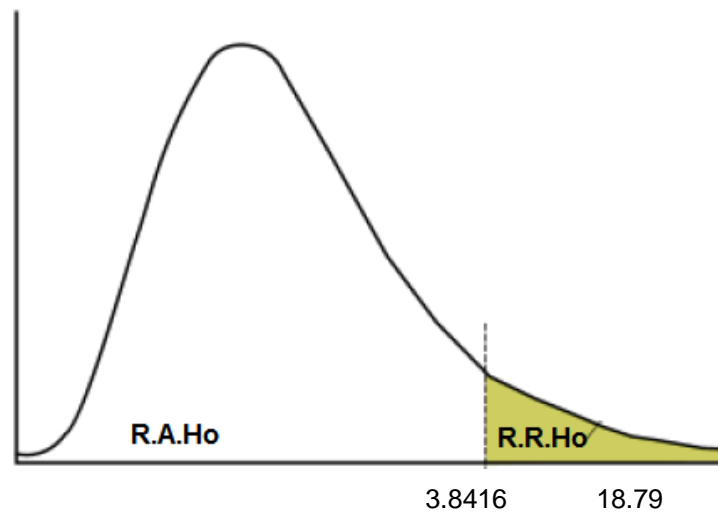
Hipótesis c:

H₀ : La existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, no incide directamente en la generación de empleo en la población.

H₁ : La existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide directamente en la generación de empleo en la población.

Existe capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos	Existe generación de empleo en la población					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desconoce	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	
Muy de acuerdo	22	22	4	1	0	70
De acuerdo	7	9	3	1	0	19
Desconoce	0	0	0	2	0	2
En desacuerdo	0	0	0	0	2	2
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	49	31	7	4	2	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 18.79$. Sig.= 1.46E-05.



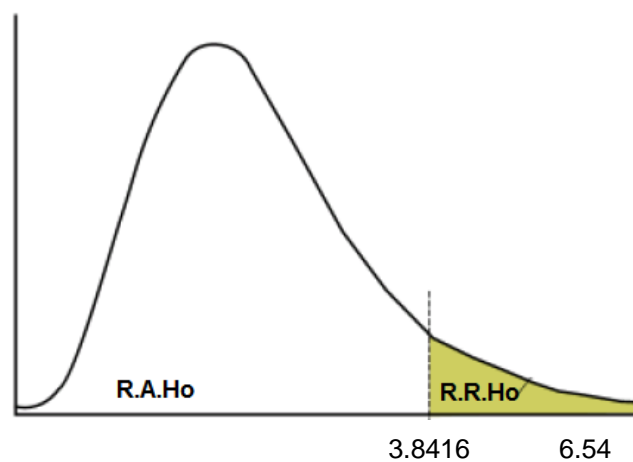
Se concluye que la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide directamente en la generación de empleo en la población.

Hipótesis d:

- H₀** : El nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, no incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país.
- H₁** : El nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país.

Nivel de creatividad para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado	Nivel de impulso de la actividad empresarial					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desconoce	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	
Muy de acuerdo	24	17	3	4	3	51
De acuerdo	14	17	2	6	0	39
Desconoce	0	0	0	0	3	3
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	38	34	5	10	6	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 6.54$. Sig.= 1.05E-02.



Se concluye que el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país.

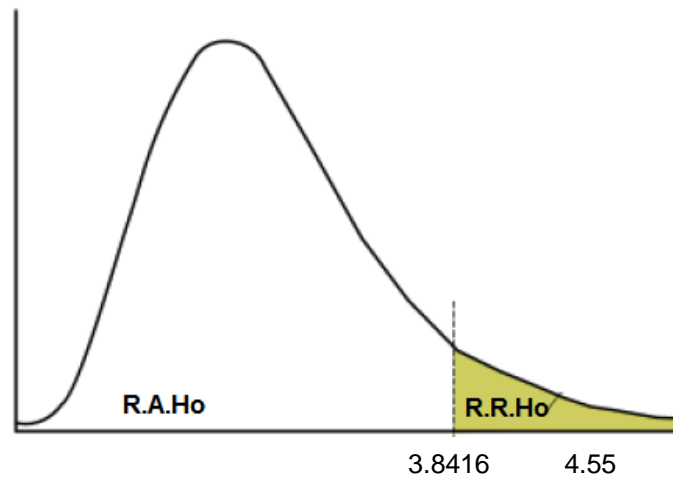
Hipótesis e:

H₀ : La existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, no incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.

H₁ : La existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.

Existe capacidades para innovar adaptación a realidades cambiantes	Nivel de rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desco noce	En desacue rdo	Muy en desacue rdo	
Muy de acuerdo	26	16	8	4	0	54
De acuerdo	21	10	3	1	2	35
Desconoce	0	1	0	0	3	4
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	47	27	11	5	3	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 4.55$. Sig.= 3.29E-02.



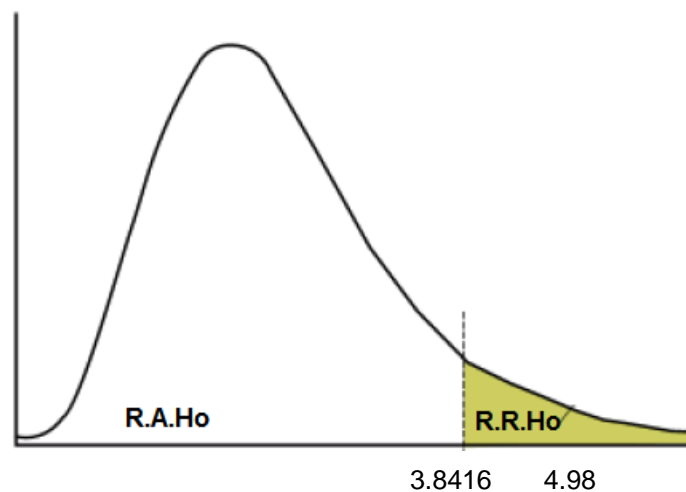
Se concluye que la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.

Hipótesis f:

- H₀** : El nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, no incide directamente en la calificación de riesgo.
- H₁** : El nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide directamente en la calificación de riesgo.

Nivel de rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada	Nivel de calificación de riesgo					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desconoce	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	
Muy de acuerdo	35	13	7	2	0	57
De acuerdo	8	19	3	2	1	32
Desconoce	0	0	0	0	1	4
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	43	32	10	4	4	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 4.98$. Sig.= 2.56E-02.



Se concluye que el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial incide directamente en la calificación de riesgo.

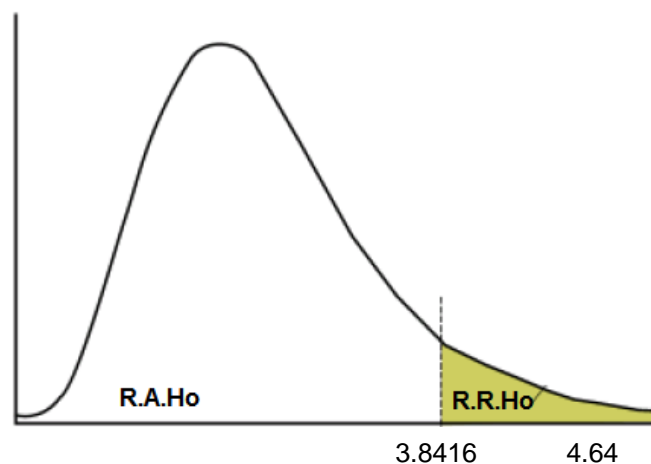
Hipótesis General:

H₀ : El nivel de emprendimiento mediante las startup, no incide directamente en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020.

H₁ : El nivel de emprendimiento mediante las startup, incide directamente en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020.

Nivel de emprendimiento mediante las startup	Nivel de inversiones privadas en el Perú					Total
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Desconoce	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	
Muy de acuerdo	36	15	6	5	1	63
De acuerdo	10	5	3	5	2	25
Desconoce	0	1	0	0	4	5
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Muy en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	46	21	9	10	7	93

Al desarrollar la prueba de hipótesis se obtuvo $\chi^2 = 4.64$. Sig.= 3.13E-02.



Se concluye que el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide directamente en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 DISCUSIÓN

Al abordar esta parte de la investigación, encontramos que los diferentes especialistas que han tratado sobre el emprendimiento han conceptualizado en forma coherente esta variable en lo referente a la parte teórico conceptual; así como también, quienes trataron en la parte correspondiente respecto a las inversiones, cuya información es trascendente en el estudio realizado.

Por otro lado en lo concerniente a las investigaciones, también se encontró que en las tesis nacionales e internacionales llevadas a cabo a nivel de Posgrado, existieron trabajos donde se demuestra que efectivamente existió el interés relacionado al conocimiento en lo concerniente al emprendimiento y que están vinculadas con las startup y desde luego como una alternativa para llevar a cabo inversiones empresariales; lo cual demuestra que esta variable relacionada con el

emprendimiento, guarda una relación causal respecto a las inversiones privadas que actualmente se han estado realizando en el país.

En cuanto a otros estudios llevados a cabo en universidades donde también existió interés respecto al emprendimiento, tal es así que G. Arana y otros (2015), en su tesis de maestría, llevaron a cabo dicho trabajo donde se efectuó un análisis comparativo vinculado al perfil del emprendedor realizados en estudiantes universitarios de esta universidad, respecto a la formación vinculada a la dirección y organización de empresas; habiendo llegado a conclusiones muy valederas en dicho estudio. Destacando entre otros que el perfil apropiado en cuanto al emprendimiento que tienen los estudiantes universitarios del campus Gipuzkoa de la universidad del País Vasco, debe optimizarse con el fin que logren los resultados previstos, entre otros.

De igual forma, el trabajo de doctorado realizado por Freire (2017) trató sobre la formación que reciben los estudiantes respecto al rendimiento y la enseñanza que tienen de la economía a nivel de los negocios, habiendo concluido que era necesario fomentar incubadoras universitarias; lo cual a su vez es muy coincidente con lo que se está efectuando en el Perú y donde el Estado viene apoyando progresivamente dicho emprendimiento. En cuanto a esta Tesis, se puede apreciar que los criterios y puntos de vista que tienen diferentes especialistas, vienen cambiando en los últimos años, toda vez que los resultados se está viendo y a no dudarlo, incide directamente en las empresas nacientes, además constituye un gran aporte en generación de empleo y captación de inversiones, etc.

Respecto a este trabajo efectuado por N. Vallmithana (2018), en su tesis Doctoral, donde se demuestra que el emprendimiento es calificado como una disciplina en el campo científico y donde a través de un estudio

minucioso y donde se aplica metodológicamente el proceso científico y se deja en claro que en el grupo empresarial, eran necesario la creación de organizaciones que generen trabajo, inversiones y aperturen además el fomento tecnológico en esta zona tan importante como es Barcelona – España; determinando que el emprendimiento además de identificar, también evalúa oportunidades en los graduandos de IQS, entre otros.

Conforme al estudio realizado, se demuestra que la investigación efectuada respecto al emprendimiento de las startup y las inversiones que se realizan en el Perú, demuestran que la hipótesis general se cumple a cabalidad, evidenciando que este tipo de emprendimiento denota actitud y aptitud hacia el fomento en la generación de empresas; constituyendo así en una alternativa viable para el desarrollo empresarial en el país, debido a las ventajas y oportunidades que se presentan a nivel empresarial.

6.2 CONCLUSIONES

- 6.2.1** Los datos obtenidos como producto del estudio y posteriormente puestos a prueba, permitió determinar que el nivel de emprendimiento mediante las startup si incide en las inversiones privadas en los niveles de transferencia tecnológica y desarrollo del país, aportando soluciones a las necesidades personales generados por las iniciativas innatas de las personas en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado.
- 6.2.2** Los datos puestos a prueba permitieron establecer que el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide directamente en la competitividad organizacional, debido a que un perfil de negocio bien elaborado crea expectativas positivas en el mercado.
- 6.2.3** Los datos obtenidos permitieron establecer a través de la prueba de hipótesis respectiva que la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide directamente en la generación de empleo en la población, pues el entorno actual es propicio para los emprendimientos.
- 6.2.4** Se ha determinado que el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país, debido a que las generaciones actuales al estar conectados con las redes sociales y páginas de su interés reciben muchas ideas de negocios.

6.2.5 El análisis de los datos obtenidos y posteriormente contrastados permitieron establecer que la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada, gracias a una baja tasa de inflación en el Perú.

6.2.6 El análisis de los datos permito determinar que, el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide directamente en la calificación de riesgo, pues los analistas inciden mucho en la estrategia de los negocios para financiar proyectos.

6.3 RECOMENDACIONES

6.3.1 Es necesario que, a nivel de las universidades se incluya en el plan de estudios correspondiente cursos y talleres que fomenten la iniciativa en los estudiantes, para aprovechar las oportunidades del mercado, creando emprendimientos que les permitan desarrollar aplicaciones útiles para el bienestar de la sociedad con la consiguiente generación de empleo en beneficio del país.

6.3.2 Es conveniente que las propuestas de emprendimientos cuenten con un mentor que oriente a los dueños de las ideas generar una actitud favorable, con el fin que se aproveche el entorno de los negocios, buscando identificar desde el inicio del proyecto la ventaja competitiva y elaborando los planes de acción que permitan sostenerla en el largo plazo..

6.3.3 Conociendo que la capacidad humana es un atributo que inculca al logro de metas y objetivos personales se recomienda a los propietarios del emprendimiento elaborar un plan de negocios de al

menos 3 años con un detalle de las inversiones a realizar y como serán financiadas las mismas.

- 6.3.4** Dada la importancia de la investigación y conociendo que el formato de las startup, es el resultado de la creatividad empresarial, se recomienda establecer alianzas con empresas solidas de mayor tamaño para aprovechar las eficiencias y el apoyo gerencial de estas para mejorar el proceso de toma de decisiones.
- 6.3.5** Conociendo que la innovación es un instrumento de cambio para alcanzar el desarrollo e incrementar la productividad de los emprendimientos es imperativo que los dueños de estos emprendimientos obtengan rendimientos reales positivos para crear expectativas solidas en el sistema financiero y porque no en el mercado alternativo de valores.
- 6.3.6** Las empresas emprendedoras deben contar desde el inicio con su análisis FODA, identificando las estrategias cruzadas que permitan elaborar objetivos estratégicos para, mejorar la rentabilidad y capacidad de liquidez de estos emprendimientos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

1. CATACORA, F. (2013). *Contabilidad. La base para las decisiones gerenciales*. Madrid, España: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
2. COCHRAN, W. (1981). *Técnicas de muestreo*. México: Editorial Continental.
3. DRUCKER, P. F. (2011). *The coming of the new organization*. New York, Estados Unidos: Harvard Business Review.
4. DRUCKER, P. F. (2012). *Innovation and Entrepreneurship Practices and Principles*. New York, Estados Unidos: Harvard Business Review.
5. GITMAN, L. J., y JOEHNK, M. (2012). *Fundamentos de inversiones*. México: Editorial Pearson Educación.
6. KOONTZ, H., y WEHRICH, H. (2014). *Administración. Una Perspectiva Global*. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
7. LEZANA, A.G.R., y TONELLI, A. (2013). *El comportamiento del emprendedor*. Brasil: Editorial UFSC.
8. PINCHOT, G. (2010). *Intrapreneuring*. Nueva York, Estados Unidos: Rotman-UTP Publishing.
9. QUINN, J. B. (2010). *Managing Innovation: Controlled Chaos*. New York, Estados Unidos: Harvard Business Review.
10. SCHERMERHORN, J. R. (2012). *Administración*. México: Editorial Limusa S.A.

Referencias electrónicas:

11. CASTRO DE LOS ÁNGELES, R. (2014). *Concepto Inversión*. Recuperado de [https://www.academia.edu/14806529/Fundamentos de inversiones](https://www.academia.edu/14806529/Fundamentos_de_inversiones).
12. FERNÁNDEZ, A. (2011). *Definición de inversión*. Recuperado de <https://definicion.de/inversion/>.

13. FUENTES PINZÓN, F. (2014). *Tipos de emprendimiento*. Recuperado de <http://www.profesionalesaqui.com/renovacion/blog/conoce-estos-seis-6-tipos-emprendimiento/>.
14. MARTÍNEZ IBARRA, P. (2013). *Ser empresario o emprendedor*. Recuperado de <http://www.playersoflife.com/articulo.php?id=4416>.
15. NARVÁEZ, N. (2013). *De emprendedor a dueño de negocios*. Colombia: Recuperado de <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/de-emprendedor-dueno-negocios/170234>.
16. ORTIZ VELÁSQUEZ, S. (2012). *La inversión y su comportamiento en México*. Recuperado de www.eumed.net/libros/2010e/810/.
17. SÁNCHEZ GALÁN, J. (2016). *Emprendedor*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html>.

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO : NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL PERÚ, 2018 - 2020.

AUTOR : MARTÍN HIDALGO RENGIFO.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPOTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal	Variable Independiente X. Emprendimiento X ₁ .- Nivel de iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado. X ₂ .- Nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial. X ₃ .- Existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional. X ₄ .- Nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado. X ₅ .- Existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes. X ₆ .- Nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial.	Población. A nivel de las Startup en el Perú. Muestra. 93 Gerentes de Startup. Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico. Técnica e Instrumento Encuesta Instrumento
¿En qué medida el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide en las inversiones privadas en el Perú, 2018 - 2020?	Demostrar si el nivel de emprendimiento mediante las startup, incide en las inversiones privadas en el Perú, 2018 – 2020.	El nivel de emprendimiento mediante las startup, incide directamente en las inversiones privadas en el Perú, 2018 – 2020.		
Problemas secundarios	Objetivos específicos	Hipótesis secundarias		
a. ¿De qué manera la iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país? b. ¿De qué manera el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide en la competitividad organizacional? c. ¿En qué medida la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide en la generación de empleo en la población?	a. Determinar si la iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país. b. Establecer si De qué manera el nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide en la competitividad organizacional. c. Establecer si la existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide en la generación de empleo en la población.	a. La iniciativa innata de la persona en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, incide directamente en nivel de transferencia tecnológica y desarrollo del país. b. El nivel de actitud de la persona orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial, incide directamente en la competitividad organizacional. c. La existencia de capacidad de la persona humana para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional, incide directamente en la generación de empleo en la población.		

<p>d. ¿En qué medida el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide en el impulso de la actividad empresarial en el país?</p> <p>e. ¿De qué manera la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada?</p> <p>f. ¿En qué medida el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide en la calificación de riesgo?</p>	<p>d. Determinar si el nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide en el impulso de la actividad empresarial en el país.</p> <p>e. Establecer si la existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.</p> <p>f. Determinar si el nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide en la calificación de riesgo.</p>	<p>d. El nivel de creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado, incide directamente en el impulso de la actividad empresarial en el país.</p> <p>e. La existencia de capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes, incide directamente en el rendimiento efectivo real que busca determinar la rentabilidad de la inversión privada.</p> <p>f. El nivel de capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial, incide directamente en la calificación de riesgo.</p>	<p>Variable Dependiente Y.- Inversiones Privadas</p> <p>y₁.- Nivel de transferencia tecnológica en el desarrollo del país.</p> <p>y₂.- Nivel de competitividad organizacional.</p> <p>y₃.- Nivel de generación de empleo en la población.</p> <p>y₄.- Nivel de impulso de la actividad empresarial en el país.</p> <p>y₅.- Rendimiento efectivo real (busca determinar la rentabilidad de la inversión).</p> <p>y₆.- Calificación de riesgo.</p>	
--	---	--	---	--

ANEXO N° 2

ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente tiene como fin recoger información sobre la investigación titulada: **“NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL PERÚ, 2018 - 2020”**, la cual está compuesta por un conjunto de preguntas que luego de leerlas debe elegir la alternativa que considere pertinente, marcando con un aspa (X). Se hace de conocimiento que esta técnica es anónima. Gracias.

1.- ¿Aprecia Usted en los emprendedores iniciativa innata en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

2.- ¿En su opinión cuentan los emprendedores con una actitud orientada a la ejecución de negocios en la actividad empresarial?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

3.- ¿Cuentan con capacidad para el logro de metas y objetivos a nivel organizacional?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

4.- ¿Aprecia Usted creatividad empresarial para el aprovechamiento de las circunstancias y entorno del mercado?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

5.- ¿Aprecia Usted capacidades para la implementación de las innovaciones y la adaptación a realidades cambiantes?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

6.- ¿Considera Usted que los emprendedores tienen capacidad estratégica para lograr el éxito empresarial?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

7.- ¿Para Usted es importante el emprendimiento mediante las Startup en el país?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

8.- **¿Existe transferencia tecnológica en el desarrollo del país?**

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

9.- **¿Cree Usted que actualmente existe competitividad organizacional?**

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

10.- **¿En su opinión es posible la generación de empleo en la población, mediante las Startup?**

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

11.- **¿Aprecia Usted impulso de la actividad empresarial en el país?**

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

12.- **¿Existe rendimiento efectivo real como parte de la rentabilidad en las inversiones?**

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

13.- ¿Considera necesario la calificación de riesgo a nivel empresarial?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

14.- ¿En su opinión considera Usted apropiado el nivel de las inversiones privadas en el país?

- a) Muy de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Desconoce ()
- d) En desacuerdo ()
- e) Muy en desacuerdo ()

¿Por qué?.....
.....
.....

ANEXO N° 3

FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1 APELLIDOS Y NOMBRES :

1.2 GRADO ACADÉMICO :

1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA :

1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : **NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LAS STARTUP Y SU INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL PERÚ, 2018 - 2020.**

1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : **MARTÍN HIDALGO RENGIFO.**

1.6 MAESTRÍA :

1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :

a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)

b) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar

c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.					
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.					
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.					
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.					
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.					
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.					
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.					
SUB TOTAL						
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) :

VALORACIÓN CUALITATIVA :

OPINIÓN DE APLICABILIDAD :

Lugar y fecha:

.....
Firma y Post Firma del experto
DNI N°