



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de  
las startups en la ciudad de Piura – Año 2020

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**  
Licenciada en Administración

**AUTORA:**

Salas Timana, Dany Gloria ([orcid.org/0009-0005-5174-483X](https://orcid.org/0009-0005-5174-483X))

**ASESOR:**

Dr. Castillo Palacios, Freddy William ([orcid.org/0000-0001-5815-6559](https://orcid.org/0000-0001-5815-6559))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA – PERÚ

2020

## **DEDICATORIA**

A Dios, por ser mi guía y fuerza en cada paso que doy.

A mi madre Gloria Timana Miranda, por apoyarme siempre, por los valores que me ha inculcado desde niña y me hacen ser la persona de hoy.

A mi padre Daniel Salas Andrade, por sus enseñanzas en el mundo de los negocios, que me llevaron a elegir esta carrera universitaria.

A mi abuelita, Vilma Andrade para cumplir uno de sus sueños, ver a su primera nieta realizada en una profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

Al Dr. Freddy William Castillo Palacios por la gran enseñanza y apoyo durante este proceso en la elaboración de la presente investigación.

A todos los profesores de la Universidad César Vallejo por sus aportes a lo largo de mi vida universitaria.

A mi mejor Amiga Sofia Vegas Herrera por su gran apoyo y ánimos.

A Eddie Valdiviezo, coordinador de la incubadora Hub Udep y a toda la comunidad piurana de startups que me brindó la información adecuada para esta investigación.

Al Instituto regional de Ciencia Tecnología e Innovación del Gobierno Regional de Piura, por brindarme datos necesarios aportando a la presente investigación.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, Freddy William Castillo Palacios, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo (Sede Piura), asesor del Trabajo de Investigación titulado: "Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020", de la autora Salas Timaná, Dany Gloria, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender, el trabajo de investigación cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Piura, 19 de mayo del 2020.

Freddy William Castillo Palacios	
DNI: 02842237	 Dr. Freddy W. Castillo Palacios F.C. UNICÉSAR DE PIURA
ORCID: 0000-0001-5815-6559	



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, SALAS TIMANA DANY GLORIA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
SALAS TIMANA DANY GLORIA DNI: 48243029 ORCID: 0009-0005-5174-483X	Firmado electrónicamente por: DSALAST el 02-07- 2024 15:20:49

Código documento Trilce: INV - 1615965

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor .....	iv
Declaratoria de originalidad de los autores .....	v
Índice de contenidos .....	vi
Índice de tablas .....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. Introducción .....	1
II. Marco teórico .....	4
III. Metodología .....	8
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	8
3.2. Variables y operacionalización.....	8
3.3. Población, muestra y muestreo.....	8
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	10
3.4.1. Técnicas .....	10
3.4.2. Instrumentos .....	10
3.5. Procedimientos .....	11
3.6. Método de análisis de datos.....	11
3.7. Aspectos éticos .....	12
IV. Resultados.....	13
V. Discusión .....	23
VI. Conclusiones .....	29
VII. Recomendaciones .....	31
Referencias .....	32
Anexos	

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez .....	13
Tabla 2 Participación promedio de grupos de interés internos según las fases ..	13
Tabla 3 Participación de los grupos de interés internos según las startups .....	14
Tabla 4 Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez .....	16
Tabla 5 Participación promedio de los grupos de interés externos según las fases (Prueba Duncan).....	16
Tabla 6 Participación de los grupos de interés externos según las startups .....	17
Tabla 7 Participación promedio de grupos de interés internos más importantes	19
Tabla 8 Nivel de grupos de interés internos más importantes según su participación en las startups .....	19
Tabla 9 Participación promedio de grupos de interés externos más importantes	20
Tabla 10 Nivel de participación de grupos de interés externos según startups ...	21
Tabla 11 Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups .....	21
Tabla 12 Participación promedio de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups .....	22

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar y comparar el nivel de participación entre los grupos de interés y las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura. El tipo de estudio de la investigación según la finalidad fue aplicada; según el nivel o alcance fue una investigación descriptiva y según la temporalidad fue transversal; mediante un diseño no experimental, ya que no se dio una manipulación deliberada de las variables. Las técnicas de recolección de datos fueron las encuestas aplicadas a los CEO'S de las startups de Piura, las encuestas para los miembros del órgano Instituto Regional de Ciencia Tecnología e Innovación perteneciente al Gobierno Regional de Piura y la entrevista al coordinador de la incubadora Hub Udep. La población de estudio estuvo constituida por todos los miembros antes mencionados. Se empleó un muestreo de censo al ser una población de estudio pequeña. Se concluyó que los grupos de interés internos y externos tienen una mayor participación en la primera y última fase que atraviesan las startups, resultando con una participación más alta; el grupo de interés interno de los colaboradores y el grupo de interés externo de las incubadoras.

**Palabras clave:** Grupos, interés, fases, madurez, startup, tecnología, innovación.

## **ABSTRACT**

The aim of this research was to determine and compare the level of participation among the stakeholders and the phases of maturity of startups in the city of Piura. The type of study according to the purpose was applied; according to the level or scope it was a descriptive investigation and according to the temporality it was transversal; by a non-experimental design, since there was no deliberate manipulation of the variables. The data collection techniques were the surveys applied to the CEOs of the startups in Piura, the surveys for the members of the Regional Institute of Science, Technology and Innovation belonging to the Regional Government of Piura and the interview to the coordinator of Hub Udep incubator. The study population was constituted by all the aforementioned members. A census sample was used because it was a small study population. It was concluded that the internal and external interest groups have a greater participation in the first and last phase that the startups go through, resulting in a higher participation; the internal interest group of the collaborators and the external interest group of the incubators.

**Keywords:** Stakeholders, phases, maturity, startup, technology, innovation.

## I. INTRODUCCIÓN

Desde 2010, ha surgido un creciente interés en América Latina hacia los startups por parte de diversos actores de los sectores públicos, privados, inversionistas y medios de comunicación. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos- OCDE (2016) tanto a nivel país como de las regiones, los gobiernos han colaborado estrechamente con el sector privado para crear un entorno propicio que facilite el crecimiento y la expansión de este tipo de empresas, abarcando todas las etapas desde su gestación hasta su consolidación.

Según El Comercio (2017) durante el último lustro en el país ha habido un notable crecimiento y apoyo a la creación de startups, generando grandes expectativas en el ámbito local respecto al ecosistema de estas empresas emergentes, esto presenta una serie de retos para los diferentes stakeholders involucrados en esta actividad. No obstante, Gestión (2017) señala que, a pesar del favorable entorno que ha surgido en el mercado peruano para promover startups, los resultados han sido decepcionantes pues cerca del 90% de las 200 mil startups creadas anualmente no logran superar su primer año debido a errores relacionados con financiamiento, marketing y falta de asesoramiento legal, tanto por parte de los fundadores como de los inversionistas.

El Comercio (2017) manifiesta que es crucial aumentar la inversión tanto de entidades privadas como del sector gubernamental en innovación. En comparación regional, Perú destina solo una décima parte de lo que Chile invierte en innovación, según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esto representa aproximadamente el 0,15% del Producto Bruto Interno nacional. Países como Israel o Finlandia destinan alrededor del 4% de su PBI a innovación y aunque en el programa Produce han utilizado durante los últimos 10 años más de S/.450 millones en recursos no reembolsables para el programa Innóvate Perú, reconoce que el gobierno no destina recursos para invertir en proyectos innovadores como este.

De no implementarse acciones para abordar este panorama, donde los involucrados en el crecimiento de este tipo de empresas no brindan apoyo o soporte

a las mismas, podría provocar estancamientos en su progreso. Esto se traduciría en proyectos sin concluir, pérdidas de inversión y fracasos empresariales.

Es esencial que en el Perú, para fomentar el crecimiento y la prosperidad de las startups, lo cual beneficia la eficiencia, competencia y creatividad del país, se promueva un entorno favorable para ellas; esto implica un aumento en la presencia y apoyo de los ecosistemas de startups, la inversión por parte de entidades privadas, y el potenciamiento de habilidades en ciencia y tecnología a nivel nacional; esto no solo beneficia a la sociedad en general, sino que también fomenta la creación de negocios con visión innovadora (OCDE.2016, p.28).

En este contexto, se expone el siguiente problema ¿Cuál es el nivel de participación de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura - año 2020? Mientras que los problemas específicos son ¿Cuál es la participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura?; ¿Cuál es la participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura?; ¿Cuál es el grupo de interés interno más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura?; ¿Cuál es el grupo de interés externo más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura?.

El motivo principal detrás de esta investigación radica en la naturaleza innovadora de estas empresas tecnológicas, las cuales no solo persiguen ganancias económicas, sino que también se esfuerzan por integrar técnicas que simplifiquen los procesos para sus clientes. Su enfoque se centra en la innovación tecnológica para mejorar la experiencia del usuario.

La justificación práctica de la tesis se encuentra en su capacidad para abordar el problema principal: la participación de los grupos internos y externos en el tipo de empresa en estudio que se encuentren en Piura durante cada fase de su desarrollo. El estudio busca identificar el estado actual de estas empresas emergentes en Piura, así como el nivel de involucramiento que tienen los grupos de interés en su éxito.

Este estudio busca comprender la forma en que se están estableciendo nuevos emprendimientos tecnológicos en Piura, contribuyendo a la economía local.

Además, busca proveer información útil para las startups, el gobierno y los inversionistas privados, ayudándoles a entender el panorama actual y a planificar futuras acciones basadas en los datos recabados.

El objetivo general de la investigación fue determinar la participación de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura - año 2020. Mientras que los objetivos específicos fueron Determinar la participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura; Comparar la participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura; Determinar el grupo de interés interno más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura; Identificar el grupo de interés externo más importante que participa en las startups en la ciudad de Piura.

## II. MARCO TEÓRICO

OCDE (2016) realizó una investigación que analizaba las políticas que promueven las startups en los países de Latinoamérica. A pesar de desafíos macroeconómicos y brechas de innovación en comparación con países más desarrollados, las startups representan una fuerza dinámica en la región. Entre 2010 y 2016, se han implementado diversos programas para respaldar a estas empresas emergentes, los cuales han experimentado cambios significativos en su enfoque y estructura en poco tiempo. Estos esfuerzos comienzan a rendir frutos, cambiando la percepción de la región como un lugar propicio para el emprendimiento y la innovación.

Vallmitjana (2014) realizó una investigación cuyo propósito principal consistió en realizar una evaluación al emprendimiento entre los egresados de IQS, analizando su contribución a la creación de empresas por parte de estos egresados. La metodología utilizada se fundamenta en la evaluación de los datos adquiridos a partir de respuestas proporcionadas por una muestra de emprendedores IQS a través de un cuestionario. Los resultados de las evaluaciones sugieren que la cantidad de emprendedores IQS es significativa y que los negocios establecidos por ellos presentan características adecuadas en su entorno territorial, influenciadas por la actuación de IQS.

Espinoza et al. (2014) en su tesis, el objetivo de esta investigación fue identificar las circunstancias cruciales en el surgimiento de una startup destacando las características que deciden su éxito y los factores que influyen como las entidades públicas y privadas. Con un análisis cuantitativo del estudio y concluyendo que el incremento constante es probable siempre y cuando exista un apoyo incesante.

Díaz (2015) en su investigación, tuvo como finalidad realizar un análisis de manera descriptiva el ecosistema de emprendedores analizando sus factores de éxito. Utilizando el método estadístico de regresión logística para evaluar el grado de significancia y el punto de equilibrio de una startup.

Bravo (2005) en su estudio tuvo como fin mostrar la realidad acerca del proceso de incubación y el rol importante que cumple de la mano de tres sectores: empresas, universidades y gobiernos. Realizándose un análisis cualitativo del

estudio teniendo en cuenta estudios de casos de incubadoras y empresas tecnológicas incubadas.

Lázaro (2016) en su estudio realizó un análisis del proceso de financiamiento de las empresas emergente peruanas. El análisis en mención se centra en los principales obstáculos que los emprendedores suelen enfrentar al buscar financiamiento para sus proyectos, que requieren esfuerzo y tiempo en cada etapa; este análisis señala que algunos emprendedores han logrado aprovechar fondos estatales, programas de aceleración y redes de contactos, los cuales aportan experiencia y conocimientos a las startups. El análisis realizado adoptó un enfoque cualitativo, investigando la presencia de startups en Perú a través de fuentes en línea, eventos especializados, así como aceleradoras e incubadoras; luego, se procedió a realizar un muestreo de bola de nieve. Se concluyó que gran porcentaje de los encuestados han buscado financiamiento según el progreso de sus emprendimientos. Unos cuantos han recurrido a fondos gubernamentales y programas ofrecidos por aceleradoras, atrayendo inversores a través de sus redes de contactos, este respaldo se considera valioso por su contribución en términos de nuevas experiencias y conocimientos para la startup.

Harman (2012) en su investigación tuvo como fin demostrar el desarrollo que se puede fomentar a través de dos programas basados en el fortalecimiento y acompañamiento a los creadores de tecnologías de desarrollo. El estudio fue censal encuestando a 35 personas pertenecientes al programa entre incubados, equipo técnico y apoyo externo. Se llegó a la conclusión de que comprender bien las características esenciales de los emprendedores en tecnología puede disminuir el riesgo de fracaso en el futuro.

Rivera et al. (2017) en su tesis tuvo como fin poder identificar aquellos elementos claves para el auge de este tipo de empresas combatiendo los desafíos a los que se tiene que enfrentar. El estudio es cualitativo y se seleccionaron siete startups de Lima que fueron ganadoras del concurso Start Up Perú como muestra para el estudio.

Respecto a las bases teóricas, Freeman (2010) define los stakeholders como cualquier conjunto de personas o individuos que afecten en o se vean afectados por el cumplimiento de los objetivos organizacionales de una determinada empresa. Estos grupos, tanto internos, como la parte directiva, los dueños y el personal, así

como externos, como proveedores, la sociedad, el estado, los inversores y los usuarios, se consideran componentes fundamentales para la empresa.

Machuca (2009) los elementos del entorno que ejercen una influencia directa sobre una organización son stakeholders que están conectados de manera directa o indirecta con la manera en la que una institución pretende lograr sus metas. Estos grupos, al estar relacionados con la organización, tienen la capacidad de afectar sus acciones y decisiones, lo que los convierte en elementos cruciales a tener en cuenta en la gestión y dirección de la empresa.

García (2008) destacó que la teoría de los Stakeholders ofrece una perspectiva que va más allá de las típicas transacciones comerciales basadas en costos y beneficios. Esta teoría sugiere un enfoque relacional que no siempre busca resultados inmediatos ni se limita a medir el éxito en términos puramente económicos (p. 101).

Alonso (2013) describe a la startup como una empresa innovadora con un estrecho vínculo con las TIC, esta empresa desarrolla un innovador modelo de negocio que puede adaptarse a circunstancias cambiantes gracias a la tecnología y la innovación, pero requiere financiación específica. En resumen, una startup es un tipo de negocio crucial para cualquier persona que decida emprender, no solo por su concepto y las oportunidades que ofrece, sino también por comprender su ciclo de vida y las etapas necesarias para alcanzar el éxito.

Las etapas de desarrollo de una startup incluyen una *Fase inicial* donde se inicia el proyecto y se reflexiona sobre la idea de negocio, perfeccionando los detalles y considerando posibles mejoras. En esta etapa, la financiación suele provenir de capital semilla o inversiones de familiares y amigos, por lo que no se requiere una gran cantidad de inversión inicial. *Fase Temprana*, es el período en el que el modelo de negocio se ha refinado y la empresa comienza a expandirse, atrayendo clientes, generando interés y apoyo financiero por parte de otras empresas. *Fase de Crecimiento*, representa el momento en que la startup está sólidamente establecida en el mercado y recibe una financiación significativa externa y aparte de ello, los ingresos internos han alcanzado un nivel apropiado para cubrir los gastos. *Fase de Expansión*, representa la etapa de madurez en la

que la startup busca ampliar su alcance hacia sectores económicos y mercados en crecimiento. Es un momento crucial donde cada acción está respaldada por una estrategia previamente establecida. En este momento, se introduce el concepto de *Venture Capital* (Capital de Riesgo), en el cual una institución financiera o un fondo de inversión ofrece capital al tipo de empresa estudiado a cambio de adquirir participación en la organización.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

El diseño fue de naturaleza no experimental, dado que no involucró la manipulación de variables, y es transversal debido a que la recopilación de información se realizó en un único periodo temporal. Según lo estipulado por Hernández et al. (2014), el estudio se clasificó como descriptiva porque buscó describir la situación actual de las dos variables: los grupos de interés y las fases de madurez de las startups, durante un único período temporal. Por último, el enfoque de la misma fue mixto, ya que combinó información cuantitativa y cualitativa obtenida por medio del uso de los instrumentos de recopilación de datos, los cuales fueron diseñados específicamente para cumplir esta función.

#### **3.2. Variables y operacionalización**

##### **Variable 1: Grupos de Interés**

“Cualquier grupo o individuo que pueda afectar o se vea afectado por el logro de los objetivos de la empresa” (Freeman, 2010, p. 25)

##### **Variable 2: Fases de madurez de las Startups**

“El ciclo de vida y las fases que atraviesa el negocio para lograr el éxito”.  
(Alonso, 2015)

#### **3.3. Población, muestra y muestreo**

##### **3.3.1. Población**

La población comprendió las unidades de análisis que facilitaron la identificación de quiénes serían evaluados y quiénes proporcionarían los datos precisos y pertinentes para resolver las interrogantes propuestas. Se seleccionaron

como unidades de análisis las empresas emergentes piuranas, el Instituto Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación (IRCTI) perteneciente al gobierno regional de Piura y la incubadora Hub Udep.

a) Startup de la ciudad de Piura

Consistió en 17 startups de la ciudad de Piura, cada una compuesta por 2 miembros, lo que resultó en un total de 34 participantes.

b) Gobierno Regional de Piura

Integrantes del IRCTI (Instituto Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación) del Gobierno Regional de Piura, a quienes se les administraron 10 encuestas.

c) Hub Udep:

El tercer grupo fue conformado por el coordinador de la incubadora Hub Udep, quien fue entrevistado como parte de la investigación.

### **3.3.2. Muestra**

Se optó por un método de muestreo censal dada la pequeña población que se conocía en su totalidad, lo cual resultó beneficioso para la investigación según la información recabada. En otras palabras, se encuestaron a cada uno de los miembros de las empresas emergentes piuranas, a todos los integrantes del órgano IRCTI del Gobierno regional, y además, se llevó a cabo una entrevista con el coordinador de la incubadora ya mencionada.

### **3.3.3. Criterios de selección**

1. Startups de la ciudad de Piura

- a) Empresas emergentes piuranas con enfoque innovador y tecnológico.
- b) Empresas con enfoque innovador que tuvieran una longevidad superior a un lustro.

2. Gobierno Regional de Piura:

- a) Todos los empleados que formaban parte del área del IRCTI del Gobierno regional de Piura.

b) Ninguno de los trabajadores del área ya mencionada fue dejado de lado, ya que las apreciaciones de cada uno de los miembros fueron fundamental para la recopilación de información.

3. Hub Udep:

a) Aquellos que implicaban al coordinador general en funciones de la incubadora Hub Udep, quien estaba activamente involucrado en su rol y tenía un profundo conocimiento de los desafíos que enfrentaban las startups en Piura.

### **3.3.4. Unidad de análisis**

Las unidades de análisis estuvieron conformadas por las start ups, gobierno regional y Hub Udep.

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

### **3.4.3. Técnicas**

#### **Encuesta:**

Se empleó esta técnica de recolección de datos numéricos para obtener información sobre el problema planteado. Estuvo orientada tanto al tipo de empresa en estudio como a los miembros del órgano IRCTI, con el propósito de recopilar información estadística sobre los eventos, hechos y puntos de vista relacionados con la investigación.

#### **Entrevista**

Esta herramienta facilita la investigación al permitir la interacción directa entre el investigador y el individuo en análisis. En este caso, se llevó a cabo una entrevista con el coordinador de la incubadora ya mencionada para obtener respuestas de primera mano que ayudaron a aclarar las preguntas planteadas sobre el involucramiento de los grupos de interés y las etapas de madurez de las empresas emergentes en Piura.

#### **3.4.4. Instrumentos**

**Cuestionario:** Un recurso de estudio cuantitativo utilizado para registrar y evaluar varios eventos y entornos. En este estudio, se empleó esta técnica que incluyó un listado de interrogantes diseñadas para obtener la información necesaria, siendo aplicado a la población de estudio definida.

**Guía de entrevista estructurada:** Un recurso esencial para llevar a cabo entrevistas, diseñado para proporcionar al investigador preguntas específicas destinadas a obtener información precisa y relevante para la investigación.

#### **3.5. Procedimientos**

Se realizaron las coordinaciones con startups, gobierno regional y Hub Udep, como entes participantes de la investigación. Se dispusieron de forma conjunta los horarios y lugares de aplicación del instrumento de recojo de datos. Tras lo cual se pudo contar con el aporte exitoso de cada uno de los encuestados. Procediendo luego al análisis e interpretación de los datos recopilados.

#### **3.6. Método de análisis de datos**

Los resultados del análisis de datos estadísticos recopilados de las empresas emergentes piuranas y del personal del órgano IRCTI se muestran en tablas que incluyen medidas como frecuencias absolutas y porcentuales, además de la media y la desviación estándar. Se hizo uso del análisis de varianza como técnica para evaluar las hipótesis de investigación, la cual facilita la comparación de posibles diferencias significativas entre varios grupos de interés; esta técnica utiliza la prueba F como herramienta estadística para contrastar los datos. Además, se complementó el análisis con la prueba de Duncan, que se ejecuta cuando la prueba de análisis de varianza resulta significativa (con un valor de Sig.<0.05), la misma se utiliza para contrastar diferencias significativas entre cada par de grupos. Todo el proceso analítico se llevó a cabo haciendo uso del software estadístico IBM SPSS 26.0.

De igual manera se realizó un análisis de la información recolectada mediante el uso del instrumento de carácter cualitativo empleado con el coordinador de la incubadora ya mencionada. Este análisis incluyó una interpretación directa de la información obtenida, la cual ayudó a aclarar las preguntas planteadas en el estudio.

### **3.7. Aspectos éticos**

En la realización del presente estudio, se tomaron en cuenta diversos principios éticos, como, por ejemplo:

- La responsabilidad en el uso de la información facilitada por las instituciones, especialmente aquellas de naturaleza confidencial, es crucial.
- Es fundamental preservar el anonimato y la confidencialidad de los sujetos de estudio que formen parte del estudio como muestra de respeto hacia ellos.
- Es importante mantener la integridad y veracidad a lo largo del estudio, ya que el objetivo no es alterar los datos recopilados, sino interpretarlos de manera imparcial y objetiva.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez de las startups Piuranas

**Tabla 1**

*Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez de las startups Piuranas*

Fuente de variación	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrados medios	F	Sig.
Grupos de interés internos	4.438	3	1.479	4.131	.014*
Error	10.743	30	.358		
Total	15.181	33			

*Nota.* Cuestionario aplicado

Según los hallazgos del análisis de varianza, se observan divergencias relevantes de 0.014 (Sig. < 0.05) en la implicación de los distintos grupos de interés internos durante las distintas etapas de madurez de las empresas emergentes. Lo cual indica que los diversos grupos internos participan de forma dispar, variando su nivel de participación según la fase en la que se encuentre la startup. Este resultado respalda la primera hipótesis planteada.

**Tabla 2**

*Participación promedio de los grupos de interés internos según las fases (Prueba Duncan)*

Fases	N	Media	Desviación típica
Inicial	14	4.45 bc	.522
Temprana	5	3.80 ab	.673
Crecimiento	7	3.68 a	.733
Expansión	8	4.60 c	.082

*Nota.* Cuestionario aplicado

De acuerdo al método estadístico Duncan, se aprecia un mayor grado de involucramiento de los grupos internos de interés tanto en fase inicial como la de expansión, con medias de 4.45bc y 4.60c de forma respectiva; esto se explica por la importancia crucial de estas etapas para las startups: la primera representa su base o punto de partida, donde se establece el modelo de negocio, mientras que la última marca el inicio de su expansión e internacionalización. Por lo tanto, se observa una mayor implicación de los grupos internos de interés.

**Tabla 3**

*Participación de los grupos de interés internos según las startups*

Ítems	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indeciso		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<b>Participación de fundadores</b>										
12. Para iniciar una startup es necesario que la mayor parte del aporte sea propio.	1	2,9%	5	14,7%	10	29,4%	2	5,9%	16	47,1%
13. El capital inicial que se aporta en una startup es menor al de otro tipo de empresa.	0	0%	5	14,7%	5	14,7%	18	52,9%	6	17,6%
<b>Participación de socios</b>										
14. Las startups son empresas que generan gran cantidad de capital de trabajo en poco tiempo.	0	0%	2	5,9%	9	26,5%	20	58,8%	3	8,8%
15. Los integrantes de las startups constantemente invierten su dinero para generar mayor capital de trabajo.	0	0%	0	0%	9	26,5%	11	32,4%	14	41,2%
<b>Participación de colaboradores</b>										
16. Es fundamental el aporte de conocimientos tecnológicos por parte de los miembros para	0	0%	0	0%	3	8,8	8	23,5%	23	67,6%

---

la creación de la startup.

---

*Nota.* Cuestionario aplicado

La presente tabla muestra que, en lo que respecta a la implicación de los grupos internos de interés, las valoraciones de las personas encuestadas son positivas acerca de la participación en la fase inicial; según el 53% de los mismos, es necesario que los fundadores inicien una startup con su propio capital. Además, el 70,5% señala que el capital inicial aportado por los fundadores en una startup es inferior al de otros tipos de empresas.

En cuanto a los socios, los resultados indican que el 67,6% de las startups en Piura perciben que estas empresas generan una cantidad significativa de capital de trabajo. Asimismo, se observa una percepción favorable, con un 73,6% de las personas encuestadas afirmando que los socios de este tipo de empresas regularmente realizan inversiones destinadas a aumentar el capital de trabajo.

En lo que respecta a los colaboradores, se nota que el 91,1% valora altamente la contribución de saberes tecnológicos que brindan los integrantes para la generación de empresa emergentes, lo cual es previsible dado que esta clase de negocios se fundamentan principalmente en la innovación.

## 4.2. Participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de las startups Piuranas.

**Tabla 4**

*Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de las startups Piuranas*

Fuente de variación	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrados medios	F	Sig.
Grupos de interés externos	6.248	3	2.083	5.019	.006**
Error	12.450	30	.415		
Total	18.699	33			

Nota. Cuestionario aplicado

Los resultados del análisis de varianza revelan que existen divergencias relevantes, con un nivel de 0.006 (Sig. < 0.05), en la intervención de los grupos externos interesados durante las distintas etapas de desarrollo de las empresas emergentes. Esto indica que estos grupos participan de manera variable, dependiendo de la fase en la que se halle la empresa. Estos hallazgos apoyan la confirmación de la segunda hipótesis específica.

**Tabla 5**

*Participación promedio de los grupos de interés externos según las fases (Prueba Duncan)*

Fases	N	Media	Desviación típica
Inicial	8	4.46 bc	.522
Temprana	10	3.74 ab	.673
Crecimiento	13	3.54 a	.733
Expansión	3	4.67 c	.082
Total	34	3.92	.753

Nota. Cuestionario aplicado

De acuerdo al método estadístico de Duncan, la implicación de los grupos externos interesados alcanza su punto máximo durante las fases iniciales y de expansión, con promedios de 4.46 y 4.67, respectivamente; estas etapas son vitales para las startups, lo que lleva a que entidades como el sector privado, el gobierno y la comunidad centren su atención y disposición en estos momentos para

brindar ayuda. Según lo evidencian los resultados de los instrumentos utilizados, en la fase inicial se requiere orientación de estos grupos externos para idear el negocio, así como financiamiento para impulsarlo. En la etapa de expansión, se precisa financiación para expandir la startup y también apoyo gubernamental.

**Tabla 6**

*Participación de los grupos de interés externos según las startups*

Ítems	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indeciso		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
<b>Participación del Sector Privado</b>										
1. Existen empresas privadas en la ciudad de Piura que aporten al desarrollo de las startups.	0	0%	2	5,9%	3	8,8%	21	61,8%	8	23,5%
3. Es importante el aporte del capital privado para el crecimiento de una startup.	0	0%	0	0%	8	23,5%	3	8,8%	23	67,6%
4. Considera fundamental la participación del capital privado para la creación de una startups que el aporte propio.	2	5,9%	2	5,9%	11	32,4%	5	14,7%	14	41,2%
<b>Participación del Gobierno</b>										
5. Cree usted que en Piura exista una fuerte participación del gobierno que ayude a la creación de las startups.	4	11,8%	9	26,5%	15	44,11%	4	11,8%	2	5,90%
6. Considera usted fundamental el apoyo del gobierno para el desarrollo de las startups en la ciudad de Piura.	2	5,9%	0	0%	5	14,7%	5	14,7%	22	64,7%
7. El gobierno ayuda con asesoría en temas de innovación a las empresas emergentes.	0	0%	7	20,6%	8	23,5%	10	29,4%	9	26,5%
<b>Participación de la comunidad</b>										
10. Las universidades de Piura promueven aportes relacionados a temas de startups.	0	0%	0	0%	3	8,8%	12	35,3%	19	55,9%

*Nota.* Cuestionario aplicado

La presente tabla revela que, en relación a la implicación de grupos externos, el 85,3% de las personas encuestadas considera favorable la contribución de empresas privadas al desarrollo de las empresas emergentes de la ciudad en cuestión; además, el 76,4% opina que la aportación de capital privado es crucial para el crecimiento de estas empresas; mientras que el 55,9% enfatiza la importancia del capital privado en la creación de empresas emergentes. Estos datos reflejan la relevancia del sector privado en la fase inicial de las empresas emergentes.

En cuanto a la implicación del gobierno, el análisis indica que el 44,11% se encuentra indeciso sobre si el gobierno participa en la creación de empresas emergentes. No obstante, el 79,4% manifiesta que es esencial el respaldo gubernamental para el progreso de estas empresas, y el 55,9% cree que el estado proporciona orientación en innovación a las nuevas empresas.

Con respecto al involucramiento de la comunidad, los resultados muestran que el 91.2% de los encuestados cree que los centros de educación superior de Piura fomentan contribuciones vinculadas a este tipo de empresas.

### 4.3. El grupo de interés interno más importante que participa en las startups Piuranas

**Tabla 7**

*Participación promedio de los grupos de interés internos más importantes  
(Prueba Duncan)*

Grupos	N	Media	Desviación típica
Participación de los fundadores	8	3.8 a	.94
Participación de los colaboradores	16	4.5 b	.90
Participación de socios	10	3.9 a	.63
Total	34	4.1	.88

*Nota.* Cuestionario aplicado

De acuerdo con el método estadístico Duncan, la contribución más significativa al desarrollo de las startups proviene de los colaboradores, seguidos por los socios y, en tercer lugar, los fundadores. Esto indica que los colaboradores juegan un papel crucial al ser responsables de gestionar los aspectos tecnológicos, algo fundamental para estas empresas; es esencial que los colaboradores estén debidamente capacitados y preparados para garantizar el progreso exitoso de la empresa emergente.

**Tabla 8**

*Nivel de grupos de interés internos más importantes según su participación en las startups*

Grupos (n=34)	Muy baja		Baja		Media		Alta		Muy alta	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Grupos de interés Internos	0	.0%	1	2.9%	5	14.7%	18	52.9%	10	29.4%
Participación de fundadores	0	.0%	5	14.7%	4	11.8%	11	32.4%	14	41.2%
Participación de socios	0	.0%	0	.0%	6	17.6%	16	47.1%	12	35.3%
Participación de los colaboradores	0	.0%	3	8.8%	0	.0%	8	23.5%	23	67.6%

*Nota.* Cuestionario aplicado

Los datos presentados en la tabla 8 también señalan que la implicación de los colaboradores es considerablemente alta, alcanzando un 91,1%, seguido por

los socios con un 82,4%, y por último, los fundadores con un 73,6%, según lo evaluado por los encuestados.

#### 4.4. El grupo de interés externo más importante que participa en las startups Piuranas

**Tabla 9**

*Participación promedio de los grupos de interés externos más importantes (Prueba Duncan)*

Grupos	N	Media†	Desviación típica
Gobierno	5	3.20 a	1.062
Empresas privadas	8	3.77 ab	.639
Incubadoras	21	4.14 b	.613
Total	34	3.92	.607

Nota. Cuestionario aplicado

De acuerdo con el análisis estadístico Duncan, las incubadoras representan el principal contribuyente entre los grupos externos que impulsan el crecimiento de las startups. En segundo lugar, se sitúan las empresas privadas, esto indica que las startups reciben el mayor respaldo de estos dos grupos externos, quienes ofrecen capacitación, espacios de coworking y financiamiento.

**Tabla 10***Nivel de participación de los grupos de interés externos según las startups*

Grupos (n=34)	Muy baja		Baja		Media		Alta		Muy alta	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Grupos de interés externos	0	.0%	1	2.9%	10	29.4%	14	41.2%	9	26.5%
Participación del sector privado	0	.0%	1	2.9%	7	20.6%	13	38.2%	13	38.2%
Participación del gobierno	2	5.9%	2	5.9%	11	32.4%	15	44.1%	4	11.8%
Participación de la comunidad	0	.0%	0	.0%	3	8.8%	12	35.3%	19	55.9%

*Nota.* Cuestionario aplicado

Los datos presentados en la tabla 10 revelan que el grupo externo compuesto por la comunidad (Incubadoras y centros de educación superior) cuenta con un porcentaje significativamente elevado del 91,2%, según la percepción de las personas encuestadas. El segundo grupo en consideración es la participación del sector privado, mientras que la contribución del sector público o gubernamental es considerablemente baja, alcanzando un 55,9%.

**Tabla 11***Análisis de varianza para la participación de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups*

Fuente de variación	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrados medios	F	Sig.
Grupos de interés	4.284	3	1.428	4.429	.004**
Error	7.892	30	.263		
Total	12.176	33			

*Nota.* Cuestionario aplicado

El análisis de varianza revela que existen divergencias estadísticamente relevantes de 0.004 (Sig.<0.05) en el involucramiento de los grupos de interés durante las diversas etapas de madurez de este tipo de empresas. Esto sugiere que cada uno de los grupos de interés, independientemente si son internos o externos, participan de manera distinta dependiendo de la fase por la que atraviese la empresa emergente.

**Tabla 12**

*Participación promedio de los grupos de interés en las fases de madurez de las startups (Prueba Duncan)*

Grupos	N	Media	Desviación típica
Inicial	8	4.20 b	.346
Temprana	10	3.58 a	.499
Crecimiento	13	3.44 a	.633
Expansión	3	4.36 b	.044

*Nota.* Cuestionario aplicado

El análisis sugiere que los grupos de interés tienden a estar más involucrados en las fases tanto inicial como de expansión, tal como lo indican los promedios más altos. Por el contrario, su implicación es menor en las otras dos fases, es decir, la temprana y de crecimiento.

## V. DISCUSIÓN

Respecto al primer objetivo específico; comparar la participación de los grupos de interés internos y las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura – año 2020. De acuerdo con Freeman (2010), los grupos de interés internos comprenden a personas que forman parte de la empresa, como propietarios, gerentes, socios y personal. Por otro lado, Alonso (2013) explica que las startups son negocios innovadores que, en contraste de las empresas tradicionales, pasan por 4 fases a lo largo de su ciclo de vida, estas son: inicial, temprana, crecimiento y expansión.

Vallmitjana (2007) menciona, por medio de la hipótesis 2.6 de su investigación, que el 71% de las organizaciones cuenta con dos o más socios, mientras que un 13% de los emprendimientos innovadores han sido fundados por un solo individuo, y un 16% son autoempleados; estos grupos internos son la principal fuente de financiación durante la etapa inicial de las startups. Los resultados mencionados coinciden con los hallazgos de esta tesis, tal como se especifica en la tabla 3, pues se registra una contribución del 53% por parte de los fundadores al aportar capital inicial; además, el 73.6% de los encuestados destacaron la relevancia de la inversión realizada por los socios durante la primera fase; mientras que el 91.1% ha considerado crucial la participación de los colaboradores con sus saberes tecnológicos como base para dar inicio a este tipo de empresa.

Jara & Montoro (2017) indican que es crucial que el equipo fundador de una empresa emergente ponga énfasis en la gestión del conocimiento durante las etapas iniciales, esto les permitirá tomar decisiones efectivas junto con sus colaboradores durante las fases de gestación y lanzamiento, que son críticas para el éxito de la empresa emergente; estas etapas requieren una dedicación especial, ya que son fundamentales para identificar y corregir errores en el modelo de negocio, evitando así obstáculos en su crecimiento futuro. Los hallazgos de este estudio respaldan esta premisa, ya que el método Duncan empleado revela un mayor grado de participación de parte de los grupos internos tanto en la primera

fase como en la de expansión, con una puntuación media de 4.45bc y 4.60c respectivamente.

El mayor grado de participación de los grupos internos en las empresas emergentes se observa principalmente en la fase inicial, dado que esta fase sienta las bases para el desarrollo eficiente del modelo de negocio, y en la fase final de expansión, que es la etapa deseada por estas organizaciones al representar su auge e internalización. Ahora, es importante tener en cuenta que lo anteriormente mencionado de ninguna manera significa que las demás etapas (temprana y de crecimiento) carezcan de participación por parte de este grupo de interés, aunque esta sea menor en comparación.

El segundo objetivo está orientado a comparar la participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura. Machuca (2009) argumenta que los grupos de interés externos son elementos que ejercen influencia al proveer información esencial para la organización, como por ejemplo el sector privado, entidades gubernamentales, instituciones académicas, y otros entes similares. Por otra parte, la OCDE (2016) destaca que tanto los grupos externos de interés como lo son gobiernos de todo tipo (nacional, regional y local), las empresas privadas, las instituciones académicas, los centros de investigación, las asociaciones, las comunidades y personas, tienen un papel determinante al crear un entorno favorable para el surgimiento y desarrollo de las startups mediante el fomento del emprendimiento innovador.

Respecto a la variable las fases de madurez, López y Hurtado (2008) indican que proporcionar financiamiento y contribuciones en la fase inicial o "semilla" es crucial para fomentar la investigación y el avance como punto de partida esencial. La OCDE (2016) menciona que obtener respaldo en cada etapa del proceso de una startup requiere que agentes externos contribuyan con financiamiento inicial, conocido como "semilla", así como con programas de capacitación a través de incubadoras y espacios de coworking. Durante las etapas tanto temprana como de crecimiento, es esencial contar con respaldo proporcionado por aceleradoras, redes de mentores y una legislación gubernamental específica para emprendimientos. Posteriormente, en la fase de expansión, el apoyo del ámbito privado, mediante inversiones de capital de riesgo, junto con acceso a crédito

facilitado por el gobierno y beneficios fiscales, son fundamentales para el desarrollo continuo de la startup.

Maximiliano (2014) en su investigación, determinó que las universidades tienen un impacto favorable en el desarrollo de habilidades técnicas, las cuales suelen proveer conocimiento y contribuir a una mejor posición del emprendedor, lo que resulta en un efecto positivo para el capital inicial. Según el estudio, se señala que otro grupo externo como el gobierno también impactará de manera positiva en las regulaciones tributarias y legales, así como en las regulaciones pro-PYME y el respaldo financiero; estas últimas están relacionadas de manera positiva con el capital inicial. Los hallazgos de este estudio respaldan esta premisa, ya que, según el método Duncan utilizado, se observa una mayor implicación de los grupos externos tanto en la primera fase, con una media de 4.46bc, como en la de expansión, con una media de 4.67c.

Jara & Montoro (2017) señalan, de acuerdo con los hallazgos de su investigación, que las mentorías promovidas por el respaldo externo son fundamentales, especialmente durante las fases de gestación y nacimiento, las mismas son reconocidas como los primeros pasos de las startups. El estudio señala que todas las empresas emergentes sujetas a estudio habían sido beneficiadas con algún tipo de respaldo externo, de parte de entidades como centros de educación superior y organizaciones sin fines de lucro, lo cual complementa la función del gobierno. No obstante, el estudio evidencia que, a pesar de la relevancia que tendría la contribución del grupo externo del gobierno, su impacto aún no está definido con claridad; a pesar de los esfuerzos del estado, persiste un vacío, especialmente en lo referente a las regulaciones o leyes necesarias para las empresas emergentes. Los hallazgos presentados se alinean con este estudio, como se ilustra en la tabla 6, donde el 85,3% indica que la presencia de algunas instituciones privadas en Piura contribuye al progreso de las empresas emergentes; además, el 91,2% percibe una participación comunitaria a través de los centros de educación superior, que están promoviendo contribuciones relacionadas con temas de startups; sin embargo, el 44% se siente indeciso acerca de la participación del gobierno, sugiriendo que su intervención podría ser mejor.

Aunque el gobierno de Piura esté activamente implicado en asuntos relacionados con las startups y colabore con incubadoras y demás grupos externos, los emprendedores perciben que su contribución podría ser más efectiva y beneficiosa para el progreso de sus empresas.

El tercer objetivo está orientado a determinar el grupo de interés interno más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura. Harman (2012) destaca en su investigación que dentro de los grupos de interés de las startups examinadas se han tomado en cuenta diversas dimensiones, tales como lo individual, organizacional, interorganizacional y el contexto ambiental. Referente a la dimensión organizacional como grupo de interés interno, refleja la disposición del grupo o colaboradores para atender preguntas, siendo valorado en un 20% según el análisis llevado a cabo. Esto implica que los colaboradores dentro de las startups tienen una función crucial. Estos colaboradores son aquellos que se sienten identificados con la organización y que se benefician de programas de calidad, según lo establecido por Machuca (2009).

De acuerdo al análisis realizado, el grupo interno más activo y comprometido en el desarrollo de las empresas emergentes son los colaboradores cuya puntuación media se sitúa en la tabla nº7, con un valor de 4.5b, aplicando el método estadístico de Duncan, este método calcula el promedio de participación de los diferentes grupos internos. Según la investigación de Jara y Montoro (2017), el 57,14% de los encuestados señalan que las startups suelen comenzar con equipos de 3 o 4 individuos en su fase inicial, sin embargo, a medida que avanzan las etapas, es crucial aumentar el número de colaboradores, ya que contar con personal especializado es fundamental una vez que se ha logrado definir el modelo de negocio.

En relación al sondeo efectuado a los integrantes del comité IRCTI del GORE Piura, la tabla número 20 de anexos evidencia que el 60% de los encuestados expresaron conformidad con la disposición de los integrantes de las empresas emergentes para participar en las capacitaciones ofrecidas por el gobierno regional de Piura en relación a estos temas. Dado que los colaboradores constituyen el grupo interno que estará plenamente involucrado en el desarrollo de los

procedimientos durante el progreso de la startup, se convierten en el grupo más crucial en términos de participación.

Los resultados previos respaldan la hipótesis planteada en la investigación: En los startups de Piura en el año 2020, existe un grupo interno de mayor importancia que participa de las mismas. Esto se fundamenta en los resultados del análisis de varianza, los cuales indican divergencias relevantes (Sig. <0.05).

El cuarto objetivo está orientado a determinar el grupo de interés externo más importantes que participa en las startups de la ciudad de Piura. Díaz (2015), en su investigación, indica que hay una relación positiva entre el involucramiento de una incubadora como un grupo externo de interés y la obtención de financiación; según sus hallazgos, el hecho de haber estado en una incubadora suple las deficiencias que los emprendedores tienen en cuanto a financiamiento, mostrando una desviación estándar de 0.352\*\* y representando un porcentaje de significatividad esperado. Los hallazgos de este estudio respaldan la tesis previa, ya que indican que las incubadoras fueron el grupo de participación más significativo para las empresas emergentes piuranas durante el año 2020, con una media de 4.14b y una tasa de participación del 91.2% según las startups sujetas a estudio.

Las incubadoras son espacios de trabajo que se caracterizan por proporcionar una amplia gama de servicios de apoyo y asistencia a los emprendedores, conocidos como incubados; estos servicios abarcan aspectos fundamentales para sus negocios, como orientación en la elaboración de planes de negocio, asesoramiento legal, estrategias de marketing, financiamiento, entre otros. Bravo (2015), en su investigación, indica que la finalidad de la incubación consiste en establecer conexiones y colaboraciones estratégicas con instituciones que puedan simplificar el acceso a diferentes fuentes de financiamiento y brindar soporte en el proceso de desarrollo de innovaciones, generando interés tanto de inversores públicos como privados. En los Estados Unidos, el 29.7% de las incubadoras son administradas por entidades del sector público, como los gobiernos locales, federales y condados; El 27% están bajo la gestión de centros de educación superior; mientras que el 18.9% son responsabilidad de consorcios u otras asociaciones.

Según lo expresado en la guía de entrevista con el coordinador de la incubadora ya mencionada, se destaca que esta plataforma cumple un papel fundamental en respaldar los proyectos emprendedores de Piura, ofreciendo una amplia gama de servicios y eventos que atraen a la comunidad de toda la región norte del país; además, la incubadora establece asociaciones con diversos grupos de interés externos, como el Gobierno Regional, la Cámara de Comercio de la región y una red de inversionistas del PAD. Hub Udep ofrece respaldo a las diferentes ideas de negocio desde sus etapas iniciales, incluso cuando muchos de ellos carecen aún de un modelo de negocio definido; a través de orientaciones y asesoramiento, se guía a estos emprendimientos tecnológicos en su formación, con el objetivo de abordar desafíos regionales por medio del uso de herramientas basadas en tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

## V. CONCLUSIONES

1. Se realizó un análisis de varianza (ANOVA) para comparar la participación de los grupos de interés internos con las diferentes fases de madurez de las empresas emergentes piuranas. Se encontró una divergencia relevante de 0.014 (Sig. <0.05), lo que sugiere que ciertos grupos internos se involucran más que los demás. Según el método estadístico de Duncan, se estableció que el involucramiento de dichos grupos es más destacado principalmente en 2 etapas, tanto inicial como de expansión, con medias de 4.45bc y 4.60c, de manera respectiva.
2. La comparación de la implicación de los grupos de interés externos con las diversas etapas de crecimiento de las empresas emergentes piuranas se realizó mediante un análisis de varianza (ANOVA), revelando una divergencia relevante de 0.006 (Sig. <0.05). Esto indica que ciertos grupos externos participan más activamente que otros. Según el método estadístico de Duncan, se evidencio que el involucramiento de los mismos es más prominente en las fases inicial y de expansión, con medias de 4.46bc y 4.67c, de manera respectiva.
3. Utilizando el método estadístico de Duncan, se identificó al grupo interno de mayor relevancia en la participación de las startups en Piura, con una media más alta de 4.5b, correspondiente a los colaboradores. El estudio sugiere que los mismos están altamente comprometidos, ya que son los principales concedores de los temas tecnológicos y están capacitados para contribuir al desarrollo exitoso de la startup.
4. El método estadístico de Duncan fue utilizado para identificar al grupo externo de mayor relevancia en la participación de las startups en Piura, con una media más alta de 4.14b, asociada a las incubadoras. El estudio indica que dicho grupo de interés externo participa de manera destacada debido a que las empresas emergentes piuranas reciben un amplio asesoramiento, capacitaciones y acceso a espacios de trabajo proporcionados por estas incubadoras.
5. En relación a la comparación y evaluación de la implicación de los grupos de interés con las distintas fases de desarrollo de las empresas emergente piuranas, se observó por medio de un análisis de varianza (ANOVA) una divergencia relevante de 0.004 (Sig. <0.05). Esto sugiere que ciertos grupos de interés participan más activamente que otros. Utilizando el método estadístico de Duncan,

se evidencio que el involucramiento de dichos grupos es más destacado en las fases inicial y de expansión, con medias de 4.20bc y 4.36c, de manera respectiva.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Realizar programas que permitan enfocarse en las demás etapas ya que cada fase que atraviesa la startups es importante, y los stakeholders deben tener la misma importancia en las diferentes fases.
2. Implementar programas para que los grupos externos como son las incubadoras, los centros de educación superior, el sector tanto privado como público, participen en cada fase de desarrollo de la startup y logren un crecimiento de estas.
3. Propiciar capacitaciones para reforzar los temas de innovación que no solo manejan los colaboradores, sino que tanto fundadores como socios deben conocer para brindar un mejor servicio.
4. Realizar difusiones, seminarios y programas que brinden información a los grupos de interés externos permitiéndoles un mayor involucramiento y participación. Es importante captar fuentes de financiamiento de parte del sector privado y apoyo en leyes por parte del sector público.
5. Diseñar programas para los distintos grupos de interés que les permita participar en todas las fases requeridas. Brindándoles un asesoramiento acerca de cada fase que tiene una startup y como se podría involucrar en ella, de esta manera su aporte será conciso y consiente según las necesidades tanto para la startup y el grupo de interés.

## REFERENCIAS

- Alonso, M. ¿Cuál es el ciclo de una Startup?. Recuperado de:  
<https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/43045/cual-es-el-ciclo-vital-de-una-startup/>
- Celaya, R. (2007). Contribución De Las Instituciones De Educación Superior A La Generación De Consecuencias Sociales Positivas: El Caso Del Instituto Tecnológico De Sonora. México: Authorhouse.
- Díaz, C. (2015). Aproximación descriptiva y econométrica del ecosistema de startups en España: Un análisis de los principales factores de éxito. (Tesis doctoral). Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. España. 288pp.
- El Comercio. (2017). Estos son los retos del ecosistema peruano de startups. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/son-retos-ecosistema-peruano-startups-417987?foto=2>
- El Comercio. (2017). Estos son los retos del ecosistema peruano de startups. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/son-retos-ecosistema-peruano-startups-417987?foto=2>
- Espinoza, A; Feliú, J ; Palma, V & Salas, C ( 2014). Análisis dinámico de la trampa del boom and bust de las empresas startups en el ecosistema de emprendimiento chileno. Tesis de licenciado. Universidad de Chile. Santiago de Chile. 69pp.
- European Startup Monitor. (2015). Startup. Recuperado de:  
<http://europeanstartupmonitor.com/initiator/german-startups-association/>
- Freeman, R. (2010). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. New York: Cambridge University Press.
- García, M. (2008). *Manual de marketing*. España: Esic editorial.
- Gestión. (2017). El 90% de las startups en el Perú no sobreviven más de un año. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/90-startups-peru-no-sobreviven-mas-ano-2179271>

- Gómez, A. (2015). ¿Qué es una aceleradora de negocios?. Recuperado de <http://www.timov.la/article/que-es-una-aceleradora-de-negocios>
- Harman, U (2012). Un estudio de los factores de éxito y fracaso en emprendedores de un programa de incubación de empresas: caso del proyecto RAMP Perú. Tesis de maestría. Universidad católica del Perú. Lima. 75 pp.
- Jiménez, L. (2007). *Capital de riesgo y mecanismos financieros de apoyo a la innovación en Brasil y Chile*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lázaro, M. (2016). Análisis del proceso de financiamiento de las startups en el Perú desde la perspectiva de los emprendedores. (Tesis de Maestría). Universidad Peruana Cayetano Heredia. Lima. 70 pp.
- López, F & Hurtado, R. (2008). *Inversiones alternativas: Otras formas de gestionar la rentabilidad*. Madrid: Especial Directivos.
- Machuca, A. (2009). *Las organizaciones del siglo XXI*. Piura: San Marcos E.I.R.L.
- Mitta, R. (2016). Metodología Lean Startup en empresas peruanas. Estudio de casos. (Tesis de Maestría). Universidad Católica del Perú. Lima. 135 pp.
- Observatorio Ecommerce. (2017). *El gran libro del comercio electrónico*. España: Bubok.
- OCDE. (2016). Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016 Construyendo un futuro innovador: Construyendo un futuro innovador. OECD Publishing, 30.
- OCDE. (2016). Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016 Construyendo un futuro innovador: Construyendo un futuro innovador. OECD Publishing, 28.
- OCDE. (2016). Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016 Construyendo un futuro innovador: Construyendo un futuro innovador. OECD Publishing, 29-30.
- OCDE. (2016). Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016 Construyendo un futuro innovador: Construyendo un futuro innovador. OECD Publishing, 43.

- OCDE. (2016). Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016  
Construyendo un futuro innovador: Construyendo un futuro innovador.  
OECD Publishing,44.
- Rivera, D; Montoro, A & Jara, M (2017). Caracterización de los elementos clave del  
crecimiento en las startups: estudios de casos múltiples de startups limeñas  
ganadoras del concurso startup Perú. Tesis de licenciado. Pontificia  
universidad católica del Perú. Lima. 207pp.
- Vallmitjana, N. (2014). La actividad emprendedora de los graduados IQS. (Tesis  
Doctoral). Universitat Ramon Lull. Barcelona. 392 pp.

## ANEXO 1. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Escala de medición
V1: Grupos de interés	“Cualquier grupo o individuo que pueda afectar o se vea afectado por el logro de los objetivos de la empresa.” (Freeman, 2010, P.25).	Grupos externos	Se medirá la participación que tienen los grupos de interés externo en las startups de la ciudad de Piura a través de una entrevista y encuesta.	Participación del sector privado	Ordinal
				Participación del gobierno	Ordinal
				Participación de la comunidad	Ordinal
		Grupos Internos	Se medirá la participación que tienen los grupos de interés internos en las startups de la ciudad de Piura a través de una entrevista y encuesta.	Participación de los fundadores	Ordinal
				Participación de los socios	Ordinal
				Participación de los trabajadores	Ordinal

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Escala de medición
V2: Fases de Madurez	“El ciclo de vida y las fases que atraviesa el negocio para lograr el éxito”. (Alonso, 2015.parra.2).	Ciclos de crecimiento	Se medirá la participación según las fases en que se encuentren las startups en la ciudad de Piura a través de una encuesta.	Fase inicial	Ordinal
				Fase temprana	Ordinal
				Fase de crecimiento	Ordinal
				Fase de expansión	Ordinal

## ANEXO 2 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo	Problema General	Objetivo General	Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Definición Operacional	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
“Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – año 2020”	¿Cuál es el nivel de participación de los grupos de interés y las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura - año 2020?	Determinar y comparar el nivel de participación de los grupos de interés y las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura - año 2020.	V1: Grupos de interés	“Cualquier grupo o individuo que pueda afectar o se vea afectado por el logro de los objetivos de la empresa.” (Freeman, 2010, P.25).	Grupos externos	Se medirá la participación que tienen los grupos de interés externo en las startups de la ciudad de Piura a través de una entrevista y encuesta.	Participación del sector privado	Encuesta y entrevista	Cuestionario y guía de entrevista
							Participación del sector público		
							Participación de la comunidad		
					Grupos Internos	Se medirá la participación que tienen los grupos de interés internos en las startups de la ciudad de Piura a través de una	Participación de los fundadores	Encuesta y entrevista	Cuestionario y guía de entrevista
Participación de los socios									

						entrevista y encuesta.	Participación de los trabajadores		
			V2: Fases de Madurez	“El ciclo de vida y las fases que atraviesa el negocio para lograr el éxito”. (Alonso, 2015.parra.2).	Ciclos de crecimiento	Se medirá la participación según las fases en que se encuentren las startups en la ciudad de Piura a través de una encuesta.	Fase inicial Fase temprana Fase de crecimiento Fase de expansión	Encuesta y entrevista	Cuestionario y guía de entrevista

Problema específico 1	Objetivo específico 1
¿Cuál es la participación de los grupos de interés internos y las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura?	Comparar la participación de los grupos de interés internos y las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura.
Problema específico 2	Objetivo específico 2
¿Cuál es la participación de los grupos de interés externos y las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura?	Comparar la participación de los grupos de interés externos y las fases de madurez de las startups de la ciudad de Piura.
Problema específico 3	Objetivo específico 3
¿Cuál es el grupo de interés interno más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura?	Determinar el grupo de interés interno más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura.
Problema específico 4	Objetivo específico 4
¿Cuál es el grupo de interés externo más importante que participa en las startups de la ciudad de Piura?	Identificar el grupo de interés externo más importante que participa en las startups en la ciudad de Piura.

## ANEXO 3. CUESTIONARIO

<p>1. <b>Existen empresas privadas en la ciudad de Piura que aporten al desarrollo de las Startups</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>	<p>6. <b>Considera usted fundamental el apoyo del gobierno para el desarrollo de las startups en la ciudad de Piura</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>c) En desacuerdo</li><li>d) Totalmente en desacuerdo</li></ul>
<p>2. <b>¿Cuáles son los grupos que muestran un mayor interés o aporte a las startups en la ciudad de Piura?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Gobierno Regional de Piura</li><li>b) Empresas Privadas o inversores</li><li>c) Incubadoras</li><li>d) Universidades</li></ul>	<p>7. <b>El gobierno ayuda con asesoría en temas de innovación a las empresas emergentes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>
<p>3. <b>Es importante el aporte de capital privado para el crecimiento de una startup</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>	<p>8. <b>¿Existen programas realizados por el gobierno que ayuden al desarrollo de las startups en la ciudad de Piura?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) SI</li><li>b) NO</li></ul>
<p>4. <b>Considera fundamental la participación del capital privado para la creación de una startup que el aporte propio</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>	<p>9. <b>¿Existe una participación del crowdfunding que aporte en las startups de Piura?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) SI</li><li>b) NO</li></ul>
<p>5. <b>Cree usted que en Piura exista una fuerte participación del gobierno que ayude a la creación de startups</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>	<p>10. <b>Las universidades de Piura promueven aportes relacionados a temas de startups</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>
	<p>11. <b>¿Existen espacios de trabajo (coworking) en Piura que ayuden al desarrollo de las startups?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) SI</li><li>b) NO</li></ul>
	<p>12. <b>Para iniciar una startup es necesario que la mayor parte del aporte sea propio</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Totalmente de acuerdo</li><li>b) De acuerdo</li><li>c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</li><li>d) En desacuerdo</li><li>e) Totalmente en desacuerdo</li></ul>

## Cuestionario aplicado a los miembros del Órgano IRTCI

GRUPOS DE INTERÉS						
GRUPOS EXTERNOS		ESCALA				
		5	4	3	2	1
		TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDECISO	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	Existe una participación del gobierno en el fomento de startups en la ciudad de Piura					
2	El gobierno regional realiza programas basados en tecnologías para empresas					
3	El gobierno regional tiene acciones dirigidas a la sensibilización sobre las startups ( incluye premios, eventos entre otros)					
4	El gobierno destina una proporción económica para financiamiento de startups					
5	Los miembros del IRTCI se capacitan en temas referentes a las startups					
6	Existe alianzas con el sector privado para el desarrollo de startups en Piura					
7	Las empresas del sector privado muestran interés por este tipo de empresas emergentes					
8	Cree usted que la comunidad tenga conocimiento de este tipo de empresas					
9	Considera importante la participación de la comunidad para el desarrollo de las startups					
GRUPOS INTERNOS						
		ESCALA				
		5	4	3	2	1
		TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDECISO	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
10	Existe un crecimiento de emprendedores con negocios basados en la tecnología					
11	Los integrantes de las startups demuestran interés por las capacitaciones que realiza el Gobierno Regional de Piura relacionado a estos temas					
FASES DE MADUREZ						
CICLOS DE CRECIMIENTO		ESCALA				
		TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDECISO	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
12	El Gobierno se involucra en la fase inicial del ciclo de vida de las startups					
13	El Gobierno se involucra en todas las fases del ciclo de vida de las startups					
14	Existen startups actualmente en la ciudad de Piura en la fase de expansión					

## Guía de entrevista al Coordinador del Hub UDEP

### Preguntas:

- 1) ¿En qué consiste la incubadora Hub Udep?

La incubadora de emprendimientos de la Universidad de Piura es una plataforma que apoya al emprendedor con varios programas y servicios según el nivel de madurez y grado de innovación del emprendimiento. Si bien Hub Udep pertenece a la Udep, todos los programas, servicios y eventos son abiertos para la comunidad emprendedora del norte del país.

- 2) ¿Cuáles son las empresas privadas o inversionistas que están asociadas con HUB UDEP y cómo se relacionan con las startups de Piura?

Las empresas privadas de Piura que están asociadas a la Cámara de Comercio y Producción de Piura son las que se relacionan de manera inmediata con las startups que pertenecen a los programas de Hub Udep, ya sea como proveedores, clientes o partners. Los inversionistas asociados a la red de inversionistas ángeles del PAD son los que tienen preferencia al momento que una startup de Hub Udep solicita una ronda de inversión.

- 3) ¿Con qué organismos del estado está asociado HUB UDEP y como se relacionan? ¿De qué manera benefician a las Startups de Piura?

Hub Udep está asociado con el Gobierno Regional de Piura, ellos nos brindan diagnósticos de la región para así establecer prioridades en nuestras líneas temáticas y programas, y nosotros acercamos las startups a los problemas que afectan a la región Piura.

También recibimos financiamiento del Ministerio de Producción a través del programa Innóvate Perú para el fortalecimiento de Hub Udep y así poder ayudar eficientemente a las startups de Piura.

Colaboramos con el programa Start-Up Perú del Ministerio de Producción, pues Hub Udep realiza el seguimiento técnico y administrativo de las startups beneficiadas por el mismo programa que estén en la región norte del Perú.

- 4) ¿Existe un grupo de crowdfunding actualmente que participe junto a las startups en la ciudad de Piura?

Actualmente no, pero si instamos a las startups de Piura que aprovechen las plataformas de crowdfunding como Indiegogo, Kickstarter, Idea.me, Kiva, Lanzanos, etc.

- 5) ¿Hub Udep cuenta con espacios coworking que permitan la relación entre las distintas startups?

Si, actualmente contamos con un espacio coworking en el campus Piura de la Universidad de Piura. Hub Udep forma parte de una red de Crowdfunding de la plataforma Open Future, donde actualmente existen 4 Crowdfunding Spaces en el Perú: Cusco, Ica, Miraflores en Lima y el de Piura. Uno de los beneficios de pertenecer a esta red es el softlanding, es decir, que una startup de Piura puede ir a trabajar al coworking de Cusco y viceversa.

- 6) Aproximadamente cuánto es el capital inicial que debe poseer una startup para empezar su proyecto.

Eso depende del tipo de proyecto que se quiera crear. Empezar una startup sin capital sí es posible, ya que existen programas que invierten en proyectos innovadores. Actualmente se puede crear una página web con una inversión inicial de 100 dólares.

- 7) ¿Cuántas Startups existen actualmente en la etapa inicial, temprana, de crecimiento y de expansión?

Te puedo comentar sobre las startups de Piura que se incuban en Hub o de alguna otra forma han trabajado con Hub:

Etapa inicial: 10

Etapa temprano: 6

Etapa de crecimiento: 5

Etapa de expansión: 4

- 8) ¿La incubadora Hub Udep acompaña a las startups en su proceso de desarrollo solo hasta la etapa temprana o hasta la etapa final de su ciclo de crecimiento?

Actualmente Hub Udep ofrece programas de pre-incubación e incubación, pero la experiencia generada en el tiempo que lleva funcionando permitirá que se ofrezca muy pronto un programa de aceleración.

## ANEXO 2. VALIDACIONES.



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Freddy William Castillo Palacios con DNI N° 02842237, Doctor en Ciencias Administrativas con mención en Dirección en Empresas, N° ANR A 202528, de profesión Licenciado en Ciencias Administrativas, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Cuestionario.

Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 16 días del mes de abril del dos mil veinte.

Dr. : Freddy William Castillo Palacios  
DNI : 02842237  
Especialidad : Administración  
E-mail : fwcastillop@ucvirtual.edu.pe

**“Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
<b>ASPECTOS DE VALIDACIÓN</b>		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																		88			
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		88			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		88			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																		88			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		88			



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Nélide Rodríguez de Peña con DNI N° 02872139, Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad, de profesión Licenciado en Ciencias Administrativas, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Cuestionario.

Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 16 días del mes de abril del dos mil veinte.



Dra. : Nélide Rodríguez de Peña  
DNI : 02872139  
Especialidad : Administración  
E-mail : nrodriguez@ucv.edu.pe



**“Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
<b>ASPECTOS DE VALIDACIÓN</b>		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	84				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	84				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	84				



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Angulo Corcuera Carlos con DNI N° 06437510, Magister en MBA Administración en Negocios, de profesión Licenciado en Administración, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Cuestionario.

Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 16 días del mes de abril del dos mil veinte.



Dr. : Angulo Corcuera Carlos Antonio  
DNI : 06437510  
Especialidad : Administración  
E-mail : anguloca@ucvvirtual.edu.pe

**“Los grupos de interés y su participación en las fases de madurez de las startups en la ciudad de Piura – Año 2020”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
<b>ASPECTOS DE VALIDACIÓN</b>		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	84				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	84				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	84				



### ANEXO 3. RESULTADOS COMPLEMENTARIOS

#### Participación de los grupos de interés internos en las fases de madurez de los startups de la ciudad de Piura – año 2020.

Tabla 13

*Percepción de los startups por los grupos de interés internos.*

17. ¿Existe algún miembro del equipo que su participación haya sido solamente aporte de conocimientos para la creación del startup?	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	64,7%
No	12	35,3%
Total	34	100,0%

*Nota.* Cuestionario aplicado a los integrantes de los startups de la ciudad de Piura.

La tabla 13 demuestra que respecto a la inversión de conocimientos el 64,7% de los encuestados respondió afirmando que existe algún miembro del equipo que su participación haya sido solamente aporte de conocimientos para la creación de la startup y solo el 35,3% reflejó una respuesta negativa.

Según el estudio los partner de los startups consideran que el aporte no solo puede ser netamente financiero, sino que en estas empresas es de gran ayuda y valor la participación con conocimientos del tema a emprender, teniendo como resultado que cuentan con miembros que aportan solo con conocimientos.

**Tabla 14***Percepción del IRCTI por los grupos de interés internos*

Ítem	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indeciso		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
<b>Capital inicial</b>										
10. Existe un crecimiento de emprendedores con negocios basados en la tecnología.	0	0%	0	0%	1	10,0%	4	40,0%	5	50,0%
<b>Inversión de conocimientos</b>										
11. Los integrantes de las startups demuestran interés por las capacitaciones que realiza el Gobierno regional de Piura relacionado a estos temas.	0	0%	0	0%	0	0%	6	60,0%	4	40,0%

*Nota.* Cuestionario aplicado a los miembros del órgano del IRCTI.

La tabla 14 nos muestra la percepción del órgano IRCTI perteneciente al Gobierno Regional de Piura respecto a los grupos de interés internos de las startups; los resultados indican que el 90% de los encuestados opina que existe un crecimiento de emprendedores con negocios basados en la tecnología mientras que solo el 10% se muestra indeciso ante la pregunta.

En cuanto a la inversión de conocimientos el 100% indicó estar de acuerdo en que los integrantes de los startups demuestran estar interesados por las capacitaciones que realiza el gobierno regional de Piura relacionado a estos temas.

El estudio demuestra que los miembros del Instituto Regional de Ciencia tecnología e Innovación considera que en Piura cada vez existen más proyectos que apuestan por los temas tecnológicos debido a que una de las misiones principales de los startups es brindar beneficios a la comunidad a través de la tecnología. Es por ello que el IRCTI constantemente acude a las conferencias y exposiciones que se relacionan con estos temas para poder brindar capacitaciones en acuerdo con otras

entidades que ayuden a los miembros de los startups a conocer las necesidades del mercado piurano.

### **Participación de los grupos de interés externos en las fases de madurez de los startups de la ciudad de Piura – año 2020.**

**Tabla 15**

*Participación de los grupos de interés externos según los startups*

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
<b>Participación del gobierno</b>		
8. ¿Existen programas realizados por el gobierno que ayuden al desarrollo de los startups en la ciudad de Piura?		
SI	29	85,3%
NO	5	14,7%
<b>Participación de la comunidad</b>		
9. ¿Existe una participación del crowdfunding que aporte en los startups de Piura?		
SI	27	79,4%
NO	7	20,6%
11. ¿Existen espacios de trabajo (coworking) en Piura que ayuden al desarrollo de los startups?		
SI	34	100%
NO	0	0%

*Nota.* Cuestionario aplicado a los integrantes de los startups de la ciudad de Piura.

La tabla 15 refleja la participación de los grupos de interés externos; respecto a la participación del gobierno el 85,3% respondió que sí existen programas realizados por el gobierno que ayuden al desarrollo de los startups en la ciudad de Piura, mientras que el 14,7% respondió con negación.

Tomando en cuenta la participación de la comunidad el 79,4% respondió que sí existe una participación del crowdfunding que aporte en los startups de Piura, mientras que el 20,6% respondió que no existía. También el 100 % de los

encuestados afirmó que existen espacios de trabajo (coworking) en Piura que ayudan con el desarrollo de los startups.

En el estudio se evidencia que los grupos de interés externos apoyan al desarrollo de las startups, como es el caso del gobierno regional de Piura el cual genera programas enfocados en el desarrollo de las startups, asimismo existe una participación de la comunidad a través de las redes del crowdfunding las cuales son medios de financiación colectiva que se desarrolla en plataformas virtuales y a la cual están accediendo las startups de Piura. También se están generando espacios de trabajo en Piura donde los diversos proyectos innovadores pueden intercambiar información, experiencias, etc. Todo en un mismo espacio, estos son llamados coworking.

**Tabla 16**

*Participación de los inversionistas “Ángel” según los startup*

20. ¿Qué tipo de inversionista "ángel" le brindó ayuda para comenzar su startup?	Frecuencia	Porcentaje
Familia	14	41,2%
Amigos	5	14,7%
Fool	8	23,5%
N.a	6	17,6%
Total	34	100,0%

*Nota.* Cuestionario aplicado a los integrantes de los startups de la ciudad de Piura.

La tabla 16 explica la participación de los inversionistas “ángeles”; respecto a que inversionista le brindó ayuda para comenzar su startup. El 41,2% opino que su familia, siendo el mayor porcentaje, el 23,5% respondió que fue un fool (inversionista arriesgado), el 14,7% dijo que fue algún amigo y el 17,6% respondió que ninguna de las alternativas anteriores.

Los inversionistas ángeles son aquellas personas que desean participar de un buen negocio y ayudan a promover la iniciativa empresarial a través de un aporte de capital en empresas que se encuentren en etapas iniciales o de formación. Los

“business angels” no solo ofrecen capital sino su experiencia en los negocios, ellos buscan negocios con ideas innovadoras aportando financiamiento propio y no de terceros.

Según el estudio se observa que los integrantes de los startups tuvieron un mayor aporte como inversionistas “ángeles” de los familiares quienes resultan ser más cercanos y tienen mayor conocimiento de sus proyectos de innovación y en segundo lugar de los inversionistas especifican que fueron los inversionistas arriesgados los cuales se contactaron con ellos a través de sus exposiciones de los negocios en ferias o capacitaciones que realizan mensualmente.

**Tabla 17**

*Percepción de los startups por los grupos de interés externo que se relacionan en la fase inicial*

Ítem	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indeciso		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	21. Considera importante el "capital semilla" brindado por un inversionista "ángel" en la fase inicial	0	0%	0	0%	8	23,5%	9	26,5%	17

*Nota.* Cuestionario aplicado a los integrantes de los startups de la ciudad de Piura.

La tabla 17 explica la percepción de los startups por los grupos de interés externos que se relacionan en la fase inicial de un startup; demostrando que el 76,5% de encuestados considera importante el “capital semilla” brindado por un inversionista “ángel” en la fase inicial y un 23,5% no está de acuerdo, ni en desacuerdo.

Según el estudio los encuestados consideran que el capital semilla resulta una fuente importante de financiamiento en la fase inicial de todo startup y

usualmente lo realiza un inversionista “ángel”, este se utiliza para las primeras actividades que conlleva iniciar un negocio como el tema de investigación de mercado, el proceso de incubación, etc.

## **INFORME DE RESULTADO DE LA GUIA DE ENTREVISTA APLICADA AL COORDINADOR DE LA INCUBADORA HUB UDEP**

Para el análisis e interpretación de los datos cualitativos, se realizará el informe por las dimensiones propias de la investigación, tenemos que, para la variable, grupos de interés las dimensiones a estudiar son: grupos externos y grupos internos. Para la variable fases de madurez es ciclos de crecimiento. En cada dimensión existe una serie de indicadores los cuales sirvieron para brindarnos información que resulta necesaria para llevar a cabo el estudio.

Respecto a la variable, Grupos de interés se puede interpretar por el resultado de la entrevista, que se le realizó al coordinador de Hub UDEP que en Piura tanto los grupos internos y externos ya están relacionados trabajando en conjunto para el beneficio de los startups y la sociedad ya que los proyectos innovadores no solo buscan el beneficio económico sino también brindar mejoras a la sociedad a través de la tecnología.

En la dimensión de grupos externos, se puede interpretar según el entrevistado que, la incubadora Hub UDEP resulta una plataforma que apoya al emprendedor innovador piurano brindando servicios y eventos en los que puede asistir toda la comunidad del norte del país, así mismo esta incubadora está asociada a otros grupos externos privados y del estado como son; la Cámara de comercio de Piura, la red de inversionistas ángeles del PAD y el Gobierno regional de Piura. Los grupos externos privados aportan como inversionistas apoyando con el capital semilla para los startups mientras los grupos externos estatales aportan con las capacitaciones, los programas y concursos.

En la dimensión de grupos internos, se puede analizar que los miembros de los startups suelen ser miembros con conocimientos tecnológicos o que tengan en mente un negocio que aporte beneficios a la comunidad utilizando tecnología, pueden iniciar su proyecto de innovación con una inversión mínima debido a que ya existen grupos externos que están dispuestos a invertir en estos tipos de negocio.

Respecto a la variable, Fases de madurez se puede interpretar por el resultado de la entrevista que actualmente en Piura no solo existen startups en fases

iniciales, sino que ya existen startups en etapas de crecimiento y expansión lo cual genera un mercado importante para inversionistas y aceleradoras que aún no existen en la ciudad

En la dimensión de ciclos de crecimiento, se analiza que actualmente la incubadora Hub UDEP está enfocada en las primeras fases como son la fase inicial y temprana de las startups ya que una incubadora ayuda a impulsar el nacimiento de las empresas empezando por fijar la idea del tipo de negocio que se va a desarrollar en las startups ya que al llegar los miembros aún tiene ideas vagas de lo que realmente será el proyecto y ellos como un grupo externo los capacitan y los orientan dándole seguimiento a los proyectos hasta pasar a una etapa más sólida como es la del crecimiento.

## Anexo 7. Evidencia de las entrevistas realizadas.



IRCTI

9 may. a las 10:02p.m. • 🌐

Visita de Tesista Dany Salas de la UCV , para realizar encuesta , el tema : Los grupos de interés y su relación con StarUp. 07 Mayo.



Encuesta realizada al director del Instituto regional de ciencia, tecnología e innovación, el Ing. Pedro Mendoza.



Encuesta realizada al asesor del Instituto regional de ciencia, tecnología e innovación, el Ing. Gerardo Acuña.



Encuesta realizada al Asistente del Instituto regional de ciencia, tecnología e innovación, el Ing. Rodolfo Gómez.



Encuesta realizada a la secretaria del Instituto regional de ciencia, tecnología e innovación.



Previo cuestionario y entrevista con la comunidad de startups piuranas en la incubadora Hub Udep.