



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN

ADMINISTRACIÓN

Propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimiento en alumnos del programa académico de administración, Universidad San Pedro, Chimbote - 2019.

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Doctor en Administración

AUTOR:

Mg. Jorge Augusto Daniel Pérez (ORCID: 0000-0002-8323-3971)

ASESORA:

Dra. Carmen Elena Carbonell García (ORCID: 0000-0001-9096-2714)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelo de Herramientas Gerenciales

CHIMBOTE - PERÚ

2020

Dedicatoria

A Jehová por su amor infinito. A memoria de mi Padre, y apoyo de mi Madre. A Jenny, Leslie y Rodrigo, razón de mi vida.

Jorge

Agradecimiento

A la Universidad César Vallejo de Chimbote, por la oportunidad de desarrollo.

A mi asesora Dra. Carbonell García, por sus enseñanzas.

A los alumnos de la Escuela de Administración de la Universidad San Pedro de Chimbote, por su participación en la investigación.

El Autor.

Página del Jurado

Declaratoria de autenticidad

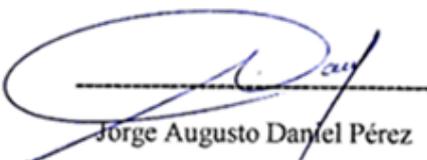
Yo, Jorge Augusto Daniel Pérez, estudiante de la Escuela de Posgrado del Programa Académico de Doctorado en Administración de la Universidad César Vallejo filial Chimbote, declaro que el trabajo académico titulado "Propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimiento en alumnos del programa académico de administración, Universidad San Pedro, Chimbote - 2019", presentado en 163 folios, para la obtención del grado académico de Doctor en Administración, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo a lo establecido por las normas de elaboración de trabajo académico.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresadamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.

De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Chimbote, enero 2020


Jorge Augusto Daniel Pérez
DNI 17812596

Índice

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xii
RESUMO	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	16
2.1 Tipo y Diseño de investigación	16
2.2 Operacionalización de variables	17
2.3 Población, muestra y muestreo	18
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	19
2.5 Procedimientos	20
2.6 Método de análisis de información	20
2.7 Aspectos éticos	21
III. RESULTADOS	22
IV. DISCUSIÓN	29
V. CONCLUSIONES	37
VI. RECOMENDACIONES	38
VII. PROPUESTA	39
ANEXOS	47
Anexo 1: Matriz de consistencia	47
Anexo 2: Instrumentos	48
Anexo 3: Validación y confiabilidad del instrumento	56
Anexo 4: Autorización de la institución donde se aplicó la investigación	66
Anexo 5: Base de datos	67
Anexo 6: Resultados complementarios	68
Anexo 7: Procesamiento y resultados de la guía de observación	72
Anexo 8: Resultados revisión de rendimiento académico	85
Anexo 9: Artículo científico	96
Anexo 10: Propuesta	108
Anexo 11: Pantalla de Turnitin	148

Anexo 12: Acta de aprobación de originalidad de tesis	149
Anexo 13: Formulario de autorización para la publicación electrónica de la tesis	150
Anexo 14: Autorización de la versión final del trabajo de investigación	151

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de operacionalización de la variable Emprendimiento	17
Tabla 2 Distribución de alumnos del I al IX ciclo	18
Tabla 3 Nivel de emprendimiento de los alumnos	22
Tabla 4 Nivel de emprendimiento según caracterización de los alumnos	23
Tabla 5 Nivel de emprendimiento según dimensiones	24
Tabla 6 Características de emprendimiento en la dimensión personal	25
Tabla 7 Características de emprendimiento en la dimensión social	27
Tabla 8 Características de emprendimiento en la dimensión técnica	28

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Nivel de emprendimiento de los alumnos	22
Figura 2 Nivel de emprendimiento según dimensiones	24
Figura 3 Características de emprendimiento en la dimensión personal	26
Figura 4 Características de emprendimiento en la dimensión social	27
Figura 5 Características de emprendimiento en la dimensión técnica	28

RESUMEN

Esta investigación tuvo como propósito determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro de Chimbote para luego diseñar una propuesta de incubadora empresarial.

Se empleó el diseño no experimental, de corte transversal, descriptivo, propositivo, con enfoque cuantitativo. Se trabajó con una muestra de 245 estudiantes del semestre 2019-II, a quienes se les aplicó un cuestionario; asimismo se trabajó con 10 grupos de estudiantes del I al X ciclo a quienes se les hicieron observaciones en clase. Se describieron e interpretaron los resultados de los tres instrumentos para la comprensión de las características emprendedoras de los estudiantes según dimensiones, indicadores e índices.

Los resultados permitieron concluir que el 94.69% de estudiantes posee un nivel de emprendimiento medio, siendo la dimensión social la que muestra un mayor porcentaje de estudiantes en el nivel medio (99.59%), mientras que en la dimensión técnica se percibe un nivel alto en el 9.39% de estudiantes y la dimensión personal en el 7.35%. Las características emprendedoras de la dimensión personal más desarrolladas son los valores personales y el sentido de independencia, y las menos desarrolladas es la iniciativa emprendedora. Asimismo, todas las características emprendedoras de la dimensión social se encuentran en un nivel regular tales como el manejo de conflictos, el impacto e influencia, el liderazgo y las relaciones. Las características emprendedoras de la dimensión técnica más desarrolladas son las habilidades prospectivas y la eficacia, y las menos desarrolladas son el pensamiento estratégico y habilidades de gestión. De acuerdo a los resultados obtenidos, se diseñó una propuesta de incubadora empresarial dirigida a los alumnos de administración de la Universidad San Pedro, la cual se basó en el desarrollo de las habilidades personales, sociales y técnicas de los estudiantes.

Palabras clave: Emprendimiento, características emprendedoras, incubadora empresarial.

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the level of entrepreneurship that the students of the academic administration program possess at the San Pedro de Chimbote University and then design a business incubator proposal.

The non-experimental, cross-sectional, descriptive, propositive, quantitative approach design was used. We worked with a sample of 245 students of the semester 2019-II, to whom a questionnaire was applied; Likewise, we worked with 10 groups of students from the I to the X cycle to whom observations were made in class. The results of the three instruments for understanding the entrepreneurial characteristics of the students were described and interpreted according to dimensions, indicators and indices.

The results allowed us to conclude that 94.69% of students have a medium level of entrepreneurship, the social dimension being the one that shows the highest percentage of students at the medium level (99.59%), while in the technical dimension a high level is perceived in 9.39% of students and the personal dimension in 7.35%. The entrepreneurial characteristics of the most developed personal dimension are personal values and the sense of independence, and the least developed is the entrepreneurial initiative. Likewise, all the entrepreneurial characteristics of the social dimension are on a regular level such as conflict management, impact and influence, leadership and relationships. The entrepreneurial characteristics of the most developed technical dimension are prospective skills and effectiveness, and the least developed are strategic thinking and management skills. According to the results obtained, a business incubator proposal was designed for the administration students of the San Pedro University, which was based on the development of students' personal, social and technical skills.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial characteristics, business incubator.

RESUMO

O objetivo desta pesquisa foi determinar o nível de empreendedorismo que os alunos do programa de administração acadêmica possuem na Universidade San Pedro de Chimbote e, em seguida, elaborar uma proposta de incubadora de empresas.

Utilizou-se o desenho não experimental, transversal, descritivo, propositivo, de abordagem mista. Trabalhamos com uma amostra de 245 alunos do semestre 2019-II, aos quais foi aplicado um questionário; Da mesma forma, trabalhamos com 10 grupos de alunos do ciclo I ao X, para os quais foram feitas observações em sala de aula. Os resultados dos três instrumentos para a compreensão das características empreendedoras dos alunos foram descritos e interpretados de acordo com dimensões, indicadores e índices.

Os resultados permitiram concluir que 94,69% dos estudantes possuem nível médio de empreendedorismo, sendo a dimensão social a que apresenta maior percentual de alunos no nível médio (99,59%), enquanto na dimensão técnica percebe-se um nível alto em 9,39% dos estudantes e a dimensão pessoal em 7,35%. As características empreendedoras da dimensão pessoal mais desenvolvida são os valores pessoais e o senso de independência, e o menos desenvolvido é a iniciativa empreendedora. Da mesma forma, todas as características empreendedoras da dimensão social estão em um nível regular, como gerenciamento de conflitos, impacto e influência, liderança e relacionamentos. As características empreendedoras da dimensão técnica mais desenvolvida são habilidades prospectivas e efetivas, e as menos desenvolvidas são habilidades de pensamento e gerenciamento estratégico. De acordo com os resultados obtidos, foi elaborada uma proposta de incubadora de empresas para os estudantes de administração da Universidade de San Pedro, baseada no desenvolvimento das habilidades pessoais, sociais e técnicas dos alunos.

Palavras-chave: Empreendedorismo, características empreendedoras, incubadora de empresas.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las mypes han logrado consolidarse como la principal fuerza que mueve la economía nacional, en donde los emprendedores son agentes importantes del desarrollo del país. Asimismo, los negocios emergentes constituyen la columna vertebral de muchas economías de América Latina, porque contribuyen a la producción y empleo nacional, fortalecen la demanda sostenida, aportan tecnología nueva, modernizan el progreso, aceleran el ciclo de la economía, contribuyen con nuevos bienes y servicios, y dan a la sociedad un equilibrio saludable (Filion, Cisneros y Mejía, 2011).

Sin embargo, las estadísticas de permanencias de los nuevos negocios en el mercado son desalentadoras; el 80% de los micro y pequeños negocios fracasa antes de cumplir los 5 años y el 90% de aquellas que logran permanecer no pasan los 10 años de funcionamiento (Portal Alto Nivel, 2018). En México, según Mora (2018), el 65% de los micro y pequeños negocios desaparecen antes de los 5 años y en promedio su esperanza de vida llega a ser tan solo de 8 años; siendo las principales razones que el proyecto no ha sido viable y porque carecen de financiamiento. Por otro lado, González (2017) sostiene que, del total de los emprendimientos en Colombia, al primer año logran continuar el 55% de ellas, al segundo el 41% y al tercero el 31%. Adicional a esto, solo un emprendimiento de cada 10 supera los 10 años de funcionamiento.

Según informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN, el Perú se ha posicionado como uno de los países que tiene la mayor intención para emprender en Latinoamérica. El 43% de peruanos tiene intención de empezar con su negocio en los próximos 3 años (Gestión, 2018). Asimismo, el Perú se ubica en el 3er lugar en el mundo con el mayor número de “emprendimientos en fase inicial”, con una tasa de 24,6%, (El Comercio, 2018). Es así que 4 de cada 10 personas tienen la intención de iniciar su negocio propio, lo que genera la creación de 4 mil negocios por año, sin embargo, más del 75% desaparecen antes del 4to año (Portal La Voz de los Emprendedores, 2019).

El génesis de todo es que los emprendedores afrontan un conjunto de retos y dificultades relacionado con la poca o nula experiencia que poseen y el bajo desarrollo de sus competencias técnicas y gerenciales (Gonzales, 2014). Asimismo, el prestigioso diario

Gestión (2014) señaló que existen más de 3 millones de negocios en el Perú y la mayoría de los emprendedores no está en la capacidad de gestionarlo. Para el Portal La Voz de los Emprendedores (2019), las principales causas del fracaso emprendedor están relacionadas con el exceso de confianza, el no investigar y tomar decisiones inadecuadas, el utilizar inadecuadamente los recursos, además de no invertir ni innovar. Definitivamente la carencia de capacidades de gestión le juega en contra al emprendedor, tanto para iniciar su negocio como para mantenerlo en funcionamiento.

Frente a ello, las incubadoras empresariales juegan un rol importante para lograr que los nuevos emprendimientos tengan éxito. Según el prestigioso diario El Comercio (2017), las incubadoras se han diseñado para hacer acompañamiento al emprendedor en este periodo crítico, en la cual tienen que dar el salto de las ideas a la implementación y funcionamiento del negocio, ya que se tienen que enfrentar a situaciones de índole administrativo, legal, logístico o financiero. La Ley 30220, Ley Universitaria (2014), en su artículo 52, considera que la universidad promueve iniciativas de los jóvenes universitarios orientadas al desarrollo de pequeñas y microempresas, esto mediante consultorías y brindando condiciones de equipamiento e infraestructura. En ese sentido, muchas universidades peruanas ya cuentan con su incubadora empresarial, aceleradora o centro de emprendimiento, tales como CIDE PUCP de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Emprende UP de la Universidad Pacífico, o StartUPC de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

En Chimbote, existen cuatro universidades: la Universidad San Pedro - USP, la Universidad Cesar Vallejo - UCV, la Universidad Los Ángeles de Chimbote - ULADECH y la Universidad Nacional del Santa - UNS, de las cuales ninguna ha implementado una incubadora de empresas; en el caso de la USP, se cuenta con la Resolución de Consejo Universitario N° 1280-2018-USP/CU que autoriza su implementación, sin embargo, no se cuenta con una propuesta concreta. Actualmente todas las universidades mencionadas se encuentran realizando algunas actividades para promover el emprendedurismo y fortalezcan las capacidades de los emprendedores, como ferias de emprendimiento, promoción del Día de las Mypes cada 15 de mayo, entre algunas otras; no obstante, los emprendedores locales no cuentan con organizaciones de apoyo ni con un ecosistema que vincule la labor del estado, las empresas y las universidades a favor del emprendimiento.

En el caso de los estudiantes de administración de la USP, a pesar que se ha promovido su participación en los eventos y actividades mencionadas, se percibe que la mayoría no logra desarrollar sus ideas emprendedoras, siendo este el principal problema o situación encontrada. Asimismo, se han hecho algunos esfuerzos para incluir en el plan de estudios asignaturas con enfoque emprendedor; no obstante, esto no es suficiente. En este contexto, una incubadora empresarial constituye un medio por el cual la universidad puede contribuir con el desarrollo emprendedor de sus estudiantes; por ello, es importante que exista mayor interés en su implementación. En ese sentido, se planteó como primer paso identificar el nivel de emprendimiento de los jóvenes estudiantes del programa de estudios de administración de la universidad, así como identificar las características emprendedoras que poseen, que justifiquen la importancia de implementar una incubadora empresarial.

Para una mejor comprensión del tema de investigación, se han revisado algunos trabajos previos vinculados a las incubadoras empresariales y el emprendimiento: Mohammed (2019), en su investigación concluye que los estudiantes emprendedores de la región de Al Dhafra, Abu Dhabi de los Emiratos Árabes Unidos parece que necesitan capacitación en planificación empresarial y emprendimiento. El apoyo educativo percibido, el apoyo relacional percibido y el apoyo estructural percibido tienden a impactar su intención empresarial de manera significativa. Este hallazgo es consistente con estudios previos que las intenciones empresariales de un individuo están influenciadas por la estructura más amplia de los aspectos económicos, legales y sistemas políticos. Los hallazgos respecto a los factores relacionales que respaldan las intenciones empresariales mostraron que las personas se vuelven ambiciosas de iniciar negocios cuando encuentran que otras personas cercanas a ellos están de acuerdo con su idea de iniciar un negocio.

Baidi y Suyatno (2018), en su investigación concluyó que la educación empresarial, la autoeficacia y la necesidad de logro tienen un efecto positivo en la intención empresarial. El crecimiento de la intención empresarial en la educación empresarial se puede hacer mediante la transmisión de experiencia empresarial para estudiantes universitarios con tareas de práctica empresarial, además del aprendizaje a través de la observación personal al mostrar a los estudiantes universitarios la capacidad de resolver problemas, mostrando habilidad, mostrando experiencia y representando el impacto positivo para el medio ambiente de su esfuerzo; asimismo la realización de debates persuasivos al cultivar la confianza de los

estudiantes universitarios y convencerlos de que el espíritu empresarial puede reducir el desempleo y ayudar a elevar la economía en los alrededores.

Suryanto (2019), en su investigación sobre el ecosistema de emprendimiento en la universidad, señala que los graduados universitarios anteriormente estaban orientados a buscar trabajo, ahora han comenzado a cambiar su orientación para convertirse en nuevos empresarios. La existencia de este cambio de paradigma se debe a que en la universidad se creó deliberadamente un ecosistema emprendedor. Los componentes involucrados en el ecosistema emprendedor incluyen la política de la universidad / facultad, la existencia de centros de incubadoras de empresas, productos de investigación posteriores, profesores que cambian la mentalidad del estudiante y colaboración con otras instituciones, tanto instituciones gubernamentales como instituciones bancarias. Algunas cosas que aún necesitan más atención incluyen las aplicaciones del plan de estudios en cada programa de estudio, la optimización del papel de los centros de incubadoras de empresas, la colaboración entre facultades y la colaboración con instituciones bancarias.

Romero (2017), en su investigación concluyó que la Universidad Autónoma de Baja California Sur estuvo implementando algunas estrategias de vinculación, e inserción a la red de contactos para los emprendedores. Para fortalecer esto fue necesario una vinculación más cercana con el emprendedor mediante una incubadora de negocios, por lo que el presente proyecto realizó un estudio bibliográfico relacionado al emprendimiento, y aplicó encuestas para determinar la demanda de los servicios de una incubadora y determinar los costos y la viabilidad económica y financiera del proyecto. Finalmente, se concluyó que la universidad en estudio contaba con la capacidad y gran experiencia en el sector emprendedor, además de la capacidad técnica, logística, administrativa y financiera para llevar a cabo el proyecto, así como demanda por parte de los jóvenes universitarios.

Giordano (2015), en su investigación concluyó que existen diferencias muy importantes en relación a la influencia del riesgo percibido en la intención emprendedora. Se demostró además la influencia de la apreciación de los servicios de incubación en relación a la autoeficacia observada, siendo esta influencia de forma positiva y directa, no obstante, no se logró demostrar la influencia negativa y directa de la apreciación de los servicios de incubación en relación al riesgo observado.

Guerra, Hernández y Triviño (2015), en su investigación concluyeron que generar desarrollo en la economía del país supone un verdadero desafío para las universidades. Es así que las universidades a través de sus incubadoras de empresas pueden motivar el espíritu emprendedor de los estudiantes y la población en general. Esta posibilidad contribuye al fortalecimiento del proceso docente educativo, así como las actividades relacionadas a la investigación y extensión universitaria, que generen impacto en la sociedad.

Gamio (2018), en su investigación concluyó que el factor motivador principal que incentiva al emprendedor a desear iniciar su propio negocio es el querer aprovechar las oportunidades que existen en el mercado, además de desear ser independiente. Las características inherentes al emprendedor que se percibieron fueron la propensión a asumir riesgos, tolerancia a trabajar bajo presión y las habilidades para relacionarse, entre otras; además, del 45.8% de los jóvenes emprendedores identificados, el 11.4% ya cuenta con un negocio en funcionamiento. Se determinó además un prototipo con características ideales para una incubadora de negocios, acorde a los aportes de expertos en el tema.

Llenque (2016), en su investigación concluyó que un sistema de incubadora empresarial en la universidad objeto de estudio permitirá que los emprendedores y microempresarios puedan desarrollar sus planes de negocios y superar las dificultades de gestión que se presente; por ello se llevó a cabo un diagnóstico sobre la situación de las microempresas de Chimbote. Las limitantes que tiene mayor relevancia en las mypes para su funcionamiento son el acceso a capacitaciones, acceso a financiamiento y el posicionamiento en el mercado. Es así que se ha diseñado para la universidad un sistema para incubar nuevos emprendimientos, basados en los modelos de Bolton, de Gutiérrez y Vela, así como de Ana María, que se basa en cuatro etapas: etapa de postulación, pre-incubación, incubación, y post-incubación. El enfoque de la propuesta de incubadora se centra en la solución de los aspectos relacionados al acceso a la capacitación, acceso a financiamiento, y el desarrollo de las competencias gerenciales del emprendedor.

Góngora, Malpartida y Delgado (2015) en su investigación buscaron comprender el funcionamiento de las incubadoras empresariales y como se asocia a la formación profesional y académica de los estudiantes en estudio, para aportar a la sociedad tanto a nivel

local, nivel regional, nivel nacional e internacional contribuyendo con un mejor enfoque del emprendimiento mediante el capital humano y la fuerza de los estudiantes universitarios con las que cuentan las universidades, promoviendo la investigación, el bienestar universitarios y la extensión social.

Buiza (2015) en su investigación se centró en definir las características que tienen las incubadoras universitarias peruanas, debido a que se consideran como actores claves en promover y desarrollar los emprendimientos basados en la tecnología en los próximos años. La caracterización se realizó en función a sus 4 dimensiones 4 variables: organización, recursos humanos, infraestructura e incubación. Los resultados obtenidos permitieron plantear recomendaciones con el propósito de incrementar el nivel de desempeño de las incubadoras de empresas de las universidades e incrementar la cantidad de emprendimientos tecnológico en el Perú.

Oré (2014) en su investigación se enfocó en describir y analizar la relación entre las incubadoras de empresas y el emprendimiento en la región Ayacucho. Los resultados permitieron concluir que la incubadora empresarial constituye una verdadera estrategia que permite desarrollar emprendimientos competitivos para las mypes de la Región Ayacucho.

Para el presente estudio, se ha considerado las siguientes bases teóricas relacionadas al emprendimiento y las incubadoras empresariales: Respecto a la variable emprendimiento, el autor francés Jean Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), define al emprendedor como una clase de trabajador superior dándole el carácter de un individuo que es líder, sabe prever y es capaz de asumir riesgos, que hace uso de la capacidad de superintendencia y administración; que sabe administrar recursos desde una situación de escasez a un estado de máxima productividad.

El británico Alfred Marshall, citado por Paniza y Herrera (2016), reconoce al emprendedor como un agente importante en el desarrollo de la productividad en un entorno; asimismo, dentro de lo que señala el autor, se puede agregar que el emprendedor conoce ampliamente el rubro de negocio en el que se desenvuelve, además de ser un líder natural y también poder prever los cambios futuros en el entorno de mercado, con lo cual podrá tomar mejores decisiones basado en su experiencia y sin contar necesariamente con mucha

información. Para Drucker (1985), el núcleo del emprendimiento se centra en la innovación, ya sea dentro de una compañía ya existente o dentro de una nueva empresa; para el autor, la generación de una empresa nueva, aunque bien conlleve un riesgo, no constituye emprendimiento per se, es la innovación que represente la que da lugar al emprendimiento.

Según Alan Gibb (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), el emprendedor es un individuo que presenta un manifiesto uso de atributos “emprendedores” en las tareas que desempeña, siendo éstos: la iniciativa, el poder para persuadir a los demás, habilidad para arriesgarse con moderación, creatividad e imaginación, autonomía e independencia, habilidad de resolución de problemas, necesidad de logro personal, capacidad para controlar el resultado, capacidades de liderazgo y trabajo en equipo, entre otros.

Schumpeter (1950), citado por Herrera y Montoya (2013), alude a la idea del emprendedor como una persona extraordinaria, promotor de innovaciones o nuevas combinaciones de recursos, concediendo al emprendedor el rol de centro del sistema económico; el beneficio procede del cambio, y éste es producido por el emprendedor. Según este autor, el rol de los emprendedores es innovar en el proceso de producción para generar productos y servicios novedosos utilizando su capacidad creativa e innovadora, además de innovar en la logística o en la organización de la empresa, etc.

De acuerdo a Marulanda, Correa y Mejía, (2009), existen diversas escuelas y corrientes respecto al emprendimiento, tomándose como referencias importantes algunas como la Escuela basada en el Comportamiento Emprendedor, desarrollada por Gartner (1988), y la Escuela basada en la Psicología Emprendedora, de Carland (1988). La primera escuela define al emprendedor como aquel que a través de acciones logra crear una organización, y considera además que el crear una empresa es el resultado de diferentes intentos basados en pruebas exitosas y errores, la persistencia del emprendedor y el aprendizaje obtenido por él. Por otro lado, la segunda escuela, la de Carland, plantea que todo emprendedor posee necesidades de dependencia, de cumplimiento, poca aversión al riesgo y el deseo de controlar su destino, lo cual constituye un enfoque más cognitivo del emprendedor.

En la misma vertiente se basan Shaver y Scott (1991), citados por Miner (1997), quienes definen al agente emprendedor como una persona que sabe analizar las

oportunidades de su entorno, apuesta por la innovación y la mejor forma de hacer las cosas, y persiste hasta que la idea se lleve a cabo. Los atributos y cualidades del emprendedor se encuentran bien definidas. Al respecto, Barba, Jiménez y Martínez (2007), señalan ciertas características psicológicas que son propuestas como básicas para que el emprendedor se ponga en acción, tales como la necesidad de lograr objetivos, la necesidad de ser independiente y necesidad de generar riqueza, así como el gusto por el riesgo, la alta necesidad de competir, y el interés por la innovación.

Por otro lado, al analizar las características desde el enfoque psicológico del emprendedor, se pueden definir perfiles poco convencionales. Bhide (1979), citado por Prats y Agulles (2008), lo expresa como aquellas personas que logran tener éxito y que muchas veces son analíticos y poseen una gran intuición, muy buenos para los detalles o lo contrario, que tienen hostilidad al riesgo y que les gustan las emociones, que saben delegar actividades, que quieren tener el control de las cosas, etc.

Cardona y García (2005) proponen un patrón de competencias principales que debe poseer el emprendedor. Las cualidades personales incluidas en su modelo serían: capacidad creativa, determinación y firmeza, integridad, manejo emocional y crítica personal. Las dos primeras son competencias indispensables para generar ideas emprendedoras. Las competencias interpersonales o sociales serían: capacidad de comunicación, carisma y empatía, delegación de funciones y respeto. Todas estas competencias serían claves para llevar a cabo las ideas y comprometer a las personas al objetivo. Finalmente, el último grupo de competencias del modelo son las técnicas o de negocios, que comprende: La capacidad para gestionar recursos, la perspectiva de negocio, el manejo de networking y la capacidad para negociar. El término “perspectiva de negocios” es equivalente al termino conciencia emprendedora señalado por Ray y Cardozo (1996) que basa en la capacidad de reconocer oportunidades de negocios en el contexto del emprendedor, basado en las necesidades insatisfechas del mercado (Marulanda, Correa y Mejía, 2009).

David Mc Clelland (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), hace referencia al factor motivacional como motor para el emprendimiento. Para él toda persona tiene en más o menos grado espíritu emprendedor, no obstante, la motivación para acometer a un proyecto estará en función de la posición que éste ocupe dentro de la jerarquía de

motivaciones. Es por ello que el autor señala que la jerarquía de necesidades de las personas condiciona el comportamiento del individuo. Es así que McClelland construyó su teoría de las necesidades basadas en tres aspectos: Necesidad para lograr objetivos, necesidad de afiliarse socialmente y necesidad de tener poder.

En relación a las características del emprendedor, algunos investigadores plantean ciertos elementos que pueden ser referidos como particularidades propias de un individuo emprendedor, tales como las basadas en el estudio *Emprendimiento Juvenil*, realizado por Selamé (1999) para la Universidad de Santiago de Chile, las cuales son: (1) Proactividad; (2) Capacidad para enfrentar riesgo o incertidumbre; (3) Enfoque de futuro; (4) Motivación al logro personal; (5) Enfoque optimista; (6) Confianza en sí mismo; (7) Habilidad para persuadir a los demás; y (8) Capacidad para planificar las acciones.

En términos de la formación recibida por los emprendedores, Seelig (2003) del Stanford Technology Ventures Program, citado por Otero (2005), define algunos componentes que debieran ser incluidos en los procesos para la formación de emprendedores de éxito, tales son: (1) Capacidad para tomar de decisiones; (2) Capacidad creativa y para innovar; (3) Enfrentar la incertidumbre; (4) Persuadir a los demás y negociar; (5) Capacidad para comunicarse adecuadamente de manera escrita y oral; (6) Capacidad para trabajar en equipo; (7) Capacidad para iniciar una organización; y (8) Capacidad para la gestión financiera y de mercadeo.

Por su parte, Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013) señalan entre características actitudinales y psicológicas del emprendedor las siguientes: (1) Capacidad para identificar oportunidades; (2) Proactividad; (3) Capacidad creativa; (4) Visión de futuro; (5) Habilidades de gestión; (6) Capacidad para trabajar en equipo; (7) Capacidad para participar y contribuir; (8) Capacidades comunicativas; (9) Capacidades de liderazgo; (10) Capacidad para adaptarse a los cambios; (11) Capacidad para asumir riesgos; (12) Confianza en sí mismo; (13) Perseverancia; (14) Compromiso personal; (15) Pasión para hacer las cosas; y (16) Motivación.

Del Teso (2000) define también un conjunto de conductas que caracterizan a un emprendedor: (1) Capacidad para imaginar algo nuevo; (2) Autoconfianza; (3) Entusiasmo;

(4) Tenacidad; (5) Capacidad para enfrentar situaciones inciertas; (6) Iniciativa; (7) Capacidad para sobreponerse a las dificultades; (8) Persistencia; y (9) Capacidad para asumir los riesgos.

Correa, Delgado y Conde (2011), establece un compendio de competencias necesarias para la formación en emprendimiento: (1) Riesgos calculados; (2) Iniciativa/autonomía; (3) Innovación/creatividad; (4) Orientación a resultados; (5) Confianza en él mismo; (6) Desarrollo de relaciones; (7) Perseverancia; (8) Pensamiento estratégico; (9) Búsqueda de información; (10) Capacidad de planificación y organización; (11) Compromiso / productividad; (12) Dinamismo/energía; (13) Responsabilidad; (14) Calidad del trabajo; (15) Impacto e influencia; (16) Control directivo; (17) Liderazgo; (18) Locus control interno; (19) Resolución de problemas; y (20) Integridad.

Olivera y Olmedo (2009) desarrollan un conjunto de características de emprendimiento: (1) Búsqueda de oportunidades; (2) Iniciativa; (3) Asumir riesgos; (4) Eficiencia y calidad de trabajo; (5) Ser persistente; (6) Conseguir información; (7) Fijar metas; (8) Planificar y hacer seguimiento sistemático; (9) Crear redes de apoyo; y (10) Autoconfianza e independencia.

Finalmente, a través del marco institucional establecido por el Ministerio de Educación Nacional (2012), se enumera un conjunto de comportamientos para el desarrollo emprendedor de los estudiantes, las cuales son: (1) Visión futurista; (2) Autonomía; (3) Responsabilidad; (4) Decisión propia; (5) Habilidad para enfrentar riesgos; (6) Realización de ideas nuevas; (7) Capacidad innovadora; (8) Capacidad para identificar alternativas y recursos del ecosistema; (9) Auto aprendizaje; (10) Capacidad para usar la ciencia y tecnología; (11) Capacidad creativa; y (12) Pensamiento flexible frente al cambio.

Ahora bien, en la literatura de incubación de negocios, Bollingtoft y Ulhoi (2005) señalan: las incubadoras generalmente buscan brindar un entorno empresarial enriquecedor al garantizar activamente que las empresas de nueva creación obtengan los recursos, servicios y asistencia que necesitan. Consideran que las incubadoras abordan las fallas del mercado: las incubadoras intentan solucionar muchas de las fallas del mercado: costos de información, falta de servicios y asistencia comercial y financiamiento. Es así que algunas

organizaciones promueven la creación de incubadora de negocios, principalmente las gubernamentales; por ello, las comunidades inician la era de la creación de incubadoras de negocios constituyéndose como mecanismos claves para el desarrollo económico de un país (Allen y Mccluskey, 1990). Si estas reciben apoyo del gobierno, el impacto de las incubadoras en la sociedad sería impresionante, pues los negocios son la base de la economía; además, las incubadoras empresariales son importante porque mediante la creación de empresas, se genera empleos, por lo que su vinculación con el Estado y las empresas privadas es necesaria (Bonilla & Tamayo, 2008).

Una incubadora de negocios ofrece a la sociedad servicios de asesoría y capacitación, equipamiento e infraestructura, además de acceso a financiamiento para los emprendedores, puesto que por medio de ella las ideas de negocios toman cuerpo y se convierten en negocios reales mediante la formulación del plan de negocio correspondiente para su puesta en marcha, siguiendo las tres etapas bien definidas: etapa de pre-incubación, incubación y post-incubación (Montemayor, Bijarro, & Estrada, 2008). Es así que el principal objetivo de los emprendimientos que terminan las etapas del programa de incubación, que funcionan con autonomía y que son financieramente viables, es salir con un gran potencial para generar puestos de trabajo, contribuir con el desarrollo de la economía local, y contribuir con innovación (NBIA, 1997). El funcionamiento de las incubadoras de empresas estudiantiles en las universidades como el lugar donde se generará el conocimiento permitirá obtener desarrollos prometedores que pueden convertirse en la base de las pequeñas empresas. Los estudiantes podrán demostrar sus habilidades no solo en desarrollos innovadores, sino también como emprendedores (Zotov, Koniagina, Shapkina, Pikalova, & Stepanova, 2019).

Respecto a modelos de incubadoras de empresas, se analizan los modelos basados en Bolton, Smilor y Gill, así como el de Rice y Matthews. el *modelo basado en Bolton*, de acuerdo a Pereyra y Campos (2010), fue creado por el consultor internacional de empresas William Bolton, quien luego de pasar 25 años de su vida en la industria y convertirse en un ejecutivo senior en una empresa de presencia multinacional, Bolton fue catedrático de ingeniería en la Universidad de Cambridge. Según Bolton, con infraestructura adecuada y un ambiente operativo óptimo, existe posibilidad de generar el crecimiento de nuevas empresas dentro de una región. El ambiente propiciado por la incubadora debe contar con las condiciones para que los emprendedores desarrollen su iniciativa y creatividad. El

modelo de Bolton indica además que el soporte brindado por la incubadora a los emprendedores se divide en primario y secundario.

El soporte primario, comprende apoyo operativo y de acceso a financiamiento. El autor señala que las universidades, el estado y las empresas del medio son las fuentes que generan ideas y motivan a los emprendedores a desarrollar su idea de negocio. El soporte primario contribuye con apoyo mediante talleres y capacitaciones, vínculo con otras incubadoras, centros empresariales y parques tecnológicos, las cuales intervienen en todas y cada una de las fases del desarrollo emprendedor. Respecto al soporte de acceso a recursos financiero, el autor indica que una incubadora empresarial puede contribuir con el emprendedor mediante el financiamiento por inversionistas y empresas, o a través de recursos financieros obtenidos por la misma incubadora. Por otro lado, el soporte secundario, comprende el equipamiento, espacio físico, infraestructura, recursos gerenciales además de redes de negocios.

En el modelo basado en Smilor e Gill, citado por Pereyra y Campos (2010), cuyos autores son Raymond Smilor, y Michel Gill Jr., las incubadoras deben a los nuevos negocios a crecer y gestionar los talentos, las tecnologías, el capital económico y conocimiento para que cada emprendimiento tenga éxito. Según Smilor y Gill, las incubadoras se tratan de iniciativas que fortalecen las capacidades de cada emprendedor y los prepara para desenvolverse en un mercado competitivo. Una incubadora debe poseer los siguientes elementos: (1) Contar con especialistas locales en administración de negocios; (2) Contar con acceso a financiamiento; (3) Realizar soporte y asesoría financiera a emprendedores; (4) Realizar soporte de la comunidad; (5) Contar con red de emprendedores; (6) Basar las enseñanzas en el espíritu emprendedor; (7) Debe enfocar su labor en la percepción de éxito; (8) Debe realizar adecuadamente un proceso de selección de las empresas incubadas; (9) Debe tener vínculo con las universidades; entre otras.

Finalmente, el Modelo basado en Rice y Matthews, de Mark P. Rice y Jana B. Matthews (Pereyra y Campos, 2010), identifica las mejores prácticas que debe realizar una incubadora. Dichas prácticas comprenden: (1) Basarse en principios básicos del negocio de incubadora de empresas; (2) Viabilidad de la incubadora; (2) Diseñar un programa de desarrollo para la incubadora y su auto sostenibilidad a través del tiempo; (3) Organizar la incubadora de empresas para optimizar el apoyo a las empresas incubadas; (4) Contar con

un equipo gerencial competente y experto; (5) Contar con un local e infraestructura adecuada para brindar los servicios y la incubación de los emprendimientos.; (6) Contar con mecanismos para reclutar y seleccionar emprendimientos con potencial de crecimiento; (7) Brindar servicios de calidad a los emprendedores; y (8) Implementar sistema de seguimiento a los emprendimientos. Según los autores de este modelo, el principal propósito de una incubadora es el desarrollo de los emprendimientos, por ello, la mejor práctica que se puede hacer es que la incubadora sea gestionada como un negocio.

De acuerdo a los modelos citados anteriormente, Stainsack (2003) define los factores determinantes del éxito de una incubadora empresarial las cuales son: Factor 1 - Localización e infraestructura: Instalaciones de calidad y localizaciones adecuadas (Bolton); nuevas y modernas instalaciones y localización (Smilor y Gill); e instalaciones de calidad y localizaciones adecuadas (Rice y Mattews). Factor 2 - Planeamiento y gestión: Contar con recursos de gestión y administrativos (Bolton); especialista en gestión de negocios (Smilor y Gill); y compromiso con los principios básicos de la incubadora: viabilidad y organización (Rice y Mattews). Factor 3 - Oferta de servicios especializados: Apoyo al acceso de fondos de capital (Bolton); soporte y asesoría financiera (Smilor y Gill); y servicios personalizados (Rice y Mattews). Factor 4 - Red de relacionamiento: Cuenta con redes de negocios (Bolton); cuenta con red de emprendedores (Smilor y Gill); y compromiso de los aportantes (Rice y Mattews). Factor 5 - Emprendimiento con espíritu empresarial: Ambiente cultural (Bolton); emprendimiento con espíritu empresarial (Smilor y Gill); y sistema de selección de empresas incubadas (Rice y Mattews).

Factor 6 - Marketing de la incubadora: Camino para la percepción del éxito (Smilor y Gill); y se cuenta con un área de marketing activa (Rice y Mattews). Factor 7 - Selección de las empresas por etapas: Factor crítico para el éxito de una incubadora (Smilor y Gill); y diversificar las etapas de selección (Rice y Mattews). Factor 8 - Capitalización de la incubadora: Elemento de apoyo al desarrollo y consolidación de emprendimientos (Bolton); acceso a capital e inversiones (Smilor y Gill); y programa de desarrollo para auto sustentabilidad (Rice y Mattews). Factor 9 - Equipo de la incubadora: Ofrecer redes de contactos (Bolton); gerente experto y competente (Smilor y Gill), y equipo gerencial competente y experto (Rice y Mattews). Factor 10 - Influencias políticas y económicas:

Factores de mercado, económicos, políticos y legales (Bolton); y la incubadora contribuye al desarrollo local (Smilor y Gill).

Adicional a la propuesta de Stainsack (2003), se podría incluir el Factor Capacitaciones y talleres, enfocado a desarrollar la iniciativa y creatividad del emprendedor (Bolton), gestionar sus talentos (Smilor y Gill), y brindar servicios de calidad (Rice y Matthews). Por otro lado, podría considerarse el Factor Ecosistema emprendedor, referida a vínculo con otras incubadoras, centros empresariales y los denominados parques tecnológicos, además de la aplicación de la triple hélice universidades, empresas del medio y estados, que son las fuentes que generan ideas y motivan a los emprendedores a desarrollar su idea de negocio (Bolton); y el Factor Sistema de seguimiento, que consiste en el seguimiento a los emprendimientos en todas las etapas de incubación (Rice y Matthews).

Ahora bien, acorde los estudios previos y las bases teóricas revisadas sobre emprendimiento, se formula el problema de investigación mediante la siguiente pregunta: ¿Cuál es el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019?

La presente investigación se justifica en primer lugar desde el punto teórico, porque el proceso de investigación exige conocer y aplicar corrientes, teorías y modelos que sustenten la variable de estudio, tales como la corriente de Drucker (1985), la teoría de David McClelland (1987), y los modelos de características del emprendedor de Teresita Selamé (1999), Tina Seelig del Stanford Technology Ventures Program, Cabana Villca et al. (2013), Luís del Teso, Correa, et al. (2011), Olivera y Olmedo (2009) que permiten entender las características emprendedoras de los estudiantes del programa de estudio de administración, y en base a ello sea posible plantear una propuesta de incubadora empresarial.

Además, este estudio se justifica desde la perspectiva social, porque la labor universitaria es la de procurar un impacto en la comunidad universitaria y en la sociedad en general; para ello el comprender las características emprendedoras de los jóvenes universitarios permite justificar la necesidad de plantear una propuesta de incubadora empresarial, para generarles beneficios y contribuir al desarrollo de sus emprendimientos,

puesto que es importante promover una cultura emprendedora y fomentar la capacidad creativa y la capacidad innovadora en los emprendedores.

Por otro lado, se justifica desde la perspectiva legal, puesto que por medio del presente estudio se busca convalidar lo indicado en el artículo 52 de la Ley Universitaria sobre Incubadora de empresas, a fin de implementarla en la universidad para promover actividades emprendedoras en beneficio de los alumnos, egresados, docentes y las Mypes del medio. Asimismo, la presente investigación, desde el enfoque empresarial, tiene la orientación de promover la formula investigación, desarrollo, innovación, y emprendimiento, desarrollando para ello labores de investigación científica aplicada.

Finalmente, se justifica desde la perspectiva metodológica, porque en el presente estudio se aplican instrumentos diseñados por el investigador, que sirven como aporte para futuras investigaciones. Asimismo, la metodología utilizada sirve para el desarrollo de investigaciones similares, lo que permitirá el avance del conocimiento aplicado.

Como objetivos del presente estudio se han planteado los el siguiente objetivo general: Determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019. Y los objetivos específicos: Identificar las características personales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa Académico de Administración en la universidad. Identificar las características sociales de emprendimiento que poseen los alumnos del Programa Académico de Administración en la universidad. Identificar las características técnicas de emprendimiento que poseen los alumnos del Programa Académico de administración en la universidad. Diseñar una propuesta de incubadora empresarial para desarrollar las características de emprendimiento de los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, Chimbote.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y Diseño de investigación

Esta investigación fue no experimental, puesto que no buscó manipular de manera deliberada la variable de estudio, tan sólo observó detenidamente la variable en su ambiente natural para luego poder describirla; es decir, la variable se estudió tal y cual se encontró en su contexto real, sin intentar manipularla. Asimismo, fue transversal, porque describió la variable en un único momento en el tiempo; y descriptivo, porque buscó identificar el nivel de emprendimiento de los estudiantes e identificar las características emprendedoras (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). Fue también de tipo propositivo, puesto que buscó diseñar una propuesta de incubadora empresarial y proponerla, con el objetivo de mejorar el emprendimiento en los jóvenes estudiantes. Al respecto, Carrasco (2005) afirma que una investigación es propositiva si al final de esta, acorde a los resultados encontrado, se plantea propuesta de incubadora empresarial que permita solucionar el problema. Finalmente, el enfoque de esta investigación fue el cuantitativo, puesto que utiliza la recolección de datos con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y/o probar teorías (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). El diseño de investigación es como se muestra a continuación:



Donde:

- M = Estudiantes del Programa de estudio de Administración USP.
- O = Observaciones encontradas del emprendimiento.
- P = Propuesta de incubadora empresarial.

2.2 Operacionalización de variables

Tabla 1:

Matriz de operacionalización de la variable “Emprendimiento”.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	
Emprendimiento	El emprendimiento se basa en las acciones del emprendedor para lograr crear una organización, el cual es el resultado de diferentes intentos basados en pruebas exitosas y errores, la persistencia del emprendedor y el aprendizaje obtenido por él (Gartnet y Carland, 1988, citados por Marulanda, et al., 2009).	El emprendimiento se midió a través de la aplicación de un cuestionario con 31 ítems, respecto al nivel en que el estudiante ha desarrollado sus características personales, sociales y técnicas que contribuyan a llevar a cabo su idea emprendedora.	Dimensión personal	Iniciativa emprendedora	Identificación de oportunidades.	1	Ordinal.	
					Proactividad.	2		
					Creatividad e innovación.	3		
				Valores personales	Integridad.	4		
					Responsabilidad.	5		
					Compromiso.	6		
				Sentido de independencia	Autoconfianza.	7		
					Autonomía.	8		
				Motivación al logro.	Optimismo.	9		
					Constancia.	10		
					Pasión	11		
					Dinamismo/energía.	12		
				Actitud al cambio.	Adaptabilidad.	13		
					Valor para enfrentar riesgos.	14		
			Dimensión social	Relaciones	Desarrollo de relaciones.	15		
					Crear redes de apoyo.	16		
					Liderazgo.	Habilidad para trabajar en equipo.		17
						Comunicación oral y escrita.		18
					Impacto e influencia.	Habilidad de persuasión.		19
						Habilidad de negociación.		20
					Manejo de conflictos.	Búsqueda de información.		21
			Toma de decisiones.	22				
			Resolución de problemas.	23				
			Dimensión técnica	Eficacia.	Calidad de trabajo.	24		
					Visión de futuro.	25		
				Habilidades prospectivas.	Fijar metas.	26		
					Orientación a resultados.	27		
					Planificar y hacer seguimiento.	28		
				Pensamiento estratégico.	Control directivo	29		
					Habilidades de gestión	Habilidad en herramientas para construir una organización.		30
						Habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia.		31

2.3 Población, muestra y muestreo

La población estuvo constituida por 634 alumnos del I al X ciclo académico de la escuela de administración en la USP en el semestre 2019 – II, según reporte de la misma escuela. La muestra mínima calculada fue de 239 estudiantes (según fórmula estadística), distribuidos proporcionalmente por ciclo de estudio. La muestra de estudiantes se determinó con la fórmula siguiente:

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

Dónde:

- n = Tamaño estimado de la muestra =?
- N = Población en estudio = 634 estudiantes
- P = Proporción de eventos favorables = 0.5
- Q = Proporción de eventos desfavorables Q= (1-P) = 0.5
- Z = Valor del nivel de confianza 95% = 1.96
- E = Error muestral = 5%

La muestra de los usuarios es el siguiente:

$$n = \frac{634 (0.50)(0.50)(1.96)^2}{(634 - 1)(0.05)^2 + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

n = 239 alumnos.

Luego se seleccionaron a los estudiantes aplicando un muestreo aleatorio estratificado proporcional por ciclo de estudios, respectivamente:

Tabla 2:

Distribución de alumnos del I al IX ciclo académico de la escuela de administración USP, semestre 2019 – II.

Detalle	Ciclos Académicos										Total	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VII	IX	X		
Población	%	3.94%	10.41%	6.31%	13.25%	5.36%	14.83%	8.83%	16.40%	10.88%	9.78%	100%
	N	25	66	40	84	34	94	56	104	69	62	634
Muestra	n	10	25	15	32	13	35	21	39	26	23	239

Cabe indicar que se logró aplicar el cuestionario a 245 estudiantes. Complementario al estudio, se trabajó con 10 grupos de estudiantes (del I al X ciclo) a quienes se les observaron sus características de emprendimiento durante las horas de clase. Para ello se realizaron 10 observaciones a cada grupo de estudiantes.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

En este estudio se utilizaron 4 técnicas; la primera de ellas fue la encuesta, que consistió en la recolección de datos de manera directa de los estudiantes de la muestra de estudio, mediante un cuestionario físico. El instrumento fue el cuestionario, que se aplicó a la muestra de estudiantes de manera aleatoria, estratificados por ciclo de estudios, quienes respondieron a 31 ítems relacionados a la variable Emprendimiento, con escala de Likert de 3 alternativas (Anexo 2.1). Los baremos utilizados para medir la variable, así como sus dimensiones e indicadores fueron las siguientes:

Min	Max	Niveles
2.34	3.00	CEA: Característica emprendedora alta.
1.67	2.33	CEM: Característica emprendedora media.
1.00	1.66	CEB: Característica emprendedora baja.

Los baremos indican el nivel en el que los estudiantes han desarrollado sus características emprendedoras: una capacidad emprendedora “alta” significa que el estudiante han desarrollado o cuenta con una determinada característica (valores personales, iniciativa emprendedora, liderazgo, etc.), o con un conjunto de características (dimensión personal desarrollada en un nivel alto = ha desarrollado la mayoría de características personales); una capacidad emprendedora media significa que ha desarrollado algunas características emprendedoras, mientras que otras no las ha desarrollado; y una capacidad emprendedora baja significa que no ha desarrollado la mayoría de capacidades que el emprendedor debe poseer.

La validez del cuestionario hace referencia a que el instrumento de recolección de datos debe medir la variable que desea medir (Hernández et al., 2010); contemplando todas las dimensiones e indicadores de dicha variable; siendo necesario someter el cuestionario

al Juicio de 3 expertos (2 especialistas en temas de emprendimiento, y 1 especialista en metodología de la investigación), para la evaluación integral del instrumento (Anexo 3.1).

La confiabilidad del cuestionario por otro lado hace referencia a que la aplicación repetida del instrumento de recolección de datos a los mismos sujetos genera resultados similares (Hernández et al., 2010); para ello fue necesario aplicar el instrumento a una muestra piloto, y posteriormente los resultados obtenidos fueron sometidos a la prueba de confiabilidad por medio del Coeficiente de Alfa de Cronbach. En este caso el instrumento arrojó un Alfa superior a 0.80 (0.8316), lo que indica que el cuestionario cuenta con un grado de confiabilidad alto (Anexo 3.2).

La segunda técnica de recolección de datos aplicada fue la observación, realizada a 10 grupos de estudiantes (del I al X ciclo) en 10 oportunidades, con el propósito de conocer sus comportamientos asociados a sus características emprendedoras (Anexo 2.3).

2.5 Procedimientos

La encuesta se realizó directamente en las aulas de clases, a los 10 grupos de estudiantes (I al X ciclo), y se les suministró individualmente el cuestionario a los estudiantes de manera aleatoria; luego se tabularon los datos en el software MS Excel para su posterior procesamiento en el software estadístico SPSS. Para llevar a cabo la observación, se identificaron previamente a los grupos de alumnos a observar (10 grupos, del I al X ciclo); posteriormente, se realizaron las observaciones in situ, procurando que el comportamiento de los estudiantes sean los más naturales posible.

2.6 Método de análisis de información

El análisis de los datos se realizó mediante la aplicación de la estadística descriptiva, por lo que el análisis se realizó en función a sus dimensiones, sus indicadores e índices, y que permitió elaborar la base de datos del estudio, así como las tablas y figuras de sistematización de la información. El procesamiento de los datos se realizó con la hoja de cálculo de Microsoft Excel y el Programa Estadístico para Ciencias Sociales – SPSS versión 24.

2.7 Aspectos éticos

Se han considerado en el presente estudio los siguientes aspectos:

- Se mantuvo en el anonimato a los estudiantes participantes del estudio.
- Se respetaron los derechos de los estudiantes, así como sus peticiones.
- Se evitó la manipulación intencional de los resultados obtenidos, puesto que se pretende brindar información objetiva y fidedigna.
- Finalmente se socializaron los resultados del estudio con los grupos de interés, las cuales podrán ser utilizadas para los fines pertinentes.

III. RESULTADOS

Del objetivo general:

La aplicación del cuestionario y la observación permitieron determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos de administración de la USP:

Objetivo General: Determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019.

Tabla 3:
Nivel de emprendimiento de los alumnos.

Nivel	f	%
CEA: Alto	13	5.31%
CEM: Medio	232	94.69%
CEB: Bajo	0	0.00%
Total	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

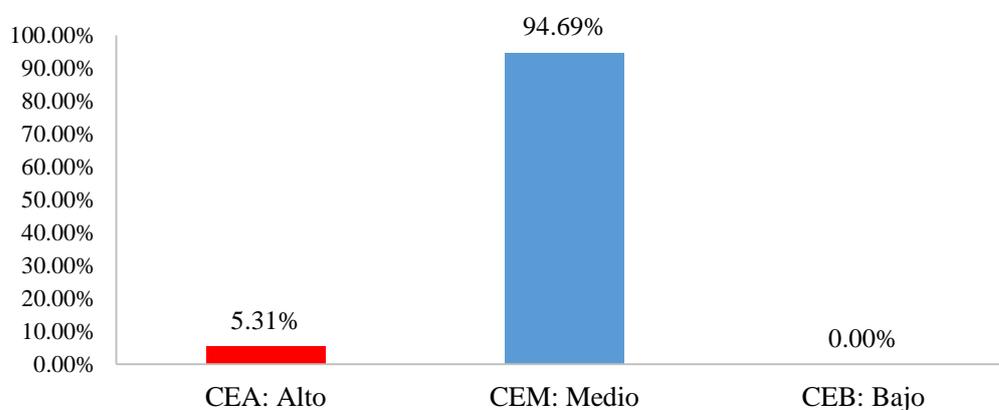


Figura 1:
Nivel de emprendimiento de los alumnos.

La tabla 3 y figura 1 muestra que el 5.31% de los estudiantes del programa académico de administración en la USP posee un nivel de emprendimiento en un nivel alto, y el 94.69% posee un nivel medio, puesto que logran cumplir o han desarrollado moderadamente sus capacidades emprendedoras.

Tabla 4:

Nivel de emprendimiento según caracterización de los alumnos.

Caracterización	Nivel de emprendimiento						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		f	%
	f	%	f	%	f	%		
Género								
Masculino	5	2.04%	104	42.45%	0	0.00%	109	44.49%
Femenino	8	3.27%	128	52.24%	0	0.00%	136	55.51%
Ciclo								
[1ero al 4to ciclo]	0	0.00%	50	20.41%	0	0.00%	50	20.41%
[5to al 7mo ciclo]	0	0.00%	107	43.67%	0	0.00%	107	43.67%
[8vo al 10mo ciclo]	13	5.31%	75	30.61%	0	0.00%	88	35.92%
Rendimiento académico								
[0 a 10]	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
[11a 14]	10	4.08%	232	94.69%	0	0.00%	242	98.78%
[15 a 17]	3	1.22%	0	0.00%	0	0.00%	3	1.22%
[18 a 20]	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Edad								
[17 a 26 años]	10	4.08%	217	88.57%	0	0.00%	227	92.65%
[27 a 37 años]	3	1.22%	13	5.31%	0	0.00%	16	6.53%
[38 a 47 años]	0	0.00%	2	0.82%	0	0.00%	2	0.82%
Total	13	5.31%	232	94.69%	0	0.00%	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

Con respecto a la caracterización de los estudiantes, la *tabla 4* muestra que, del 94.69% que ha desarrollado sus características emprendedoras en un nivel medio, el 42.45% son del género masculino y el 52.24% son del género femenino; esto muestra una pequeña predominación de la mujer; asimismo, del 5.31% que posee un nivel alto en emprendimiento, el 2.04% son del género masculino y el 3.27%, femenino, lo cual confirma lo antes mencionado. Por otro lado, el 20.41% de estudiantes con un nivel medio de emprendimiento son del 1er al 4to ciclo de la carrera, mientras que el 43.67% son del 5to a 7mo ciclo y el 30.61%, del 8vo al 10mo ciclo, percibiéndose una preponderancia en estudiantes de ciclos intermedio, lo cual tiene sentido ya que a partir del 5to ciclo los estudiantes empiezan a desarrollar asignaturas relacionadas a emprendimiento; asimismo, el 5.32% que posee un nivel alto de emprendimiento son del 8vo a 10mo ciclo, lo que muestra que los estudiantes que ya han llevado la mayoría de asignaturas en la carrera ya cuentan con varias de las características desarrolladas en un nivel alto, lo que coincide con la descripción de las observaciones en los objetivos específicos. Por otro lado, el 94.69% que posee un nivel medio de emprendimiento tiene un rendimiento académico entre 11 y 14 puntos; mientras que el 4.08% que posee un nivel alto posee un rendimiento académico entre 11 y 14, y el

1.22% entre 15 y 17 puntos; esto muestra que a los alumnos con mejor rendimiento académico posee un nivel alto en sus características emprendedoras. Finalmente, el 88.57% de estudiantes que posee un nivel medio de emprendimiento y el 4.08% que posee un nivel alto tiene edades entre 17 y 26 años, y el de emprendimiento posee edades entre 17 y 26 años, lo que muestra una mayor preponderancia de estudiantes jóvenes. Estos resultados muestran que poco más de la mitad de los estudiantes son mujeres, y que todos los alumnos que poseen un nivel alto de emprendimiento son del 8vo ciclo a más; asimismo, todos los estudiantes que poseen un nivel medio de emprendimiento, poseen un rendimiento entre 11 y 14 puntos, y la mayoría posee edades que no superan los 26 años, por lo que son los más jóvenes los que tienen desarrollado sus capacidades emprendedoras de una manera regular.

Tabla 5:

Nivel de emprendimiento según dimensiones.

Nivel de emprendimiento y sus dimensiones	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Variable: Emprendimiento	13	5.31%	232	94.69%	0	0.00%	245	100%
D1: Dimensión Personal	18	7.35%	227	92.65%	0	0.00%	245	100%
D2: Dimensión Social	0	0.00%	244	99.59%	1	0.41%	245	100%
D3: Dimensión técnica	23	9.39%	219	89.39%	3	1.22%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

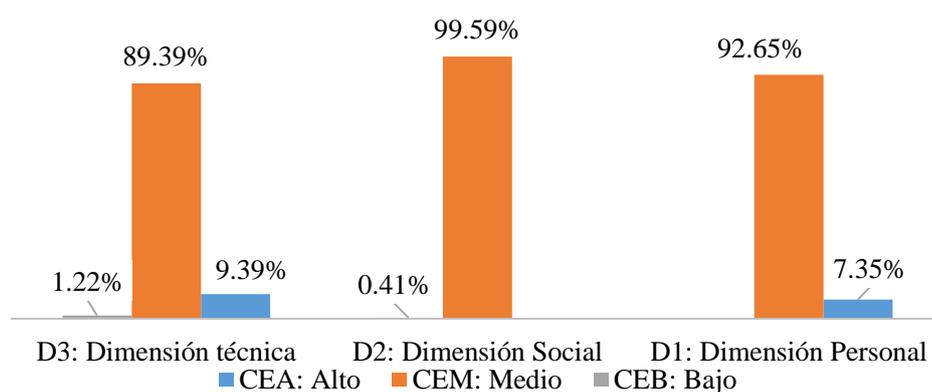


Figura 2:

Nivel de emprendimiento según dimensiones.

La tabla 5 y figura 2 muestra que la dimensión personal presenta un 7.35% de estudiantes que han desarrollado las características emprendedoras en un nivel alto y un 92.65% en un nivel medio, mientras que en la dimensión social el 99.59% de estudiantes ha

desarrollado las capacidades en un nivel medio y el 0.41% en un nivel bajo; asimismo, en la dimensión técnica se percibe que el 9.39% de estudiantes ha alcanzado un nivel alto, el 89.39% el nivel medio y el 1.22% el nivel bajo. Esto refleja que las características sociales son las que poseen menos desarrolladas por los estudiantes puesto que no se percibieron estudiantes que hayan desarrollado dichas capacidades en un nivel alto, lo que significa que los estudiantes principalmente presentan algunas deficiencias para desarrollar relaciones, influenciar en las personas, liderar equipos y manejar conflictos. Estas características generalmente son las más importantes puesto que un emprendedor siempre trabaja con personas, sean trabajadores, proveedores, y principalmente clientes. Probablemente la falta de experiencia y desarrollo personal este generando que los estudiantes tengan algunas limitaciones en sus habilidades sociales. Las habilidades técnicas también presentan limitaciones; se encontró en el análisis de sus indicadores que las características menos desarrolladas fueron las de pensamiento estratégico, eficacia, y de gestión; esto puede afectar el funcionamiento operativo del negocio emprendido.

De los objetivos específicos:

La aplicación del cuestionario y la observación permitieron identificar las principales características de la dimensión personal, social y técnica que poseen los alumnos de administración de la USP y en qué nivel las poseen:

Objetivo específico 01: Identificar las características personales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.

Tabla 6:

Características de emprendimiento en la dimensión personal.

Dimensión personal	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Iniciativa emprendedora	26	10.61%	217	88.57%	2	0.82%	245	100.00%
Valores personales	79	32.24%	166	67.76%	0	0.00%	245	100.00%
Sentido de independencia	75	30.61%	170	69.39%	0	0.00%	245	100.00%
Motivación al logro.	64	26.12%	181	73.88%	0	0.00%	245	100.00%
Actitud al cambio.	66	26.94%	176	71.84%	3	1.22%	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

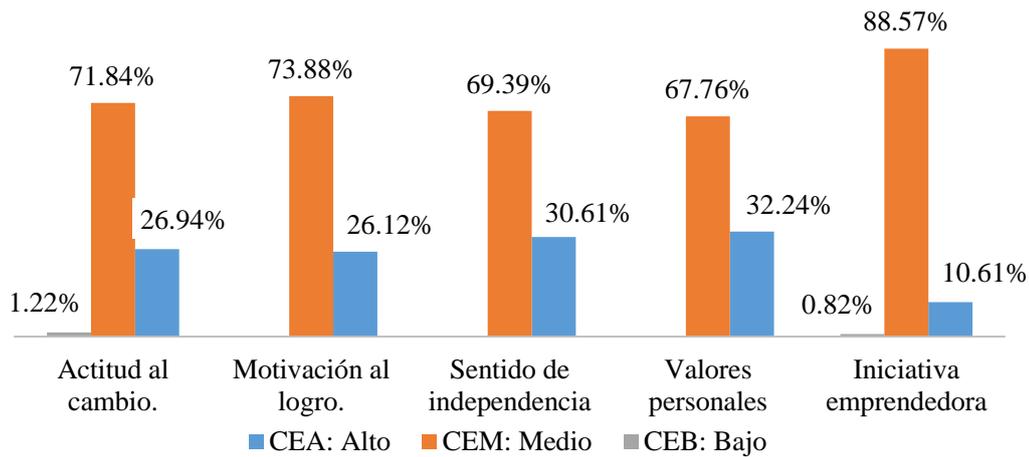


Figura 3:
Características de emprendimiento en la dimensión personal.

De acuerdo con la *tabla 6* y *figura 3*, los valores personales son las características que ha desarrollado el 32.24% de estudiantes en un nivel alto; seguido del sentido de independencia, desarrollado por el 30.61% de estudiantes; la actitud al cambio que comparte el 26.94% de estudiantes; la motivación al logro que se encuentra presente en el 26.12% de estudiantes; y la iniciativa emprendedora que en este caso ha sido desarrollado sólo por el 10.61% de estudiantes. Estos resultados muestran que las principales características que poseen los estudiantes (casi la tercera parte de ellos) está asociada a los valores personales y al sentido de independencia, lo que significa que estos estudiantes van a emprender con integridad, responsabilidad y compromiso, así como con autonomía, ya que poseen confianza en sus propias capacidades; sin embargo, el resto de estudiantes han desarrollado de manera moderada estas características. Por otro lado, la iniciativa emprendedora es lo que menos se ha percibido en los estudiantes; solo la décima parte de ellos la han desarrollado en un nivel alto, lo que significa que solo los estudiantes que la han desarrollado podrán definir e identificar sin limitaciones las oportunidades de negocios que se les presenten, asimismo actuarán con proactividad para aprovecharlas y pondrán en acción su creatividad.

Objetivo específico 02: Identificar las características sociales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.

Tabla 7:

Características de emprendimiento en la dimensión social

Dimensión social	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Relaciones	0	0.00%	234	95.51%	11	4.49%	245	100.00%
Liderazgo.	0	0.00%	238	97.14%	7	2.86%	245	100.00%
Impacto e influencia.	0	0.00%	240	97.96%	5	2.04%	245	100.00%
Manejo de conflictos.	0	0.00%	243	99.18%	2	0.82%	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

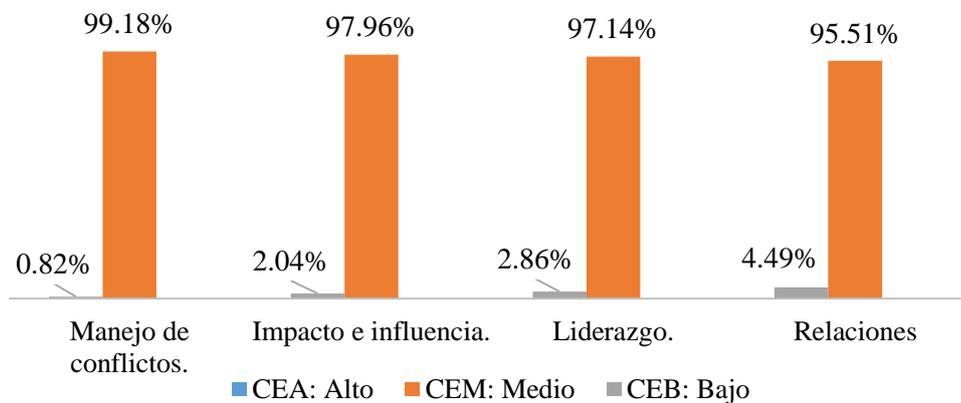


Figura 4:

Características de emprendimiento en la dimensión social

De acuerdo a la *tabla 7* y *figura 4*, el Manejo de conflictos ha sido desarrollado de manera regular por el 99.18% de estudiantes, el impacto e influencia ha sido desarrollado regularmente por el 97.93% de estudiantes, el liderazgo por el 97.14% de estudiantes, y las relaciones por el 95.51%. Estos resultados muestran que casi la totalidad de estudiantes ha desarrollado estas características sociales en un nivel moderado, es decir, poseen estas características, pero de manera incompleta, las cuales deben mejorarse, debido a que estas son muy importantes para que puedan interactuar con las demás personas, puesto que el emprendedor es todo lo contrario a una persona que no actúa en sociedad. El haber desarrollado en un nivel medio estas características, significa que los estudiantes tienen ciertas limitaciones para desenvolverse dentro de su círculo social, lo cual puede reducir las posibilidades para generarse oportunidades en un mundo gobernado por las influencias.

Objetivo específico 03: Identificar las características técnicas de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.

Tabla 8:

Características de emprendimiento en la dimensión técnica.

Dimensión técnica	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Eficacia.	24	9.80%	211	86.12%	10	4.08%	245	100.00%
Habilidades prospectivas.	28	11.43%	216	88.16%	1	0.41%	245	100.00%
Pensamiento estratégico.	18	7.35%	220	89.80%	7	2.86%	245	100.00%
Habilidades de gestión	18	7.35%	210	85.71%	17	6.94%	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

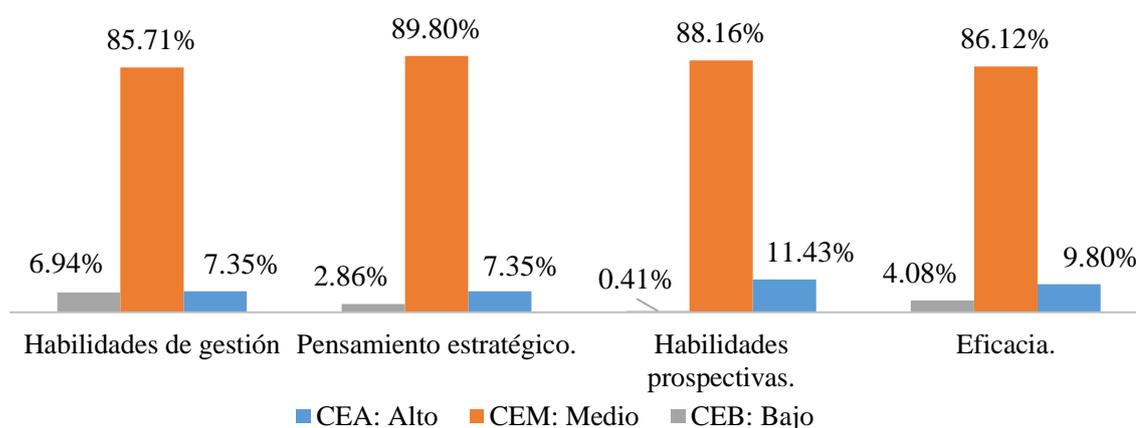


Figura 5:

Características de emprendimiento en la dimensión técnica.

De acuerdo a la *tabla 8* y *figura 5*, las habilidades prospectivas han sido desarrolladas por el 11.43% de estudiantes, la eficacia en el trabajo por el 9.80% de estudiantes, y tanto el pensamiento estratégico como las habilidades de gestión solo por el 7.35% de estudiantes, lo que indica que muy pocos estudiantes han desarrollado completamente sus características técnicas importantes en el perfil del emprendedor, puesto que la mayoría verá limitado su desempeño para emprender en el futuro, puesto que quienes han desarrollado moderadamente estas características tendrán algunas limitaciones para gestionar adecuadamente un negocio desde su creación y continuidad.

IV. DISCUSIÓN

La presente investigación buscó determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, para lo cual se identificaron las características emprendedoras en la dimensión personal, social y técnica de los alumnos con el propósito de diseñar una propuesta de incubadora empresarial. Los resultados obtenidos son aplicables exclusivamente para la organización en estudio, y de ninguna manera pueden ser generalizados para otros contextos; lo que sí se puede generalizar es la metodología empleada y los instrumentos de recolección de datos, los cuales pueden ser tomados por otros investigadores como base para otros estudios.

Ahora bien, respecto a los resultados encontrados, la *tabla 3* mostró que el nivel de emprendimiento de los estudiantes del programa académico de administración en la Universidad San Pedro es medio, por lo tanto, ellos han desarrollado sus características personales, sociales y técnicas de manera moderada, siendo necesarias desarrollarla en un nivel óptimo, debido a que son indispensable para llevar a cabo un emprendimiento, gestionar recursos productivos y generar impacto en la sociedad. Esto coincide parcialmente con lo mencionado por Jean-Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), quien considera que el emprendedor debe ser un agente que genera cambio y gestiona eficientemente los factores productivos, recursos naturales, personas y recursos financieros para crear un negocio para recibir un valor de los productos o servicios que ofrece, recuperar el capital que ha invertido, cubrir los gastos que ha realizado y generar utilidades. Respecto a la caracterización de los jóvenes emprendedores, *tabla 4* mostró que poco más de la mitad de los estudiantes son mujeres, y que todos los alumnos que poseen un nivel alto de emprendimiento (5.32%) son del 8vo ciclo a más; asimismo, todos los estudiantes que poseen un nivel medio de emprendimiento, poseen un rendimiento entre 11 y 14 puntos, que es regular; además, la mayoría posee edades que no superan los 26 años, por lo que son relativamente jóvenes los estudiantes que tienen desarrollado sus capacidades emprendedoras de una manera regular, así como pertenecen a ciclos de la mitad de carrera en adelante. Esto es corroborado por las 10 observaciones realizadas a los grupos de alumnos del I al X ciclo, según el análisis del anexo 7, en donde a medida que los estudiantes avanzan de ciclo, desarrollan más sus características emprendedoras, principalmente en los últimos ciclos.

La *tabla 5* muestra que la dimensión personal presenta un 7.35% estudiantes que han desarrollado las características emprendedoras en un nivel alto y un 92.65% en un nivel medio, mientras que en la dimensión social el 99.59% de estudiantes ha desarrollado las capacidades en un nivel medio y el 0.41% en un nivel bajo, y en la dimensión técnica se percibe que el 9.39% de estudiantes ha alcanzado un nivel alto, el 89.39% el nivel medio y el 1.22% el nivel bajo. Esto significa que la mayoría de estudiantes sólo ha desarrollado sus características emprendedoras de manera moderada en sus tres dimensiones. Al respecto, Alan Gibb (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), señalan que el emprendedor es un individuo que presenta un manifiesto uso de atributos “emprendedores” en las tareas que desempeña, a nivel personal, social y de gestión, siendo éstos: la iniciativa, el poder para persuadir a los demás, habilidad para arriesgarse con moderación, creatividad e imaginación, autonomía e independencia, habilidad de resolución de problemas, necesidad de logro personal, capacidad para controlar el resultado, capacidades de liderazgo y trabajo en equipo, entre otros; lo que permite deducir que los estudiantes de la universidad en estudio sólo tienen desarrolladas las características mencionadas por Gibb en un nivel moderado, lo cual puede limitar en cierta forma su desempeño como emprendedor.

Con respecto a las principales características emprendedoras que poseen los alumnos de administración de la USP en la dimensión personal, la *tabla 6* muestra que los valores personales son los que más destacan (32.24%), seguido del sentido de independencia (30.61%). En relación a los valores personales, el resultado coincide con lo mencionado por Correa, Delgado y Conde (2011), quienes señalan que la integridad es una de las competencias necesarias para la formación en emprendimiento de una persona; por otro lado, Alan Gibb (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), menciona que un emprendedor debe ser una persona con autonomía e independencia, constituyendo de esta forma, características muy importantes para el emprendedor. Gamio (2018), por su lado, agrega que el deseo de ser independiente es un factor motivador principal que incentiva al emprendedor a desear iniciar su propio negocio, siendo esta también una característica que los estudiantes también poseen. La actitud al cambio y la motivación al logro son características que posee casi la quinta parte de estudiantes, las cuales brindan al joven emprendedor una actitud para enfrentar los desafíos propios del emprendimiento. Asimismo, los resultados mostraron que la iniciativa emprendedora es la característica que ha sido desarrollada por el menor

porcentaje de estudiantes (10.61%), es decir, casi el 90% solo la ha desarrollado de manera moderada; esto coincide parcialmente con lo mencionado por Alan Gibb (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), quien señala que el emprendedor debe ser un individuo con iniciativa. Asimismo, Schumpeter (1950), citado por Herrera y Montoya (2013), considera que la verdadera función del emprendedor es la de tener iniciativa y crear cosas. Si bien es cierto, menos de la mitad de estudiantes han desarrollado las cinco características mencionadas, no obstante, la iniciativa emprendedora es la que necesita un mayor impulso en los jóvenes.

El *anexo 6.1* indica que, dentro de los valores personales de los estudiantes, sólo el 28.16% ha desarrollado un sentido de responsabilidad de manera óptima; el 26.12% posee compromiso al realizar una actividad, y el 25.71% posee integridad como una característica destacada; esto coincide con lo señalado por Jean-Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), quien indica que el emprendedor es un agente que logra asumir la responsabilidad de las actividades que realice; asimismo, Correa, Delgado y Conde (2011), señalan que tanto el compromiso como la integridad son dos competencias necesarias para la formación en emprendimiento, sin embargo, ha sido desarrollado por menos de la tercera parte de los estudiantes, lo cual es preocupante, puesto que se trata de los principios que van a regir la conducta del emprendedor. Por el lado del sentido de independencia, el 26.94% de estudiantes posee autoconfianza y el 22.04% logra desarrollar sus actividades con autonomía. Al respecto, Olivera y Olmedo (2009), señalan que la autoconfianza e independencia destacan dentro de las características emprendedoras, sin embargo, solo una pequeña parte de estudiantes han desarrollado estas características en un nivel óptimo, lo que puede limitar su desempeño y productividad en la mayoría de estudiantes. En este sentido, se entiende que, por el hecho de tratarse de estudiantes jóvenes, aun cuentan con la posibilidad de poder desarrollar sus características emprendedoras.

Con respecto a la actitud al cambio, el 24.90% posee la característica de adaptabilidad, para poder adecuarse diversas situaciones que se les presente, y el 20.00% posee valor para enfrentar incertidumbre y riesgo. Estas dos características no son sencillas de desarrollar, puesto que, en el caso de los jóvenes estudiantes, no cuentan con experiencias en emprendimiento, sin embargo, es muy importante que las vayan desarrollando ya que son piezas claves para recorrer el camino al emprendimiento. Al respecto, Cortés, Álvarez,

Castillo, Plaza y Cabana (2013) consideran necesarias ambas características, la capacidad para adaptarse a los cambios y la capacidad para asumir riesgos, para que un emprendedor tenga éxito. Con respecto a la motivación al logro, los resultados muestran que el 25.71% de los estudiantes son personas apasionadas, lo que, para Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013), se trata de la pasión para hacer las cosas, que es una característica clave para no abandonar el camino emprendedor. Por otro lado, el 24.90% de los estudiantes posee una actitud dinámica/enérgica, considerada por Correa, Delgado y Conde (2011) como la capacidad del emprendedor para realizar las cosas con dinamismo y energía, y transmitir una buena actitud a los demás. Por otro lado, la constancia para realizar actividades ha sido desarrollada por solo el 24.49% de los estudiantes, sin embargo, Correa, Delgado y Conde (2011), mencionan que la constancia o perseverancia es una competencia necesaria para la formación en emprendimiento, por lo que los jóvenes emprendedores deben desarrollarlas adecuadamente. Asimismo, el 23.27% de estudiantes posee una actitud optimista, o actúa bajo un enfoque optimista, de acuerdo a Selamé (1999); esta característica permitirá a los estudiantes mirar con actitud positiva el futuro. Con respecto a la iniciativa emprendedora, el 26.53% de estudiantes posee esta capacidad para identificar oportunidades de emprendimiento, considerado por Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013) como una de las principales características que definen al emprendedor, sin embargo, la mayoría de estudiantes solo la ha desarrollado parcialmente, lo que podría limitar su visión como emprendedor. Por otro lado, el 17.55% posee capacidad para la creatividad e innovación; al respecto, Seelig (2003), citado por Otero (2005), define la capacidad creativa y de innovación como algunos componentes que debieran ser inherentes al emprendedor, sin embargo, solo un pequeño porcentaje ha desarrollado esta característica de manera óptima. La creatividad en el emprendedor permite que pueda plantear de una manera ingeniosa soluciones a problemas existentes en su entorno, por lo tanto, es importante que sea desarrollada esta característica. Por otra parte, solo el 10.20% de los estudiantes es proactivo, siendo una desventaja para el casi 90% que no ha desarrollado esta característica, pues Selamé (1999), señala que la proactividad es una particularidad propia que el emprendedor debe poseer para aprovechar las oportunidades que se les presente. En las 10 observaciones de las características personales de los estudiantes, se percibió que lo que más destaca en los estudiantes es su integridad y responsabilidad, y en lo que más deficiencias se percibe es en autonomía, optimismo y dinamismo, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que

los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias personales (*Anexo 7*).

Con respecto a las principales características emprendedoras que poseen los alumnos de administración de la USP en la dimensión social, la *tabla 7* muestra el manejo de conflictos es el indicador que la totalidad de estudiantes ha desarrollado en un nivel medio (99.18%), seguido del impacto e influencia en los demás (97.96%), liderazgo (97.14%), y relaciones interpersonales (95.51%). Esto coincide parcialmente con lo mencionado por Correa, Delgado y Conde (2011), así como Alan Gibb, citado por Paniza y Herrera (2016), quienes señalan que es necesario que el emprendedor sepa resolver problemas o situaciones conflictivas; por otro lado, Alan Gibb (1987) y Selamé (1999) agrega que el poder para influir en los demás es otra competencia indispensable en el emprendedor. Jean Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), define al emprendedor dándole el carácter de un individuo que es líder, que sabe prever y es capaz de asumir riesgos, coincidiendo con Marshall, citado por Paniza y Herrera (2016), quien menciona que el emprendedor es o debe ser un líder natural; y Alan Gibb (1987), por su lado, coincide también en que el emprendedor debe ser un individuo que posea capacidades de liderazgo y trabajo en equipo. Gamio (2018), respecto al característica social de relaciones, aduce que el emprendedor debe poseer habilidades para relacionarse o mantener relaciones con otras personas. Todas estas características mencionadas deben definir al joven emprendedor, lo que resultaría favorable para su desempeño en el camino del emprendimiento; sin embargo, los estudiantes de administración de la USP solo la han desarrollado de manera moderada, porque un nivel medio significa que el estudiante tiene ciertas limitaciones para desenvolverse dentro de su círculo social, lo cual puede reducir las posibilidades para generarse las oportunidades.

El *anexo 6.2* indica que, dentro de la capacidad para manejar conflictos, el 97.55% de estudiantes posee en un nivel medio la capacidad para buscar información, el 95.51% posee en un nivel medio la capacidad para la resolución de problemas, y el 94.69% posee la capacidad para la toma de decisiones en un nivel medio. Esto coincide parcialmente con Correa, Delgado y Conde (2011), quienes señalan que la búsqueda de información y la resolución de problemas son capacidades necesarias en el emprendedor, porque le permitirá tomar mejores decisiones y evitar conflictos; asimismo, Seelig (2003), citado por Otero (2005), destaca la capacidad para tomar de decisiones, pieza clave en el mundo de los

negocios. Con respecto al impacto e influencia en los demás, la habilidad de negociación es otra característica que los estudiantes han desarrollado parcialmente (95.10%), así como la habilidad de persuasión (90.20%). Sin embargo, Seelig (2003), citado por Otero (2005), destaca la capacidad para persuadir a los demás y negociar como características necesarias en el emprendedor, es decir, que este debe desarrollar de una manera óptima.

Dentro del indicador liderazgo, la habilidad para trabajar en equipo (93.47%), y la de comunicación oral y escrita (92.65%) también han sido desarrollados por lo estudiantes en un nivel regular; mientras que en el indicador relaciones, la capacidad para desarrollar relaciones (91.43%), y crear redes de apoyo (91.43%) son medianamente favorables. Esto coincide parcialmente con Correa, Delgado y Conde (2011), quienes señalan que la búsqueda de información y la resolución de problemas son capacidades necesarias en el emprendedor; asimismo, Seelig (2003), citado por Otero (2005), destaca la capacidad para tomar de decisiones, para persuadir a los demás y negociar; Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013) destacan las capacidades de liderazgo, la capacidad para trabajar en equipo y las capacidades comunicativas; Correa, Delgado y Conde (2011), destaca que el emprendedor debe saber desarrollar relaciones con los demás, y Olivera y Olmedo (2009) consideran indispensables saber crear redes de apoyo. Todas estas características han sido desarrolladas en un nivel regular por los estudiantes de administración de la USP, y no hay ninguna que haya sido desarrollada en un nivel alto. Es así que, en las 10 observaciones de las características sociales de los estudiantes, se percibió que lo que más destaca en los estudiantes es el desarrollo de las relaciones principalmente, y en lo que más deficiencias se percibe es en la capacidad para trabajar en equipo, para negociar, buscar información y resolver problemas, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias sociales, sin embargo, la capacidad para trabajar en equipo, de negociación y resolución de problemas requiere una especial atención (*Anexo 7*).

Con respecto a las principales características emprendedoras que poseen los alumnos de administración de la USP en la dimensión técnica, la *tabla 8* muestra que las Habilidades prospectivas ha sido desarrollada por el 11.43% de estudiantes en un nivel alto, la Eficacia (9.80% de estudiantes), el Pensamiento estratégico (7.35% de estudiantes), y la Habilidades de gestión (7.35% de estudiantes), lo que indica que muy pocos estudiantes han desarrollado

completamente sus características técnicas, y el resto lo ha desarrollado con ciertas limitaciones. Esto coincide parcialmente con Correa, Delgado y Conde (2011), quienes consideran la capacidad de planificación y organización como una competencia prospectiva necesaria para el emprendedor. Olivera y Olmedo (2009), agregan que la eficiencia y calidad de trabajo deben definir a un emprendedor. Seelig (2003), citado por Otero (2005), señala por su lado que el pensamiento estratégico es también una característica técnica importante del emprendedor, lo cual coincide respalda el resultado de los pequeños porcentajes de estudiantes que han desarrollado sus características en un nivel alto. Por otro lado, Correa, Delgado y Conde (2011), indican que la capacidad para gestionar recursos no debe faltar en el emprendedor; Jean Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), coincide que debe ser infaltable en el emprendedor la capacidad para administrar recursos desde una situación de escasez a un estado de máxima productividad. Estas características han sido desarrolladas en un nivel alto solo por un pequeño porcentaje de alumnos; la gran mayoría lo ha desarrollado moderadamente; esto puede generar algunas limitaciones en el joven emprendedor, puesto que van a tener algunas dificultades en aplicar las herramientas para gestionar adecuadamente un negocio desde su creación y continuidad.

El *anexo 6.3* indica que, dentro de las habilidades prospectivas, destacan la visión de futuro (11.02%), fijar metas (11.02%), y orientación a resultados (11.02%); dentro de la eficacia destaca la calidad de trabajo (9.80%); dentro de la capacidad de pensamiento estratégico destacan la de planificar y hacer seguimiento sistemático (11.43%) y la de control directivo (7.35%); y dentro de las habilidades de gestión destacan la habilidad en herramientas para construir una organización (9.80%), y la habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia (7.35%). Esto coincide parcialmente con Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013), quienes mencionan que la visión de futuro es una característica indispensable en el emprendedor; por otro lado, Olivera y Olmedo (2009) considera importante también la capacidad de saber fijar metas; Correa, Delgado y Conde (2011), mencionan la capacidad de orientación a resultados y la calidad del trabajo. Otras capacidades que son muy importantes y que no debe faltar en aquel que quiera poner un negocio son la de planificar y hacer seguimiento sistemático, control directivo, la capacidad para iniciar una organización, y la capacidad para la gestión financiera y de mercadeo (Olivera y Olmedo, 2009 / Correa, Delgado y Conde, 2011 / Seelig, 2003), citado por Otero, 2005). Es así que, en las 10 observaciones de las características técnicas de los estudiantes, se percibió que lo que más

destaca en los estudiantes en la calidad de trabajo, y en lo que más deficiencias se percibe es en el control directivo, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias técnicas, especialmente en los dos últimos ciclos (*Anexo 7*).

Finalmente, según los resultados encontrados, más del 89% de estudiantes poseen un nivel medio en las tres dimensiones de emprendimiento, siendo la dimensión social la menos desarrolladas de las tres. Dentro de la dimensión personal es necesario desarrollar el valor para enfrentar incertidumbre y riesgo, la creatividad e innovación, y la proactividad (10.20%). En la dimensión social todas las características: la capacidad para buscar información, la resolución de problema, la habilidad de negociación, la toma de decisiones, la habilidad para trabajar en equipo, la comunicación oral y escrita, el desarrollo de relaciones, la capacidad para crear redes de apoyo, y la habilidad para persuadir personas. En la dimensión técnica es necesario desarrollar la capacidad para realizar trabajos de calidad, la habilidad en herramientas para construir una organización, las competencias de control directivo, y las habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia; ya que la mayoría de estudiantes no han desarrollado estas competencias; frente a ello, se planteó una propuesta de incubadora empresarial para los estudiantes de administración de la USP, que aparte de brindar soporte de infraestructura y asesoría técnica, estará enfocado a capacitar a los estudiantes en habilidades blandas (personales y sociales), y en habilidades técnicas. Al respecto, el modelo basado en William Bolton (Pereyra y Campos, 2010) en la cual basará la propuesta, señala que dentro de los soportes brindado por la incubadora a los emprendedores (muy aparte de la infraestructura, tecnología y gestión de la incubadora) brinda soporte primario, que contribuye con apoyo a través de talleres y capacitaciones, vínculo con otras incubadoras, centros empresariales y los denominados parques tecnológicos, las cuales intervienen en todas y cada una de las fases del desarrollo emprendedor.

V. CONCLUSIONES

Primera: El 94.69% de los estudiantes del programa académico de administración en la USP poseen características emprendedoras desarrolladas en un nivel medio, siendo la dimensión social la que muestra un mayor porcentaje de estudiantes en el nivel medio (99.59%) y 0.41% en el nivel bajo, mientras que en la dimensión técnica se percibe un nivel alto en el 9.39% de estudiantes y la dimensión personal en el 7.35%.

Segunda: Las características emprendedoras de la dimensión personal que poseen los alumnos en un nivel alto son la responsabilidad (28.16%), la autoconfianza (26.94%), la identificación de oportunidades (26.53%), el compromiso (26.12%), entre otras. Las menos desarrolladas son el valor para enfrentar incertidumbre y riesgo (20.00%), la creatividad e innovación (17.55%) y la proactividad (10.20%).

Tercera: Las características emprendedoras de la dimensión social de los alumnos se encuentran en un nivel medio, siendo estas la búsqueda de información (97.55%), la resolución de problemas (95.51%), la habilidad de negociación (95.10%), la toma de decisiones (94.69%), la habilidad para trabajar en equipo (93.47%), la comunicación oral y escrita (92.65%), el desarrollo de relaciones (91.43%), la capacidad para crear redes de apoyo (91.43%), y la habilidad de persuasión (90.20%).

Cuarta: Las características emprendedoras de la dimensión técnica que poseen los alumnos en un nivel alto son la de planificar y hacer seguimiento sistemático (11.43%), la visión de futuro (11.02%), fijar metas (11.02%), orientación a resultados (11.02%), calidad de trabajo (9.80%), la habilidad en herramientas para construir una organización (9.80%), el control directivo (7.35%), y la habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia (7.35%).

Quinta: De acuerdo a los resultados obtenidos, se diseñó una propuesta de incubadora empresarial dirigida a los alumnos de administración de la Universidad San Pedro, la cual se basa en el desarrollo de las características personales, sociales y técnicas de acuerdo a las debilidades encontradas en los estudiantes.

VI. RECOMENDACIONES

Primera: A las autoridades de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la USP: implementar la propuesta de la presente investigación a fin de que los estudiantes del programa de estudios de Administración, y de las otras escuelas, fortalezcan sus competencias emprendedoras y puedan desarrollar exitosamente en el futuro proyectos de negocio, que les permitan complementar su formación y tener la posibilidad de una fuente de ingresos desde su permanencia en el claustro universitario.

Segunda: A los estudiantes del Programa de Estudios de Administración interesados en incursionar en proyectos de emprendimiento: es necesario que desarrollen sus capacidades emprendedoras para poder llevar a cabo sus ideas de negocios, buscando como un aliado estratégico la Escuela de Administración, la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y algún otro organismo de la comunidad que trabaje estos temas en la localidad de Chimbote, ya que los resultados demuestran que las dimensiones personal, social y técnica del emprendimiento no se han desarrollado de manera óptima.

Tercera: A las autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, se recomienda el apoyo económico, tecnológico e institucional en la planificación y ejecución de la incubadora de empresas a la Escuela de Administración, la cual se puede ampliar para los otros programas y para las demás escuelas de la Universidad San Pedro en general.

Cuarta: A futuros investigadores interesados en el tema del desarrollo de emprendimientos desde la universidad: realizar estudios similares y de mayor profundidad en torno a la innovación y el emprendimiento, que permitan generar oportunidades para que los estudiantes desarrollen sus capacidades. Dichos estudios pueden ser cuantitativos, cualitativos o mixtos y que involucren diseños, tanto experimentales, como no experimentales.

VII. PROPUESTA

- 7.1. Denominación:** Propuesta de incubadora empresarial denominada IncubaUSP, para generar emprendimiento en los estudiantes de administración de la USP.
- 7.2. Justificación:** Se plantea la presente propuesta como respuesta a que la universidad no cuenta con una incubadora de empresas, a pesar que existe una Resolución de Consejo Universitario que la autoriza; además existe una necesidad de potenciar las características emprendedoras de los estudiantes y motivarlos a emprender.
- 7.3. Fundamentación:** Esta propuesta se fundamenta en los modelos de Bolton, Smilor – Gill, y Rice - Matthews (Pereyra y Campos, 2010), los cuales establecen los factores determinantes del éxito de una incubadora empresarial.
- 7.4. Objetivo de la propuesta:** Lograr que los estudiantes de administración de la Universidad San Pedro de Chimbote puedan desarrollar sus ideas emprendedoras.
- 7.5. Servicios especializados de la incubadora de empresas:** IncubaUSP permitirá que los estudiantes cuenten con un ambiente físico y accedan a herramientas, recursos, capacitaciones y redes de contactos que necesitan para su emprendimiento.
- 7.6. Sensibilización y difusión de la incubadora:** (1) Se realizará un evento de sensibilización dirigido a toda la comunidad universitaria sobre la importancia de la incubadora empresarial y; (2) Se realizará una “Feria de ideas innovadoras USP”, para motivar a los estudiantes a presentar sus propuestas emprendedoras.
- 7.7. Proceso de desarrollo de la incubadora:**
- 7.7.1. Sistema de selección de las empresas por etapas:**
- **Etapas 1 – Emprendimiento:** Se trabajará con el docente responsable, para realizar una pre-inscripción y entrevista a los emprendedores seleccionados.
- 7.7.2. Capacitaciones y talleres para el desarrollo de características emprendedoras:**
- **Taller 1:** Desarrollo de la motivación e iniciativa emprendedora.

- **Taller 2:** Desarrollo de competencias sociales para el emprendimiento.
- **Taller 3:** Desarrollo de competencias para la gestión empresarial.

7.7.3. Sistema de seguimiento a los emprendimientos:

- **Etapa 2 - Pre-Incubación:** Durante esta etapa se trabajará con los docentes encargados, focalizándonos en afinar las ideas de negocio y la elaboración del plan de negocios de los emprendedores, ofreciendo servicios de tutorías, asesoramiento y capacitación en gestión empresarial.
- **Etapa 3 - Incubación:** Durante esta etapa se buscará la formalización de las empresas, con el objetivo de ejecutar las estrategias definidas en el plan de negocios, mediante su implementación y seguimiento.
- **Etapa 4 - Post-Incubación:** Para la última etapa se busca el funcionamiento en espacio propio, buscando alianzas estratégicas comerciales, evaluando estrategias de ampliar nuevos mercados y aumentar la diversificación de producto y/o servicio, bajo un proceso de seguimiento y monitoreo.

7.7.4. Estructuración, organización y gestión de la incubadora: IncubaUSP basará su filosofía en la generación de competencias emprendedoras y compromiso con la sociedad, con una estructura organizacional óptima, procedimientos adecuados, enfoque en la innovación, gestión del financiamiento, recursos y redes de apoyo.

7.7.5. Equipo de la incubadora: De manera preliminar se contará con un 1 jefe de incubadora, 1 coordinador de pre incubación y 1 asistente administrativo, además de 3 docentes y 3 mentores especializados para brindar apoyo a los emprendedores. Se tendrá apoyo de docentes de cursos de emprendimiento e innovación.

7.7.6. Red de relacionamiento y ecosistema emprendedor: Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC); Consejo Regional de la Micro y Pequeña Empresa COREMYPE; Dirección Regional de la Producción; Consejo Regional de Ciencia y Tecnología (CORCYTEC), por implementar; Cámara de Comercio y Producción de la Provincia del Santa; Gremios empresariales MYPES; y principales incubadoras de Lima y Trujillo.

REFERENCIAS

- 10 incubadoras para acelerar el crecimiento de tu startup (2017). Recuperado de <https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/tendencias/10-incubadoras-acelerar-crecimiento-tu-startup-noticia-1992421>
- Allen, D. and McCluskey, R. (1990). *Structure, policy, services, and performance in business incubator industry*. Entrepreneurship: Theory and Practice.
- Amabile, T. (1996). Creativity and innovation in organizations. *Harvard Business School*. 9-396-239.
- Ascigil, S., & Magner, N. (2009). Business incubators: leveraging skill utilization through social capital. *Journal of Small Business Strategy*, 20(1), 19-34.
- Baidi y Suyatno (2018). Efecto de la educación emprendedora, autoeficacia y necesidad de logro hacia intención de emprendimiento de estudiantes: caso estudio en Febi, Iain Surakarta, Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21 (2).
- Barba, V., Jiménez, A. y Martínez, M. (2007). *Effects of entrepreneurial motivation and background on new venture's growth*. International Congress "Marketing Trends" Paris, 26th-27th January. Ecole Supérieure de Commerce de parís. Recuperado de http://www.esceap.net/conferences/marketing/2007_cp/HTML/pages/strategie.htm
- Bollingtoft, A. & Ulhoi, J. (2005). The networked business incubator – leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing*, 20 (2): 265-90
- Bonilla, M. y Tamayo, J. (2008). *La importancia del desarrollo de la Incubadoras para el impulso y crecimiento de las MiPyMEs*. Instituto Politécnico Nacional. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/965BC912B21535C50525771F006049AF/\\$FILE/1_La_importancia_del_desarrollo_de_las_incubadoras_para_el_impulso_y_crecimiento_de_las_mpymes.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/965BC912B21535C50525771F006049AF/$FILE/1_La_importancia_del_desarrollo_de_las_incubadoras_para_el_impulso_y_crecimiento_de_las_mpymes.pdf)
- Buiza, J. (2015). *Caracterización y desarrollo de indicadores de las incubadoras universitarias peruanas*. Recuperado de http://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/CONCYTEC/498/3/2015_Buiza_Caracterizaci%c3%b3n-y-desarrollo-de-indicadores-de-las-incubadoras.pdf
- Cantillon, R. (1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de: <http://biblioteca.libertyfund.org/sites/default/files/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>

- Cardona, P. y García P. (2005). *Cómo desarrollar las Competencias de Liderazgo*. Editorial EUNSA.
- Carrasco, M. (2005). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos.
- Collins, C, Hanges, P., & Locke, E. (2004). *The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta – analysis*. Human Performance. Recuperado de file:///D:/USUARIO/Downloads/CollinsHangesLocke%20(2).pdf
- Correa, Z., Delgado, C. y Conde, Y. (2011). Formación en emprendimiento en estudiantes de la carrera de administración de empresas en la Universidad Pública de Popayán, Colombia. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (71), 40-51. Recuperado de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/550>
- Cortés, I., Álvarez, A., Castillo, M., Plaza, D. y Cabana, R. (2013). Análisis de las capacidades emprendedoras potenciales y efectivas en alumnos de centros de educación superior. *Journal of Technology Management & Innovation*. Recuperado de <http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/art297>
- Del Teso, L. (2000). *Factores claves para la creación de empresas*. Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, España. Recuperado de <http://summa.upsa.es/pdf.vm?id=0000014151&page=1>
- Fernández, J. (2018). *La importancia del emprendimiento en la educación*. Recuperado de <https://escueladeexperiencias.com/la-importancia-del-emprendimiento-en-la-educacion/>
- Fernández, L; Neira, I. y Amate, M. (2014). *A vueltas con la educación emprendedora*. Recuperado de <http://www.gem-spain.com/a-vueltas-con-la-educacion-emprendedora/>
- Filion, L., Cisneros, L. y Mejía, J. (2011). *Administración de pymes: Emprender, dirigir y desarrollar empresas*. México D.F.: Pearson Educación.
- Gamio, W. (2018). *Propuesta de diseño de una incubadora de negocios en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo bajo la perspectiva del designing for growth*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/1473>
- Giordano, K. (2015). *Influencia de las Incubadoras de Empresas Universitarias en el Proceso Emprendedor. Una Aplicación para el Tecnológico de Monterrey* (Tesis doctoral). Universidad de Cantabria, Santander. Recuperado de <https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/7856/TesisKRGGM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Góngora, C., Malpartida, Y. & Delgado, I. (2015). *UNHEVAL: Incubadora de negocios y su relación con la formación académica de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas*, 2014. Recuperado de <http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/UNHEVAL/1181/TEC%2000250%20G65.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gonzales, J. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el Marco de la Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria - año 2013* (Tesis de Pregrado). Universidad San Martín de Porres, Lima. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- González, J. (2017). *Solo 55% de las empresas sobreviven el primer año*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/especiales/emprendimiento/solo-55-de-las-empresas-sobreviven-el-primer-ano-2560248>
- Guerra, O., Hernández, D. & Triviño, C. (2015). Incubadora de empresas: vía para el emprendimiento en las universidades. *Revista Universidad y Sociedad* [seriada en línea], 7 (2). pp. 110-114. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/>
- Hausberg, J. & Korreck, S. (2017). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 1-26.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ª ed. México: McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C.; y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. 5ª ed. México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- Herrera, C. y Montoya, L. (2013). *El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización*. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. Recuperado de <http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/3976/1/NUEVO%20PROYECTO%20FINAL%20NICO%20Y%20AURI.pdf>.
- Innovate Perú otorgará hasta S/ 700 mil para fortalecer incubadoras de negocios* (2019). Recuperado de <https://gestion.pe/peru/innovate-peru-otorgara-s-700-mil-fortalecer-incubadoras-negocios-270209>
- Las 5 razones por las que fracasan las Pymes* (2018). Recuperado de <https://www.altonivel.com.mx/empresas/las-5-razones-por-las-que-fracasan-las-pymes/>

- Las 7 mejores incubadoras de universidades peruanas* (2018). Recuperado de <https://pymex.com/emprendedores/las-7-mejores-incubadoras-de-universidades-peruanas/>
- Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación* (2014). Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/pequenas-medianas-empresas-crecen-productividad-capacitacion-63346>
- Ley Universitaria 30220* (2014). Recuperado de <https://www.sunedu.gob.pe/wp-content/uploads/2017/04/Ley-universitaria-30220.pdf>
- Llenque, S. (2016). *Sistema de incubadora de empresas en la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote para el desarrollo de microempresas, Chimbote, 2014*. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/1815/TESIS%20%20DOCTORAL_SANTOS%20FELIPE%20LLENQUE%20TUME.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Marulanda, J., Correa, G. y Mejía, L. (2009). Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano. *Revista Escuela de Administración de Negocios*. 66 (2). Bogotá, Colombia: Universidad EAN. pp. 153-168.
- Miner, J. (1997). *A psychological typology of successful entrepreneurs*. Quorum Books.
- Ministerio de Educación Nacional (2012). *Guía No. 39 La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos*. Orientaciones generales. Panamericana Formas e Impresos S.A. Recuperado de http://www.mineduacion.gov.co/1759/articles287822_archivo_pdf.pdf
- Mohammed, A. (2019). Medición de estudiantes emprendedores intenciones: el estudio de la región de Al Dhafra, Abu Dhabi, UAE. *International Journal of Entrepreneurship*, 23 (3).
- Montemayor, M., Bijarro, F. & Estrada, P. (2008). *Políticas y gestión para el estudio municipal: óptica académica*. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2008a/356/LA%20INCUBACION%20DEL%20NEGOCIO.htm>
- Mora, M. (2018). *¿Cuánto duran o viven las empresas y negocios en México?* Recuperado de <https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/3899088-cuanto-duran-viven-empresas-negocios-mexico>
- National Business Incubation Association (1997). *The results of the impact of incubator investments study*. Athen, Ohio.

- Ocho de cada 10 emprendimientos fracasan antes de cumplir 5 años de vida* (2017). Recuperado de <https://gestion.pe/economia/empresas/ocho-10-emprendimientos-fracasan-cumplir-5-anos-vida-149066>
- Olivera, E. y Olmedo, L. (2009). Características emprendedoras de egresados de Contador Auditor e Ingeniería en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Maule. *UCMaule - Revista Académica*, 49-72. Recuperado de <http://www.ucm.cl/uploads/media/Olivera.pdf>
- Oré, E. (2014). *Incubadora Empresarial como Estrategia de Emprendimiento Competitivo para las PYMES de la Región Ayacucho*. Recuperado de http://repositorio.udaff.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11936/110/rev02_art08_ore.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Otero, A. (2005). *Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados décimo y once de los estratos 1, 2 y 3 en Colombia* (Tesis de maestría). Universidad de los Andes. Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5295/1/Tesis_maestria.pdf
- Paniza, A. y Herrera N. (2016). *Características emprendedoras de los estudiantes de administración de empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar*. Universidad de Cartagena, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/3976/1/NUEVO%20PROYECTO%20FINAL%20NICO%20Y%20AURI.pdf>
- Pereyra, E. y Campos, A. (2010). *Incubadora de empresas: Guía de buenas prácticas. Programa Regional de Espíritu Empresarial e Innovación en Ingeniería*. Recuperado de https://www.academia.edu/8658856/P%C3%A1gina_1_Programa_Regional_de_Esp%C3%ADritu_Empresarial?auto=download
- Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo* (2018). Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-pais-mayor-espiritu-emprendedor-america-latina-quinto-mundo-237414>
- Perú es líder en formar emprendimientos, pero pocos se consolidan* (2018). Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru-lider-formar-emprendimientos-consolidan-noticia-542332>

- Phan, P., Siegel, D., & Wright, M. (2016). Science parks and incubators: observations, synthesis and future research. *In Technology Entrepreneurship and Business Incubation: Theory Practice Lessons Learned*, pp. 249-272.
- Portal La Voz de los Emprendedores (2019). *¿Qué pasa?: En Perú el 75% de negocios fracasa antes de los 4 años*. Recuperado de <https://www.pqs.pe/emprendimiento/peru-75-por-ciento-de-negocios-fracasa-antes-de-4-anos>
- Portal La Voz de los Emprendedores (2019). *Causas del fracaso de las pymes*. Recuperado de <https://www.pqs.pe/actualidad/causas-del-fracaso-de-las-pymes>
- Prats, M. y Agulles, R. (2008). *Algo más que intuición para los negocios – Competencias que todo emprendedor debería desarrollar*. Navarra: IESE Business School – Universidad de Navarra.
- Romero, S. (2017). *Diseño de un modelo de incubación empresarial para la Universidad Autónoma de Baja California Sur* (Tesis de Maestría). Universidad Autónoma de Baja California Sur, La Paz. Recuperado de <http://biblio.uabcs.mx/tesis/te3670.pdf>
- Selamé, T. (1999). *Emprendimiento Juvenil*. Santiago de Chile: Universidad de Santiago de Chile.
- Stainsack, C. (2003). *Estructuración organización, organización de gestión de incubadoras tecnológicas*. Curitiba.
- Suryanto (2019). Analysis of entrepreneurship ecosystem at university. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(4). Recuperado de <https://link.gale.com/apps/doc/A607063124/AONE?u=univcv&sid=AONE&xid=9f29ca63>
- Zhao, H & Seibert, S. (2006) *The big five personality dimensions and entrepreneurial status. A meta – analytical review*. *Journal of applied Psychology*.
- Zotov, V., Koniagina, M., Shapkina, E., Pikalova, E., & Stepanova, D. (2019). Experience in implementing student business incubator in entrepreneurship education. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22 (4) Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/38cb/11bf3a5c8108dfa12724550d76878772945b.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Metodología
<p>¿Cuál es el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019?</p>	<p>Objetivo general: Determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019.</p>	<p>No existe la necesidad de plantear hipótesis, puesto que sólo las investigaciones de alcance correlacional o explicativo, o un estudio descriptivo que intente pronosticar una cifra o un hecho, si llevan hipótesis (Hernández, et al., 2010).</p>	<p>Emprendimiento</p>	<p>Dimensión personal</p>	<p>Esta investigación es No experimental, de corte Transversal. Descriptivo, Propositivo.</p> <p>El enfoque fue el cuantitativo, con una predominancia del método cuantitativo.</p>
	<p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las características personales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad. 2. Identificar las características sociales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad. 3. Identificar las características técnicas de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad. 4. Diseñar una propuesta de incubadora empresarial acorde a las características de emprendimiento de los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro Chimbote. 			<p>Dimensión social</p>	

Anexo 2: Instrumentos

Anexo 2.1. Cuestionario: “Características de Emprendimiento PST”.

CUESTIONARIO

DATOS DEL ENCUESTADO

1. **Género:**

Masculino: Femenino:

2. **Ciclo de estudios:**

3. **Edad:** Años

PREGUNTAS DE ESTUDIO

En esta primera sección del cuestionario le presentamos un conjunto de afirmaciones acerca de sus **características emprendedoras**; por favor marque con un aspa (X) en los recuadros según la siguiente escala de alternativas:

DA: De acuerdo; **IND:** Indiferente; **ED:** En desacuerdo

EMPRENDIMIENTO	DA	IND	ED
1. Tengo en mente alguna idea de negocio que quiero emprender.			
2. Tengo una idea de negocio que ya estoy emprendiendo actualmente.			
3. La idea de negocio que tengo es creativa e innovadora			
4. Siempre busco hacer lo correcto en todo lo que emprendo.			
5. Suelo cumplir a cabalidad con las responsabilidades asignadas.			
6. Estoy comprometido con mi labor y con la comunidad.			
7. Confío plenamente en mis capacidades y habilidades.			
8. Soy independiente para hacer mis cosas.			
9. Considero que me iría muy bien si llevo a cabo el emprendimiento que tengo en mente.			
10. Soy una persona constante y perseverante.			
11. Soy una persona apasionada al emprender una labor.			
12. Soy una persona dinámica y con energía			
13. Sé adaptarme a todas las situaciones que se me presenten.			
14. No me da miedo asumir riesgos al emprender.			

15. Soy muy bueno relacionándome con las demás personas.			
16. Puedo crear fácilmente una red de apoyo para mi emprendimiento.			
17. Sé cómo liderar un equipo de trabajo.			
18. Soy bueno para comunicarme de forma oral y escrita.			
19. Me es fácil persuadir a las demás para que realicen cierta acción en base a un objetivo.			
20. Tengo capacidad para negociar.			
21. Suelo buscar información cuando desconozco un tema o situación.			
22. Siempre tomo decisiones basados en información objetiva.			
23. Suelo resolver los conflictos de manera asertiva.			
24. Siempre realizo un trabajo de calidad.			
25. Soy visionario.			
26. Suelo fijar metas concretas cuando realizo una actividad.			
27. Me baso en los resultados para evaluar el desempeño de alguien.			
28. Suelo planificar las actividades que realizo y hacerles seguimiento.			
29. Se controlan las actividades que realizan otras personas.			
30. Cuento con conocimientos para iniciar y hacer funcionar un negocio.			
31. Cuento con conocimientos en finanzas, mercadeo y estrategias de negocios.			

¡Muchas gracias por su tiempo!

Anexo 2.2. Ficha técnica del cuestionario: “Características de Emprendimiento PST”.

FICHA TÉCNICA

I. DATOS INFORMATIVOS:

Nombre Original: Características de Emprendimiento PST.

Autor: Jorge Augusto Daniel Pérez

Procedencia: Chimbote – Perú.

Número de Ítems: 31 ítems.

Administración: Individual.

Duración: 10 minutos aproximadamente.

Muestra: 239 estudiantes.

Puntuación: Manual y Sistematizada.

Dimensiones e indicadores: Dimensión personal: Iniciativa emprendedora, valores personales, sentido de independencia, motivación al logro y actitud al cambio. Dimensión social: Relaciones, liderazgo, impacto e influencia, y manejo de conflictos. Dimensión técnica: Eficacia, habilidades prospectivas, pensamiento estratégico y habilidades de gestión.

Materiales: Cuestionario que contiene los ítems y hoja de respuestas.

II. OBJETIVO DEL INSTRUMENTO:

Describir las características emprendedoras de los estudiantes para diseñar una propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimientos.

III. VALIDACIÓN:

Para la validación se emplearon como procedimientos la selección de los expertos, en investigación y en la temática de investigación. La entrega de la carpeta de evaluación a cada experto: cuadro de operacionalización de las variables, instrumento y ficha de opinión de los expertos; mejora de los instrumentos en función a las opiniones y sugerencias de los expertos.

IV. CONFIABILIDAD:

Para establecer la confiabilidad del instrumento, se aplicó una prueba piloto de 10 sujetos; posterior a ello, los resultados fueron sometidos a los procedimientos del método Alfa de Cronbach; el cálculo de confiabilidad que obtuvo del instrumento fue $\alpha = 0.8316$, resultado que a luz de la tabla de valoración e interpretación de los resultados de Alfa de Cronbach se asume como una confiabilidad muy fuerte, que permite determinar que el instrumento proporciona la confiabilidad necesaria para su aplicación.

V. BAREMOS

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

Baremos		Descripción
2.34 a 3.00	CEA	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel alto.
1.67 a 2.33	CEM	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel medio.
1.00 a 1.66	CEB	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel bajo.

Estos baremos son aplicables tanto para la variable como para las tres dimensiones, puesto que todas serán medidas en los tres niveles: Característica emprendedora alta, Característica emprendedora media y Característica emprendedora baja. La construcción de los baremos se realizó de la siguiente manera:

Escala por ítems:

DA:	De acuerdo;	3.00 puntos
NDA / NED:	Ni de acuerdo ni en desacuerdo; y	2.00 puntos
ED:	En desacuerdo	1.00 punto

Puntaje máximo = 3.00 puntos.

Puntaje mínimo = 1.00 punto.

Rango = P. Máximo – P. Mínimo = 3.00 – 1.00 = 2.00

Amplitud para 3 niveles = Rango/3 = 2/3 = 0.66

Categorías (Niveles) para variable y dimensiones:

Característica empre. baja (MB) = Desde 1.00 punto hasta 1.66 (1 + 0.66)

Característica empre. media (MM) = Desde 1.67 puntos hasta 2.33 (1.67 + 0.66)

Característica empre. alta (MA) = Desde 2.34 punto hasta 3.00 (2.34 + 0.66)

Anexo 2.3. Guía de Observación: “Características de Emprendimiento PST”.

FICHA DE OBSERVACIÓN

CARACTERÍSTICAS DE EMPRENDIMIENTO EN ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE LA USP

DATOS DEL GRUPO DE OBSERVACIÓN:

1. Ciclo:

2. N° de estudiantes:

ESCALA:

1: Nunca

2: A veces

3: Siempre

Índice	EMPRENDIMIENTO Ítems	Escala			Observación
		1	2	3	
Integridad.	1. Los estudiantes siempre buscan hacer lo correcto.				
Responsabilidad.	2. Los estudiantes son responsables.				
Autoconfianza.	3. Los estudiantes confían plenamente en sus capacidades y habilidades.				
Autonomía.	4. Los estudiantes son independientes para hacer sus tareas.				
Optimismo.	5. Los estudiantes son optimistas.				
Constancia.	6. Los estudiantes son constantes y perseverantes.				
Dinamismo/energía.	7. Los estudiantes son personas dinámicas y con energía.				
Desarrollo de relaciones.	8. A los estudiantes les es sencillo relacionarse con las demás personas.				
Habilidad para trabajar en equipo.	9. Los estudiantes saben cómo liderar un equipo de trabajo.				

- | | |
|-------------------------------------|--|
| Comunicación oral y escrita. | 10. Los estudiantes son buenos para comunicarme de forma oral y escrita. |
| Habilidad de negociación. | 11. Los estudiantes tienen capacidad para negociar. |
| Búsqueda de información. | 12. Los estudiantes tienen actitud para buscar información sobre negocios. |
| Resolución de problemas. | 13. Los estudiantes suelen resolver los conflictos de manera asertiva. |
| Calidad de trabajo. | 14. Los estudiantes siempre realizan trabajos de calidad. |
| Control directivo | 15. Los estudiantes saben controlar las actividades que realizan otras personas. |

Anexo 2.4. Ficha técnica de la Guía de Observación: “Características de Emprendimiento PST”.

FICHA TÉCNICA

I. DATOS INFORMATIVOS:

Nombre Original: Guía de Observación “Características de Emprendimiento PST”.

Autor: Jorge Augusto Daniel Pérez

Procedencia: Chimbote – Perú.

Número de Ítems: 15 ítems.

Administración: Colectiva.

Duración: 30 minutos aproximadamente.

Muestra: 10 grupos de estudiantes.

Puntuación: Manual y Sistematizada.

Dimensiones e indicadores: Dimensión personal: Iniciativa emprendedora, valores personales, sentido de independencia, motivación al logro y actitud al cambio. Dimensión social: Relaciones, liderazgo, impacto e influencia, y manejo de conflictos. Dimensión técnica: Eficacia, habilidades prospectivas, pensamiento estratégico y habilidades de gestión.

Materiales: Guía que contiene los ítems.

II. OBJETIVO DEL INSTRUMENTO:

Describir las características emprendedoras de los estudiantes para diseñar una propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimientos.

III. PROCEDIMIENTO DE APLICACIÓN:

Para llevar a cabo la observación, el observador debe identificar el grupo de alumnos a observar (un grupo por ciclo, del I al X); posteriormente, una vez ubicado en el aula, debe identificar aquellas acciones que pueda utilizar para responder a los ítems, acorde a las características de emprendimiento a evaluar en los alumnos. Cabe mencionar que los alumnos deben comportarse como si el observador no se encontrara en el aula, ya que sus comportamientos deben ser lo más naturales posible.

IV. BAREMOS

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS

Baremos		Descripción
2.34 a 3.00	CEA	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel alto.
1.67 a 2.33	CEM	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel medio.
1.00 a 1.66	CEB	Si la puntuación esta en éste rango, significa que el estudiante posee características emprendedoras en un nivel bajo.

Estos baremos son aplicables tanto para la variable como para las tres dimensiones, puesto que todas serán medidas en los tres niveles: Característica emprendedora alta, Característica emprendedora media y Característica emprendedora baja. La construcción de los baremos se realizó de la siguiente manera:

Escala por ítems:

DA:	De acuerdo;	3.00 puntos
NDA / NED:	Ni de acuerdo ni en desacuerdo; y	2.00 puntos
ED:	En desacuerdo	1.00 punto

Puntaje máximo = 3.00 puntos.

Puntaje mínimo = 1.00 punto.

Rango = P. Máximo – P. Mínimo = 3.00 – 1.00 = 2.00

Amplitud para 3 niveles = Rango/3 = 2/3 = 0.66

Categorías (Niveles) para variable y dimensiones:

Característica empre. baja (MB) = Desde 1.00 punto hasta 1.66 (1 + 0.66)

Característica empre. media (MM) = Desde 1.67 puntos hasta 2.33 (1.67 + 0.66)

Característica empre. alta (MA) = Desde 2.34 punto hasta 3.00 (2.34 + 0.66)

Anexo 3. Validación y confiabilidad del instrumento

Anexo 3.1. Validación del cuestionario: “Características de Emprendimiento PST”.



ESCUELA DE POSGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Propuesta de Incubadora Empresarial para generar emprendimiento en los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	Opción de respuesta			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES		
				De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems		Relación entre el ítem y la opción de respuesta				
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
Emprendimiento	Dimensión personal	Iniciativa emprendedora	1. Tengo en mente alguna idea de negocio que quiero emprender.	X			X		X			Y		X			
			2. Tengo una idea de negocio que ya estoy emprendiendo actualmente.	Y					X				Y		X		
			3. La idea de negocio que tengo es creativa e innovadora.	Y					X				Y		Y		
		Valores personales	4. Siempre busco hacer lo correcto en todo lo que emprendo.	Y			X		X				Y		Y		
			5. Considero que emprender es una gran responsabilidad.	Y						X		Y		Y			
			6. Estoy comprometido con mi trabajo y la comunidad.	Y					X			Y		Y			
		Sentido de independencia	7. Confío plenamente en mis capacidades y habilidades.	Y			X		X			Y		Y			
			8. Soy independiente para hacer mis cosas.	Y					X			Y		Y			
		Motivación al logro.	9. Considero que me iría muy bien si llevo a cabo el emprendimiento que tengo en mente.		Y					X		Y		Y			
			10. Soy una persona constante y perseverante.	Y			X		X				Y	Y			
			11. Soy una persona apasionada al emprender una labor.	Y					X			Y		Y			
		Actitud al cambio.	12. Soy una persona dinámica y con energía.	Y					X			Y		Y			
			13. Sé adaptarme a todas las situaciones que se me presenten.	Y					X			Y		Y			
			14. No me da miedo asumir riesgos al emprender.	Y			X		Y			Y			Y		

Dimensión social	Relaciones	15. Me es sencillo relacionarme con los demás.	X			X	X	X	X		
		16. Podría crear fácilmente una red de apoyo para mi emprendimiento.	X			X	X	X	X		
	Liderazgo.	17. Sé cómo liderar un equipo de trabajo.	X			X	X	X	X		
		18. Soy bueno para comunicarme de forma oral y escrita.	X			X	X	X	X		
	Impacto e influencia.	19. Me es fácil persuadir a las demás para que realicen cierta acción en base a un objetivo.		X		X	X	X	X		
		20. Tengo capacidad para negociar.	X			X	X	X	X		
	Manejo de conflictos.	21. Suelo buscar información cuando desconozco un tema o situación.	X			X	X	X	X		
		22. Siempre tomo decisiones basado en información objetiva.	X			X	X	X	X		
		23. Suelo resolver los conflictos de manera asertiva.	X			X	X	X	X		
	Dimensión técnica	Eficacia.	24. Siempre realizo un trabajo de calidad.	X			X	X	X	X	
Habilidades prospectivas.		25. Soy visionario.	X			X	X	X	X		
		26. Suelo fijar metas concretas cuando realizo una actividad.	X			X	X	X	X		
		27. Me baso en los resultados para evaluar el desempeño de alguien.		X		X	X	X	X		
Pensamiento estratégico.		28. Suelo planificar las actividades que realizo y hacerles seguimiento.	X			X	X	X	X		
		29. Se controlar las actividades que realizan otras personas.		X		X	X	X	X		
Habilidades de gestión		30. Cuento con conocimientos para iniciar y hacer funcionar un negocio.	X			X	X	X	X		
	31. Cuento con conocimientos en finanzas, mercadeo y estrategias de negocios.	X			X	X	X	X			

Post firma:
DNI:

167921168
Dr. JAVIER ULLOA STECANA

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.

OBJETIVO: Determinar qué características emprendedoras poseen los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.

DIRIGIDO A: Estudiantes de la carrera de administración de la Universidad San Pedro Chimbote.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : Javier Ulloa Siccha

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : Doctor


Fest firma:

DNI:

19921168

Dr. JAVIER ULLOA SICCHA

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignar una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Propuesta de Incubadora Empresarial para generar emprendimiento en los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	Opción de respuesta			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES	
				De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems		Relación entre el ítem y la opción de respuesta			
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
Emprendimiento	Dimensión personal	Iniciativa emprendedora	1. Tengo en mente alguna idea de negocio que quiero emprender.	X			X			X		X	X			
			2. Tengo una idea de negocio que ya estoy emprendiendo actualmente.	X			X			X		X	X			
			3. La idea de negocio que tengo es creativa e innovadora.	X			X			X		X	X			
		Valores personales	4. Siempre busco hacer lo correcto en todo lo que emprendo.	X			X			X		X	X			
			5. Considero que emprender es una gran responsabilidad.		X		X			X		X	X			
			6. Estoy comprometido con mi trabajo y la comunidad.	X			X			X			X	X		
		Sentido de independencia	7. Confío plenamente en mis capacidades y habilidades.		X		X			X		X	X			
			8. Soy independiente para hacer mis cosas.	X			X			X		X		X		
		Motivación al logro.	9. Considero que me iría muy bien si llevo a cabo el emprendimiento que tengo en mente.		X		X			X			X	X		
			10. Soy una persona constante y perseverante.	X			X					X	X			
			11. Soy una persona apasionada al emprender una labor.	X			X					X	X			
			12. Soy una persona dinámica y con energía.	X			X					X	X			
		Actitud al cambio.	13. Sé adaptarme a todas las situaciones que se me presenten.	X			X					X	X			
			14. No me da miedo asumir riesgos al emprender.		X		X						X	X		

Dimensión social	Relaciones	15. Me es sencillo relacionarme con los demás.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				
		16. Podría crear fácilmente una red de apoyo para mi emprendimiento.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				
	Liderazgo.	17. Sé cómo liderar un equipo de trabajo.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				
		18. Soy bueno para comunicarme de forma oral y escrita.		<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				
	Impacto e influencia.	19. Me es fácil persuadir a las demás para que realicen cierta acción en base a un objetivo.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				
		20. Tengo capacidad para negociar.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Manejo de conflictos.	21. Suelo buscar información cuando desconozco un tema o situación.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
		22. Siempre tomo decisiones basadas en información objetiva.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
		23. Suelo resolver los conflictos de manera asertiva.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Dimensión técnica	Eficacia.	24. Siempre realizo un trabajo de calidad.	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
Habilidades prospectivas.		25. Soy visionario.		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			
		26. Suelo fijar metas concretas cuando realizo una actividad.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
Pensamiento estratégico.		27. Me baso en los resultados para evaluar el desempeño de alguien.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
		28. Suelo planificar las actividades que realizo y hacerles seguimiento.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
Habilidades de gestión		29. Se controlan las actividades que realizan otras personas.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
		30. Cuento con conocimientos para iniciar y hacer funcionar un negocio.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	31. Cuento con conocimientos en finanzas, mercadeo y estrategias de negocios.	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			

Felipe Lengua Tuñe

Post firma: **FELIPE LENGUA TUÑE**
 DNI: **32957531**

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.

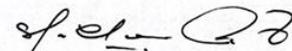
OBJETIVO: Determinar qué características emprendedoras poseen los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.

DIRIGIDO A: Estudiantes de la carrera de administración de la Universidad San Pedro Chimbote.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			✓	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : LLÉNQUE TUME SANTO FELIPE
GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN


Post firma: FELIPE LLÉNQUE TUME
DNI: 32957531

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DE LA TESIS: Propuesta de Incubadora Empresarial para generar emprendimiento en los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	Opción de respuesta			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES						
				De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y los ítems		Relación entre el ítem y la opción de respuesta								
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO							
Emprendimiento	Dimensión personal	Iniciativa emprendedora	1. Tengo en mente alguna idea de negocio que quiero emprender.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			2. Tengo una idea de negocio que ya estoy emprendiendo actualmente.	<input checked="" type="checkbox"/>				X													
			3. La idea de negocio que tengo es creativa e innovadora.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
		Valores personales	4. Siempre busco hacer lo correcto en todo lo que emprendo.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			5. Considero que emprender es una gran responsabilidad.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			6. Estoy comprometido con mi trabajo y la comunidad.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
		Sentido de independencia	7. Confío plenamente en mis capacidades y habilidades.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			8. Soy independiente para hacer mis cosas.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
		Motivación al logro.	9. Considero que me iría muy bien si llevo a cabo el emprendimiento que tengo en mente.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			10. Soy una persona constante y perseverante.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			11. Soy una persona apasionada al emprender una labor.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			12. Soy una persona dinámica y con energía.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
		Actitud al cambio.	13. Sé adaptarme a todas las situaciones que se me presenten.	<input checked="" type="checkbox"/>																	
			14. No me da miedo asumir riesgos al emprender.	<input checked="" type="checkbox"/>																	

Dr. Jorge E. Necusup Obando
 ESTADÍSTICO - DEMÓGRAFO
 COESPE 1024

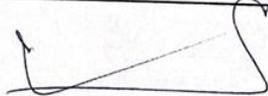
RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario para describir las características de emprendimiento de los alumnos.
OBJETIVO: Determinar qué características emprendedoras poseen los alumnos del Programa Académico de Administración en la Universidad San Pedro, 2019.
DIRIGIDO A: Estudiantes de la carrera de administración de la Universidad San Pedro Chimbote.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			✓	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR : JORGE EDUARDO NECLOSUP O'BANDO
GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : DOCTOR EN CIENCIAS DEL DESARROLLO SOCIAL



Post firma:
 DNI: 17911612

Fuente: Formato enviado por el Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo

Dr. Jorge E. Neclosup O'bando
 ESTADÍSTICO - DEMÓGRAFO
 COESPE 1024

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

Anexo 3.2. Confiabilidad del cuestionario: “Características de Emprendimiento PST”.

Coefficiente Alfa de Cronbach: Requirió una sola aplicación del instrumento y se basó en la medición de la respuesta de los sujetos respecto a los ítems del instrumento.

Sujetos	Ítems / reactivos / Preguntas																															T	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
1	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	84
2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	1	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	80	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	91	
4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92	
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	91
6	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92
7	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	89
8	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92
9	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	83
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92
VAR	0.2	0.2	0.0	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.2	0.6	0.2	0.0	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.0	18.4	
TOT	3.6																																
α (Ítems)=	0.8251	0.8244	0.8325	0.8259	0.8117	0.8325	0.8259	0.8325	0.8185	0.8325	0.8283	0.8325	0.8087	0.8115	0.8185	0.8325	0.8325	0.8087	0.8325	0.8488	0.8060	0.8427	0.8325	0.8185	0.8325	0.8115	0.8293	0.8394	0.7990	0.8488	0.8325		

Fórmula del Alfa de Cronbach:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde:

K: Número de ítems	31
$\sum S_i^2$: Varianza de la suma de ítems	3.6
S_T^2 : Varianza del ítems	18.4
α: Alfa de Cronbach	0.8316

Análisis: Si el coeficiente es superior a 0.8 y cercano a 1, entonces se tiene una alta confiabilidad del instrumento; en este caso el valor encontrado fue de 0.8316, el cual indica que la escala cuenta con confiabilidad altamente positiva.

Anexo 4. Autorización de la institución donde se aplicó la investigación



CARGO

Chimbote, enero 13 de 2020.

Señora:
Dra. Rosa María Salas Sánchez
Jefa de la Escuela de Posgrado
Universidad César Vallejo
Presente. -

Asunto: Autoriza aplicación de instrumento de investigación a los estudiantes del Programa de Estudios de Administración de la Universidad San Pedro.

Me es grato dirigirme a usted para saludarle cordialmente y al mismo tiempo informarle la autorización al Dr. Jorge Daniel Pérez, para la aplicación de su instrumento de investigación a los estudiantes del Programa de Estudios de Administración, a fin de poder completar la información para su trabajo de investigación titulado: **"INCUVADORA EMPRESARIAL PARA GENERAR EMPRENDIMIENTO EN ALUMNOS DEL PROGRAMA ACADEMICO DE ADMINISTRACION EN LA UNIVERSIDAD SAN PEDRO, 2019"**

Sin otro en particular me despido de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
CHIMBOTE
Mg. Alejandro F. López Morillas
DIRECTOR
ESCUELA DE ADMINISTRACION

ALM/D
Cla/S/D
c.c. Archivo



RECTORADO: Av. José Pardo 194 Chimbote / Perú - Telf.: (043) 483320
CAMPUS UNIVERSITARIA: Urb. Los Pinos Telf.: (043) 483222 / 483817 / 483201 - Av. Bolognesi 421 Telf.: (043) 483810
Nuevo Chimbote Av. Pacifico y Anchoqueta Telf.: (043) 483802 / San Luis Telf.: (043) 483826
OFICINA DE ADMISIÓN: Esq. Aguirre y Espinar - Teléfono.: 043 345899 - www.usanpedro.edu.pe - facebook/ Universidad San Pedro

Anexo 5. Base de datos

		NIVEL_D.PERSONAL		NIVEL_D.SOCIAL		NIVEL_D.TECNICA		NIVEL_C. EMPRENDEDORA		
		f	%	f	%	f	%	f	%	
GÉNERO	F	CEA	11	4,5%	0	0,0%	14	5,7%	8	3,3%
		CEM	125	51,0%	136	55,5%	122	49,8%	128	52,2%
	M	CEA	7	2,9%	0	0,0%	9	3,7%	5	2,0%
		CEM	102	41,6%	108	44,1%	97	39,6%	104	42,4%
		CEB	0	0,0%	1	0,4%	3	1,2%	0	0,0%
CICLO	[1 - 4 CICLO]	CEA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		CEM	50	20,4%	49	20,0%	47	19,2%	50	20,4%
		CEB	0	0,0%	1	0,4%	3	1,2%	0	0,0%
	[5 - 7 CICLO]	CEA	16	6,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		CEM	91	37,1%	107	43,7%	107	43,7%	107	43,7%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	[8 - 10 CICLO]	CEA	2	0,8%	0	0,0%	23	9,4%	13	5,3%
		CEM	86	35,1%	88	35,9%	65	26,5%	75	30,6%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
REND. ACAD.	[0 - 10]	CEA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		CEM	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	[11 - 14]	CEA	16	6,5%	0	0,0%	21	8,6%	10	4,1%
		CEM	226	92,2%	241	98,4%	218	89,0%	232	94,7%
		CEB	0	0,0%	1	0,4%	3	1,2%	0	0,0%
	[15 - 17]	CEA	2	0,8%	0	0,0%	2	0,8%	3	1,2%
		CEM	1	0,4%	3	1,2%	1	0,4%	0	0,0%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
[18 - 20]	CEA	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	CEM	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
EDAD	[17 - 26 AÑOS]	CEA	14	5,7%	0	0,0%	15	6,1%	10	4,1%
		CEM	213	86,9%	226	92,2%	209	85,3%	217	88,6%
		CEB	0	0,0%	1	0,4%	3	1,2%	0	0,0%
	[27 - 37 AÑOS]	CEA	3	1,2%	0	0,0%	7	2,9%	3	1,2%
		CEM	13	5,3%	16	6,5%	9	3,7%	13	5,3%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	[38 - 47 AÑOS]	CEA	1	0,4%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%
		CEM	1	0,4%	2	0,8%	1	0,4%	2	0,8%
		CEB	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
TOTAL			245	100,0%	245	100,0%	245	100,0%	245	100,0%

Anexo 6. Resultados complementarios

Anexo 6.1.: Descriptores de la dimensión personal de emprendimiento.

Indicador	Descriptores	Niveles						Total	
		CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		f	%
		f	%	f	%	f	%	f	%
Iniciativa emprendedora	▪ Identificación de oportunidades.	65	26.53%	179	73.06%	1	0.41%	245	100%
	▪ Proactividad.	25	10.20%	179	73.06%	41	16.73%	245	100%
	▪ Creatividad e innovación.	43	17.55%	192	78.37%	10	4.08%	245	100%
Valores personales	▪ Integridad.	63	25.71%	178	72.65%	4	1.63%	245	100%
	▪ Responsabilidad.	69	28.16%	174	71.02%	2	0.82%	245	100%
	▪ Compromiso.	64	26.12%	180	73.47%	1	0.41%	245	100%
Sentido de independencia	▪ Autoconfianza.	66	26.94%	179	73.06%	0	0.00%	245	100%
	▪ Autonomía.	54	22.04%	185	75.51%	6	2.45%	245	100%
Motivación al logro.	▪ Optimismo.	57	23.27%	186	75.92%	2	0.82%	245	100%
	▪ Constancia.	60	24.49%	183	74.69%	2	0.82%	245	100%
	▪ Pasión	63	25.71%	182	74.29%	0	0.00%	245	100%
	▪ Dinamismo/energía.	61	24.90%	181	73.88%	3	1.22%	245	100%
Actitud al cambio.	▪ Adaptabilidad.	61	24.90%	182	74.29%	2	0.82%	245	100%
	▪ Valor para enfrentar incertidumbre y riesgo.	49	20.00%	189	77.14%	7	2.86%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

El *anexo 6.1.* muestra una profundización en cada una de las características emprendedoras de la dimensión personal que ha sido desarrollada en un nivel alto por los estudiantes. Por el lado de los “valores personales”, sólo el 28.16% de estudiantes ha desarrollado plenamente un sentido de responsabilidad; el 26.12% posee compromiso al realizar una actividad, y el 25.71% posee integridad personal como una característica destacada; esto significa que este grupo de estudiantes lograrán tener éxitos puesto que son responsables, comprometidos e íntegros a la hora de actuar, lo cual se verá reflejado también cuando inicien en el camino del emprendimiento. Por el lado del “sentido de independencia”, el 26.94% de estudiantes posee autoconfianza y el 22.04% logra desarrollar sus actividades con autonomía, lo que significa que estos podrán tener un buen desempeño y productividad en lo que realicen. Con respecto a la “actitud al cambio”, el 24.90% posee la característica de adaptabilidad, para poder adecuarse diversas situaciones que se les presente, y el 20.00% posee valor para enfrentar incertidumbre y riesgo. Estas dos características no son sencillas de desarrollar, puesto que, en el caso de los jóvenes estudiantes, no cuentan con experiencias en emprendimiento. Con respecto a la “motivación al logro”, los resultados muestran que el 25.71% de los estudiantes son personas apasionadas, lo que va a permitir a estos estudiantes no abandonar el camino emprendedor; asimismo, el 24.90% posee una actitud

dinámica/enérgica, y el 24.49% ha desarrollado la constancia para realizar actividades, las cuales serán piezas fundamentales en la rutina diaria como emprendedores. Por otra parte, el 23.27% de estudiantes posee una actitud optimista, lo que les permitirá mirar con actitud positiva el futuro. Con respecto a la “iniciativa emprendedora”, el 26.53% de estudiantes posee esta capacidad para identificar oportunidades de emprendimiento; el 17.55% posee capacidad para la creatividad e innovación; y solo el 10.20% de los estudiantes es proactivo; esta última característica resulta una desventaja para el casi 90% que solos la ha desarrollado en un nivel regular, ya que limitara en cierta forma a esos estudiantes frente a las oportunidades que se les presente en el mundo de los negocios.

Anexo 6.2.: Descriptores de la dimensión social de emprendimiento.

Indicador	Descriptores	Niveles							
		CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Relaciones.	▪ Desarrollo de relaciones.	0	0.00%	224	91.43%	21	8.57%	245	100%
	▪ Crear redes de apoyo.	0	0.00%	224	91.43%	21	8.57%	245	100%
Liderazgo.	▪ Habilidad para trabajar en equipo.	0	0.00%	229	93.47%	16	6.53%	245	100%
	▪ Comunicación oral y escrita.	0	0.00%	227	92.65%	18	7.35%	245	100%
Impacto e influencia.	▪ Habilidad de persuasión.	0	0.00%	221	90.20%	24	9.80%	245	100%
	▪ Habilidad de negociación.	0	0.00%	233	95.10%	12	4.90%	245	100%
Manejo de conflictos.	▪ Búsqueda de información.	0	0.00%	239	97.55%	6	2.45%	245	100%
	▪ Toma de decisiones.	0	0.00%	232	94.69%	13	5.31%	245	100%
	▪ Resolución de problemas.	0	0.00%	234	95.51%	11	4.49%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

El *anexo 6.2.* muestra una profundización en cada una de las características emprendedoras de la dimensión social que ha sido desarrollada por los estudiantes en un nivel medio. Por el lado de la “capacidad para manejar conflictos”, el 95.51% de estudiantes desarrolló en un nivel medio la capacidad para la resolución de problemas, el 97.55% desarrolló en un nivel medio la capacidad para buscar información en la toma de decisiones, y el 94.69% posee la capacidad para la toma de decisiones también en un nivel medio; el resto no ha desarrollado estas características. Esto significa que la mayoría de estudiantes tendrá ciertas limitaciones en el momento de manejar situaciones conflictivas en equipos de trabajo, porque solo ha desarrollado moderadamente las capacidades para resolver conflictos y tomar decisiones acertadas. Con respecto al “impacto e influencia en los demás”, la habilidad de negociación es otra característica que los estudiantes han desarrollado parcialmente (95.10%), así como la habilidad de persuasión (90.20%); el resto no ha desarrollado estas capacidades. Esto significa que las habilidades de negociación y

persuasión es un poco limitada en la mayoría de estudiantes, es decir, que el haber desarrollado de manera regular la capacidad para influir en otras personas va a limitar el poder de convencer a los demás y el aprovechar las ventajas de hacer buenas negociaciones, y el emprendedor debe tener poder de convencimiento y debe saber negociar. Con respecto al “liderazgo”, la habilidad para trabajar en equipo (93.47%), y la de comunicación oral y escrita (92.65%) también han sido desarrollados por lo estudiantes en un nivel regular; esto significa que los estudiantes cuentan con ciertas limitaciones para interactuar en equipos de trabajo, y liderarlos, además que las limitaciones se presentan también en sus capacidades de comunicación, y el emprendedor debe ser líder y debe saber comunicarse con claridad y asertividad. Con respecto a las “relaciones”, la capacidad para desarrollar relaciones (91.43%), y crear redes de apoyo (91.43%) también están desarrolladas en un nivel regular en los estudiantes. El contar y saber formar redes de apoyo y mantener relaciones con esa red es fundamental en un emprendedor; en este caso los estudiantes de administración de la USP tienen algunas limitaciones también en estos aspectos, por lo tanto, es de importancia que puedan desarrollar todas estas características para que sean emprendedores de éxito.

Anexo 6.3.: Descriptores de la dimensión técnica de emprendimiento.

Indicador	Descriptores	Niveles							
		CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Eficacia.	▪ Calidad de trabajo.	24	9.80%	211	86.12%	10	4.08%	245	100%
Habilidades prospectivas.	▪ Visión de futuro.	27	11.02%	208	84.90%	10	4.08%	245	100%
	▪ Fijar metas.	27	11.02%	212	86.53%	6	2.45%	245	100%
	▪ Orientación a resultados.	27	11.02%	213	86.94%	5	2.04%	245	100%
Pensamiento estratégico.	▪ Planificar y hacer seguimiento sistemáticos	28	11.43%	204	83.27%	13	5.31%	245	100%
	▪ Control directivo	18	7.35%	210	85.71%	17	6.94%	245	100%
Habilidades de gestión.	▪ Habilidad en herramientas para construir una organización.	24	9.80%	207	84.49%	14	5.71%	245	100%
	▪ Habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia.	18	7.35%	194	79.18%	33	13.47%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración de la USP, 2019.

El *anexo 6.3.*, muestra una profundización en cada una de las características emprendedoras de la dimensión técnica que ha sido desarrollada por los estudiantes. Por el lado de las “habilidades prospectivas”, sólo el 11.02% ha desarrollado la visión de futuro en un nivel alto, la capacidad para fijar metas, y orientación a resultados; esto significa que, en ese porcentaje, los estudiantes poseen un gran sentido de proyección al futuro y de plantearse metas concretas y basadas en los resultados que desean obtener, el resto de estudiantes han

desarrollado parcialmente estas características. Por el lado de la “eficacia”, el 9.80% de estudiantes posee la capacidad de realizar un trabajo de calidad; lo que significa que ese porcentaje de estudiantes logran desempeñarse en un nivel óptimo, cumpliendo con los requerimientos que comprende la actividad a realizar, el porcentaje restante aún debe desarrollar esa competencia. Por el lado del “pensamiento estratégico”, el 11.43% de estudiantes ha desarrollado las capacidades para planificar y hacer seguimiento sistemático, y el 7.35% la de realizar control directivo; lo que significa que en esos porcentajes, los estudiantes dominan los principios de planificación, organización y seguimiento o control de las actividades y procesos, que constituyen aspectos de mucha importancia para llevar a cabo la gestión de un negocio con éxito; el resto de estudiantes, cerca del 90%, han desarrollado estas competencias de manera moderada, lo que puede perjudicarles en gran medida si toman la decisión de emprender. Finalmente, con respecto a las “habilidades de gestión”, el 9.80% ha desarrollado en un nivel alto sus capacidades para construir una organización, y el 7.35% la habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia; esto significa que muy pocos estudiantes podrán empezar y gestionar las finanzas y el marketing de sus emprendimientos de una manera profesional; la mayoría de los estudiantes tendrá algunos problemas derivados de la debilidad en sus competencias gerenciales en los negocios.

Anexo 7. Procesamiento y resultados de la guía de observación

Observaciones de las características personales de emprendimiento:

Los resultados de las 10 observaciones realizadas a grupos de estudiantes del I al X ciclo con respecto a sus características personales emprendedoras mostraron lo siguiente: En el grupo del I ciclo, en la primera observación (Realizada el 07/10/19, a 18 estudiantes), se percibieron en los estudiantes actitudes de integridad, responsabilidad, y autoconfianza, además de poca optimismo, constancia y dinamismo, mientras que se percibió una carencia de autonomía. En la segunda observación (Realizada el 08/10/19, a 25 estudiantes en el mismo grupo), se percibió una menor autoconfianza, pero una mayor autonomía, aunque el optimismo fue la característica menos destacada de los estudiantes. En la tercera observación (Realizada el 10/10/19, a 22 estudiantes en el mismo grupo), se percibió la misma situación, aunque una carencia de autonomía en los estudiantes. En la cuarta observación (Realizada el 14/10/19, a 20 estudiantes), destacaron actitudes de integridad, responsabilidad, autoconfianza, y constancia, mientras que no se percibió autonomía ni optimismo. En la quinta observación (Realizada el 15/10/19, a 23 estudiantes), se percibió que la autonomía y optimismo mejoró. En la sexta observación (Realizada el 16/10/19, a 23 estudiantes), mejoraron la autoconfianza y el dinamismo de los estudiantes. En la séptima observación (Realizada el 23/10/19, a 21 estudiantes), se percibió en los estudiantes menos constancia y menos dinamismo, y carencia de optimismo. En la octava y novena observación (Realizadas el 04/11/19 y el 02/12/19, a 20 y 15 estudiantes, respectivamente), se percibió en los estudiantes actitudes de integridad, responsabilidad, optimismo y dinamismo, mientras que no se percibió autonomía en sus acciones. En la última observación (Realizada el 03/12/19, a 12 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, pero poco dinamismo en las acciones de los estudiantes y una carencia de optimismo.

En el II ciclo, durante la primera observación (Realizada el 08/10/19, a 29 estudiantes), se percibieron en los estudiantes responsabilidad y autoconfianza, un poco de integridad, constancia y dinamismo, y una carencia de autonomía y optimismo. En la segunda y tercera observación al mismo grupo (Realizada el 09 y 10 del 10/19, a 28 y 27 estudiantes, respectivamente), se percibieron las mismas características, pero una mayor autonomía en los estudiantes. En la cuarta observación (Realizada el 11/10/19, a 29 estudiantes), se percibió una mejora en la constancia, pero una carencia de dinamismo en los estudiantes. En

la quinta observación (Realizada el 15/10/19, a 24 estudiantes), se percibió una carencia de autonomía en los estudiantes. En la sexta observación (Realizada el 16/10/19, a 28 estudiantes), se percibió una carencia de autonomía y constancia. En la séptima observación (Realizada el 17/10/19, a 30 estudiantes), se percibieron carencia de autonomía y optimismo. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 32 estudiantes), se percibieron una mejora en varias características personales de los estudiantes, destacando una alta responsabilidad y optimismo. En la novena observación (Realizada el 28/11/19, a 21 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, sin embargo, se percibió una carencia de autoconfianza y dinamismo; y, en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibieron una carencia de optimismo y dinamismo.

En el III ciclo, durante la primera observación (Realizada el 09/10/19, a 25 estudiantes), se percibió responsabilidad, autonomía y constancia, y un poco de integridad, autoconfianza, optimismo y dinamismo. En la segunda observación (Realizada el 10/10/19, a 24 estudiantes), se percibió autonomía y constancia. En la tercera observación (Realizada el 14/10/19, a 27 estudiantes), se percibió autonomía como principal característica. En la cuarta observación (Realizada el 15/10/19, a 27 estudiantes), se percibió responsabilidad y autonomía. En la quinta observación (Realizada el 16/10/19, a 22 estudiantes), se percibió autonomía y dinamismo, pero una carencia de constancia. En la sexta observación (Realizada el 17/10/19, a 23 estudiantes), se percibió autonomía y confianza. En la séptima observación (Realizada el 29/10/19, a 25 estudiantes), se percibió autonomía como principal característica. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 23 estudiantes), se percibió autonomía y optimismo. En la novena observación (Realizada el 02/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibió que los estudiantes tenían autoconfianza y autonomía al hacer sus actividades; sin embargo, en la última observación (Realizada el 03/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), no se percibió autoconfianza, solo autonomía.

En el IV ciclo, durante la primera observación (Realizada el 04/10/19, a 29 estudiantes), se percibió integridad, autoconfianza y optimismo. En la segunda observación (Realizada el 10/10/19, a 31 estudiantes), se percibió integridad, autoconfianza, autonomía y optimismo. En la tercera observación (Realizada el 15/10/19, a 35 estudiantes), se percibió responsabilidad, autoconfianza, autonomía y optimismo. En la cuarta observación (Realizada el 16/10/19, a 33 estudiantes), se percibió responsabilidad, autoconfianza y optimismo. En la quinta observación (Realizada el 17/10/19, a 35 estudiantes), se percibió

responsabilidad, autoconfianza, autonomía y optimismo. En la sexta observación (Realizada el 21/10/19, a 29 estudiantes), se percibieron las mismas características. En la séptima observación (Realizada el 31/10/19, a 32 estudiantes), también se percibieron las mismas características. En octava observación (Realizada el 05/11/19, a 35 estudiantes), se percibió autoconfianza y la autonomía, optimismo y dinamismo. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 21 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, a excepción del dinamismo; y en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 24 estudiantes del mismo grupo), destacaron la integridad, la autoconfianza y la autonomía, así como el optimismo.

En el grupo del V ciclo, durante la primera observación (Realizada el 08/10/19, a 31 estudiantes), se percibieron todas las características personales en los estudiantes. Durante la segunda observación (Realizada el 11/10/19, a 30 estudiantes), también se percibieron todas las características personales en los estudiantes. En la tercera observación (Realizada el 15/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron en los estudiantes las características de integridad, responsabilidad, autonomía, optimismo y constancia. En la cuarta observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se volvieron a mostrar nuevamente todas las características personales al igual que en la quinta, sexta y séptima observación (Realizadas los días 21, 22 y 23 del 10/19, a 30, 27 y 28 estudiantes, respectivamente). En la octava observación (Realizada el 07/11/19, a 30 estudiantes), se percibieron también todas las características personales en los estudiantes. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 23 estudiantes del mismo grupo), se percibieron también todas las características, a excepción del dinamismo; y en la última observación (Realizada el 04/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), destacaron nuevamente todas las características personales.

En el VI ciclo, durante la primera y segunda observación (Realizadas los días 09 y 14 del 10/19, a 24 y 23 estudiantes, respectivamente), se percibieron en los estudiantes integridad, responsabilidad, autoconfianza, autonomía, así como optimismo y dinamismo. En la tercera observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron en los estudiantes las mismas características a excepción de dinamismo. En la cuarta y quinta observación (Realizadas los días 17 y 21 del 10/19, a 25 y 24 estudiantes, respectivamente), se percibió que los alumnos fueron más dinámicos, pero menos optimistas. En la sexta y séptima observación (Realizadas los días 22 y 23 del 10/19, a 25 y 22 estudiantes), se percibieron en los estudiantes todas las características, pero muy poca constancia en sus

acciones. En la octava observación (Realizada el 05/11/19, a 25 estudiantes), se percibió en los estudiantes todas las características, pero poca responsabilidad y constancia. En la novena observación (Realizada el 05/12/19, a 21 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características incluida la constancia, pero poca responsabilidad; y, en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 17 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, pero poca constancia.

En el grupo del VII ciclo, durante la primera y segunda observación al mismo grupo (Realizadas los días 10 y 15 del 10/19, a 28 y 26 estudiantes, respectivamente), se percibió autoconfianza, autonomía y optimismo en los estudiantes, aunque poca responsabilidad, constancia y dinamismo. En la tercera observación al mismo grupo (Realizada el 16/10/19, a 28 estudiantes), se percibió mayor responsabilidad, pero menos optimismo. En la cuarta observación (Realizada el 22/10/19, a 25 estudiantes), se percibió mayor optimismo, pero menos autonomía en los estudiantes. En la quinta, sexta y séptima observación al mismo grupo (Realizadas los días 23, 28 y 29 del 10/19, a 24, 25 y 25 estudiantes, respectivamente), se percibió principalmente autoconfianza, autonomía y optimismo. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 28 estudiantes), se percibió autoconfianza, optimismo y dinamismo en los estudiantes, pero poca responsabilidad, autonomía y constancia. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 25 estudiantes del mismo grupo), se percibió las mismas características, y un incremento en la constancia en los estudiantes; y en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), la constancia y el dinamismo disminuyeron.

En el grupo del VIII ciclo, durante la primera observación (Realizada el 11/10/19, a 30 estudiantes), se percibieron en los estudiantes integridad, responsabilidad, autoconfianza y autonomía, poco optimismo y dinamismo, y una carencia de constancia. En la segunda observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron en los estudiantes menos características de integridad, pero mayor constancia en sus acciones. En la tercera observación (Realizada el 17/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron en los estudiantes las mismas características y mayor integridad en su forma de actuar. En la cuarta, quinta, sexta y séptima observación (Realizadas los días 23, 24, 28 y 29 del 10/19, a 28, 30, 25 y 30 estudiantes, respectivamente), se percibieron características como la integridad, responsabilidad, autoconfianza, autonomía, y un poco de optimismo, constancia y dinamismo. En la octava observación (Realizada el 07/11/19, a 31 estudiantes), se

percibieron menos integridad y responsabilidad, pero un mayor optimismo y dinamismo. En la novena observación (Realizada el 28/11/19, a 26 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características además de una mayor constancia; y en la última observación (Realizada el 04/12/19, a 25 estudiantes del mismo grupo), se vio una reducción en la constancia y dinamismo de los estudiantes.

En el grupo del IX ciclo, durante la primera observación (Realizada el 14/10/19, a 21 estudiantes), se percibieron en los estudiantes, características de integridad, responsabilidad, autoconfianza, autonomía y optimismo, aunque poca constancia y dinamismo. En la segunda observación al mismo grupo (Realizada el 15/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron las mismas características, además de una mayor constancia en sus acciones, pero con menos optimismo. En la tercera y cuarta observación al mismo grupo (Realizada el 17 y 24 del 10/19, a 20 y 21 estudiantes, respectivamente), se percibieron todas las características, y solo un poco de dinamismo en sus acciones. En la quinta observación (Realizada el 25/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron las mismas características, además de un menor optimismo y constancia. En la sexta observación al mismo grupo (Realizada el 28/10/19, a 25 estudiantes), la constancia de los estudiantes fue muy mayor. En la séptima observación (Realizada el 29/10/19, a 23 estudiantes), se percibió un mayor optimismo. En la octava observación (Realizada el 05/11/19, a 25 estudiantes), se percibieron en los estudiantes todas las características personales, pero poca integridad. Y en la novena y décima observación (Realizada el 27/11/19 y el 04/12/19, a 22 y 18 estudiantes del mismo grupo, respectivamente), se percibió menor dinamismo en las acciones de los estudiantes.

En el grupo del X ciclo, durante la primera observación (Realizada el 16/10/19 a 20 estudiantes), se percibieron todas las características personales, pero poco dinamismo en las acciones de los estudiantes. En la segunda observación (Realizada el 21/10/19 a 17 estudiantes), todas las características personales destacaron. En la tercera, cuarta y quinta observación (Realizadas el 22, 28 y 29 del 10/19 a 18, 12 y 15 estudiantes, respectivamente), se percibieron todas las características personales, pero poco dinamismo. En la sexta observación (Realizada el 30/10/19 a 11 estudiantes), destacaron todas las características personales y en la séptima (Realizada el 31/10/19 a 18 estudiantes), se percibieron todas las características personales, pero poco dinamismo en los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 04/11/19 a 23 estudiantes), destacaron todas las características. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), destacaron las

mismas características, pero se percibió un menor optimismo. En la última observación (Realizada el 06/12/19, a 15 estudiantes del mismo grupo), destacaron todas, pero se percibió un menor dinamismo. Es así que, en la observación de las características personales de los estudiantes, se percibió que lo que más destaca en los estudiantes es su integridad y responsabilidad, y en lo que más deficiencias se percibe es en autonomía, optimismo y dinamismo, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias personales.

Observaciones de las características sociales de emprendimiento:

Los resultados de las 10 observaciones realizadas a grupos de estudiantes del I al X ciclo con respecto a sus características sociales emprendedoras mostraron lo siguiente: En el grupo del I ciclo, en la primera observación (Realizada el 07/10/19, a 18 estudiantes), se percibieron en los estudiantes una carencia de habilidad para negociar y para resolver problemas, y algunas habilidades para el desarrollo de relaciones, trabajar en equipo, comunicación y búsqueda de información. En la segunda observación (Realizada el 08/10/19, a 25 estudiantes en el mismo grupo), se percibieron las mismas características además de carencias en las capacidades de búsqueda de información. En la tercera observación (Realizada el 10/10/19, a 22 estudiantes en el mismo grupo), se percibieron una mejora notable en las habilidades de trabajo en equipo. En la cuarta observación (Realizada el 14/10/19, a 20 estudiantes), se percibieron exactamente las mismas características, aunque ciertas deficiencias en el trabajo en equipo. En la quinta observación (Realizada el 15/10/19, a 23 estudiantes), se percibieron exactamente las mismas características. En la sexta observación (Realizada el 16/10/19, a 23 estudiantes), las capacidades para buscar información mejoraron. En la séptima observación (Realizada el 23/10/19, a 21 estudiantes), las capacidades para la resolución de problemas percibido en el comportamiento de los alumnos mejoraron. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 20 estudiantes), fueron notorias las carencias en las habilidades para negociar y para buscar información en los estudiantes. En la novena observación (Realizada el 02/12/19, a 15 estudiantes del mismo grupo), se percibieron exactamente las mismas características; y, en la última observación (Realizada el 03/12/19, a 12 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, y algunas carencias en la resolución de conflictos.

En el II ciclo, durante la primera observación (Realizada el 08/10/19, a 29 estudiantes), se percibieron en los estudiantes carencias para trabajar en equipo y para negociar. En la segunda observación al mismo grupo (Realizada el 09/10/19, a 28 estudiantes), se percibieron las mismas características, aunque una mejora en las habilidades de trabajo en equipo. En la tercera, cuarta y quinta observación (Realizadas el 10,11 y 15 del 10/19, a 27, 29 y 24 estudiantes, respectivamente), fueron evidentes las mismas características, pero una carencia en las habilidades de trabajo en equipo. En la sexta observación (Realizada el 16/10/19, a 28 estudiantes), se percibieron las mismas características además de carencias en la capacidad de búsqueda de información. En la séptima observación (Realizada el 17/10/19, a 30 estudiantes), se percibieron mejorar en las capacidades para el desarrollo de relaciones en los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 32 estudiantes), mejoraron un poco las habilidades de trabajo en equipo. En la novena observación (Realizada el 28/11/19, a 21 estudiantes del mismo grupo) las habilidades para desarrollar relaciones no fueron muy evidentes, además se percibieron carencias en las habilidades de búsqueda de información y resolución de problemas; mientras que en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibió lo mismo además de carencia de habilidades para trabajar en equipo.

En el III ciclo, durante la primera y segunda observación (Realizada el 09 y 10 del 10/19, a 25 y 24 estudiantes, respectivamente), destacaron las habilidades para desarrollar relaciones, además de algunas características de trabajo en equipo, comunicación oral y escrita, búsqueda de información y resolución de problemas; asimismo fue notoria la carencia de habilidades de negociación en los estudiantes. En la tercera observación (Realizada el 14/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron deficiencias en los estudiantes para trabajar en equipo. En la cuarta observación (Realizada el 15/10/19, a 27 estudiantes), el trabajo en equipo realizado por los estudiantes mejoró. En la quinta observación (Realizada el 16/10/19, a 22 estudiantes), se notaron algunas deficiencias en el desarrollo de relaciones entre los estudiantes y carencias en el trabajo en equipo. En la sexta observación (Realizada el 17/10/19, a 23 estudiantes), se percibieron mejores relaciones entre estudiantes y trabajo en equipo. En la séptima observación (Realizada el 29/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron las mismas características. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 23 estudiantes), se percibió con mucha notoriedad las capacidades para desarrollar relaciones, pero una carencia para negociar y resolver problemas. En la novena observación (Realizada el 02/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas

características además de una carencia en las capacidades de búsqueda de información para la toma de decisiones; y en la última observación (Realizada el 06/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características y carencia de habilidades de negociación.

En el IV ciclo, durante la primera observación (Realizada el 04/10/19, a 29 estudiantes), destacaron las habilidades en el desarrollo de relaciones y trabajo en equipo, algunas características en la comunicación oral y escrita, búsqueda de información y resolución de problemas, y carencias de habilidades de negociación. En la segunda observación (Realizada el 10/10/19, a 31 estudiantes), se percibieron algunas deficiencias en el trabajo en equipo en los estudiantes. En la tercera observación (Realizada el 15/10/19, a 35 estudiantes), las habilidades en el desarrollo de relaciones y el trabajo en equipo destacaron. En la cuarta observación (Realizada el 16/10/19, a 33 estudiantes), se percibieron carencias en tanto en las habilidades de negociación como en la de búsqueda de información. En la quinta observación (Realizada el 17/10/19, a 35 estudiantes), se percibieron las mismas características. En la sexta observación (Realizada el 21/10/19, a 29 estudiantes), se percibieron algunas deficiencias en las habilidades de trabajo en equipo. En la séptima observación (Realizada el 31/10/19, a 32 estudiantes), se percibieron las mismas características y deficiencias en las habilidades de búsqueda de información. En octava observación (Realizada el 05/11/19, a 35 estudiantes), se percibió una mejora notoria habilidades para trabajar en equipo. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 21 estudiantes del mismo grupo), y la última (Realizada el 06/12/19, a 24 estudiantes del mismo grupo) se percibió una carencia de habilidades de negociación.

En el grupo del V ciclo, durante la primera observación (Realizada el 08/10/19, a 31 estudiantes), destacaron las habilidades para el desarrollo de relaciones, la habilidad para trabajar en equipo, la comunicación oral y escrita, y búsqueda de información. Durante la segunda observación (Realizada el 11/10/19, a 30 estudiantes), las habilidades de trabajo en equipo presentaron algunas deficiencias. En la tercera observación (Realizada el 15/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron mejoras en el trabajo en equipo de los estudiantes. En la cuarta observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron las mismas características, salvo algunas deficiencias en la habilidad de negociación, búsqueda de información y resolución de problemas. En la quinta, sexta y séptima observación (Realizadas los días 21, 22 y 23 del 10/19, a 30, 27 y 28 estudiantes, respectivamente) se

percibió una mejora en la capacidad de búsqueda de información en los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 07/11/19, a 30 estudiantes), se percibieron las mismas características. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 23 estudiantes del mismo grupo), se percibieron también las mismas características, además de algunas deficiencias en las habilidades para trabajar en equipo; y, en la última observación (Realizada el 04/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), el trabajo en equipo en los jóvenes mejoró.

En el VI ciclo, durante la primera y segunda observación (Realizadas los días 09 y 14 del 10/19, a 24 y 23 estudiantes, respectivamente), destacaron las habilidades para desarrollar relaciones, la comunicación oral y escrita, y la resolución de problemas, y se percibieron además algunas deficiencias en el trabajo en equipo, habilidad de negociación y búsqueda de información. En la tercera observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron mejoras en las habilidades para trabajar en equipo de los estudiantes. En la cuarta y quinta observación (Realizadas los días 17 y 21 del 10/19, a 25 y 24 estudiantes, respectivamente), se percibieron nuevamente algunas deficiencias en el trabajo en equipo en los estudiantes. En la sexta y séptima observación (Realizadas los días 22 y 23 del 10/19, a 25 y 22 estudiantes), se percibieron nuevamente mejoras en las habilidades para trabajar en equipo de los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 05/11/19, a 25 estudiantes), el trabajo en equipo percibido en los estudiantes no fue adecuado, sin embargo, la capacidad para buscar información mejoro notablemente. En la novena observación (Realizada el 05/12/19, a 21 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características además de una mejora notable en las habilidades para la resolución de problemas. En la última observación (Realizada el 06/12/19, a 17 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, aunque algunas deficiencias en la capacidad de búsqueda de información.

En el grupo del VII ciclo, durante la primera y segunda observación al mismo grupo (Realizadas los días 10 y 15 del 10/19, a 28 y 26 estudiantes, respectivamente), destacaron el desarrollo de relaciones, la comunicación oral y escrita, y la capacidad para buscar información, asimismo, los estudiantes contaron solo con algunas características relacionadas a las habilidades de trabajo en equipo, habilidad de negociación y resolución de problemas. En la tercera y cuarta observación al mismo grupo (Realizada el 16 y 22 del 10/19, a 28 y 25 estudiantes), se percibieron las mismas características, sin embargo, las capacidades de búsqueda de información presentaron algunas deficiencias. En la quinta,

sexta y séptima observación al mismo grupo (Realizadas los días 23, 28 y 29 del 10/19, a 24, 25 y 25 estudiantes, respectivamente), se percibió una mejora en el trabajo en equipo en los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 28 estudiantes), destacaron en los estudiantes las capacidades para el desarrollo de relaciones, comunicación y búsqueda de información, asimismo, el trabajo en equipo y la capacidad de negociación presentaba algunas deficiencias, además, se percibió una carencia en la capacidad de resolver problemas. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 25 estudiantes del mismo grupo) y la última (Realizada el 06/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características y una ligera mejora en la capacidad de resolver problemas.

En el grupo del VIII ciclo, durante la primera observación (Realizada el 11/10/19, a 30 estudiantes), se percibieron en los estudiantes un adecuado desarrollo de las relaciones, trabajo en equipo, comunicación oral y escrita, y habilidades para la búsqueda de información, sin embargo, las habilidades de negociación y resolución de problemas presentaron algunas deficiencias. En la segunda observación (Realizada el 16/10/19, a 27 estudiantes), se percibieron las mismas características, sin embargo, los estudiantes presentaron algunas deficiencias al trabajar en equipo. En la tercera y cuarta observación (Realizadas el 17 y 23 del 10/19, a 25 y 28 estudiantes, respectivamente), se percibieron en los estudiantes las mismas características, pero algunas deficiencias en la capacidad de búsqueda de información. En la quinta observación (Realizada el 24/10/19, a 30 estudiantes), se percibieron mejoras en las habilidades para trabajar en equipo y búsqueda de información. En la sexta observación (Realizada el 28/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron las mismas características sociales, pero las habilidades para trabajar en equipo y búsqueda de información no fueron muy notorias. En la séptima observación (Realizada el 29/10/19, a 30 estudiantes), el trabajo en equipo y la búsqueda de información mejoraron notoriamente en los estudiantes. En la octava observación (Realizada el 07/11/19, a 31 estudiantes), se percibió en los estudiantes habilidades para desarrollar relaciones, trabajar en equipo, comunicarse efectivamente, y búsqueda de información, asimismo, se percibieron algunas habilidades para negociar en los estudiantes. y una carencia de capacidades para resolver problemas. En la novena observación (Realizada el 28/11/19, a 26 estudiantes del mismo grupo), y la última (Realizada el 04/12/19, a 25 estudiantes del mismo grupo), se percibieron mejoras en las capacidades para buscar información y resolver problemas.

En el grupo del IX ciclo, durante la primera observación (Realizada el 14/10/19, a 21 estudiantes), destacaron en los estudiantes el desarrollo de relaciones, habilidad para negociar, y búsqueda de información, asimismo, las habilidades para trabajar en equipo, para la comunicación oral y escrita, y para resolución de problemas no estuvieron muy desarrolladas. En la segunda y tercera observación al mismo grupo (Realizadas el 15 y 17 del 10/19, a 25 y 20 estudiantes, respectivamente), se percibieron las mismas características además de una mejora en la comunicación oral y escrita. En la cuarta observación al mismo grupo (Realizada el 24/10/19, a 21 estudiantes), se percibieron las mismas características, pero además algunas dificultades en las habilidades de negociación. En la quinta observación (Realizada el 25/10/19, a 25 estudiantes), las habilidades para trabajar en equipo y negociación mejoraron. En la sexta observación al mismo grupo (Realizada el 28/10/19, a 25 estudiantes), se percibieron las mismas características, pero algunas deficiencias en las habilidades de negociación. En la séptima observación (Realizada el 29/10/19, a 23 estudiantes), no se percibió mucho el trabajo en equipo. En la octava observación (Realizada el 05/11/19, a 25 estudiantes), se percibieron mejoras en las habilidades para negociar. En la novena observación (Realizada el 27/11/19, a 22 estudiantes del mismo grupo), se percibieron las mismas características, además de mejoras en las habilidades para resolver problemas; y en la última observación (Realizada el 04/12/19, a 18 estudiantes del mismo grupo), se percibieron deficiencias en las habilidades de trabajo en equipo, comunicación y resolución de problemas.

En el grupo del X ciclo, durante la primera observación (Realizada el 16/10/19 a 20 estudiantes), se percibieron todas las características sociales, pero algunas deficiencias en las habilidades para trabajar en equipo. En la segunda, tercera y cuarta observación (Realizadas el 21, 22 y 28 del 10/19 a 17, 18 y 12 estudiantes, respectivamente), se encontraron algunas deficiencias en la capacidad de negociación en los estudiantes. En la quinta observación (Realizada el 29/10/19 a 15 estudiantes), se percibieron las mismas características además de algunas deficiencias en la capacidad de búsqueda de información. En la sexta y séptima observación (Realizadas el 30 y 31 del 10/19 a 11 y 18 estudiantes), y en la séptima (Realizada el 31/10/19 a 18 estudiantes), la capacidad de búsqueda de información mejoró. En la octava observación (Realizada el 04/11/19, a 23 estudiantes), se percibió una mejora en la capacidad de negociación de los estudiantes, pero algunas deficiencias en la comunicación. En la novena observación (Realizada el 03/12/19, a 19 estudiantes del mismo grupo), mejoró la habilidad para trabajar en equipo; y en la última observación (Realizada el

06/12/19, a 15 estudiantes del mismo grupo), destacaron todas las características sociales, pero se percibieron algunas carencias en las habilidades para trabajar en equipo. Es así que, en la observación de las características sociales de los estudiantes, se percibió que lo que más destaca en los estudiantes es el desarrollo de las relaciones principalmente, y en lo que más deficiencias se percibe es en la capacidad para trabajar en equipo, para negociar, buscar información y resolver problemas, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias sociales, sin embargo, la capacidad para trabajar en equipo, de negociación y resolución de problemas requiere una especial atención.

Observaciones de las características técnicas de emprendimiento:

Los resultados de las 10 observaciones realizadas a grupos de estudiantes del I al X ciclo respecto a sus características técnicas emprendedoras mostraron lo siguiente: En el grupo del I ciclo, en la primera y segunda observación se percibieron carencias en las capacidades de control directivo y capacidades para realizar un trabajo de calidad. En la tercera y cuarta observación la calidad en el trabajo realizado por los estudiantes mejoró notoriamente. En la quinta y sexta ambas capacidades técnicas de los estudiantes presentaron carencias. En la séptima, octava y novena observación, algunos estudiantes mostraron calidad en su trabajo, pero en general, se percibieron deficiencias. En la décima observación a los estudiantes, las dos características de esta dimensión no fueron percibidos en los estudiantes.

En el II ciclo, las 10 observaciones mostraron que los alumnos carecen de capacidad de control directivo, y solo veces mostraron calidad en el trabajo realizado. En el III ciclo, en la primera observación se percibieron algunas deficiencias en las capacidades de los estudiantes para realizar un trabajo de calidad y en la capacidad de control directivo. En la segunda observación se percibieron las carencias de ambas características técnicas. En la tercera observación se percibió una mejora en la calidad de trabajo de los estudiantes. En la cuarta observación, en ambas características los estudiantes mostraron ciertas deficiencias. En la quinta y sexta observación los estudiantes presentaron carencias en control directivo. En la séptima observación, se percibieron deficiencias en ambas características técnicas. En la octava y novena observación, los estudiantes presentaron carencias en control directivo. En la décima observación, las capacidades de control directivo mejoraron en los alumnos.

En el grupo del IV ciclo, durante la primera y segunda observación se percibió algunas deficiencias en la calidad de trabajo en los estudiantes y carencia de capacidades de control directivo. En la tercera y cuarta observación la mejora fue notable en la calidad de trabajo de los estudiantes. En la quinta, sexta, séptima y octava observación, la calidad de trabajo presentó deficiencias. En la novena observación los estudiantes mostraron mejores capacidades de control directivo; y en la décima y última observación, los estudiantes no mostraron capacidades de control directivo.

En el grupo del V, VI y VII ciclo, en las 10 observaciones se percibieron algunas deficiencias en ambas características técnicas. En el grupo del VIII ciclo, durante las primeras 5 observaciones se percibieron algunas deficiencias en ambas características técnicas, sin embargo. En la sexta y séptima observación se percibe una mejora notoria en la calidad de trabajo en los estudiantes. En la octava observación se percibieron algunas deficiencias en ambas características técnicas. En la novena observación se percibe una mejora notoria en la calidad de trabajo en los estudiantes. Y en la décima observación se percibieron algunas deficiencias en ambas características técnicas. En el grupo del IX y el X ciclo, en la mayoría de observaciones se percibieron capacidades destacables en la calidad de trabajo y control directivo. Es así que, en la observación de las características técnicas de los estudiantes, se percibió que lo que más destaca en los estudiantes en la calidad de trabajo, y en lo que más deficiencias se percibe es en el control directivo, principalmente en los primeros ciclos, y a medida que los estudiantes van avanzando en su carrera, se perciben un mayor fortalecimiento en todas sus competencias técnicas, especialmente en los dos últimos ciclos.

Anexo 8. Resultados revisión de rendimiento académico

Orden	Ciclo	Promedio
1	10	18.000
2	1	17.727
3	10	17.682
4	10	17.545
5	10	17.500
6	7	17.409
7	10	17.250
8	10	17.200
9	10	17.182
10	10	17.167
11	10	17.158
12	9	17.136
14	7	17.000
13	10	17.000
15	10	17.000
16	10	17.000
17	9	16.947
18	10	16.889
19	10	16.682
20	10	16.650
21	10	16.636
22	10	16.636
23	10	16.600
24	10	16.600
25	10	16.579
27	5	16.545
26	7	16.545
28	10	16.409
29	10	16.400
30	10	16.400
31	10	16.333
32	10	16.318
33	10	16.273
34	9	16.227
35	4	16.176
36	8	16.150
37	10	16.136
38	8	16.133
39	10	16.111
40	10	16.053
45	3	16.000
43	6	16.000
44	7	16.000
41	10	16.000
42	10	16.000
47	7	15.955
46	9	15.955
48	9	15.923
49	10	15.889
50	5	15.864
52	3	15.818
51	10	15.818
53	10	15.800
54	10	15.786
55	9	15.778
56	1	15.773
57	7	15.692
58	1	15.682

61	4	15.636
59	9	15.636
60	9	15.636
62	7	15.619
65	1	15.591
64	3	15.591
63	5	15.591
66	5	15.579
67	5	15.545
68	2	15.500
69	9	15.455
70	9	15.455
72	4	15.409
73	4	15.409
71	10	15.409
74	7	15.400
77	1	15.364
76	5	15.364
75	9	15.364
78	8	15.333
79	7	15.318
80	5	15.294
82	5	15.273
81	10	15.273
83	10	15.238
86	1	15.182
85	6	15.182
84	9	15.182
87	6	15.167
88	10	15.143
90	1	15.136
89	2	15.136
91	7	15.083
92	8	15.077
93	5	15.056
96	1	15.000
97	2	15.000
95	3	15.000
94	7	15.000
98	6	14.952
101	3	14.909
100	8	14.909
99	9	14.909
103	1	14.864
102	5	14.864
105	1	14.818
106	1	14.818
104	7	14.818
108	1	14.773
107	5	14.773
109	5	14.727
111	1	14.682
110	5	14.682
112	8	14.667
113	9	14.636
114	2	14.625
115	1	14.611
116	8	14.609
117	6	14.591
118	1	14.588
119	8	14.579
120	9	14.571
121	1	14.556

124	1	14.545
125	1	14.545
122	9	14.545
123	9	14.545
126	8	14.526
131	1	14.500
130	3	14.500
128	6	14.500
129	6	14.500
127	8	14.500
132	9	14.500
133	5	14.476
135	2	14.455
134	6	14.455
138	3	14.409
137	5	14.409
136	7	14.409
139	9	14.385
140	6	14.364
141	8	14.333
143	8	14.333
142	9	14.333
146	7	14.318
147	7	14.318
144	9	14.318
145	9	14.318
148	1	14.286
151	1	14.273
150	7	14.273
149	9	14.273
152	6	14.267
153	3	14.263
156	1	14.227
155	3	14.227
154	7	14.227
157	6	14.217
158	2	14.211
159	6	14.200
160	2	14.188
162	1	14.182
161	5	14.182
163	8	14.148
165	1	14.136
166	1	14.136
167	1	14.136
164	7	14.136
168	7	14.125
169	9	14.118
170	9	14.111
171	8	14.095
173	3	14.091
172	8	14.091
174	7	14.087
175	2	14.053
179	1	14.045
178	8	14.045
176	9	14.045
177	9	14.045
190	1	14.000
185	3	14.000
184	4	14.000
189	4	14.000
191	5	14.000

183	6	14.000
188	6	14.000
182	7	14.000
187	8	14.000
180	9	14.000
181	9	14.000
186	9	14.000
192	6	13.952
193	2	13.933
194	6	13.933
196	1	13.909
195	6	13.909
197	8	13.905
198	6	13.900
199	9	13.882
200	7	13.875
202	7	13.864
201	9	13.864
203	8	13.857
204	7	13.850
207	1	13.818
208	1	13.818
206	2	13.818
205	5	13.818
209	6	13.813
210	3	13.810
211	8	13.800
212	8	13.800
214	1	13.778
213	6	13.778
215	8	13.773
216	5	13.765
217	7	13.739
218	7	13.737
221	6	13.727
219	7	13.727
220	7	13.727
222	8	13.688
224	2	13.684
223	3	13.684
226	7	13.682
225	9	13.682
227	9	13.667
228	9	13.647
233	1	13.636
234	1	13.636
235	1	13.636
232	5	13.636
231	6	13.636
229	7	13.636
230	7	13.636
236	8	13.615
237	6	13.593
238	7	13.591
239	8	13.579
240	8	13.556
243	1	13.545
242	3	13.545
241	9	13.545
244	2	13.526
245	2	13.526
246	8	13.526
247	7	13.524

251	1	13.500
252	1	13.500
249	7	13.500
250	7	13.500
248	8	13.500
253	6	13.467
260	1	13.455
261	1	13.455
258	4	13.455
259	4	13.455
257	6	13.455
256	7	13.455
254	9	13.455
255	9	13.455
262	2	13.429
263	6	13.429
265	3	13.409
264	7	13.409
266	8	13.385
267	8	13.375
275	2	13.364
274	3	13.364
273	5	13.364
270	7	13.364
271	7	13.364
272	7	13.364
268	9	13.364
269	9	13.364
276	6	13.333
279	3	13.318
278	6	13.318
277	7	13.318
280	7	13.286
281	7	13.278
286	1	13.273
287	1	13.273
282	5	13.273
283	5	13.273
284	5	13.273
285	5	13.273
288	9	13.267
289	9	13.261
290	8	13.250
291	8	13.238
294	1	13.227
293	3	13.227
292	7	13.227
295	1	13.222
296	2	13.200
300	3	13.182
301	3	13.182
299	7	13.182
297	8	13.182
298	8	13.182
303	3	13.158
302	8	13.158
305	1	13.143
304	4	13.143
310	1	13.136
308	5	13.136
309	5	13.136
307	8	13.136
306	9	13.136

311	6	13.105
312	10	13.100
313	5	13.095
314	6	13.095
316	5	13.091
315	7	13.091
317	4	13.083
318	6	13.077
320	6	13.071
319	10	13.071
322	1	13.063
321	9	13.063
323	1	13.056
324	9	13.053
325	6	13.050
328	2	13.045
326	5	13.045
327	5	13.045
339	1	13.000
342	1	13.000
344	1	13.000
350	1	13.000
351	1	13.000
335	3	13.000
336	3	13.000
337	3	13.000
334	4	13.000
331	5	13.000
332	5	13.000
333	5	13.000
345	5	13.000
340	6	13.000
330	7	13.000
338	7	13.000
341	8	13.000
347	8	13.000
349	8	13.000
329	9	13.000
343	9	13.000
346	9	13.000
348	10	13.000
357	1	12.955
355	5	12.955
356	5	12.955
354	7	12.955
352	9	12.955
353	9	12.955
358	5	12.950
359	1	12.947
361	6	12.933
360	9	12.933
362	8	12.923
366	2	12.909
364	3	12.909
365	3	12.909
363	7	12.909
367	9	12.895
368	1	12.882
370	2	12.875
369	3	12.875
371	3	12.875
373	1	12.864
372	9	12.864

374	7	12.857
376	7	12.850
375	8	12.850
377	7	12.842
378	2	12.833
385	1	12.818
382	3	12.818
383	3	12.818
384	3	12.818
381	5	12.818
386	5	12.818
379	7	12.818
380	7	12.818
387	8	12.810
388	6	12.800
392	1	12.773
391	5	12.773
389	9	12.773
390	9	12.773
393	5	12.750
394	8	12.750
396	6	12.737
395	9	12.737
399	1	12.727
398	2	12.727
397	4	12.727
401	6	12.714
400	7	12.714
402	6	12.700
403	7	12.684
404	6	12.682
405	1	12.667
406	8	12.667
407	4	12.650
408	5	12.647
409	2	12.636
410	6	12.632
412	6	12.619
411	7	12.619
414	3	12.600
413	8	12.600
419	1	12.591
418	3	12.591
416	5	12.591
417	5	12.591
415	6	12.591
420	4	12.588
421	3	12.571
422	8	12.571
424	1	12.545
426	1	12.545
423	5	12.545
425	5	12.545
427	7	12.529
432	1	12.500
433	1	12.500
429	3	12.500
430	3	12.500
434	5	12.500
435	6	12.500
428	7	12.500
431	8	12.500
436	8	12.500

437	3	12.474
438	7	12.467
441	3	12.455
442	3	12.455
444	3	12.455
439	5	12.455
440	5	12.455
443	5	12.455
445	8	12.455
446	8	12.412
449	1	12.409
448	7	12.409
447	8	12.409
453	1	12.364
451	3	12.364
452	4	12.364
450	6	12.364
456	6	12.333
457	6	12.333
455	7	12.333
454	8	12.333
461	3	12.318
462	3	12.318
463	3	12.318
460	4	12.318
458	5	12.318
459	5	12.318
465	2	12.300
464	7	12.300
466	6	12.286
467	5	12.278
468	7	12.273
469	5	12.250
470	7	12.238
471	9	12.231
472	6	12.227
473	3	12.211
474	7	12.200
476	3	12.188
475	6	12.188
478	1	12.182
477	7	12.182
479	8	12.182
480	1	12.176
481	1	12.176
482	6	12.176
483	3	12.174
484	3	12.158
485	6	12.154
486	3	12.150
488	3	12.143
487	6	12.143
493	1	12.136
491	3	12.136
490	5	12.136
489	7	12.136
492	7	12.136
494	5	12.125
495	9	12.118
497	5	12.100
496	9	12.100
503	2	12.091
498	3	12.091

499	3	12.091
502	3	12.091
500	7	12.091
501	7	12.091
504	8	12.083
505	8	12.077
506	2	12.067
507	4	12.059
508	5	12.056
509	6	12.050
513	3	12.045
512	4	12.045
510	5	12.045
511	5	12.045
518	2	12.000
519	2	12.000
514	3	12.000
516	4	12.000
515	5	12.000
517	5	12.000
520	8	12.000
522	3	11.955
523	3	11.955
524	3	11.955
521	4	11.955
525	5	11.952
526	5	11.952
527	5	11.952
528	5	11.952
530	3	11.950
529	7	11.950
531	6	11.944
532	5	11.909
533	5	11.889
534	9	11.882
536	3	11.864
535	5	11.864
537	5	11.864
538	5	11.824
539	3	11.818
540	2	11.800
541	3	11.789
542	5	11.773
544	3	11.737
543	4	11.737
546	1	11.727
547	3	11.727
545	5	11.727
548	1	11.714
549	5	11.714
550	7	11.688
553	1	11.667
551	6	11.667
552	7	11.667
554	3	11.647
555	4	11.636
556	3	11.632
557	3	11.625
558	9	11.615
559	3	11.611
561	5	11.600
563	5	11.600
562	7	11.600

560	8	11.600
564	3	11.591
565	3	11.591
566	1	11.571
567	6	11.571
568	8	11.545
569	8	11.529
570	5	11.526
571	9	11.526
572	4	11.500
576	5	11.500
574	6	11.500
573	7	11.500
575	7	11.500
577	5	11.476
578	5	11.474
580	3	11.455
579	5	11.455
581	3	11.400
582	6	11.385
583	6	11.381
585	4	11.364
584	5	11.364
586	3	11.333
587	3	11.304
588	7	11.300
589	3	11.286
591	5	11.273
590	7	11.273
592	1	11.227
593	8	11.200
594	5	11.190
595	8	11.158
596	3	11.133
597	3	11.095
598	5	11.091
599	6	11.048
601	3	11.000
602	3	11.000
603	3	11.000
600	5	11.000
604	5	11.000
605	6	11.000
606	4	10.950
607	3	10.944
608	3	10.900
609	3	10.842
610	4	10.842
611	9	10.773
612	1	10.727
613	4	10.706
614	9	10.700
615	8	10.591
616	1	10.571
617	8	10.563
618	3	10.529
619	7	10.524
620	5	10.476
621	1	10.357
622	3	10.333
623	8	10.267
624	3	10.143
625	6	10.143

626	3	10.133
627	5	10.000
628	10	10.000
629	1	9.905
630	1	9.714
631	3	9.400
632	3	9.200
633	6	9.182
634	4	9.143
635	4	8.778
636	3	8.769
637	3	8.118
639	3	8.000
638	4	8.000
640	6	7.000
641	6	6.625
642	3	6.583
645	3	6.000
643	7	6.000
644	8	6.000
646	2	5.750
647	3	4.000
662	1	0.000
663	1	0.000
664	1	0.000
654	2	0.000
655	2	0.000
658	2	0.000
659	2	0.000
660	2	0.000
661	2	0.000
648	3	0.000
652	3	0.000
653	3	0.000
656	3	0.000
657	3	0.000
650	4	0.000
651	5	0.000
665	5	0.000
649	9	0.000

Anexo 9. Artículo científico

1. TÍTULO:

Propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimiento en alumnos del programa académico de administración, Universidad San Pedro, Chimbote - 2019.

2. AUTOR:

Jorge Augusto Daniel Pérez

Correo electrónico: jorge.dp1781@gmail.com

3. RESUMEN:

Esta investigación tuvo como propósito determinar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración de la Universidad San Pedro de Chimbote para luego diseñar una propuesta de incubadora empresarial. Para ello, se empleó el diseño no experimental, de corte transversal, descriptivo, propositivo, con enfoque cuantitativo. Se trabajó con una muestra de 245 estudiantes del semestre 2019-II, a quienes se les aplicó un cuestionario; además se trabajó con 10 grupos de estudiantes del I al X ciclo a quienes se les realizaron observaciones en clase. Los resultados muestran que el 94.69% de estudiantes posee un nivel emprendimiento medio. Las características emprendedoras de la dimensión personal más desarrolladas fueron los valores personales y el sentido de independencia, y la menos desarrollada la iniciativa emprendedora. Por otro lado, todas las características de la dimensión social se han desarrollado en un nivel regular. En la dimensión técnica, las características más desarrolladas fueron las habilidades prospectivas y la eficacia, y las menos desarrolladas el pensamiento estratégico y habilidades de gestión. De acuerdo a los resultados obtenidos, se diseñó una propuesta de incubadora empresarial para desarrollar las habilidades personales, sociales y técnicas de los estudiantes.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, características emprendedoras, incubadora empresarial.

4. ABSTRACT:

The purpose of this research was to determine the level of entrepreneurship that the students of the academic administration program of the San Pedro de Chimbote University possess to later design a business incubator proposal. For this, the non-experimental, cross-sectional, descriptive, propositional design with a quantitative approach was used. We worked with a sample of 245 students of the semester 2019-II, to whom a questionnaire was applied; In addition, we worked with 10 groups of students from the I to the X cycle to whom observations were made in class. The results show that 94.69% of students have a medium level of entrepreneurship. The entrepreneurial characteristics of the most developed personal dimension were personal values and the sense of independence, and the least developed entrepreneurial initiative. On the other hand, all the characteristics of the social dimension have been developed on a regular level. In the technical dimension, the most developed characteristics were prospective skills and effectiveness, and the least developed strategic thinking and management skills. According to the results obtained, a business incubator proposal was designed to develop students' personal, social and technical skills.

KEYWORDS: Entrepreneurship, entrepreneurial characteristics, business incubator.

5. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las mypes han logrado consolidarse como la principal fuerza que mueve la economía nacional, en donde los emprendedores son agentes importantes del desarrollo del país. Según informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN, el Perú se ha posicionado como uno de los países que tiene la mayor intención para emprender en toda Latinoamérica. El 43% de peruanos tiene intención de empezar con su negocio en los próximos 3 años (Gestión, 2018); sin embargo, más del 75% desaparecen antes del 4to año iniciadas (Portal La Voz de los Emprendedores, 2019).

El problema es que los emprendedores afrontan un conjunto de retos y dificultades relacionado con la poca o nula experiencia que poseen y el bajo desarrollo de sus competencias técnicas y gerenciales (Gonzales, 2014). De acuerdo al prestigioso diario Gestión (2014), existen más de 3 millones de negocios en el Perú y la mayoría de los emprendedores no está en la capacidad de gestionarlo. Es así que para el Portal La Voz

de los Emprendedores (2019), lograr sacar adelante una empresa es una labor muy compleja la cual requiere que el emprendedor sea disciplinado, creativo y perseverante. Frente a ello, las incubadoras empresariales juegan un rol de mucha importancia para lograr que los nuevos emprendimientos tengan éxito. Según el prestigioso diario El Comercio (2017), las incubadoras se han diseñado para hacer acompañamiento al emprendedor en este periodo crítico, en la cual tienen que dar el salto de las ideas a la implementación y funcionamiento del negocio, ya que se tienen que enfrentar a situaciones de índole administrativo, legal, logístico o financiero. En este sentido, se hace una necesidad que las universidades tengan interés en el tema y apuesten por implementar sus incubadoras de empresas, y a través de ellas generen las condiciones pertinentes para los nuevos emprendimientos. Por ello, como primer paso se planteó identificar el nivel de emprendimiento de los jóvenes estudiantes del programa de estudios de administración de la Universidad San Pedro de Chimbote, así como las características emprendedoras que poseen, que justificaron la importancia de implementar una incubadora empresarial.

Las bases teóricas en la cual se sustenta esta investigación para definir las características emprendedoras fueron los modelos sobre el Emprendimiento Juvenil, realizado por Selamé (1999); el modelo de Tina Seelig del Stanford Technology Ventures Program; el modelo de Cortés, Álvarez, Castillo, Plaza y Cabana (2013); el modelo de Teso (2000); el modelo de Correa, Delgado y Conde (2011); y el modelo de Olivera y Olmedo (2009); quienes se basaron en los enfoques del Rol del emprendedor de Anglo-francés Richard Cantillon; enfoque sobre la importancia del emprendedor: Alfred Marshall; enfoque sobre el emprendedor como factor producto de Frank Knight; la corriente sobre el emprendedor en el proceso productivo: Berthold Hoselitz (1960); la corriente sobre el emprendedor como creador de empresas de Drucker (1985); y la teoría sobre motivación emprendedora de David Mc Clelland (1987). Respecto a modelos de incubadoras de empresas, se analizan los modelos basados en Bolton, Smilor y Gill, así como el de Rice y Matthews, quienes fueron los autores que impulsaron modelos con mejores prácticas de organización en cuanto a incubadoras.

La pregunta de investigación fue la siguiente: ¿Cuál es el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote - 2019?

Como objetivo general se planteó identificar el nivel de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, 2019.

Objetivos específicos:

- Identificar las características personales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.
- Identificar las características sociales de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.
- Identificar las características técnicas de emprendimiento que poseen los alumnos del programa académico de administración en la universidad.
- Diseñar una propuesta de incubadora empresarial acorde a las características de emprendimiento de los alumnos del programa académico de administración en la Universidad San Pedro, Chimbote.

6. METODOLOGÍA:

Se empleó el diseño no experimental, de corte transversal, descriptivo, con enfoque cuantitativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). Se trabajó con una muestra de 245 estudiantes del semestre 2019-II, a quienes se les aplicó un cuestionario; asimismo se trabajó con 10 grupos de estudiantes del I al X ciclo para las observaciones. Se describieron y triangularon los resultados de los tres instrumentos para la comprensión de las características emprendedores de los estudiantes. Se utilizó la estadística descriptiva para el análisis de los datos; asimismo, se empleó los programas Microsoft Excel y el paquete estadístico SPSS versión 24.

7. RESULTADOS:

La aplicación del cuestionario y la observación permitieron identificar el nivel de emprendimiento en los alumnos de administración de la USP además de las principales características de la dimensión personal, social y técnica que poseen:

Tabla 1:

Nivel de emprendimiento de los alumnos.

Nivel	f	%
CEA: Alto	13	5.31%
CEM: Medio	232	94.69%
CEB: Bajo	0	0.00%
Total	245	100.00%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración USP, 2019.

La *tabla 1* muestra que el 5.31% de los estudiantes del programa académico de administración en la USP posee un nivel de emprendimiento en un nivel alto puesto que logran cumplir o han desarrollado adecuadamente sus capacidades emprendedoras, y el 94.69% posee un nivel medio.

Tabla 2:
Nivel de emprendimiento según dimensiones.

Nivel de emprendimiento y sus dimensiones	Niveles							
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%
D1: Dimensión Personal	18	7.35%	227	92.65%	0	0.00%	245	100%
D2: Dimensión Social	0	0.00%	244	99.59%	1	0.41%	245	100%
D3: Dimensión técnica	23	9.39%	219	89.39%	3	1.22%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración USP, 2019.

La *tabla 2* muestra que la dimensión personal presenta un 7.35% de estudiantes que han desarrollado las características emprendedoras en un nivel alto y un 92.65% en un nivel medio, mientras que en la dimensión social el 99.59% ha desarrollado las capacidades en un nivel medio y el 0.41% en un nivel bajo; asimismo, en la dimensión técnica se percibe que el 9.39% ha alcanzado un nivel alto, el 89.39%, el nivel medio y el 1.22% el nivel bajo.

Tabla 3:
Características de emprendimiento en la dimensión personal.

Características emprendedoras de la dimensión personal	Niveles							
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%
Iniciativa emprendedora	26	10.61%	217	88.57%	2	0.82%	245	100%
Valores personales	79	32.24%	166	67.76%	0	0.00%	245	100%
Sentido de independencia	75	30.61%	170	69.39%	0	0.00%	245	100%
Motivación al logro.	64	26.12%	181	73.88%	0	0.00%	245	100%
Actitud al cambio.	66	26.94%	176	71.84%	3	1.22%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración USP, 2019.

De acuerdo con la *tabla 3*, los valores personales son las características que ha desarrollado el 32.24% de estudiantes en un nivel alto; seguido del sentido de independencia, desarrollado por el 30.61%; la actitud al cambio que comparte el 26.94%; la motivación al logro que se encuentra presente en el 26.12%; y la iniciativa emprendedora que en este caso ha sido desarrollado sólo por el 10.61%.

Tabla 4:

Características de emprendimiento en la dimensión social

Características emprendedoras de la dimensión social	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		f	%
	f	%	f	%	f	%		
Relaciones	0	0.00%	234	95.51%	11	4.49%	245	100%
Liderazgo.	0	0.00%	238	97.14%	7	2.86%	245	100%
Impacto e influencia.	0	0.00%	240	97.96%	5	2.04%	245	100%
Manejo de conflictos.	0	0.00%	243	99.18%	2	0.82%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración USP, 2019.

De acuerdo a la *tabla 4*, el Manejo de conflictos ha sido desarrollado de manera regular o media por el 99.18% de estudiantes, el impacto e influencia ha sido desarrollado regularmente por el 97.93%, el liderazgo por el 97.14%, y las relaciones por el 95.51%.

Tabla 5:

Características de emprendimiento en la dimensión técnica.

Características emprendedoras de la dimensión técnica	Niveles						Total	
	CEA: Alto		CEM: Medio		CEB: Bajo		f	%
	f	%	f	%	f	%		
Eficacia.	24	9.80%	211	86.12%	10	4.08%	245	100%
Habilidades prospectivas.	28	11.43%	216	88.16%	1	0.41%	245	100%
Pensamiento estratégico.	18	7.35%	220	89.80%	7	2.86%	245	100%
Habilidades de gestión	18	7.35%	210	85.71%	17	6.94%	245	100%

Fuente: Aplicación de cuestionarios y observación a estudiantes de Administración USP, 2019.

De acuerdo a la *tabla 5*, las habilidades prospectivas han sido desarrolladas por el 11.43% de estudiantes, la eficacia en el trabajo por el 9.80%, y tanto el pensamiento estratégico como las habilidades de gestión solo por el 7.35%.

8. DISCUSIÓN:

Los resultados obtenidos son aplicables exclusivamente para la organización en estudio, y de ninguna manera pueden ser generalizados para otros contextos; lo que sí se puede generalizar es la metodología empleada y los instrumentos de recolección de datos, los cuales pueden ser tomados por otros investigadores como base para otros estudios.

Se encontró que el nivel de emprendimiento de los estudiantes es medio o regular, por lo tanto, ellos no han desarrollado adecuadamente sus características personales, sociales y técnicas indispensables y necesarias para llevar a cabo un emprendimiento, gestionar recursos productivos y generar impacto en la sociedad. Esto no coincide con lo mencionado por Jean-Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), quien considera que el emprendedor debe ser un agente que gestiona eficientemente los

factores productivos, recursos naturales, personas y recursos financieros para crear un negocio.

La dimensión personal presenta un 7.35% de estudiantes que han desarrollado las características emprendedoras en un nivel alto y un 92.65% en un nivel medio; en la dimensión social el 99.59% muestra un nivel medio y el 0.41% un nivel bajo, y en la dimensión técnica, el 9.39% ha alcanzado un nivel alto, el 89.39% el nivel medio y el 1.22% el nivel bajo. Esto significa que la mayoría de estudiantes no ha desarrollado de manera adecuada sus características emprendedoras en sus tres dimensiones. Al respecto, Alan Gibb (1987), citado por Paniza y Herrera (2016), señalan que el emprendedor es un individuo que presenta un manifiesto uso de atributos “emprendedores” en las tareas que desempeña, a nivel personal, social y de gestión, siendo éstos: la iniciativa, el poder para persuadir a los demás, habilidad para arriesgarse con moderación, creatividad e imaginación, autonomía e independencia, entre otros.

En la dimensión social se encontró que el manejo de conflictos es la característica que la totalidad de estudiantes ha desarrollado en un nivel medio (99.18%), seguido del impacto e influencia en los demás (97.96%), liderazgo (97.14%), y relaciones interpersonales (95.51%). Esto coincide parcialmente con lo mencionado por Correa, Delgado y Conde (2011), y por Alan Gibb, citado por Paniza y Herrera (2016), quienes señalan que es necesario que el emprendedor sepa resolver problemas o situaciones conflictivas; asimismo, Alan Gibb (1987) y Selamé (1999) agrega que el poder para influir en los demás es otra competencia indispensable en el emprendedor. Jean Baptiste Say, citado por Paniza y Herrera (2016), define al emprendedor dándole el carácter de un individuo que es líder, coincidiendo con Marshall, citado por Paniza y Herrera (2016), quien menciona que el emprendedor es o debe ser un líder natural. Gamio (2018), aduce que el emprendedor debe poseer habilidades para relacionarse o mantener relaciones con otras personas. Todas estas características mencionadas deben definir al joven emprendedor, lo que resultaría favorable para su desempeño en el camino del emprendimiento.

Las principales características de la dimensión técnica que poseen en un nivel alto los alumnos de administración de la USP, son: Habilidades prospectivas (11.43% de estudiantes), Eficacia (9.80% de estudiantes), Pensamiento estratégico (7.35% de estudiantes), y Habilidades de gestión (7.35% de estudiantes), lo que indica que muy

pocos estudiantes han desarrollado completamente sus características técnicas, lo que puede limitar su desempeño como emprendedor. Esto no coincide con Correa, Delgado y Conde (2011), quienes consideran la capacidad de planificación y organización como una competencia prospectiva necesaria para el emprendedor. Olivera y Olmedo (2009), agregan que la eficiencia y calidad de trabajo deben definir a un emprendedor. Seelig (2003), citado por Otero (2005), señala por su lado que el pensamiento estratégico es también una característica técnica importante del emprendedor. Por otro lado, Correa, Delgado y Conde (2011), indican que la capacidad para gestionar recursos no debe faltar en el emprendedor. Estas características han sido desarrolladas en un nivel alto solo por un pequeño porcentaje de alumnos; la gran mayoría lo ha desarrollado en un nivel regular; esto puede generar limitaciones en el joven emprendedor, puesto que quienes no han desarrollado estas características no cuentan con las herramientas para gestionar adecuadamente un negocio desde su creación y continuidad. Frente a ello, se planteó una propuesta de incubadora empresarial para los estudiantes de administración de la USP, que aparte de brindar soporte de infraestructura y asesoría técnica, estará enfocado a capacitar a los estudiantes en habilidades blandas (personales y sociales), y algunas de las habilidades técnicas.

9. CONCLUSIONES:

Primera: El 94.69% de los estudiantes del programa académico de administración en la USP poseen características emprendedoras desarrolladas en un nivel medio, siendo la dimensión social la que muestra un mayor porcentaje de estudiantes en el nivel medio (99.59%) y 0.41% en el nivel bajo, mientras que en la dimensión técnica se percibe un nivel alto en el 9.39% de estudiantes y la dimensión personal en el 7.35%.

Segunda: Las características emprendedoras de la dimensión personal que poseen los alumnos en un nivel alto son la responsabilidad (28.16%), la autoconfianza (26.94%), la identificación de oportunidades (26.53%), el compromiso (26.12%), entre otras. Las menos desarrolladas son el valor para enfrentar incertidumbre y riesgo (20.00%), la creatividad e innovación (17.55%) y la proactividad (10.20%).

Tercera: Las características emprendedoras de la dimensión social de los alumnos se encuentran en un nivel medio, siendo estas la búsqueda de información (97.55%),

la resolución de problemas (95.51%), la habilidad de negociación (95.10%), la toma de decisiones (94.69%), la habilidad para trabajar en equipo (93.47%), la comunicación oral y escrita (92.65%), el desarrollo de relaciones (91.43%), la capacidad para crear redes de apoyo (91.43%), y la habilidad de persuasión (90.20%).

Cuarta: Las características emprendedoras de la dimensión técnica que poseen los alumnos en un nivel alto son la de planificar y seguimiento sistemático (11.43%), la visión de futuro (11.02%), fijar metas (11.02%), orientación a resultados (11.02%), calidad de trabajo (9.80%), la habilidad en herramientas para construir una organización (9.80%), el control directivo (7.35%), y la habilidad en finanzas, mercadeo y estrategia (7.35%).

Quinta: De acuerdo a los resultados obtenidos, se diseñó una propuesta de incubadora empresarial dirigida a los alumnos de administración de la Universidad San Pedro, la cual se basa en el desarrollo de las características personales, sociales y técnicas de acuerdo a las debilidades encontradas en los estudiantes.

10. REFERENCIAS

- ¿Qué pasa?: En Perú el 75% de negocios fracasa antes de los 4 años (2019). Recuperado de <https://www.pqs.pe/emprendimiento/peru-75-por-ciento-de-negocios-fracasa-antes-de-4-anos>
- 10 incubadoras para acelerar el crecimiento de tu startup (2017). Recuperado de <https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/tendencias/10-incubadoras-acelerar-crecimiento-tu-startup-noticia-1992421>
- Correa, Z., Delgado, C., y Conde, Y. (2011). Formación en emprendimiento en estudiantes de la carrera de administración de empresas en la Universidad Pública de Popayán, Colombia. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (71), 40-51. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20623157004>
- Cortés, I., Álvarez, A., Castillo, M., Plaza, D. y Cabana, R. (2013). Análisis de las capacidades emprendedoras potenciales y efectivas en alumnos de centros de educación superior. *Journal of Technology Management & Innovation*. Recuperado de <http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/art297>

- Del Teso, L. (2000). *Factores claves para la creación de empresas*. Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, España. Recuperado de <http://summa.upsa.es/pdf.vm?id=0000014151&page=1>
- Gamio, W. (2018). *Propuesta de diseño de una incubadora de negocios en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo bajo la perspectiva del designing for growth*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/1473>
- Gonzales, J. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el Marco de la Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria - año 2013* (Tesis de Pregrado). Universidad San Martín de Porres, Lima. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Hernández, R.; Fernández, C.; y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. 5ª ed. México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación* (2014). Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/pequenas-medianas-empresas-crecen-productividad-capacitacion-63346>
- Olivera, E. y Olmedo, L. (2009). Características emprendedoras de egresados de Contador Auditor e Ingeniería en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Maule. *UCMaule - Revista Académica*, 49-72. Recuperado de <http://www.ucm.cl/uploads/media/Olivera.pdf>
- Otero, Andrés (2005). *Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados décimo y once de los estratos 1, 2 y 3 en Colombia* (Tesis de maestría). Universidad de los Andes. Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5295/1/Tesis_maestria.pdf
- Paniza, A. y Herrera N. (2016). *Características emprendedoras de los estudiantes de administración de empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar*. Universidad de Cartagena, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/3976/1/NUEVO%20PROYECTO%20FINAL%20NICO%20Y%20AURI.pdf>

Pereyra, E. y Campos, A. (2010). *Incubadora de empresas: Guía de buenas prácticas*.

Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo (2018). Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-pais-mayor-espiritu-emprendedor-america-latina-quinto-mundo-237414>

Perú es líder en formar emprendimientos, pero pocos se consolidan (2018). Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru-lider-formar-emprendimientos-consolidan-noticia-542332>

Selamé, T. (1999). *Emprendimiento Juvenil*. Santiago de Chile: Universidad de Santiago de Chile.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Jorge Augusto Daniel Pérez, estudiante del Programa de Doctorado en Administración, de la Escuela de Post Grado de la Universidad Cesar Vallejo identificado con DNI 17812596, con el artículo titulado:

“PROPUESTA DE UNA INCUBADORA EMPRESARIAL PARA GENERAR
EMPRESARIADO EN ALUMNOS DEL PROGRAMA ACADÉMICO DE
ADMINISTRACIÓN, UNIVERSIDAD SAN PEDRO, CHIMBOTE – 2019”

Declaro bajo juramento que:

- 1) El artículo pertenece a mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido auto plagiado, es decir no ha sido publicado ni presentado anteriormente para alguna revista.
- 4) De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores). Autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso o legal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.
- 5) So, el artículo fuese aprobado para su publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la universidad.

Nuevo Chimbote, Febrero 2020



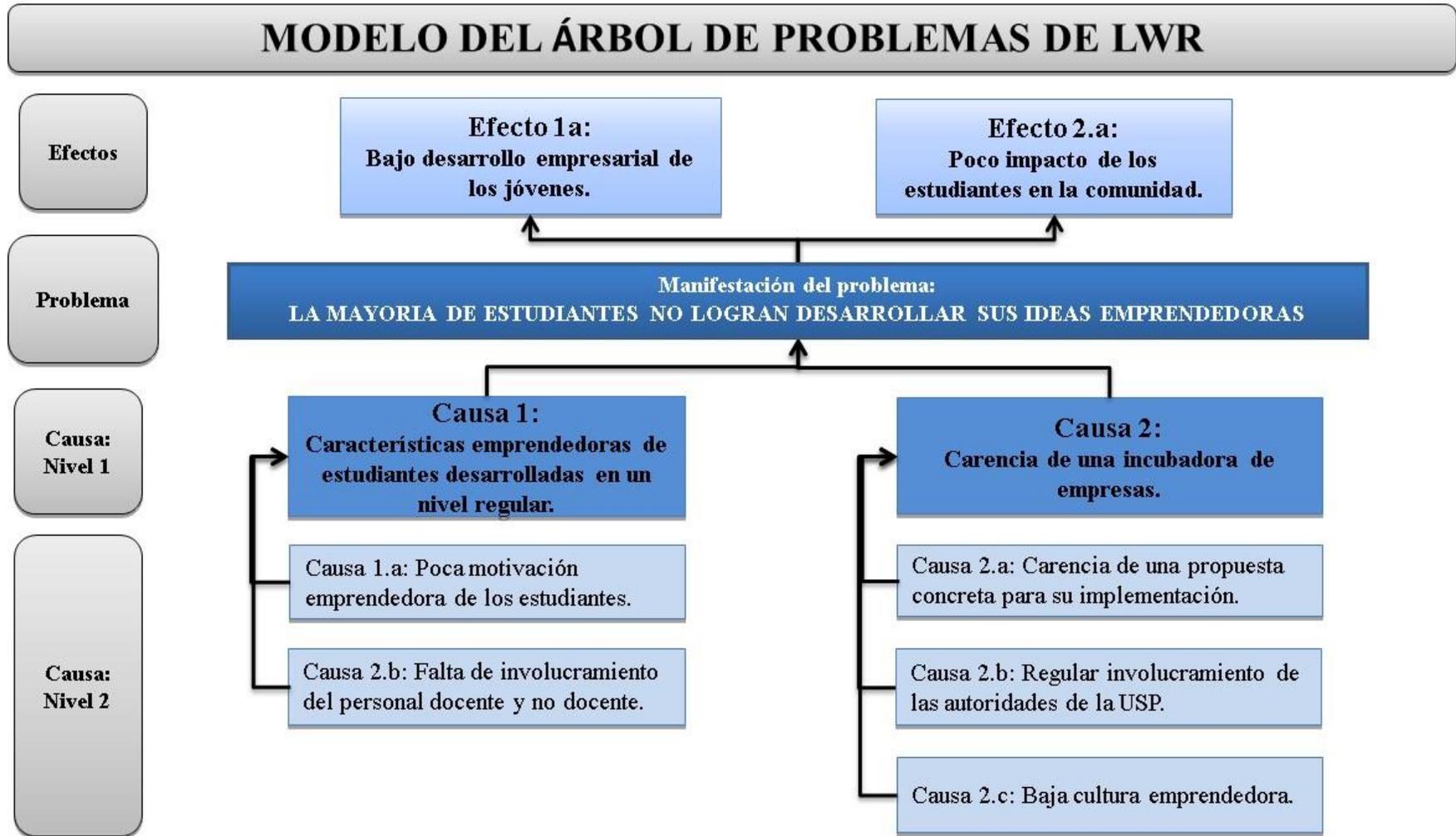
Jorge Augusto Daniel Pérez

D.N.I. 17812596

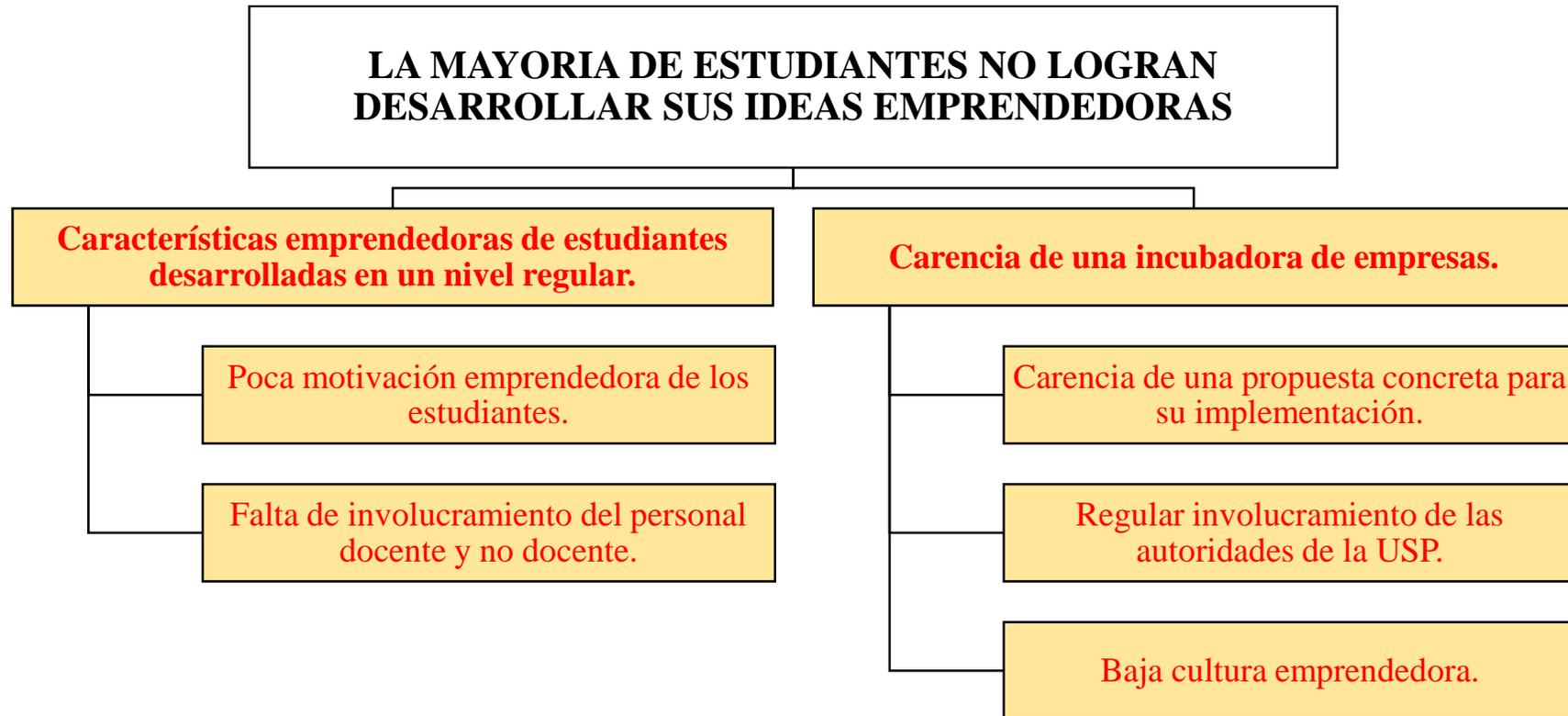
Anexo 10: Propuesta

- 1. Denominación:** Propuesta de incubadora empresarial denominada IncubaUSP, para generar emprendimiento en los estudiantes de administración de la USP.
- 2. Justificación:** De acuerdo a los resultados obtenidos, se plantea la presente propuesta de incubadora empresarial para generar emprendimiento en los alumnos de administración de la Universidad San Pedro, como respuesta a que la universidad no ha implementado una incubadora de empresas, a pesar que cuenta con la Resolución de Consejo Universitario N° 1280-2018-USP/CU que la autoriza; además existe una necesidad de potenciar las características emprendedoras personales, sociales y técnicas, de los estudiantes y motivarlos para llevar a cabo sus ideas emprendedoras, además de sensibilizar a docentes, autoridades, gobiernos locales y regional, y empresarios del medio a insertarse en la sociedad del conocimiento e involucrarse en la cultura I+D+i, para que los jóvenes emprendedores cuenten con apoyo operativo, administrativo y de conocimiento, redes de relacionamiento, infraestructura, tecnología y soporte económico. Por ello, esta propuesta se basará en primer lugar en la sensibilización y orientar al estudiante sobre la importancia de una incubadora empresarial y los servicios que ofrece; además de sumar los esfuerzos de todos los actores ya mencionados a valorar la cultura emprendedora, participar activamente en ella, y contribuir en brindar todas las condiciones para que los estudiantes puedan desarrollar sus ideas de negocios.
- 3. Fundamentación:** Esta propuesta de incubadora empresarial se fundamenta en los modelos basados en Bolton, Smilor – Gill, y Rice - Matthews (Pereyra y Campos, 2010), los cuales establecen los factores determinantes del éxito de una incubadora empresarial, siendo estas la estructuración, la organización y gestión de la incubadora, el equipo de la incubadora, la oferta de servicios especializados, sensibilización y difusión de la incubadora, el enfoque en el espíritu empresarial, el sistema de selección de las empresas por etapas, capacitaciones y talleres, el sistema de seguimiento a los emprendimientos, la red de relacionamiento, el vínculo con el ecosistema emprendedor, y la capitalización de la incubadora.

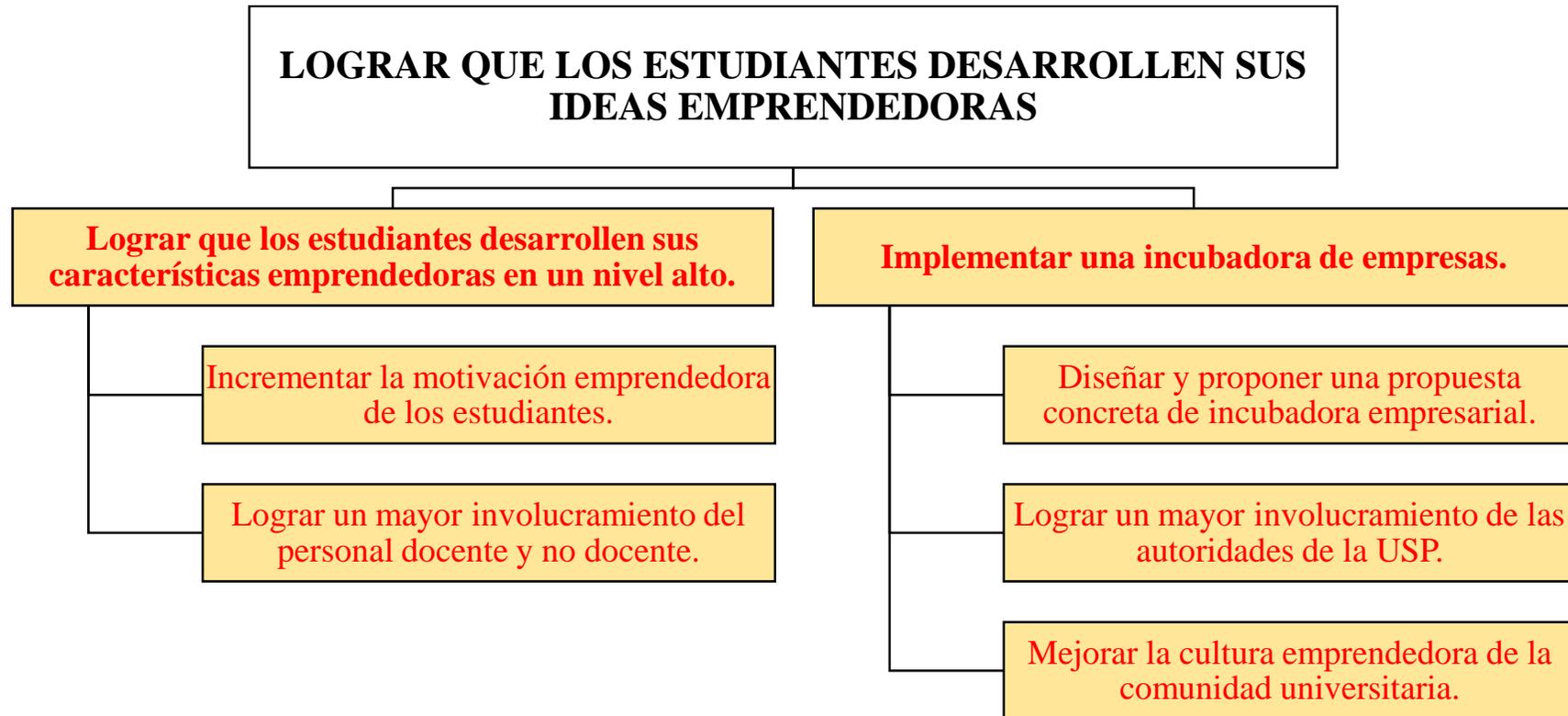
4. Identificación del problema y principales causas raíz:



5. Identificación de aspectos críticos:



6. Identificación de soluciones:



7. **Objetivos de la propuesta.**

7.1. **Objetivo General:**

Lograr que los estudiantes de administración de la Universidad San Pedro de Chimbote puedan desarrollar sus ideas emprendedoras.

7.2. **Objetivos Específicos:**

- Plantear una propuesta viable para la creación, puesta en funcionamiento y desarrollo de una Incubadora empresarial para la Universidad San Pedro de Chimbote - IncubaUSP, 2020.
- Incrementar la motivación emprendedora de los estudiantes.
- Lograr que los estudiantes puedan desarrollar sus características emprendedoras.
- Lograr un mayor involucramiento del personal docente y no docente.
- Lograr un mayor involucramiento de las autoridades de la USP.
- Mejorar la cultura emprendedora e la comunidad universitaria.

8. **Servicios especializados de la incubadora de empresas.**

La incubadora de empresas es considerada como plataforma que 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.

IncubaUSP permitirá que los estudiantes de la universidad cuenten con un espacio o ambiente físico en el que puedan desarrollar sus ideas de negocios y acceder a herramientas, recursos, capacitaciones y redes de contactos que necesitan para crecer y desarrollar su iniciativa emprendedora, desde el punto de vista de la innovación.

Dentro del servicio principal de IncubaUSP se considera tres etapas básicas:

- **Pre-incubación:** periodo en el que se le brindará al emprendedor orientación y asesoría para el desarrollo de su idea de negocio.

- **Incubación:** etapa en la que se revisará y se dará seguimiento a la implementación, operación y desarrollo de la empresa.

- **Post- incubación:** proceso que le sigue a la incubación, en el que se le hará seguimiento al negocio con el fin de mejorarlo continuamente.

Las actividades sugeridas que formarán parte del servicio son:

- Asesoría profesional personalizada.
- Capacitaciones.
- Fortalecimiento de habilidades blandas.
- Workshop.
- Espacios de coworking.
- Mentoring / Coaching.
- Difusión.
- Concursos.
- Red de contactos.
- Vinculación con empresas, con otras incubadoras y otras universidades.
- Capital semilla.
- Acceso a financiamiento.
- Eventos diversos.

9. Sensibilización y difusión de la incubadora:

9.1. Estrategia inicial de sensibilización.

Como estrategia inicial, se realizará un evento de sensibilización dirigido a toda la comunidad universitaria del programa de Administración de la USP, en la que se mostrará la importancia de la incubadora empresarial, los servicios y beneficios que ofrecerá a los estudiantes, docentes, autoridades y comunidad en general; de esta manera los estudiantes se encontrarán más motivados a querer desarrollar sus ideas de negocio; los docentes y autoridades podrán involucrarse de una manera más activa en las actividades de la incubadora, y la comunidad podrá beneficiarse a través de nuevos emprendimientos con alto nivel de competitividad y acorde a las necesidades existente.

Evento de sensibilización: IncubaUSP, sé un emprendedor de éxito

A. Datos generales:

- **Institución:** Universidad San Pedro – Chimbote.
- **Denominación:** Evento de sensibilización - IncubaUSP, sé un emprendedor de éxito.
- **Dirigido a:** Jóvenes universitarios, docentes, personal administrativo y autoridades de la escuela de Administración USP.
- **Duración:** 2.5 horas.
- **Fecha:** 03-04-2020.
- **Ponente:** Mag. Jorge Augusto Daniel Pérez.

B. Objetivo:

El objetivo principal del evento es sensibilizar y motivar a los estudiantes, docentes, personal administrativo y autoridades a involucrarse de una manera activa en las actividades de la incubadora, para que los jóvenes estudiantes puedan desarrollar sus ideas de negocios con éxitos a través de la incubadora de empresas; asimismo, se mostrará la importancia de la incubadora empresarial, los servicios y beneficios que ofrecerá a los estudiantes y a la comunidad en general.

C. Secuencia metodológica:

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ Bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración, docentes, administrativos y autoridades.▪ Introducción a las incubadoras de empresas.	<ul style="list-style-type: none">▪ Proyector multimedia.▪ Diapositivas.▪ Impresos.	15´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ Tema 1: Las incubadoras empresariales como generadoras de desarrollo económico y social.▪ Tema 2: ¿Qué es IncubaUSP?▪ Tema 3: ¿Cuáles son servicios y los beneficios que brindará IncubaUSP?	<ul style="list-style-type: none">▪ Proyector multimedia.▪ Diapositivas.▪ Impresos.	120´

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tema 4: ¿Cuál es el papel de los estudiantes, docentes, administrativos, autoridades y comunidad en general? ▪ Tema 5: ¿Cuándo empieza y cuál es el proceso a seguir? ▪ Ronda de preguntas y conversatorio. 		
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ronda de preguntas y conversatorio. ▪ Palabras finales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	15´

9.2. Feria de ideas innovadoras USP.

Se tendrá un segundo evento de lanzamiento llamado “Feria de ideas innovadoras USP”, cuya convocatoria se realizará en el Campus Universitario de la USP – los Pinos, a todos aquellos estudiantes que cuenten con un equipo de compañeros y tengan una idea de negocios que deseen desarrollar.

Para participar en esta feria, los estudiantes formarán equipos e inscribirán a sus integrantes para que puedan participar del evento. Estas personas serán reunidas en el auditorium de la USP – Campus Los Pinos Chimbote, en donde se hará una presentación acerca del proceso a seguir.

La Feria de ideas innovadoras USP tendrá como propósito fundamental motivar a los estudiantes del programa de Administración a presentar sus propuestas emprendedoras, asimismo se seleccionarán las mejores ideas innovadoras, las cuales tendrán acceso directo a los servicios de la incubadora empresarial en el primer grupo de participantes. Además, se dará a conocer la importancia de la labor de la incubadora y lo necesario que es desarrollar su idea de negocio a través de ella.

Para dar a conocer a los estudiantes La Feria de ideas innovadoras USP, se realizará promoción en las redes sociales, a través de banners publicitarios, folletos y en las oficinas de la misma escuela. En los folletos se encontrará la información general de la incubadora empresarial, como su visión, misión,

objetivos, los servicios de la incubadora, requisitos para inscribirse a los talleres iniciales; posterior al evento, se publicarán las fechas importantes de eventos y reuniones, horarios de atención, y se recibirán las dudas y comentarios de las personas interesadas.

Feria: Ideas innovadoras USP

A. Datos generales:

- **Institución:** Universidad San Pedro – Chimbote.
- **Denominación:** Feria de Ideas innovadoras USP.
- **Dirigido a:** Jóvenes estudiantes de la escuela de Administración USP.
- **Duración:** 4 horas.
- **Fecha:** 19-06-2020.
- **Ponente:** Mag. Jorge Augusto Daniel Pérez.

B. Objetivo:

El objetivo principal del evento es promover el emprendimiento en los estudiantes, mediante la presentación de sus ideas innovadoras a la comunidad universitaria.

C. Secuencia metodológica:

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación del jurado calificador. ▪ Presentación de los equipos participantes. 		20´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inicio del recorrido por los stands, presentación de las ideas de negocios por parte de los equipos. Ronda de preguntas. ▪ Presentación de las ideas de negocios por parte de los equipos a toda la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carpeta de calificación, bolígrafos. 	200´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deliberación del jurado calificador. 		20´

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Resultados finales. ▪ Ideas finales. 		
---	--	--

10. Proceso de desarrollo de la incubadora:

10.1. Sistema de selección de las empresas por etapas:

El **proceso de desarrollo de IncubaUSP** cuenta con cuatro etapas, que va desde el emprendimiento, la pre-incubación, la incubación y la post-incubación, las cuales se describen a continuación:

ETAPA 1 - Emprendimiento: Para esta etapa se trabajará coordinadamente con el Docente Responsable, para realizar una Pre-inscripción y entrevista a los Emprendedores de los programas de estudios. A continuación, se describen las actividades que se realizarán durante la primera etapa:

- Convocatoria a emprendedores.
- Entrevista a los emprendedores.
- Pre-Inscripción y selección de emprendedores.
- Evaluación y análisis de la idea de negocio.
- Llenado del formato de presentación de proyecto.
- Evaluación del perfil emprendedor.

La duración de la etapa de Emprendimiento es de 04 meses (01 Semestre), de acuerdo al tipo de Incubadora e Idea de Negocio.

10.2. Capacitaciones y talleres:

- Talleres de inicio – desarrollo de características emprendedoras.

TALLER 1: DESARROLLO DE LA MOTIVACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA

A. Datos generales:

- **Institución:** Universidad San Pedro – Chimbote.
- **Denominación:** Desarrollo de la motivación e iniciativa emprendedora.
- **Dirigido a:** Jóvenes universitarios de la escuela de Administración.
- **Sesiones:** 4 sesiones.
- **Duración:** 5 horas cada sesión.
- **Fecha:** 18-09-2020.
- **Consultor:** Mag. Jorge Augusto Daniel Pérez.

B. Objetivo:

Motivar, formar y ofrecer las herramientas e información necesarias a los jóvenes emprendedores para que puedan hacer realidad sus proyectos empresariales. Está destinado a estudiantes interesados en optimizar y potenciar sus recursos y habilidades enfocándolo al desarrollo personal para el emprendimiento.

C. Actitudes:

- Actúa con respeto y honestidad.
- Muestra responsabilidad.
- Actitud activa.
- Trabajo en equipo

D. Sesiones y temario:

- **Motivación emprendedora:** Enfocada a descubrir los factores motivadores que realmente impulsan el espíritu emprendedor.
- **Perfil emprendedor:** Enfocada en descubrir al emprendedor que tiene cada uno. Asimismo, se enfoca en que cada participante descubra sus talentos, así como sus fortalezas y debilidades.
- **Espíritu Emprendedor:** Enfocada a entender el sentido de conciencia, autocreencia y responsabilidad para el emprendimiento.
- **Gestión de la Actitud al Cambio:** Enfocada en el manejo adecuado de la actitud frente a los desafíos del emprendimiento, así como las creencias limitantes y creencias potenciadoras.

E. Secuencia metodológica:

Sesión 1: Motivación emprendedora.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración.▪ Presentación de un video▪ Introducción a la motivación emprendedora.	<ul style="list-style-type: none">▪ Pizarra▪ Plumones▪ Proyector multimedia	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión:<ul style="list-style-type: none">○ Tema 1: ¿Qué es lo que me motiva a emprender?▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1.<ul style="list-style-type: none">○ Tema 2: Motivación personal: Logro personal, independencia y riqueza.▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2.<ul style="list-style-type: none">○ Tema 3: Motivación por innovación y por disponibilidad de recursos.▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3.<ul style="list-style-type: none">○ Tema 4: Motivación por experiencia y por influencia social.	<ul style="list-style-type: none">▪ Proyector multimedia▪ Diapositivas▪ Pizarra▪ Plumones▪ Impresos▪ Post-it▪ Papelotes	260´

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y re-potenciamiento de la motivación emprendedora. 		
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 2: Perfil emprendedor.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al emprendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: ¿Qué es ser emprendedor? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: ¿Qué tan emprendedor soy? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Cuáles son mis talentos?, ¿Qué talentos me ayudarán a emprender? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Cuáles son mis fortalezas?, ¿y mis debilidades? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades personales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 3: Espíritu Emprendedor.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al espíritu emprendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: La conciencia emprendedora. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: La autocreencia emprendedora. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: La responsabilidad emprendedora. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 4: Gestión de la Actitud al Cambio.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al emprendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: La actitud frente a los desafíos del emprendedor. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it 	200´

<ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: Creencias limitantes del emprendedor. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. ○ Tema 3: Creencias potenciadoras del emprendedor. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Papelotes 	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

F. Diseño de evaluación:

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
El estudiante se motiva a seguir el camino del emprendimiento; asimismo, optimiza y potencia sus recursos y habilidades enfocándolos al desarrollo personal para el emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende en que consiste la motivación emprendedora y se auto motiva. ▪ Conoce su perfil emprendedor. ▪ Comprende la importancia de tener un buen espíritu emprendedor. ▪ Aprende a gestionar adecuadamente su actitud al cambio. 	RÚBRICA
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actúa con respeto y honestidad. ▪ Muestra responsabilidad. ▪ Actitud activa. ▪ Evidencia trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muestra disposición para trabajar en equipo y desarrollar su trabajo. ▪ Participa activamente durante el desarrollo de la clase. ▪ Cumple con las normas establecidas de convivencia en el taller. 	

G. Bibliografía:

Iniciativa emprendedora y empresarial (2019). Recuperado de <https://talleriniciativaemprendedora.blogspot.com/p/tema-1-el-espíritu-emprendedor.html>

TALLER 2: DESARROLLO DE COMPETENCIAS SOCIALES PARA EL EMPRENDIMIENTO

A. Datos generales:

- **Institución:** Universidad San Pedro – Chimbote.
- **Denominación:** Desarrollo de competencias sociales para el emprendimiento.
- **Dirigido a:** Jóvenes universitarios de la escuela de Administración.
- **Sesiones:** 4 sesiones.
- **Duración:** 5 horas cada sesión.
- **Fecha:** 09-10-2020.
- **Consultor:** Mag. Jorge Augusto Daniel Pérez.

B. Objetivo:

El objetivo del taller es potenciar las habilidades sociales y favorecer el desarrollo de los rasgos propios del espíritu emprendedor: Desarrollo de relaciones interpersonales, liderazgo, comunicación, trabajo en grupo, habilidades de persuasión y negociación, resolución de problemas y toma de decisiones.

C. Actitudes:

- Actúa con respeto y honestidad.
- Muestra responsabilidad.
- Actitud activa.
- Trabajo en equipo.
- Inteligencia emocional.

D. Sesiones y temario:

- **Desarrollo de relaciones efectivas:** Enfocada en desarrollar las habilidades interpersonales y la creación de redes de apoyo.

- **Competencias de liderazgo y trabajo en equipo:** Enfocada en desarrollar las capacidades comunicativas y el trabajo en equipo para el logro de objetivos en común.
- **Habilidades de persuasión y negociación:** Enfocada en potenciar las habilidades de influencia y liderazgo del participante, utilizando estratégicamente y éticamente los principios de persuasión y negociación.
- **Manejo de conflictos:** Enfocada en desarrollar las capacidades de resolver problemas y tomar decisiones basadas en información objetiva.

E. Secuencia metodológica:

Sesión 1: Desarrollo de relaciones efectivas.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción a las relaciones interpersonales efectivas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: ¿Cómo tener relaciones interpersonales efectivas? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: La capacidad de la empatía y el saber escuchar. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: La confianza en las relaciones sociales. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 4: ¿Cómo crear redes de contactos y de apoyo? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´
---	--	-----

Sesión 2: Competencias de liderazgo y trabajo en equipo.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al liderazgo y el trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: El líder y el jefe. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: ¿Qué tipo de lidero soy? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Sé trabajar en equipo?, ¿Cómo trabajar en equipo de manera efectiva? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Cómo liderar equipos de manera efectiva? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 3: Habilidades de persuasión y negociación.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
-----------------------	---------------------	--------

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al arte de persuadir. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: ¿Qué es la comunicación persuasiva? Persuadir... para influir. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: Persuasión, influencia, seducción, manipulación. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: Guía para convencer: Herramientas para los procesos de venta y negociación. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 4: ¿Cómo realizar negociaciones efectivas? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 4: Manejo de conflictos.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al manejo efectivo de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: El conflicto como algo natural y necesario. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones 	200´

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: Las actitudes y el manejo de las emociones en situaciones conflictivas. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: Búsqueda de información y toma de decisiones para resolver conflictos. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de habilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

F. Diseño de evaluación:

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUM.
El estudiante logra potenciar sus habilidades sociales para el desarrollo de los rasgos propios del espíritu emprendedor: Desarrollo de relaciones interpersonales, liderazgo, comunicación, trabajo en grupo, habilidades de persuasión y negociación, resolución de problemas y toma de decisiones.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprende a desarrollar relaciones efectivas. ▪ Mejora sus competencias de liderazgo y trabajo en equipo. ▪ Potencia sus habilidades de persuasión y negociación. ▪ Aprende a manejar situaciones de conflicto. 	RÚBRICA
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actúa con respeto y honestidad. ▪ Muestra responsabilidad. ▪ Actitud activa. ▪ Evidencia trabajo en equipo. ▪ Maneja adecuadamente sus emociones. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muestra disposición para trabajar en equipo y desarrollar su trabajo. ▪ Participa activamente durante el desarrollo de la clase. ▪ Cumple con las normas establecidas de convivencia en el taller. 	

G. Bibliografía:

Fundación Acción contra el Hambre (2015). Guía para fortalecer competencias clave para los sectores emergentes de emprendimiento de jóvenes Iniciativa emprendedora y empresarial. Recuperado de https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/guia_para_fortalecer_competenecias_emprendedoras_en_jovenes._accion_contra_el_hambre.pdf

TALLER 3: DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y EMPRESARIAL

A. Datos generales:

- **Institución:** Universidad San Pedro – Chimbote.
- **Denominación:** Desarrollo de competencias emprendedoras para la gestión administrativa y empresarial.
- **Dirigido a:** Jóvenes universitarios de la escuela de Administración.
- **Sesiones:** 4 sesiones.
- **Duración:** 5 horas cada sesión.
- **Fecha:** 30-10-2020.
- **Consultor:** Mag. Jorge Augusto Daniel Pérez.

B. Objetivo:

El objetivo del taller es potenciar los conocimientos de cada uno de los jóvenes emprendedores con conceptos administrativos para facilitar el fortalecimiento y creación de empresa, formando estrategias sólidas para el desarrollo de la idea de negocio.

C. Actitudes:

- Actúa con respeto y honestidad.
- Muestra responsabilidad.
- Actitud activa.
- Trabajo en equipo.
- Calidad y eficiencia

D. Sesiones y temario:

- **La eficacia y eficiencia:** Enfocada en desarrollar las habilidades para actuar con eficacia y eficiencia.
- **El pensamiento estratégico:** Enfocada en desarrollar capacidades para la planificación estratégica, la organización, la dirección y el control de una organización.
- **Construcción de una organización:** Enfocada en conocer los principales aspectos administrativos y legales relacionadas a la constitución y gestión de una empresa.
- **Habilidades en gestión financiera y mercadeo estratégico:** Enfocada en desarrollar las competencias para una gestión efectiva de los ingresos y gastos, inversiones y fuentes de financiamiento, gestión del capital de trabajo, flujo de efectivo y el análisis económico y financiero del negocio, así como las estrategias de marketing, de ventas y servicio al cliente.

E. Secuencia metodológica:

Sesión 1: La eficiencia y eficacia.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración.▪ Presentación de un video▪ Introducción a la eficiencia y eficacia.	<ul style="list-style-type: none">▪ Pizarra▪ Plumones▪ Proyector multimedia	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión:<ul style="list-style-type: none">○ Tema 1: ¿Cómo ser eficiente y eficaz?▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1.<ul style="list-style-type: none">○ Tema 2: La productividad.▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2.<ul style="list-style-type: none">○ Tema 3: La importancia de hacer un trabajo de calidad.▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3.	<ul style="list-style-type: none">▪ Proyector multimedia▪ Diapositivas▪ Pizarra▪ Plumones▪ Impresos▪ Post-it▪ Papelotes	260´

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Casos prácticos y entrenamiento de capacidades. 		
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 2: El pensamiento estratégico.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al pensamiento estratégico. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: ¿Cómo planificar adecuadamente? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: ¿Cómo organizar recursos y personas? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Cómo dirigir personas? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: ¿Cómo realizar un control efectivo de las actividades y resultados? ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de capacidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 3: Construcción de una organización.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción a la construcción de una organización. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: El modelo de negocio y el plan de negocios. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: Tipo de empresa, formas societarias y regímenes tributarios. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: Proceso de Formalización. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 4: Organización del arranque del negocio. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de capacidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

Sesión 4: Habilidades en gestión financiera y mercadeo estratégico.

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación del capacitador dando la bienvenida a los jóvenes emprendedores de la escuela de administración. ▪ Presentación de un video ▪ Introducción al marketing y las finanzas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Proyector multimedia 	10´
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO

<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capacitador expone en diapositivas la temática de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 1: Estrategias de mercadotecnia: Las 4P's. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 1. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 2: Estrategias de ventas y servicio al cliente. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 2. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 3: Gestión de ingresos, costos, inversiones y financiamiento. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 3. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tema 4: Estados financieros y análisis económico – financiero del negocio. ▪ Los estudiantes forman equipos de trabajo con el fin de Dinámica 4. ▪ Casos prácticos y entrenamiento de capacidades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proyector multimedia ▪ Diapositivas ▪ Pizarra ▪ Plumones ▪ Impresos ▪ Post-it ▪ Papelotes 	260´
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recoger Opiniones ▪ Sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación multimedia ▪ Pizarra ▪ plumones 	30´

F. Diseño de evaluación:

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
El estudiante potencia sus conocimientos en conceptos administrativos para facilitar el fortalecimiento y creación de empresa, formando estrategias sólidas para el desarrollo de la idea de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende y aplica los principios de eficacia y eficiencia en sus acciones. ▪ Desarrollo su pensamiento estratégico. ▪ Entiende como debe construir una organización ▪ Potencia sus habilidades en gestión financiera y mercadeo estratégico. 	RÚBRICA
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actúa con respeto y honestidad. ▪ Muestra responsabilidad. ▪ Actitud activa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Muestra disposición para trabajar en equipo y desarrollar su trabajo. ▪ Participa activamente durante el desarrollo de la clase. 	

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evidencia trabajo en equipo. ▪ Maneja adecuadamente sus emociones. ▪ Trabaja con eficiencia y calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumple con las normas establecidas de convivencia en el taller. 	
--	---	--

G. Bibliografía:

Burin, D. (1998). Marketing para emprendedores. Recuperado de <https://www.academica.org/david.burin/9.pdf>

Cárdenas, J. (s.f.). Constitución y formalización. Recuperado de <http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/3/jer/-1/I-taller/02%20Importancia%20del%20establecimiento%20de%20MYPES%20de%20acuicultura.pdf>

Manual de Finanzas para los emprendedores (2015). Recuperado de <https://es.slideshare.net/MiEmpresaPropia/manual-de-finanzas-para-los-emprendedores>

Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo (2017). Guía para desarrollar plan de negocios y búsqueda de financiamiento. Recuperado de https://www.trabajo.gob.pe/migrante/pdf/2017/guia_negocio_busqueda_financiera_2017.pdf

10.3. Sistema de seguimiento a los emprendimientos:

ETAPA 2 - Pre-Incubación: Durante esta etapa se trabajará coordinadamente con los docentes encargados, focalizándonos en afinar la Idea de Negocio y la Elaboración del Plan de Negocios de los Emprendedores con información y datos validados, ofreciendo servicios de tutorías, asesoramiento y capacitación en Gestión Empresarial, con el fin de potenciar el perfil Emprendedor. Actividades a realizar:

- Selección y Evaluación de la Idea de Negocio.
- Inscripción Formal del Proyecto de Idea de Negocio.
- Entrega del Manual de Inducción de la Incubadora de Empresa.
- Firma de convenio de Pre-incubación (Con Emprendedores).
- Perfeccionamiento de la Idea de Negocio e Innovación.
- Tutoría en la Elaboración del Plan de Negocio.

- Tutoría en la elaboración del Plan de Mercadeo y Promoción.
- Asesoramiento y Capacitación en Gestión Empresarial.
- Financiamiento de Capital Semilla para la puesta en marcha.
- Egreso de la etapa de PREINCUBACION (Certificado).

La duración de la etapa de Pre-Incubación es de 04 meses (01 Semestre), de acuerdo al tipo de Incubadora e Idea de Negocio.

ETAPA 3 - Incubación: Durante esta etapa se buscará la Formalización de la Empresa, con el objetivo de ejecutar las estrategias definidas en el Plan de Negocios, fortaleciendo las habilidades empresariales de los emprendedores mediante la Implementación y Seguimiento del Plan de Negocio.

- Formalización Legal de la Empresa.
- Firma del Convenio de INCUBACION (Con Empresa)
- Fijar Fecha para el lanzamiento del Producto y/o Servicio.
- Monitoreo y Seguimiento del Plan de Negocios.
- Realizar Programas de Asistencia Técnica. (Comercial, Marketing, Legal, Planificación Estratégica y Desarrollo Organizacional y Comunicacional).
- Apoyo en la Búsqueda de Participación en Ferias Regionales y Nacionales y Campañas de Promoción y Demostración.
- Uso de Infraestructura Física (Ambiente de Incubación, Sala de Reuniones, sala de exposición y uso de Internet).
- Apoyo en las gestiones de Propiedad Intelectual y acceso a grupos de Investigación de la Universidad.
- Seguimiento y Apoyo en la búsqueda de Fuentes de Financiamiento.
- Egreso de la etapa de INCUBACION (Certificado).

La duración de la etapa de Incubación varía entre 4 a 6 meses, de acuerdo al tipo de Incubadora e Idea de Negocio.

ETAPA 4 - Post-Incubación: Para la última etapa se busca el Funcionamiento en espacio propio, con una Capacidad de autogestión, Buscando Alianzas Estratégicas Comerciales y Evaluando estrategias de ampliar nuevos mercados y

aumentar la diversificación de producto y/o servicio, bajo un Proceso de seguimiento y Monitoreo, siempre y cuando la empresa se encuentre en funcionamiento consolidado mayor a 02 años.

- Análisis General de la Empresa.
- Consolidación de la Marca y Empresa.
- Acceso a Créditos Bancarios.
- Diversificación de Productos.
- Crecimiento del Negocio.
- Ampliar los Segmentos de Mercado.
- Evaluación de Estrategias Comerciales.
- Búsqueda de Alianzas Estratégicas.
- Graduación de la Empresa Incubada. (Certificado).

La duración de la etapa de Incubación varía entre 01 a 02 años, de acuerdo al tipo de Incubadora e Idea de Negocio.

11. Estructuración, organización y gestión de la incubadora:

11.1. Nombre o razón social: IncubaUSP.

11.2. Visión.

Ser líder en incubación de empresas en la Región Ancash generando competencias en la gestión de calidad de emprendimientos.

11.3. Misión.

Orientar a los estudiantes en la creación y gestión de emprendimientos con metodologías de incubación de ideas, comprometidos con el desarrollo de la Región Ancash.

11.4. Valores de Ética Corporativa.

- Orientación al usuario.
- Orientación a resultados.

- Integridad.
- Innovación.
- Trabajo en equipo.

11.5. Gestión de la incubadora:

El aspecto administrativo de IncubaUSP contará con las siguientes características:

- Una estructura organizacional óptima para la incubadora.
- Procedimientos establecidos para la ejecución, monitoreo y evaluación de las actividades de la incubadora empresarial.
- Fortalecimiento de las capacidades de los docentes, mentores y personal administrativos de la incubadora.
- Gestión para el financiamiento de los proyectos con fondos nacionales, internacionales o internos de la Universidad.
- Difusión de los logros de la incubadora y de las empresas incubadas, así como de los hallazgos, en revistas de alto impacto y participación en congresos nacionales.
- Transferencia de los conocimientos desarrollados a la Sociedad.
- Apoyo en la generación de empresas de base tecnológica.
- Generar ingresos por servicios de incubación a usuarios externos a la universidad, según los procedimientos establecidos por la Universidad.

11.6. Actividades a gestionarse para la incubadora.

Actividades previas.

- Nombramiento del coordinador de la propuesta.
- Elección del equipo de la propuesta.
- Elaboración de la propuesta por el equipo técnico ejecutor.
- Presentación de la propuesta a la USP Chimbote.
- Aprobación de la propuesta por la USP Chimbote.
- Organización y ejecución del proyecto por el equipo técnico

Actividades de ejecución de la incubadora.

Resultado 1: Implementación de la Incubadora Empresarial

- Identificar del lugar.
- Adquisición de equipos.
- Adquisición de muebles y enseres.
- Adquisición de materiales de oficina.
- Inauguración e inicio del proyecto.

Resultado 2: Emprendimiento y competitividad

- Programa de emprendimiento e ideas de negocios innovadores.
- Programa de elaboración de perfiles de planes de negocios y/o proyectos privados, públicos, y de desarrollo.
- Programa de gestión empresarial.

Resultado 3: Pre incubadora

- Programa de elaboración y perfeccionamiento de planes de negocios y proyectos de inversión.
- Programa de Simulación empresarial.
- Programa de gestión empresarial avanzada
- Programa de investigación aplicada.
- Programa de iniciativas empresariales

Resultado 4: Incubadora

- Programa de Asistencia Técnica.
- Programa de Soporte en Gestión.
- Programa de Promoción y Eventos.
- Programa de Financiamiento.
- Programa de gestión de proyectos.
- Programa de ejecución de investigaciones aplicadas.

Resultado 5: Actividades complementarias

Institucional (IncubaUSP):

- Capacitaciones.
- Espacios de coworking.
- Mentoring.
- Red de contactos.
- Difusión (Demoday USP Chimbote).
- Programas de incubación.
- Vinculación con empresas.

Con la Dirección Regional de la Producción:

- Promoción de actividades regionales.
- Concurso de emprendimiento juvenil.
- Premio Mujer Emprendedora.
- Día de la MYPE: Innovación y Calidad.

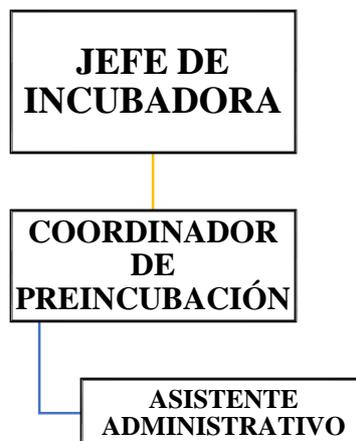
Con INNOVATE PERÚ:

- StartUP.
- Concurso de Mejora de la Calidad.
- Concurso Dinamización de Ecosistemas Regionales de Innovación y Emprendimiento.
- Concurso de Fortalecimiento de Incubadoras de Negocios.

12. Equipo de la incubadora:

12.1. Organigrama.

Organigrama tentativo de IncubaUSP



La figura muestra la propuesta de organigrama para IncubaUSP, siendo necesario de manera preliminar contar con un 1 jefe de incubadora, 1 coordinador de pre incubación y 1 asistente administrativo, además de contar con 3 docentes y 3 mentores especializados para brindar apoyo a los emprendedores.

12.2. Perfil del equipo implementador:

- Coordinador de pre incubación (Profesional con maestría de las ciencias económicas con 05 años de experiencia en la formulación y ejecución de proyectos, y gestión empresarial).
- Asistente administrativo (profesional con 02 de experiencia en la gestión de proyectos)

12.3. Formación de docentes y mentores:

La formación de la comunidad docente en la filosofía I + D + i es el primer paso en la implementación del proyecto, esta comunidad estará formada por:

- Docentes que desarrollan los cursos afines o de emprendimiento e innovación.
- Docentes especializados para ser parte del equipo técnico del proyecto.

La incubadora Empresarial IncubaUSP Chimbote, articulará esta red con el objetivo de establecer los lineamientos para el desarrollo de los cursos, así como desarrollar en los académicos las capacidades de emprendimiento e Innovación.

13. Red de relacionamiento y ecosistema emprendedor:

Se plantea un ecosistema que permita que IncubaUSP poder contar con los contactos para poder dar un servicio integral a los emprendedores, y brindarles mayores beneficios:

Internacional:

- Creación de la Agencia Nacional de la Innovación, a cargo del Ministerio de la Producción.

Nacional

- Creación de la Red Latinoamericana de Agencias de Innovación (ReLAI), con el apoyo del BID.
- Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC).

Regional:

- Consejo Regional de la Micro y Pequeña Empresa COREMYPE.
- Dirección Regional de la Producción.
- Consejo Regional de Ciencia y Tecnología (CORCYTEC), por implementar.
- Cámara de Comercio y Producción de la Provincia del Santa.
- Gremios empresariales MYPES.

Networking:

- Alex Vidal, Jefe Oficina de Emprendimiento de la Universidad de Lima.
- Julio Cesar Vela Velásquez, Director Ejecutivo del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor PUCP.
- Jorge Luis Inche Mitma, Director Incubadora de empresas innovadoras 1551, UNMSM.
- Erich Hazel Inguil Rojas. Jefe de la unidad Evaluación y selección FONDECYT – CONCYTEC.
- Lourdes Martínez, Jefe Oficina de cumplimiento de Gobierno e Innovación Sectorial, PCM.
- Dr. Hermes Escalante Añorga, Presidente Cámara de Comercio y Producción de la Libertad (CCPLL), Presidente del Comité Regional Estado, Empresa, Academia y Sociedad Civil (CREAS).
- Lic. Adm. Lupe Sucso Herrera, Coordinadora sectorial Ancash PRODUCE Ancash.

14. Recursos, presupuesto y capitalización de la incubadora:

- **Espacios físicos.**

Se propone que la Incubadora sea diseñada con las siguientes características físicas:

A. Área física: 100 m².

B. Distribución de áreas físicas:

- Administración: 20 m².
- Oficinas asesoras: 50 m².
- Sala de capacitación: 20 m².
- Zona común: 10 m².

Inversión en espacios físicos y acabados

Equipos diversos	Cantidad	Precio de Costo unitario (S/.)	Precio de Costo Total (S/.)	IGV	TOTAL (S/.)	Vida Útil
1. Ambiente administrativo y talleres						
▪ Construcción en Drywall	1	S/. 9,000.00	S/. 7,380.00	S/. 1,620.00	S/. 9,000.00	5
▪ Pintura + Mano de Obra	1	S/. 3,000.00	S/. 2,460.00	S/. 540.00	S/. 3,000.00	5
▪ Acabados (Conexiones eléctricas, etc.)	1	S/. 3,000.00	S/. 2,460.00	S/. 540.00	S/. 3,000.00	5
Total Ambiente Administrativo y Talleres		S/. 15,000.00	S/. 12,300.00	S/. 2,700.00	S/. 15,000.00	

Fuente: Elaboración propia.

- **Equipos de oficina.**

Inversión en equipos de oficina

Equipos de Cómputo	Unidad	Cantidad	Precio de Costo unitario (S/.)	Precio de Costo Total (S/.)	IGV	TOTAL (S/.)	Vida Útil
1. Ambiente administrativo y talleres							
▪ Laptop	Unidad	5	S/. 2,700.00	S/. 11,070.00	S/. 2,430.00	S/. 13,500.00	5
▪ Impresora Multifuncional	Unidad	2	S/. 4,620.00	S/. 7,576.80	S/. 1,663.20	S/. 9,240.00	5
▪ Proyector Multimedia	Unidad	2	S/. 1,500.00	S/. 2,460.00	S/. 540.00	S/. 3,000.00	5
▪ Supresor de pico grande color negro #493319LBK	Unidad	4	S/. 25.00	S/. 82.00	S/. 18.00	S/. 100.00	5
▪ Memoria USB KINGSTON DT101 (G2) C/N/Y 8GB	Unidad	12	S/. 30.00	S/. 295.20	S/. 64.80	S/. 360.00	5
▪ Parlantes Multimedia Stingray Micronics S3266, Subwoofer 2.1	Unidad	3	S/. 120.00	S/. 295.20	S/. 64.80	S/. 360.00	5
▪ Aire acondicionado	Unidad	1	S/. 2,500.00	S/. 2,050.00	S/. 450.00	S/. 2,500.00	5
▪ Televisores 42 pulgadas LG LCD	Unidad	2	S/. 2,500.00	S/. 4,100.00	S/. 900.00	S/. 5,000.00	5
▪ Engrapador Artesco m-527 - 25 hojas aprox.	Unidad	4	S/. 8.00	S/. 26.24	S/. 5.76	S/. 32.00	5
▪ Perforador	Unidad	4	S/. 8.00	S/. 26.24	S/. 5.76	S/. 32.00	5
▪ Pizarra acrílica	Unidad	5	S/. 180.00	S/. 738.00	S/. 162.00	S/. 900.00	5
Total Ambiente Administrativo y Talleres			S/. 14,191.00	S/. 28,719.68	S/. 6,304.32	S/. 35,024.00	

Fuente: Elaboración propia.

- **Muebles y enseres.**

Inversión en muebles y enseres

Muebles y Enseres	Unidad	Cantidad	Precio de Costo unitario (S/.)	Precio de Costo Total (S/.)	IGV	TOTAL (S/.)	Vida Útil
1. Ambiente administrativo y talleres							
▪ Escritorios Jefatura	Unidad	3	S/. 350.00	S/. 861.00	S/. 189.00	S/. 1,050.00	5
▪ Sillas Jefatura	Unidad	3	S/. 260.00	S/. 639.60	S/. 140.40	S/. 780.00	5
▪ Púlpitos Sala conferencia	Unidad	20	S/. 385.00	S/. 6,314.00	S/. 1,386.00	S/. 7,700.00	5
▪ Mesas de trabajo	Unidad	5	S/. 480.00	S/. 1,968.00	S/. 432.00	S/. 2,400.00	5
▪ Sillas de trabajo	Unidad	20	S/. 85.00	S/. 1,394.00	S/. 306.00	S/. 1,700.00	5
▪ Estantes	Unidad	2	S/. 300.00	S/. 492.00	S/. 108.00	S/. 600.00	5
▪ Botiquín	Unidad	1	S/. 45.00	S/. 36.90	S/. 8.10	S/. 45.00	5
▪ juego de extintores	Unidad	2	S/. 120.00	S/. 196.80	S/. 43.20	S/. 240.00	5
▪ Papelera	Unidad	5	S/. 25.00	S/. 102.50	S/. 22.50	S/. 125.00	5
Total Ambiente Administrativo y Talleres			S/. 2,050.00	S/. 12,004.80	S/. 2,635.20	S/. 14,640.00	5

Fuente: Elaboración propia.

- **Costos de materiales.**

Costos en materiales para la prestación de servicio.

Materiales	Unidad	Cantidad	Precio	Total	Pagos al año				
					2020	2021	2022	2023	2024
Notas adhesivas Post-IT 654-5PK Neon 3x3"	Unidad	24	S/. 2.00	S/. 48.00	S/. 576.00				
Bolígrafo Pilot BL-G1 0.5 azul	Docena	3	S/. 27.60	S/. 82.80	S/. 993.60				
Bolígrafo Pilot BL-G1 0.5 negro	Docena	3	S/. 27.60	S/. 82.80	S/. 993.60				
Plumones	Unidad	60	S/. 2.50	S/. 150.00	S/. 1,800.00				
Papelógrafos	Ciento	0.5	S/. 30.00	S/. 15.00	S/. 180.00				
File manila T/A-4	Docena	2	S/. 6.00	S/. 12.00	S/. 144.00				
Papel Xerox 75gr A4 pqtex500 colombiano	Pqt x 500 unid.	10	S/. 10.00	S/. 100.00	S/. 1,200.00				
Marcadores Artesco	Unidad	30	S/. 3.00	S/. 90.00	S/. 1,080.00				
Total				S/. 580.60	S/. 6,967.20				

Fuente: Elaboración propia.

- **Personal docente y mentoría.**

Costos del personal de consultoría.

Planilla personal consultor	Cantidad	Remun. Bruta Mensual	Sueldos al año	Remun. Bruta Anual	AFP Integra 0.1098	Neto	Aportación Essalud	Total Carga
Personal docente	3	S/. 720.00	14	S/. 10,080.00	S/. 1,106.78	S/. 8,973.22	S/. 907.20	S/. 9,880.42
Mentores	3	S/. 720.00	14	S/. 10,080.00	S/. 1,106.78	S/. 8,973.22	S/. 907.20	S/. 9,880.42
Total personal consultor		S/. 1,440.00	S/. 28.00	S/. 20,160.00	S/. 2,213.57	S/. 17,946.43	S/. 1,814.40	S/. 19,760.83

Fuente: Elaboración propia.

- **Personal administrativo.**

Gastos de personal administrativo

Planilla personal administrativo	Cantidad	Remun. Bruta Mensual	Sueldos al año	Remun. Bruta Anual	AFP Integra 0.1098	Neto	Aportación Essalud	Total Carga
Jefe de incubadora	1	S/. 3,000.00	14	S/. 42,000.00	S/. 4,611.60	S/. 37,388.40	S/. 3,780.00	S/. 41,168.40
Coordinador de pre incubación	1	S/. 2,000.00	14	S/. 28,000.00	S/. 3,074.40	S/. 24,925.60	S/. 2,520.00	S/. 27,445.60
Asistente administrativo	1	S/. 1,800.00	14	S/. 25,200.00	S/. 2,766.96	S/. 22,433.04	S/. 2,268.00	S/. 24,701.04
Total personal administrativo		S/. 6,800.00	42	S/. 95,200.00	S/. 10,452.96	S/. 84,747.04	S/. 8,568.00	S/. 93,315.04

Fuente: Elaboración propia.

Proyección de gastos de personal administrativo

Planilla personal administrativo	Cantidad	Aportación Essalud	Total Carga	Pagos al año				
				2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de incubadora	1	S/. 3,780.00	S/. 41,168.40	S/. 41,168.40	S/. 41,168.40	S/. 41,168.40	S/. 41,168.40	S/. 41,168.40
Coordinador de pre incubación	1	S/. 2,520.00	S/. 27,445.60	S/. 41,168.40				
Asistente administrativo	1	S/. 2,268.00	S/. 24,701.04	S/. 41,168.40				
Total personal administrativo		S/. 8,568.00	S/. 93,315.04	S/. 123,505.20				

Fuente: Elaboración propia.

▪ Útiles de oficina.

Gastos por útiles de oficina

Útiles de oficina	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Cantidad al Año				
				2020	2021	2022	2023	2024
▪ Artesco archivador plastificado oficio lomo ancho AZ-45	Unidad	5	S/. 18.00	S/. 90.00				
▪ Pioner A4 3 anillos Ref. TC530AP	Unidad	2	S/. 20.00	S/. 40.00				
▪ Notas adhesivas Post-IT 654-5PK Neon 3x3"	Unidad	2	S/. 2.00	S/. 4.00				
▪ Bolígrafo Pilot BL-G1 0.5 azul	Docena	2	S/. 27.60	S/. 55.20				
▪ Bolígrafo Pilot BL-G1 0.5 negro	Docena	2	S/. 27.60	S/. 55.20				
▪ Grapa Artesco 26/6 cajax5000	Caja x 5000 unid.	2	S/. 6.00	S/. 12.00				
▪ Shiny S-61 tinta para sello 28ml negra	Unidad	1	S/. 6.50	S/. 6.50	S/. 6.50	S/. 6.50	S/. 6.50	S/. 6.50
▪ Plumones	Unidad	6	S/. 2.50	S/. 15.00				
▪ File manila T/A-4	Docena	2	S/. 6.00	S/. 12.00				
▪ Sobre manila 90gr.A-4 T/24x34cm.	Ciento	1	S/. 18.00	S/. 18.00	S/. 18.00	S/. 18.00	S/. 18.00	S/. 18.00
▪ Papel Xerox 75gr A4 pqtex500 colombiano	Pqt x 500 unid.	2	S/. 10.00	S/. 20.00				
Total Útiles de Oficina				S/. 327.90				

Fuente: Elaboración propia.

- **Gastos Indirectos.**

Tabla 22. Gastos de servicios directos.

Suministros	Unidad de Medida	Costo mensual	Cantidad al Año				
			2020	2021	2022	2023	2024
Trio Telefónica (Teléfono Tarifa Plana Nacional + Internet 3MB + cable)* (2% Institucional)	Unidad	S/. 20.00	S/. 240.00				
Servicio de agua* (2% Institucional)		S/. 20.00	S/. 240.00				
Energía Eléctrica* (2% Institucional)	Kw/h	S/. 36.00	S/. 432.00				
Total Costo Suministros			S/. 432.00				

Fuente: Elaboración propia.

- **Financiamiento:** Fondos institucionales.