

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA**  
**COMERCIAL**



**INFLUENCIA DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS EN LA**  
**CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES DE LA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL DE LA**  
**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**TESIS**

**PRESENTADO POR:**

Bach. Gherson Miguel Inga Calderón

**Para optar el título de:**

Ingeniero Comercial

**Asesor:**

Dr. Pedro Riveros Valderrama

TACNA-PERU

2019

## **ACTA DE CONFORMIDAD DE INFORME FINAL DE TESIS**

### **“INFLUENCIA DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS EN LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA”**

DEL BACHILLER EN INGENIERIA COMERCIAL

#### **INGA CALDERON, GHERSON MIGUEL**

Siendo las 17:00 horas del treinta de octubre del año dos mil diecinueve, se reunieron en el ambiente de la Oficina del Decanato de la Facultad de Ciencias Empresariales; los miembros del Jurado Dictaminador, designado mediante Resolución de Decanato N° 741-2019-UPT-FACEM/D, de fecha 05.07.2019:

- Presidente : Dra. MARIZOL CANDELARIA ARAMBULO AYALA
- Secretario : Dra. AMELIA CRISTINA MAMANI HUANCA
- Vocal : Mag. FRANLER MARIO REJAS GIGLIO

En la revisión de la Tesis, acerca de las observaciones realizadas por los miembros del jurado, fueron levantadas cada una de ellas, dando visto bueno del mismo, debiendo proseguir con los trámites siguientes.

Siendo las 17:30 horas del mismo día, se levantó la presente reunión, firmando en señal de conformidad.-.-.-.-.



**Dra. MARIZOL CANDELARIA ARAMBULO AYALA**



**Dra. AMELIA CRISTINA MAMANI HUANCA**



**Mag. FRANLER MARIO REJAS GIGLIO**



**Bach. GHERSON MIGUEL INGA CALDERON**

## **Dedicatoria**

El presente trabajo investigativo se lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y de darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados para mi éxito profesional.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que soy. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser su hijo y es por ello que tratare de sacar lo mejor de mí.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a mis padres: Miguel y Nerida, por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado.

Agradezco a los profesores de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, al Doc. Pedro Riveros tutor de mi proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente, y a los alumnos de la comunidad de universitaria de EPICO por su valioso aporte para la investigación.

## Contenido

1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
1.1	Descripción del problema.....	18
1.2	Formulación del problema.....	18
1.2.1	Problema principal .....	18
1.2.2	Problemas secundarios .....	19
1.3	Justificación de la investigación.....	19
1.4	Objetivos .....	21
1.4.1	Objetivo General .....	21
1.4.2	Objetivos específicos .....	21
2.	MARCO TEÓRICO.....	23
2.1	Antecedentes .....	23
2.1.1	Antecedentes nacionales .....	23
2.1.2	Antecedentes Internacionales.....	25
2.2	Bases Teóricas Científicas.....	26
2.2.1	Incubadoras de negocios .....	26
2.2.2	Capacidad emprendedora .....	45
2.3.	DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS Y ABREVIATURAS .....	52
2.2.3	Definiciones: .....	52
2.2.4	Abreviaturas .....	53
3.	METODOLOGÍA .....	54

3.1	Hipótesis.....	54
3.1.1	Hipótesis general.....	54
3.1.2	Hipótesis específicas.....	54
3.2	Variables e indicadores.....	55
3.2.1	Identificación de las variables.....	55
3.2.2	Operacionalización de las variables.....	55
3.3	Tipo de Investigación.....	56
3.4	Diseño de la Investigación.....	56
3.5	Nivel de la Investigación.....	57
3.6	Ámbito de investigación.....	57
3.7	Población y muestra de estudio.....	57
3.7.1	Población.....	57
3.7.2	Muestra.....	57
3.8	Técnicas de recolección de Datos.....	58
3.8.1	Técnica.....	58
3.8.2	Instrumento.....	58
3.9	Procesamiento y análisis de datos.....	58
4.	RESULTADOS.....	60
4.1	VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN.....	60
4.1.1	Validación.....	60
4.1.2	Confiabilidad.....	60
4.1.3	Relación, variable, dimensión e ítems.....	61

4.1.4	Prueba de normalidad.....	63
4.2	TRATAMIENTO ESTADÍSTICO .....	65
4.2.1	Resultados de la variable Capacidad Emprendedora .....	65
4.2.2	Análisis por dimensión/indicador de la variable Capacidad Emprendedora .....	66
4.2.3	Resultados de la variable Incubadora de Negocios.....	70
4.2.4	Análisis por dimensión/indicador de la variable Incubadora de Negocios.....	71
4.3	Correlaciones entre variables y dimensiones .....	74
4.4	Regresiones .....	77
4.4.1	Regresión Capacidad Emprendedora vs Incubadora de negocios.....	77
4.4.2	Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Relacionarse Socialmente (CRS).....	79
4.4.3	Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Realización personal (CRP).....	80
4.4.4	Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad Creativa (CC).....	82
4.4.5	Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Planificación (CP)	83
4.5	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS .....	85
4.5.1	Verificación de hipótesis general .....	85
4.5.2	Verificación de hipótesis específicas .....	86
4.4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	91

5.	CONCLUSIONES .....	92
6.	RECOMENDACIONES .....	94
7.	REFERENCIAS .....	96
8.	APÉNDICE .....	101
8.1	Cuadro de operacionalización .....	101
8.2	Matriz de consistencia .....	103
8.3	Instrumento de investigación.....	104
8.4	Validez del instrumento de investigación .....	106

## Índice de tablas

Tabla 1 Tabla de conceptos por Nodrizas.....	27
Tabla 2 Participantes de las Incubadoras de negocios .....	30
Tabla 3 Dimensiones según Ortiz de incubadora de negocios.....	34
Tabla 4 Dimensiones de la variable Incubadora de negocios según Baraldi e Ingemansson.....	34
Tabla 5. Fases del proceso de emprendimiento y factores que afectan los resultados de cada fase. ....	51
Tabla 6 Operacionalización de la variable dependiente.....	55
Tabla 7 Operacionalización de la variable independiente.....	56
Tabla 8 Tabla de puntaje de validación.....	60
Tabla 9 Alfa de Cronbach de la variable independiente Incubadora de Negocios ....	61
Tabla 10 <i>Alfa de Cronbach de la variable dependiente Capacidad Emprendedora</i>	61
Tabla 11 Relación de variable, Dimensiones, Indicadores e Ítems.....	61
Tabla 12 <i>Prueba de Normalidad de la variable Capacidad Emprendedora</i> .....	63
Tabla 13 Prueba de Normalidad de la variable Incubadora de Negocios .....	64
Tabla 14 Tabla de dimensiones de la variable Capacidad Emprendedora.....	65
Tabla 15 Tabla de porcentaje de las dimensiones de Capacidad emprendedora .....	66
Tabla 16 Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de relacionarse socialmente de la variable Capacidad Emprendedora.....	67
Tabla 17 Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de realización personal de la variable Capacidad Emprendedora.....	68
Tabla 18 Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad creativa de la variable Capacidad Emprendedora .....	69

Tabla 19 Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de planificación de la variable Capacidad Emprendedora .....	70
Tabla 20 Tabla de dimensiones e indicadores de la variable Incubadora de Negocios .....	70
Tabla 21 Niveles de Dimensiones de Incubadora de negocios (%).....	71
Tabla 22 Tabla de porcentaje de indicadores de la Lugar de la variable Incubadora de Negocios.....	71
Tabla 23 Tabla de porcentaje de indicadores de la Tiempo de la variable Incubadora de Negocios.....	72
Tabla 24 Tabla de porcentaje de indicadores de la Fuentes de la variable Incubadora de Negocios.....	72
Tabla 25 Tabla de porcentaje de indicadores de la Control de la variable Incubadora de Negocios.....	73
Tabla 26 Tabla de porcentaje de indicadores de la Recursos de la variable Incubadora de Negocios.....	74
Tabla 27 Correlación entre Capacidad emprendedora e Incubadoras de negocio .....	74
Tabla 28 Correlación entre Capacidad emprendedora y sus dimensiones. ....	75
Tabla 29 Correlación entre Incubadoras de Negocios y sus dimensiones. ....	76
Tabla 30 Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs Incubadora de negocios.....	77
Tabla 31 Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios.....	78
Tabla 32 Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios.....	78
Tabla 33 Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CRS	79

Tabla 34	Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CRS.....	79
Tabla 35	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRS.....	80
Tabla 36	Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CRP	81
Tabla 37	Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CRP.....	81
Tabla 38	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRP.....	82
Tabla 39	Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CC ..	82
Tabla 40	Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CC.....	82
Tabla 41	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CC.....	83
Tabla 42	Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CP...	83
Tabla 43	Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CP .....	84
Tabla 44	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CP .....	84
Tabla 45	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios.....	86
Tabla 46	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRS.....	87
Tabla 47	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRP.....	88
Tabla 48	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CC.....	89
Tabla 49	Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CP .....	90
Tabla 50	Cuadro de operacionalización de la variable Capacidad Emprendedora..	101
Tabla 51	Cuadro de operacionalización de la variable Capacidad Emprendedora..	102
Tabla 52	Matriz de consistencia.....	103

## Índice de figuras

Figura 1. Herramientas que pueden ser ofrecidas por las Incubadora .....	31
Figura 2. Fases emprendedoras en el proceso de creación de una empresa.....	46
Figura 3. Dimensiones basadas en la teoría de (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016).....	49

## Resumen

El estudio tiene el propósito de investigar dos variables importantes en la empresa como son las Incubadoras de Negocio y la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la carrera profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna a través de un muestreo y está estructurado de la siguiente manera:

En el Capítulo I se describe el problema general y los específicos así como el objetivo general y los específicos, entre ellas también veremos cuales son las problemáticas que existe en relación con las incubadoras de negocio y la capacidad emprendedora de los alumnos de EPICO; en el capítulo II se desarrolla el fundamento teórico científico por cada una de las variables de investigación en un estilo basado en las normas APA, se explicará cada una de las definiciones de cada variable, como también tipos, procesos de incubadoras de negocios, se va a nombrar cuales son las incubadoras de negocios más reconocidas en el Perú, se verán los participantes, objetivos y beneficios de las incubadoras en los futuros emprendedores, en tanto, en el capítulo III se desarrolla el marco metodológico, la tipología de la investigación, la población, el muestreo y el tamaño de muestra, así como las técnicas utilizadas y los instrumentos de investigación, expresando las hipótesis planteadas en el estudio, también se tocaran y se profundizaran teóricamente sobre que son las variables Incubadoras de negocios y Capacidad emprendedora, veremos más a fondo que dice la nueva ley universitaria sobre estas y cuáles son sus importancias y procesos.

En el capítulo IV se describen los principales resultados de la investigación tanto en lo referente a las variables desagregada por dimensiones e indicadores, así como las pruebas de hipótesis estadísticas utilizadas para demostrar las hipótesis de investigación y la discusión de los resultados en donde se afirma que las Incubadoras

de negocios tiene un gran impacto en la Capacidad Emprendedora de los alumnos; en el capítulo V se describen las conclusiones a las que arribó el estudio en concordancia con los objetivos planteados y las recomendaciones. Hay un acápite específico para las Referencias Bibliográficas terminando el estudio con los Anexos.

## **Abstract**

The study aims to investigate two important variables in the company such as the Business Incubators and the Entrepreneurship of the students of the Commercial Engineering professional career of the Private University of Tacna through a sampling and is structured as follows way:

Chapter I describes the general and specific problems as well as the general and specific objectives; Chapter II develops the scientific theoretical foundation for each of the research variables in a style based on APA standards, while in Chapter III the methodological framework is developed explaining the typology of the research, the population, the Sampling and sample size, as well as the techniques used and research instruments, expressing the hypotheses raised in the study.

Chapter IV describes the main results of the research both in terms of the variables disaggregated by dimensions and indicators, as well as the statistical hypothesis tests used to demonstrate the research hypotheses and the discussion of the results; Chapter V describes the conclusions reached by the study in accordance with the stated objectives and recommendations. There is a specific section for Bibliographic References finishing the study with the Annexes.

## Introducción

Para que la actividad emprendedora de un país se dinamice; es fundamental que se base a una sólida formación académica o a habilidades empíricas que cada persona puede desarrollar con el paso del tiempo.

Si bien en Tacna es una zona altamente comercial, muestran que el Tacneño tiene un alto espíritu emprendedor, los índices globales en temas macroeconómicos, de competitividad y de innovación evidencian que el entorno está generando obstáculos permanentes al desarrollo de la actividad emprendedora.

Es necesario analizar el sector en que la mayoría de emprendimientos nacientes se desenvolvería, el cual corresponde a la pequeña y mediana empresa. Según los informes Técnicos que muestra el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en Tacna operan 541.889 establecimientos o negocios visibles, un 90% de ellos son las pequeñas y medianas empresas (PYMES), generan un 65% del empleo productivo del país y aportan con el 24% al PIB.

Pese a que las cifras permiten argumentar el dinamismo del sector, una pequeña parte, pero importante aún no del todo desarrollada son los universitarios, que pueden poner en plan sus ideas de negocios dando así un resultado positivo para la comunidad y todo esto posible a las incubadoras de negocios.

Las opciones de acceso a capital semilla y capital en Tacna son escasas. Existen programas de la empresa privada y concursos que entregan fondos para el arranque de negocios, pero hasta ahora son iniciativas limitantes y el sector financiero prefiere apoyar a emprendimientos no nacientes sino operantes, con resultados comprobados.

Esta investigación se enfoca en las Incubadoras de Negocios y su influencia en la capacidad emprendedora de los alumnos universitarios y así dar una estabilidad que Tacna necesita para ser competitivo

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Descripción del problema**

Para que los procesos de actividad emprendedora y competitiva de un país sea dinámico y activo, no basta con que los ciudadanos tengan habilidades o formación académica para iniciar nuevos proyectos de negocios; es fundamental que el entorno macro y micro económico y empresarial aporte con un adecuado ecosistema que genere una cultura de apoyo, adecuadas redes de contacto e instituciones eficientes. Si bien los índices de la actividad emprendedora temprana en el Perú, muestran que el peruano tiene un alto espíritu emprendedor, los índices globales en temas macroeconómicos, de competitividad y de innovación evidencian que el entorno está generando obstáculos permanentes al desarrollo de la actividad emprendedora para los que están iniciando y recién ideando un negocio.

Muchos de estos obstáculos son las universidades, a pesar de que existe una ley vigente que promueve las incubadoras de negocios a través de organismos universitarios, la realidad no es reflejada en ella. En muchas universidades del Perú se están creando proyectos de Incubadoras de Negocios ayudando a los alumnos ya sea en forma de capital semilla o de asesoramiento, sin embargo, esta no se ve reflejada en las universidades de la ciudad de Tacna.

### **1.2 Formulación del problema**

#### **1.2.1 Problema principal**

¿Cuál es la influencia de las incubadoras de negocios en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?

### **1.2.2 Problemas secundarios**

- ¿Cómo influye la capacidad de relacionarse socialmente en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?
- ¿Cómo influye la capacidad de realización personal en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?
- ¿Cómo influye la capacidad creativa en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?
- ¿Cómo influye la capacidad de planificación en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?

### **1.3 Justificación de la investigación**

El emprendimiento expone un fuerte interés en muchos ámbitos sociales y económicos, tanto porque es una alternativa laboral para la gran cantidad de egresados universitarios o con educación técnica, ya sean o no de las facultades de ciencias empresariales, este emprendimiento se basa a los beneficios que se obtienen, como, por ejemplo, riqueza, generación de empleo, innovación y competitividad.

(Vara, 2007) nos indica que las universidades nacionales deben reaccionar y dar respuesta a las exigencias que le imponen la sociedad y las

nuevas relaciones económicas. Ahora las universidades se enfocan más en temas emprendedoras debido a la altísima competitividad que existe en el mercado, pero esto no basta para la formación, investigación y trasmisión cultural que debe de contribuir socioeconómicamente a la comunidad.

La relación entre la educación y la creación de negocios ha sido estudiada por muchos autores, entre ellos destacamos a (Rovayo, 2009) “La función social de la educación no es brindar conocimientos, sino generar capacidades a los beneficiarios de la misma, para proveer sustento mediante un empleo, oficio u ocupación. Cuando esto no sucede las personas tratan de procurarse por sí mismas un empleo. Entonces surge el espíritu empresarial, por necesidad antes que por una decisión de desarrollo personal”.

Cada vez que se crea un nuevo negocio, ésta contribuye al desarrollo económico y social, como mencionamos antes, a través de generación de empleos y esta abre a efectos positivos hacia la comunidad, también crea un canal a la innovación, abre paso a la competitividad empresarial.

(Vara, 2007) también nos menciona que existe un enfoque psicológico, donde las aptitudes y actitudes tienen una relación fuerte con el emprendimiento, este enfoque es muy poco estudiado en nuestro país, y hay muy pocas investigaciones con relación a esto, también podemos encontrar el enfoque educativo, donde muchos universitarios no son capaces de emprender a pesar de estudiar carreras priorizadas en el emprendimiento.

Este vacío contrasta con la fuerte necesidad de estudiar el desarrollo de emprendedor en los estudiantes, por lo que se requiere realizar investigaciones sobre la materia, en especial en la Región de Tacna.

Según (Todorovic y Suntornpithug, 2008) A través del proceso emprendedor, los individuos, tanto por cuenta propia o en organizaciones existentes, persiguen nuevas oportunidades en una forma innovadora, de toma de riesgo y proactividad. Por tanto, las nuevas empresas o negocios no aparecen al azar de manera pasiva como resultado de las condiciones ambientales, sino que se crean a través de acciones con un propósito por parte de emprendedores nacies (Edelman y YliRenko, 2010). No obstante, a pesar de los avances existentes, es necesaria más investigación en la comprensión del proceso emprendedor y su contexto, su inclusión en marcos teóricos coherentes y su integración empírica, ya que la interacción entre las estrategias elegidas por los emprendedores y el contexto que los rodean determinan su éxito o fracaso (Aldrich y Martínez, 2001).

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Analizar la influencia de las incubadoras de negocios en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar cómo influye la capacidad de relacionarse socialmente en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

- Analizar cómo influye la capacidad de realización personal en la capacidad emprendedora de los alumnos de la de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial Universidad Privada de Tacna.
- Determinar cómo influye la capacidad creativa en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.
- Determinar cómo influye la capacidad de planificación en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

## **2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Antecedentes nacionales**

- (Lleque, 2014) en su tesis doctoral para optar su grado de Doctor en Administración, titulada “sistema de incubadora de empresas o negocios en la universidad católica los ángeles de Chimbote para el desarrollo de microempresas” tiene como objetivo proponer un Sistema de Incubadora de Empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, que contribuya al desarrollo de las microempresas del distrito de Chimbote, en esta pone en evaluación todas las incubadoras de negocios universitarias formadas por alumnos.

Para el desarrollo de su trabajo de investigación, la fuente de datos se obtuvo de la aplicación de una encuesta cuya muestra se obtuvo de un universo poblacional del distrito de Chimbote para el año 2013, según información proporcionada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat). Dicha encuesta fue validada través de la prueba Alfa de Combrach.

Su investigación concluye que un Sistema de Incubadora de Empresas en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote permitirá que los emprendedores y conductores de las microempresas puedan formular planes de negocios en proyectos empresariales y superar sus limitaciones de gestión.

- (Alarcon, 2018) en su tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Gestión, con mención en Gestión Empresarial “El rol de las incubadoras de negocios universitarias dentro del ecosistema emprendedor peruano: una aplicación para el sistema de incubación empresarial PUCP (SIE – PUCP)” tiene como objetivo identificar cuáles son los roles de la incubadora Sistema de Incubadoras de Empresas-PUCP como un actor dentro del ecosistema emprendedor peruano para mejorar sus servicios de incubación y relación con el ecosistema donde la incubadora se desarrolla.

El autor optó por un enfoque mixto; teniendo en consideración la necesidad por analizar el problema de investigación planteado desde una perspectiva más amplia y profunda a fin de obtener un análisis que cumpla con los objetivos propuestos.

Finalmente, como resultado del estudio realizado, se generaron conclusiones y propusieron oportunidades de mejora para la incubadora de negocio universitaria con respecto al rol desempeñado dentro del ecosistema emprendedor peruano. Es de este modo que la síntesis de los hallazgos facilita la comprensión del problema de investigación planteado, y brinda un aporte al conocimiento sobre emprendimientos, incubadoras de negocio universitarias y su relación con los pilares del ecosistema emprendedor a través del cumplimiento de sus roles encontrados.

- (Hinojoza, 2009) en su revista “Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial” tiene como objetivo determinar los posibles factores que explicarían la capacidad de emprendimiento de los alumnos de la

UNMSM, y a partir de ello contribuir a la formulación de los lineamientos que permitan a la Universidad desarrollar las bases educativas y formativas que fomenten la mentalidad empresarial de sus alumnos

El autor optó por un enfoque mixto; teniendo en consideración la necesidad por analizar el problema de investigación planteado desde una perspectiva más amplia y profunda a fin de obtener un análisis que cumpla con los objetivos propuestos.

Finalmente, como resultado del estudio realizado, se generaron conclusiones, donde los estudiantes de Ingeniería Industrial responden mejor, en creatividad y planificación; los de Ciencias Sociales en realización y planificación

### **2.1.2 Antecedentes Internacionales**

- (Giordano, 2015) en su tesis doctoral, “Influencia de las Incubadoras de Empresas Universitarias en el Proceso Emprendedor. Una Aplicación para el Tecnológico de Monterrey” tiene como referencias y objetivos: Desarrollar un modelo teórico de intención emprendedora en emprendedores nacientes sobre la base de teorías psicológicas basadas en la secuencia creencia-actitud-intención comportamiento, que incorpore el efecto del riesgo percibido y de las incubadoras en la conducta del emprendedor, conocer los antecedentes directos de la deseabilidad y factibilidad percibida en el emprendimiento y su influencia sobre la intención de emprendimiento.

La metodología que utilizó el autor se basó a dos tipos de investigación, una a base de fuentes secundarias y la otra es la aplicación de encuestas en dicha universidad.

Finalmente, en su tesis se señaló que los usuarios se consideraban claramente apoyados por la incubadora en el acceso a recursos como infraestructuras, redes de contactos y fuentes de financiación para crear su negocio.

## **2.2 Bases Teóricas Científicas**

### **2.2.1 Incubadoras de negocios**

#### **2.2.1.1 Definición de incubadora de negocios**

Se establecen algunas teorías y conceptos de distintos autores al respecto de las Incubadoras de negocios o empresas:

Para (Rubens, 2011) “un factor clave en la creación de prosperidad y desarrollo económico en una comunidad es la inversión en infraestructura y educación que promueva el emprendimiento y el desarrollo de nuevos negocios”, para lo cual una de las medidas realizadas con respecto al mundo es contar con incubadoras de empresas o negocios.

Según (Chinsomboon, 2000) “Un ambiente controlado que nutre la creación, el crecimiento y la protección de una nueva empresa, en una etapa temprana, antes de que ésta se encuentre lista para operar de manera autosostenible por sus propios medios. El término ambiente controlado abarca tanto elementos físicos como virtuales”

Para (Association International Business Incubation, 2008) la incubación de empresas constituye “un proceso de soporte empresarial que

acelera el desarrollo exitoso de empresas innovadoras proveyéndoles de un conjunto de recursos y servicios enfocados”

Según (Nodriza, 2005) en el siguiente cuadro, adapta otras definiciones y así poder encontrar una definición más acertada a incubadoras de empresas o negocios.

Tabla 1  
*Tabla de conceptos por Nodriza*

AUTOR	CONCEPTO
Taller de Helsinki	Un lugar en donde las firmas recién creadas se concentra en un espacio limitado. Su objetivo es mejorar el crecimiento y el índice de supervivencia de éstas, proveyendo un edificio modular con las instalaciones comunes (de telefax, de instalaciones que computan, etc.) así como ayuda y servicios de asistencia gerencial. El énfasis principal está en el desarrollo y la creación de empleos locales.
National Business Incubation Association de EE.UU. (NBIA)	La incubación de negocios es un proceso dinámico de desarrollo de la empresa. Las incubadoras consolidan las firmas jóvenes, ayudándoles a sobrevivir y a crecer durante el período del start-upen que son las más vulnerables. Las incubadoras proporcionan ayuda gerencial, tienen acceso a financiación y a la exposición orquestada al “Critical Business” o a los servicios de ayuda técnicos. También ofrecen servicios compartidos de oficina, acceso a equipos, arrendamientos flexibles y espacio extensible – todos bajo un solo techo.

---

Las Incubadoras de Empresas son Instituciones que aceleran el proceso de creación, crecimiento y consolidación de empresas innovadoras a partir de las capacidades emprendedoras de los ciudadanos. Estas instituciones pueden compararse con laboratorios de empresarios de la época, cuyos insumos son ideas y equipos de conocimiento y los productos son empresas rentables. Su principal labor

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) consiste en transferir a los emprendedores una forma de pensar: el pensamiento empresarial. Las incubadoras son organizaciones sin ánimo de lucro, conformadas con un carácter tripartito a través de alianzas entre el Sector Público, Privado y Educativo. Son socios o promotores de estas instituciones Entidades de Formación (Técnicas, Tecnológicas y Universitarias); Empresas Públicas y Privadas; Gobiernos locales (Gobernaciones y Alcaldías), Gremios, Cámaras de Comercio y en algunos casos Sindicatos.

---

Nota: Nodrizza, 2005

Entonces, se puede decir que las incubadoras de negocios o incubadoras de negocios o empresas son organismos de ayudan a acelerar el proceso de creación de esta, muchas de las incubadoras de negocios asesoras y ayudan en el camino empresarial. A la vez, se puede aclarar que las incubadoras de negocios generan organizaciones sostenibles e inteligentes, con servicios de entrenamiento empresarial donde los ayudan con soporte técnico, marketing y financiero evitando así su caída.

### **2.2.1.2 Objetivos de las incubadoras de negocios:**

Para (García J. , 2013) “En términos generales, las Incubadoras deben atender a seguir los siguientes objetivos:

- Apoyar técnica y gerencialmente a empresas o negocios, a través de identificación y ofrecimiento de consultorías especializadas.
- Acelerar la consolidación de negocios, ayudándolas a superar más rápidamente las barreras técnicas, gerenciales y de mercado.
- Fortalecer la capacidad emprendedora ofreciendo ambiente apropiado y gerencia dinámica.
- Optimizar y reducir costos para los negocios y para las entidades que apoyan a la incubadora.
- Aumentar la interacción entre el sector empresarial y las instituciones académicas.
- Contribuir a la generación de utilidades y empleo.
- Favorecer el desarrollo de nuevos proyectos económicamente sustentables.
- Brindar asistencia a micros y pequeñas empresas que recién se inician, como a micros y pequeñas empresas ya establecidas.
- Disminuir la tasa de mortalidad de las microempresas y pequeñas empresas”

### **2.2.1.3 Tipos de incubadoras**

Según el portal [www.trelew.gov.ar](http://www.trelew.gov.ar) se tiene los siguientes tipos:

- “Incubadoras de base Tecnológica: Destinadas a incubar empresas basadas en el "conocimiento" de tecnologías especializadas, que desarrollan productos innovadores.

- Incubadoras de base Productiva: Destinadas a incubar empresas que desarrollen productos que aporten valor agregado a la región o que aporten mano de obra intensiva.

- Mixta: Combinación de las dos anteriores”

#### 2.2.1.4 Participantes en las incubadoras de negocios

Según (García J. , 2013) son:

- “Emprendedores
- Micros y pequeños empresarios
- Estudiantes
- Docentes”

Tabla 2  
*Participantes de las Incubadoras de negocios*

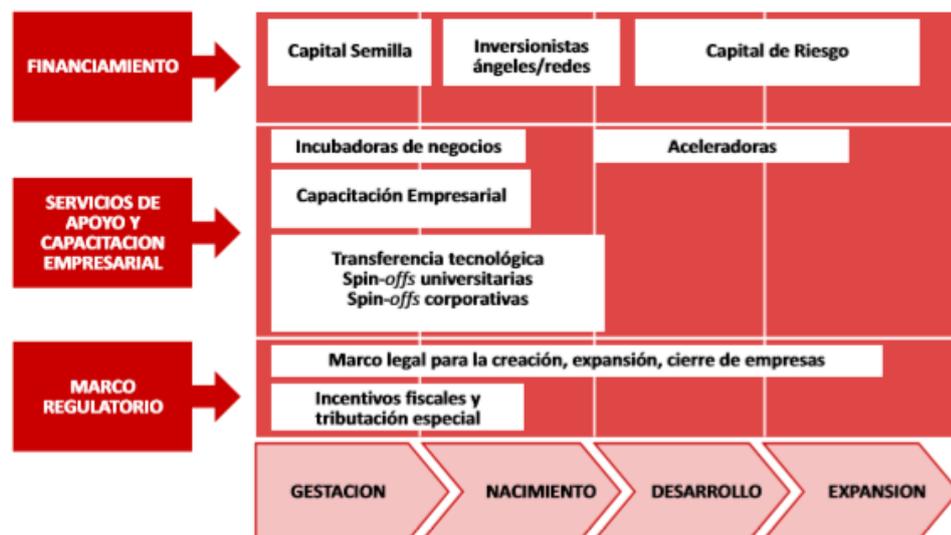
Participantes de las incubadoras de negocios			
Emprendedores	Micro y pequeños empresarios	Estudiantes	Docentes
Emprendedor es aquel que descubre una oportunidad, toma los riesgos económicos y emocionales, y empieza un negocio propio con el fin de obtener ganancias.	Ser empresario es emprender por cuenta propia. Esto implica tomar decisiones, enfrentar riesgos y obtener beneficios de una actividad de la cual se es el principal responsable. A los empresarios de pequeñas empresas se les conoce como microempresarios.	Ser estudiante universitario significa tener una visión amplia y abierta, universal. No debe ser ajeno a la realidad. Por ello, surge la necesidad natural de formarse en otros planos, no sólo en su profesión, también en lo cultural, estético y espiritual.	El docente universitario, hoy, es un profesional que forma en competencias, es decir en conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y aptitudes, que van a permitir a sus educandos tener competencias y capacidades para investigación, desarrollo, innovación y emprendimiento.

Nota: Elaboración propia basada en la teoría de García.

### 2.2.1.5 Importancia de las Incubadoras de negocios:

Las Pymes aportan dinamismo a la economía de los países. Una parte del producto interno bruto (PIB) y de los empleos generados en las economías corresponden a las MiPyMEs. El desarrollo de nuevas empresas innovadoras por parte de las incubadoras de empresas contribuye al desarrollo de la economía, la productividad y la capacidad de recuperación del sistema económico. En los países más avanzados se registran una alta relación entre empresarios innovadores, una mejor utilización de la base científica y tecnológica y el crecimiento de la productividad. Una de sus importancias de las IN ya desde una perspectiva interna hacia los futuros emprendedores es que les proporcionan ciertas herramientas, a continuación, tenemos una figura resumiendo de manera eficiente todo lo que te puede ofrecer una IN según (Bóveda, 2015):

Figura 1.  
Herramientas que pueden ser ofrecidas por las Incubadora



Nota: Figura recolectada del Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas.

### 2.2.1.6 Beneficios de las incubadoras de negocios:

Los beneficios que pueden brindar una incubadora de negocios hacia los futuros emprendedores o a aquellos que tienen ya una noción de negocio pueden ser la clave de éxito para esta, por ejemplo:

- Éxito de la empresa

Según el portal (PQS, 2019) “Aumenta las posibilidades de éxito de tu negocio gracias al apoyo que te ofrecen las incubadoras. Las IN aportan el know-how, esto incluye apoyo en áreas contable y financiera, legal, publicidad y marketing, comercialización, recursos humanos, exportación, entre otras.”

- Asesoría de expertos

- Mayor acceso a financiamiento

(PQS, 2019) también afirma que se tendrá “un mejor acceso a capital de riesgo, consultoría para postular a fondos y a otros recursos de financiamiento” o también el famoso capital semilla.

La financiación en las empresas es considerada por los emprendedores como uno de los principales escollos con los que se encuentran para llevar a buen puerto su proyecto.

- Minimizan los riesgos

Por último, y muy importante, las incubadoras de empresas ayudan a los nuevos proyectos a minimizar los riesgos, con la aportación de su conocimiento especializado. Con este apoyo, es posible iniciar un negocio sin riesgos, ya que se posee el asesoramiento necesario para tomar las decisiones adecuadas.

Ello repercutirá en reducir, así, las posibilidades de fracaso. Por lo tanto, podemos decir sin equivocarnos que las incubadoras de empresas impulsan hacia el éxito a los emprendedores.

#### **2.2.1.7 Tipología de incubadoras**

- Pre-incubadoras Suelen ofrecer los servicios relacionados con la fase de pre-incubación de incubación. Ofrecen la experiencia (coaching y asesoramiento directo) y las instalaciones (mínimo una estación de trabajo) para apoyar a los empresarios potenciales en el desarrollo de sus ideas de negocio y en la elaboración del plan de negocio. (Giordano Dichter, Gonçalo Reis y Nathalie Marchand, 2010).
- Incubadoras académicas Se basan en las universidades y centros de investigación y proporcionan apoyo a las ideas de negocio que, o bien son elaborados por los estudiantes o son DECISIONES de las actividades de I + D. (Giordano Dichter, Gonçalo Reis y Nathalie Marchand, 2010).
- Incubadoras de uso general Proporcionan todo el conjunto de servicios del pre a la fase posterior a la incubación y proporcionan el apoyo a todos aquellos que tienen una idea viable a pesar de la procedencia y el sector económico en cuestión. (Giordano Dichter, Gonçalo Reis y Nathalie Marchand, 2010).

### 2.2.1.8 Dimensiones de incubadoras de negocios

Según (Ortiz, 2016) en su investigación establece cuatro dimensiones e indicadores.

Tabla 3  
*Dimensiones según Ortiz de incubadora de negocios*

	Dimensiones	Indicadores
Incubadora de negocios	Selección:	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Capacidad del emprendedor</li> <li>– Novedad de la idea</li> <li>– Factibilidad de la idea</li> <li>– Evidencia de la factibilidad</li> </ul>
	Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Plan de negocio</li> <li>– Estudios de mercados</li> <li>– Diseño de estructura organizativa</li> <li>– Gestión de liderazgo</li> </ul>
	Asesoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fundamentos legales de negocio</li> <li>– Política tributaria</li> <li>– Administración de recursos humanos</li> <li>– Fuentes de financiamiento</li> </ul>
	Seguimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Consultorías</li> <li>– Proyectos estratégicos de crecimiento</li> </ul>

Nota: Elaboración propia basada en la teoría de García.

Para esta investigación se adopta la metodología utilizada por Baraldi e Ingemansson en el 2016, que da importancia a las cinco siguientes variantes presentadas en la siguiente tabla:

Tabla 4  
*Dimensiones de la variable Incubadora de negocios según Baraldi e Ingemansson*

	DIMENSIONES
Incubación de negocios	Lugar
	Tiempo
	Fuentes
	Recursos
	Control

Nota: Dimensiones según Baraldi e Ingemansson

#### **2.2.1.8.1 Lugar**

Las definiciones establecidas de las incubadoras hacen hincapié en que las incubadoras implican un ambiente y espacio compartidos (Hackett and Dilts, 2004; Reina et al., 2012). Un lugar que es tanto físico como organizativo (Smith and Zhang, 2012), aunque hoy en día se pueden observar empresas que no tienen un lugar físico, sino un lugar online, muchos jóvenes optan por crear empresas partiendo desde las redes sociales y está la utilizan para realizar sus ventas.

#### **2.2.1.8.2 Tiempo**

Las incubadoras contribuyen al proceso de creación de la empresa acortando idealmente este tiempo (Clarysse et al., 2005). Se espera que la incubación sea un asunto temporal para una empresa, como lo demuestran las políticas de graduación y las reglas de salida después de 3 a 5 años (Mian, 1997; Bergek y Norrman, 2008). Cada incubadora también tiende a proporcionar un apoyo cada vez mejor a los incubados cuanto más tiempo ha estado en operaciones gracias a los efectos del aprendizaje (Allen y McCluskey, 1990). Mientras que la población entera de incubadoras ha evolucionado con el tiempo a lo largo de tres generaciones que implican servicios cada vez más sofisticados y menos físicamente vinculados a los incubados (Bruneel et al., 2012).

#### **2.2.1.8.3 Fuentes**

Dado que la incubación puede ser vista como un proceso o como parte de un proceso más amplio de spin-out empresarial o un viaje de innovación aún más amplio, un componente importante de las incubadoras son las fuentes que alimentan este proceso. Para empezar, las incubadoras tienen

prácticas de detección aplicadas para seleccionar los candidatos a ser incubados. Por otra parte, las incubadoras aplican estas reglas de selección a diferentes fuentes potenciales de candidatos, que van desde ideas estrictamente científicas provenientes de una universidad a cualquier idea empresarial y la distinción entre un enfoque en la calidad del emprendedor o de la idea en sí misma. Además, al definir su "mix de incubados", las incubadoras pueden elegir entre especializarse en dominios tecnológicos específicos o ser generalistas (Schwartz y Hornych, 2008; 2010) y entre aceptar muchos aspirantes y escoger sólo los percibidos con mayor potencial.

#### **2.2.1.8.4 Recursos**

Según Aaboen (2009), las incubadoras proveen, movilizan y ajustan tales recursos como espacio de oficina, competencia, finanzas y relaciones con las empresas incubadas. En lo que más contribuyen es a transferir y conectar los recursos de conocimiento de las universidades a las nuevas empresas (Ibid; Rothaermel y Thursby, 2005; Rubin et al., 2015). Sin embargo, para lograr esto, las incubadoras deben tener una base de recursos materiales e inmateriales (Aaboen, 2009, Mian, 1997, Somsuk y Laosirihongthong, 2014), con esta última, como la experiencia y reputación de desarrollo de negocios (Mian, 1996), desempeñando un papel cada vez más importante. Si bien compartir recursos materiales crea economías de escala para incubadoras e incubados (Bruneel et al., 2012) un recurso altamente inmaterial, como la red de la incubadora, permite el acceso a recursos externos, como la legitimidad y el conocimiento (Ibid), especialmente a través de vínculos universitarios (Rothaermel y Thursby, 2005).

#### 2.2.1.8.5 Control

Estas cuestiones son cada vez más importantes en relación con la forma en que se establecen los objetivos de una incubadora, incluida la elección entre fines de lucro o sin fines de lucro, que a su vez está relacionada con la propiedad privada / pública o mixta de la incubadora (Peters et al Grimaldi y Grandi, 2005). La presencia de accionistas con objetivos divergentes, todos tratando de controlar la incubadora, puede requerir reglas de gobernanza claras para evitar conflictos paralizantes (Phanetal., 2005). Por otra parte, la incubadora misma forma un "ambiente controlado" (Ibid; Hisrich, 1988) y ejerce un control directo sobre sus incubados a través de su función de monitoreo (Vanderstraeten y Matthyssens, 2012)

#### 2.2.1.9 Ley universitaria vigente y las incubadoras

Según la nueva ley universitaria vigente del 2019 publicada por (Congreso de la Republica, 2018), establece artículos relacionadas al tema de investigación de la tesis.

Según (Congreso de la Republica, 2018) en su ley 30220 el **Artículo 6. Fines de la universidad**, la universidad tiene los siguientes fines:

- “Proyectar a la comunidad sus acciones y servicios para promover su cambio y desarrollo.
- Promover el desarrollo humano y sostenible en el ámbito local, regional, nacional y mundial.
- Servir a la comunidad y al desarrollo integral.”

Según (Congreso de la Republica, 2018) en su ley 30220 **Artículo 40.** “Diseño curricular; cada universidad determina el diseño curricular de cada

especialidad, en los niveles de enseñanza respectivos, de acuerdo a las necesidades nacionales y regionales que contribuyan al desarrollo del país.”

Todas las carreras profesionales en las etapas de pre-grado se pueden diseñar y armar, según módulos de competencia, de manera que la misma universidad puede formar a los estudiantes según competencias y habilidades que se propongan.

Según (Congreso de la Republica, 2018) en su Ley 30220 cada universidad sea nacional o privada “determina en la estructura curricular el nivel de estudios de pregrado, la pertinencia y duración de las prácticas preprofesionales, de acuerdo a sus especialidades. El currículo se debe actualizar cada 3 años o cuando sea conveniente, según los avances científicos y tecnológicos”. “*La enseñanza de un idioma extranjero, de preferencia inglés, o la enseñanza de una lengua nativa de preferencia quechua o aimara, es obligatoria en los estudios de pregrado.*”

Según (Congreso de la Republica, 2018) en su Ley 30220 en el **Artículo 52. Incubadora de empresas**, la universidad, como parte de su actividad formativa, “promueve la iniciativa de los estudiantes para la creación de pequeñas y microempresas de propiedad de los estudiantes, brindando asesoría o facilidades en el uso de los equipos e instalaciones de la institución.”

Estas empresas o negocios reciben asesoría empresarial de parte de los profesores de la universidad y les dan facilidades en el uso de los equipos e instalaciones de esta misma dándoles una tasa de éxito empresarial alta.

Se establece que dentro de cada universidad se debe de crear un organismo que se responsabilice de un grupo de incubadoras según el artículo 52 de la nueva ley universitaria vigente en el 2019, en la Universidad Privada de Tacna se estuvo proyectando dicha actividad, cuyo encargado era el Dr. Javier Hurtado, pero no se completó.

#### **2.2.1.10 Incubadoras y universidades**

Universidades, centros tecnológicos, entidades de investigación y organismos intermedios pueden ser fuente de información para nuevos proyectos empresariales (Connell y Probert, 2010). Tales organizaciones no solo posibilitan el acceso a avances tecnológicos, laboratorios, equipo y otros recursos técnicos, sino que también ofrecen acceso al "talento" (profesorado, personal y estudiantes) (Phillips 2002; Koh, Koh et al., 2005).

De modo específico, las universidades pueden tener un papel clave en el éxito de las incubadoras (Hackett y Dilts, 2004b; Phan, Siegel et al., 2005). La conexión entre incubadoras y universidades exige un compromiso a medio plazo mediante el establecimiento de relaciones formales e informales que trascienden a la mera cercanía geográfica (Ratinho y Henriques, 2010; Rothschild y Darr, 2005). En todo caso, las personas son la contribución primordial de las universidades (Allott, 2006; Connell y Probert, 2010).

Las universidades pueden adoptar distintas estrategias de soporte a las incubadoras, que derivan en gran medida de la orientación emprendedora de las propias universidades. Esto permite definir tres tipos de modelos de apoyo al emprendimiento (Clarysse, B. et al., 2005):

- En el modelo de “baja selectividad”, el objetivo principal de las incubadoras es reforzar el cambio en la cultura empresarial. No todas las universidades tienen un ajuste cultural acorde con las exigencias del esfuerzo empresarial; por este motivo, este modelo se ajusta estrechamente con la idea de fomentar el emprendimiento desde la universidad. Su objetivo es estimular la mayor cantidad de proyectos empresariales como sea posible.
- El "modelo de incubadora" tiene el objetivo explícito de generar proyectos con elevado potencial de crecimiento. Los criterios de selección son una fuerte base tecnológica y un potencial de crecimiento dinámico. Este modelo es típico de regiones como Cambridge, Reino Unido, donde la universidad y la región cuenta con mayor cultura empresarial. En este modelo, el acceso a fuentes financieras especializadas suele ser básico para que las empresas puedan desarrollarse de forma plena.
- El "modelo de apoyo" es un patrón intermedio. No es tan selectivo como el segundo caso, pero las iniciativas que reciben apoyo generalmente suponen una transferencia formal de la tecnología de la universidad al proyecto empresarial. Este modelo está posicionado de un modo similar al modelo de “baja selectividad”, pero requiere actuaciones más enérgicas y activas; por ejemplo, con el apoyo a la elaboración de planes de negocio.

#### **2.2.1.11 Estrategias de Sensibilización y las universidades:**

La captación y sensibilización, es una de las fases de acercamiento al emprendedor por parte de una las incubadoras de negocios. Las acciones desarrolladas normalmente son talleres en donde se realiza la sensibilización y generación de lluvias de ideas, estímulos a la creatividad y presentación de sus ideas a emprender.

Generalmente, en las universidades, los estudiantes se fortalecen de proyectos propios a lo largo de su formación profesional, ya sea creando proyectos o ideas de negocios para materias en relación, sin embargo, es primordial trabajar todo tipo de material emprendedor en toda la comunidad universitaria. Es por eso que un programa de apoyo, impulsado desde la misma universidad contribuiría con una captación más efectiva de emprendedores de negocios, esto se puede dar mediante charlas o inclusive al momento de estar en clases gracias a docentes especializados.

#### **2.2.1.12 Spin off universitarias**

Un ejemplo cada vez más conocido es la Spin off dentro de la universidad o universitario, que trata en promover la identificación de ideas de negocios en la universidad.

Crear spin off en la universidad tiene beneficios para todos los participantes, los emprendedores podrán seguir desarrollando la idea que generó en la universidad hasta el nivel de producto final e incluso hacer real y productivo el negocio en mente, proceder a contratar personal e insumos con tal de que funcione la idea de negocio.

La universidad podrá impulsar a través del spin off su labor de transferencia de resultados de la investigación y la universidad podría generar patentes o royalties a través del spin off.

### **2.2.1.13 Incubadoras de negocios existentes en el Perú.**

Muchas de estas incubadoras fueran creadas desde las universidades y dieron fruto a muchos emprendedores exitosos. (GanaMas, 2017) una revista de emprendedores nos da a conocer las incubadoras de negocios cofinanciadas y de procedencia universitaria que hay en el Perú.

- CIDE - PUCP

Llamada Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

- Bioincuba

Impulsada por la Universidad Peruana Cayetano Heredia apoya con asesoría técnica especializada a startups y empresas en edad temprana. según la revista (GanaMas, 2017) a la fecha ha asesorado a más de 50 emprendimientos.

- Incubadora 1551

Es creada por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) para potenciar la vinculación de la universidad con su entorno, según la revista (GanaMas, 2017).

- StartUPC

Fue creada en el 2013 por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

- Emprede UP

El Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico ha accedido a un cofinanciamiento de S/ 697.119 para promover el surgimiento de nuevas iniciativas empresariales que contribuyan al crecimiento del país y bienestar de la población según la revista (GanaMas, 2017).

– Kaman

Incubadora de negocios de la Universidad Católica San Pablo (UCSP), de Arequipa,

– PQS

La Incubadora Para Quitarse el Sombrero, impulsada por la Fundación Romero y el Grupo Romero, recibió S/ 700 mil por parte de Innóvate Perú. PQS brinda acompañamiento a los emprendedores que deseen concretar una idea de negocio e incluso a aquellos que tienen un proyecto en marcha y apuestan por perfeccionarlo.

– NESsT

Es la incubadora que accedió a la suma de S/ 465.908 para apoyar el surgimiento, desarrollo y crecimiento de empresas sociales sostenibles de alto impacto.

– USIL Ventures

Aceleradora de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL) que promueve emprendimientos sostenibles de base tecnológica, con énfasis en bionegocios, gastronomía y turismo, inclusión financiera, energía alternativa, construcción sustentable, y género. El cofinanciamiento otorgado ascendió a más de S/ 697 mil.

– UTEC Ventures

A esta aceleradora de negocios, creada en el 2014 por la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTECH), Innóvate Perú le entregó recursos no reembolsables de S/ 678.632 para ofrecer asistencia técnica y mentoring a startups tecnológicas con miras a acelerar su despegue.

– Wayra

Esta aceleradora de startups vinculadas a las TICs, inició sus operaciones en América Latina y España en el 2011. Entre los años 2011 y 2016 Wayra Perú ha seleccionado 44 emprendimientos digitales. A través del concurso de fortalecimiento de incubadoras de negocio según la revista (GanaMas, 2017)

## **2.2.2 Capacidad emprendedora**

### **2.2.2.1 Definición de capacidad**

La definición capacidad tiene diversos significados dependiendo la circunstancias en que se aplique, por ejemplo, podría aplicarse en la capacidad de tener algún objeto tangible, al conjunto de habilidades de un individuo, etc.

Para esta investigación tomaremos en cuenta el concepto de capacidad entendido como actitudes, aptitudes, conocimientos que posee una persona para realizar una tarea.

(*Ontoria, 2000*) refiere que capacidad responde al cómo, que es el componente del aprendizaje dinámico, esta está situada en el desarrollo de habilidades y estrategias.

### **2.2.2.2 Definición de emprendedor:**

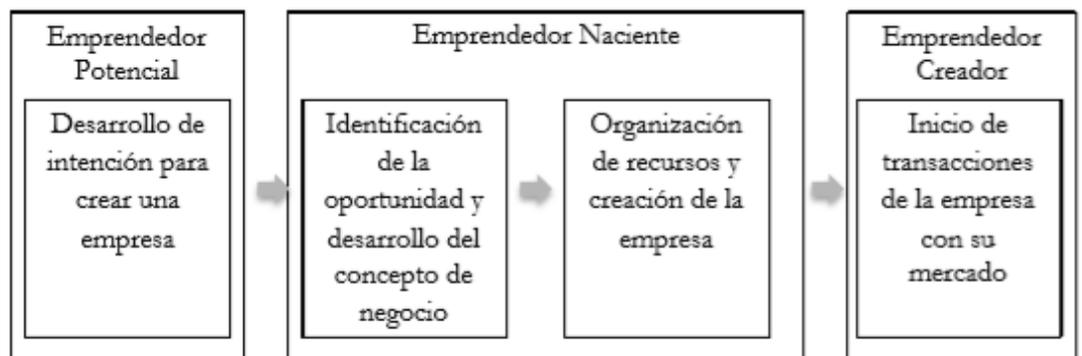
Para entender el rol del emprendedor en el proceso de creación de una empresa, Van Gelderen et al. (2006) hace mención a cuatro fases que son incluidas como previa a la creación de una empresa:

- La 1ra fase se refiere a la de emprendedores potenciales, esta se define como al desarrollo de la intención para la formación de una empresa (Shapiro y Sokol, 1982; Krueger et al., 2000),
- La 2da fase, es donde el sujeto emprendedor reconoce la oportunidad emprendedora y el concepto de negocio es desarrollado.
- La 3ra fase los sujetos emprendedores organizan los recursos necesarios y la empresa es creada.
- La 4ta fase, donde ya se refieren como emprendedores creadores

como tal, la empresa inicia transacciones con su mercado. En relación a estas fases, el emprendimiento naciente es considerado como el que activamente persigue la creación de la empresa (fase dos y tres) (figura 2).

Figura 2.

*Fases emprendedoras en el proceso de creación de una empresa*



Nota: sacada de la tesis doctoral *Influencia de las Incubadoras de Empresas Universitarias en el Proceso Emprendedor* basada en Van Gelderen et al. (2006).

En la actualidad muchos emprendedores, sobre todo jóvenes en el rango de edad de 18 a 30 años inician con negocios relacionadas a la mercadotecnia, donde su recurso principal y canal de ventas son las redes sociales como Facebook o páginas de ventas como *OLX*.

Los emprendedores, según (George y Bock, 2011). “así como los negocios en etapas tempranas de inicialización, pueden detectar y evaluar oportunidades basadas en la importancia percibida de las dimensiones de modelos de negocios, la estructura de transacción, la estructura de recursos y la estructura de valor”

### 2.2.2.3 Definición de capacidad emprendedora

Según (*Flores, 2017*) “las habilidades y capacidades emprendedoras deben fomentarse desde los niveles de educación primaria y formar conciencia de la importancia del emprendimiento en el desarrollo personal y económico de nuestra sociedad.”

(*Sanchez J. , 2014*) refiere que la capacidad emprendedora es la “Mentalidad y ánimo con que una persona afronta la creación de un negocio. Se trata de la predisposición (o anticipación de su comportamiento) a actuar que adopta un emprendedor para afrontar sus retos y la convierte en una tendencia antes y durante el proceso de creación”

El hecho de tener una empresa o negocio implica tener ciertas capacidades, entre ellas, la pérdida del miedo al fracaso, iniciativa, objetividad, innovación y sobre todo, ser creativo.

Según (*Sagredo, 1995*) “La capacidad emprendedora nos lleva a una dimensión diferente. Estamos aquí en el terreno de la creatividad, de la capacidad de anticipación, de mirar hacia adelante para hacer surgir lo que vendrá y movilizar la energía suficiente para convertir esa visión en realidades efectivas”

Según (*Torres, 2013*) ‘las capacidades emprendedoras necesitan ser fomentadas y desarrolladas a través de una didáctica innovadora y creativa basada en una educación emprendedora, educación para el trabajo y educación financiera’. “Todas estas cualidades y actitudes son necesarias para el diseño y desarrollo de cualquier proyecto social, educativo, profesional o económico y, en general, en cualquier ámbito o situación de la

vida.” En este proceso la Universidad tiene un importante papel que cumplir, en tanto su misión no debe ser solo formar empleados sino emprendedores, en tanto el problema del desempleo se complica no solo por la crisis económica sino también por la deficiente educación que no corresponde a la época de exigencias y competencias tecnológicas, esto se debe revertir en el corto plazo. De esta manera es de suponer que cuando una persona se prepara a nivel universitario aspira a emplearse o ser generador de su propio empleo; sin embargo todo parece indicar que en los egresados existen dificultades para que estos sean autogestores de su propio desarrollo laboral, lo que evidencia una problemática a nivel de emprendimiento.

#### **2.2.2.4 Dimensiones de la capacidad emprendedora:**

Según (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016) se encuentra dividido en cuatro dimensiones principales que determinan la capacidad emprendedora del objeto de estudio, la cual se utilizará para esta investigación.

- **Capacidad de relacionarse socialmente:** (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016) dice que está “referida a la aptitud de generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno que se traduzcan en compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio”. Capaz de establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso. Esta se demuestra a través de técnicas de comunicación. Esta está comprendida por ciertos indicadores como la persuasión y elaboración de redes de apoyo y la autoconfianza.
- **Capacidad de realización personal:** (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016) dice que “está referida al impulso por vencer

desafíos, avanzar y crecer, al esfuerzo por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros. Comprende: La búsqueda de oportunidades, la persistencia, la demanda por calidad y eficiencia y la toma de riesgos.”

- **Capacidad creativa:** Se referida a la habilidad para sugerir soluciones y planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial.
- **Capacidad de planificación:** (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016) dice que está “Referida a pensar antes de actuar, identificando metas concretas o resultados que se desean alcanzar y diseñar planes consistentes para desempeñarse de manera que se aprovechen las oportunidades y anular o disminuir las amenazas del entorno. Comprende: El establecimiento de metas, la búsqueda de información y la planificación sistemática y el control.

Figura 3.

*Dimensiones basadas en la teoría de (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016).*

Capacidad de relacionarse socialmente	Capacidad de realización	Capacidad de planificación.	Capacidad creativa
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar estados de animos positivos en su entorno</li> <li>• Persuasión</li> <li>• Autoconfianza</li> <li>• Vinculos</li> <li>• Apoyo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retos</li> <li>• Persistencia</li> <li>• Eficiencia</li> <li>• Toma de riesgos</li> <li>• Costo de oportunidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recoleccion de datos.</li> <li>• Monitoreos estrategico</li> <li>• Control</li> <li>• Establecimiento de objetivos y metas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar soluciones efectivas.</li> <li>• Planteamientos creativos</li> </ul>

Nota: Elaboración propia basada en la teoría de (Sanchez, Mendoz, Anahí, Mota Rodríguez, & Amado, 2016).

## **2.2.2.5 Proceso emprendedor como parte de la capacidad emprendedora**

### **2.2.2.5.1 Proceso emprendedor**

Se pretende dar a explicar los fundamentos teóricos relacionados a los procesos que lleva a cabo un emprendedor en la creación de un negocio, dando en consideración además el riesgo como una posible variable de influencia en la intención emprendedora y el rol de las incubadoras de empresas como mecanismos de apoyo al proceso emprendedor, luego se presentará el estado de la cuestión con respecto al riesgo como variable de influencia en la intención emprendedora y luego se revisaran las situaciones de las incubadoras de empresas como puntos de facilidad para el emprendedor en el proceso de emprendimiento.

El proceso emprendedor tiene dos componentes según (Morris y Jones, 1999; Guerrero et al., 2008)

- “un evento, representado por la definición o implementación de una idea nueva, producto o servicio
- un agente, representado por el individuo o grupo de individuos quienes asumen la responsabilidad para realizar el evento.”

“El estudio del proceso emprendedor es una de las direcciones más importantes sobre el emprendimiento” según (Eckhardt, 2003).

Para (Peters, 2004) “el proceso de emprendimiento se desarrolla en el tiempo y se mueve a través de una serie de fases diferentes”, como se muestra en la tabla.

Tabla 5.  
*Fases del proceso de emprendimiento y factores que afectan los resultados de cada fase.*

Fase del proceso de emprendimiento	a) Idea de nuevo producto o servicio b) La decisión de iniciar c) La investigación de los recursos necesarios para crear la empresa (información, recursos financieros y humanos) d) El lanzamiento real de la nueva empresa e) La construcción de una empresa o negocio f) La cosecha
	Nivel individual    Habilidades, motivaciones, características de emprendedores
Factores que afectan en cada fase	Nivel de grupo    Ideas, las aportaciones de otros, la eficacia en las interacciones con posibles inversionistas, clientes y empleados potenciales.
	Nivel social    Políticas gubernamentales (leyes), economía, la tecnología, etc.

Nota: Elaboración propia basada en (Peters, 2004).

Si bien sabemos, para la creación de una empresa no basta con solo tener una necesidad, el emprendedor debe de tener un conjunto de habilidades. Para (Keh, 2002) “el proceso emprendedor es amplio e involucra una serie de actividades y funciones asociadas con la percepción de oportunidades y la creación de organizaciones con el fin de perseguir dichas oportunidades”, dando a entender la oportunidad como una fase futura de toma de decisiones considerándose deseable y factible, donde el reto mayor del emprendedor no solo es establecer la idea de negocio sino la evaluación de ellas para saber si son funcionales o no; se han visto muchos casos de jóvenes con ganas de

emprender, con buenas ideas de negocios pero en el proceso de creación se toman decisiones que no benefician en ello.

## **2.3.DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS Y ABREVIATURAS**

### **2.2.3 Definiciones:**

- A. Emprendedor: Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras
- B. Emprendimiento: Cualidad de emprendedor.
- C. Negocio: Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.
- D. MYPE: Mediana y pequeña empresa
- E. PYME: Pequeña y mediana empresa.
- F. Método: Modo estructurado y ordenado de obtener un resultado, descubrir la verdad y sistematizar los conocimientos. Capacidad: Destreza y precisión necesarias para ejecutar las tareas propias de una ocupación, de acuerdo al grado de exactitud requerido
- G. Capacidades: son los conocimientos y habilidades que tiene y desarrolla el estudiante para el logro del aprendizaje.
- H. Incubadoras: Centros que ayudan a la formación de micro o pequeños negocios.
- I. Spin off: es el proceso por el cual surge una nueva empresa a partir de otra ya preexistente

#### **2.2.4 Abreviaturas**

IN: Incubadoras de negocios

CE: Capacidad Emprendedora

CRS: Capacidad de relacionarse socialmente

CRP: Capacidad de realización personal

CC: Capacidad creativa

CP: Capacidad de planificación.

UPT: Universidad Privada de Tacna

EPICO: Escuela profesional de Ingeniería Comercial

FACEM: Facultad de Ciencias empresariales

Sig: Significancia

rx: correlación

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Hipótesis**

##### **3.1.1 Hipótesis general**

Las incubadoras de negocios si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

##### **3.1.2 Hipótesis específicas**

- La capacidad de relacionarse socialmente si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna
- La capacidad de realización personal si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.
- La capacidad creativa si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.
- La capacidad de planificación si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna

## 3.2 Variables e indicadores.

### 3.2.1 Identificación de las variables

La relación funcional es la siguiente:  $Y = f(X)$

Dónde:

- Y: variable dependiente: Capacidad emprendedora
- X: variable independiente: Incubadora de negocios

### 3.2.2 Operacionalización de las variables

Tabla 6  
*Operacionalización de la variable dependiente*

Variable	Definición	Dimensiones	Escala de Medición
Capacidad emprendedora	Según (Flores, 2017) “las habilidades y capacidades emprendedoras deben fomentarse desde los niveles de educación primaria y formar conciencia de la importancia del emprendimiento en el desarrollo personal y económico de nuestra sociedad.”	capacidad de relacionarse socialmente La capacidad de realización personal Capacidad Creativa La capacidad de planificación	Escala de intervalo. Categorías: 1 = Muy en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Indiferente 4 = De acuerdo 5 = Muy de acuerdo

Nota: La tabla muestra la operacionalización de la variable dependiente capacidad emprendedora, indicando la escala de medición y los ítems respectivamente.

Tabla 7  
Operacionalización de la variable independiente

	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Incubadora de negocios	Selección:	– Capacidad del emprendedor	Escala de intervalo.  Categorías: 1 = Muy en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Indiferente 4 = De acuerdo 5 = Muy de acuerdo
		– Novedad de la idea	
		– Factibilidad de la idea	
		– Evidencia de la factibilidad	
	Capacitación	– Plan de negocio – Estudio de mercado – Diseño de estructura organizativa – Gestión de liderazgo	
Asesoría	– Fundamentos legales de negocio – Política tributaria – Administración de recursos humanos – Fuentes de financiamiento		
Seguimiento	– Consultorías – Proyectos estratégicos de crecimiento		

Nota: La tabla muestra la operacionalización de la variable independiente *incubadora de negocios*, indicando la escala de medición y los ítems respectivamente.

### 3.3 Tipo de Investigación

Esta tesis pertenece a una investigación pura. También recibe el nombre de investigación básica, teórica o dogmática

### 3.4 Diseño de la Investigación.

El diseño de investigación es no experimental.

### 3.5 Nivel de la Investigación

Este trabajo será descriptiva y causal siendo la variable independiente la causa y la variable dependiente la consecuencia.

### 3.6 Ámbito de investigación

El instrumento será aplicado a la muestra obtenida mediante la fórmula correspondiente empleada en el total de los miembros que estudian en la Facultad de Ciencias Empresariales.

### 3.7 Población y muestra de estudio

#### 3.7.1 Población

El universo poblacional está conformado por 123 alumnos de la carrera profesional de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, estos alumnos pertenecen a VIII, IX, y X ciclo, cuyo rango es del cuarto y quinto año de su preparación profesional de Ingeniero Comercial.

#### 3.7.2 Muestra

Debido al tamaño de la población que es significativa, se ha obtenido la muestra a través de la fórmula correspondiente que se muestra a continuación:

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

Donde:

$n$  = Tamaño de la muestra a determinar

$Z$  = 1.96 (Coeficiente de confianza estadística)

$P$  = 50% = 0.5 (Probabilidad de éxito)

$$Q = 50\% = 0.5 \text{ (Probabilidad de fracaso)}$$

$$N = 190 \text{ (Tamaño de la población)}$$

$$E = 5\% = 0.05 \text{ (Margen de error)}$$

Luego de reemplazar los datos en la formula correspondiente, se obtiene como resultado un total de 93 alumnos que viene a ser la muestra establecida para la presente investigación.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 123}{0.05^2(123 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} =$$

$$n = 93.35$$

$$n = 93$$

### **3.8 Técnicas de recolección de Datos**

#### **3.8.1 Técnica**

Para el presente trabajo de investigación, se utilizará la encuesta que, dirigida a los alumnos de la carrera profesional de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales pertenecientes a VIII, IX y X ciclo de su formación profesional.

#### **3.8.2 Instrumento**

El instrumento que se utilizará en la investigación es el cuestionario debido a que esta es una investigación con corte transversal.

### **3.9 Procesamiento y análisis de datos**

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizarán:

El software informático SPSS Edición, software para el análisis de datos de las variables y para el cálculo de estas; y Excel, Microsoft Office como el Word, que se caracteriza por sus funciones que facilitan el ordenamiento de datos, se va a aprobar con modelo de regresión lineal.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### 4.1.1 Validación

Antes de aplicar los cuestionarios a los alumnos de la facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, se ha realizado la validación de los instrumentos por tres expertos donde se utilizaron diferentes indicadores para medir su confiabilidad, donde:

Tabla 8  
*Tabla de puntaje de validación*

<b>N° Expertos</b>	<b>Puntaje Instrumento</b>
<b>Experto A</b>	77.70%
<b>Experto B</b>	79.70%
<b>Experto C</b>	82.90%
<b>Media Calificación de expertos</b>	80.10%

Nota: Elaborado por el autor

Las calificaciones de las dos variables fueron de 80.10 % con respecto a la variable, ambos resultados satisfacen los requerimientos del instrumento.

#### 4.1.2 Confiabilidad

Asimismo, a la confiabilidad de los instrumentos, se utilizó el estadístico Alfa Cronbach mediante el paquete estadístico SPSS 25.

El cual para el cuestionario proporciono Alfa de Cronbach = 0,700 considerado como satisfactorio como se aprecia en la tabla.

Tabla 9  
Alfa de Cronbach de la variable independiente Incubadora de Negocios

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,700	10

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Respecto a la otra variable relacionado a la variable dependiente satisfacción, el estadístico Alfa Cronbach = ,881 se considera como aceptable, como se observa en la tabla.

Tabla 10

*Alfa de Cronbach de la variable dependiente Capacidad Emprendedora*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,881	19

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.1.3 Relación, variable, dimensión e ítems

Tabla 11  
Relación de variable, Dimensiones, Indicadores e Ítems

VARIABLE	DIMENSIONES	ÍNDICADOR	ITEM
Capacidad emprendedora	capacidad de relacionarse socialmente	• “Generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno”	i1
		• “Compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio”	i2
		• “Establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso”	i3
		• “La persuasión”	i4

	• “La autoconfianza”	i5
La capacidad de realización personal	• Vencer desafíos, avanzar y crecer	i6
	• Esfuerzo por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros	i7
	• La búsqueda de oportunidades,	i8
	• La persistencia	i9
	• La demanda por calidad	i10
	• Eficiencia	i11
	• Toma de riesgos.	i12
Capacidad creativa	• Habilidad para sugerir soluciones	i13
	• Planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial.	i14
La capacidad de planificación	• Establecimiento de metas y objetivos	i16
	• Diseñar estrategias y planes consistentes	i15
	• La búsqueda de base de datos	i17
	• Prevenciones de recursos (RR.HH., tec)	i18
	• Monitoreo estratégico	i19
Lugar	• Físico u online	i20
Tiempo	• Tiempo de creación de empresas	i21
Fuentes	• Detección	i22
	• Selección	i23
Incubadora de negocios	• Control	i24
	• Asesoramiento	i25
Recursos	• Recursos financieros	i26
	• Recursos humanos	i27
	• Recursos tecnológicos	i28
	• Recursos materiales	i29

Nota: Elaborado por el autor.

#### 4.1.4 Prueba de normalidad

El valor  $p < ,05$  en el caso de Capacidad Emprendedora permite rechazar la Hipótesis nula, según la tabla.

$H_0$ : Los datos establecidos siguen una distribución normal

$H_1$ : Los datos establecidos no siguen una distribución normal

Sugiriendo usar técnicas de la estadística no paramétrica para la contrastación de las Hipótesis, para este determinado caso.

Tabla 12

*Prueba de Normalidad de la variable Capacidad Emprendedora*

<b>Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra</b>		Capacidad emprendedora
N		93
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	72,55
	Desv. Desviación	8,264
	Máximas diferencias extremas	
	Absoluto	,095
	Positivo	,048
	Negativo	-,095
Estadístico de prueba		,095
Sig. asintótica(bilateral)		,039 <sup>c</sup>

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Nota: Elaboración propia.

El valor  $p < ,05$  en el caso de Incubadora de Negocios rechazar la hipótesis nula, según la tabla.

$H_0$ : Los datos establecidos siguen una distribución normal

$H_1$ : Los datos establecidos no siguen una distribución normal

Sugiriendo usar técnicas de la estadística no paramétrica para la contrastación de las hipótesis, para este caso sigue una distribución normal.

Tabla 13  
*Prueba de Normalidad de la variable Incubadora de Negocios*

<b>Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra</b>		incubadora de negocios
N		93
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	36,75
	Desv. Desviación	5,113
	Máximas diferencias Absoluta	,087
extremas	Positivo	,058
	Negativo	-,087
	Estadístico de prueba	,087
Sig. asintótica(bilateral)		,083 <sup>c</sup>

a. La distribución de prueba es normal.

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

La variable Incubadora de negocios no sigue una distribución normal. El objetivo de determinar la normalidad de los datos es saber qué tipo de estadística se va a usar. Todas las técnicas estadísticas que usamos se basan en la distribución normal y se habla sobre parámetros que son la media y proporción poblacional.

Como la prueba T, F, Z y la prueba de correlación la cual se implementará en esta investigación.

## 4.2 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO

### 4.2.1 Resultados de la variable Capacidad Emprendedora

La capacidad emprendedora está conformada con cuatro dimensiones la cuales son: Capacidad de relacionarse socialmente (CRS), capacidad de realización personal (CRP), capacidad de creativa (CC), capacidad de planificación (CP). Cada dimensión cuenta con indicadores que se darán a conocer en la siguiente tabla:

Tabla 14  
*Tabla de dimensiones de la variable Capacidad Emprendedora*

<b>Dimensiones</b>	<b>ÍNDICADOR</b>
capacidad de relacionarse socialmente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno</li> <li>• Compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio</li> <li>• Establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso</li> <li>• La persuasión</li> <li>• La autoconfianza</li> </ul>
La capacidad de realización personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vencer desafíos, avanzar y crecer</li> <li>• Esfuerzo por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros</li> <li>• La búsqueda de oportunidades,</li> <li>• La persistencia</li> <li>• La demanda por calidad</li> <li>• Eficiencia</li> <li>• Toma de riesgos.</li> </ul>
Capacidad creativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para sugerir soluciones</li> <li>• Planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial.</li> </ul>
La capacidad de planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecimiento de metas y objetivos</li> <li>• Diseñar estrategias y planes consistentes</li> <li>• La búsqueda de base de datos</li> <li>• Prevenciones de recursos (RR.HH., tec)</li> <li>• Monitoreo estratégico</li> </ul>

Nota: Elaboración propia.

La variable capacidad emprendedora indican que, en el indicador capacidad de relacionarse socialmente el 64.1% los alumnos lo clasifican como importante, en la capacidad de realización personal el 32.6% indican que muy importante, el 64.1% indican que la capacidad emprendedora es importante, y el 72.8% de los alumnos indican que la capacidad de planificación es importante.

Tabla 15

*Tabla de porcentaje de las dimensiones de Capacidad emprendedora*

<b>CAPACIDAD EMPRENDEDORA</b>	<b>Capacidad de relacionarse socialmente</b>	<b>Capacidad de realización personal</b>	<b>Capacidad creativa</b>	<b>Capacidad de planificación</b>
Para nada importante	0	0	1,1	0
No importante	0	0	0	1,1
Regular	10,9	3,3	26,1	3,3
Importante	64,1	64,1	51,1	72,8
Muy importante	25,0	32,6	21,7	22,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### **4.2.2 Análisis por dimensión/indicador de la variable Capacidad Emprendedora**

Como hemos explicado anteriormente, la capacidad emprendedora tiene cuatro dimensiones primordiales, la cual hemos hecho una valoración basadas en los resultados de las encuestas realizadas por los alumnos de FACEM, reflejando en su primera dimensión Capacidad de Relacionarse Socialmente índices altos según sus indicadores, en el indicador Persuasivo, un 53.3% de los alumnos se consideran ser persuasivos, un 44.6% realiza compromisos de apoyo para el desarrollo de sus ideas, proyectos o negocios, sin embargo un 33.7% considera esta indiferente; por otro lado, tenemos a un 57.6% de los alumnos que

consideran estar de acuerdo al establecer vínculos con personas o instituciones que puedan aportar a su idea o negocio y a un 10.9% de los alumnos estar muy de acuerdo. Por consiguiente, tenemos a un 55.4% de los alumnos estar de acuerdo con generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno y como ultimo indicador de esta dimensión, un 54.3% considera estar de acuerdo al tener la suficiente autoconfianza para el desarrollo de un negocio, todos estos datos están reflejados en la siguiente tabla:

Tabla 16

*Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de relacionarse socialmente de la variable Capacidad Emprendedora*

<b>CRS</b>	<b>Persuasivo</b>	<b>Compromisos de apoyo</b>	<b>Establecer vínculos</b>	<b>Generar estados de animo</b>	<b>Autoconfianza</b>
Muy en desacuerdo	3,3	0	0	0	0
En desacuerdo	1,1	6,5	6,5	1,1	3,3
Indiferente	29,3	33,7	25,0	27,2	27,2
De acuerdo	53,3	44,6	57,6	55,4	54,3
Muy de acuerdo	13,0	15,2	10,9	16,3	15,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Procediendo a la siguiente dimensión de la Capacidad Emprendedora, Capacidad de Realización Personal, los datos reflejan que un 60.9% de los alumnos consideran estar de acuerdo en que pueden vencer desafíos, avanzar y crecer empresarialmente; un 63% de ellos se esfuerzan por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros, un 45% considera que siempre busca oportunidades de negocios, un 48% considera estar de acuerdo en considerarse persistentes y un 22.8% se consideran indiferentemente persistentes; un 59.8% se consideran demandantes de la calidad, sin embargo, un mínimo de 2.2% considera estar en desacuerdo ser demandantes de la

calidad; un 51.1% de los alumnos se consideran estar de acuerdo en realizar sus actividades eficientemente pero un 17.4% considera estar indiferente y por último, solo un 16.3% de los alumnos están muy de acuerdo en que pueden tomar decisiones de alto riesgo.

Tabla 17

*Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de realización personal de la variable Capacidad Emprendedora*

CRP	Vencer desafíos, avanzar y crecer	Esfuerzo por alcanzar el triunfo	Oportunidades de negocio	Persistente	Demandante de la calidad	Eficiencia	Decisiones con mucho riesgo
Muy en desacuerdo	0	0	1,1	0	0	1,1	0
En desacuerdo	2,2	0	7,6	2,2	2,2	3,3	17,4
Indiferente	15,2	14,1	23,9	22,8	17,4	17,4	29,3
De acuerdo	60,9	63,0	45,7	48,9	59,8	51,1	37,0
Muy de acuerdo	21,7	22,8	21,7	26,1	20,7	27,2	16,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

En la Capacidad Creativa, según los datos recolectados, un 41.3% de los alumnos están de acuerdo que pueden encontrar soluciones rápidamente, sin embargo, un 35.9% se consideran indiferentes; un 59.8% consideran estar de acuerdo que pueden realizar planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial, pero un 29.3% se considera indiferente, estos datos reflejados precisan mucho para las tomas de decisiones.

Tabla 18  
*Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad creativa de la variable Capacidad Emprendedora*

CC	<b>Encontrar soluciones rápidamente</b>	<b>Realizar planteamientos creativos</b>
	1,1	1,1
En desacuerdo	2,2	1,1
Indiferente	35,9	29,3
De acuerdo	41,3	59,8
Muy de acuerdo	19,6	8,7
Total	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

En la dimensión Capacidad de planificación, basadas en la recolección de datos, podemos interpretar que un 54.3% de los alumnos están de acuerdo en que cuando realizan alguna tarea, siempre plantean una meta, pero un 27.2% se consideran indiferentes, por la que esta genera preocupación, un 48.9% de los alumnos consideran estar de acuerdo en que siempre diseñan planes consistentes basadas en estrategias; un 51.1% de los alumnos están de acuerdo en que antes de realizar alguna actividad, realizan una búsqueda de información; un 54.3% está en acuerdo que realizan planificaciones sistemáticas, siempre analizan y prevén sus recursos disponibles, un 56.5% están de acuerdo en que cuando realizan una actividad, tienen todo bajo un monitoreo estratégico, sin embargo, un 21.7% se considera indiferente.

Tabla 19

*Tabla de porcentaje de indicadores de la Capacidad de planificación de la variable Capacidad Emprendedora*

CP	Establecer metas	Planes basados en estrategias	Utilización de base de datos	Planificación es sistemáticas	Monitoreo estratégico
Muy en desacuerdo	0	1,1	0	0	0
En desacuerdo	4,3	6,5	4,3	3,3	8,7
Indiferente	27,2	35,9	21,7	26,1	21,7
De acuerdo	54,3	48,9	51,1	54,3	56,5
Muy de acuerdo	14,1	7,6	22,8	16,3	13,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.2.3 Resultados de la variable Incubadora de Negocios

La variable Incubadora de negocios se descompone en las dimensiones:

Tabla 20

*Tabla de dimensiones e indicadores de la variable Incubadora de Negocios*

Dimensiones	Indicador
Lugar	Físico u online
Tiempo	Tiempo de creación de empresas
Fuentes	Detección Selección
Control	Control Asesoramiento
Recursos	Recursos financieros Recursos Humanos Recursos tecnológicos Recursos materiales

Nota: Elaboración propia.

En la variable Incubadora de negocios, la dimensión Lugar, los alumnos establece que tienen un rango muy alto en un 37%, la dimensión tiempo un 43.5%

establecen que tienen un rango de alto, en la dimensión Fuentes se indicó que tienen un rango de 27.2% en un rango bajo contraponiendo a un 7.6% que indicaron un rango muy alto, finalmente la dimensión Recursos indica que el 63% está en un rango muy alto.

Tabla 21  
Niveles de Dimensiones de Incubadora de negocios (%)

	Lugar	Tiempo	Fuentes	Control	Recursos
Muy bajo	0	2,2	20,7	3,3	1,1
Bajo	5,4	9,8	27,2	8,7	0
Regular	16,3	26,1	21,7	19,6	0
Alto	41,3	43,5	22,8	45,7	35,9
Muy alto	37,0	18,5	7,6	22,8	63,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.2.4 Análisis por dimensión/indicador de la variable Incubadora de Negocios.

Debido a que las dimensiones Lugar y Tiempo solo tienen un solo indicador ha sido fácil para el desarrollo estadístico, dando a conocer los siguientes datos.

Tabla 22  
*Tabla de porcentaje de indicadores de la Lugar de la variable Incubadora de Negocios*

Lugar	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	5	5
Indiferente	15	15
De acuerdo	38	38
Muy de acuerdo	37,0	37
Total	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

*Tabla 23*  
*Tabla de porcentaje de indicadores de la Tiempo de la variable Incubadora de Negocios*

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	2	2,2
En desacuerdo	9	9,8
Indiferente	24	26,1
De acuerdo	40	43,5
Muy de acuerdo	17	18,5
Total	92	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

En la dimensión Fuente, tenemos dos indicadores, dando a conocer que solo un 9.8% y 14.1% ha postulado a una incubadora de negocios, y de estos, solo un 2.2% ha considera estar muy en de acuerdo, y un 19.6% en de acuerdo.

*Tabla 24*  
*Tabla de porcentaje de indicadores de la Fuentes de la variable Incubadora de Negocios*

FUENTES	Postulación a una incubadora	Selección de plan de negocios
Muy en desacuerdo	25,0	31,5
En desacuerdo	20,7	19,6
Indiferente	30,4	27,2
De acuerdo	14,1	19,6
Muy de acuerdo	9,8	2,2
Total	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

En la dimensión Control, encontramos a dos indicadores, en el primer indicador, solo un 39.1% considera estar de acuerdo en que las incubadoras de negocios deben tener un control permanente en sus planes de negocio, y un 34.8% considera esta indiferente; por otro lado, un 45.7% de los alumnos estar de acuerdo a que al pensar en una incubadora de negocio lo relacionan con asesoramiento empresarial, frente a un 5.4% que lo considera muy en desacuerdo.

Tabla 25  
*Tabla de porcentaje de indicadores de la Control de la variable Incubadora de Negocios*

CONTROL	Controles permanentes de las incubadoras	Asesoramiento empresarial
Muy en desacuerdo	9,8	5,4
En desacuerdo	7,6	4,3
Indiferente	34,8	26,1
De acuerdo	39,1	45,7
Muy de acuerdo	8,7	18,5
Total	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Por otro lado, tenemos a la dimensión recursos, la cual se ha determinado que, entre todos los recursos establecidos, el recurso humano tiene una mayor importancia basado en un 48.9% de los alumnos; los recursos financieros tienen un 45.7% de rango muy importante, el recurso tecnológico un 43.5% con rango muy importante y un 42.4% de muy importante para el recurso material.

Tabla 26

*Tabla de porcentaje de indicadores de la Recursos de la variable Incubadora de Negocios*

RECURSOS	Recursos financieros	Recursos humanos	Recurso tecnológico	Recurso material
Para nada importante	1,1	1,1	1,1	1,1
No importante	2,2	1,1	4,3	4,3
Indiferente	10,9	3,3	12,0	16,3
Importante	40,2	48,9	39,1	35,9
Muy Importante	45,7	45,7	43,5	42,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

### 4.3 Correlaciones entre variables y dimensiones

La correlación de Spearman entre Capacidad emprendedora y las Incubadoras de negocio se cataloga como baja obteniéndose el estadístico  $r_s = ,188$  el cual puede clasificarse como una correlación baja positiva y bajamente significativa con  $p < ,01$ , como se observa en la tabla.

Tabla 27

*Correlación entre Capacidad emprendedora e Incubadoras de negocio*

		Correlaciones	
		Incubadora de negocios	Capacidad emprendedora
Incubadora de negocios	de $r_s$	1,000	<b>,188</b>
	Sig. (bilateral)	.	<b>,073</b>
Capacidad emprendedora	$r_s$	<b>,188</b>	1,000
	Sig. (bilateral)	<b>,073</b>	.

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

La correlación entre estas variables indica la fuerza de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua.

La correlación entre la variable Capacidad emprendedora y las dimensiones CRS, CRP, CC, CP, indica un nivel alto de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua debido a que son significantes ante la variable. CRS=,801 CRP=,905 CC=,680 CP=,812 respectivamente y demostrando que es primordial para la investigación determinando que la capacidad de relación personal y la capacidad de relacionarse socialmente son fundamentales en la capacidad emprendedora.

Tabla 28  
Correlación entre Capacidad emprendedora y sus dimensiones.

		<b>Correlaciones</b>				
		CRS	CRP	CC	CP	CE
CRS	rs	1,000	,655**	,457**	,521**	,801**
	Sig. (bilateral)	.	,000	,000	,000	,000
CRP	rs	,655**	1,000	,522**	,622**	,905**
	Sig. (bilateral)	,000	.	,000	,000	,000
CC	rs	,457**	,522**	1,000	,612**	,680**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	.	,000	,000
CP	rs	,521**	,622**	,612**	1,000	,812**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	.	,000
CE	rs	,801**	,905**	,680**	,812**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000	.

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Tabla 29  
Correlación entre Incubadoras de Negocios y sus dimensiones.

		<b>Correlaciones</b>					incubadora de negocios
		Lugar	Tiempo	Fuentes	Control	Recursos	
Lugar	rs	1,000	,331**	-,018	,239*	,096	,378**
	Sig. (bilateral)	.	,001	,865	,022	,362	<b>,000</b>
Tiempo	rs	,331**	1,000	,125	,140	,073	,406**
	Sig. (bilateral)	,001	.	,235	,183	,492	<b>,000</b>
Fuentes	rs	-,018	,125	1,000	,338**	,152	,672**
	Sig. (bilateral)	,865	,235	.	,001	,149	<b>,000</b>
Control	rs	,239*	,140	,338**	1,000	,233*	,680**
	Sig. (bilateral)	,022	,183	,001	.	,025	<b>,000</b>
Recursos	rs	,096	,073	,152	,233*	1,000	,592**
	Sig. (bilateral)	,362	,492	,149	,025	.	<b>,000</b>
incubadora de negocios	rs	<b>,378**</b>	<b>,406**</b>	<b>,672**</b>	<b>,680**</b>	<b>,592**</b>	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	.

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

La correlación entre la variable Incubadoras de negocios y las dimensiones como lugar, tiempo, fuentes, control y recursos, indica un nivel alto de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua debido a que son significantes ante la variable (Lugar=,378, tiempo=,406 fuentes=,672 control=,680 y recursos=,592) y demostrando que es primordial para la variable, todas estas dimensiones son significativas.

#### 4.4 Regresiones

##### 4.4.1 Regresión Capacidad Emprendedora vs Incubadora de negocios

La regresión en este caso para determinar la dependencia entre la Capacidad Emprendedora y la de las Incubadoras de negocios es un modelo como el siguiente:

$$CE = \beta_1 IN$$

Los resultados indican que este modelo tiene un  $r^2 = ,057$  considerado como alto y que da referencia a la influencia como se aprecia en la tabla siguiente que está elaborado con el software SPSS.

Tabla 30

*Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs Incubadora de negocios*

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado
,240 <sup>a</sup>	,057	,047

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El estadístico F calculado que permite probar si la regresión en conjunto es adecuada tiene un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de que la regresión planteada no es adecuada, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 31  
 Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios

ANOVA <sup>a</sup>					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	357,097	1	357,097	5,487	,021 <sup>b</sup>
Residuo	5857,631	90	65,085		
Total	6214,728	91			

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

b. Predictores: (Constante), incubadora de negocios

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = ,387$  tiene un estadístico  $t = 2,342$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 32  
 Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	58,317	6,136		9,504	,000
incubadora de negocios	,387	,165	,240	2,342	,021

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.4.2 Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Relacionarse Socialmente (CRS)

Los resultados empíricos indican que este modelo tiene un  $r^2=,707$  considerado como alto en cuanto su influencia como se aprecia en la tabla siguiente proporcionado por el paquete SPSS.

Tabla 33

*Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CRS*

<b>Resumen del modelo</b>			
R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
,841 <sup>a</sup>	,707	,704	4,496

a. Predictores: (Constante), CRS

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Tabla 34

*Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CRS*

<b>ANOVA<sup>a</sup></b>					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	4395,437	1	4395,437	217,441	,000 <sup>b</sup>
Residuo	1819,291	90	20,214		
Total	6214,728	91			

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

b. Predictores: (Constante), capacidad de relacionarse socialmente

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2772$  tiene un estadístico  $t = 14,746$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 35

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRS*

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
(Constante)	20,391	3,568		5,714	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,772	,188	,841	14,746	,000

Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### **4.4.3 Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Realización personal (CRP)**

Los resultados empíricos indican que este modelo tiene un  $r^2 = ,818$  considerado como alto en cuanto su influencia como se aprecia en la tabla siguiente proporcionado por el paquete SPSS.

Tabla 36

*Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CRP*

<b>Resumen del modelo</b>			
R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
,904 <sup>a</sup>	,818	,816	3,547

a. Predictores: (Constante), La capacidad de realización personal

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Tabla 37

*Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CRP*

<b>ANOVA<sup>a</sup></b>					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	5082,107	1	5082,107	403,833	,000 <sup>b</sup>
Residuo	1132,621	90	12,585		
Total	6214,728	91			

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

b. Predictores: (Constante), La capacidad de realización personal

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,217$  tiene un estadístico  $t = 20,096$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 38

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRP*

	Coeficientes <sup>a</sup>				
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	11,808	3,045		3,877	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,217	,110	,904	20,096	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.4.4 Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad Creativa (CC)

Los resultados empíricos indican que este modelo tiene un  $r^2=,480$  considerado como alto en cuanto su influencia como se aprecia en la tabla siguiente:

*Tabla*

Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CC

39

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
,693 <sup>a</sup>	,480	,474	5,991

a. Predictores: (Constante), Capacidad creativa

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Tabla 40

*Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CC*

	ANOVA <sup>a</sup>				
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	2984,059	1	2984,059	83,130	,000 <sup>b</sup>
Residuo	3230,669	90	35,896		
Total	6214,728	91			

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

b. Predictores: (Constante), Capacidad creativa

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 4,153$  tiene un estadístico  $t = 9,118$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 41

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CC*

	Coeficientes <sup>a</sup>				
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	41,406	3,473		11,922	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	4,153	,456	,693	9,118	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.4.5 Regresión Capacidad Emprendedora vs Capacidad de Planificación (CP)

Los resultados empíricos indican que este modelo tiene un  $r^2 = ,709$  considerado como alto en cuanto su influencia como se aprecia en la tabla siguiente proporcionado por el paquete SPSS.

Tabla 42

*Tabla de resumen de la regresión de la Capacidad emprendedora vs CP*

Resumen del modelo				
R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	
,842 <sup>a</sup>	,709	,706	4,484	

a. Predictores: (Constante), La capacidad de planificación

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

Tabla 43  
 Tabla ANOVA de regresión Capacidad emprendedora vs CP

ANOVA <sup>a</sup>					
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	4404,886	1	4404,886	219,047	,000 <sup>b</sup>
Residuo	1809,842	90	20,109		
Total	6214,728	91			

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

b. Predictores: (Constante), La capacidad de planificación

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,722$  tiene un estadístico  $t = 14,800$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 44  
 Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CP

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	21,282	3,496		6,088	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,722	,184	,842	14,800	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

## 4.5 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

### 4.5.1 Verificación de hipótesis general

Se presenta el planteamiento de la hipótesis General:

Donde se utilizó el modelo de regresión Lineal para la hipótesis General

**H 0:** Las Incubadoras de Negocios no influyen significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

**H 1:** Las Incubadoras de Negocios si influyen significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

Donde, a través de la prueba estadística del Modelo de Regresión Lineal Simple que mide la influencia entre las dos variables generales, se obtuvieron los siguientes resultados:

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = ,387$  tiene un estadístico  $t = 2,342$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia basado en los datos proporcionados, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 45

Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs Incubadora de Negocios

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	58,317	6,136		9,504	,000
incubadora de negocios	,387	,165	,240	2,342	,021

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.5.2 Verificación de hipótesis específicas

Se presenta el planteamiento de las Hipótesis Específicas donde se usó el coeficiente de correlación Spearman. Este coeficiente es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos. Existen dos métodos para calcular el coeficiente de correlación de los dos rangos: uno señalado Spearman y el otro por Kendall, en esta oportunidad se utilizó el coeficiente Spearman ya que mide relación entre las dimensiones con la variable dependiente y otro motivo es porque una variable no sigue una distribución normal.

#### 4.5.2.1 Comprobación de la primera Hipótesis Específica

**H 0:** La Capacidad de Relacionarse Socialmente no influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

**H 1:** La Capacidad de Relacionarse Socialmente si influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

Donde, a través del coeficiente de correlación Spearman se obtuvieron los siguientes resultados:

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,722$  tiene un resultado estadístico  $t = 14,746$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia según los datos proporcionados, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 46

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRS*

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	20,391	3,568		5,714	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,772	,188	,841	14,746	,000

Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.5.2.2 Comprobación de la segunda Hipótesis Específica

**H 0:** La Capacidad de Realización Personal no influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

**H 1:** La Capacidad de Realización Personal si influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

Donde, a través del coeficiente de correlación Spearman se obtuvieron los siguientes resultados:

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,217$  tiene un resultado estadístico  $t = 20,096$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia según los datos proporcionados, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 47

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CRP*

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	11,808	3,045		3,877	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,217	,110	,904	20,096	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.5.2.3 Comprobación de la tercera Hipótesis Especifica

**H 0:** La Capacidad Creativa no influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

**H 1:** La Capacidad Creativa si influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

Donde, a través del coeficiente de correlación Spearman se obtuvieron los siguientes resultados

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 4,153$  tiene un resultado estadístico  $t = 9,118$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia basado en los datos proporcionados, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 48

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CC*

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	41,406	3,473		11,922	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	4,153	,456	,693	9,118	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.5.2.4 Comprobación de la cuarta Hipótesis Especifica

**H 0:** La Capacidad de Planificación no influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

**H 1:** La Capacidad de Planificación si influye significativamente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos de la escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.

Donde, a través del coeficiente de correlación Spearman se obtuvieron los siguientes resultados:

El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,722$  tiene un resultado estadístico  $t = 14,800$  el cual es un valor alto que permite rechazar la hipótesis nula de no significancia basado en los datos proporcionados, corroborado por su valor  $p < ,000$  por lo que se puede afirmar que el coeficiente asociado a la variable Capacidad Emprendedora es significativa, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 49

*Tabla de coeficiente de regresión Capacidad emprendedora vs CP*

Coeficientes <sup>a</sup>					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	21,282	3,496		6,088	,000
CAPACIDAD EMPRENDEDORA	2,722	,184	,842	14,800	,000

a. Variable dependiente: CAPACIDAD EMPRENDEDORA

Nota: Basado en la encuesta realizada y elaborada por el autor.

#### 4.4.DISCUCIÓN DE RESULTADOS

Los resultados empíricos obtenidos indican que mayormente los niveles de los indicadores de Capacidad Emprendedora son regulares tendiendo a un nivel alto, ocurriendo lo mismo con los niveles de Incubadora de Negocios. El coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = ,387$  tiene un estadístico  $t= 2,342$  el cual es un valor alto. Esto se relaciona al resultado que dio (Alarcon, 2018) en su tesis.

Dentro de la dimensión Capacidad emprendedora tenemos como resumen de resultados:

- En la capacidad de relacionarse socialmente el coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,722$  tiene un estadístico  $t= 14,746$  el cual es un valor alto
- En la capacidad de realización personal el coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,217$  tiene un estadístico  $t= 20,096$  el cual es un valor alto
- En la capacidad creativa el coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 4,153$  tiene un estadístico  $t= 9,118$  el cual es un valor alto.
- En la capacidad de planificación el coeficiente de regresión proporcionado  $\hat{\beta}_1 = 2,722$  tiene un estadístico  $t= 14,800$  el cual es un valor alto.

Estos resultados están plasmados en las encuestas realizadas y tienen mucha similitud en el trabajo realizado por (Hinojoza, 2009) basadas en las encuestas realizadas en los alumnos de la UNMSM. En el presente trabajo investigativo se afirma que la Capacidad de Realización personal y la Capacidad de Planificación tienen un valor estadístico  $t$  muy alto (20,096 y 14,800) tal y como se reflejan en el trabajo investigativo de (Hinojoza, 2009).

## 5. CONCLUSIONES

Como se indicó en los capítulos anteriores, la presente investigación ha tenido como fin identificar la influencia de las incubadoras de negocio dentro de la capacidad emprendedora universitaria. Con base a lo mencionado, se presentarán a continuación las conclusiones obtenidas como resultado del análisis realizado; las cuales harán énfasis en los principales aspectos trabajados a lo largo de la investigación.

1. La investigación realizada en la Universidad Privada de Tacna en la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial permitió determinar que existe una influencia significativa de las Incubadoras de Negocios en la Capacidad Emprendedora de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.021 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05 a su vez posee un  $R^2$  de 57%, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna con un nivel de confianza del 95%.
2. Así mismo, se verificó en la investigación que existe una influencia significativa de la Capacidad de Relacionarse Socialmente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05 a su vez posee un  $R^2$  de 70.7%, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.
3. Se verificó en la investigación que existe una influencia significativa de la Capacidad de Realización Personal en la Capacidad Emprendedora de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05 a su vez posee un  $R^2$  de 81.8%, por lo que se

justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.

4. Se analizó en la investigación que existe una influencia significativa de la Capacidad Creativa en la Capacidad Emprendedora de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05 a su vez posee un  $R^2$  de 48%, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.
5. Se comprobó que existe una influencia significativa de la Capacidad de Planificación en la Capacidad Emprendedora de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05 a su vez posee un  $R^2$  de 70.9%, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.

## 6. RECOMENDACIONES

Con base a lo mencionado en las conclusiones, se presentarán las recomendaciones del análisis realizado; las cuales harán énfasis en los principales aspectos trabajados a lo largo de la investigación.

1. La investigación realizada en la Universidad Privada de Tacna en la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial permitió determinar que existe una influencia significativa de las Incubadoras de Negocios en la Capacidad Emprendedora de los alumnos, esto se debe a que si se realizan proyectos de capital semillas, o la misma universidad crea una Incubadora de Negocios como otras universidades, la capacidad emprendedora de los alumnos se verá afectada positivamente, se recomienda que la creación de las Incubadora de Negocios formada por docentes calificados beneficie a la universidad como empresa y a los alumnos. Se recomienda que, para iniciar en la Universidad Privada de Tacna, una incubadora de negocios, se debe proveer un espacio físico y virtual que permitan un óptimo inicio y desarrollo de empresas. Así también, se debe contar con una gama de servicios que propicien excelentes oportunidades de negocios y asociación para el desarrollo de negocios incubadas.
2. La Capacidad de Relacionarse Socialmente en la Capacidad Emprendedora de los alumnos es significativa, pero se pueden tener mejores resultados, ya sea mediante charlas sobre emprendimiento, capacitaciones de oratoria y de autoconfianza.
3. La Capacidad de Realización Personal en la Capacidad Emprendedora es significativamente alta, pero en los datos hubo un % de alumnos que marcan una diferencia y no se deben de dejar delado, estas deficiencias que poseen

algunos alumnos se pueden mejorar con facilidad de información, charlas de sensibilización y asesoría por docentes especializados, también se puede implementar micro talleres dentro de su formación profesional inicial (I-V ciclo) en donde los preparen para ser persistentes demandantes de la calidad y a la toma de decisiones con alto riesgo.

4. La Capacidad Creativa en la Capacidad Emprendedora establece que muchos alumnos son indiferentes a estos, por lo tanto, existe un punto ciego, esto se puede mejorar con asesoramientos y reforzamientos en la formación empresarial, reincorporación de los simuladores de negocios.
5. La Capacidad de Planificación en la Capacidad Emprendedora establece que muchos alumnos se consideran estar de acuerdo positivamente a esta dimensión, pero recomiendo la implementación de charlas de orientación empresarial, clases de recolección de datos, donde los alumnos tengan una idea de cómo pueden recolectar datos sin dificultad y borrarlas esa idea de que todo lo que tenga que ver con datos es difícil. A su vez implementar talleres de diseños de estrategias.

## 7. REFERENCIAS

- Alanoca, R. C. (2012). Influencia de feedback laboral en el aprendizaje organizacional del personal de la dirección regional sectorial de comercio exterior y turismo de Tacna 2010. Tacna, Tacna, Peru.
- Alarcon, A. (2018). *El rol de las incubadoras de negocios universitarias dentro del ecosistema emprendedor peruano: una aplicación para el sistema de incubación empresarial pucp (sie -pucp)* . Lima: Pontificia Universidad Católica Del Perú .
- Aquino, N. Q. (2015). clima organizacional y satisfacción laboral en la asociación para el desarrollo empresarial en Apurímac. Andahuaylas 2015. Andahuaylas, Peru.
- Association International Business Incubation. (2008). *Association International Business Incubation*. Obtenido de <https://inbia.org/>
- Bóveda, J. E. (2015). *Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas*.
- Bravo M., Ó. &. (2009). *Gestión Integral de Riesgos*. Colombia.
- Chiang, M., Martín, J., & Núñez, A. (2010). *Relaciones entre el clima organizacional y la satisfacción laboral*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Chinsomboon, O. (2000). *Incubators on the New Economy MIT Sloan*. Colorado: University of Colorado .
- Choque, E. N. (2015). El clima organizacional y el desempeño laboral del personal de la secretaria nacional de la juventud (senaju) 2015. Lima, Peru.
- Comparabien. (s.f.). *Comparabien*. Obtenido de Comparabien: <https://comparabien.com.pe/faq/que-caja-ahorro-y-credito>

- Eckhardt, J. y. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 333-349.
- Flores, M. O. (2017). *Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración* . Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- García, J. (2013). *La Incubadora de Empresas una*. Huajuapán de León, México: Universidad Tecnológica de la Mixteca.
- García, S. B. (2012). *Incubadoras de empresas, creación de empresas y redes*. Sevilla: Universidad De Sevilla.
- Gestion. (2018). las relaciones publicas como factor de exito en la gestion empresarial. *Gestion*.
- Giordano, K. (2015). *Influencia de las Incubadoras de Empresas Universitarias en el Proceso Emprendedor. Una Aplicación para el Tecnológico de Monterrey*. Santander: Universidad de Cantabria .
- Gitman, L. J. (1986). *Principios de la Administracion Financiera*. Mexico: Harper & Row latinoamericana.
- Guerra, V. C. (2015). Analisis del clima organizacional de la empresa representada cem, ubicada en chiquimula. Zapaca.
- Hernandes, E. (24 de Mayo de 2014). *economia*. Obtenido de economia: <http://laestrella.com.pa/economia/importancia-clima-laboral-empresa/23773652>
- Hernandez y Rodriguez, S. P. (2011). *Fundamentos de gestion empresarial 1ªedicion*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana de España.

- Hernandez, G. (2012). *Concepto e importancia de la gestion empresarial*.
- Huberman, S. (2000). *La evaluación de la capacitación en las Organizaciones*.  
Buenos Aires: CAEP.
- James, L. R., Hater, J. J., Gent, M. J., & Bruni, J. R. (1978). *Psychological climate: Implications from cognitive social learning theory and interactional psychology*. *Personnel Psychology*. Washington DC: American Psychological Association.
- Keh, H. F. (2002). Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice* , 125-148.
- Lleque, S. (2014). *Sistema de incubadora de empresas en la universidad católica los ángeles de chimbote para el desarrollo de microempresas, chimbote 2014*.  
Trujillo : Universidad Nacional De Trujillo .
- Minsa. (Agosto de 2009). *Metodología para el estudio del clima organizacional*.  
Obtenido de [http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/1096\\_DGSP267.pdf](http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/1096_DGSP267.pdf)
- Nodriz, I. (2005). *Guía de Buenas Prácticas para las Incubadoras de Empresas*.  
Bogotá: Contrato 2043849 SENA – FONADE.
- Ontoria, A. (2000). *Potenciar la capacidad de aprender y pensar*. Madrid: Narcea S.A.
- Ortiz, F. (2016). *Vinculación De La Universidad Con La Creación De Las Mipymes*.  
“Proyecto Incubadora Empresarial” . Toledo: informe GEPEC.
- Peters, L. R. (2004). *The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process*. *Journal of Technology Transfer*.

- Ramirez, L. A. (2011). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la universidad nacional jorge basadre p grohmann*. Tacna.
- Rovayo, G. (2009). *El emprendimiento y la educación no siempre van en la misma dirección*. España: Director del IDE Business School.
- Rubens, A. J. (2011). Conducting a Feasibility Analysis and Assessing Success of A Business Incubator: An Applied Study. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 42-60.
- Sagredo, G. (1995). *Capacitación en gestión en la pequeña agricultura*. Talca: IICA.
- Samuel. (2017). 10 características de la gestión empresarial que debes conocer. *myGestion*.
- Samuel. (24 de Mayo de 2018). Importancia de la calidad en tu gestión empresarial. *myGestion*. Obtenido de <https://www.mygestion.com/blog/importancia-gestion-empresarial>
- Sanchez, J. (2014). *Actitud emprendedora y oportunidades de negocio*. IC EDITORIAL.
- Sanchez, J., Mendoz, J., Anahí, B., Mota Rodríguez, I., & Amado, A. (2016). *Capacidad emprendedora en estudiantes de licenciatura en gestión y dirección de negocios de la facultad de contaduría y administración campus coatzacoalcos*. Veracruz: Universidad Veracruzana campus Coatzacoalcos.
- Servicio Nacional de Capacitación y Empleo. (Mayo de 2003). *Glosario Técnico de Términos de capacitación y empleo*. Obtenido de Sence Empresas: [http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario\\_tecnico.pdf](http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario_tecnico.pdf)
- silva, R. d. (2002). *Teorías de la administración*. Mexico: Thomson editores.

- Sosa, R. (2018). De que depende un buen clima organizacional. *Forbes*.
- Stoner, J. (2005). *Administración*. Ciudad de México: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.
- Szinman, P. (2015). Los CEO en Peru ya ven al clima organizacional como una variable intangible del negocio. *Gestion*.
- Tarqui, M. P. (2017). La gestion empresarial y su impacto en la exportacion de sandia de las empresas exportadoras de la region de tacna 2016. tacna, Tacna, Peru.
- Toro, B. B. (Enero de 2014). La comunicación organizacional interna y su incidencia en el desarrollo organizacional de la empresa San Miguel Drive. Ambato, Ecuador.
- Torres, M. (2013). Capacidades emprendedoras y personalidad eficaz en estudiantes de una universidad privada de lima. *Revista iipsi* , 45-49.
- Vara, A. (2007). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de ciencias administrativas y recursos humanos*. Lima, Lima, Peru.
- Victoria, J. (2014). El impacto del clima organizacional en los resultados. *Portafolio*.

## 8. APÉNDICE

### 8.1 Cuadro de operacionalización

Tabla 50

*Cuadro de operacionalización de la variable Capacidad Emprendedora*

Variable	Definición	Dimensiones	ÍNDICADOR	ITEM
Capacidad emprendedora	Según (Flores, 2017) las habilidades y capacidades emprendedoras deben fomentarse desde los niveles de educación primaria y formar conciencia de la importancia del emprendimiento en el desarrollo personal y económico de nuestra sociedad.	capacidad de relacionarse socialmente	generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno	i1
			compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio	i2
			establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso	i3
			La persuasión	i4
			la autoconfianza	i5
			vencer desafíos, avanzar y crecer	i6
			esfuerzo por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros	i7
		La capacidad de realización personal	La búsqueda de oportunidades,	i8
			la persistencia	i9
			la demanda por calidad	i10
		Capacidad creativa	eficiencia	i11
			toma de riesgos.	i12
			habilidad para sugerir soluciones	i13
			planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial.	i14
			establecimiento de metas y objetivos	i16
		La capacidad de planificación	diseñar estrategias y planes consistentes	i15
			la búsqueda de base de datos	i17
			prevenciones de recursos (RR.HH., tec)	i18
			monitoreo estratégico	i19

Nota: Elaborado por el autor basado en la teoría.

Tabla 51  
Cuadro de operacionalización de la variable *Capacidad Emprendedora*

<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>ÍNDICADOR</b>	<b>ITEM</b>
Incubadora de negocios	Para (Rubens, 2011) un factor clave en la creación de prosperidad y desarrollo económico en una comunidad es la inversión en infraestructura y educación que promueva el emprendimiento y el desarrollo de nuevas empresas, para lo cual una de las acciones realizadas alrededor del mundo es contar con incubadoras de empresas.	Lugar	Físico u online	i20
		Tiempo	Tiempo de creación de empresas	i21
		Fuentes	Detección	i22
			Selección	i23
		Control	Control	i24
			Asesoramiento	i25
			Recursos financieros	i26
		Recursos	Recursos Humanos	i27
			Recursos tecnológicos	i28
Recursos materiales	i29			

Nota: Elaborado por el autor basado en la teoría.

## 8.2 Matriz de consistencia

Tabla 52

Matriz de consistencia

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	<b>OBJETIVO ESPECIFICO</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b>
¿Cuál es la influencia de las incubadoras de negocios en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?	¿Cómo influye la capacidad de relacionarse socialmente en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?	Analizar la influencia de las incubadoras de negocios en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.	Determinar cómo influye la capacidad de relacionarse socialmente en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.	Las incubadoras de negocios si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.	La capacidad de relacionarse socialmente si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna
	¿Cómo influye la capacidad de realización personal en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?		Analizar cómo influye la capacidad de realización personal en la capacidad emprendedora de los alumnos de la de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial Universidad Privada de Tacna.		La capacidad de realización personal si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.
	¿Cómo influye la capacidad creativa en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?		Determinar cómo influye la capacidad creativa en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.		La capacidad creativa si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.
	¿Cómo influye la capacidad de planificación en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna?		Determinar cómo influye la capacidad de planificación en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna.		La capacidad de planificación si influye en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna

Nota: Elaborado por el autor.

### 8.3 Instrumento de investigación



**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



**INFLUENCIA DE LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS EN LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

ESTIMADO ENCUESTADO:

Nos encontramos realizando un estudio, respecto “Influencia de las incubadoras de empresas en la capacidad emprendedora de los estudiantes de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna”; es por ello que hemos elaborado estos enunciados para saber su opinión.

Por favor, evalúe según su perspectiva de acuerdo a los aspectos que citamos en este cuestionario, según el criterio de las tablas, marcando con un círculo el dígito que corresponda para cada oración.

La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie puede identificar a la persona que ha diligenciado este cuestionario.

Por favor, evalúe según su perspectiva de acuerdo a los aspectos que citamos en este cuestionario, según el criterio de las tablas, marcando con un círculo el dígito que corresponda.

Marque con una X según la calificación que sea conveniente.

1 = Muy en desacuerdo	2 = En desacuerdo	<del>3 = Indiferente</del>	4 = De acuerdo	5 = Muy de acuerdo
-----------------------	-------------------	----------------------------	----------------	--------------------

#### PREGUNTAS

ITEM		1	2	3	4	5
<b>CAPACIDAD EMPRENDEDORA</b>						
i1	Se considera persuasivo					
i2	Capacidad de establecer vínculos con personas o instituciones que puedan aportar a su idea o negocio					
i3	Usted realiza compromisos de apoyo para el desarrollo de sus ideas, proyectos o negocios					
i4	Usted genera estados de ánimo positivos en las personas de su entorno laboral					
i5	Autoconfianza para el desarrollo de algún negocio					
i6	Vencer desafíos, avanzar y crecer empresarialmente					
i7	Usted se esfuerza por alcanzar el triunfo, metas y ser útiles a otros					

i8	Siempre busca oportunidades de negocios					
i9	Se considero una persona persistente					
i10	Soy una persona demandante de la calidad					
i11	Siempre busca realizar las cosas eficientemente					
i12	Puede tomar decisiones con mucho riesgo con rapidez					
i13	Tengo la habilidad de encontrar soluciones rápidamente					
i14	Capacidad para realizar planteamientos creativos para obtener el éxito empresarial					
i16	En la realización de tareas se establecen metas para alcanzar un objetivo					
i15	Siempre diseña planes consistentes basadas en estrategias					
i17	En la implementación de ideas de negocios siempre se utiliza una base de datos o recolección de información					
i18	Se realiza planificaciones sistemáticas, siempre analizo y preveo mis recursos disponibles					
i19	Cuando se realiza una actividad, se tiene todo bajo un monitoreo estratégico					
<b>INCUBADORA DE NEGOCIOS</b>						
<b>ITEM</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
i20	Considera que puede crear un negocio con un lugar físico o virtual					
i21	Considera que puede crear un negocio en corto plazo					
i22	Alguna vez ha postulado o enviado mis planes de negocios a una incubadora de negocios.					
i23	Incubadoras de negocios han seleccionado mi plan de negocio					
i24	Una incubadora de negocios debería tener un control permanente en mi negocio.					
i25	Al pensar en una incubadora de negocio lo relaciona con asesoramiento empresarial					

Ordene del 1 al 5 según la importancia que cree usted conveniente.

1 = Para nada importante	2 = No tan importante	<del>3 = Indiferente</del>	4 = Importante	5 = Muy importante
--------------------------	-----------------------	----------------------------	----------------	--------------------

<b>ITEM</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
i26	Recursos financieros					
i27	Recursos humanos					
i28	Recursos tecnológicos					
i29	Recursos materiales					

## 8.4 Validez del instrumento de investigación

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA		FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES				
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS						
<b>i) DATOS GENERALES</b>						
A) Apellidos y Nombres del Juez:	PEDRO RIVERA VALEDEANA					
B) Cargo e institución donde labora:	PROFESOR PRINCIPAL					
C) Nombre del instrumento evaluado:	ENCUESTA					
D) Autor del instrumento:	GHERSON HOQUEL INGA CALDERÓN					
<b>ii) INDICADORES DE VALIDACIÓN</b>						
INFORMACION DETALLADA						
Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				77	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					95
4. Organización	Existe una organización lógica				80	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					85
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas					95
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico				80	
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones					90
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					85
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				80	
Opinión de Aplicabilidad: _____						
<b>iii) RESULTADOS DE EVALUACIÓN</b>						
Promedio de valoración: _____						
Lugar y Fecha: _____						
Firma del Experto _____						
Nombre: PEDRO RIVERA VALEDEANA						
Teléfono: 952 340213						



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, *DR. PEDRO RIVERA VALDIVIA*, de profesión *DR. EN ADMINISTRACIÓN*, identificado con Documento Nacional de Identidad N° *00479170*, hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: "Influencia de las incubadoras de empresas en la capacidad emprendedora de los estudiantes de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna".

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

  
Nombres: *PEDRO RIVERA VALDIVIA*  
DNI: *00479170*



**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS**

**I) DATOS GENERALES**

A) Apellidos y Nombres del Juez: VELASQUEZ YURANGUI, WILFREDO BERNARDO

B) Cargo e institución donde labora: DOCENTE

C) Nombre del instrumento evaluado: Encuesta

D) Autor del instrumento: Gherson Huguel Inga Calderón

**II) INDICADORES DE VALIDACIÓN****INFORMACIÓN DETALLADA**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				80 x	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				80 x	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80 x	
4. Organización	Existe una organización lógica				80 x	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				80 x	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas				79 x	
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico				80 x	
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones				80 x	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				78 x	
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				80 x	

Opinión de Aplicabilidad: \_\_\_\_\_

**III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN**

Promedio de valoración: 79.7

Lugar y Fecha: TACNA, 31-05-2019

Firma del Experto \_\_\_\_\_

Nombre: WILFREDO VELASQUEZ YURANGUI

Telefono: 952 886522



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, WILFREDO BERNARDO VECASQUEZ YORANQUI, de profesión INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN, identificado con Documento Nacional de Identidad N° 00419188, hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: "Influencia de las incubadoras de empresas en la capacidad emprendedora de los estudiantes de la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna".

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

Nombres: WILFREDO VECASQUEZ YORANQUI  
DNI: 00419188


**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**
**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS**

**I) DATOS GENERALES**

A) Apellidos y Nombres del Juez: Flores Bongo Manuel Silvio.

B) Cargo e institución donde labora: Docente UPT

C) Nombre del instrumento evaluado: Encuesta

D) Autor del instrumento: Gheson Miguel Inga Calderaín

**II) INDICADORES DE VALIDACIÓN**
**INFORMACION DETALLADA**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				80	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				80	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				78	
4. Organización	Existe una organización lógica				78	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					83
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas					90
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico				80	
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones				80	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					90

Opinión de Aplicabilidad: \_\_\_\_\_

**III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN**

Promedio de valoración: 82.9

Lugar y Fecha: Tacna 30/07/19

Firma del Experto Tacna 30/07/19

Nombre: Manuel S. Flores B.

Telefono: \_\_\_\_\_



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Flora Bermya Mural Solís, de  
**profesión**... Contador Público Colegiado, identificado con Documento  
 Nacional de Identidad N° 00488471..., hago constar que evalué mediante  
**Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines  
 académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos  
 planteados en la investigación denominada: "Influencia de las incubadoras  
 de empresas en la capacidad emprendedora de los estudiantes de la Escuela  
 Profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna".

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

Mural

Nombres: Mural Flora B.

DNI: 00488471

