

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la
Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac
sede Abancay, 2018

Presentado por:

Bach. Wilfredo Salas Laime

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2021



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC



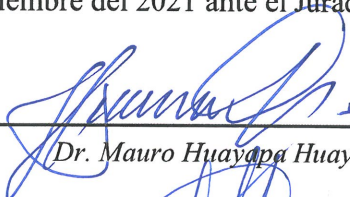
TESIS

**“PERFIL EMPRENDEDOR Y SU RELACIÓN CON LA INCUBACIÓN
EMPRESARIAL EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN, UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE
APURÍMAC SEDE ABANCAY, 2018”**

Presentado por **Wilfredo Salas Laime**, para optar el Título de: Licenciado en Administración.

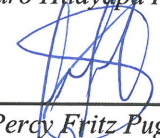
Sustentado y aprobado el 15 de setiembre del 2021 ante el Jurado Evaluador:

Presidente:



Dr. Mauro Huayapa Huaynacho

Primer Miembro:



Dr. Percy Fritz Puga Peña

Segundo Miembro:



Mg. Máximo Soto Pareja

Asesora:



Dra. Rosario Leticia Valer Montesinos



Agradecimiento

Agradezco primeramente a DIOS por permitirme culminar un logro más en mi vida.

A la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, por ser la casa donde he compartido saberes, con los docentes y compañeros.

En especial a mis abuelos, padres, tíos (as), hermanos (as): Filomena Huarhua Sánchez, Timoteo Salas Trujillo; Juana María Laime Rojas, Alipio Salas Sánchez; Zenaida Salas Huarhua, Tomas Salas Huarhua; Edwin, Miguel, David, Anali, Vanesa y Hebert Salas Laime.

A mi asesora de tesis Dra. Rosario Leticia Valer Montesinos, por la orientación, ayuda, amistad, y apoyo que me brindó para la realización de esta tesis.

A los profesores por los conocimientos compartidos, la guía, y apoyo incondicional para llevar a cabo el trabajo de investigación: Percy Fritz Puga Peña, Mauro Huayapa Huaynacho, Máximo Soto Pareja, Arturo Nicanor Suarez Orellana, Wilson Jhon Mollocondo Flores, José Carlos Vilca Narváez, Amílcar Pinto Pagaza, Silvia Ibáñez López, Julián Ore Leiva, Félix Alberto Gutiérrez Quezada, Clemente Marín Castillo, Grover Guillén Guzmán; José Vilca Ccolque; Marina Vilca Cáceres, Mauricio Escalante Cárdenas, y estudiantes de la facultad de Administración.

Dedicatoria

Dedico a la luz que siempre estará en mi mente ya que nunca me abandonará, y siempre será motivo para seguir logrando los objetivos propuestos.

A mi amada que me llena el vacío que siempre me hizo falta, ahora entiendo que, sí, complementamos seguiremos hasta que DIOS, nos lo permita.

“Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac Sede Abancay, 2018”

Línea de investigación: Gestión empresarial

Esta publicación está bajo Licencia Creative Commons



ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
CAPÍTULO I	6
PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA	6
1.1 Descripción del problema	6
1.2 Enunciado del problema.....	11
1.2.1 Problema general.....	11
1.2.2 Problemas específicos	11
1.3 Justificación de la investigación.....	12
1.3.1 Justificación social	12
1.3.2 Justificación teórica.....	12
1.3.3 Justificación metodológica	12
CAPÍTULO II	14
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	14
2.1 Objetivos de la investigación	14
2.1.1 Objetivo general	14
2.1.2 Objetivos específicos	14
2.2 Hipótesis de la investigación	14
2.2.1 Hipótesis general.....	14
2.2.2 Hipótesis específicas	15
2.3 Operacionalización de variables	15
CAPÍTULO III	17

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	17
3.1 Antecedentes	17
3.1.1 A nivel internacional	17
3.1.2 A nivel nacional	19
3.1.3 A nivel local	21
3.2 Bases teóricas.....	23
3.2.1 Perfil emprendedor.....	23
3.2.2 Incubación empresarial	38
3.3 Marco conceptual	53
CAPÍTULO IV	56
METODOLOGÍA	56
4.1 Tipo y nivel de investigación	56
4.1.1 Tipo de investigación	56
4.1.2 Nivel de investigación.....	56
4.2 Diseño de investigación	57
4.3 Descripción Ética de la investigación	58
4.4 Población y muestra	58
4.4.1 Población.....	58
4.4.2 Muestra	58
4.5 Procedimiento de la investigación.....	59
4.6 Técnicas e instrumentos	59
4.6.1 Técnica	59
4.6.2 Instrumentos de investigación.....	60
4.7 Análisis estadístico	62
CAPÍTULO V	63
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	63
5.1 Análisis de resultados	63

5.1.1	Análisis de los resultados indicadores y dimensiones del Perfil emprendedor	63
5.2	Contrastación de hipótesis	102
5.2.1	Hipótesis general	102
5.2.2	Hipótesis específicas	103
5.3	Discusión	109
CAPÍTULO VI		113
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		113
6.1	Conclusiones	113
6.2	Recomendaciones.....	114
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....		116
ANEXOS		126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Operacionalización de variables</i>	15
Tabla 2	<i>Escala de Likert para ambas variables</i>	61
Tabla 3	<i>Valoración por criterio para ambas variables</i>	61
Tabla 4	<i>Baremación datos agrupados por dimensiones y variables</i>	61
Tabla 5	<i>Grado de correlación según el coeficiente de correlación</i>	62
Tabla 6	<i>Hago lo que se necesite hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga</i>	64
Tabla 7	<i>Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir</i>	65
Tabla 8	<i>Cuando me enfrento a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución</i>	66
Tabla 9	<i>Cuando me asignan una tarea cumplo entregar a tiempo</i>	67
Tabla 10	<i>Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente</i>	68
Tabla 11	<i>Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos</i>	69
Tabla 12	<i>Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar</i>	70
Tabla 13	<i>Cuando comienzo una tarea, plan o proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo</i>	71
Tabla 14	<i>Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo</i>	72
Tabla 15	<i>Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor a mayor envergadura</i>	73
Tabla 16	<i>Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes</i>	74
Tabla 17	<i>Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar</i>	75
Tabla 18	<i>Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado</i>	76
Tabla 19	<i>Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar</i>	77
Tabla 20	<i>Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan</i>	78
Tabla 21	<i>Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida en las aulas de la Facultad de Administración</i>	79
Tabla 22	<i>Mi plan de negocios está bien desarrollado gracias a la asesoría recibido</i>	80
Tabla 23	<i>El prototipo o modelo de negocio está bien definido</i>	81
Tabla 24	<i>Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias</i>	82
Tabla 25	<i>El Acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del docente</i>	83
Tabla 26	<i>Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad</i>	84
Tabla 27	<i>Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente</i>	85

Tabla 28. <i>La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas</i>	86
Tabla 29 <i>Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida</i>	87
Tabla 30 <i>Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores</i>	88
Tabla 31 <i>Mi negocio tiene un lugar en el mercado</i>	89
Tabla 32 <i>Busco nuevos caminos de crecimiento</i>	90
Tabla 33 <i>Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas</i>	91
Tabla 34 <i>Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente</i>	92
Tabla 35 <i>Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito</i>	93
Tabla 36 <i>Perfil emprendedor en su dimensión logro</i>	94
Tabla 37. <i>Perfil emprendedor en su dimensión planificación</i>	95
Tabla 38. <i>Perfil emprendedor en su dimensión Poder</i>	96
Tabla 39 <i>Incubación empresarial en su dimensión Pre-incubación</i>	97
Tabla 40. <i>Incubación empresarial en su dimensión Incubación</i>	98
Tabla 41. <i>Incubación empresarial en su dimensión Post-Incubación</i>	99
Tabla 42 <i>Perfil emprendedor</i>	100
Tabla 43. <i>Incubación empresarial</i>	101
Tabla 44 <i>Correlación de variables perfil emprendedor e incubación empresarial</i>	102
Tabla 45 <i>Correlación entre Perfil emprendedor y la Pre-incubación</i>	104
Tabla 46 <i>Correlación entre Perfil emprendedor y la Incubación</i>	106
Tabla 47 <i>Correlación entre Perfil emprendedor y la Post-incubación</i>	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Elementos del proceso empresarial</i>	28
Figura 2 <i>Tres categorías de visión</i>	30
Figura 3 <i>Teoría de McClelland</i>	32
Figura 4 <i>Modelo del perfil emprendedor basada en los Características personales emprendedoras</i>	33
Figura 5 <i>Modelo de incubación del tecnológico Monterrey</i>	45
Figura 6 <i>Modelo proyecto INCUNA JICA</i>	46
Figura 7 <i>Modelo CORPODET</i>	48
Figura 8 <i>Hago lo que se necesite hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga</i>	64
Figura 9 <i>Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir</i>	65
Figura 10 <i>Cuando me enfrento a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución</i>	66
Figura 11 <i>Cuando me asignan una tarea cumplo entregar a tiempo</i>	67
Figura 12 <i>Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente</i>	68
Figura 13 <i>Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos</i>	69
Figura 14 <i>Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar</i>	70
Figura 15 <i>Cuando comienzo una tarea, plan o proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo</i>	71
Figura 16 <i>Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo</i>	72
Figura 17 <i>Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor a mayor envergadura</i>	73
Figura 18 <i>Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes</i>	74
Figura 19 <i>Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar</i>	75
Figura 20 <i>Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado</i>	76
Figura 21 <i>Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar</i>	77
Figura 22 <i>Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan</i>	78
Figura 23 <i>Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida</i>	79
Figura 24 <i>Mi plan de negocios está bien desarrollado gracias a la asesoría recibido</i>	80
Figura 25 <i>El prototipo o modelo de negocio</i>	81
Figura 26 <i>Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias</i>	82
Figura 27 <i>El acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del docente</i>	83

Figura 28	<i>Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad</i>	84
Figura 29	<i>Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente</i>	85
Figura 30	<i>La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas</i>	86
Figura 31	<i>Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida.....</i>	87
Figura 32	<i>Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores ..</i>	88
Figura 33	<i>Mi negocio tiene un lugar en el mercado.....</i>	89
Figura 34	<i>Busco nuevos caminos de crecimiento</i>	90
Figura 35	<i>Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas</i>	91
Figura 36	<i>Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente.</i>	92
Figura 37	<i>Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito</i>	93
Figura 38	<i>Perfil emprendedor en su dimensión Logro</i>	94
Figura 39	<i>Perfil emprendedor en su dimensión planificación.....</i>	95
Figura 40	<i>Perfil emprendedor en su dimensión Poder</i>	96
Figura 41	<i>Incubación empresarial en su dimensión Pre-incubación</i>	97
Figura 42	<i>Incubación empresarial en su dimensión Incubación</i>	98
Figura 43	<i>Incubación empresarial en su dimensión Post-incubación.....</i>	99
Figura 44	<i>Perfil emprendedor</i>	100
Figura 45	<i>Incubación empresarial</i>	101
Figura 46	<i>Dispersión entre las variables.....</i>	103
Figura 47	<i>Dispersión ente perfil emprendedor y pre incubación</i>	105
Figura 48	<i>Dispersión entre el Perfil emprendedor y la incubación</i>	107
Figura 49	<i>Dispersión entre Perfil emprendedor y post-incubación</i>	109

ABREVIATURAS

CORPODET	: Corporación Orense de Desarrollo Económico Territorial
CEPs.	: Características emprendedoras personales
EMPRENUR	: Red de Temática de Emprendedurismo
EPA	: Escuela Profesional de Administración
GEM	: Global Entrepreneurship Monitor
INADEM	: Instituto Nacional del Emprendedor de México
JICA	: Agencia de Cooperación Internacional del Japón
MYPIME	: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México
MYPEs	: Micro y Pequeñas Empresas
NBIA	: National Business Incubation Association
RAE	: Real Academia Española
SENA	: Servicio Nacional de Aprendizaje en Colombia
Startup Perú	: Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación
UNAMBA	: Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac
UCSS	: Universidad Católica Sedes Sapientiae

INTRODUCCIÓN

La presente investigación está enfocada en estudiantes que se encuentran en semestres de noveno y décimo semestre, debido a que ellos están en una etapa previa a la incorporación al mercado laboral, por lo que adquiere una importancia especial en el ámbito del emprendimiento. Además, la educación en la universidad es fundamental para poder fortalecer el emprendimiento especialmente en la facultad de administración, debido a que los estudiantes están relacionados en temas del mundo empresarial. En esa misma línea, en nuestra región existen problemas económicos y sociales, especialmente el desempleo, que cada vez está ganando su espacio.

Entonces si se pretende el desarrollo de una región o país, según Gutiérrez Huby (2012), se debe considerar la existencia, de una interacción entre la universidad – empresa – estado donde exista cooperación, que ayude al desarrollo y avance en cuando a las innovaciones, donde los emprendedores sean los agentes centrales de las estrategias como la incubación empresarial universitaria, que logre así motivar e incentivar actividades de innovación y productivas.

Ademas, un individuo con perfil emprendor tiene las cualidades para poder poner en marcha una empresa o negocio, ya que este es quien movilizara sus recursos para poder alcanzar su maxima productividad, por ello este debe contar con las siguiente cualidades como son asumir riesgos, ser planificador, tener redes de apoyo, ser previsor, ser lider, tener autonomia, saber administrar sus recursos, debido a la escasez, ademas, este debe tener la confianza en si mismo, y es quien puede ver la rentabilidad que puede obtener al montar un negocio.

Por tanto, el éxito de un emprendedor es importante para la sociedad, pero tambien para el individuo en sí mismo, porque de esta manera, podria generar nuevos puestos de empleos, que ayuden a mejorar la calidad de vida.

Respecto a la incubación empresarial es “un proceso de soporte empresarial que acelera el desarrollo exitoso de empresas innovadoras proveyéndoles de un conjunto de recursos y servicios enfocados” National Business Incubation Association, (citado en Gutiérrez Huby, 2012, p. 133).

En ese entender este proceso asegura que un negocio se pueda consolidar en el mercado, y así, ser lograr su liderazgo en el rubro que incursione. Según Moreno y Egusquiza (2017) afirman que existen dos alternativas para poder enfrentar a los retos del emprendimiento: Uno esta referido a seguir con las mismas técnicas, estrategias y procedimientos para conseguir los mismo resultados; el segundo hacer el intento de otras maneras y de seguro que los resultados alcanzados seran muy distintos. Para eso es, importante conocer sobre el emprendimiento, sus atributos, los actores principales, los factores que favorecen o limitan, los factores externos e internos, el ecosistema emprendedor. Es de allí considera fundamental que se pronuncia sobre las características emprendedoras personales, debido a que estas no se puede asimilar o enseñar en el colegio, instituto o universidad, por ser propio del individuo mismo, aunque estos pueden ser fomentadas, fortalecidas y consolidadas, con el fin de que den respuesta a los retos del cualquier emprendimiento, de manera eficaz, eficiente y efectivo.

Asimismo, las universidades juegan un papel primordial para fortalecer a sus profesionales las cualidades emprendedoras, y cuando culmine sus estudios en la universidad. Esté ya no busque empleo, más por lo contrario ellos puedan generar nuevos puestos de trabajo y así apostar en dinamizar la economía, de la familia de nuestra región.

En este sentido, se formuló el siguiente problema general de investigación: ¿Cuál es la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018?

Se planteó el siguiente objetivo general: Determinar la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

La hipótesis general de la investigación fue: Existe una relación positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

La estructura del trabajo de investigación consta de seis capítulos, que son los siguientes: el **Capítulo I**, aborda el planteamiento de la investigación, donde se desarrolla la descripción del problema, formulación de los problemas de investigación, y justificación. En el **capítulo II**, se presenta los objetivos e hipótesis de investigación, tanto la general y como las específicas, asimismo se desarrolla la operacionalización de variables. El **capítulo III**, desarrolla el marco teórico referencial, que está conformado por los antecedentes, marco teórico, y el marco conceptual referido a las variables perfil emprendedor e incubación empresarial. Mientras que en el **capítulo IV**, se constata la metodología de la investigación; donde se detalla el tipo, nivel, diseño, y descripción ética de la investigación; también se describe la población y muestra de estudio, seguido por el procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo de la investigación, y por último el análisis estadístico utilizado. En el **capítulo V**, se presentan los resultados y discusión de la investigación, detallando el análisis de resultados según variables y dimensiones, seguido por la contrastación, de hipótesis tanto general como las específicas, y por último se realizó la discusión de los resultados encontrados con autores citados en el marco teórico referencial. Y el **capítulo VI**, está conformado por las conclusiones y recomendaciones. Por último, se presenta las referencias bibliográficas, y anexos correspondientes.

RESUMEN

La intención de la presente investigación fue determinar la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018. Metodológicamente corresponde a la investigación de tipo básica, diseño no experimental-transversal y nivel correlacional; los datos se recogieron mediante la aplicación del cuestionario como instrumento de la encuesta. El objeto de estudio estuvo constituido por el total de 483 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, asimismo, se utilizó una muestra no probabilística, por conveniencia, ya que, a partir de los datos recogidos se logró el objetivo central que es relacionar las variables. La validez del instrumento se verificó mediante el juicio de expertos, y su confiabilidad se demostró con la aplicación del alfa de Cronbach (0.877). Para la procesar la información se recurrió a las estadísticas descriptivas, donde los resultados se presentan utilizando tablas de frecuencias, porcentajes y figuras. Esto nos proporcionó elaborar las conclusiones y recomendaciones. Los resultados determinan que el perfil emprendedor tiene una relación significativa positiva de nivel moderado con la incubación empresarial, de acuerdo con el coeficiente de correlación de Rho-Spearman de 0.585, y una significación estadística bilateral de 0.000. Tomando en cuenta estos resultados, se recomienda a la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, desarrollar y fortalecer el perfil emprendedor en los aspectos de logro, planificación y poder; el cual permitirá al estudiante culminar con el proceso de la incubación empresarial, como el proceso de pre-incubación, incubación y post- incubación.

Palabras claves: perfil, incubación, empresa, emprendedor.

ABSTRACT

The intention of this research was to determine the relationship between the entrepreneurial profile and business incubation in students of the Professional School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay headquarters, 2018. Methodologically it corresponds to basic research, non-experimental-cross-sectional design and correlation level; the data were collected by applying the questionnaire as a survey instrument. The object of study consisted of a total of 483 students from the Professional School of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac, likewise, a non-probabilistic sample was used, for convenience, since, from the data collected, it was achieved the central objective which is to relate the variables. The validity of the instrument was verified through expert judgment, and its reliability was demonstrated with the application of Cronbach's alpha (0.877). Descriptive statistics were used to process the information, where the results are presented using tables of frequencies, percentages and figures. This provided us with the conclusions and recommendations. The results determine that the entrepreneurial profile has a significant positive moderate-level relationship with business incubation, according to the Rho-Spearman correlation coefficient of 0.585, and a two-sided statistical significance of 0.000. Taking these results into account, it is recommended to the Professional School of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac, Abancay headquarters, to develop and strengthen the entrepreneurial profile in the aspects of achievement, planning and power; which will allow the student to complete the business incubation process, such as the pre-incubation, incubation and post-incubation process.

Keywords: *profile, incubation, company, entrepreneur.*

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

En la actualidad nos encontramos en un mundo con transformación social, económica, tecnológica; siendo el desempleo un problema mundial; según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) “el mercado laboral en el mundo permanece hundido, con un récord de 205 (2.6%) millones de desempleados y marcando por tercer año consecutivo su más alto nivel de la historia” (Mayorga, 2019, p. 1). A pesar de eso, las familias luchan por cubrir las necesidades básicas, y están obligados a generar nuevas formas de convivencia, apostando así, por el emprendimiento.

Es de allí que los países desarrollados, se preocupan en fomentar emprendedores con cualidades y valores en actividad emprendedora, porque saben que es la única manera de enfrentar al desempleo. Además, saben que el emprendimiento empresarial dinamiza la economía y brinda un contexto favorable para incursionar en el mundo empresarial, es por eso, que “las instituciones públicas y privadas apuesten por el emprendimiento” (Benavides y Tupayachi, 2015).

Además, Bóveda, Oviedo y Yakusik (2015) indica que:

En los EE. UU, se estima que a los 4 años siguen activas solo el 44% de las PyMEs que no fueron incubadas. A diferencia de las empresas incubadas, donde la tasa de supervivencia fue de 87%. Por otro lado, en Inglaterra, la tasa promedio de supervivencia después de 5 años es de un 30% y entre las empresas incubadas es del 85%. Las incubadoras nacieron con el objetivo de reducir la mortalidad de los nuevos emprendimientos. Por lo tanto, hoy se estima que hay más de 5.000 incubadoras de empresas en todo el mundo. Unas 1.000 se encuentran en Asia, 1.000 en América del Norte, 900 en Europa y aproximadamente 500 en América Latina. (p. 11)

En la misma línea, podemos mencionar países que se aventuran por el emprendimiento, según el Consejo Nacional de Competitividad (2017), el país más emprendedor viene a ser los Estados Unidos, dado mayormente por el alto grado de internacionalización y de capital del riesgo. Seguido por Suiza, sosteniéndose tanto en su grado de internacionalización como innovación de productos. Y países como Suecia, Dinamarca e Islandia son economías europeas que tienen una tradición en tecnología e innovación, lo que provoca que las empresas se beneficien del mercado interno de la Unión Europea, dada su alta calidad en infraestructura y su organización institucional. Por estas razones se han mantenido durante años dentro del top 10 en este índice.

Del mismo modo, en Latino América y el Caribe, podemos encontrar el país más emprendedor que es Chile, sobre a saliendo así en “actitud emprendedora”, seguido de Puerto Rico cuyo subíndice sobresaliente es en “competencias emprendedoras”, luego Colombia puntuando en el subíndice de “aspiraciones emprendedoras”, esto debido, ha aspectos como crecimiento económico sostenido, su mejoramiento en gobernabilidad y su población joven, ya que, en otros países no cuentan con estos factores. A pesar de que estas regiones en comparación con América del norte, Europa y Asia son menos desarrolladas, desigual en estructuras políticas y económicas, existe potencial en emprendimiento. (Consejo Nacional de Competitividad, 2017, p. 49)

Por otra parte, Perú ocupa el primer lugar en cuanto al índice de “espíritu emprendedor” en Latinoamérica y quinto a nivel mundial, según el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), esto debido a que nuestro país sufrió por muchos años, la migración de la población interna de manera masiva de las zonas rurales hacia las ciudades. Así como, Lampadia (2015) sostiene que “Hacia mediados de 1940, dos tercios de la población habitaban en la sierra, pero hoy el Perú Urbano concentra cerca del 80 % de la población total” (p.1). Esto, debido a la crisis social, política, económica y moral de nuestro país; dando origen al problema más grande que es el desempleo.

Por ende, de acuerdo a Loli, et ál. (2011) “La alternativa de sobrevivencia que asumieron dichos migrantes y desempleados fue crear fuentes de trabajo informales” (p. 210); que eran creados más necesidad que por oportunidad. Como dice, el gerente de proyectos globales

Perú, los emprendedores peruanos “se ha hecho por necesidad, ha gestionado su propia oportunidad de hacer empresa, ha comenzado de cero, lamentablemente el Gobierno no tiene políticas públicas, no las ha tenido y no las tiene hoy en día de apoyo al emprendimiento” (Diario Gestión, 2015, p.1).

Asimismo, según “el Instituto Nacional de Estadística e Informática en el Perú se crean un promedio de 853 empresas, pero se cierran 469 por día” (Diario Gestión, 2015, p.1). Esto es un problema que se vive, en nuestro país, reflejado en todas las provincias y regiones, a pesar que existe, universidades donde se forman profesionales, y ya se están dedicando a la incubación empresarial. Auque, Pérez (2011) nos da a conocer que:

El sistema universitario peruano tiene aún una escasa contribución al fomento de la actividad emprendedora. (...) A pesar de los esfuerzos, la universidad no está alentando la formación de líderes emprendedores, está concentrada en formar “empleados” capaces de administrar empresas, de contribuir al sector público y privado con profesionales dispuestos a recibir órdenes de un superior. (p. 100)

Por ello, es muy importante trabajar en el fortalecimiento y consolidación de pequeños, medianos y grandes emprendimientos. Así como Boveda et ál. (2015), indica que sería mejor que estos emprendimientos empresariales se originen en las universidades convirtiendo así el conomiento académico y científico de los estudiante graduados en empresas reales, de modo que la univesidad sea un elemento clave del ecosistema para emprender. Adicionando así la afirmación de Ojeda (2018) cuando señala que “Algunas de las empresas del futuro, con seguridad nacerán de proyectos engendrados en estas instituciones. Para incrementar el éxito de estas ideas se requiere una mayor coordinación entre la academia, la empresa privada y el Estado” (p. 1). Sin embargo, también se pudo corroborar que existe “falla temprana dentro de los programas de incubación se debe principalmente a que los emprendedores dejan de interesarse por su proyecto (91,67%). Esto se puede deber a distintas razones como la rigurosidad de los programas de incubación, o que los emprendedores dejan de creer en el éxito del proyecto debido a que no consiguieron financiamiento, entre otros” (Buiza Ferreyros, 2015, p. 67)

Con respecto a, nuestra región de Apurimác, se sabe que en comparación a otras regiones de nuestro país, es el más deprimido, es por ello que requiere que sus recursos sean orientados

de la mejor manera y eficientemente en sectores que sean estratégicos como el “servicio a la educación, infraestructura vial, infraestructura de riego, acceso a internet de alta velocidad, trabas burocráticas, formalización empresarial y otros” (Baca et ál., p. 3). Entonces, es de allí que, el emprendimiento es limitado, debido a estos aspectos antes mencionados.

Por otro lado, Ortega (2018) no da a conocer que en la región de Apurímac “el mercado laboral está muy saturado y la única opción es generando puestos de trabajo y así poder contribuir con la sociedad y el Estado” (p. 1). A pesar de eso, Ortega (2018) también nos señala que en la región Apurímac el 95,73% de los jóvenes egresados de las universidades buscan ser empleados y solo el 5% genera su propio empleo creando nuevas empresas, las razones de esta situación son: que los estudiantes son conformistas, temen arriesgarse, sienten que no están preparados para hacer frente a los retos, sienten que no cuentan con la capacidad para emprender y no cuentan con un financiamiento para poner en marcha su negocio.

Asimismo, en el contexto local (Abancay), Huamaní y Lazarme (2011) señala que el emprendedor de las MYPEs en la ciudad de Abancay muestran deficiencia a nivel motivacional (59.4%) y comportamental (70.3%), debido a que ellos son conformistas con el tamaño de su negocio y no sienten el impulso de crecer. Además, estos emprendedores del MYPEs del sector comercio el 60.3%, manejan su negocio de manera empírica.

En ese mismo sentido, Huaraca Rivero y Cáceres (2017) hace una referencia sobre cómo son las iniciativas emprendedoras en los estudiantes de administración de la UNAMBA, donde señala que:

Las iniciativas de emprendimiento que tienen los estudiantes de la escuela académica profesional de administración son moderadas, debido a que de alguna u otra forma regularmente generan alguna idea de negocio, sin embargo, no tienen las actitudes necesarias para desarrollar y poner en marcha un proyecto de negocio que perduren en el tiempo. (p. 80)

Esta es una de las razones de que la mayoría de los emprendimientos que realizan en la universidad no generan frutos, porque no cuentan con las actitudes, características, cualidades, conocimientos, habilidades y destrezas necesarias. Es el motivo, para poder tratar el tema de perfil emprendedor en los estudiantes del noveno y décimo ciclo de la Escuela

Profesional de Administración(EPA), Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac (UNAMBA), quienes ya realizaron sus prácticas pre profesionales en incubación empresarial.

Por lo tanto, existe estudiantes con un perfil emprendedor que no se ajusta al contexto del emprendimiento, es de allí su actitud, en el desinterés por el logro, es decir, tienen poco interés por la búsqueda de oportunidades, dificultades para la persistencia y el cumplimiento de los objetivos el cual se refleja en la calidad y eficiencia de logro de los objetivos, y también se percibe temor a correr riesgos calculados. Por otra lado, existe deficiencias en la planificación, el cual se refleja en el manejo de información poco relevante antes de ejecutar un proyecto, lo que afecta seriamente al establecimiento de las metas que desean alcanzar, afectando así el control adecuado. Asimismo, tienen inconvenientes para ejercer poder el cual se manifiesta en la limitada capacidad para la persuasión, el estudiante cuenta con redes de apoyo que no favorece desarrollar el proyecto, además posee poca autoconfianza e independencia.

Las consecuencias, contar con un perfil emprendedor (motivaciones o características del individuo) que no se ajusten al contexto del emprendimiento, se refleja en el inadecuado desarrollo de la incubación empresarial, así como la limitada calidad del proceso de pre-incubación, en el cual se percibe la poca claridad de las ideas de negocios, el inadecuado desarrollo del plan de negocios, el prototipo o modelo de negocio, y desconocimiento de la normatividad para la formalización de empresas. Es de allí que, también existe problemas en el proceso incubación (ejecución de la idea de negocio) el cual se plasma en las dificultades para el acondicionamiento e implementación del negocio, obstáculos en la búsqueda de financiamiento, problemas en la producción del bien o servicio, venta y promoción, manejo adecuado de la administración y negociación durante la incubación del negocio. Asimismo, se percibe la insostenibilidad del proceso de post-incubación, donde los emprendimientos empresariales no llegan a posicionarse en el mercado local, tampoco apuestan por el crecimiento del negocio, mostrando así dificultades para establecer alianzas estratégicas, franquicias y redes. Tampoco no llegan a fortalecer sus capacidades gerenciales, y cultivar su independencia a nivel empresarial. Es el origen que negocios que salen de nuestra universidad solo tienen una duración corta en el mercado en su gran mayoría.

Tomando en cuenta todo lo descrito, de seguir así los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, donde el perfil emprendedor (motivaciones y características personales) no se ajuste al contexto del emprendimiento, como es logro, planificación y poder; es seguro tendrá más repercusiones negativas en el desarrollo del proceso de la incubación empresarial como la pre-incubación, incubación, y post-incubación, todo esto no permitirá al estudiante estar preparado para incursionar en mundo empresarial, y si este lo hace, pues de seguro que su emprendimiento no lograra consolidarse en el mercado.

Una mejora del perfil emprendedor (motivaciones y características personales) que se ajuste al contexto del emprendimiento, permitirá cumplir correctamente con todo el proceso de la incubación empresarial, como consecuencia habrá más empresas en la región que incentivarán el crecimiento económico y la competitividad, porque se tendrá profesionales preparados para afrontar los cambios, generando empleos, fomentando la innovación, avance en el desarrollo de las tecnologías, y finalmente lograr el bienestar colectivo de la sociedad. Razón suficiente para poder plantear el siguiente enunciado.

1.2 Enunciado del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo se relaciona el perfil emprendedor con el proceso de pre-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?
- ¿De qué manera se relaciona el perfil emprendedor con el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?

- ¿Qué relación existe entre el perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?

1.3 Justificación de la investigación

1.3.1 Justificación social

Los resultados de la investigación son de mucha utilidad para nuestra sociedad, porque permite conocer el perfil del emprendedor en los estudiantes y la incubación empresarial en la escuela profesional de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, además, es una forma de poder aportar conocimiento a nuestro contexto profesionalmente, ya que esa manera se ayudará a mejorar y producir más emprendimientos en nuestra casa de estudios, lo que contribuirá al desarrollo económico de nuestra región.

1.3.2 Justificación teórica

La presente investigación se justifica porque permite incrementar el conocimiento científico en el tema de perfil emprendedor e incubación empresarial. Esta investigación se realizará en base al análisis de antecedentes (internacional, nacionales, locales) y fundamentos teóricos, que permitirán conocer el vínculo que existe entre el perfil emprendedor e incubación empresarial o creación de negocios de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Esta investigación busca ser un recurso de apoyo para los profesionales, docentes, autoridades de la Escuela Profesional de Administración, y la universidad en General, así tengan una forma más práctica de saber cómo se relaciona el perfil emprendedor con la incubación empresarial en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

1.3.3 Justificación metodológica

El estudio emplea la metodología científica al plantear cuestionamientos, definir objetivos, monitorear la variable y evaluando sus resultados. Esta investigación permite diseñar un instrumento de investigación a partir de la consideración de los

procedimientos de validez de contenido y constructo, así como el de confiabilidad, en relación a la problemática de investigación planteada.

CAPÍTULO II

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

2.1 Objetivos de la investigación

2.1.1 Objetivo general

Determinar la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

2.1.2 Objetivos específicos

- Establecer la relación del perfil emprendedor con el proceso de pre-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.
- Conocer la relación del perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.
- Identificar la relación del perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

2.2 Hipótesis de la investigación

2.2.1 Hipótesis general

Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

2.2.2 Hipótesis específicas

- Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de pre- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.
- Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.
- Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de post- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

2.3 Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala ordinal	Baremo por dimensiones	Baremo de variables
Variable 01 Perfil emprendedor	Son características, cualidades, competencias, capacidades y conductas que una persona posee para poder alcanzar el éxito, para lo cual este se orientara a través de la planificación, de tal forma que le diferencie de los demás en ser y hacer.	La variable perfil emprendedor de se define operativamente a través de las siguientes dimensiones: logro, planificación, y poder.	Logro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Iniciativa ▪ Búsqueda de oportunidades ▪ Persistencia ▪ Cumplimiento ▪ Eficiencia ▪ Calidad ▪ Corre riesgos calculados 		7-16= Bajo 17-26= Medio 27- 35= Alto	
			Planificación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Búsqueda de información ▪ Establecimiento de metas ▪ Planificación ▪ Control 	1= Nunca 2= Casi nunca 3= Indeciso 4= Casi siempre 5= Siempre	4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto	15-35= Bajo 36-56= Medio 57-75= Alto
			Poder	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Persuasión ▪ Redes de apoyo ▪ Autoconfianza ▪ Independencia 		4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto	

<p>Variable 02 Incubación empresarial</p>	<p>National Business Incubation Association (citado en Gutiérrez , 2012) señala a la incubación empresarial como al “proceso de soporte empresarial que acelera el desarrollo exitoso de empresas innovadoras proveyéndoles de un conjunto de recursos y servicios enfocados” (p. 133).</p>	<p>La variable incubación empresarial al se define operativamente a través de la dimensiones: pre-incubación, incubación, y post-incubación</p>	<p>Pre- Incubación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Idea de negocio claro ▪ Desarrollo del plan de negocios ▪ Desarrollo del prototipo o modelo de negocio ▪ Formalización de empresas 	<p>4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto</p>	
			<p>Incubación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acondicionamiento e implementación ▪ Búsqueda de financiamiento ▪ Producción ▪ Venta y promoción ▪ Administración ▪ Negociación 	<p>1= Nunca 2= Casi nunca 3= Indeciso 4= Casi siempre 5= Siempre</p> <p>6-14= Bajo 15-23= Medio 24- 30= Alto</p> <p>15-35= Bajo 36-56= Medio 57-75= Alto</p>	
			<p>Post- Incubación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Posicionamiento ▪ Crecimiento ▪ Alianzas estratégicas, franquicias y redes ▪ Fortalecimiento de capacidades gerenciales ▪ Independencia 	<p>5-11= Bajo 12-18= Medio 19- 24= Alto</p>	

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

3.1 Antecedentes

3.1.1 A nivel internacional

- a) Según Trejo (2015) en la investigación intitulada “Perfil psicosocial de la persona emprendedora”, tesis para optar el grado académico de doctor por la Universidad de Valladolid de, cuyo objeto de estudio fue persona emprendedora y no emprendedoras, utilizo una investigación de tipo cuantitativo y cualitativo, nivel exploratorio previo, método comparativo transversal y longitudinal en la cual arribo a la siguiente conclusión: El emprendedor es aquel individuo tiene más energía, son asertivos, perseverantes, controlan sus emociones y son más dinámicos.

- b) Asimismo, Alba (2015) en la investigación intitulada “Modelo de Incubación de Empresas: Una Propuesta”, estudio de tipo descriptivo y propositivo, donde arribo al asiguiente conclusion: el modelo planteado permite diagnosticar las debilidades y las fortalezas de los proyectos empresariales; es de allí que se plantea hacer ciertos cambios y no se pierda recursos a la hora de invertir, mas por lo contrario estos proyectos sean un éxito. Además el modelo permite aclarar el prototipo del negocio, donde la prpposición del valor sea clara y no tenga dificultades para poder consolidarse en el mercado.

- c) Por otro lado, Rojas (2012) en la investigación intitulada “Perfil del joven emprendedor en Venezuela”, tesis para optar grado de licenciado en relaciones industriales, cuyo objeto de estudio es de 141 jóvenes de Venezuela, utilizo una investigación de tipo descriptivo, no experiemntal de corte transaccional, donde arribo al asiguiente conclusion: El tipo de emprendimiento mas representativo de la persona emprendedores es ser independiente, el cual esta caracterizado por la

primera etapa del proceso de poner en marcha un negocio propio. Además el joven emprendedor tiene la aspiración de gozar con un alto nivel de vida y reconocimiento y respeto. En ese mismo sentido, para estos individuos emprendedores la innovación no les caracteriza.

- d) Según Alcaraz (2013) en la investigación intitulada “Perfil del emprendedor, un estudio comparativo entre estudiantes de países de Iberoamérica. Propuesta de un modelo formativo universitario de emprendedores a partir del diseño de un instrumento de medición de características emprendedoras”, tesis para lograr el grado de doctor, cuyo objeto de estudio fue estudiantes ubicadas en 10 países de Iberoamérica (México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, España, Guatemala y Uruguay), utilizó una investigación comparativa, en la cual arribó a la siguiente conclusión: El perfil de los estudiantes de acuerdo al país que lo representan es muy diferente, a pesar que solo se estudiaron en cuatro aspectos seguridad, la creatividad, solución de problemas y el asumir riesgos. Aunque se pudo identificar características como la necesidad de logro, el liderazgo, energía, tolerancia y capacidad de trabajo.

- e) Sandoval y Castro (2015) en la investigación intitulada “Incubación de empresas en México”, metodología empleada fue analítica y teórica; la población fue las incubadoras empresariales y los programas de incubación en la ciudad de México, lo que permitió arribar las siguientes conclusiones: es importante que exista incubadoras de negocios porque permite definir bien las ideas y modelo de negocio. Además, México, es un país donde existen programas de incubación empresarial y fomento desde el estado, en aspectos de crear, reactivar la economía y generando así empleo. También en México hay diversos tipos de incubadoras donde sus servicios son diferentes y en algunas cosas se parecen, como son las capacitaciones, entrenamientos, espacios físicos, asistencia, acceso al internet, ambientes para juntas, logística y lugares estratégicos. En esa misma línea, el costo para acceder estas incubadoras empresariales es fácil y barato; si estas pertenecen a la red del INADEM, pudiendo hacer un subsidio del 80% del costo y con un máximo de \$ 50000.00, al concluir con el proceso se le otorga un

certificado de viable. Aunque los emprendedores consideran que las incubadoras son un gasto más que una inversión.

- f) De acuerdo con García (2013) en la investigación intitulada “Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador”, tesis para optar el grado de licenciado en administración, cuya población de estudio estuvo conformado de 60 emprendedores, utilizo enfoque cualitativo, nivel descriptivo y método deductivo, en la cual arribo a la siguiente conclusión: La motivación, liderazgo y creatividad son las competencias claves del perfil del emprendedor en Ottawa como en Guayaquil, pero además los emprendedores cuentan con una autoestima de nivel alta, intuición, y sobre todo les gusta asumir el riesgo, son creativos e innovación, pero además son constantes y perseverantes alcanzar sus metas establecidas.

- g) Por otro lado tenemos a Bonilla (2014) en la investigación intitulada “Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en administración de negocios: un análisis empírico en la ciudad de Manizales”, cuyo objeto de estudio son estudiantes graduados de maestría en administración, la metodología en la cual se apoyaron fue enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo – correlacional, del cual se llegó a la siguiente conclusión: Se evidencio que los estudiantes graduados de maestría en administración tiene un alto nivel de desarrollo de característica personales, esto tomando en cuenta la toma de decisiones, autonomía, responsabilidad, creatividad e imaginación. Además, estos los estudiantes graduados muestran liderazgo, la capacidad de trabajar en equipo, solidaridad, capacidad de bienestar común, capacidad de colaboración con el desarrollo del emprendimiento.

3.1.2 A nivel nacional

- a) Espinoza (2018), Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración, titulado “Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Católica sedes Sapientiae y su relación con la generación de iniciativas empresariales en el Distrito de Chulucanas – 2017”; la metodología según su finalidad fue aplicada; nivel correlacional, diseño no experimental -

transversal; la población estuvo conformada por 226 alumnos; cuyo objetivo fue determinar si existe relación entre el perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Católica Sedes Sapientiae y la generación de iniciativas empresariales; en tal sentido arribo las siguiente conclusión: Se determinó estadísticamente que sí existe relación entre el perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Católica Sedes Sapientiae y su generación de iniciativas empresariales en el distrito de Chulucanas, alcanzando un nivel de significancia de 0,00 y un Rho de Spearman de 0,517 se atestigua que la relación es de grado moderada y directa, es decir que si aumentaran las competencias de los estudiantes que acreditan contar con un perfil emprendedor, también aumentará la generación de iniciativas empresariales.

- b) Portal, et al. (2017) Proyecto de investigación para obtener la licenciatura; titulado “Características del perfil del emprendedor de los startups en Lima y su implicancia en el modelo de negocio”; la metodología fue cualitativa de tipo descriptiva y explicativa; la población fue Cinco representantes de organismos estatales para conocer el enfoque del sector público que brinda beneficios y políticas de respaldo para los emprendedores; arribo a la siguiente conclusión: Concluye que nuestra hipótesis –que hace referencia a que en especial las habilidades blandas son las que definen el éxito de una startup– no se valida, puesto que son las habilidades cognitivas, y más aún, 80 desarrolladas a un alto nivel, las que resultan más relevantes en el perfil del emprendedor para el desarrollo y éxito en sus emprendimientos dinámicos.

- c) Álvarez (2016) Tesis para optar el grado de maestro en Administración; titulado “El perfil del emprendedor y la innovación empresarial de los gimnasios de Huaraz, 2014”; la metodología fue de carácter descriptivo, diseño no experimental y transeccional; la población estuvo integrado por siete gimnasios del distrito de Huaraz; su objetivo fue analizar en qué medida favorece el perfil del emprendedor en la innovación empresarial; por tanto, arribo a la siguiente conclusión: El perfil del emprendedor alcanza un nivel regular en los gimnasios de Huaraz, 2014; ya que muestran que, son disciplinados, tienen confianza y liderazgo en sus negocios.

- d) Según Benavides y Tupayachi (2015) en su tesis intitulada “Emprendimiento y perfil del emprendedor en la escuela profesional de ciencias administrativas de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015” grado para optar la licenciatura en Administración, la metodología en el nivel descriptivo, diseño es experimental, arribo a la siguiente conclusión: Se optimiza el perfil emprendedor de los estudiantes de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas mediante la aplicación de un taller de emprendimiento. Además, la aplicación del taller de emprendimiento de la presente investigación no es suficiente para el desarrollo de una incubadora porque este busca continuidad y seguimiento para el desarrollo de las ideas y fortalecimiento del perfil emprendedor.

- e) Según Sheron (2012) en la investigación intitulada “Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann- Tacna- Perú- 2011”, tesis con el fin de lograr el grado Magíster Scientiae, en gestión empresarial, cuya población de estudio fueron estudiantes matriculados en el quinto año, en la facultad de administrativas de la carrera profesional de ingeniería comercial e ingenierías productivas, utilizó una investigación de tipo cuantitativa y cualitativa de corte transversal, nivel de investigación descriptiva predicativa no causal, en la cual arribo a la siguiente conclusión: Los estudiantes tienen en un 41.04% perfil emprendedor.

3.1.3 A nivel local

- a) Según Quispe (2017) en la investigación intitulada ” Factores de éxito para la creación de MYPES: caso colectivo integral en el desarrollo en la región de Apurímac, 2014-2016”, tesis para optar el grado académico de licenciado en Administración de Empresas, cuyo objeto de estudio fue los jóvenes beneficiarios de Colectivo Integral de Desarrollo en la región Apurímac, 2014 – 2016, la metodología es de enfoque cuantitativo, nivel es descriptiva y diseño no experimental, en la cual arribo a la siguiente conclusión: La capacidad emprendedora de los beneficiarios para la creación de MYPES en la región Apurímac. Los resultados del instrumento nos indica que el 51.2% (22,7% +

28,5%) está entre bajo y muy bajo el desarrollo de la capacidad emprendedora (185 de 361 beneficiarios); además, el 28.8% está en un nivel regular el desarrollo de la capacidad emprendedora (104 de 361 de los beneficiarios) y el 19.9% (14.40% + 5.54%) está entre bueno y muy bueno el desarrollo de la capacidad emprendedora, lo cual se determinó a través de sus aptitudes como la formación académica, experiencia en negocios y la creatividad que desarrolla el emprendedor. Por otra parte, la actitud emprendedora de los beneficiarios para la creación de MYPES en la región Apurímac. Los resultados del instrumento nos indica que el 43.2% (23.2% + 20.22%) está entre bajo y muy bajo en el desarrollo de la actitud emprendedora (157 de 361 beneficiarios); además, el 33.2% está en un nivel regular en el desarrollo de la actitud emprendedora (120 de 361 de los beneficiarios) y el 23.3% (17.17% + 6.09%) está entre bueno y muy bueno el desarrollo de la actitud emprendedora, lo 115 cual se determinó a través de sus cualidades como la iniciativa, asume riesgos y la autoconfianza del emprendedor.

- b) Desde la posición de Huaraca y Cáceres (2017) en su tesis intitulada “La formación profesional y su influencia en el emprendimiento empresarial de los estudiantes de la escuela académico profesional de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2014”, tesis para optar grado académico de licenciado (a) en Administración, su objeto de estudio fue 150 estudiantes, la metodología que se utilizó tipo básico, nivel correlacional, método deductivo, diseño es no experimental, donde arribaron a la siguiente conclusión: El proceso de enseñanza influye significativamente en las iniciativas de emprendimiento de los estudiantes de manera negativa debido a las inadecuadas condiciones de enseñanza como las secuencias de asignaturas del plan de estudio, la capacitación de docentes y la organización de seminarios y talleres de emprendimiento que repercuten en la poca generación de ideas de negocio, evidenciando la falta de actitudes para el desarrollo de los mismos. El proceso de aprendizaje influye moderadamente en el desarrollo y análisis de los factores de motivación empresarial pues a pesar de que los estudiantes tienen bajas motivaciones de aprendizaje tienen la capacidad de analizar e identificar sus posibilidades para iniciar un negocio, así como competitividad del mercado. Las iniciativas de emprendimiento que tienen los estudiantes de la escuela

académico profesional de administración son moderadas, debido a que de alguna u otra forma regularmente generan alguna idea de negocio, sin embargo, no tienen las actitudes necesarias para desarrollar y poner en marcha un proyecto de negocio que perduren en el tiempo. Los principales factores de motivación empresarial que tienen los estudiantes son las condiciones del emprendedor y las condiciones del entorno, pues los estudiantes consideran indispensable en primer lugar tener las actitudes necesarias que motiven a iniciar un emprendimiento y por otra parte analizar las condiciones de entorno, a través del estudio de la oportunidad y competitividad del mercado.

3.2 Bases teóricas

3.2.1 Perfil emprendedor

Para poder definir el perfil emprendedor primeramente se hará un análisis separando en dos términos, según Real Academia Española (2014), el termino perfil está referido al “Conjunto de rasgos peculiares que caracterizan a alguien o algo” (p.1). Por otro lado, el termino emprendedor, para la Real Academia Española (2014) significa “Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras” (p. 1).

Teniendo en cuenta estos dos significados podemos decir que el perfil emprendedor son rasgos peculiares de una persona que emprende acciones o actividades relacionados con una empresa o negocio.

El perfil emprendedor son capacidades propias que se conocen como características emprendedoras personales, que le permite alcanzar resultados en su vida, lo que lo convierte en una persona especial en su manera de ser y hacer.

El perfil emprendedor son aptitudes y características positivas que resalta en un individuo, lo cual requiere de un contexto favorable para su éxito. (Arraut et ál. s.f.) Del mismo modo, el perfil emprendedor es “un tipo especial de comportamiento e interés por ocuparse en actividades que implican emprender por su prestigio y por su riesgo” Nueno (citado en Herrera y Montoya, 2013, p. 26)

Entonces el perfil emprendedor son características propias de una persona cuya actividad hace que asuma responsabilidad e independencia. Además, Herrera y Montoya (2013) afirma quien tiene un perfil emprendedor a aquel individuo que tiene la capacidad de transformar recursos, persistir, innovar, asumir el riesgo, generar empleo entre otros aspectos que pueden estar relacionadas con actividades de la sociedad, economía, el ambiente y la política.

También, Alcaraz (2011), da a conocer que el termino mismo de emprender se sobre entiende que se trata de un perfil, que está constituido con un conjunto de rasgos, que le permite al individuo hacer de una manera decidida, es de allí la intensidad de observar, identificar, trazar y lograr los objetivos que se proponen.

Asimismo, Alcaraz (2011), señala que “Un emprendedor no sólo cuenta con una serie de atributos, sino que sabe aprovecharlos al máximo” (p. 4). El cual es característica propia de la persona con un perfil emprendedor. Por tanto, Bonilla (2014) manifiesta que mediante esta explotación de los atributos o el perfil emprendedor de una persona se pueda “apalancar el desarrollo económico y social de las comunidades” (p. 20).

En la misma línea, Contreras (2018) manifiesta “Las características personales hacen referencia al conjunto de cualidades que forman el carácter y la personalidad de un emprendedor” (p. 24). Teniendo este concepto podemos decir que el perfil emprendedor que compuesto por cualidades que diseñan el carácter y asimismo la personalidad del individuo.

Según Jaramillo (2008) el perfil emprendedor “es una capacidad de los seres humanos para salir adelante de manera novedosa y con ideas renovadas” (p. 1). Por eso es de suma importancia determinar las características, competencias, aptitudes del emprendedor donde “Adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por diferentes individuos en el proceso emprendedor” (Global entrepreneurship Monitor, 2010, p. 19).

Dicho esto, la persona con perfil emprendedor esta propenso “materializar una idea propia, cultivada en los años de estudio, generando un encuentro, una dinámica que

beneficia a varios actores y favorece el auto-sustento, la autonomía, la capacidad de liderazgo, la capacidad de decisión; entre otras” (Aliaga y Schalk, 2010, p. 325).

Por otro lado, Hisrich (citado en Benavides y Tupayachi, 2015) define al perfil emprendedor como "las motivaciones y características personales" (p. 29). En ese sentido, quien posea perfil emprendedor, según Quispe (2017) “es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo” (p. 40). Es decir, las personas con un perfil emprendedor definido poseen motivaciones y ciertas características personales que le hacen diferente de los demás y son inherentes a la persona, si algunas de estas habilidades no se poseen, la persona pueda trabajar para desarrollarlas.

Según Moreno y Egusquiza (2017) perfil emprendedor "son los talentos, las competencias, las aptitudes, el genio, la inteligencia o la suficiencia con que haces una tarea. Son los recursos o herramientas potenciales que la persona adquiere para poder desenvolverse en el medio en el que está” (p. 39).

Por otra parte, tener las atribuciones de perfil emprendedor puede cambiar su entorno con facilidad. Además, Dolabela (citado en Quispe, 2017) señala una persona con perfil emprendedor “imagina, desarrolla y realiza visiones” (p. 40). Eso quiere decir que la persona busca su propio camino y su manera de hacer las cosas, así definiéndose como tal.

Igualmente, García (2013) indica la persona con perfil emprendedor se caracteriza “por su deseo de independencia no les importa correr riesgos con el afán de competir y lograr lo anhelado, buscando en todo momento innovar” (p.13).

Además, las persona con perfil emprendedor según Arosemena (citado en García, 2013) se caracterizan por:

El Conjunto de competencias y capacidades importantes que debe poseer un emprendedor son: personalidad definida, dejar su marca en la vida, con orientación comercial, perseverantes, tolerantes a la frustración, 99% transpiración 1% inspiración, solucionador de conflictos, gran capacidad

de concentración, autónomos, gran confianza en sí mismos, orientados a objetivos. (p. 12)

El perfil emprendedor está referido al comportamiento y cualidad personal, que tiene una personal para su éxito. Por ello, alcanzara buenos resultados en subida, lo que le convierte en un individuo especial en su forma de ser y hacer (Masgo Torres, 2010). Además, gracias a esas competencias y capacidades que tienen las personas con perfil emprendedor se pueden diferenciarse de los otros individuos, asimismo ese define su perfil:

Por un conjunto de aptitudes y características que puede ser descritas en tres grandes bloques como son: las características personales, dentro de las que se puede abordar la creatividad, la responsabilidad, la autonomía y la toma de decisiones; características sociales como el liderazgo, trabajo en equipo y solidaridad; y características psicológicas en las que se ubica necesidad de logro y minimización del temor al riesgo. Gartner (citado en Bonilla, 2014, p. 16)

También podemos encontrar a Varela (citado en Bonilla, 2014), donde afirma que el emprendedor debe tener ciertas características como son los siguientes:

La capacidad de identificar oportunidades de negocio, la capacidad de responder a esas oportunidades o necesidades con ideas creativas e innovadoras, motivación para emprender nuevas acciones según las oportunidades detectadas y sus capacidades y, por último, mantener constancia en las acciones emprendida. (p. 28)

Además de eso según Jaramillo (2008) considera que “Ser emprendedor requiere de habilidades no sólo a nivel individual, sino también colectivo” (p. 1). Asimismo, Bonilla (2014) señala que el “perfil emprendedor se encuentran enmarcadas dentro de los procesos de emprendimiento que sufre cada individuo” (p. 29).

Jaramillo (2008) afirma que “Una persona emprendedora es capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral para desencadenar situaciones de satisfacciones, nuevo logros” (p. 2). También tenemos a Formichella (2004) “El emprendedor posee un espíritu especial.

Tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente” (p. 8).

Para poder comprender mejor el emprendimiento, Cama (2015) hace referencia que existe cuatro perspectivas: a) Perspectiva del comportamiento: El cual hace referencia la importancia que se debe considerar a la personalidad del emprendedor, el cual comprende el aspecto psicológico, es de allí que existen diversos tipos de emprendedores de acuerdo al contexto en la cual se han desenvuelto; b) Perspectiva Cognitiva: está referida al fundamento del conocimiento con eje central para incursionar en el mundo del emprendimiento, de modo que no recurran en la desinformación especialmente en situaciones críticas o entornos de incertidumbre; c) Perspectiva Económica: esta perspectiva considera al emprendedor con dinamizador de la economía, es de aquí que se puede señalar como el emprendedor piensa sobre su bienestar personal y la sociedad, de tal manera que sus acciones de dirijan; d) Perspectiva Antropológica: Contempla que el emprendimiento incita a los cambios que puede generar en el emprendedor y su sociedad transformándolo de manera favorable para poder incursionar en el emprendimiento; e) Perspectiva de Procesos: este implica que el emprendedor debe desarrollarse y al mismo tiempo crear valor económico en el campo empresarial, el cual comprende las acciones, actividades, tareas, responsabilidades, funciones, que estén vinculadas la percepción de las oportunidades y el origen de la empresas con el fin de desarrollarlos hasta poder consolidarlos en el mercado,

3.2.1.1 Teorías del proceso empresarial

a) Teoría de Albert Shapero

De acuerdo a la búsqueda de información se pudo encontrar a Shapero (citado en Valera, 2001) quien señala que:

El proceso de formación de empresas ocurre en todos los países. Pero cada proceso es el resultado final de una acción humana muy especial y el comienzo de otra. Pero aun dentro de esa diversidad existen patrones y características generales del proceso, que, aunque multivariado y complejo, también es

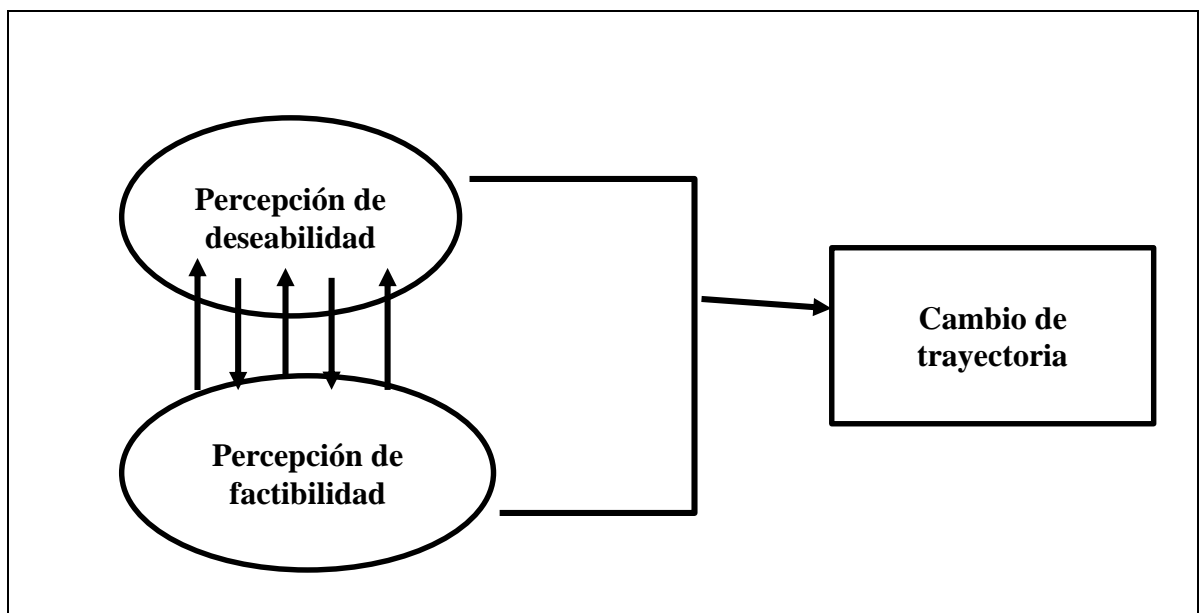
reconocible y descriptible, pero no es posible manipularlo en formas simples, pues en este proceso intervienen muchas variables. (p. 84)

Además, podemos decir que Shapero indica el evento empresarial está constituido por la:

- a) Toma de iniciativa (la decisión de un grupo para identificar y llevar a cabo la oportunidad de negocio); b) Acumulación de recursos (el proceso de determinar las necesidades, conseguir y asignar los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos necesarios); c) Administración (la capacidad de dar una organización y una dirección a la nueva empresa, o sea volverla una realidad, por aquellos que toman la iniciativa); d) Autonomía relativa (la libertad de los empresarios para tomar decisiones sobre el funcionamiento de la organización) y f) Toma de riesgos (la disposición para enfrentar las recompensas o las pérdidas que el negocio produzca). (Valera, 2001, p. 84)

De esa forma podemos observar la siguiente figura.

Figura 1
Elementos del proceso empresarial



Nota. Varela Rodrigo. Innovaciones empresariales. (p. 85)

En la figura se muestra el proceso de formación de nuevas empresas y el nacimiento de nuevos empresarios su percepción de ellos como: La percepción de deseabilidad o de gusto por el evento empresarial es una expresión de valores culturales, de conductas adquiridas a todo lo largo del proceso formativo y que en definitiva genera un refuerzo o una negación de actitudes y direcciones en la vida de las personas y las hace pensar o no en la posibilidad de ser empresario, o sea, de cambiar su trayectoria vital. Y por otro lado la percepción de factibilidad surge del análisis detallado de la oportunidad de negocio y del plan de negocio y ello es un proceso que indudablemente puede enseñarse a los futuros empresarios. (Valera, 2001, p. 85)

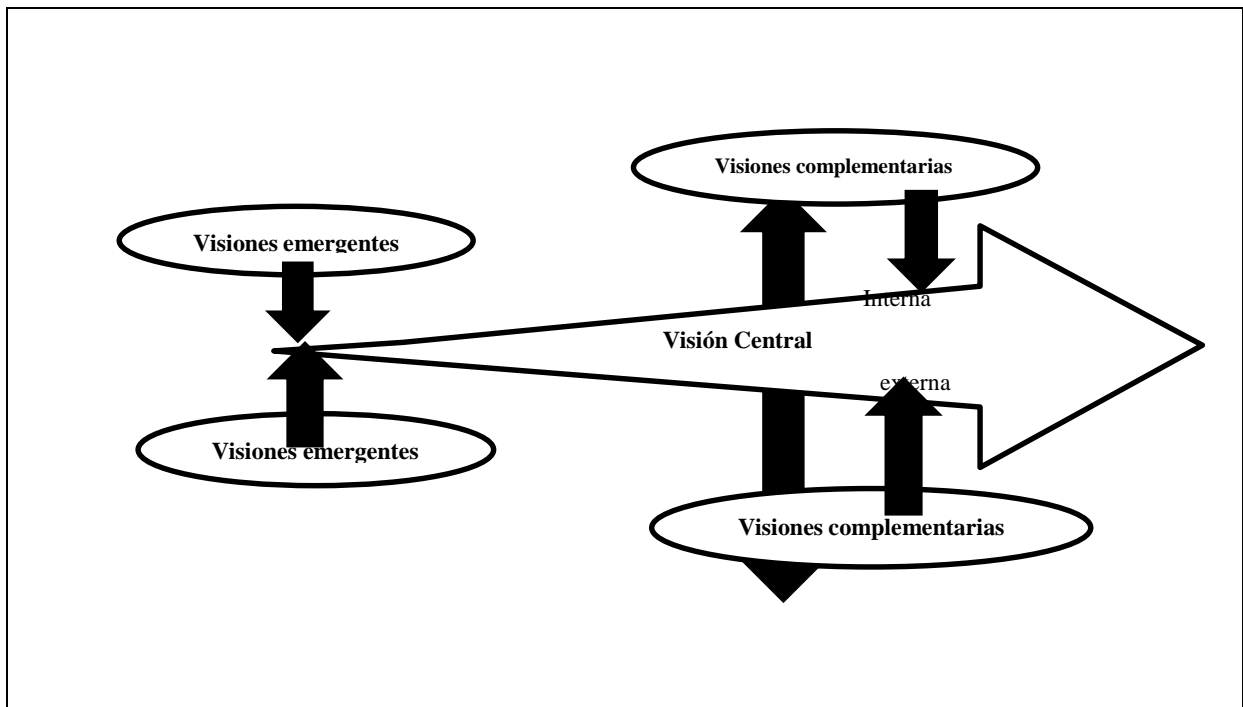
b) Teoría visionaria de Filion

Esta teoría permite comprender nace una idea empresarial y que componentes deben ser considerados, asimismo nos define "un emprendedor es una persona que imagina, desarrolla y realiza Visiones" filion (citado Benavides y Tupayachi, 2015, p. 18).

Así mismo, Filion (citado en Cortés, 2016), nos señala que la visión es la proyección que se tiene sobre cómo quiere ser un futuro donde se quiere ver los bienes o servicios que se quiere llevar al mercado, de tal manera que también se imagina el tipo de organización que debe crear para lograr con dicha visión, pero para ello es importante considerar tres tipos de visiones y estos son: **a) Las visiones emergentes.** - En estas visiones las personas imaginan diversas ideas de los bienes o servicios que puede ofrecer al mercado; **b) La visión central.** – esta visión permite clasificar una o varias ideas emergentes, donde incorpora y componente externo que está referido al espacio donde ocupará el bien o servicio lo que significa el bien o servicio en el mercado y como componente interno permite ver el tipo de organización para poder producir u ofrecer el bien o servicio lo que nos permitirá hacer realidad este visón; y **c) las visiones complementarias.**- son las visiones que se tiene los cuales son los que respaldan y que lograr que estos se haga realidad.

Por tanto, filion nos señala que el emprendedor es aquella persona que tiene de cierto modo una o varias ideas de negocio, ellos saben y ven donde puede ofrecer, se imaginan su bien o servicio en el mercado, pero, además los emprendedor muestran la capacidad de observar el tipo de organización, los recursos con los que debería contar, el tipo de organización que deben crear y las personas con la cual debe contar.

Figura 2
Tres categorías de visión



Nota. Dolabela (citado en Benavides y Tupayachi, 2015). Tesis emprendimiento y perfil del emprendedor. (p.20)

c) Teoría del emprendimiento según Schumpeter

De acuerdo la teoría de Schumpeter, el individuo es quien puede transformar de manera constante dentro de una organización, y que mejor si estos utilizan recursos que con las que ya cuenta la organización, no importa si estos pueden combinar esos recursos y así crear nuevos bienes o servicios. Es de allí que una persona emprendedora es una agente de cambio y transformaciones, el motor principal para crear. Por tanto, para Schumpeter, la persona emprendedora tiene un motivo de reconocimiento por la sociedad, lucha

constantemente por la independencia, de modo que su reto es conquistar y luchar constantemente, ya que su característica principal es creatividad. (Alonso y Fracchia, 2010, p. 3)

En ese sentido esta teoría tiene una base fundamental para poder transformar nuestra sociedad ya que; con base, a Alonso y Fracchia (2010) quienes indican que:

Es evidente que el emprendedor de la actualidad no es idéntico al arquetipo Schumpeteriano. Pero no es menos cierto que comparte varios de los atributos más importantes. Es un agente más racional, pero no desprecia la intuición. Ve oportunidades donde otros solo ven rutina e implementa innovaciones que revolucionan el mercado. Afirmar que, como en el pensamiento de Schumpeter, este emprendedor es la base del desarrollo puede sonar un poco arriesgado. Pero que juega un papel importante en el proceso es innegable. (p. 12)

d) Teoría de David McClelland.

Para McClelland “toda motivación se basa en la emoción y consiste, concretamente, en una expectativa de cambio en la condición afectiva” (Perilla Toro, 1998, p. 5).

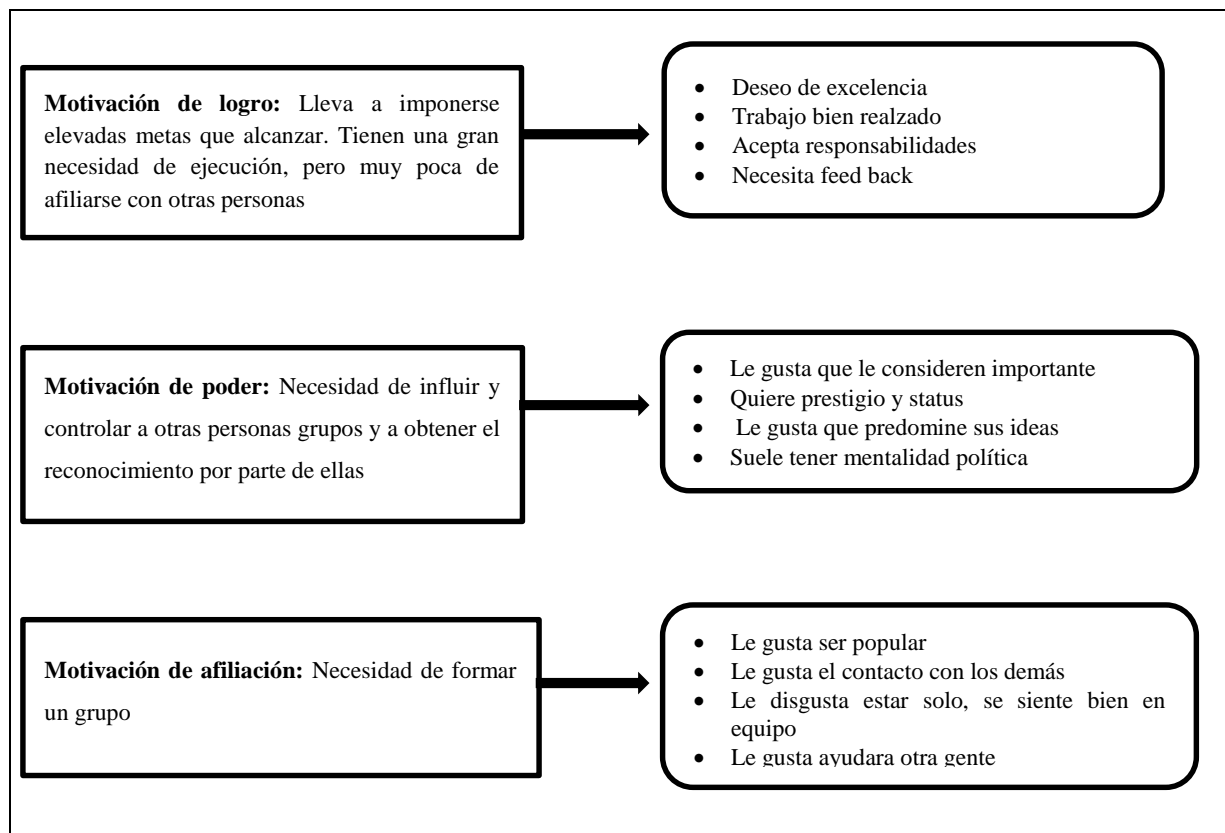
McClelland (citado en Araya y Pedreros, 2009) hace referencia que las personas exitosas para poder emprender tienen tres motivos principales como son la necesidad de logro, afiliación y poder, aunque hay expertos que señalan que estos motivos son netamente sociales, debido a que estos se adquieren del entorno en la cual la persona emprendedora se desenvuelve. (p. 48)

Es de allí que los individuos con motivos de logro son muy diferentes en hacer la cosas de más oportuna, además estas personas se sienten bien cuando toman responsabilidad en

situaciones de incertidumbre. Además, estas personas, tienen la habilidad de persuasión. En cuanto a la motivación de a la afiliación, dicha necesidad surge de entablar las relaciones interpersonales con la necesidad misma que todo ser humano maneja en su vida diaria, solo, cuando uno tiene la necesidad de afiliación muestra interés en la calidad de las relaciones, haciendo que este le genere interés.

Además, dicho esto no se queda “en las teorías de la motivación humana, sino que avanza a relacionarlas claramente con el proceso empresarial y con el desarrollo de los países” (Valera, 2001, p. 178).

Figura 3
Teoría de Mccllland



Nota. A partir de Mccllland (citado en Moreno y Egusquiza, 2017)

e) **Modelo del perfil emprendedor basada en los Características personales emprendedoras**

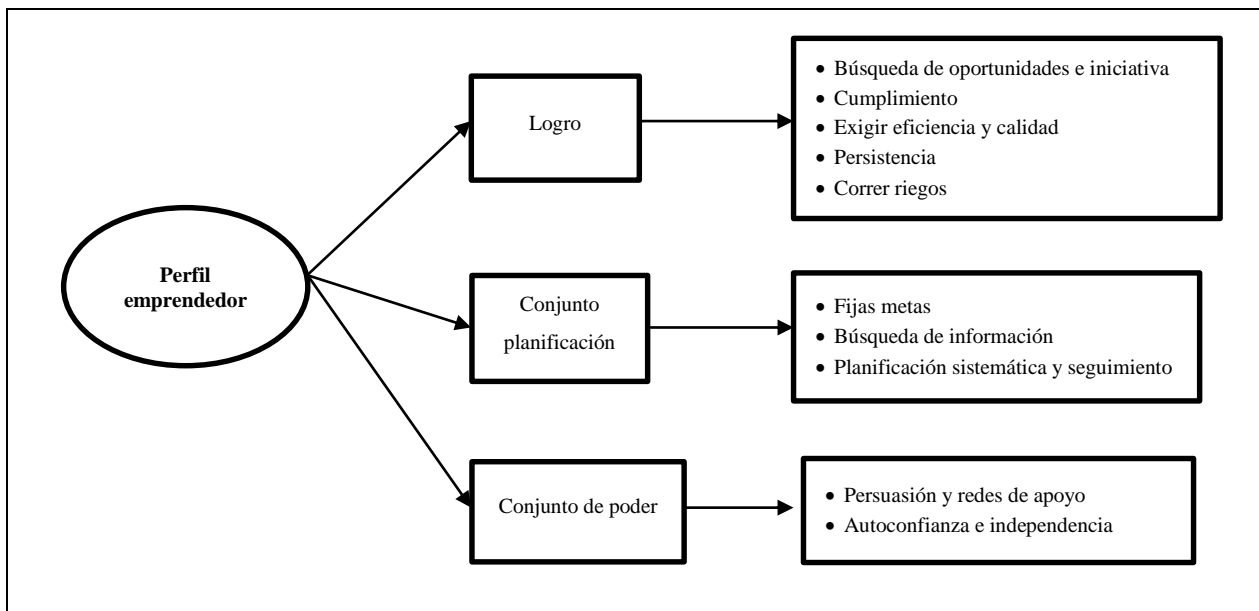
Este modelo comprende un conjunto de características que son propias de las personas emprendedoras, es de allí su denominación, como perfil emprendedor.

Este modelo nace principalmente de los estudios realizados por David McClelland, quien pudo corroborar sobre los motivos de las personas más exitosas, lo que fundamenta como una teoría del emprendedor, luego de contrastar que las conductas se repetían en las personas exitosas de negocios, hace su derivación la teoría de la persona emprendedora, donde determina 10 conductas que le han llevado al éxito, los cuales son denominadas como características personales CEPs. (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, 2017).

En ese sentido estas competencias personales sean agrupado en tres grandes grupos como son: Logro, Planificación y poder de 10 sus indicadores.

Figura 4

Modelo del perfil emprendedor basada en los Características personales emprendedoras



Nota. Planteado por McClelland lo cual fue resumido en 10 cualidades (CPE) años más tarde de acuerdo a Barba Bayas (2013).

3.2.1.2 Dimensiones del perfil emprendedor

En ese sentido se entiende como perfil emprendedor según Hisrich (citado en Benavides y Tupayachi, 2015) como "las motivaciones y características personales" (p. 29).

a) Grupo logro.

McClelland (citado en Sánchez Gutierrez, 2015), indica que los emprendedores con motivación en el logro son aquellos que:

Tienden a buscar y a hacer mejores tareas moderadamente retadoras, a asumir la responsabilidad personal de su rendimiento, a buscar una retroinformación de rendimiento sobre la forma en que estaban actuando y a ensayar nuevas y más eficaces maneras de hacer las cosas. (p. 43)

También se afirma que "Grupo de Logro, se centra en la disposición, habilidad y tendencia de buscar oportunidades y mejorar la calidad, productividad y ganancias" McClelland (citado en Moreno y Ugusquiza, 2017, p. 53).

En ese sentido, el emprendedor cuya característica es la detección de las oportunidades, también muestra la astucia para hacerlo, es de allí donde su mejor aliado es el momento y lugar preciso. Por lo tanto, si el emprendedor no asume el riesgo y tampoco tiene la actitud proactiva, sería un desgaste tener la capacidad de detectar oportunidades porque no le serviría para nada.

Entonces teniendo este concepto podemos encontrar indicadores que nos ayudara comprender y entender de mejor manera:

i) Oportunidades e iniciativa: Son las diferentes situaciones que identifica el/la emprendedor(a) para iniciar o ampliar su negocio, mientras que por otro lado la iniciativa significa salir a la acción (emprender un negocio, producir algún producto, dar servicios, comercializarlo, etc.) para apropiarse del esperado beneficio; *ii)*

Persistencia: es desplegar fuerza, energía hacia algo en particular, esto demuestra un alto nivel de motivación en las personas y en sus actividades, independientemente de lo que puedan ser los incentivos (dinero, realización personal, afecto, etc.),(...). Además, no existe logro sin persistencia; la persistencia es una condición para transformar una idea en algo real. La persistencia está ligada entonces con objetivos, metas y acciones para llevar a cabo una estrategia, de manera de hacer frente y superar los obstáculos que se presenten en el camino para alcanzar objetivos pre-establecidos; iii) **Cumplimiento:** Darse cuenta que impacto deja el cumplimiento en nosotros, tanto por estar expuestos al incumplimiento de otros, como en nuestra propia actitud, sucede que se toman en cuenta por lo general las consecuencias verdaderas de no cumplir lo comprometido además es una acción que el/la emprendedor(a) siempre tendrá presente, ya que gracias a ellos la empresa continuará desarrollando sus actividades: iv) **Eficiencia y calidad: Eficiencia;** se refiere al uso de recursos involucrados en la realización de una meta, es decir, una persona es eficiente cuando realiza su trabajo rápido, sin demoras; hace un buen uso de su tiempo con relación al resultado vendido. La búsqueda de calidad está relacionada al estado final del resultado, como la terminación de un producto o un servicio, el concepto de calidad debe estar presente a lo largo del proceso de elaboración, porque es la suma de pasos que determina la calidad final. En los/as emprendedores(as) el nivel de eficiencia y calidad puede ser aumentado al organizar y planificar mejor sus actividades: v) **Correr riesgos:** es un aspecto común en la vida del/a emprendedor/a acompañándolo/a permanentemente en el vaivén de sus ocupaciones diarias, ya sea: en el comercio, industrias, préstamos crediticios u otras actividades, siendo una eventualidad que toma en cuenta para cubrir la posibilidad de que se haga cierto en caso probable. Por lo tanto, el riesgo trata

básicamente de un problema de tomar decisiones, la elección de opciones, y por consiguiente buscar un equilibrio entre posibles beneficios al cumplirse el propósito y los costos involucrados. Un/a emprendedor/a entonces debe realizar un gran esfuerzo para hacer funcionar y para manejar su empresa, planificando adecuadamente sus actividades, de manera de minimizar los riesgos. (Rioja y otros, 2010, p. 34)

b) Grupo planificación

“Grupo de Planificación, Diseñado para fortalecer las características emprendedoras asociadas con la gestión administrativa y la planificación” McClelland (citado en Moreno y Ugusquiza, 2017, p. 53).

Permite proponer objetivos y formular estrategias para poder alcanzarlos, asimismo con una buena planificación se puede organizar mejor las áreas y recursos de la empresa, coordinar mejor las metas y actividades, y controlar, evaluar mejor los resultados, ello porque permite comparar los resultados obtenidos con los planificados.

i) Establecimiento de metas: Una meta u objetivo es el fin al cual quiere llegar el/la emprendedor(a). La meta no es nada diferente de un objetivo, pero con un contenido claro y específico; y, por lo tanto, verificable, así como definido en su plazo de realización, por lo tanto, estos deben ser medibles, alcanzables, realistas, específico, acotado y reto. Pero ahorra tiempo en acciones mal pensadas, ahorra también el uso de recursos, y por último, disminuye considerablemente el riesgo;

ii) Planificación y control: es prever anticipadamente lo que se va a hacer, esta función establece los objetivos (tanto en el ámbito personal como laboral). Una forma sencilla de planificar es respondiendo a cinco preguntas: qué, cómo, cuándo, quién, cuánto. Entonces la planificación consiste en determinar los

recursos que se necesitaran para cumplir con el objetivo: *iii) Busca de información:* Estar bien o por lo menos suficientemente informado actualmente, ha adquirido para el/la emprendedor/a de hoy un carácter existencial, que decide a menudo sobre la supervivencia de la empresa. (...); la búsqueda de información deberá estar dirigida a sus clientes acerca de los productos que desean; en cuanto a sus proveedores, relacionado al tipo de materia prima, la calidad que necesitan para elaborar el producto, además de proporcionar un servicio por el producto vendido, etc. Y, por último, conocer a sus competidores que tienen en el mercado. Recopilar esta información necesaria y útil requiere muchas veces una actitud de persistencia, ya que las fuentes no son fácilmente accesibles. (Rioja y otros, 2010, p. 36)

c) **Grupo poder**

Este grupo de poder se puede entender como una conducta en el cual el emprendedor, busca las interrelaciones personales, porque es una necesidad humana, pero el emprendedor es quien ha podido desarrollar mejor esta habilidad. Así como lo señala Sánchez Gutierrez, (2015), “El motivo de poder se define como la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general” (p. 41).

Por otro lado, McClelland (citado en Moreno y Ugusquiza, 2017), indica que: “Grupo de Poder, Busca siempre mejorar las habilidades para influenciar en los resultados finales” (p. 53). Es aquella persona que busca tener un alto impacto, o bien, de controlar el comportamiento y acciones de los demás mediante la persuasión, redes de apoyo, y confianza. Es decir, son personas que se caracterizan por estar siempre a cargo.

i) Persuasión y redes de apoyo: tiene que ver con la fuerza y eficacia para inducir, obligando a otros con razones a creer o hacer algo. En tal sentido, se debe utilizar estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a las redes de apoyo para que la

apoyen en el logro de los mismos. Asimismo, El/la emprendedor/a desarrolla sus actividades en grupo, donde la forma más común de organizarse es la familia, como son en la actualidad los talleres y las microempresas de nuestro medio. Estas organizaciones aportan una función de apoyo a sus miembros en todas las áreas y etapas de la vida, entonces hablamos de redes de apoyo; ii) **Autoconfianza e independencia:** La auto confianza del(a) emprendedor/a se la podría comparar con una fuente de energía de la cual provienen la fuerza e intensidad con la que comenzaría una actividad. Sin auto confianza el/la emprendedor/a sufriría indecisiones y pasividad, no podría dirigir sus acciones hacia el logro de un objetivo, no podría ser coherente, ni asumir realmente la responsabilidad por las cosas que hace. Tener auto confianza no significa pensar que no se cometen errores, sino que no tiene que cometerlos. No significa que el/la emprendedor/a es capaz de todo, sino que asume y acepta, tal cual es, con todas sus fuerzas y debilidades; aprovechando lo mejor que sabe hacer o mejorando lo que le hace falta. (Rioja y otros, 2010, p. 37)

3.2.2 Incubación empresarial

Según la Real Academia Española (2014) el termino incubación está referida a la “Acción y efecto de incubar o incubarse” (p. 1). Por otro lado, el termino de empresarial significa “Perteneiente o relativo a las empresas o a los empresarios” (RAE, 2014, p. 1).

Entonces podemos decir que las incubadoras son promotores de emprendimientos, ofrece apoyo en infraestructura y soporte gerencial, y acceso al financiamiento, entre otras cuestiones esenciales. Es decir que en esta proceso es donde la empresa, esta preparada para hacer frente al mercado donde se dirige, pero siempre necesitara un acompañamiento inicial de la incubadora; para analizar el crecimiento y consolidacion de un negocio o empresa según indicadores que estan ya determnados.

Teniendo en cuenta estos significados podemos decir que la incubación empresarial es la acción y efectos de incubar cuyo protagonista es el individuo que quiere incursionar en el mundo de los negocios. Para , De la Cueva García Teruel (2013):

La incubación es un proceso por el cual una incubadora brinda asistencia para ayudar a definir un proyecto y desarrollar una empresa y la capacidad empresarial de los emprendedores (incubandos), por lo que la función básica del proceso de incubación es ayudar a maximizar la probabilidad de éxito del proyecto incubado. (p. 3)

En la misma línea, National Business Incubation Association (citado en Gutiérrez , 2012) señala a la incubación empresarial como al “proceso de soporte empresarial que acelera el desarrollo exitoso de empresas innovadoras proveyéndoles de un conjunto de recursos y servicios enfocados” (p. 133).

Por otro lado, la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas de los Estados Unidos (NBIA) (citado en Boveda, Oviedo y Yakusik , 2015) sostiene que la incubación empresarial:

Es un proceso dinámico del desarrollo de la empresa. Las incubadoras consolidan las firmas jóvenes, ayudándoles a sobrevivir y a crecer durante el período del start-up en que son las más vulnerables. Las incubadoras proporcionan ayuda gerencial, tienen acceso al financiamiento y a la exposición orquestada al Critical Business o a los servicios de ayuda técnicos. También ofrecen servicios compartidos de oficina, acceso a equipos, arriendos flexibles y espacio extensible. Todos bajo un solo techo. (p. 8)

Asimismo, CORPODET (s.f.), en una incubación empresarial se “desempeña el rol de aceleradora de procesos en la creación y puesta en marcha de una empresa, sus principales líneas de trabajo van desde facilitar trámites administrativos, hasta orientación empresarial estratégica para la consolidación de empresas de éxito” (p.1).

Por lo tanto, en una incubación empresarial no solo se acelera con la creación de empresas sino que también este permite el “crecimiento y consolidación de empresas

innovadoras a partir de las capacidades emprendedoras de los ciudadanos. Su cardinal labor consiste en transferir a los emprendedores una forma de pensar” (Boveda, Oviedo y Yakusik, 2015, p. 8). Aunque también existen incubadoras, que están interrelacionadas entre las empresas privadas, el estado y la educación.

Además, en el proceso de incubación empresarial, según CORPODET (s.f.) señala que mediante las cuatro A podemos darle valor, como son:

i) aterrizar, que consiste en impulsar al emprendedor o la persona que tiene una idea innovadora a que escriba su idea, comiencen a elaborar su presupuesto de cuanto requiere para iniciar y poner en marcha su negocio, identifique el nicho de mercado, elabore una lista de los posibles aliados que puede tener para la puesta en marcha, identifique los canales de comercialización directo e indirecto para aprovechar la mayor cantidad de oportunidades de mercado; *ii) Apoyar al emprendedor* es trascendental puesto que en todo el proceso el necesita de asesoría y apoyo en cada paso que va dando para concretar o fortalecer su negocio, esto generara que los negocios siempre se enfoquen a dar al mercado o consumidor productos o servicios innovadores; *iii) Amplificar* es la forma en la que la incubadora comunica al entorno la existencia de una idea o negocio de manera que los servicios o productos que se realizan se conozcan en el mercado local, nacional e internacional; y *iv) Acelerar* es un proceso muy importante que permite que se ponga en marcha las ideas innovadoras y se aprovechen las oportunidades existentes de manera oportuna y obteniendo mayor beneficio para el usuario del bien o servicio como del emprendedor. (p. 3)

Según Boveda, Oviedo y Yakusik (2015) las incubadoras de empresas son etapas en las que “se crean con el objetivo de apoyar en su fase de inicio a las empresas con un fuerte contenido innovador, proveyendo un conjunto de servicios y recursos. Crean condiciones específicas que disminuyen el nivel de mortalidad de las empresas” (p. 7).

Son organizaciones que pueden ser tanto gubernamentales como de carácter privado que incentivan la creación y crecimiento de nuevas

empresas mediante procesos de capacitación y asesoría empresarial y aportan los elementos básicos para la creación, gestión y desarrollo de nuevas empresas. Tienen el objetivo de contribuir al desarrollo empresarial del Estado dado que reduce los riesgos de cierres de negocios. Isenberg (Citado en Alba, 2015, p. 70)

Montiel (2015) Señala que la incubación de Empresas en un conjunto de procesos que:

Se crea con el objetivo que facilite su implantación, desarrollo y consolidación, así como también formar empresarios y Empresas competitivas en el ámbito nacional e internacional, con habilidades, actitudes y valores que contribuyan al crecimiento y desarrollo social de su comunidad. (p. 225)

Alba (2015) afirma que “Cualquier incubadora de negocios debe ser capaz de buscar alternativas factibles para evitar las amenazas que el entorno presenta y poder así consolidar sus empresas en el medio” (p.78).

Ruiz, et al. (2013) afirma que una incubadora empresarial es como un organismo, y a la vez una empresa, su fin es apoyar a los emprendedores que están creando y formando pequeñas, medianas y grandes empresas que respondan a las demandas del mercado; es de allí que las incubadoras es un proceso que debe seguir desde la ofluencia de las ideas hasta hacer realidad dichas empresas, con seguridad están en formación y creación. A través de una serie de ofertas donde le de seguridad, crecimiento, consolidación y sostenibilidad. Además ese proceso comprende de la orientación, asesorías a los muchos que recurren a estos centros donde adquieran conocimientos y experiencias que tengan frutos satisfactorios para los emprendedores.

De acuerdo a Gómez (citado en De la Cueva García Teruel, 2013), la meta de una incubadora es hacer que los emprendedores tengan empresas que sean independientes, viables y exitosas. Para ello, las incubadoras proporcionan orientaciones en la elaboración del plan de negocios,

disposición de espacios físicos, gestiones para su financiamiento, seguimiento y acompañamiento al menos en los primeros años en que opera la empresa.

Glez, et al. (s.f.) sostiene que fases de la incubadora de negocios, comprenden un servicio integral para las personas emprendedoras que recurren a ellas, porque es allí donde podrán consolidar sus ideas de negocios, para ello, estas facilitarán expertos que harán que este proyecto anhelado tenga una viabilidad técnica, económica y del mercado.

“Las incubadoras representan una oportunidad para que los emprendedores desarrollen sus talentos de innovación aplicando sus conocimientos, capacidades y habilidades” Cooper y Park (citado en De la cueva Garcia Teruel, 2013, p.7)

Vela (2011) señala que existe un objetivo principal de las incubadoras que:

Es producir empresas exitosas que egresarán financieramente viables e independientes, de esta manera la incubadora de empresas es una gestora del riesgo de inicio, de empresas con alto potencial innovador. Por ello, se espera que la empresa que egresa de una incubadora de empresas tenga el potencial de crear trabajos, y consolidar economías locales y nacionales. (p.2)

Además, Glez, et al. (s.f.) afirman que los objetivos de las incubadoras de empresa son:

- i) Prestar apoyo técnico y gerencial a empresas, a través de la identificación y el ofrecimiento de consultorías especializadas;
- ii) acelerar la consolidación de empresas, ayudándolas a superar de forma rápida las barreras técnicas, gerenciales y de mercado;
- iii) fortalecer la capacitación emprendedora al ofrecer un ambiente apropiado y una gerencia dinámica;
- iv) desarrollar acciones asociativas y cooperativas;
- v) optimizar y reducir costes para las empresas y para las entidades que apoyan a la incubadora;
- vi) buscar nuevos apoyos o socios estratégicos; y
- vii) aumentar la interacción entre el sector empresarial y las instituciones académicas. (p. 13)

Gutiérrez (2012) enfatiza que las universidades deben fomentar la cultura emprendedora en sus estudiantes, docentes, autoridades y servidores, de modo que se hace integralmente con un enfoque sistémico. Además nos señala que la incubación en nuestro país a penas se encuentra en una fase inicial, es por la cual las universidades deben ser instituciones que lideren, en este aspecto tan fundamental para nuestra sociedad, ayudando a formar líderes emprendedores donde asuman riesgos y a vez estos sean persistentes. Por otro lado, las incubadoras en nuestro país debe descentralizarse a nivel regional de tal manera que la información pueda intercambiarse eficazmente, para ello se requiere el establecimiento de relaciones interinstitucionales que estén comprometidos como el emprendimiento y brinden oportunidades, que en un futuro pueda contribuir con nuestra sociedad, especialmente en la generación de nuevos puestos de empleo.

Las incubadoras empresariales entonces “juegan un papel importante en la economía del país, ya que cuentan con diferentes modelos de incubación los cuales integran diferentes mecanismos permiten incrementar la supervivencia y éxito de las nuevas empresas a través de desarrollo de capacidades empresariales” (Sandoval y Castro, 2015, p.1).

Vesga y Guerrero (citado en Alba Ortuño, 2015) señala que existen un conjunto de macro procesos de incubación empresarial:

- i) Sensibilización:* está referida a la concientización que se le da al emprendimiento y cultura empresarial para que nuestra sociedad la importancia merecida. El propósito de la sensibilización es consolidar la idea de negocios de los emprendedores;
- ii) Identificación:* Después de consolidar, se pasa a elaborar dicha idea, desarrollarla y plasmarlo en un plan de negocios. Su objetivo es buscar la creación empresarial;
- iii) Formulación:* Esta comprende al acompañamiento en proceso mismo en implementación, operaciones y el desarrollo empresarial. El objetivo es apoyar durante la implantación y asesoramiento en el plan de negocios;
- iv) Puesta en marcha:* En esta etapa es donde se busca consolidar, seguir en la supervivencia en las operaciones de los emprendimientos. El objetivo central es reformular el plan de negocio y sus estrategias si se

requiere para que este tenga aceptación en el mercado; y v) **Aceleración:** la etapa promueve acoger nuevos clientes y nuevos mercados. La intención es darle mayor valor agregado en la operación de las empresas. (p. 71)

Además, de acuerdo Ley N°30220 (2014), ley univesitaria nos indica que:

La universidad, como parte de su actividad formativa, promueve la iniciativa de los estudiantes para la creación de pequeñas y microempresas de propiedad de los estudiantes, brindando asesoría o facilidades en el uso de los equipos e instalaciones de la institución. Los órganos directivos de la empresa, en un contexto formativo, deben estar integrados por estudiantes. (p. 26)

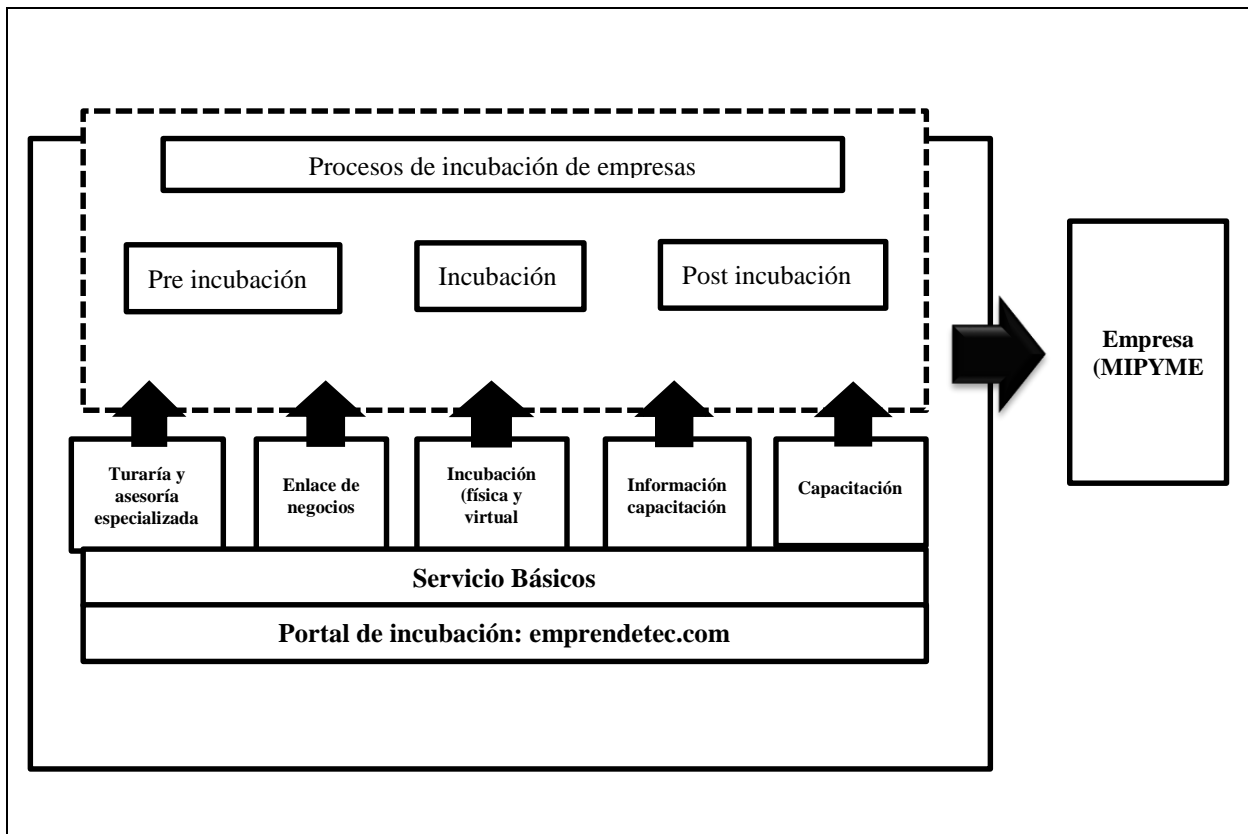
En ese sentido toda empresa que tenga origen en una universidad deber ser asesorada por el docente, también estas instituciones deben dar facilidades con las instalaciones equipos. Aunque señala que cada universidad establecerá su propio reglamento.

3.2.2.1 Modelos de incubación empresarial

a) Modelos de incubación del Tecnológico de Monterrey

Como plantea, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (2008), sobre l modelo de la incubación empresarial, dicho modelo tiene la finalidad de afrezer a los estudiantes y a la población, e n la implementación, el desarrollo y consolidar el emprendimiento, haciendo que dicha empresas sean competitivas, y asi satisfaga a los demandantes a nivel local, regional , nacional e internacional. Del mismo modo tambien ayuda a la formación de emprendedores, con valores, comportamientos, habilidades, conocimientos y destrezas que permiten a la realización personal y asi contribuya el desarrollo de la sociedad. Estos se logran en tres etapas como son: i) **etapa de pre incubación** donde se realiza netamente planear; b) **etapa de incubación** elen el cual se crea y se pone en ooperación una empresa; y c) **etapa postincubación** el donde se consolida la empresa.

Figura 5
Modelo de incubación del tecnológico Monterrey



Nota. Instituto Tecnológico de estudios superiores de Monterrey. (p. 1)

b) Modelo propuesto para un el Proyecto INCUNA JICA

Desde la posición de Bóveda, et al. (2015), este modelo de incubación empresarial comprende tres etapas, esto en el propósito que se brinden espacios en favor de la persona emprendedora, y así pueda guiarse en las diferentes etapas, esto con el propósito de alcanzar la eficiencia, especialmente cuando una empresa entre en operación. Aunque se sabe que cada empresa incubada puede ser muy diferente de las otras, esto por el mismo hecho de que cada uno busca ser auténtico, en producir bienes o servicios, cuyos recursos utilizados son diferentes, en tiempo, financiamiento, recursos, capacidad humana, tamaño de la empresa, modelo de negocio, instalaciones.

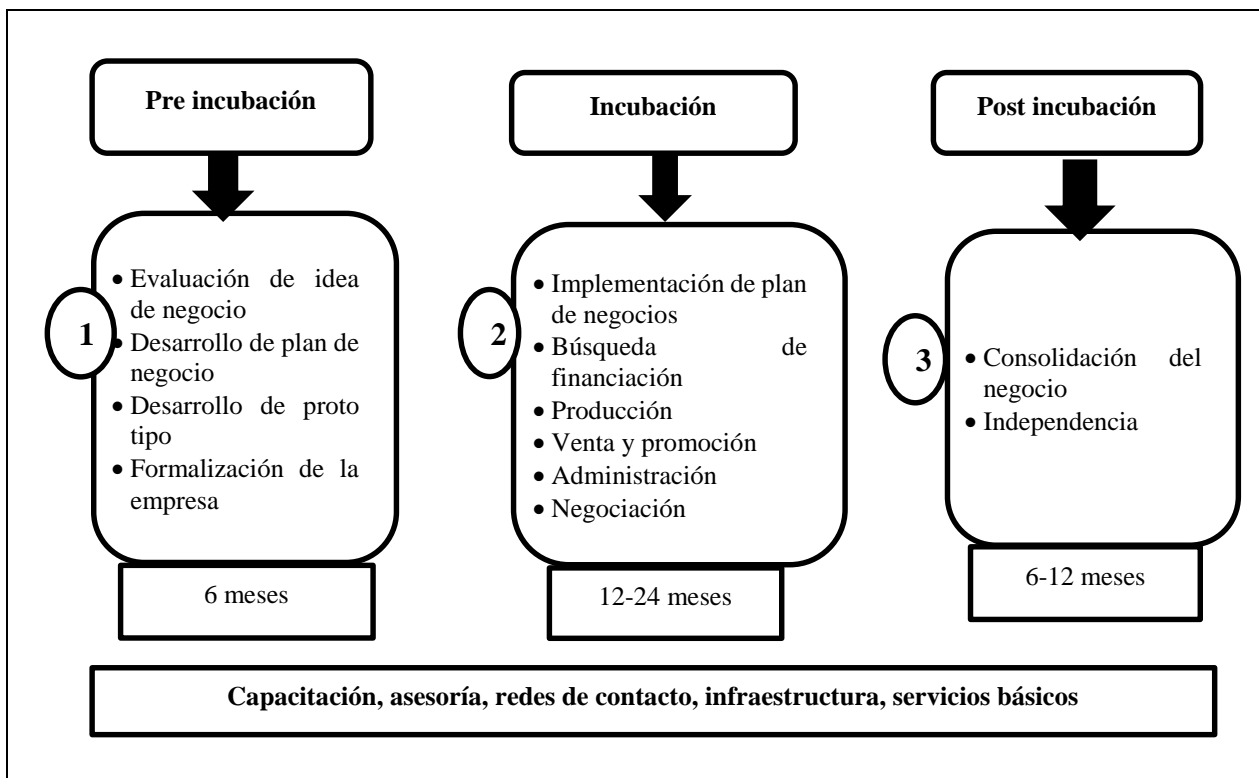
Por lo tanto, las incubadoras empresariales son consideradas como unidad de apoyo que permite a la persona emprendedora crear y

potenciar su emprendimiento. Además, estas unidades cuentan con profesionales especializados de diversas áreas empresariales, también cuentan con laboratorios o centros de investigación, lo que hace que la empresa que nace en estas unidades tengan mayor probabilidad de sobrevivencia en el mercado.

Para lo cual si se quiere brindar un ecosistema favorable para el emprendedor pues las empresas privadas, instituciones públicas, las universidades, lo gremios deben se intercambiar información de modo que ayuden a estos emprendedores a consolidar sus negocios.

Por tanto, este modelo comprende de tres etapas, que son la etapa de pre-incubación, incubación y post-incubación, así como se puede observar en la siguiente figura.

Figura 6
Modelo proyecto INCUNA JICA



Nota. Extraído desde Bóveda, at al. (2015). Manual de implementación de incubadoras de Empresas. (p. 33)

c) Modelo según CORPODET

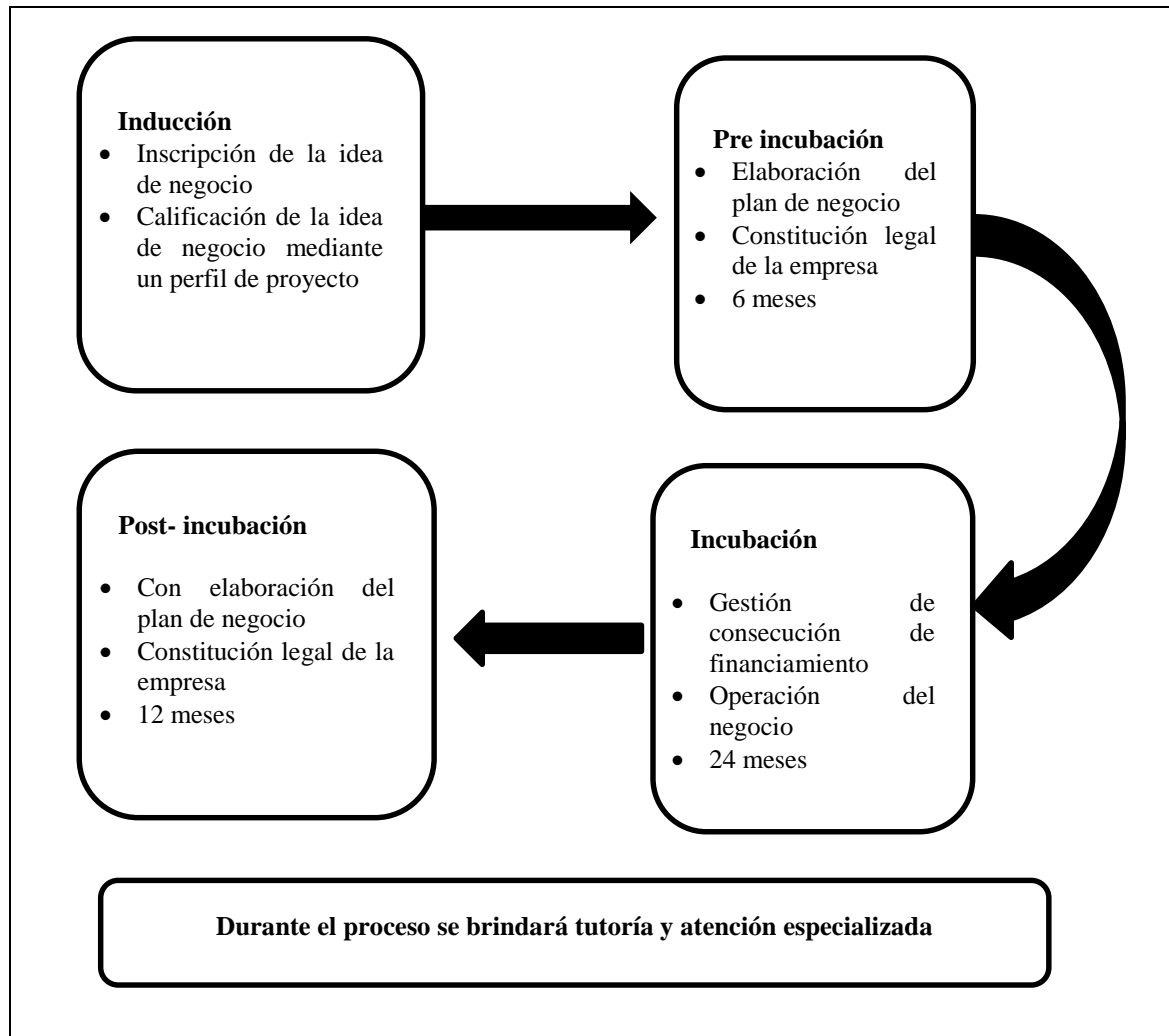
Este modelo, planteado por Corporación Orense de Desarrollo Económico y Territorial de El Oro, comprende de cuatro etapas que es la inducción, pre-incubación, incubación y la post- incubación. Además, tiene una duración de tres años, es en estos procesos que se brindaría asesoría, tutoría, capacitación y la atención especializada según la necesidad que se requiere en cualquier proceso que se encuentre.

Por lo tanto, la inducción, consiste en poner en conocimiento al emprendedor que es lo que ofrece la incubadora, los requisitos que debe reunir para poder postular, cuando su equipo está constituido por docentes de Universidad Técnica Particular de Machala, quienes forman parte de la Escuela de Pymes, de allí que se garantiza el éxito de la incubación de negocio.

En cuanto a la pre incubación, para poder acceder el emprendedor debe firmar un contrato, se definen horarios de trabajo, para poder elaborar el plan de negocios, y así organizar, conocer todo respecto como se llevará a cabo el negocio y, además, se podrá conocer al equipo completo con la que se debe asociar, esto con la ayuda, acompañamiento, asesoría y direccionamiento del personal de la incubadora empresarial que son responsables. Para el proceso de incubación, para poder seguir también el emprendedor deberá firmar primero un contrato por dos años, allí es lo que determinará las condiciones en la cual estarán enmarcadas, esta etapa comprende la práctica lo que significa es en esta etapa donde se ejecuta el plan de negocios, de tal manera es aquí donde el personal especializado orientará en todas las áreas de la organización implementada, además, aquí las incubadoras ayudarán a obtener financiamiento, para que los emprendedores hagan realidad su idea de negocio. La incubadora brindará todo el apoyo necesario para evitar la mortalidad de las ideas de negocio, plantando estrategias adecuadas y necesarias para su sobrevivencia. Y la post incubación, esta etapa ayuda a que la empresa sea sólida y tenga una cartera de clientes y proveedores

que hacen que la empresa funcione de manera adecuada, los especialistas de la incubadora hacen un seguimiento de manera periódica, con el bienestar empresarial.

Figura 7
Modelo CORPODET



Nota. Corporación Orense de Desarrollo Económico y Territorial de El Oro. Manual de procesos (p.7)

d) Modelo propuesto por la Universidad Mayor de San Marcos

De acuerdo con, Gutiérrez Huby (2012), la Universidad Mayor de San Marcos, es una de las universidades a nivel nacional que le da valor a la incubación empresarial, es por eso que se compromete a hacer efectivo el compromiso con la sociedad, ya que se trata del desarrollo económico del nuestro país. El modelo que la Universidad Nacional San Marcos, es

de dos modalidades tanto como virtual y físico. Siendo así que, en la modalidad virtual, se puede apreciar los servicios de apoyo y en el aspecto físico este comprende el espacio físico, infraestructura y apoyo.

Ciertamente este modelo de incubación empresarial comprende tres procesos, así como son: *i) pre-incubación* que consta la elaboración del plan de negocios y así mismo la constitución legal del negocio; *ii) el proceso de incubación*, es el proceso donde se lleva a cabo la operación del negocio; y *iii) post-incubación* el cual permite al emprendedor a consolidar y crecer su empresa. En tal sentido, en estos tres aspectos o procesos se brinda capacitaciones, orientaciones, tutorías, y asesorías de manera especializada.

3.2.2.2 Dimensiones de incubación empresarial

Se basó en las etapas del proceso de incubación por la cual mostramos a continuación

a) Pre-incubación

Según el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (2008) en este proceso la persona emprendedora s donde elabora su plan de negocios, aquí el especialista proporciona capacitar, asesorar, buscar vínculos o enlaces de empresas, que ayudan a concretar y plasmar la idea del negocio. Para poder concretar esta etapa el emprendedor lograra con la constitución de la organización empresarial y aprobar el plan de negocios.

Además, estos son:

i) Elaboración de la idea de negocio: Consiste en la oportunidad empresarial basada en un bien y servicio, el cual será ofrecido a un espacio llamado mercado, es en allí donde tendrá clientes y de podría obtener beneficios especialmente económicos. Para ello, es importante que la idea debe ser examinada y determinar bien su viabilidad, aquí es donde la idea debe ser concreta, precisa, clara y factible por el emprendedor. (Emprende pyme.net, 2016, p.1)

ii) Plan de negocio: es un instrumento, herramienta donde permite plasmar la idea de negocio y de tal manera se evalúa su viabilidad, además este es de uso personal para el emprendedor, este para su elaboración toma dedicación y tiempo. Es de aquí que la ejecución de la organización empresarial dependa los resultados en su operación, por ello este plan deber ser bien analizada. (Pérez Porto y Gardey, 2009, p. 1)

iii) Constitución de la empresa: La constitución de empresa es un procedimiento a través del cual una persona o grupo de personas registran su empresa ante el Estado para que este les ofrezca los beneficios de ser formales, y así este con más la libertad de exponer tu marca legalmente, sin problemas con las autoridades, crecer y emplear gente que obtenga beneficios del Estado, acceder a préstamos bancarios y formar parte del ecosistema comercial del país y contribuir con el crecimiento de emprendedores y empresarios quienes, como tú, buscan tener estabilidad económica y social. (gob.pe, 2018, p.1)

La pre incubación, en este proceso es donde mínimamente se debe aprender a desarrollar el plan de negocios, debido a que existe capacitaciones empresariales, asesoría para poder plasmar de mejor manera la idea de negocio, además, existen enlaces de negocios para así vincular su concretización (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, 2008).

b) Incubación

En esta etapa es donde se acompaña a la empresa en el desarrollo de productos y servicios, y el inicio de sus actividades comerciales.

Durante esta etapa, los incubados reciben además apoyo para realizar un Plan de Negocios detallado, acceder a diferentes instrumentos de financiamiento y capitalización, asistencia y capacitación en temas de

creación y gestión de empresas. Además, en esta etapa las empresas en incubación reciben todo el soporte para que éstas tengan las facultades y habilidades indispensables para el desarrollo, operación y consolidación de su empresa, a través de un servicio integral (capacitación empresarial, tutoría personalizado, asesorías especializadas, entre otros).

Aquí es donde Generar empleos y demostrar un nivel de ventas de acuerdo a la meta de rentabilidad:

i) Operación de negocio: La etapa de Puesta en marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales. El manejo de los escasos recursos y del tiempo, así como la construcción de un equipo que se complementa, suelen ser determinantes para dar luz al emprendimiento y prepararlo para enfrentar el mercado. Como producto de esta etapa, se espera que el emprendedor comience a producir en pequeña escala, y a concretar sus primeras ventas. (EMPRENUR, 2018, p. 1)

Del mismo modo, en el proceso de incubación, de acuerdo a Boveda et ál. (2015) señala que “es en este momento que la empresa se materializa y la idea que fue evolucionado y plasmado en papel, toma cuerpo y técnicamente da lugar al nacimiento de una nueva empresa, con potencial de crecimiento” (p. 37).

Es decir, en este proceso se da la constitución y operación del negocio. Un plan de negocio bien elaborado, aporta, con la claridad de acciones a implementar para alcanzar el objetivo fundamental de superar la turbulencia normal del despegue de la nueva empresa para sobrevivir, alcanzando con rapidez la estabilidad económica a través de una buena gestión comercial y productiva.

c) Post incubación

La empresa comienza su crecimiento y consolidación. En este proceso o etapa de incubación empresarial es donde se hace un diagnóstico de las áreas más débiles, con el fin de mejorar, para ello es importante que el especialista haga seguimiento, capacite, oriente de manera personalizada.

i) Consolidación: la consolidación es un aspecto fundamental para el emprendedor, porque se sobre entiende que su organización empresarial ha madurado, por se encuentra firme en el mercado su bien o servicio, por lo tanto, la empresa resultara positivo por que alcanza objetivos de corto plazo.

ii) Seguimiento: La incubadora asume el papel seguimiento con el fin, que el emprendedor no se desvié, cometa errores a la hora que el emprendedor tomó decisiones que puedan generar crisis. En ese sentido es importante que el emprendedor maneje información realista, ya que de allí es que dependerá el éxito o fracaso del emprendimiento, por tanto, es necesario hacer un análisis, recopilación sistemáticamente según la empresa vaya avanzando. Por tanto, el propósito del seguimiento es que el emprendimiento sea eficaz y eficiente.

Por otro lado, es muy importante, hace el seguimiento desde el establecimiento de las metas, la programación de actividades, si esto se lleva adecuadamente, entonces es considerado con una herramienta que permite el buen desempeño y la mejor administración el cual refleja los buenos resultados. (CIVICUS, 2001, p.1)

“El proceso de post-incubación es el periodo donde las empresas graduadas, se instalan fuera de la incubadora de empresas y dependiendo de la política de la incubadora de empresas, este periodo tiene un tiempo determinado” (Bóveda, et ál. 2015).

3.3 Marco conceptual

- a. **Emprendimiento.** “Es la posibilidad de materializar una idea propia, cultivada en los años de estudio, generando un encuentro, una dinámica que beneficia a varios actores y favorece el auto sustento, la autonomía, capacidad de liderazgo, decisión; entre otras” (Aliaga y Schalk, 2010, p. 325).
- b. **Emprendedor.** Se refiere a “una persona que siempre busca nuevos retos, que siempre busca nuevos objetivos y trabaja en cumplirlos” Silva (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p. 27).
- c. **Perfil del emprendedor.** Es la persona con ciertas características, aptitudes, habilidades, competencias y cualidades para poder asumir un emprendimiento.
- d. **Emprendimiento empresarial.** “Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión” Jeffrey A Timmons (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p.28)
- e. **Viabilidad.** “La opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos” (Economía simple, 2016, p.1).
- f. **Motivación.** “Es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta de la persona hacia metas o fines determinados; es el impulso que mueve a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación” (Gómez, 2013, p. 1)
- g. **Autoconfianza.** “Es la capacidad que tiene el emprendedor de creer en sí mismo y en la posibilidad de conseguir sus metas personales; es la seguridad de que, si te esfuerzas, lograrás alcanzar aquello” (Moreno y Egusquiza, 2017, p. 30)

- h. **Autonomía.** “Significa básicamente hacer las cosas por tu cuenta, ser independiente, es una tendencia hoy en día más fuerte que nunca. (realízalo tú mismo)” (Moreno y Egusquiza, 2017, p. 29)
- i. **Responsabilidad.** “Cumplir con los compromisos con los demás y con uno mismo, sin presiones externas, sin posponer las cosas para después o desistir en cualquier momento” <http://caracteristicas-emprendedoras-personales-ceps/> (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p.29).
- j. **Redes de apoyo.** “Consiste en actuar para establecer y mantener relaciones cordiales, reciprocas y cálidas redes de contacto con distintas personas” Alles, M (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p.30).
- k. **Competencias.** Son las cualidades, destrezas, habilidades y conocimientos que tiene una persona para poder enfrentar a situaciones adversas y problemas para ello debe utilizarlos.
- l. **Innovación.** “Es la capacidad para modificar las cosas incluso partiendo de formas o situaciones no pensadas con anterioridad. Implica idear soluciones nuevas y diferentes antes problemas o situaciones requeridos” Alles, M. (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p.31).
- m. **Creatividad.** La creatividad es el proceso de presentar un problema a la mente con claridad (ya sea imaginándolo, visualizándolo, suponiéndolo, meditando, contemplando, etc.) y luego originar o inventar una idea, concepto, noción o esquema según líneas nuevas o no convencionales.
- n. **Perseverancia.** “La perseverancia es el empeño que se pone a las cosas cuando se quiere conseguir algo y no paras hasta lograrlo. Es la tenacidad y la constancia en la realización de los objetivos” (Moreno y Egusquiza, 201, p. 29).
- o. **Iniciativa.** “La decisión de un grupo para identificar y llevar a cabo la oportunidad de negocio” (Benavides y Tupayachi, 2015, p. 17).

- p. **Toma de riesgos.** “La disposición para enfrentar las recompensas o las pérdidas que el negocio produzca” Varela (citado en Benavides y Tupayachi, 2015, p. 18).

- q. **Idear.** “Proceso de diseño y la generación de múltiples ideas. Todas las ideas son válidas y se combina desde el pensamiento inconsciente y consciente, pensamientos racionales y la imaginación” (Benavides y Tupayachi, 2015, p. 38).

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

La investigación científica básica “tiene el fin puramente cognoscitivo, y sirve para aumentar la comprensión de la realidad, enriquecerlo la teoría de la vida del hombre” (Velázquez y Rey, 2007, p. 41).

Por otro lado, Egg (2011) considera que la investigación pura o básica “es la que se realiza con el propósito de acrecentar los conocimientos teóricos para el progreso de una determinada ciencia, sin interesarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas”. Además, esta investigación en la “teoría social, busca estudiar algún aspecto de la realidad, comprobación de la hipótesis” (p. 42).

Considerando la posición del autor, el tipo de investigación en la cual se sustentó es estudio de las variables es de tipo básica, ya que no el estudio no tuvo propósitos aplicativos inmediatos, mas solo se amplió y profundizo el conocimiento acerca de las variables de perfil emprendedor y la incubación empresarial.

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación que se utilizó fue correlacional, en ese sentido. Según Bernal (2010) el nivel de investigación correlacional “tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. Examina relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica causas o consecuencias. Su principal soporte es el uso de herramientas estadísticas” (p.122).

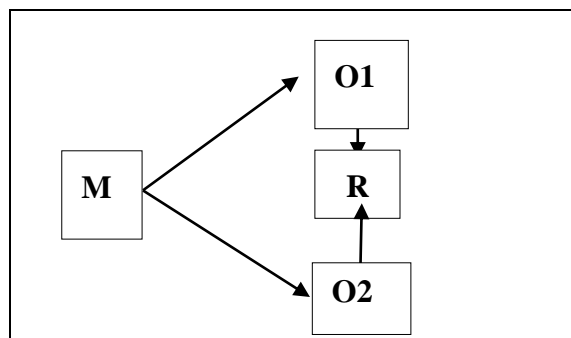
Asimismo, según Hernández et ál. (2014) “su finalidad es conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto específico” (p. 98).

Teniendo en cuenta estas definiciones en la presente investigación se cuantificó ambas variables (perfil emprendedor y la incubación empresarial); luego se buscó la relación o asociación que tenían a través del estadístico de Spearman.

4.2 Diseño de investigación

Teniendo en cuenta, a Hernández et ál. (2010) el diseño en la cual se amparo la investigación fue no experimental. Ya que, que este trata, que estos, “son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlo” (p.149)”, además, desde el punto de vista, de Hernández, et al. (2010) en la investigación transversal “se recolectan todos los datos en solo momento en un tiempo único” (p.151).

Cabe señalar, que basándonos en esas definiciones se utilizó el diseño no experimental de corte transversal. Ya que, no se manipulo ninguna de las variables “perfil emprendedor y la incubación empresarial”; y los datos se recogieron en un solo momento.



Dónde:

M = Estudiantes de EAP de Administración de la UNAMBA,

O1 = Perfil emprendedor

r = Relación entre O1 y O2

O2 = Incubación empresarial

4.3 Descripción Ética de la investigación

La investigación cumplió los parámetros éticos para llevarse a cabo. En ese sentido “La ética debe estar necesariamente presente en los investigadores y debe ser respetada a través de los estilos normativos de citación y referenciación” (Salazar, Icaza, y Alejo, 2018, p. 309).

Por tanto, las referencias tomadas de revistas, trabajos previos, libros, paginas web, sitios web, etc fueron referenciadas de acuerdo a las normas APA, estructuras según la estructura de la universidad, también, la información obtenida de la población de estudio se obtuvo de manera confidencial y otros aspectos que nos afectan su físico, moral y Psicológico.

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

Según Hernández y Mendoza (2018) “la población es conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 199). Entonces, la población de estudio estuvo integrada por el total 483 estudiantes matriculados en la EPA del año 2019-II de la UNAMBA, dichos datos se obtuvieron desde la Oficina de Servicios Académicos.

4.4.2 Muestra

Como dice, Hernández y Mendoza (2018) “una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre la cual se recolectaran los datos pertinentes” (p. 196). Por ello, se recurrió a optar por la muestra no probabilística, también conocida como dirigida, debido a que está referida a un “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las razones relacionadas con las características y contexto de la investigación” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 200). Entonces teniendo dicho concepto se recurrió al muestreo intencional o juicio, el cual contempla que “este tipo de muestreo implica que el investigador obtiene información de unidades de la población escogida de acuerdo con los criterios previamente establecidos, seleccionando unidades “tipo” o muy representativas” (Ramírez, 2010, p. 81).

Considerando dichos conceptos la muestra, por los objetivos planteados, las características y el contexto en el cual se enfocó la investigación, se decidió trabajar

con los estudiantes matriculados del año 2019-II del noveno y décimo semestre de la escuela profesional de administración, los cuales constituían en un total de 90 estudiantes, que estuvieron a nuestro alcance para poder recoger los datos, relacionados al perfil emprendedor e incubación empresarial.

4.5 Procedimiento de la investigación

El procedimiento que se siguió en la presente investigación (informe de tesis) consta de las siguientes actividades:

- Solicitud a la oficina de servicios académicos de la UNAMBA el registro de estudiantes matriculados del periodo 2019-II, de la Facultad de Administración.
- La validación del instrumento con expertos en la materia y la estadística.
- Aplicación del instrumento
- Tabulación de los datos de la encuesta en Microsof Excel.
- Procesamiento de datos tabulados en el programa estadístico SPSS.
- Interpretación de los resultados del procesamiento.
- Redacción del informe final

4.6 Técnicas e instrumentos

4.6.1 Técnica

La técnica que se ha utilizado en la presente investigación es:

a) La encuesta

Bernal (2010) afirma que una encuesta “Es una de las técnicas de recolección de información más usadas” (p. 194). Del mismo modo, Muñoz (2011) afirma que la encuesta “Es la información que se obtiene a través de cuestionarios y sondeos de opinión masiva, generalmente en anonimato, con el propósito de conocer comportamientos y conocer tendencias de los encuestados sobre el hecho o fenómeno a estudiar” (p. 119).

En tal sentido, en la presente investigación se utilizó la encuesta como técnica, debido a que, nos permitió recoger la información de nuestra población que fueron los estudiantes de la escuela académico profesional de administración.

4.6.2 Instrumentos de investigación

En la presente investigación se utilizó como instrumento el cuestionario, para poder recoger los datos de forma ordenada, y así poder lograr resultados, que nos permitió responder a los objetivos establecidos.

a) El cuestionario

Según Hernández et al. (2014) el cuestionario es un “conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p. 227). Asimismo, Hernández et al. (2014) agrega que el instrumento es un “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p. 199).

Además, se basó en la escala de Likert, el cual es un “Conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (Hernández et al., 2014, p. 238).

En esa misma línea, Muñoz (2011) afirma que el cuestionario “En un instrumento, donde, el encuestado contesta según su criterio, y sus respuestas se tabulan para obtener resultados representativos” (p. 119).

La presente investigación estuvo constituida por 30 ítems, lo que nos permitió medir nuestras variables de perfil emprendedor e incubación empresarial, además, ese cuestionario es un recurso que nos ayuda a registrar los datos, para lo cual se estructuró en una escala de Likert (nunca “1”, casi nunca “2”, indeciso “3”, casi siempre “4” y siempre “5”), dejando a su criterio al encuestado.

Tabla 2
Escala de Likert para ambas variables

Escala de Likert para ambas variables				
1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Indeciso	Casi siempre	Siempre

Nota. Esta escala se aplicó para el perfil emprendedor e incubación empresarial

Además, para la mejor interpretación de los datos obtenidos se recurrió a tomar una valoración por criterio se agrupo en tres categorías esto considerando la valoración por ítems, de modo que se obtuvo un máximo valor y un mínimo, es de allí, que se recurrió a hacer un baremo que consistió en lo siguiente:

Tabla 3
Valoración por criterio para ambas variables.

Valoración por criterio		
Primera categoría	Segunda categoría	Tercera categoría
Bajo	Medio	Alto

Tabla 4
Baremación datos agrupados por dimensiones y variables

Dimensiones	Determinación del ancho del intervalo	Baremo por dimensiones	Baremo de variables
Dimensión logro – perfil emprendedor	Max = 35 Min = 7	7-16= Bajo 17-26= Medio 27- 35= Alto	Valoración para la variable perfil emprendedor
Total ítems : 7	Total = 28 / 3 Ancho = 9		Max = 75 Min = 15
Dimensión planificación – perfil emprendedor	Max = 20 Min = 4	4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto	Total = 60 / 3 Ancho = 20
Total ítems : 4	Total = 16 / 3 Ancho = 5		Por tanto, se pudo baremas del siguiente modo
Dimensión poder – perfil emprendedor	Max puntaje = 18 Min puntaje = 6	4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto	15-35= Bajo 36-56= Medio 57-75= Alto
Total ítems : 6	Total = 12 / 3 Ancho = 4		
Dimensión proceso pre incubación- incubación empresarial	Max = 20 Min = 4	4-9= Bajo 10-15= Medio 16-20= Alto	Valoración para la variable incubación empresarial
	Total = 16 / 3		Max = 75

Total ítems : 4			Min = 15
	Ancho = 5		Total = 60 / 3
Dimensión proceso incubación – incubación empresarial	Max = 30 Min = 6 Total = 24 / 3	6-14= Bajo 15-23= Medio 24- 30= Alto	Ancho = 20 En ese sentido, se baremo del siguiente modo
Total ítems : 6	Ancho = 8 Max = 25 Min = 5		15-35= Bajo 36-56= Medio 57-75= Alto
Dimensión proceso post incubación – incubación empresarial	Total = 21 / 3 Ancho = 6	5-11= Bajo 12-18= Medio 19- 25= Alto	
Total ítems : 5			

4.7 Análisis estadístico

En cuanto al análisis estadístico, para poder determinar el grado de relación se tomó como referencia la siguiente tabla, en tal sentido es importante establecer una relación de dos o más variables a través de algunas correlaciones de tal manera que su clasificación se pueda realizar con más facilidad.

Tabla 5

Grado de correlación según el coeficiente de correlación

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Nota. Mondragón (2014). Uso de la correlación de spearman en un estudio de intervención. (p. 100)

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Análisis de resultados

5.1.1 Análisis de los resultados indicadores y dimensiones del Perfil emprendedor

En cuanto al análisis de los resultados primeramente se realizó, a nivel de indicador, luego se pudo agrupar a nivel de dimensiones. y finalmente para poder obtener datos a nivel de variable se recurrió a la respectiva baremación de modo que también se agrupó para así, interpretar de manera más comprensible y claro respecto a al perfil emprendedor y a la incubación empresarial.

Por tanto, estos a análisis de los resultados nos permite lograr describir de manera ordenada, acerca del nivel del perfil emprendedor y la incubación empresarial, y considerando la base de datos y el procesamiento a través de SSPS, se puedo obtener los siguientes resultados.

5.1.1.1 Análisis de los indicadores - dimensión logro

a) Indicador iniciativa

Tabla 6

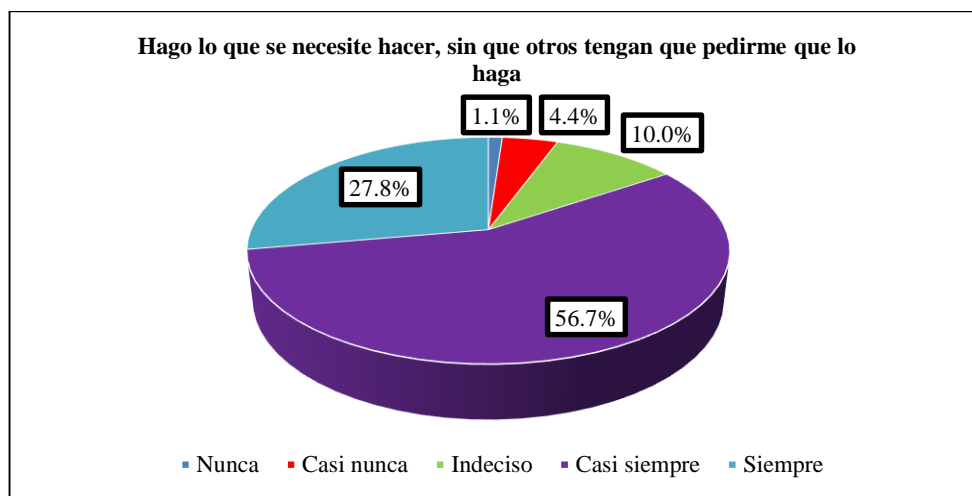
Hago lo que se necesite hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	4	4.4	4.4	5.6
	Indeciso	9	10.0	10.0	15.6
	Casi siempre	51	56.7	56.7	72.2
	Siempre	25	27.8	27.8	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 8

Hago lo que se necesite hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga



Nota. Datos obtenidos desde el procesamiento SPSS

En la tabla 7 y figura 8, de un total de 90 estudiantes de la escuela profesional de administración, el 56.7% casi siempre señalan que hacen lo que se necesita, sin que otros lo tienen que pedir. Además, un 27.8% siempre, el 10% se sienten indecisos con su apreciación. Sin embargo, existe un 4.4% y 1.1% que casi nunca y nunca lograr dicha afirmación. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la escuela profesional de administración de Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, tienen iniciativa. Pero también se puede apreciar que existe un grupo de estudiantes que no cuentan con esta característica o cualidad que un emprendedor requiere.

b) Indicador búsqueda de oportunidades

Tabla 7

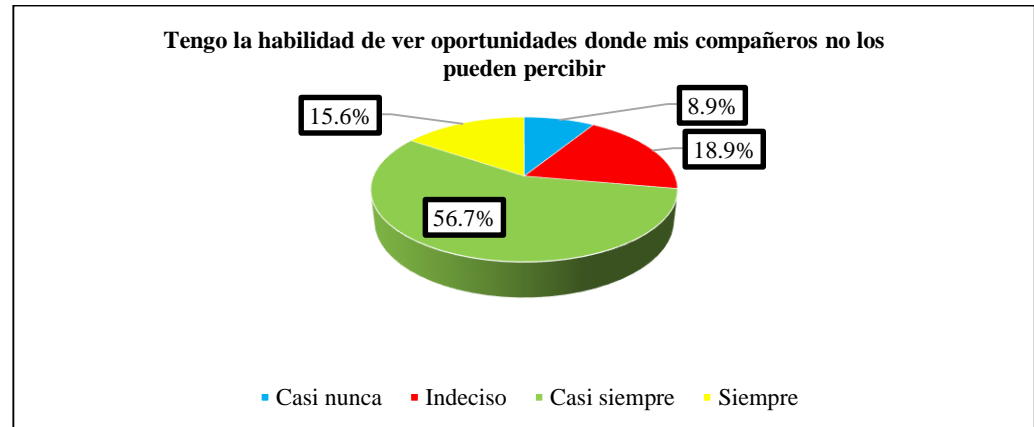
Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	8.9	8.9	8.9
	Indeciso	17	18.9	18.9	27.8
	Casi siempre	51	56.7	56.7	84.4
	Siempre	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 9

Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir



Nota. Datos obtenidos desde el procesamiento SPSS

En la tabla 8 y figura 9, de un total de 90 estudiantes de la escuela profesional de administración, el 56.7% casi siempre, creen que tienen la habilidad de ver oportunidades donde otros no ven. Además, un 15.6% siempre afirman que tienen dicha habilidad señalada, el 18.9% se sienten indecisos con dicha apreciación. Sin embargo, existe un 8.9% que casi nunca han podido desarrollar esta habilidad. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la escuela profesional de administración de Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, tienen la habilidad de buscar oportunidades. Pero también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que no cuentan con esta cualidad tan importante para emprender.

c) Indicador persistencia

Tabla 8

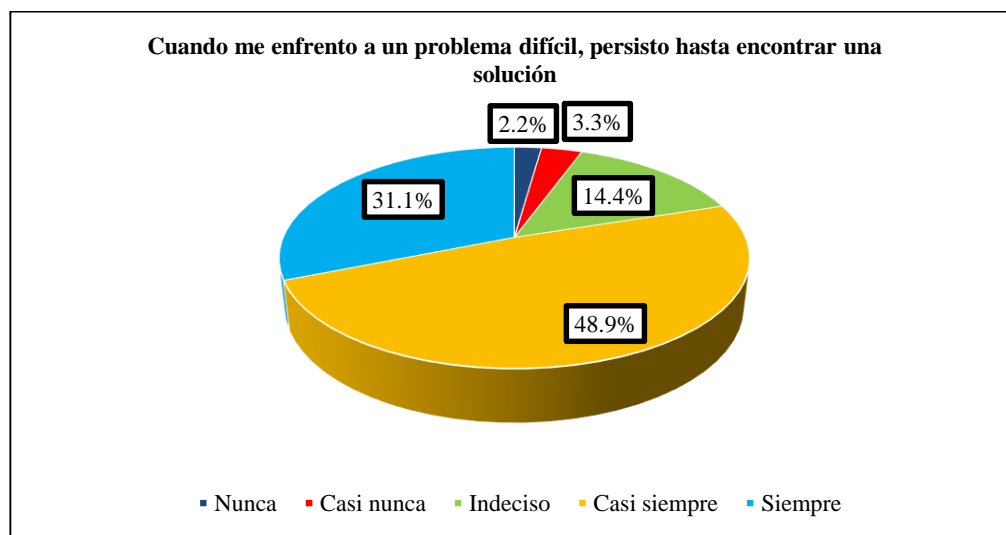
Cuando me enfrento a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	3	3.3	3.3	5.6
	Indeciso	13	14.4	14.4	20.0
	Casi siempre	44	48.9	48.9	68.9
	Siempre	28	31.1	31.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 10

Cuando me enfrento a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 9 y figura 10, de 90 estudiantes de la EPA, el 48.9% casi siempre y 31.1% siempre afirman que suelen persistir a los problemas hasta encontrar una solución. Pero, el 14.4% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa misma línea, existe un 3.3% casi nunca y 2.2% nunca logran dicha afirmación. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA, de la UNAMBA, tienen esta característica que es la persistencia. Pero también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que se no es su fortaleza ser perseverante, como dicha afirmación lo señala.

d) Indicador cumplimiento

Tabla 9

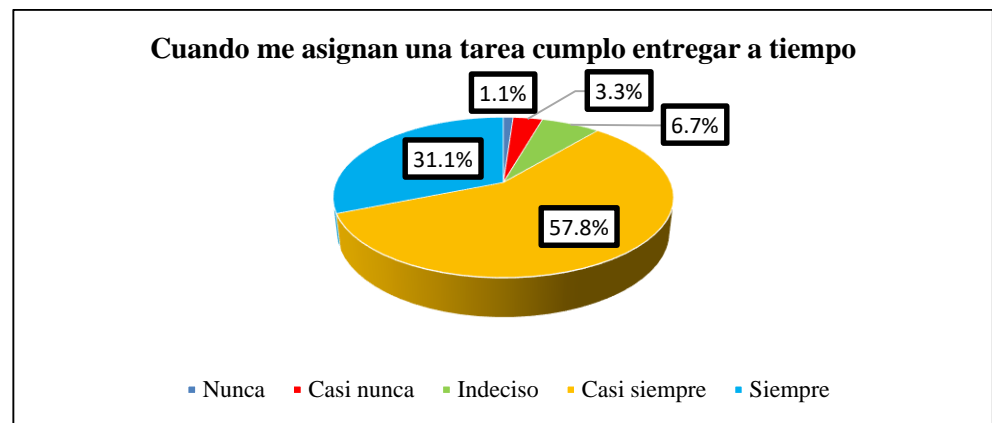
Cuando me asignan una tarea cumpro entregar a tiempo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	3	3.3	3.3	4.4
	Indeciso	6	6.7	6.7	11.1
	Casi siempre	52	57.8	57.8	68.9
	Siempre	28	31.1	31.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 11

Cuando me asignan una tarea cumpro entregar a tiempo



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 10 y figura 11, de un total de 90 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, el 57.8% casi siempre y 31.1% siempre afirman que cumplen con entregar las tareas asignadas a tiempo. Pero, existe un 6.7% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa misma línea, el 3.3% casi nunca y 2.2% nunca logran con la acción señalada. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, cuentan con esta cualidad de cumplimiento. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que les falta desarrollar esta característica tan esencial que el cumplimiento, lo que hacer que exista un compromiso y responsabilidad para poder lograr algo y aun si se trata para emprender.

e) Indicador eficiencia

Tabla 10

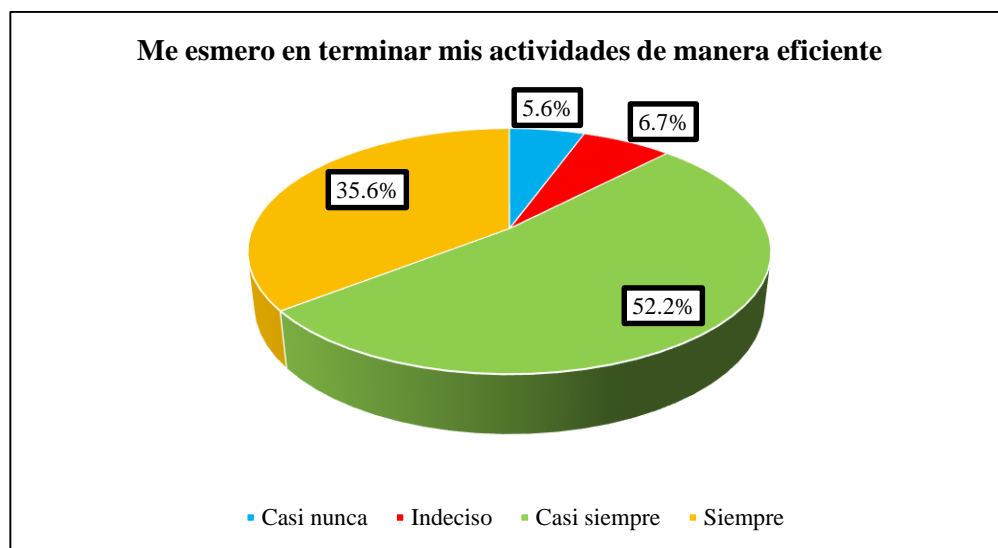
Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5.6	5.6	5.6
	Indeciso	6	6.7	6.7	12.2
	Casi siempre	47	52.2	52.2	64.4
	Siempre	32	35.6	35.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 12

Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 11 y figura 12, de un total de 90 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, el 52.2% casi siempre y un 35.6% siempre se esmeran en terminar actividades eficientemente. Pero, existe un 6.7% se sienten indecisos con dicha afirmación y un 5.6% que casi nunca logran dicha afirmación. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, cuentan con esta característica que es la eficiencia en sus actividades. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes donde les cuesta optimizar recursos y así la cualidad se fortifique en estos estudiantes.

f) Indicador calidad de las acciones

Tabla 11

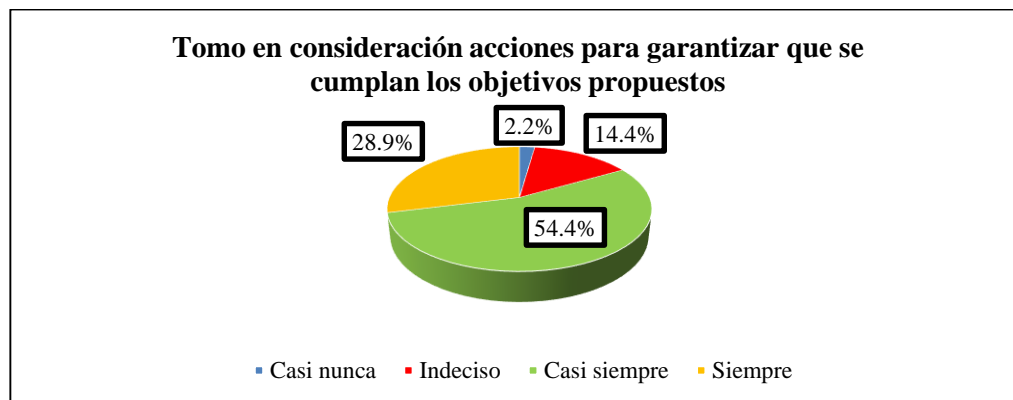
Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Indeciso	13	14.4	14.4	16.7
	Casi siempre	49	54.4	54.4	71.1
	Siempre	26	28.9	28.9	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 13

Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 12 y figura 13, de un total de 90 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, el 54.4% casi siempre y un 28.9% siempre garantizan que la acciones a llevarse a cabo se cumplan. Pero, existe un 14.4% se sienten indecisos con dicha afirmación y un 2.2% que casi nunca, toman las acciones para garantizar el cumplimiento de sus objetivos. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, cuentan con esta característica que es la calidad de acciones y decisiones. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes donde muestran dificultad en tomar acciones que garantice el cumplimiento de le los objetivos. Siendo así, una de la cualidad esenciales que es la calidad de las acciones, en el mundo del emprendimiento.

g) Indicador corre riesgos calculados

Tabla 12

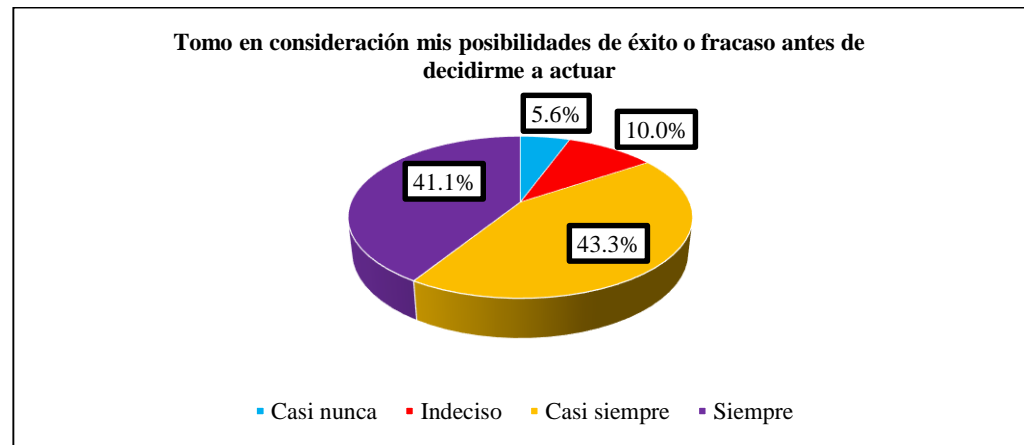
Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5.6	5.6	5.6
	Indeciso	9	10.0	10.0	15.6
	Casi siempre	39	43.3	43.3	58.9
	Siempre	37	41.1	41.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 14

Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 13 y figura 14, de 90 estudiantes de la EPA, el 43.3% casi siempre y un 41.1% siempre, consideran las posibilidades de éxito o fracaso en las acciones que se tomara. Pero, existe un 10% se sienten indecisos con dicha afirmación y un 5.6% que casi nunca, logran dicha afirmación. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, se caracterizan por correr riesgos calculados. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes donde muestran les cuesta hacer un análisis de pro y contras en cuanto al éxito o fracaso de las acciones a llevarse a cabo. Siendo una de las características importantes que es el correr riesgos calculados en el emprendiendo.

5.1.1.2 Análisis de los indicadores - dimensión planificación

a) Indicador búsqueda de información

Tabla 13

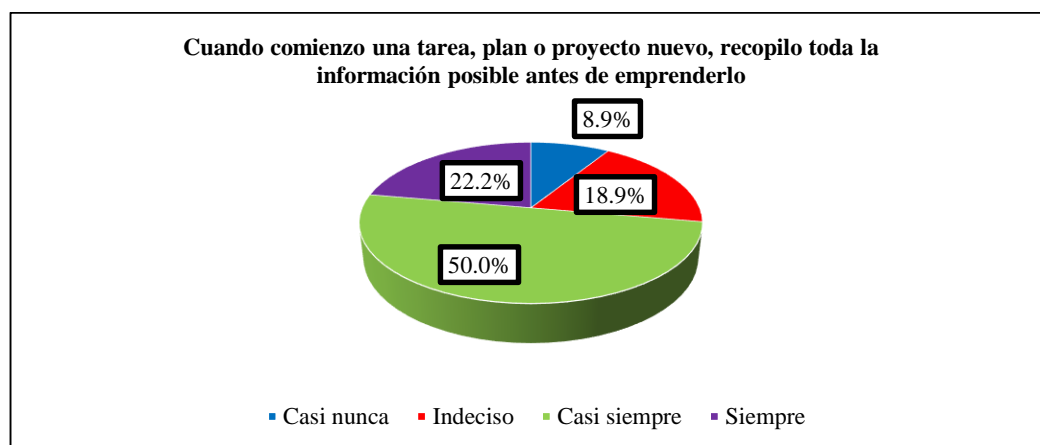
Cuando comienzo una tarea, plan o proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	8.9	8.9	8.9
	Indeciso	17	18.9	18.9	27.8
	Casi siempre	45	50.0	50.0	77.8
	Siempre	20	22.2	22.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 15

Cuando comienzo una tarea, plan o proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 14 y figura 15, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 50% casi siempre y un 22.2% siempre, que recopilan información oportuna para llevar a la acción una tarea, plan o proyecto. Pero, existe un 18.9% se sienten indecisos con dicha afirmación y un 8.9% que casi nunca manifiestan con esta acción. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, en su gran mayoría de los estudiantes, recopilan información para poder llevar a cabo un acción, tarea o plan, de la manera que todo lo tiene bajo control. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca llevar a cabo dicha afirmación.

b) Indicador establecimiento de metas

Tabla 14

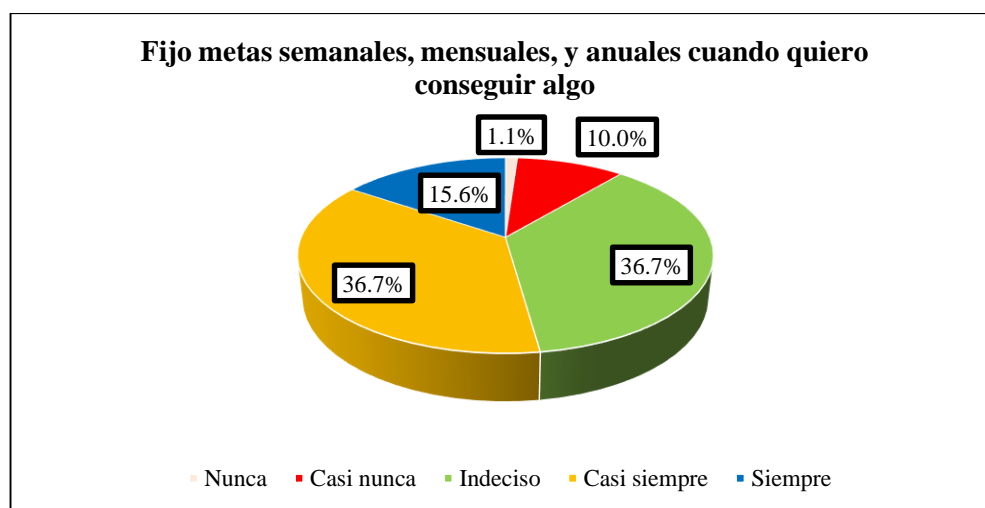
Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	9	10.0	10.0	11.1
	Indeciso	33	36.7	36.7	47.8
	Casi siempre	33	36.7	36.7	84.4
	Siempre	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 16

Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 15 y figura 16, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 36.7 % casi siempre y un 15.6% siempre, que fijan metas mensuales y anuales para alcanzar un propósito. Pero, existe un 36.7% se sienten indecisos con dicha afirmación. Por otra parte, existe un 10% que casi nunca y un 1.1% que nunca fijan metas mensuales ni anuales. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, más de la mitad de los estudiantes, fijan metas mensuales y anuales para alcanzar su propósito. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca han fijado metas de corto y largo plazo. Siendo así una cualidad del emprendedor.

c) Indicador planificación

Tabla 15

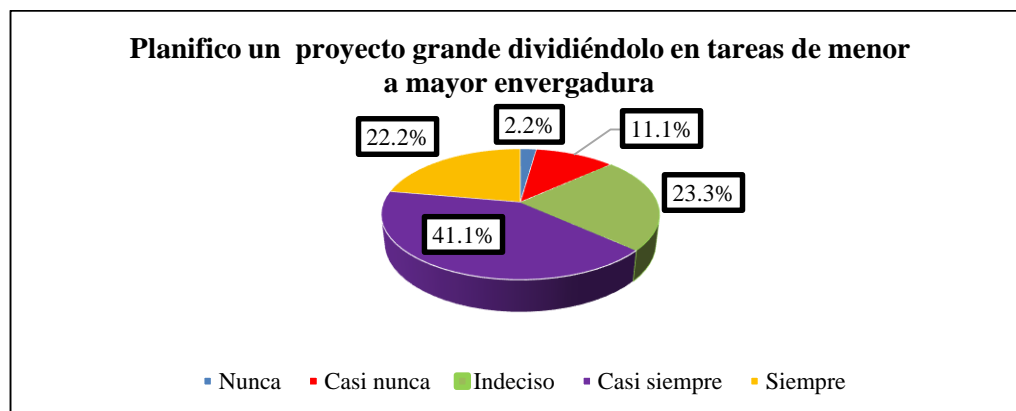
Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor a mayor envergadura

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	10	11.1	11.1	13.3
	Indeciso	21	23.3	23.3	36.7
	Casi siempre	37	41.1	41.1	77.8
	Siempre	20	22.2	22.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 17

Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor a mayor envergadura



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 16 y figura 17, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 41.1% casi siempre y un 22.2% siempre, afirman que planifican un proyecto grande dividiéndolo en pequeñas tareas de menor a mayor envergadura. Pero, existe un 23.3% se sienten indecisos con dicha afirmación. Por otra parte, existe un 11.1% que casi nunca y un 2.2% que nunca planifican su proyecto y lo dividen en pequeñas tareas, priorizando según su importancia. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, más de la mitad de los estudiantes, planifican su proyecto dividiéndolos en pequeñas tareas según la prioridad. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca recurren accionar dicha afirmación.

d) Control de los planes

Tabla 16

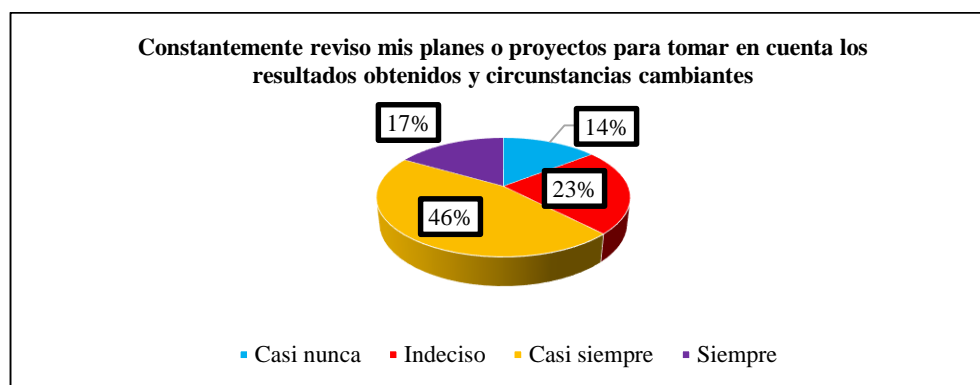
Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	13	14.4	14.4	14.4
	Indeciso	21	23.3	23.3	37.8
	Casi siempre	41	45.6	45.6	83.3
	Siempre	15	16.7	16.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 18

Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 17 y figura 18, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 46% casi siempre y un 17% siempre, afirman que hacen una revisión de sus planes o proyectos de modo que consideran los resultados y las circunstancias tan cambiantes. Pero, existe un 23% se sienten indecisos con dicha afirmación y un 14% que casi nunca, logran hacer en cierta medida la revisión de los planes, lo que es determinante para poder alcanzar logros que sean favorables. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, más de la mitad de los estudiantes, hacen una revisión constante de los planes o proyectos planteados con el fin de obtener resultados favorables. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca recurren accionar dicha afirmación.

5.1.1.3 Análisis de los indicadores - dimensión poder

a) Indicador persuasión

Tabla 17

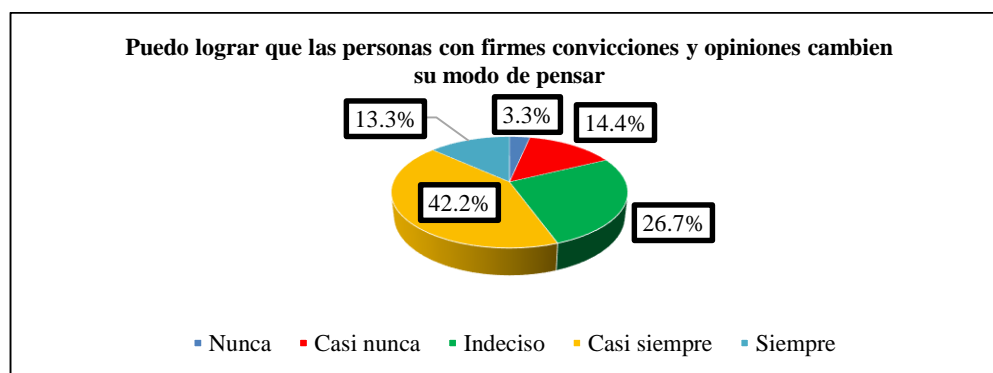
Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	3.3	3.3	3.3
	Casi nunca	13	14.4	14.4	17.8
	Indeciso	24	26.7	26.7	44.4
	Casi siempre	38	42.2	42.2	86.7
	Siempre	12	13.3	13.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 19

Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS

En la tabla 18 y figura 19, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 42.2% casi siempre y un 13.3% siempre, pueden lograr que las personas con firmes convicciones u opiniones cambien su forma de pensar. Pero, existe un 26.7% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 13.3% casi nunca y 2.2% nunca han podido lograr dicha acción. En conclusión, en podemos señalar que, más de la mitad de los estudiantes de la EPA Administración de la UNAMBA, tienen la capacidad de persuasión. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos, casi nunca y nunca perciben dicha afirmación. Siendo así una cualidad que en el mundo del emprendimiento debe tener como aliado esta cualidad.

b) Indicador redes de apoyo

Tabla 18

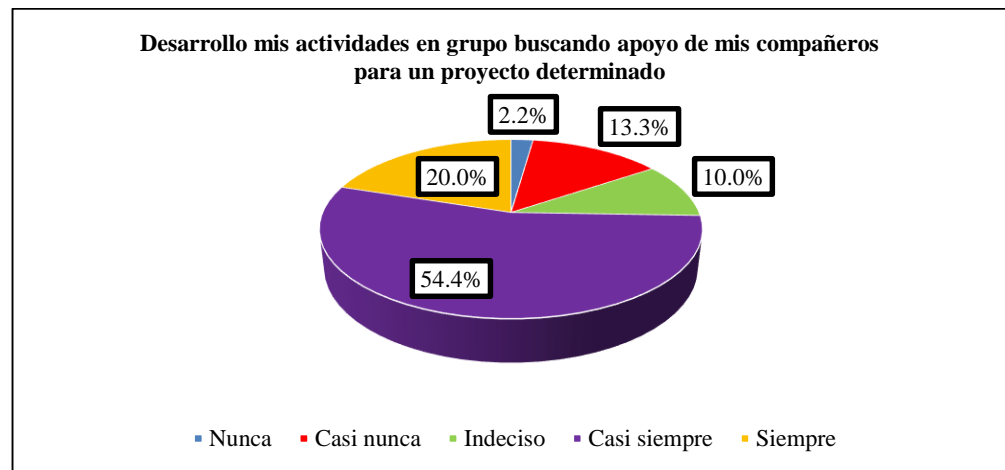
Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	12	13.3	13.3	15.6
	Indeciso	9	10.0	10.0	25.6
	Casi siempre	49	54.4	54.4	80.0
	Siempre	18	20.0	20.0	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 20

Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 19 y figura 20, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 54.4% casi siempre y un 20.7% siempre, desarrollan sus actividades en grupo de modo que se considere como apoyo de parte de ellos. Pero, existe un 10% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 13.3% casi nunca y 2.2% nunca desarrollan sus actividades en grupo, ni recurren al apoyo. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, tienen redes de apoyo, lo que le permite trabajar en grupo. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos, casi nunca y nunca perciben dicha afirmación.

c) Indicador autoconfianza

Tabla 19

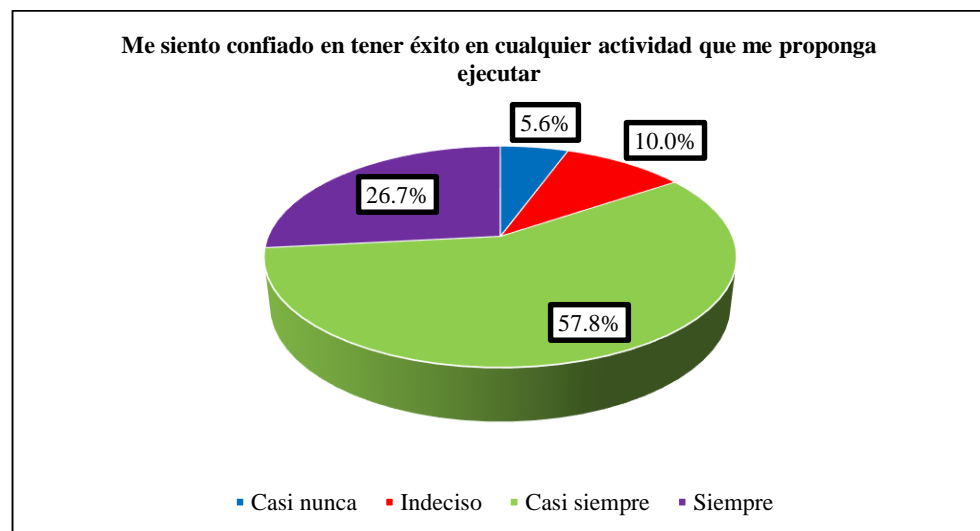
Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5.6	5.6	5.6
	Indeciso	9	10.0	10.0	15.6
	Casi siempre	52	57.8	57.8	73.3
	Siempre	24	26.7	26.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 21

Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 20 y figura 21, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 57.8% casi siempre y un 26.7% siempre, tiene autoconfianza, de manera que se caracterizan en sentirse confiado en tener éxito en cualquier actividad que se proponga. Pero, existe un 10% se sienten indecisos con dicha afirmación y 5.6% casi nunca, tienen dicha confianza. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, tienen autoconfianza. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca, muestran esta autoconfianza que tanto se requiere en el emprendimiento.

d) Indicador independencia

Tabla 20

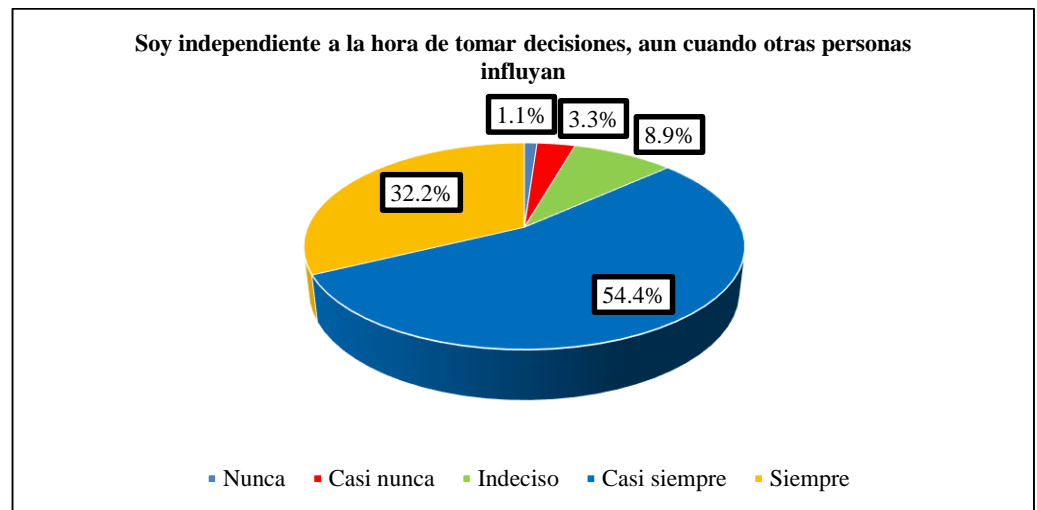
Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	3	3.3	3.3	4.4
	Indeciso	8	8.9	8.9	13.3
	Casi siempre	49	54.4	54.4	67.8
	Siempre	29	32.2	32.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 22

Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 21 y figura 22, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 54.4% casi siempre y un 32.2% siempre, toman decisiones de manera independiente, aunque otros influyan. Pero, existe un 8.9% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa misma línea, el 3.3% casi nunca y 1.1% nunca, logran accionar dicha afirmación. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, en su gran mayoría de los estudiantes, tomar decisiones de manera independiente. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo pequeño de estudiantes que se encuentran indecisos y casi nunca, hacen que dicha afirmación suceda.

5.1.1.4 Análisis de los indicadores – dimensión proceso de pre-incubación

a) Indicador idea de negocio claro

Tabla 21

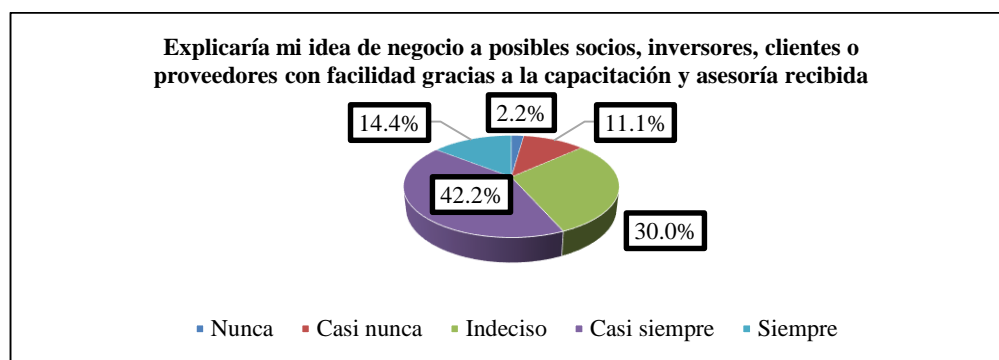
Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	10	11.1	11.1	13.3
	Indeciso	27	30.0	30.0	43.3
	Casi siempre	38	42.2	42.2	85.6
	Siempre	13	14.4	14.4	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Elaboración propia a partir del procesamiento de datos según SPSS

Figura 23

Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida



Nota. Elaboración propia a partir del procesamiento de datos según SPSS

En la tabla 22 y figura 23, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 42.2% casi siempre y un 14.4% siempre, sienten que han podido explicar con mucha facilidad la idea de negocio a sus posibles inversores, socios, inversionistas y clientes. Pero, existe un 30% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 11.1% casi nunca y 2.2% nunca lograron explicar sobre la idea de negocio en la cual iban incursionar. En conclusión, en podemos señalar que, en un 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, pudieron explicar la idea de negocio a sus posible socios e inversionistas con mucha facilidad. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sientes que casi nunca y nunca han podido explicar la idea de negocio.

b) Indicador desarrollo del plan de negocios

Tabla 22

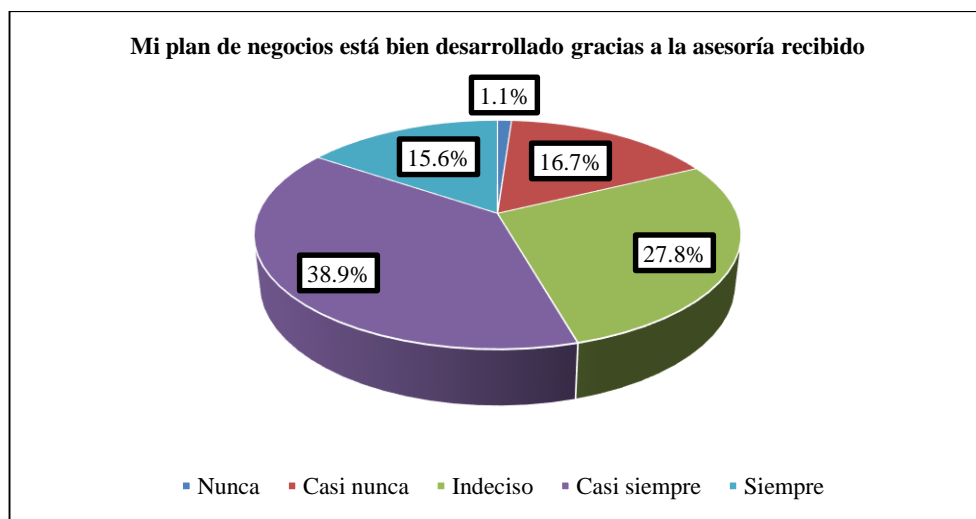
Mi plan de negocios está bien desarrollado gracias a la asesoría recibido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	15	16.7	16.7	17.8
	Indeciso	25	27.8	27.8	45.6
	Casi siempre	35	38.9	38.9	84.4
	Siempre	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 24

Mi plan de negocios está bien desarrollado gracias a la asesoría recibido



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 23 y figura 24, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 38.9% casi siempre y un 15.6% siempre, sienten que el plan de negocio fue bien elaborado, debido a buena asesoría de los docentes. Pero, existe un 27.8% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 16.7% casi nunca y 1.1% nunca estuvo bien desarrollado el plan de negocios. En conclusión, en podemos señalar que, en un 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sienten que su plan de negocio estuvo bien desarrollado, gracias a la buena asesoría de los docentes. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca han podido desarrollar bien su plan de negocios.

c) Indicador desarrollo del prototipo o modelo del negocio

Tabla 23

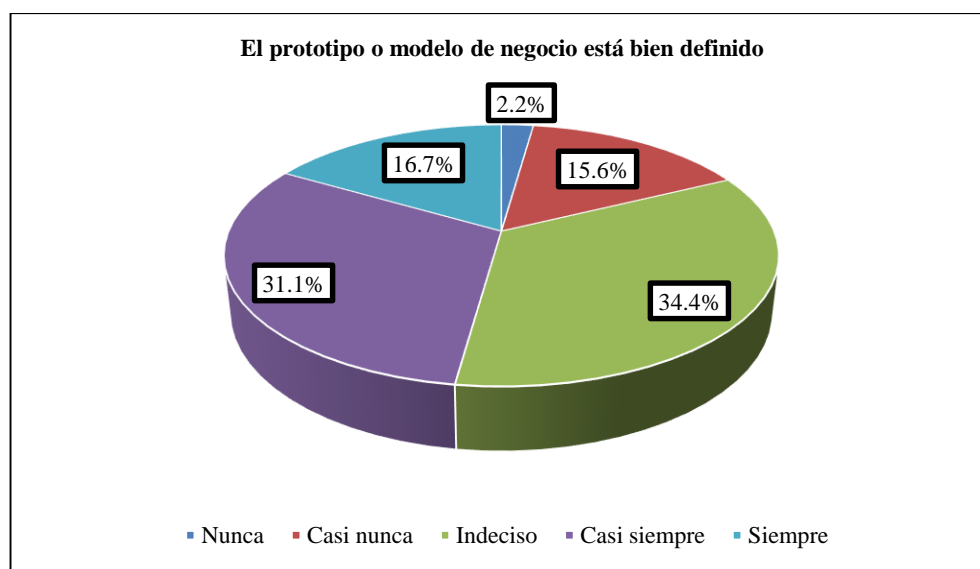
El prototipo o modelo de negocio está bien definido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	14	15.6	15.6	17.8
	Indeciso	31	34.4	34.4	52.2
	Casi siempre	28	31.1	31.1	83.3
	Siempre	15	16.7	16.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 25

El prototipo o modelo de negocio



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 24 y figura 25, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 31.1% casi siempre y un 16.7% siempre, consideran que el modelo de sus negocios está bien definido. Pero, existe un 34.4% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 15.6% casi nunca y 2.2% nunca han podido definir bien el negocio en la cual incursionaron. En conclusión, en podemos señalar que, en un 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sienten que su modelo de negocio está bien definido. Sin embargo, existe el otro 50% que se estuvieron indecisos o casi nunca y nunca han podido definir bien el modelo de su emprendimiento.

d) Indicador formalización de empresas

Tabla 24

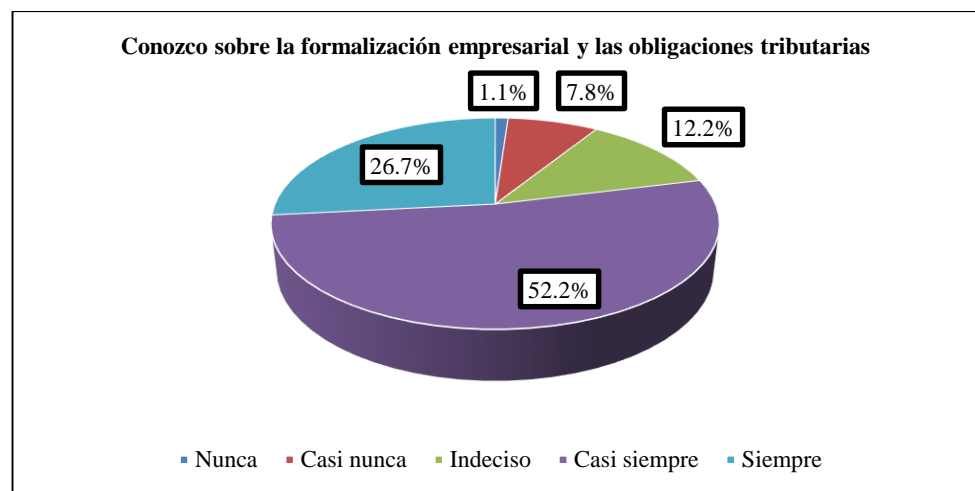
Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	7	7.8	7.8	8.9
	Indeciso	11	12.2	12.2	21.1
	Casi siempre	47	52.2	52.2	73.3
	Siempre	24	26.7	26.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

Figura 26

Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias



Nota. Los datos se obtuvieron desde el procesamiento de datos en el SSPS.

En la tabla 25 y figura 26, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 52.2% casi siempre y un 26.7% siempre, cuenta con los conocimientos de formalización empresarial y las obligaciones tributarias. Pero, existe un 12.2% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 7.8% casi nunca y 1.1% nunca cuentan con dichos conocimientos, que son tan importantes para poner en marcha un negocio. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, conocimientos sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias. Pero, también se puede apreciar que existe un grupo considerable de estudiantes que se encuentran indecisos, casi nunca y nunca cuentan con dichos conocimientos.

5.1.1.5 Análisis de los indicadores - dimensión proceso de incubación

a) Indicador acondicionamiento e implementación

Tabla 25

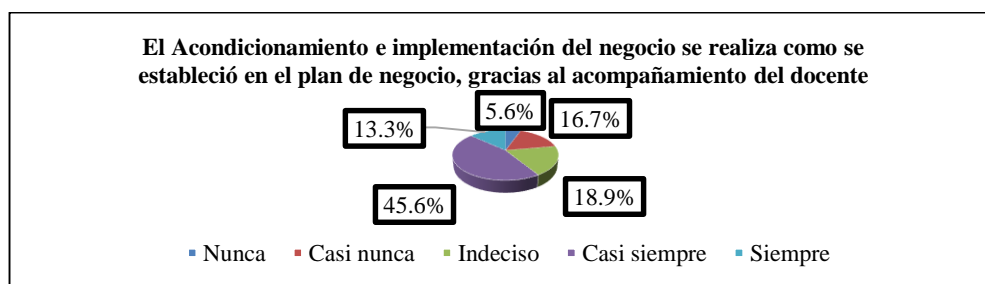
El Acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del docente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	5.6	5.6	5.6
	Casi nunca	15	16.7	16.7	22.2
	Indeciso	17	18.9	18.9	41.1
	Casi siempre	41	45.6	45.6	86.7
	Siempre	12	13.3	13.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 27

El acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del docente



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 26 y figura 27, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 45.6% casi siempre y un 13.3% siempre, pudieron acondicionar e implementar su negocio como el plan de negocios estuvo formulado, esto debido al acompañamiento del docente, sean estos ahorros, prestamos de entidades financieras, amistades o universitaria. Pero, existe un 18.9% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 16.7% casi nunca y 5.6% nunca establecieron como el plan de negocios estuvo establecido, esto debido el acompañamiento del docente. En conclusión, en podemos señalar que, más del 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, lograron implementar y acondicionar de acuerdo al plan de negocios. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca lograron acondicionar o implementar su negocio según su plan de negocio.

b) Indicador búsqueda de financiamiento

Tabla 26

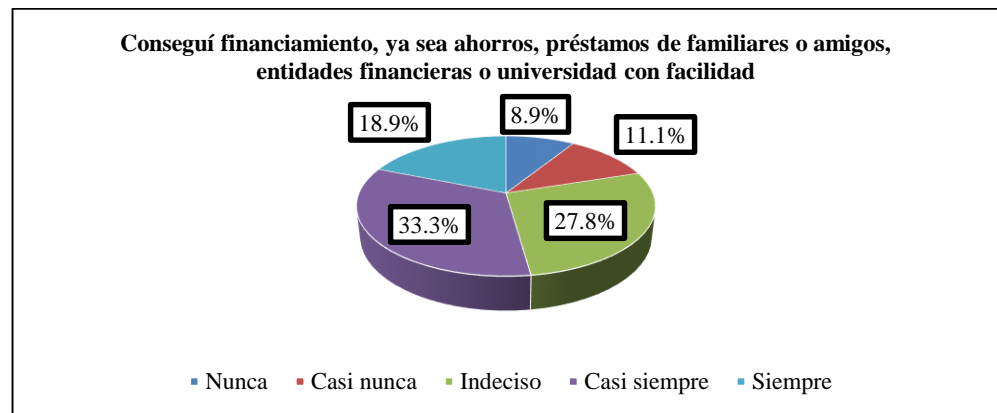
Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	8.9	8.9	8.9
	Casi nunca	10	11.1	11.1	20.0
	Indeciso	25	27.8	27.8	47.8
	Casi siempre	30	33.3	33.3	81.1
	Siempre	17	18.9	18.9	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 28

Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 27 y figura 28, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 33.3% casi siempre y un 18.9% siempre, tuvieron la capacidad de encontrar financiamiento, sean estos ahorros, préstamos de entidades financieras, amistades o universitaria. Pero, existe un 27.8% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 11.1% casi nunca y 8.9% nunca pudieron conseguir financiamiento a través de los ahorros, financieros o amistades. En conclusión, en podemos señalar que, más del 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, lograron conseguir financiamiento con mucha facilidad. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca pudieron conseguir financiamientos.

c) Indicador producción

Tabla 27

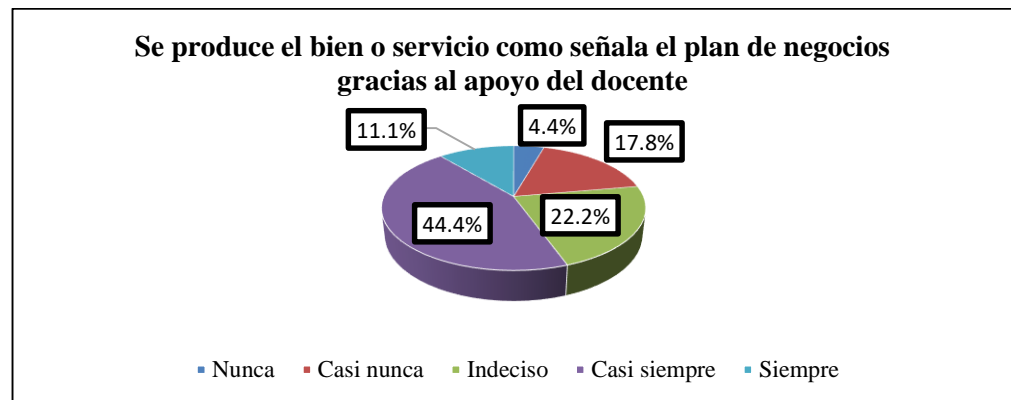
Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	4.4	4.4	4.4
	Casi nunca	16	17.8	17.8	22.2
	Indeciso	20	22.2	22.2	44.4
	Casi siempre	40	44.4	44.4	88.9
	Siempre	10	11.1	11.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 29

Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 28 y figura 29, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 48.9% casi siempre y un 27.8% siempre, consideran que promocionar un bien o servicio incremento las ventas. Pero, existe un 16.7% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 4.4% casi nunca y 2.2% nunca llegaron a promocionar el bien y servicio como debe ser, de manera que no incrementaron sus ventas. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la UNAMBA, lograron promocionar el bien o servicio, lo que incrementó sus ventas. Sin embargo, existe un pequeño de estudiantes que estuvieron indecisos o sientes que casi nunca y nunca pudieron promocionar lo que incrementará las ventas.

d) Indicador promoción para incrementar ventas

Tabla 28

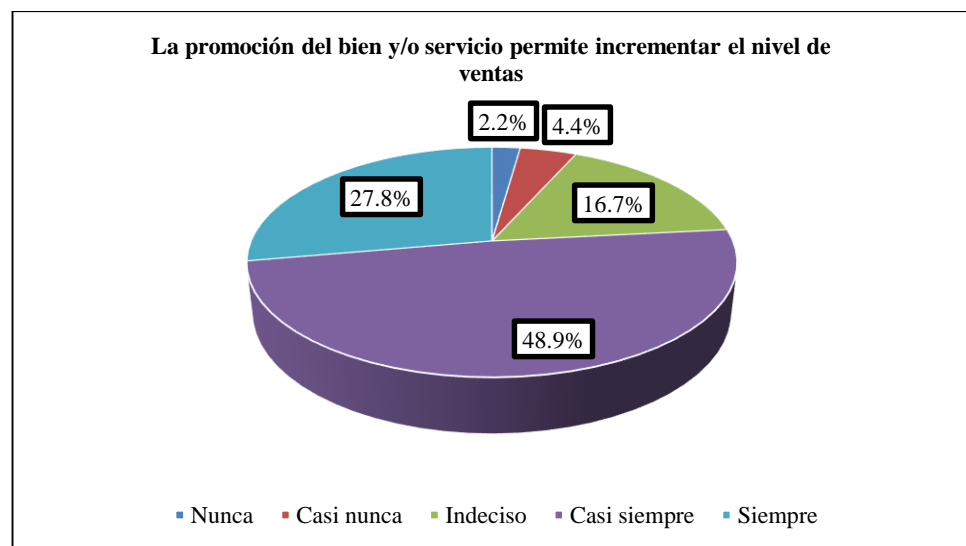
La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	4	4.4	4.4	6.7
	Indeciso	15	16.7	16.7	23.3
	Casi siempre	44	48.9	48.9	72.2
	Siempre	25	27.8	27.8	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 30

La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 29 y figura 30, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 48.9% casi siempre y un 27.8% siempre, consideran que promocionar un bien o servicio incremento las ventas. Pero, existe un 16.7% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 4.4% casi nunca y 2.2% nunca llegaron a promocionar el bien y servicio como debe ser, de manera que no incrementaron sus ventas. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, lograron promocionar el bien o servicio, lo que incrementó sus ventas. Sin embargo, existe un pequeño de estudiantes que estuvieron indecisos o sientes que casi nunca y nunca pudieron promocionar lo que incrementará las ventas.

e) Indicador administración

Tabla 29

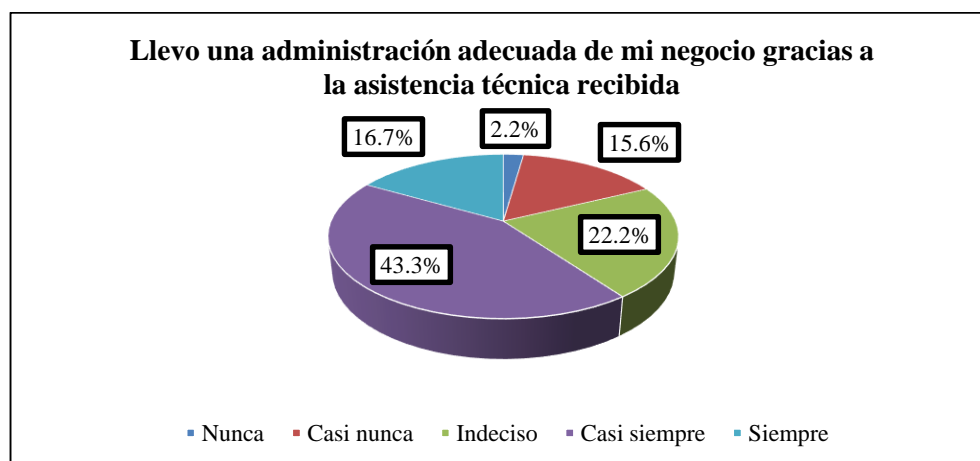
Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	14	15.6	15.6	17.8
	Indeciso	20	22.2	22.2	40.0
	Casi siempre	39	43.3	43.3	83.3
	Siempre	15	16.7	16.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 31

Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 30 y figura 31, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 43.3% casi siempre y un 16.7% siempre, sienten llevaron una adecuada administración, esto debido a buena asistencia técnica de asesoramiento por parte de los docentes. Pero, existe un 22.2% se sienten indecisos con la afirmación planteada. En esa secuencia, el 15.6% casi nunca y 2.2% nunca pudieron manejar de manera adecuada el negocio. En conclusión, en podemos señalar que, casi en un 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, pudieron administrar de manera adecuada su negocio. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sientes que casi nunca y nunca pudieron administrar su negocio de manera adecuada.

f) Indicador negociación

Tabla 30

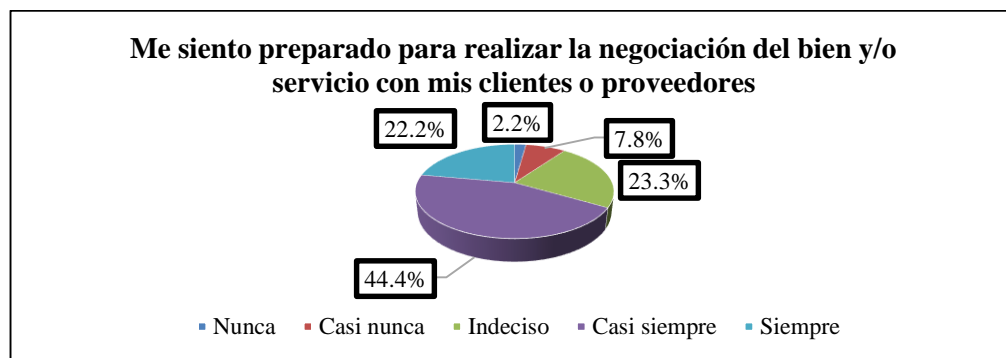
Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2.2	2.2	2.2
	Casi nunca	7	7.8	7.8	10.0
	Indeciso	21	23.3	23.3	33.3
	Casi siempre	40	44.4	44.4	77.8
	Siempre	20	22.2	22.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 32

Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 31 y figura 32, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 44.4% casi siempre y un 22.2% siempre, sienten que pudieron desarrollar la capacidad de negociación con los clientes y proveedores. Pero, existe un 23.3% se sienten indecisos con dicha afirmación. En esa secuencia, el 7.8% casi nunca y 2.2% nunca pudieron negociar con los clientes y proveedores, encontrando así dificultades en el abastecimiento de insumos. En conclusión, en podemos señalar que, casi en un 50% de los estudiantes de la EPA de Administración de la UNAMBA, pudieron desarrollar la capacidad de negociación entre los proveedores y clientes. Sin embargo, existe el otro 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sientes que casi nunca y nunca han podido desarrollar dicha habilidad o capacidad, aunque ciertamente esto se da siempre en cuando la empresa está en operación.

5.1.1.6 Análisis de los indicadores - dimensión proceso de post incubación

a) Indicador posicionamiento

Tabla 31

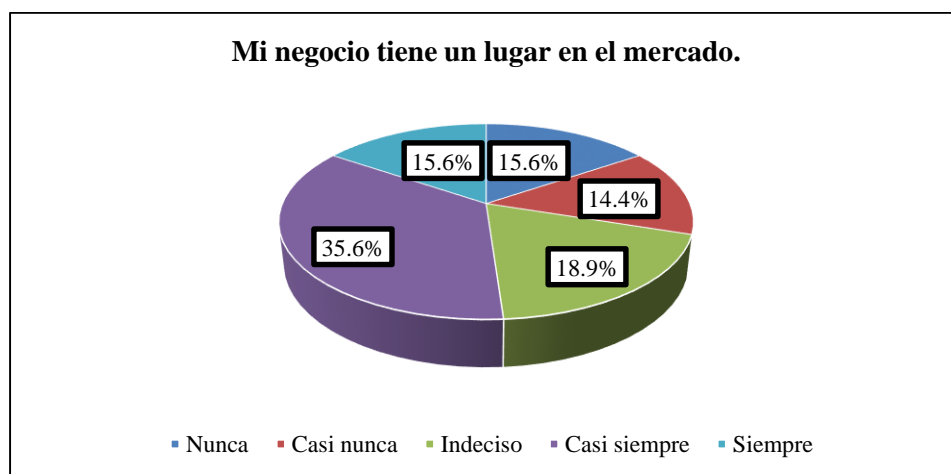
Mi negocio tiene un lugar en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	14	15.6	15.6	15.6
	Casi nunca	13	14.4	14.4	30.0
	Indeciso	17	18.9	18.9	48.9
	Casi siempre	32	35.6	35.6	84.4
	Siempre	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 33

Mi negocio tiene un lugar en el mercado



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 32 y figura 33, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 35.6% casi siempre y un 15.6% casi siempre, sienten que su negocio ya tiene un lugar en el mercado. Pero, existe un 18.9% se sienten indecisos con la afirmación. Adicionalmente, existe el 14.4% casi nunca y 15.6% nunca creyeron que su negocio ya tenía un lugar en el mercado. En conclusión, en podemos señalar que, casi el 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, cree que su negocio ocupa un lugar en el mercado. Sin embargo, existe más un 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca su negocio ocuparía un lugar en el mercado.

d) Indicador crecimiento

Tabla 32

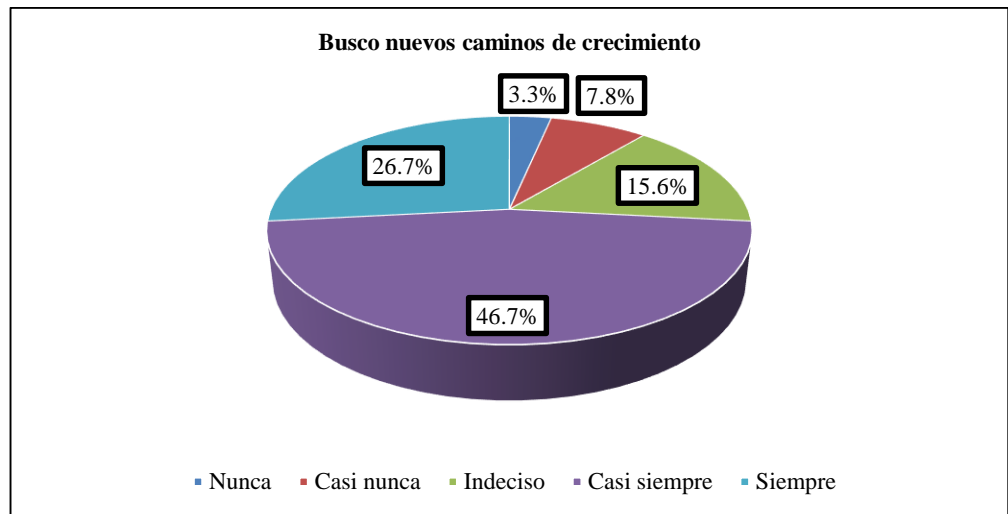
Busco nuevos caminos de crecimiento

Busco nuevos caminos de crecimiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	3.3	3.3	3.3
	Casi nunca	7	7.8	7.8	11.1
	Indeciso	14	15.6	15.6	26.7
	Casi siempre	42	46.7	46.7	73.3
	Siempre	24	26.7	26.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 34

Busco nuevos caminos de crecimiento



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 33 y figura 34, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 46.7% casi siempre y un 26.7% siempre, pueden estar capacitados para buscar nuevos caminos de crecimiento. Pero, existe un 15.6% se sienten indecisos con la afirmación. Adicionalmente, existe el 7.8% casi nunca y 3.3% nunca se atrevieron a buscar nuevos caminos de crecimiento. En conclusión, en podemos señalar que, más del 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, buscaron nuevos caminos de crecimiento. Sin embargo, existe casi un 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca accionaron dicha afirmación

c) Indicador alianzas estratégicas, redes y franquicias

Tabla 33

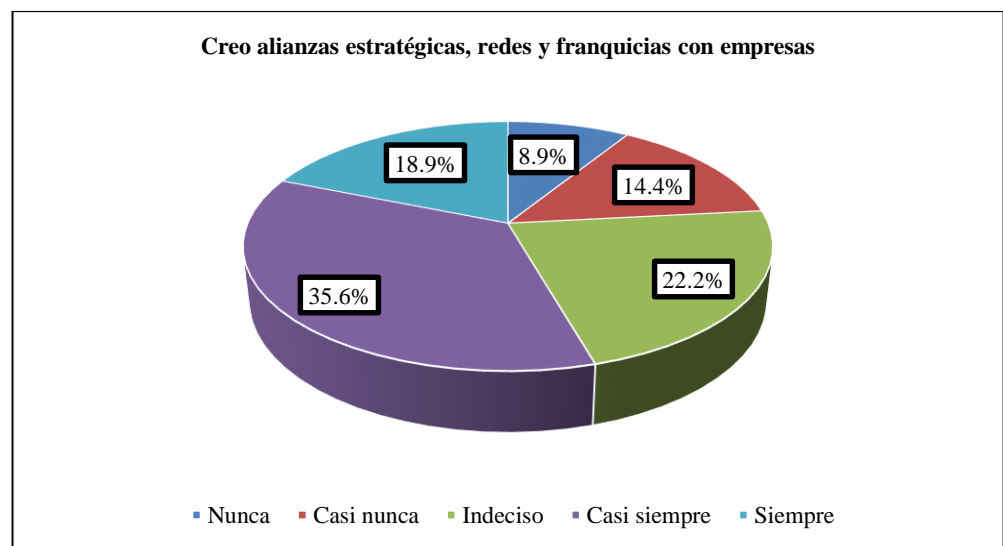
Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	8.9	8.9	8.9
	Casi nunca	13	14.4	14.4	23.3
	Indeciso	20	22.2	22.2	45.6
	Casi siempre	32	35.6	35.6	81.1
	Siempre	17	18.9	18.9	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 35

Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 34 y figura 35, de un total de 90 estudiantes de la EPA, el 35.6% casi siempre y un 18.9% casi siempre, pueden crear alianzas estrategias, redes y franquicias. Pero, existe un 22.2% se sienten indecisos con la afirmación. Adicionalmente, existe el 14.4% casi nunca y 8.9% nunca creen que tiene capacidades pares crear alianzas estratégicas. En conclusión, en podemos señalar que, más del 50% de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, se sintieron que poseen capacidades, habilidades de crear alianzas estratégicas, redes y franquicias. Sin embargo, existe casi un 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca pueden crear alianzas.

d) Indicador fortalecimiento de capacidades gerenciales

Tabla 34

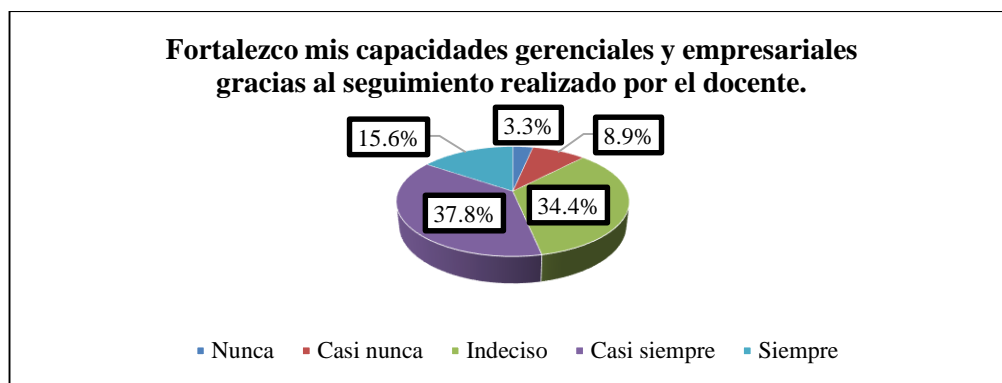
Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	3.3	3.3	3.3
	Casi nunca	8	8.9	8.9	12.2
	Indeciso	31	34.4	34.4	46.7
	Casi siempre	34	37.8	37.8	84.4
	Siempre	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 36

Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente.



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 35 y figura 36, de un total de 90 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, el 37.8% siempre y un 15.6% casi siempre, afirman que fortalecen sus capacidades gerenciales y empresariales gracias al asesoramiento por el docente. Pero, existe un 34.4% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 8.9% casi nunca y 3.3% nunca sintieron que los estudiantes fortalecían sus capacidad gerenciales y empresariales. En conclusión, en podemos señalar que, más del 50% de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, se sintieron que fortalecían sus capacidades empresariales y gerenciales. Sin embargo, existe casi un 50% de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca pudieron fortalecer dichas capacidades.

e) Capacidad de independencia del negocio

Tabla 35

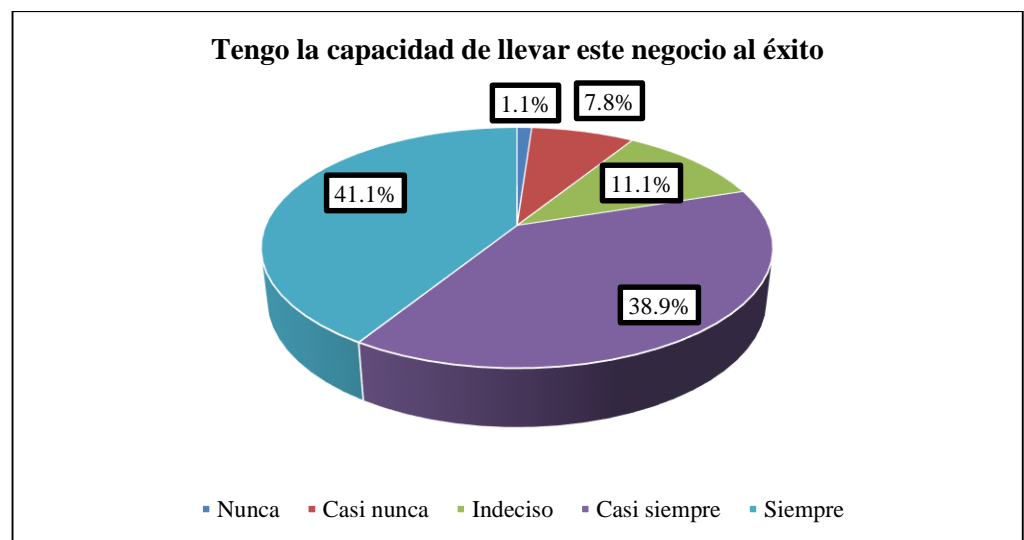
Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.1	1.1	1.1
	Casi nunca	7	7.8	7.8	8.9
	Indeciso	10	11.1	11.1	20.0
	Casi siempre	35	38.9	38.9	58.9
	Siempre	37	41.1	41.1	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 37

Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 36 y figura 37, de un total de 90 estudiantes de EPA, el 41.1% siempre y un 38.9% casi siempre, afirman que están capacitados para poder llevar al éxito su negocio. Pero, existe un 11.1% se sienten indecisos con la afirmación planteada. Adicionalmente, existe el 7.8% casi nunca y 1.1% nunca se sintieron capacitados para llevar ala éxito su negocio. En conclusión, en podemos señalar que, en su gran mayoría de los estudiantes de la EPA de la UNAMBA, se sintieron capacitados para llevar al éxito su negocio. Sin embargo, existe una minoría de estudiantes que estuvieron indecisos o sienten que casi nunca y nunca pudieron sentirse capacitados para poder alcanzar el éxito con su negocio.

5.1.1.7 Análisis de los resultados dimensiones datos agrupados

a) Análisis de los resultados datos agrupados - dimensión logro -Perfil emprendedor

Tabla 36

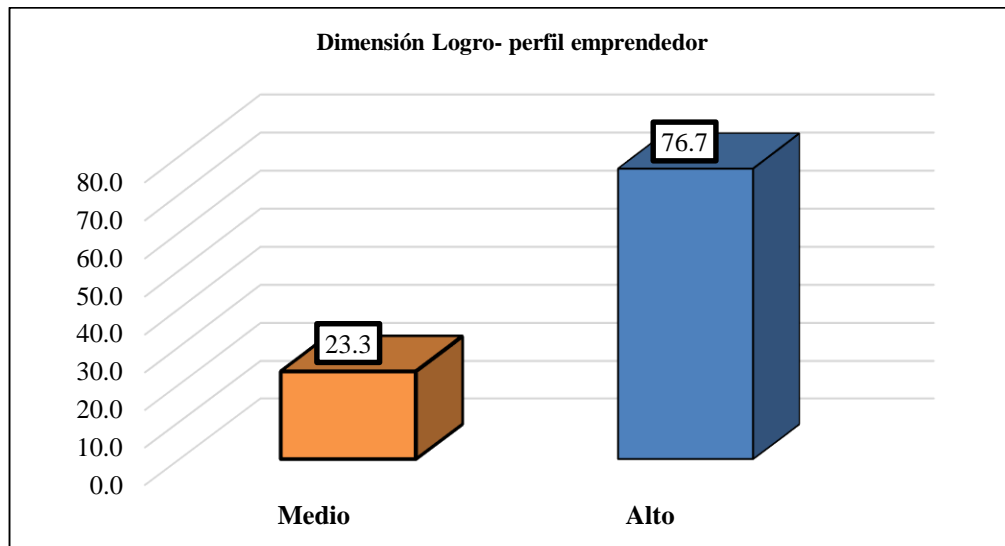
Perfil emprendedor en su dimensión logro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	21	23.3	23.3	23.3
	Alto	69	76.7	76.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 38

Perfil emprendedor en su dimensión Logro



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

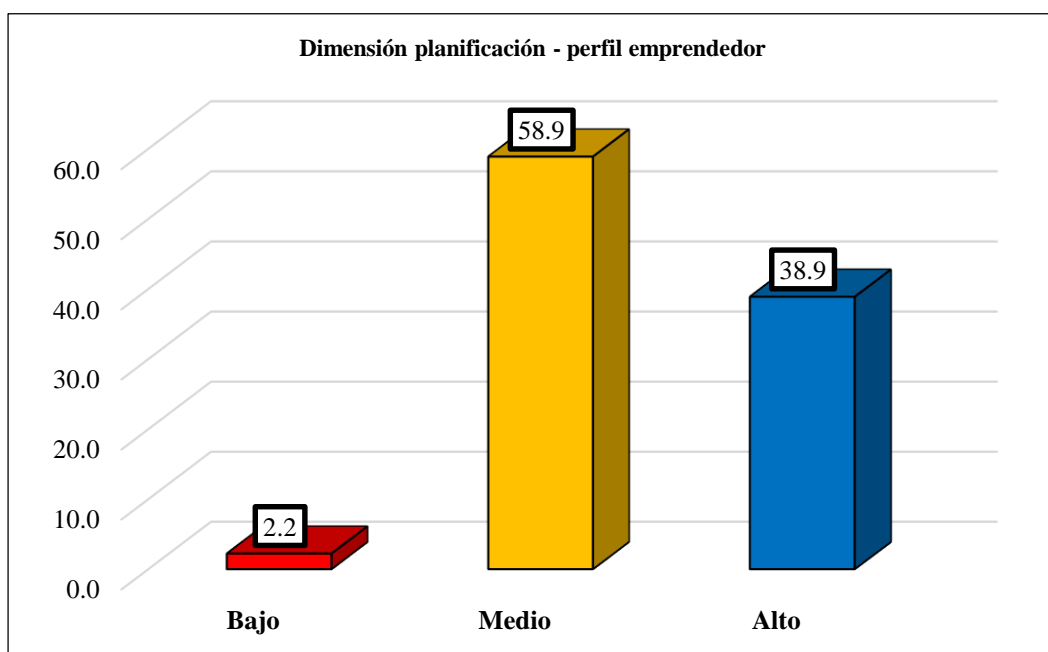
En la tabla 37 y figura 38 se puede apreciar de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 76,7% (69) percibieron un nivel alto en cuanto a la dimensión logro, mientras el 23,3% (21) percibe un nivel medio. Es decir, una parte considerable de los estudiantes perciben que tienen un nivel alto en la dimensión logro, que está referido a la búsqueda de oportunidades, persistencia, cumplimiento, calidad y eficiencia, y corre riesgos calculados. Por otra parte, una parte minoritaria considera no estar seguro de poseer las características correspondientes a la dimensión logro.

**b) Análisis de los resultados datos agrupados - dimensión planificación -
Perfil emprendedor**

Tabla 37*Perfil emprendedor en su dimensión planificación*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	2	2.2	2.2	2.2
Válido Medio	53	58.9	58.9	61.1
Alto	35	38.9	38.9	100.0
Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 39*Perfil emprendedor en su dimensión planificación*

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 38 y figura 39 se percibe que, del total de 90 estudiantes de EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 61,1% (55) percibieron un nivel medio y bajo en cuanto a la dimensión planificación, mientras el 38,9% (35) percibe un nivel alto. Es decir, más de la mitad de los estudiantes perciben que no están preparados para realizar una planificación adecuada antes de llevar a cabo una idea de negocio, en cuanto al establecimiento de metas, planificación y control, y búsqueda de información.

c) Análisis de los resultados datos agrupados - dimensión poder -Perfil emprendedor

Tabla 38.

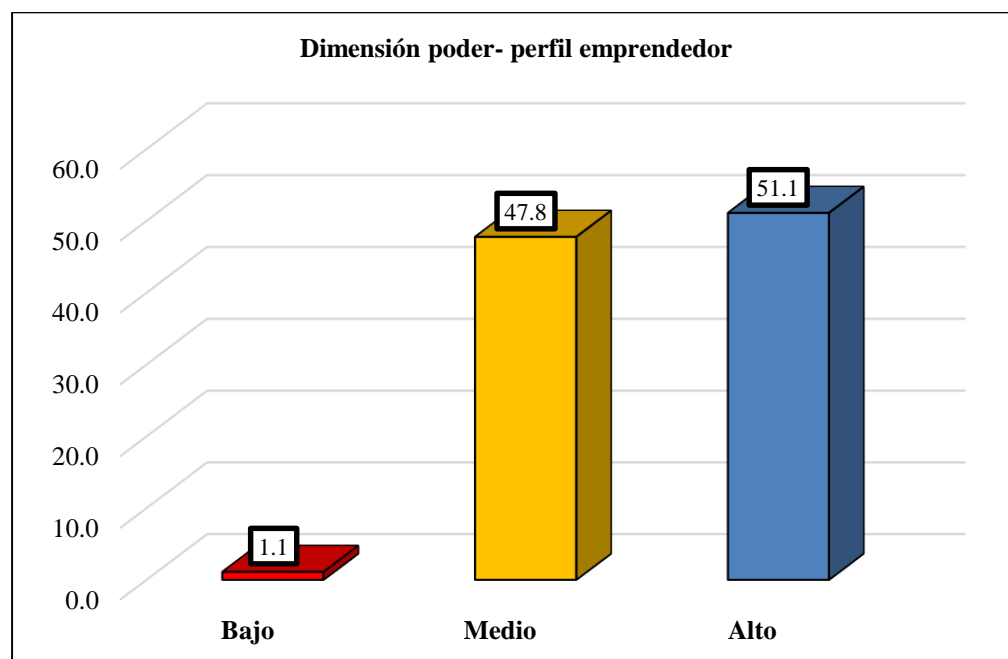
Perfil emprendedor en su dimensión Poder

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	1,1	1,1
	Medio	43	47,8	48,9
	Alto	46	51,1	100,0
	Total	90	100,0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 40

Perfil emprendedor en su dimensión Poder



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 39 y figura 40 se puede apreciar de un total de 90 estudiantes de EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 51,1% (46) percibieron un nivel alto en cuanto a la dimensión poder, mientras el 48,9% (44) percibe bajo y medio. Es decir, solo la mitad de los estudiantes perciben que tienen el poder necesario para la persuasión y redes de apoyo, asimismo poseen autoconfianza e independencia; pero al mismo tiempo la otra mitad de los estudiantes perciben que no tienen ese poder.

d) Dimensión proceso de pre incubación - Incubación empresarial

Tabla 39

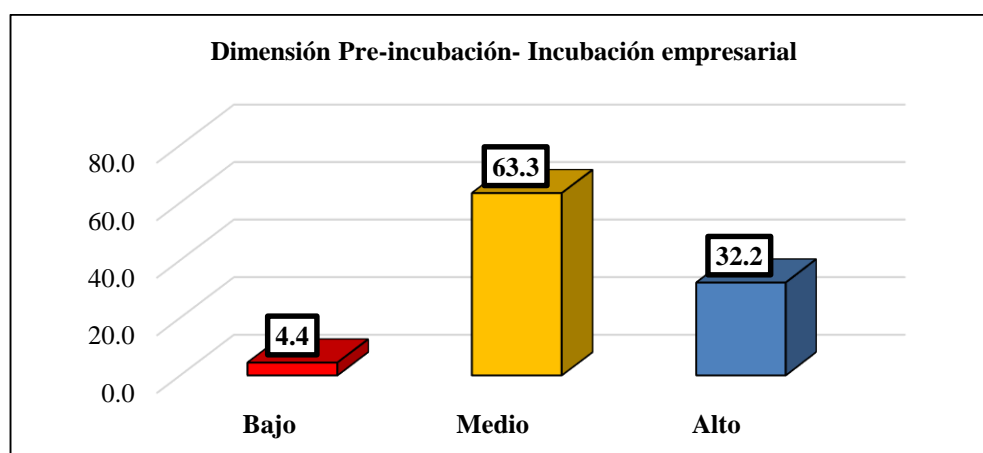
Incubación empresarial en su dimensión Pre-incubación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	4,4	4,4	4,4
	Medio	57	63,3	63,3	67,8
	Alto	29	32,2	32,2	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 41

Incubación empresarial en su dimensión Pre-incubación



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 40 y figura 41 se puede apreciar de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 67,7% (61) percibieron un nivel medio y bajo del proceso de pre-incubación empresarial, mientras el 32,2% (29) percibe un nivel alto. Es decir, la mayor parte de los estudiantes perciben que el proceso de pre-incubación no se realiza adecuadamente, ya que no se llega a aterrizar la idea de negocio, asimismo tienen dificultades en la elaboración del plan de negocio y no se brinda una asesoría correcta para constituir o formalizar el negocio o empresa. Según el Instituto tecnológico de estudios superiores de Monterrey (2008) señala que “durante esta etapa los emprendedores aprenden a desarrollar su plan de negocios, por lo que se les ofrece capacitación empresarial, asesoría, enlaces de negocios y la vinculación para que puedan concretar y plasmar su idea en el mismo” (p.1).

e) Dimensión proceso de incubación – Incubación empresarial

Tabla 40.

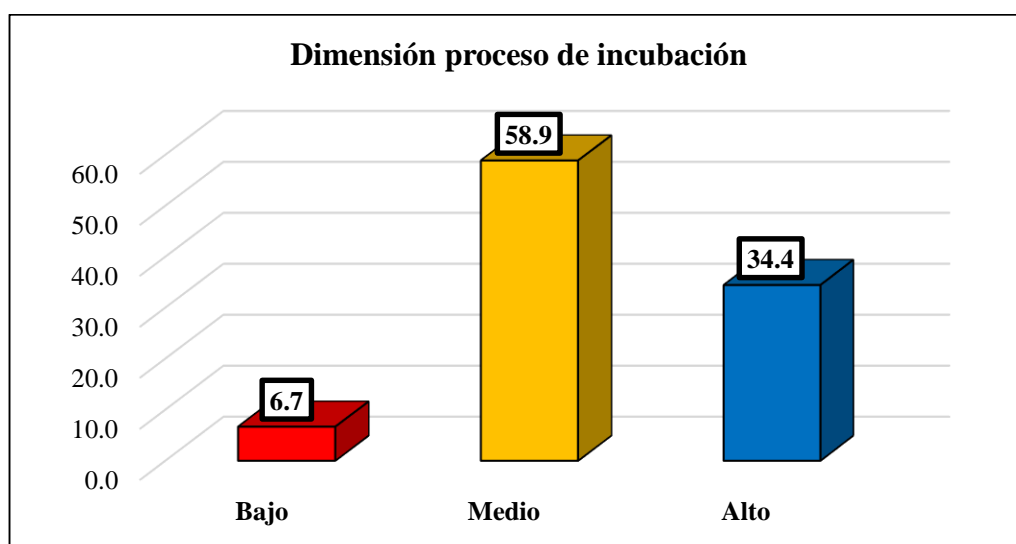
Incubación empresarial en su dimensión Incubación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Bajo	6	6,7	6,7	6,7
Medio	53	58,9	58,9	65,6
Alto	31	34,4	34,4	100,0
Total	90	100,0	100,0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 42

Incubación empresarial en su dimensión Incubación



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 41 y figura 42 se mostrar de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 65,6% (59) percibieron un nivel medio y bajo del proceso incubación empresarial, mientras el 34,4% (31) percibe un nivel alto. Es decir, la mayor parte de los estudiantes perciben que el proceso de incubación no se realiza correctamente en cuanto a la operación de negocio. En esta etapa es donde se hace acompañamiento a la organización empresarial en el desarrollo de sus bienes y servicios, y operación de negocio. Además, en esta etapa la organización empresarial en formación recibe todo el soporte técnico, según las necesidades que esté presente.

f) Dimensión proceso de post incubación - Incubación empresarial

Tabla 41

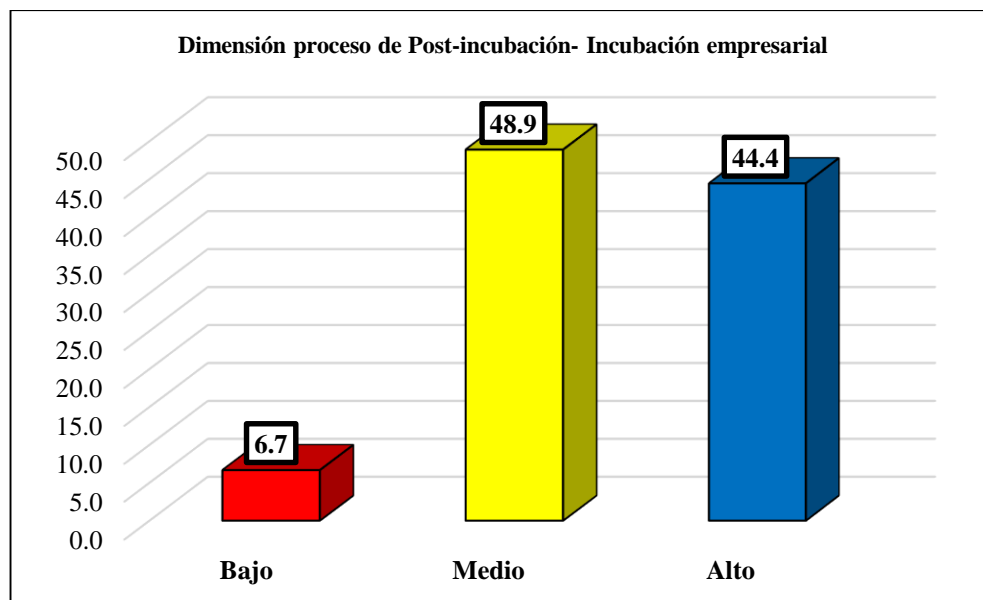
Incubación empresarial en su dimensión Post-Incubación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	6	6.7	6.7	6.7
Válido Medio	44	48.9	48.9	55.6
Alto	40	44.4	44.4	100.0
Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 43

Incubación empresarial en su dimensión Post-incubación



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 42 y figura 43 se puede apreciar de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 44.4% (40) percibieron un nivel alto del proceso post-incubación empresarial, mientras el 55,6% (50) percibe un nivel medio, bajo. Es decir, la mayor parte de los estudiantes perciben que el proceso de post-incubación no se realiza correctamente en cuanto a la operación de negocio. En esta etapa es donde la empresa llega a consolidarse y a crecer en el mercado. Además, en esta etapa las empresas en incubación reciben seguimiento con el fin de mejorar la gestión del negocio y alcanzar la eficacia y la efectividad.

5.1.1.8 Análisis de los resultados de las variables

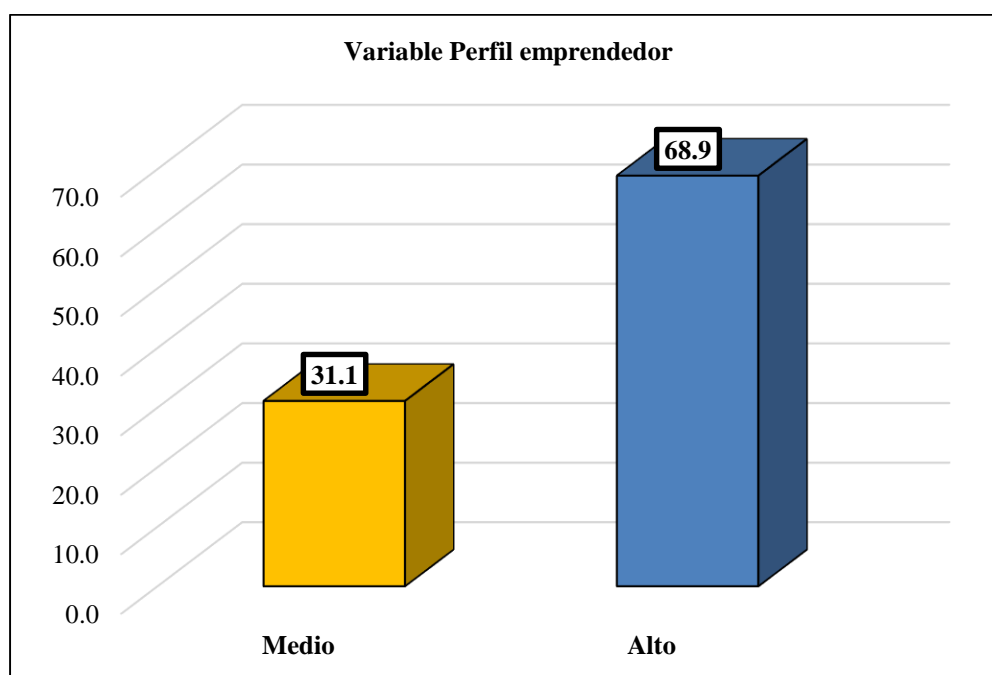
a) Análisis de resultados del perfil emprendedor datos agrupados

Tabla 42
Perfil emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	28	31.1	31.1	31.1
	Alto	62	68.9	68.9	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 44
Perfil emprendedor



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 43 y figura 44, se muestra de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 68,9% (62) percibieron un nivel alto de perfil emprendedor, mientras el 31,1% (28) percibe un nivel medio de perfil emprendedor. Es decir, una parte considerable de los estudiantes perciben que tienen el perfil de un emprendedor, pero existe una parte minoritaria que no está seguro de contar con las características que define a un emprendedor.

b) Análisis de resultados de la incubación empresarial datos agrupados

Tabla 43.

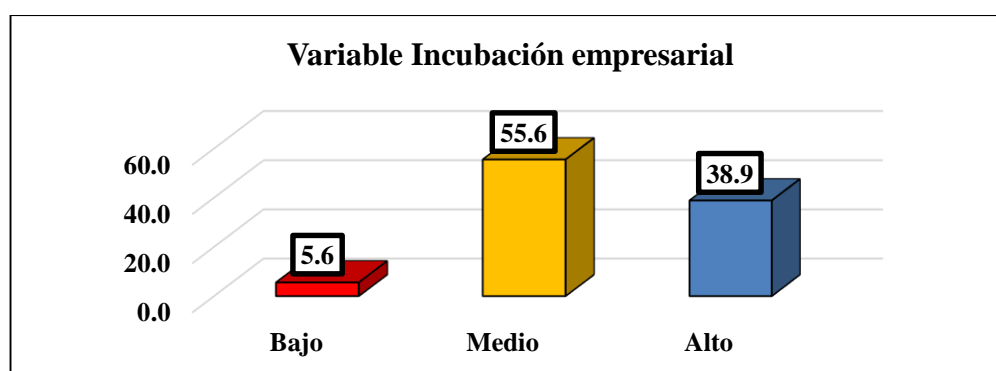
Incubación empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	5	5.6	5.6
	Medio	50	55.6	61.1
	Alto	35	38.9	100.0
	Total	90	100.0	

Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

Figura 45

Incubación empresarial



Nota. Datos obtenidos a partir del procesamiento SPSS

En la tabla 44 y figura 45 se puede apreciar de un total de 90 estudiantes de la EPA de la UNAMBA, sede Abancay, el 55,6% (50) percibieron un nivel medio y bajo de incubación empresarial, mientras el 38,9% (35) percibe un nivel alto y el 5.6% bajo. Es decir, la mayor parte de los estudiantes perciben que hay poca incubación empresarial, debido a que los estudiantes no muestran un compromiso y además los docentes no cuentan con las capacidades que requiere el proceso de la incubación empresarial, como la asistencia técnica en cuanto al acompañamiento y asesoramiento, en consecuencia, no se ejecuta adecuadamente cada una de las etapas que corresponden a la incubación empresarial. La incubación empresarial está referida al “proceso de soporte empresarial que acelera el desarrollo exitoso de empresas innovadoras proveyéndoles de un conjunto de recursos y

servicios enfocados” (National Business Incubation Association (citado en Gutiérrez , 2012, p.133)

5.2 Contrastación de hipótesis

5.2.1 Hipótesis general

I. Hipótesis estadística

HG₀: No existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

HG₁: Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

II. Tabla estadística

Tabla 44

Correlación de variables perfil emprendedor e incubación empresarial

			Perfil Emprendedor	Incubación Empresarial
Rho de Spearman	Perfil Emprendedor	Coefficiente de correlación	1.000	,585**
		Sig. (bilateral)		.000
	Incubación Empresarial	Coefficiente de correlación	,585**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	90	90

Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

III. Nivel de la significancia

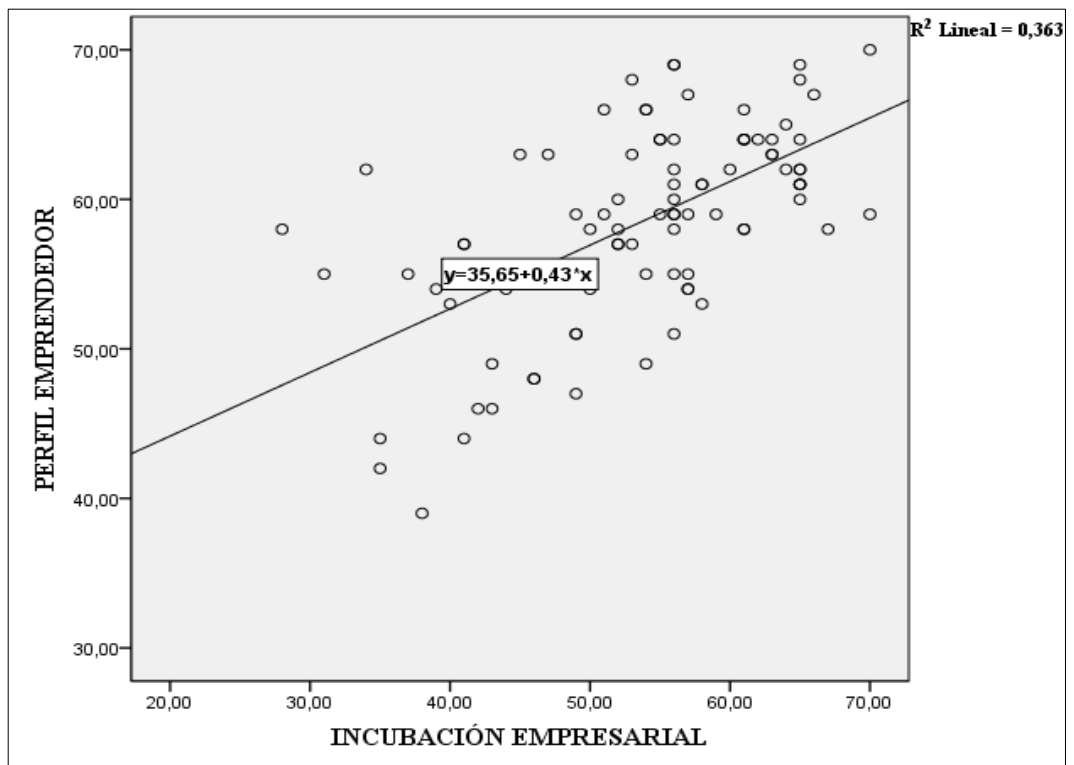
De la tabla 45 se observa que el nivel de **p_valor = 0.000** mostrándonos que es menor a 0.05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre las variables en contraste.

IV. Región crítica o decisión

Tomando en cuenta el nivel de significancia obtenido, se decide rechazar la hipótesis nula, y aceptar la hipótesis alterna, por consiguiente, se afirma con un nivel de confianza del 95% que, existe correlación positiva moderada entre perfil emprendedor y la incubación empresarial, todo ello de acuerdo al coeficiente de correlación Rho.Spearman de 0.585. esto demuestra que existe cierto grado de asociación entre las variables mencionadas. También el margen de error es mayor, al valor de significancia de 0.000, que también afirma la correlación entre ambas variables.

Por tanto, eso nos indica que cuando el perfil de emprendedor este ajustado a la realidad del contexto del emprendimiento entonces existirá más incubación de empresas exitosas.

Figura 46
Dispersión entre las variables



Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

5.2.2 Hipótesis específicas

5.2.2.1 Hipótesis específica 01

I. Hipótesis estadística

HE₀: No Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de pre- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

HE₁: Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de pre- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

II. Tabla estadística

Tabla 45

Correlación entre Perfil emprendedor y la Pre-incubación

			Perfil Emprendedor	Pre-Incubación
Rho de Spearman	Perfil Emprendedor	Coefficiente de correlación	1.000	,518**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	90	90
	Pre-Incubación	Coefficiente de correlación	,518**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	90	90

Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

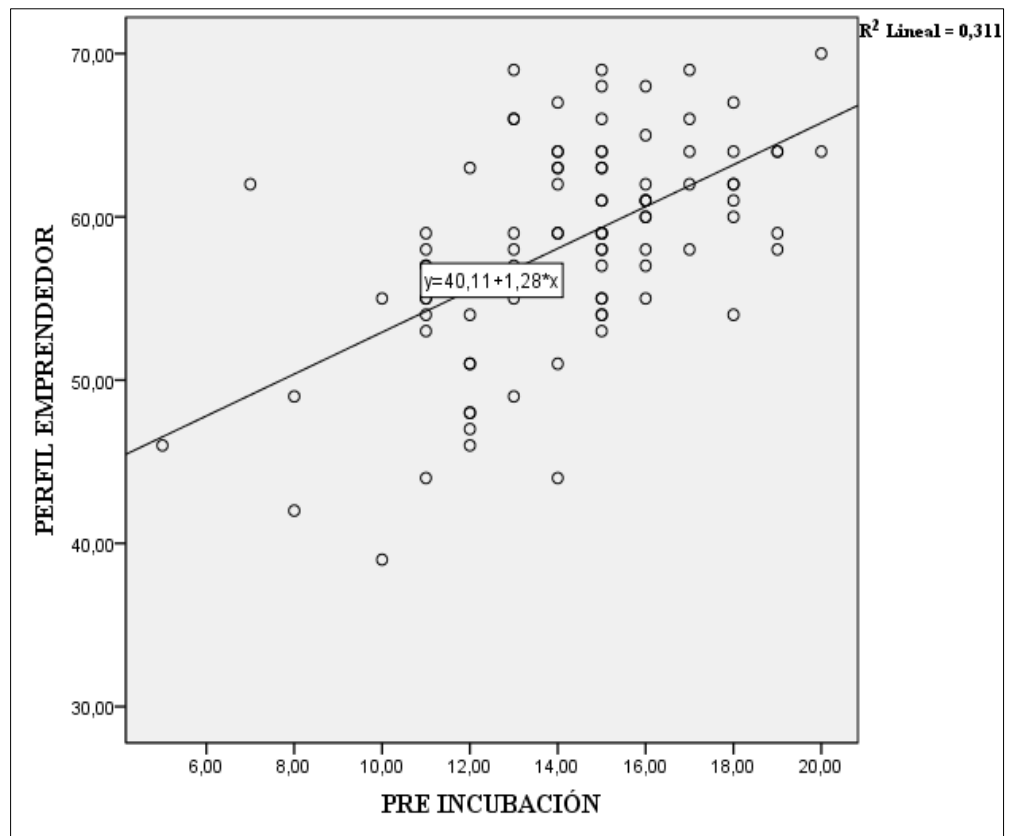
III. Nivel de la significancia

Según tabla 46 se puede ver que el nivel de $p_valor = 0.000$ es menor a 0.05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre las variables en contraste.

IV. Región crítica o decisión

Teniendo en cuenta el nivel de significancia obtenido, se decide rechazar la hipótesis nula, y aceptar la hipótesis alterna, por consiguiente, se afirma con un nivel de confianza del 95% que, existe correlación positiva moderada entre perfil emprendedor y el proceso de pre-incubación, todo ello de acuerdo al coeficiente de correlación Rho.Spearman de **0.518**, esto demuestra que existe cierto grado de asociación entre las variables mencionadas. También el margen de error es mayor, al valor de significancia de 0.000, que también afirma la correlación entre el perfil emprendedor y el proceso de pre-incubación.

Figura 47
Dispersión ente perfil emprendedor y pre incubación



Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

5.2.2.2 Hipótesis específica 02

I. Hipótesis estadística

HE₀: No existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

HE₁: Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

II. Tabla estadística

Tabla 46
Correlación entre Perfil emprendedor y la Incubación

			Perfil Emprendedor	Incubación
Rho de Spearman	Perfil Emprendedor	Coefficiente de correlación	1.000	,592**
		Sig. (bilateral)		.000
		N	90	90
	Incubación	Coefficiente de correlación	,592**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	90	90

Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

III. Nivel de la significancia

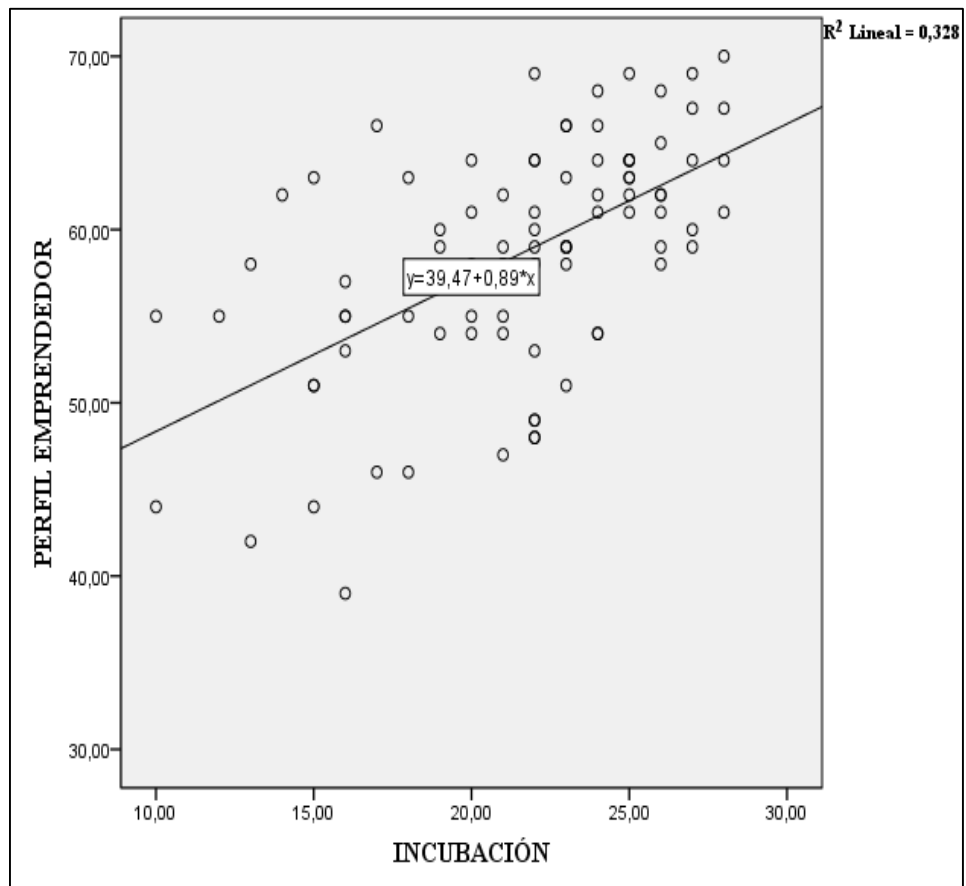
Teniendo en cuenta la tabla 47 se logra observar que el nivel de p_valor = 0.000 que es menor a 0.05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre perfil emprendedor y el proceso de incubación.

IV. Región crítica o decisión

De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe una relación significativa positiva entre Perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay. Además de acuerdo al **coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0.592**, por tanto, existe un nivel correlación positiva moderada entre la variable y dimensión en contraste.

Figura 48

Dispersión entre el Perfil emprendedor y la incubación



Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

5.2.2.3 Hipótesis específica 03

I. Hipótesis estadística

HE₀: No existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de post- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

HE₁: Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de post- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

II. Tabla estadística

Tabla 47.
Correlación entre Perfil emprendedor y la Post-incubación

			Perfil Emprendedor	Post- Incubación
Rho de Spearman	Perfil Emprendedor	Coefficiente de correlación	1.000	,335**
		Sig. (bilateral)		.001
		N	90	90
	Post-Incubación	Coefficiente de correlación	,335**	1.000
Sig. (bilateral)		.001		
		N	90	90

Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

III. Nivel de la significancia

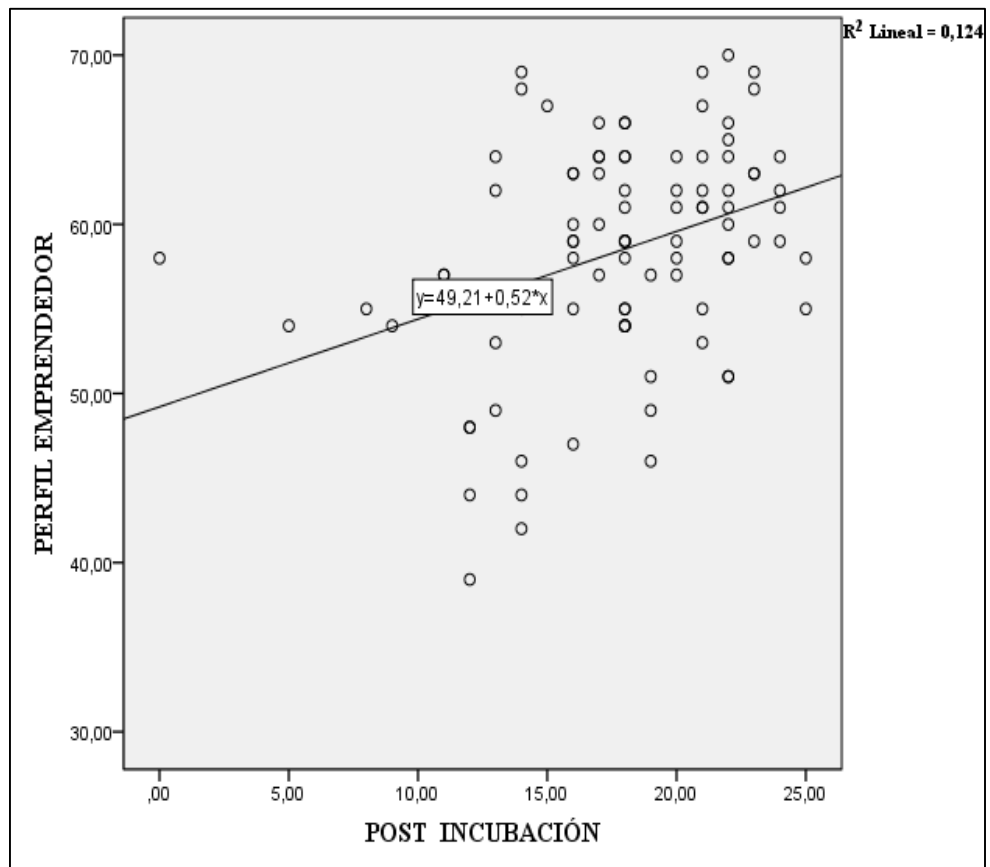
De acuerdo con, la tabla 48 se aprecia que el nivel de **p_valor = 0.001** que es menor a 0.05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre el Perfil emprendedor y el proceso de post-incubación.

IV. Región crítica o decisión

De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe una relación significativa positiva entre Perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac sede Abancay. Además de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0.335, por tanto, existe un nivel correlación positiva baja entre la variable y dimensión en contraste.

Figura 49

Dispersión entre Perfil emprendedor y post-incubación



Nota. Obtenido desde el procesamiento de datos según SPSS

5.3 Discusión

Luego de obtener los resultados, se recurrió a contrastar con las investigaciones previas y las teóricas o bases teóricas lo nos permitió sostener la investigación realizada. El propósito fundamental de la investigación realizada fue determinar la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.

De tal manera que, se pudo determinar, rechazando la hipótesis nula, y aceptando la hipótesis alterna, lo que, por consiguiente, se afirma con un nivel de confianza del 95% que, existe correlación positiva moderada entre perfil emprendedor y la incubación empresarial, todo ello de acuerdo al coeficiente de correlación Rho Spearman de 0.585. esto demuestra que existe cierto grado de asociación entre las variables mencionadas. También el margen de error es mayor, al valor de significancia de 0.000, que también afirma la correlación entre ambas variables. Por ellos si los estudiantes consolidan mejor su perfil emprendedor, entonces esto reflejara en el éxito de nuevas empresas incubadas en nuestra EPA de la UNAMBA.

En tanto coincidimos con Espinoza (2018) quien pudo determinar en investigación que el perfil emprendedor se relaciona con generación de iniciativas empresariales de los estudiantes de la UCSS, del distrito de Chulucanas, esto de acuerdo estadístico Rho Spearman de 0,517, de tal manera que la relación encontrada fue positiva directa moderada, lo que indica que si incrementa las competencias o el perfil emprendedor de los estudiantes entonces aumentan las iniciativas empresariales. En esa misma línea, también, es importante comparar con la investigación de Benavides y Tupayachi (2015) quienes determinaron que a través de talleres de emprendimientos se puede fortalecer el perfil emprendedor de los estudiantes. Pero esto no es suficiente, para que para que la incubación se desarrolle, ya que la incubadora es un conjunto de etapas que requiere constancia, seguimiento, asesoría, capacitaciones, orientaciones para hacer realidad una idea de negocio. Agregando se pudo corroborar que los estudiantes tienen 68% un nivel alto y 32% nivel medio en perfil emprendedor de la EPA de la UNAMBA. De modo que se coincide con la investigación de Alcaraz (2013), quien concluyo la persona emprendedora cuenta con diferentes puntuaciones en el perfil, cuentan altos puntajes y otras características son bajo. Pero el emprendedor tienen sus características bien definidos. Por otro lado, según Sandoval y Castro (2015), “los programas de incubación de empresas son

importantes y de gran trascendencia, su objetivo es ayudar a los emprendedores a definir sus ideas de negocio y convertirlas en modelos de negocios exitoso”.

Para poder hacer nuestra comparación de nuestra, hipótesis específica 01, en la cual se pudo corroborar que el perfil emprendedor se relaciona con el proceso de pre-incubación, esto según Rho-Spearman que fue 0.518, lo que significa que la relación es positiva moderada. Es de aquí se pudo decidir rechazando la hipótesis nula (H_0) y se aceptando la hipótesis alterna (H_1), con un nivel de confianza del 95%. Que la variable perfil emprendedor se asocia con la dimensión proceso de pre-incubación. En tanto, coincidimos con Gutiérrez (2012) al mencionar que “la incubación empresarial se encuentra aún en una fase inicial de desarrollo. Es importante que las universidades asuman un liderazgo en el tema de la incubación empresarial, forjando una nueva generación de líderes empresariales perseverantes y capaces de enfrentar riesgos”. Por tanto, si el emprendedor cuenta con las características personales y motivacionales, es seguro que este pueda llevar a cabo con este proceso o etapa de pos-incubación que consiste en plasmar la idea de negocio en un plan empresarial, con la orientación de especialistas y expertos en las diversas materias.

Por otro lado, para poder comparar la hipótesis específica 02, donde se pudo corroborar que el perfil emprendedor se asocia de manera positiva y directa con el proceso de incubación, esto teniendo en cuenta Rho-Spearman cuyo valor obtenido fue 0.592. lo que nos permitió rechazar la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1). Además, esto significa que cuanto mayor sea el perfil emprendedor, el incremento del proceso de incubación que comprende la ejecución e implementación de un negocio será mayor en los estudiantes de EPA de la UNAMBA. En tanto se logra, estar en acuerdo con la investigación de García (2013) donde pudo determinar que es importante contar con emprendedores que tengan actitud para asumir responsabilidad, compromiso y liderazgo. Ya que, el funcionamiento de una empresa en incubación dependiera mucho de ello, además, estos deben tener conocimientos, habilidades para poder llevara adelante y de manera eficiente. La persona emprendedora tiene caracteresiticas propias que se han formado en su entorno social, es allí donde le nace por habito ser empresario. Pero, como nos encontramos en una crisis de sostenibilidad a nivel de supervivencia, podemos decir que las empresas que se graduen de las incubadoras tendran mas éxito, que aquellas que se creaqn de manera empirica.

En esa misma línea, para poder comparar la hipótesis específica 03, se pudo establecer que el perfil emprendedor se asocia de manera positiva baja con el proceso de post-incubación en los estudiantes de EPA de la UNAMBA, esto considerando correlación de Rho-Spearman que fue 0.335. de manera que no permitió rechazar la hipótesis nula (H_0) y se aceptó la hipótesis alterna (H_1). Lo que nos indica que, si los estudiantes tienen perfil emprendedor alto, pues también pueda darse que exista el proceso de post-incubación, el cual consiste en que el negocio se consolide en el mercado. En tanto coincidimos con García (2013) al considerar que en la etapa de post-incubación es necesario que los emprendedores cuenten “con una autoestima alta, intuición, y sobre todo les guste el riesgo, asimismo la creatividad le ayuda a su capacidad de invento e innovación” para mantener el negocio, pero además es importante la constancia y la perseverancia para lograr las metas. De acuerdo Bóveda, et al. (2015) las incubadoras nacieron con el propósito de reducir la mortalidad de los emprendimientos nuevos, ya que el 35% de las empresas después de cinco años que no tuvieron origen en una incubadora sobreviven. Pero aquellos que nacieron en una incubadora sobreviven en un 85%. Es de allí su importancia.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- a) Se determinó que el perfil emprendedor tiene una correlación positiva y de nivel moderado con la incubación empresarial, de acuerdo al **coeficiente de correlación de Rho-Spearman de 0.585**, y una significatividad estadística bilateral de 0,000. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) con un nivel de confianza del 95%, asimismo se afirma que existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018. Además, el 68,9% de los estudiantes tienen un nivel alto de perfil emprendedor, mientras el 31,1% nivel medio de perfil emprendedor. Por otro lado, respecto a la incubación empresarial el 55,6% de los estudiantes perciben que está en un nivel medio, mientras el 38,9% nivel alto y el 5,6% bajo.

- b) Se estableció que el perfil emprendedor tiene una correlación positiva, moderada con el proceso de pre-incubación, de acuerdo al **coeficiente de correlación de Rho-Spearman de 0.518**, y una significatividad estadística bilateral de 0,000. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) con un nivel de confianza del 95%, asimismo se afirma que existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de pre- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

- c) Se conoció que el perfil emprendedor tiene una correlación positiva moderada con el proceso de incubación, de acuerdo al **coeficiente de correlación de Rho-Spearman de 0.592**, y una significatividad estadística bilateral de 0,000. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) con un nivel de confianza del

95%, asimismo se afirma que existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

- d) Se identificó que el perfil emprendedor tiene una correlación positiva baja con el proceso de Post-incubación, de acuerdo al **coeficiente de correlación de Rho-Spearman de 0.335**, y una significatividad estadística bilateral de 0,001. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1) con un nivel de confianza del 95%, asimismo se afirma que existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de post- incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

6.2 Recomendaciones

- a) Se recomienda a Escuela Profesional de Administración de la Universidad Micaela Bastidas de Apurímac desarrollar y fortalecer el perfil emprendedor en los aspectos de logro de objetivos, planificación y poder; el cual permitirá al estudiante a culminar con el proceso de la incubación empresarial, como pre-Incubación, Incubación, y Post-Incubación.
- b) La universidad tiene que mejorar el perfil emprendedor de los estudiantes a través de programas estratégicos y asesoría técnica, el cual le permita desarrollar adecuadamente la idea y plan de negocio.
- c) La universidad debe brindar a los estudiantes oportunidades, asesoría y apoyo con recursos económicos para que el estudiante logre conseguir la operación de negocio y la respectiva constitución de la empresa cumpliendo con la normatividad exigida.
- d) Se tiene que establecer estrategias para que el estudiante llegue a la etapa post incubación, con un negocio consolidado, y recibir un seguimiento por parte de la universidad para fortalecer el negocio, seguir mejorando.

- e) Se recomienda a los estudiantes de las universidades ampliar el tema de investigación que es la incubación empresarial, ya sea en un nivel relacional o explicativo con otras variables como espíritu emprendedor, competencias emprendedoras, educación financiera, financiamiento, intención emprendedora, motivación, satisfacción, formación profesional, perfil profesional, etc.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Alba Ortuño, C. (Noviembre de 2015). *Modelos de incubacion de empresas: una propuesta*. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425943146003.pdf>
- Alcaraz , R. (2011). *El emprendedor del exito*. McGRAW-HILL: McGRAW-HILL. Obtenido de https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf
- Alcaraz Rodriguez, R. E. (2013). *Perfil del emprendedor, un estudio comparativo entre estudiantes de países de Iberoamérica. Propuesta de un modelo formativo universitario de emprendedores a partir del diseño de un instrumento de medición de características emprendedoras*. Obtenido de <http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/418.pdf>
- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. (2017). *Proyecto de gobernabilidad locales. cartilla tecnica empresarial y formulación de pequeños proyectos de negocio*. Guatemala: Dirección municipal de la mujer. Obtenido de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TCXC.pdf
- Aliaga, C., & Schalk, A. (Diciembre de 2010). *Empleabilidad temprana y emprendimiento. Dos grandes desafíos en la formación superior en Chile*. Obtenido de <https://www.calidadenlaeducacion.cl/index.php/rce/article/view/145/151>
- Alonso, C., & Fracchia, E. (16 de Diciembre de 2010). *El Emprendedor Schumpeteriano aportes a la teoria moderna*. Obtenido de <http://alejandria.ccm.itesm.mx/egap/documentos/2011V5A1Alonso-Fracchia.pdf>
- Alvarez P., I. (2004). *Espiritu empresarial*. Obtenido de file:///C:/Users/Patricia/Downloads/DESARROLLO%20ESPIRITU%20EMPRESARIAL_DESARROLLO%20ESPIRITU%20EMPRESARIAL.pdf
- Álvarez, M. P. (2016). *El perfil del emprendedor y la innovación empresarial de los gimnasios de Huaraz, 2014*. Huaraz: Univeridad Nacional Snatiago de Antúnez de Mayolo. Obtenido de

http://repositorio.unasam.edu.pe/bitstream/handle/UNASAM/2254/T033_42697498_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Araya Castillo, L., & Pedreros Gajargo, M. (2009). Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/153/15333870004.pdf>

Arraut Camargo, L. C., Sánchez Drago, H., & Novoa Martínez, K. (s.f.). Impacto del programa emprendedor en la universidad tecnológica de Boívar mediante un análisis a través de SPSS. *COLCIENCIAS*, 184-195.

Baca , J., Román , J. C., & Vidal , O. (2017). *Facilidad para hacer negocios en la ciudad de Apurímac-Abancay*. Surco: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Barba Bayas, D. (2013). Características emprendedoras personales (CEP). *Revista ciencia UNEMI*, 62-68.

Benavides Mansilla., M. J., & Tupayachi Atapaucar, M. D. (2015). *Emprendimiento y perfil del emprendedor en la escuela profesional de ciencias administrativas de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, periodo:2014-2015*. Obtenido de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/106/253T20150014.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.

Bonilla Ricardo, R. F. (2014). *Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en administración de negocios: un análisis empírico en la ciudad de Manizales*. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.co/jspui/bitstream/11182/839/1/TESIS%20-%20INFORME%20FINAL.pdf>

Bóveda, J., Oviedo, A., & Yakusik, A. (2015). *Manual de implementación de incubadoras de Empresas*. Paraguay: Prouductiva. Obtenido de https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_02.pdf

Buiza Ferreyros, J. J. (2015). *Caracterización y desarrollo de indicadores de las incubadoras universitarias peruanas*. Lima: Universidad Peruana Cayetano Heredia. Obtenido de https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/250/3/2015_Buiza_Caracterizaci%C3%B3n-y-desarrollo-de-indicadores-de-las-incubadoras.pdf

Cama, S. J. (2015). *Fundamentos del emprender: Creación y Gestión de empresas*. Lima: Editorial Fondo editorial UNAJMA .

CIVICUS. (2001). *Seguimiento y evaluación*. Recuperado el 21 de Octubre de 2018, de <https://www.civicus.org/documents/toolkits/Seguimiento%20y%20evaluacion.pdf>

Consejo Nacional de Competitividad. (2017). *Indice Global de Emprendimiento 2017*. Recuperado el 10 de 07 de 2018, de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/12/%C3%8Dndice-Global-de-Emprendimiento-2017.pdf>

Contreras, M. M. (2018). *Perfil del emprendedor y ventas en la web mamis compra y vende Nuevo Chimbote, 2018*. Chimbote: Universidad San Pedro. Obtenido de http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/10896/Tesis_60895.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cortés, C. (05 de Setiembre de 2016). *Dirección de PYMES: Visión y Facilitación*. Obtenido de <http://pymes-y-empresasfamiliares-uia.blogspot.com/2016/09/direccion-de-pymes-vision-y-facilitacion.html>

CORPODET provincia de Oro. (s.f.). *Manual de procesos*. Provincia de Oro - Ecuador: Universidad Técnica de Machala. Obtenido de http://www.mdgfund.org/sites/default/files/YEM_MANUAL_Ecu_Incubadora%20de%20Empresas.pdf

De la Cueva García Teruel, L. (4 de Octubre de 2013). *La incubación de empresas y el emprendedor en el estado de Michoacán, una visión conjunta*. Recuperado el 23 de Setiembre de 2018, de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xviii/docs/1.20.pdf>

Diario Gestión. (30 de agosto de 2015). *El emprendimiento en el Perú: De la necesidad a la oportunidad*. Recuperado el 6 de mayo de 2019, de <https://gestion.pe/economia/emprendimiento-peru-necesidad-oportunidad-98626?fbclid=IwAR2Ta3MVYMTsa69jHQVdORCqkPqNnfQqoiM3AmXnvaUkVia-UVs3-ZQuEXQ>

Economía simple. (2016). *Definición de Viabilidad*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>

Egg, E. A. (2011). *Aprender a investigar. Nociones para la investigación social*. Córdoba: Brujas.
Emprende pyme.net. (2016). *Idea de negocio*. Recuperado el 12 de Octubre de 2018, de <https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>

EMPRENUR. (17 de Octubre de 2018). *Puesta en marcha*. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de http://www.emprenur.edu.uy/etapa/puesta_en_marcha

Espinoza, C. (2018). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Católica sedes Sapientiae y su relación con la generación de iniciativas empresariales en el Distrito de Chulucanas – 2017*. Piura: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/34018/Espinoza_HC.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Formichella , M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Obtenido de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>

Gálvez Heredia, N. (19 de Julio de 2012). *Perfil del emprendedor de la MYPES del sector textil de la ciudad de Chiclayo*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/845/1/TL_GalvezHerediaNancy.pdf

García Sánchez, R. E. (2013). *Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador*. Obtenido de <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/252/1/Tesis531GARc.pdf>

Glez, N., López, E., Nereida, J. A., & C., R. (s.f.). *Incubación de negocios apoyo para la pequeñas y medianas empresas en México*. Obtenido de <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no58/modelo.pdf>

Global entrepreneurship Monitor. (2010). *Análisis de la Actividad Emprendedora en sectores de comercio de America Latina: Ana aproximación desde el Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/30992478/435921738.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1533426934&Signature=h%2FZFzeI4tcipkSFpiNaiRahxFrM%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DAnálisis_de_la_Actividad_Emprended

gob.pe. (04 de Octubre de 2018). *Registrar o constituir una empresa*. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de <https://www.gob.pe/269-registrar-o-constituir-una-empresa>

Gómez García, E. (18 de Setiembre de 2013). *Qué es la motivación y qué podemos hacer para aumentarla todos los días*. Obtenido de https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2013-10-18/que-es-la-motivacion-y-que-podemos-hacer-para-aumentarla-todos-los-dias_42710/

Guerrero, M., Urbano, D., Ramos, A., Ruiz, J., Neira, I., & Fernandez, A. (2016). *Perfil emprendedor del estudiante universitarios*. Madrid: Crue Universidades Españolas-RedEmprendia-CISE.

Gutiérrez Huby, A. M. (Julio de 2012). *Incubación empresarial en la universidad nacional Mayor de san Marcos: una estrategia para efectivizar su compromiso con el desarrollo económico y social del país*. Recuperado el 27 de Setiembre de 2018, de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/quipukamayoc/2012/V20n35-I/pdf/a12v35n1.pdf>

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McCRAW - HILL.

- Herrera , C. E., & Montoya, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*, 7-30. Obtenido de Dialnet-ElEmprendedor-4776922.pdf
- Huamaní, Y., & Lazarme , F. (2011). *Incidencia de los creditos solidarios en el nivel de los emprendimientos y sostenibilidad empresarial de las MYPES del sector comercio en la provincia de Abancay, 2010*. Abancay: Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.
- Huaraca Rivero, R., & Cáceres Bolaños, Y. (Abril de 2017). *La formación profesional y su influencia en el emprendimiento empresarial de los estudiantes de la escuela académico profesional de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2014*. Obtenido de <http://repositorio.unamba.edu.pe/handle/UNAMBA/556>
- Instituto tecnológico y de estudios superiores de Monterrey. (2008). *Incubadora de empresas de tecnología intermedia tecnológico de Monterrey- campus Laguna*. Recuperado el 25 de Setiembre de 2018, de <http://www.lag.itesm.mx/incubadora/informativo.htm>
- Jaramillo, L. (07 de Diciembre de 2008). *Emprendimiento: Concepto básico en competencias*. Obtenido de <https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>
- Lampadia. (13 de julio de 2015). *La fuerza del migrante: emprendimiento y libre mercado*. Recuperado el 6 de mayo de 2019, de <https://lampadia.com/analisis/social/la-fuerza-del-migrante-emprendimiento-y-libre-mercado/?fbclid=IwAR1EzOxku1lZGNbnIXAr12uV3FffVUg1MdhRLX9RI5Ic5TP-zFyyni51ZXY>
- Ley N°30220. (8 de Julio de 2014). *Ley universitaria*. Obtenido de MINEDU: http://www.minedu.gob.pe/reforma-universitaria/pdf/ley_universitaria.pdf
- Loli, A., Aliaga, J., Del Carpio, J., Vergara, A., & Aliaga, R. (2011). Actitudes de creatividad y emprendimiento y la intención de desarrollar un negocio en estudiantes de la universidad

nacional Agraria- la Molina. *Facultad de Psicología*, 209 - 234. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/2084/1803>

Masgo Torres, E. T. (2010). *Relación entre desempeño docente y desarrollo de la capacidad emprendedora en estudiantes de secundaria del Cercado Callao*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.

Mayorga Ruiz, A. (04 de abril de 2019). *El siglo*. Recuperado el 06 de mayo de 2019, de El desempleo a nivel mundial: <http://elsiglo.com.gt/2019/04/04/el-desempleo-a-nivel-mundial/>

Mondragón Barrera, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento científico*, 97-104.

Montiel Campos, H. (14 de Abril de 2015). *Incubadoras de empresas: una tipología de modelo de incubación en México*. Recuperado el 23 de Agosto de 2018, de https://www.researchgate.net/publication/267379304_Incubadoras_de_empresas_una_tipologia_de_modelos_de_incubacion_en_Mexico

Moreno Velasquez, S., & Egusquiza Giribaldi, C. (2017). *Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la carrera de administración de empresas de una universidad privada de Lima*. Recuperado el 14 de Octubre de 2018, de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3313/1/2017_Moreno-Velasquez.pdf

Muñoz Razo, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis* (Segunda edición ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.

Ojeda , D. (5 de abril de 2018). *El espectador*. Recuperado el 5 de mayo de 2019, de ¿Cómo estimular el emprendimiento en las universidades?: <https://www.elspectador.com/economia/como-estimular-el-emprendimiento-en-las-universidades-articulo-747984>

- Ortega, R. C. (2018). *Nivel de emprendimiento en los estudiantes del décimo semestre de la Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas, 2018*. Andahuaylas : Universidad Nacional José Maria Arguedas .
- Pérez Palacios, E. (2011). ¿Como perciben las instituciones publicas y privadas a las Universidades en el fomento del emprendimiento. *Investigación de la facultad de ciencias administrativas*, 97 - 100.
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2009). *Definición de plan de negocios*. Recuperado el 25 de Octubre de 2018, de <https://definicion.de/plan-de-negocios/>
- Perilla Toro, L. T. (1998). *DAVID C. McCLELLAND (1917 -1998)*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/805/80530309.pdf>
- Portal, B., Victoria, M., Andrews, C., Washington, J., Alcántara, L., Cárdenas, M., & Consuelo, L. (2017). *Características del perfil del emprendedor de las startups en Lima y su implicancia en el modelo de negocio*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621871/CARRILLO_AJ.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Quispe Altamirano, N. (2017). *Factores de exito para la creación de MYPES: caso colectivo integral en el desarrollo en la region de Apurímac, 2014-2016*. Obtenido de http://repositorio.unajma.edu.pe/bitstream/handle/123456789/296/Nory_Tesis_Bachiller_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Real Academia Española . (2014). *Diccionario del estudiante*. Obtenido de Perfil: <https://dle.rae.es/?w=perfil>
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/?w=empresarial>
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario del estudiante*. Obtenido de Emprendedor: <https://dle.rae.es/emprendedor?m=form>

- Real Academia Española. (2014). *El diccionario de la lengua española*. Obtenido de Incubación: <https://dle.rae.es/?w=incubaci%C3%B3n>
- Rioja Marpartida, J. G., Aranibar Monrroy, J. A., Vaca Pedraza, J., Maturana Huallpa, M. D., Gutierrez Guzmán, M. M., Rojas Meneses, M. L., & Tapia Soria, S. W. (2010). *Módulo de formación para el espíritu emprendedor*. Recuperado el 15 de Octubre de 2018, de <https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/moduloemprendedurismo.pdf>
- Rojas Alcalá, C. E. (02 de Noviembre de 2012). *Perfil del joven emprendedor*. Obtenido de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS4563.pdf>
- Rueda, I., Fernández, A., & Herrero, Á. (2012). Estudiantes universitarios y emprendimiento: determinantes psicológicos de la intención de creación de un negocio propio. *Revista FIR*, 1(2), 9-15.
- Ruiz Rodriguez, I. J., Ramírez Chong, E. M., Rico Ramos, N. Y., & Gutiérrez Gonzáles, O. A. (Noviembre de 2013). *Las incubadoras de empresas y el modelo MIDE SNIT*. Recuperado el 23 de Setiembre de 2018, de <http://www.chi.itesm.mx/investigacion/wp-content/uploads/2013/11/NEG19.pdf>
- Salazar, M., Icaza, M., & Alejo, O. (2018). Importancia de la ética en la investigación. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 305-311. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-305.pdf>
- Sánchez Gutierrez, W. O. (2015). *La motivación según Mc Clelland y el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú 2012*. Recuperado el 12 de Setiembre de 2018, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/5768/Sanchez_gw.pdf?sequence=1
- Sandoval Luevano, M., & Castro Juarez, E. (2015). *Incubación de empresas en México*. Recuperado el 1 de Octubre de 2018, de <http://revistacid.itslerdo.edu.mx/coninci2015/CI->

20%20Incubaci%C3%B3n%20de%20empresas%20en%20Mexico%20ITS%20LERDO.pdf

Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2015-2016*. Lima: Universidad de ESAN.

Sheron Ramírez, L. A. (22 de Octubre de 2012). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann- Tacna- Perú- 2011*. Obtenido de <http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/700/TM0006.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Tenorio Bahena, J. (1998). *Técnicas de investigación documental*. Mexico: Graw Hill. Recuperado el 23 de Octubre de 2018

Trejo Lopez, E. (23 de Setiembre de 2015). *Perfil psicosocial de la persona emprendedora*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16786/1/Tesis987-160418.pdf>

Valera, R. (2001). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas*. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=RQ_4NcwhagQC&pg=PT103&lpg=PT103&dq=%22El+proceso+de+formaci%C3%B3n+de+empresas+ocurre+en+todos+los+pa%C3%A1ses.+Pero+cada+proceso+es+el+resultado+final+de+una+acci%C3%B3n+humana+mu+y+especial+y+el+comienzo+de+otra.+Pero

Vela Velásquez, J. C. (Febrero de 2011). *Modelo para la Creación de Incubadoras de Empresas en la realidad Peruana*. Recuperado el 24 de Setiembre de 2018, de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/914/VELA_VELASQUEZ_JULIO_INCUBADORAS_REALIDAD_PERUANA.pdf?sequence=1

Velazquez Fernandez, A. R., & Rey Cordova, N. G. (2007). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos E.I.R.L.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.						
Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
<p>Problema general ¿Cuál es la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018?</p> <p>Problema específico ¿Cómo se relaciona el perfil emprendedor con el proceso de pre-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?</p> <p>¿De qué manera se relaciona el perfil emprendedor con el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?</p> <p>¿Qué relación existe entre el perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay?</p>	<p>Objetivo general Determinar la relación entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.</p> <p>Objetivo específico Establecer la relación del perfil emprendedor con el proceso de pre-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p> <p>Conocer la relación del perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p> <p>Identificar la relación del perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p>	<p>Hipótesis general Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018.</p> <p>Hipótesis específico Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de pre-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p> <p>Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p> <p>Existe una relación significativa positiva entre el perfil emprendedor y el proceso de post-incubación en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.</p>	<p>Variable 01 Perfil emprendedor</p> <p>Variable 02 Incubación empresarial</p>	<p>Logro</p> <p>Planificación</p> <p>Poder</p> <p>Pre-Incubación</p> <p>Incubación</p> <p>Post- Incubación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Iniciativa ▪ Búsqueda de oportunidades ▪ Persistencia ▪ Cumplimiento ▪ Eficiencia ▪ Calidad ▪ Corre riesgos calculados <ul style="list-style-type: none"> ▪ Búsqueda de información de ▪ Establecimiento de metas ▪ Planificación ▪ Control <ul style="list-style-type: none"> ▪ Persuasión ▪ Redes de apoyo ▪ Autoconfianza ▪ Independencia <ul style="list-style-type: none"> ▪ Idea de negocio claro ▪ Desarrollo del plan de negocios ▪ Desarrollo del prototipo o modelo de negocio ▪ Formalización de empresas <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acondicionamiento e implementación ▪ Búsqueda de financiamiento ▪ Producción ▪ Venta y promoción ▪ Administración ▪ Negociación <ul style="list-style-type: none"> ▪ Posicionamiento ▪ Crecimiento ▪ Alianzas estratégicas, franquicias y redes ▪ Fortalecimiento de capacidades gerenciales ▪ Independencia 	<p>Enfoque de la investigación: Cuantitativo</p> <p>Tipo de investigación Básico</p> <p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Método de investigación: Método deductivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental-transversal</p> <p>Población: Total, 483 estudiantes matriculados, periodo 2019-II</p> <p>Muestra Se utilizará una muestra no probabilística, por conveniencia donde estuvo conformado por 90 estudiantes matriculados del noveno y décimo semestre del 2019-II.</p> <p>Técnicas Encuesta</p> <p>Instrumento Cuestionario</p> <p>Estadística: Rho Spearman</p>

Fuente. elaboración propia



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela académico profesional de Administración



Anexo 02: Cuestionario

Me dirijo cordialmente a usted, con la finalidad de solicitar su cooperación, para responder el presente cuestionario de opinión. Sus respuestas representan un valioso aporte para la realización del proyecto de tesis “Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018”, para optar al título de Licenciado en Administración, impartido por la UNAMBA. La información que suministre será utilizada para fines académicos y tendrá carácter confidencial. Por tal motivo les agradezco con la mayor sinceridad.

Datos generales

Apellidos y Nombres:

Ciclo académico **Genero** **Edad**

INSTRUCCIONES

Por favor lea detenidamente cada uno de los ítems y marque con aspa “x” la respuesta seleccionada según su opinión se ajuste a tu comportamiento real, según la siguiente escala de valoración: i) Algunas declaraciones o preguntas pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual. ii) Asigna una calificación numérica para todas las declaraciones como se observa a continuación.

N°	ITEMS	Nunca	Casi nunca	Indeciso	Casi siempre	Siempre
		11	22	33	44	55
Variable 01: Perfil emprendedor						
Dimensión 01: Logro						
1	Hago lo que se necesite hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga					
2	Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir					
3	Cuando me enfrente a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución					
4	Cuando me asignan una tarea cumplo entregar a tiempo					
5	Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente					
6	Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos					
7	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar					
Dimensión 02: Planificación						
8	Cuando comienzo una tarea, plan o proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo					
9	Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo					
10	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor a mayor envergadura					
11	Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes					
Dimensión 03: Poder						
12	Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar					
13	Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado					
14	Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar					
15	Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan					



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela académico profesional de Administración

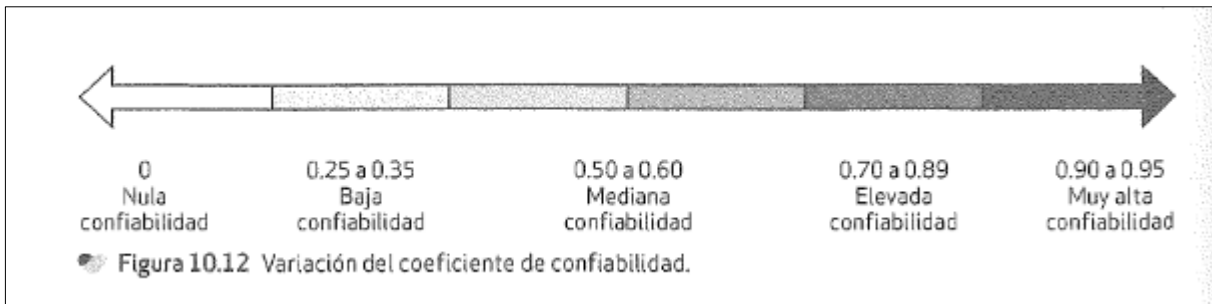


N°	ITEMS	Nunca	Casi nunca	Indeciso	Casi siempre	Siempre
		11	22	33	44	55
Variable 02: Incubación empresarial						
Dimensión 01: Pre - incubación						
16	Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida en las aulas de la Facultad de Administración					
17	Mi plan de negocio está bien desarrollado gracias a la asesoría recibido					
18	El prototipo o modelo de negocio está bien definido					
19	Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias					
Dimensión02: Incubación						
20	El Acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del especialista					
21	Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad					
22	Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente					
23	La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas					
24	Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida					
25	Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores					
Dimensión 03: Post - incubación						
26	Mi negocio tiene un lugar en el mercado.					
27	Busco nuevos caminos de crecimiento					
28	Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas					
29	Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente.					
30	Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito					

Gracias por su colaboración

De acuerdo a nuestra investigación, se planteó un cuestionario, que estuvo conformado por 30 items, basado en la escala de Likert. Para ello, se hizo una prueba piloto, y luego se aplicó teniendo en cuenta el grado de confiabilidad o fiabilidad de nuestro instrumento, el cual nos permito medir y cuantificar el perfil emprendedor e incubación empresarial.

Según Hernández et ál. (2017) señala que la confiabilidad se produce de acuerdo a la puntuacion que se obtiene de una muestra ya sea Spearman, Pearson o Kendall, ademas estos deben estar en escala de likert. Por tanto, se aplica el coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach, que puede variar entre 0 (nula confiabilidad o inexistente) y 1.00 (confiabilidad perfecta).




Fuente: Hernández et ál. (2017). Fundamentos de investigación. (p. 217)


Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,877	30

Teniendo este resultado en la tabla, respecto al alfa de Cronbach o coeficiente de confiabilidad del instrumento podemos decir que podemos identificar que tiene una elevada confiabilidad.

Anexo 04: Validación del cuestionario



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Profesional de Administración



I. INFORMACIÓN

1.1. DEL EXPERTO
Apellidos y Nombres: Dr. Wilson J. Mollocondo Flores

1.2. DEL AUTOR DEL INSTRUMENTO
Proyecto de investigación:
Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2018
Responsable: Bach. Wilfredo Salas Laime

Instrumento:
Cuestionario
Formato de entrevista

FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO


N°	INDICADORES	CRITERIOS	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ALFA DE CRONBACH				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Bueno (41-60%)	Muy Bueno (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado				X	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables				X	
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología				X	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica					X
5	SUFICIENCIA	Alcanza los aspectos en cantidad y calidad					X
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias					X
7	CONSISTENCIA	Sustenta en aspectos teórico científicos					X
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices				X	
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema					X
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno					X

II. OPINION DEL EXPERTO

Vistos en instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices, y en cumplimiento dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida
 No se valida

Abancay, 2 de octubre del 2019



Dr. Wilson J. Mollocondo Flores
DIRECTOR (e)

Firma y sello del experto



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
 Escuela Profesional de Administración



I. INFORMACIÓN

1.1. DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres: Suárez Orellana Arturo Yvanor

1.2. DEL AUTOR DEL INSTRUMENTO

Proyecto de investigación:

Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Sede Abancay, 2018

Responsable: Bach. Wilfredo Salas Laime

Instrumento:

Cuestionario

Formato de entrevista

FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

N°	INDICADORES	CRITERIOS	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ALFA DE CRONBACH				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21- 40%)	Bueno (41-60%)	Muy Bueno (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado				X	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables			X		
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología				X	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica				X	
5	SUFICIENCIA	Alcanza los aspectos en cantidad y calidad				X	
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7	CONSISTENCIA	Sustenta en aspectos teórico científicos					X
8	COHERENCIA	Entre dimensiones , indicadores e índices				X	
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema			X		
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno				X	

II. OPINION DEL EXPERTO

Vistos en instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices, y en cumplimiento dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida

No se valida

Abancay, 11 de octubre del 2019

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC
 Facultad de Administración
 Escuela Académica Profesional de Administración de Empresas

Arturo N. Suárez Orellana
 Lic. Adm. Arturo N. Suárez Orellana
 Docente Ordinario...
 AUXILIAR
 Firma y sello del experto



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Profesional de Administración



I. INFORMACIÓN

1.1. DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres: Dr. Edwin Irapaca Cahuana

1.2. DEL AUTOR DEL INSTRUMENTO

Proyecto de investigación:

“Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Sede Abancay, 2018.”

Responsable: Bach. Wilfredo Salas Laine

Instrumento:

Cuestionario
 Formato de entrevista

FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

N°	INDICADORES	CRITERIOS	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ALFA DE CRONBACH				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Bueno (41-60%)	Muy Bueno (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado				X	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables				X	
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología					X
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica					X
5	SUFICIENCIA	Alcanza los aspectos en cantidad y calidad					X
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7	CONSISTENCIA	Sustenta en aspectos teórico científicos					X
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices					X
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema					X
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno				X	

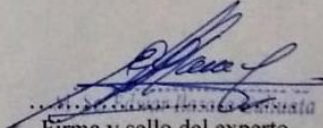
II. OPINION DEL EXPERTO

Vistos en instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices, y en cumplimiento dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida

No se valida

Abancay, ...de octubre del 2019


 Firma y sello del experto



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Profesional de Administración



I. INFORMACIÓN

1.1. DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres: Mg. Josué Huamani Cayllahua

1.2. DEL AUTOR DEL INSTRUMENTO

Proyecto de investigación:

"Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Sede Abancay, 2018"

Responsable: Bach. Wilfredo Salas Laime

Instrumento:

Cuestionario

Formato de entrevista

FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

N°	INDICADORES	CRITERIOS	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ALFA DE CRONBACH				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Buena (41-60%)	Muy Buena (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado			X		
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables				X	
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología				X	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica				X	
5	SUFICIENCIA	Alcanza los aspectos en cantidad y calidad					X
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias					X
7	CONSISTENCIA	Sustenta en aspectos teórico científicos				X	
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices					X
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema					X
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno					X

II. OPINION DEL EXPERTO

Vistos en instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices, y en cumplimiento dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida

No se valida

Abancay, 7 de octubre del 2019

Mg. Adm. Josué Huamani Cayllahua
 DOCENTE AUXILIAR
 Firma y sello del experto



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Escuela Profesional de Administración



I. INFORMACIÓN

1.1. DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres: Mg. José Carlos Vilca Narváez

1.2. DEL AUTOR DEL INSTRUMENTO

Proyecto de investigación:
 "Perfil emprendedor y su relación con la incubación empresarial en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración, Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Sede Abancay, 2018"

Responsable: Bach. Wilfredo Salas Laime

Instrumento:

Cuestionario
 Formato de entrevista

FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

N°	INDICADORES	CRITERIOS	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ALFA DE CRONBACH				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Bueno (41-60%)	Muy Bueno (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado					X
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables					X
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología					X
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica					X
5	SUFICIENCIA	Alcanza los aspectos en cantidad y calidad			X		
6	INTENCIONALIDAD	Apropiado para valorar aspectos de las estrategias					X
7	CONSISTENCIA	Sustenta en aspectos teórico científicos					X
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices					X
9	METODOLOGÍA	Responde al propósito del problema				X	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno					X

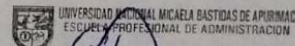
II. OPINION DEL EXPERTO

Vistos en instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices, y en cumplimiento dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida

No se valida

Abancay, 05 de octubre del 2019



Mg. José Carlos Vilca Narváez
 D.O.C.B.A.T.E.

Firma y sello del experto

Anexo 06. Tabulación de base de datos de la variable perfil emprendedor

Nº	Hago lo que se necesita hacer, sin que otros tengan que pedirle que lo haga	Tengo la habilidad de ver oportunidades donde mis compañeros no los pueden percibir	Cuando me enfrento a un problema difícil, persisto hasta encontrar una solución	Cuando me asignan una tarea cumplo entregándola a tiempo	Me esmero en terminar mis actividades de manera eficiente	Tomo en consideración acciones para garantizar que se cumplan los objetivos propuestos	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar	Cuando comienzo una tarea, planifico el proyecto nuevo, recopilo toda la información posible antes de emprenderlo	Fijo metas semanales, mensuales, y anuales cuando quiero conseguir algo	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura	Constantemente reviso mis planes o proyectos para tomar en cuenta los resultados obtenidos y circunstancias cambiantes	Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar	Desarrollo mis actividades en grupo buscando apoyo de mis compañeros para un proyecto determinado	Me siento confiado en tener éxito en cualquier actividad que me proponga ejecutar	Soy independiente a la hora de tomar decisiones, aun cuando otras personas influyan
1	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00
2	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
3	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	3,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	4,00
4	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	5,00
5	2,00	5,00	4,00	5,00	5,00	3,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	1,00	1,00	4,00	5,00
6	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00
7	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
8	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	2,00	4,00	3,00	2,00	4,00	4,00	4,00
9	5,00	2,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	2,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00
10	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	5,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
11	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	5,00
12	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00
13	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
14	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00
15	5,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	4,00
16	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00
17	5,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
18	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	4,00	5,00	2,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00
19	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	2,00	4,00	4,00	2,00	4,00	2,00	3,00
20	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00
21	2,00	3,00	4,00	5,00	2,00	3,00	4,00	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00
22	2,00	2,00	1,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	5,00
23	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	5,00	4,00
24	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	3,00	2,00	2,00	2,00	4,00	4,00	5,00
25	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	2,00	2,00	4,00	4,00	3,00	4,00	2,00	4,00	5,00
26	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00
27	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	2,00	4,00	3,00	4,00	3,00	2,00	5,00	4,00	3,00	2,00

28	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00
29	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
30	1,00	4,00	4,00	5,00	2,00	5,00	5,00	3,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
31	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	,00	3,00	4,00	4,00	4,00
32	5,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	4,00	4,00
33	5,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	2,00	4,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00
34	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
35	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	3,00
36	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,00	5,00	5,00
37	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
38	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00
39	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00
40	4,00	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	4,00	4,00
41	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00
42	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	5,00
43	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
44	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00
45	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
46	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
47	5,00	5,00	4,00	1,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	1,00	1,00	5,00	1,00
48	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00
49	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00
50	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
51	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	2,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00
52	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	5,00	5,00
53	3,00	5,00	1,00	4,00	4,00	5,00	5,00	2,00	5,00	1,00	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00
54	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	2,00	1,00	2,00	5,00	5,00
55	5,00	4,00	2,00	3,00	2,00	4,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	4,00	2,00	2,00	4,00
56	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00
57	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
58	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00
59	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00
60	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,00	4,00	4,00	5,00
61	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	2,00	5,00	4,00	5,00
62	5,00	4,00	4,00	5,00	2,00	3,00	4,00	5,00	3,00	2,00	2,00	4,00	5,00	4,00	5,00
63	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00
64	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	2,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
65	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	3,00	2,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00	5,00
66	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00
67	2,00	3,00	2,00	4,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	3,00	2,00	3,00
68	3,00	2,00	4,00	2,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	5,00	3,00	2,00	4,00	5,00	2,00
69	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	5,00

70	4,00	5,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	5,00	4,00	2,00	5,00	5,00	4,00
71	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
72	4,00	4,00	4,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00
73	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00
74	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
75	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00
76	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
77	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	3,00	2,00	4,00	5,00	5,00	3,00	4,00
78	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00
79	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
80	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00
81	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00
82	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00
83	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00
84	3,00	2,00	4,00	2,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	5,00	3,00	2,00	4,00	5,00	2,00
85	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,00	4,00	4,00	5,00
86	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	2,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00
87	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
88	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
89	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00
90	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	5,00

Anexo 07: Tabulación de base de datos de la variable incubación empresarial

Nº	Explicaría mi idea de negocio a posibles socios, inversores, clientes o proveedores con facilidad gracias a la capacitación y asesoría recibida en las aulas de la Facultad de Administración	Mi plan de negocio está bien desarrollado o gracias a la asesoría recibido	El prototipo o modelo de negocio está bien definido	Conozco sobre la formalización empresarial y las obligaciones tributarias	El acondicionamiento e implementación del negocio se realiza como se estableció en el plan de negocio, gracias al acompañamiento del especialista	Conseguí financiamiento, ya sea ahorros, préstamos de familiares o amigos, entidades financieras o universidad con facilidad	Se produce el bien o servicio como señala el plan de negocios gracias al apoyo del docente	La promoción del bien y/o servicio permite incrementar el nivel de ventas	Llevo una administración adecuada de mi negocio gracias a la asistencia técnica recibida	Me siento preparado para realizar la negociación del bien y/o servicio con mis clientes o proveedores	Mi negocio tiene un lugar en el mercado.	Busco nuevos caminos de crecimiento	Creo alianzas estratégicas, redes y franquicias con empresas	Fortalezco mis capacidades gerenciales y empresariales gracias al seguimiento realizado por el docente.	Tengo la capacidad de llevar este negocio al éxito
1	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	4,00	3,00	2,00	2,00
2	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00	1,00	2,00	3,00	3,00	5,00
3	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	2,00	4,00	3,00	4,00	4,00
4	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00
5	5,00	4,00	1,00	1,00	4,00	1,00	5,00	4,00	5,00	4,00	1,00	3,00	5,00	5,00	4,00
6	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00
7	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	1,00	4,00	4,00
8	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	4,00	1,00	4,00	5,00	4,00	4,00
9	5,00	4,00	5,00	4,00	2,00	4,00	5,00	2,00	4,00	5,00	2,00	3,00	2,00	4,00	5,00
10	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	2,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00
11	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	5,00
12	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00
13	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	2,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	5,00
14	3,00	2,00	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	3,00	5,00
15	2,00	2,00	2,00	4,00	3,00	2,00	3,00	4,00	2,00	2,00	4,00	2,00	2,00	2,00	2,00
16	3,00	2,00	2,00	4,00	1,00	2,00	1,00	2,00	3,00	3,00	1,00	3,00	1,00	1,00	2,00
17	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00
18	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00
19	3,00	2,00	2,00	4,00	2,00	4,00	2,00	4,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	4,00	4,00
20	3,00	4,00	3,00	2,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	1,00	2,00	2,00	3,00	4,00
21	3,00	4,00	3,00	5,00	3,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	4,00	5,00	3,00	4,00	5,00

64	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
65	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00
66	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	3,00	3,00	5,00	3,00	4,00	3,00	3,00	5,00
67	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	3,00	4,00	3,00	3,00
68	2,00	4,00	2,00	4,00	1,00	3,00	4,00	3,00	2,00	4,00	5,00	5,00	4,00	3,00	5,00
69	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	1,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	4,00	2,00	2,00	3,00
70	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00
71	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	2,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
72	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00
73	3,00	3,00	4,00	4,00	2,00	3,00	2,00	1,00	3,00	4,00	5,00	4,00	2,00	2,00	3,00
74	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00
75	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00
76	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
77	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00
78	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00
79	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00
80	4,00	5,00	5,00	5,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	2,00	3,00	5,00
81	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	3,00	5,00
82	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	2,00	3,00	4,00	3,00	5,00
83	4,00	5,00	5,00	5,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	3,00	4,00	2,00	3,00	5,00
84	2,00	4,00	2,00	4,00	1,00	3,00	4,00	3,00	2,00	4,00	5,00	5,00	4,00	3,00	5,00
85	4,00	2,00	4,00	3,00	2,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1,00	4,00	5,00
86	4,00	3,00	3,00	5,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00
87	3,00	2,00	2,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	2,00	2,00	1,00	1,00	3,00	3,00	3,00
88	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00
89	3,00	4,00	3,00	2,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	1,00	2,00	2,00	3,00	4,00
90	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00

Anexo 08: Relación de estudiantes matriculados del 9° y 10° ciclo de Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac (UNAMBA)-Semestre 2019-II

SEMESTRE	ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL	CODIGO	APELLIDOS Y NOMBRES	CANT. CREDITOS APROBADOS
2019-2	Administración	122037	Rondan Retamoso Rooy Alexis	211
2019-2	Administración	132008	Camacho Castillo Thalia Sheyla	210
2019-2	Administración	142014	Ccorahua Avalos Karina	208
2019-2	Administración	122027	Marocho Metaki Yenifer Mariela	207
2019-2	Administración	141040	Pimentel Valenzuela Daylhit	207
2019-2	Administración	151047	Alarcon Chipana Aly Sandra	205
2019-2	Administración	141008	Barra Huamani Marcia	205
2019-2	Administración	151041	Contreras Condori Luz Patricia	205
2019-2	Administración	142022	Huaman Arando Norma Veronica	205
2019-2	Administración	142026	Lara Flores Yasmin	205
2019-2	Administración	151048	Navarro Ramirez Shirlhey Oshin	205
2019-2	Administración	141038	Paniora Condori Alfredo	205
2019-2	Administración	142035	Pumacayo Cruz Manue L	205
2019-2	Administración	151040	Quispe Sanchez Yanet Yudica	205
2019-2	Administración	151031	Roman Ramos Jueny Joice	205
2019-2	Administración	151039	Sanchez Cahuana Danitssa Rumari	205
2019-2	Administración	151001	Sullcahuaman Silva Manuel Milner	205
2019-2	Administración	142002	Aedo Ortiz Marylu	201
2019-2	Administración	141323	Ignacio Taype Frida Viviana	201
2019-2	Administración	151029	Mosqueira Huamanñahui Jhon Paul	201
2019-2	Administración	151434	Guzman Sama Jhondir Deibis	198
2019-2	Administración	151014	Huaracc Vilca Jonathan	198
2019-2	Administración	91026	Batallanos Soria Shayla Rosario	197
2019-2	Administración	152025	Huaraca Huaman Pamela	197
2019-2	Administración	151002	Monzon Ccolcca Cinthia	195
2019-2	Administración	152012	Cerda Araranja Kemy Keytt	194
2019-2	Administración	152030	Lopez Auquis Sheylla Erica	194
2019-2	Administración	152033	Moya Quintana Brillit Antonieta	194
2019-2	Administración	121045	Pinto Velasquez John Gleyser	194
2019-2	Administración	142042	Saldivar Estrada Delia	193
2019-2	Administración	142043	Sosa Leon Julio Cesar	193
2019-2	Administración	141024	Espinoza Caceres Sonia	191
2019-2	Administración	122383	Cahuana Yucra Edith	189
2019-2	Administración	151436	Cuyo Canahuire Edison	189
2019-2	Administración	152032	Miranda Quispe Prised	188
2019-2	Administración	141329	Salas Olmos Wilberth	186
2019-2	Administración	151009	Valenzuela Juro Roy Tomas	186

2019-2	Administración	152230	Cabrera Huaraya Nely	185
2019-2	Administración	112010	Candia Mendoza Jane Sthephanie	185
2019-2	Administración	152041	Torre Roman Florana Valerin	185
2019-2	Administración	132019	Luna Fernandez Olinda	182
2019-2	Administración	142047	Vera Sanchez Victor	182
2019-2	Administración	151023	Aguilar Sanchez Alexis	181
2019-2	Administración	152013	Chara Arando Blanca Diana	181
2019-2	Administración	151027	Sequeiros Hilares Mario	180
2019-2	Administración	151010	Buezo Costilla Layda	178
2019-2	Administración	142331	Pedraza Anguiosa Wilson	178
2019-2	Administración	152037	Salazar Ccahuana Antony Brian	178
2019-2	Administración	151042	Garrafa Garcia Marisol	176
2019-2	Administración	152004	Angelo Arredondo Yashira	175
2019-2	Administración	152005	Aramburu Gutierrez Nely Andrea	175
2019-2	Administración	151050	Huaman Alarcon Jesus Manuel	175
2019-2	Administración	161034	Prada Zamora Esthefani Margaret	173
2019-2	Administración	121394	Quispetera Chipane Marizol	171
2019-2	Administración	161013	Ccorahua Avalos Franshesca Brisa	170
2019-2	Administración	161017	Cuipa Huamani Monica	170
2019-2	Administración	161038	Rios Altamirano Daysy	170
2019-2	Administración	161043	Segundo Velasque Ludy	170
2019-2	Administración	152047	Vargas Alarcon Florentino	170
2019-2	Administración	161011	Ccarhuas Vargas Nadia Diana	167
2019-2	Administración	161014	Chiclla Quispe Sheyla Monica	167
2019-2	Administración	152020	Guerrero Suarez Waldir	167
2019-2	Administración	161027	Leon Gonzales Fany	167
2019-2	Administración	161049	Vergara Hilares Melissa Ivett	167
2019-2	Administración	151022	Durand Porras Yackelin	166
2019-2	Administración	122042	Solis Jara Michael	165
2019-2	Administración	152036	Pedraza Tito Norka	164
2019-2	Administración	142050	Yepez Puelles Mirian Dolores	164
2019-2	Administración	152026	Huarcaya Contreras Yemis Yurvani	163
2019-2	Administración	161023	Huamani Atiquipa Luz Mery	162
2019-2	Administración	152022	Huallpa Tacusi Miguel Angel	160
2019-2	Administración	142040	Rojas Huamani Rossy Lisbet	160
2019-2	Administración	132033	Villanueva Huamanñahui Leonor Fernanda	160
2019-2	Administración	152018	Espinoza Huayapa Diana Edith	159
2019-2	Administración	131032	Peña Yepez Ruben Anthony	157
2019-2	Administración	152002	Ancco Cahuana Tito	156
2019-2	Administración	152024	Huamani Tomaylla Milder	156
2019-2	Administración	161040	Saavedra Cruz Roy Eulogio	156
2019-2	Administración	171012	Checco Paucar Dalia Timotea	155
2019-2	Administración	152034	Muñoz Segovia Bella	154

2019-2	Administración	142029	Luque Guevara Carlos Kevin	153
2019-2	Administración	161294	Cuyo Canahuire Yumira	148
2019-2	Administración	161007	Bravo Chipa Evelyn Anabel	147
2019-2	Administración	152009	Capcha Atauje Gilver Alindor	145
2019-2	Administración	151025	Bravo Guillen Kely	142
2019-2	Administración	152040	Terzi Valenzuela Jose Fernando	138
2019-2	Administración	111024	Huaman Peralta Jhonatan	135
2019-2	Administración	152015	Contreras Montoya Yenny	130
2019-2	Administración	162009	Batallanos Becerra Sara Viviana	116
2019-2	Administración	131027	Gutierrez Miranda Yenifer	106

Anexo 09: Fotos que sustentan el trabajo de la investigación



Imagen 01. Orientando al estudiante a rellenar la encuesta.



Imagen 02. Corroborando que el estudiante rellene la encuesta