

## Artículo original

# Capacidades empresariales para el éxito de los emprendimientos: Caso de estudiantes emprendedores

## Entrepreneurial skills for the success of enterprises: Case of entrepreneurial students

*Luis Celerino Catacora Lira<sup>2</sup>*

### Resumen

El estudio se realizó con la finalidad de conocer y determinar las capacidades empresariales que son fundamentales para el éxito de los emprendimientos, desde la percepción de los estudiantes emprendedores. Es una investigación de tipo no experimental, nivel causal explicativo de corte transversal y enfoque cuantitativo. El estudio se realizó en una muestra no aleatoria de 54 estudiantes, de ambos géneros, de los cuales 30 siguen la carrera de Ingeniería Comercial y 24 de Administración de Negocios de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. La técnica utilizada fue la encuesta con preguntas de selección múltiple con escala de Likert. La confiabilidad del instrumento se obtuvo con el método de Alpha de Crombach de (0.93). Se obtuvo una tasa de respuestas del 95%, del cuestionario virtual. Los resultados revelaron que las capacidades y los desafíos para emprender son los componentes fundamentales en los emprendimientos. Se concluye que el éxito de los emprendimientos depende en un 53.4% de las capacidades para emprender.

*Palabras claves:* Emprendimiento, capacidad empresarial, negocio, finanzas.

### Abstract

The study was carried out with the purpose of knowing and determining the business skills that are essential for the success of the enterprises, from the perception of the entrepreneurial students. It is a non-experimental research, explanatory causal level of cross-section and quantitative approach. The study was carried out in a non-random sample of 54 students, of both genders, of which 30 are studying Commercial

---

<sup>2</sup> Doctor en ciencia de la educación y docente de la Facultad de Ciencias Empresariales de UPT-Tacna

Engineering and 24 Business Administration at the Faculty of Business Sciences of the Private University of Tacna. The technique used was the survey with multiple choice questions with a Likert scale. The reliability of the instrument was obtained with the Crombach's Alpha method of (0.93). A response rate of 95% was obtained from the virtual questionnaire. The results revealed that the capabilities and challenges to undertake are the fundamental components in entrepreneurship. It is concluded that the success of the enterprises depends on 53.4% of the capacities to undertake.

**Keywords:** Education, ability, business, skill, company.

### Introducción

El emprendimiento, es una disciplina científica dedicada al estudio metodológico de los emprendedores, la función empresarial y la creación de empresas. El crecimiento de este tipo de estudios se debe principalmente al fuerte índice de desempleo juvenil y alto nivel de fracaso temprano de emprendimientos en el mercado. Es urgente revisar si las capacidades empresariales de los emprendedores son las adecuadas para competir con éxito en su idea de negocio. Actualmente, se ha incrementado en forma significativa la necesidad por emprender por los efectos de la crisis sanitaria que vive el País. Empezar hoy es crucial para la juventud que egresa de las universidades. El tema es importante porque en un contexto de crisis económica, es relevante la formación empresarial para garantizar el éxito en los emprendimientos. Frente a la incertidumbre que viene generando la pandemia del covid-19, todas las universidades del mundo vienen actualizando los perfiles profesionales para asegurar la pertinencia y calidad de los planes de estudio. En ese contexto, la formación empresarial constituye una alternativa necesaria para la juventud que estudia con la expectativa de lograr grandes avances en conocimientos, habilidades y manejo de técnicas en las Carreras Empresariales. Las expectativas de la juventud son enormes y requiere tomarse en cuenta sus aspiraciones. Desde la perspectiva de la ciencia empresarial, se considera relevante que los estudiantes desarrollen las competencias de gestión empresarial y de desarrollo personal. Las competencias son actuaciones donde el emprendedor demuestra óptimo desempeño e idoneidad profesional. Los estudiantes asumen un compromiso con el trabajo académico y de investigación empresarial. La labor académica en la Facultad de Ciencias Empresariales, se focaliza en el desarrollo de las competencias que requiere todo emprendedor para ser exitoso. El estudio busca establecer la influencia que tienen las capacidades empresariales en los emprendimientos. Actualmente se viene desarrollando cursos de naturaleza teórica práctica, pertinentes con el desarrollo de las competencias, capacidades y actitudes que son fundamentales para alcanzar el perfil del emprendedor exitoso. En ese contexto es relevante conocer que actitudes, capacidades, motivaciones y desafíos, consideran los estudiantes, que deben desarrollar para ser exitosos en los emprendimientos.

El objetivo del presente estudio es conocer y determinar las capacidades empresariales fundamentales que los emprendedores requieren alcanzar para competir con éxito, así como reducir la probabilidad del fracaso temprano y del aumento del desempleo juvenil.

### Revisión de Literatura

Conocer cuáles son las expectativas que traen los estudiantes y qué capacidades requieren desarrollar es un tema fundamental en la formación de emprendedores. El alineamiento de la ciencia empresarial, con las necesidades de aprendizajes de los estudiantes es la clave del éxito. El emprendimiento es un tema desafiante, porque es una necesidad empresarial. El emprendimiento es concebido como un fenómeno práctico, sencillo y complejo, que los empresarios experimentan directamente en sus actividades y funciones; como un acto de superación y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad. (Rodríguez , 2009). Seguir una carrera profesional para aprender a emprender es vital, en mercados impredecibles y complejos donde existe un alto índice mortalidad empresarial. En el Perú las microempresas que padecen mayor mortalidad son los de subsistencia, que son las que mayor predomina. (Alva, 2017). Para lograr asegurar el éxito empresarial en mercados impredecibles y convulsionados, los emprendedores deben adquirir y desarrollar ciertas competencias que los poseen en un lugar de honor como empresarios emprendedores. Alcaráz (2011), considera que el emprendedor es una persona competente en la identificación de oportunidades, en la resolución de problemas, adaptarse al cambio, análisis de entornos, manejo de la finanza, creación de modelos de negocios, aplicación de marketing. Un emprendedor como persona es capaz de detectar oportunidades, de innovar y de perseverar en escenarios competitivos y complejos. Elmuti et al. (2012), afirman que los emprendedores exitosos dividen sus competencias en tres categorías: Competencias técnicas, en gestión empresarial y competencias personales. Las competencias técnicas incluyen la comunicación oral, la gestión técnica y las habilidades de organización. Las competencias de gestión empresarial incluyen las habilidades, como la planificación, la toma de decisiones de marketing y contabilidad. Asimismo, los emprendedores deben tener competencias personales como la innovación, la asunción de riesgos, y la persistencia. Enechojo et al. (2013), confirma que las habilidades relacionadas con el emprendimiento son aquellas asociadas con las habilidades técnicas, aplicación de la tecnología, la comunicación y las relaciones interpersonales. Una capacidad clave en la formación de emprendedores, es la actitud empresarial. La actitud es el factor afectivo-emocional que modula la conducta y la transforma en la singular actuación de cada uno de nosotros ante una situación determinada. Se suma a una actitud positiva el espíritu empresarial que significa poner en valor una idea de negocio, ya sea, en la casa, en un garaje, una finca, o en algún otro lugar pequeño, no se queda en la idea, sino que la lleva a la práctica con entusiasmo y autonomía, buscando el éxito y asumiendo el riesgo del fracaso, que son inherentes a la realidad de la economía de mercado. El espíritu emprendedor de los estudiantes puede frenar el desempleo, y promover el desarrollo de las competencias empresariales que pueden convertirlos en empresarios. Con esto se

contextualiza lo que Drucker (1985), mencionó, que el espíritu emprendedor es nada más que una disciplina y como toda disciplina, se puede aprender. El espíritu emprendedor es la fuerza interna que arrastra hacia la creatividad y la innovación. Prepararse para ser competente en el campo de los negocios, se requiere de un fuerte y sólido espíritu emprendedor especialmente cuando el entorno económico no ofrece nada favorable. La actitud previa a la formación empresarial puede ser superficial pero la influencia académica desarrollada en las aulas es fundamental para los cambios de actitud. El estudiante puede comenzar teniendo aversión al riesgo y terminar la carrera profesional aceptando el riesgo. Este cambio de actitud es fundamental. Actualmente para enfrentar la crisis económica, no es suficiente la demostración de conocimientos, de un currículum vitae adecuado o amplia experiencia en la gestión empresarial, lo que el mercado requiere son emprendedores con óptimas cualidades. El compromiso, la pro actividad, la adaptabilidad, toma de decisiones y la innovación, son cualidades fundamentales para lograr emprender con éxito. La responsabilidad, la empatía, la predisposición y determinación hacia la creación y gestión de empresas son cualidades determinantes para el emprendimiento exitoso. En este aspecto, el ambiente académico empresarial es propicio y oportuno para educar empresarios y fomentar la creación de empresas.

El desarrollo de las competencias empresariales es vital en los empresarios emprendedores. Con la afirmación de Kaplan & Warren (2010) se puede concluir que los emprendedores poseen habilidades potenciales dentro de ellos mismos; que se pueden descubrir y desarrollarlos lo suficientemente como para convertirlos en un empresario exitoso.

### **Metodología**

La investigación es un estudio de tipo no experimental–transversal descriptivo, con metodología cuantitativa. El trabajo de campo fue realizado en los estudiantes del noveno y décimo ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. Para el levantamiento de la información estadística se elaboró una encuesta con 36 ítems, para poder hacer un análisis del ítem, se asignó una respuesta numérica de 1 a 5. La confiabilidad del instrumento se obtuvo con el método de Alpha de Crombach de (0.84), y de validez de contenido con un valor de KMO de (0.62). La muestra de estudio estuvo conformada por 54 estudiantes, de ambos géneros, de los cuales 30 siguen la carrera de Ingeniería Comercial y 24 de Administración de negocios, todos ellos con la característica común de que reciben una formación empresarial. La recolección de datos fue virtual, con una tasa de respuestas del 95%. Para el procesamiento de datos se aplicó la estadística descriptiva y también los procedimientos de estadística inferencial. Para el procesamiento de datos se utilizó el software estadístico SPSS versión 19.

## Resultados

A continuación se presenta los análisis descriptivos e inferenciales de los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta a los estudiantes.

### 1. Análisis descriptivos

#### 1.1. Actitudes para emprender

Los datos de la tabla 1, revela los niveles de percepción que tienen los estudiantes sobre las actitudes empresariales. Aplicando el criterio de análisis de las medias para medir los impactos, se observa que la media que tiene el primer lugar, corresponde a la actitud asociada con las ansias por competir con ideas de negocios, (4.26). Este resultado evidencia que los estudiantes en formación empresarial, priorizan la importancia que tiene la convicción y determinación por competir en ideas de negocios. Luego le sigue la actitud relacionada con la perseverancia para desarrollar ideas de negocios, (3.98), que es favorable para el logro del éxito en negocios. En tercer lugar, se ubica la actitud vinculada con la determinación por los negocios (3.76), que refleja la firme convicción por el negocio y finalmente se encuentra la actitud asociada con la confianza en asumir riesgos (3.72), resultado que refleja cierta debilidad. Del análisis se deduce que las actitudes empresariales fundamentales son: la actitud por competir, la actitud de ser perseverante y la actitud de ser determinante en los negocios.

**Tabla 1**

*Priorización de las actitudes empresariales para emprender*

Actitudes empresariales	Media	Desviación estándar
1. Ansias por competir con ideas de negocios	4.26	0.757
2. Perseverancia en ideas de negocios	3.98	0.739
3. Determinación por los negocios	3.76	0.930
4. Confianza en asumir riesgos	3.72	1.071

*Fuente:* Elaboración propia

#### 1.2. Capacidades para emprender

En los datos de la tabla 2, se observa el orden de apreciación que los estudiantes tienen sobre las capacidades que exige el emprendimiento. Con el criterio de análisis de las medias para medir los impactos, se establece que las dos medias relevantes corresponden a la capacidad de emprender (4.13) y la capacidad para detectar oportunidades de negocio (3.96). Este resultado evidencia la adecuada preparación y optima condición para un emprendimiento exitoso focalizado en la capacidad de emprender y de identificar oportunidades. En tercer lugar, está la capacidad para tomar

decisiones (3.83), que es relevante en un escenario impredecible, le sigue la capacidad de tomar riesgos, (3.72), así como la capacidad de adaptación a los cambios (3.59), y finalmente se encuentra la capacidad de innovación (2.98) que es la relevante para la sostenibilidad en el mercado. Del análisis se deduce que las capacidades empresariales fundamentales para el emprendimiento son: la capacidad de emprender, la de detectar oportunidades y la de tomar decisiones en la gestión de negocios, asumiendo los riesgos pertinentes que implica un entorno impredecible y de las permanentes exigencias de innovación.

**Tabla 2**  
*Priorización de las capacidades para emprender*

Capacidades	Media	Desviación estándar
1. Capacidad de emprender	4.13	0.778
2. Capacidad para detectar oportunidades	3.96	0.846
3. Capacidad para tomar decisiones	3.83	0.927
4. Capacidad para tomar riesgos	3.72	1,036
5. Capacidad de adaptación a los cambios	3.59	1.221
6. Capacidad de innovar	2.98	1.189

*Fuente.* Elaboración propia

### 1.3. Motivación para emprender

Los datos de la tabla 3, revela las motivaciones priorizadas como fundamentales para el emprendimiento. Utilizando el criterio de análisis de las medias para establecer los impactos, se observa lo siguiente: Los estudiantes perciben que las tres motivaciones más importantes para el emprendimiento, son el desarrollo de habilidades para emprender (4.28), la consolidación de la realización profesional (4.19) y la oportunidad de generar autoempleo (4.04). Estos resultados reflejan la alta expectativa y significado que tiene la formación en ciencias empresariales. En cuarto lugar, le sigue el desempeño competitivo (4.02) y finalmente se encuentra el motivo relacionada con el desarrollo de la creatividad con el puntaje más bajo (3.54). Del análisis se deduce que las motivaciones fundamentales que se requiere para un emprendimiento exitoso son: el desarrollo de habilidades para emprender, la realización profesional y la generación de oportunidad del autoempleo, en un contexto de alta competitividad y de fuerte creatividad.

**Tabla 3**  
*Priorización de los motivos para emprender*

Motivaciones	Media	Desviación estándar
1. Desarrolla las habilidades para emprender	4.28	0.940
2. Consolida la realización profesional	4.19	1.150

3. Promueve la oportunidad de empleo	4.04	1.009
4. Potencia el desempeño competitivo	4.02	0,942
5. Optimiza el desarrollo de creatividad	3.54	1.193

Fuente: Elaboración propia

#### 1.4. Desafíos para emprender

Los datos de la tabla 4, permiten conocer los desafíos que los estudiantes consideran que van a enfrentar para lo cual deben prepararse. Se observa que las dos medias relevantes están asociadas con los temas del manejo de herramientas de marketing (4.52) y el dominio de la gestión empresarial (4.50). Estos resultados revelan que los estudiantes priorizan el estudio de marketing como eje curricular fundamental de su formación empresarial. En tercer lugar, se ubica el desafío del manejo de las finanzas de los negocios (4.33), le sigue el desafío de estudio de mercado (4.33), asimismo, sigue el desafío del manejo de técnicas de emprendimiento (4.17), continua el desafío de creación de modelos de negocios (4.15), el análisis del entorno (4.15), y finalmente se encuentra el desafío relacionado con la experiencia en el manejo de negocios (3.89). Del análisis se deduce que los estudiantes deben prepararse para enfrentar con éxito los desafíos empresariales en el desarrollo de las siguientes capacidades: el manejo de las herramientas de marketing, el dominio de la gestión empresarial y el manejo de las finanzas de los negocios, en mercados impredecibles que exige renovación permanente de modelos de negocios y el conocimiento del entorno convulsionado.

**Tabla 4**

*Priorización de los desafíos para emprender*

Desafíos	Media	Desviación estándar
1. Manejo de herramientas de marketing	4.52	0.906
2. Dominio de gestión empresarial	4.50	0.927
3. Manejo de la finanza	4.33	1.009
4. Estudio de mercado	4.33	0,942
5. Dominio de técnicas de emprendimiento	4.17	1.193
6. Creación de modelos de negocios	4.15	0.940
7. Análisis del entorno	4.15	0.979
8. Experiencia en el manejo de negocios	3.89	1.003

Fuente: Elaboración propia

## 2. Prueba de normalidad

Las hipótesis de normalidad son las siguientes:

Hipótesis

$H_0 =$  Los datos tienen una distribución normal

$H_1 =$  Los datos no tienen una distribución normal

Regla de decisión

Si Valor Sig. > 0.05 Se acepta  $H_0$

Si Valor Sig. < 0.05 Se rechaza  $H_0$

**Tabla 5**  
*Prueba de normalidad*

Variables	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Gl.	Sig.
Actitud para emprender	0.125	54	0.061
Capacidades para emprender	0.100	54	0.200
Motivos para emprender	0.217	54	0.000
Desafíos para emprender	0.234	54	0.000

A la vista de los resultados de la prueba de normalidad, no se puede rechazar  $H_0$ , ni tampoco aceptar  $H_0$ . Es un caso donde el estadístico de prueba dos son mayores del 0.05 (5%) y dos son menores del 5%. En estos casos es conveniente elegir la prueba que surja conveniente al estudio.

## 3. Análisis de variables asociadas

Los estudiantes que siguen estudios empresariales y que han participado de este estudio, sienten que las capacidades para emprender (0.855) es el factor que mejor asociado se encuentra con la variable emprendimiento (Tabla 6). Lo cual sugiere que consideran que las capacidades para emprender es un aspecto clave en la formación de emprendedores. Luego se aprecia que el factor desafíos para emprender es el que se ubica en el segundo lugar con (0.830) lo cual indica que la focalización de los retos a enfrentar constituye un elemento relevante en su etapa de preparación para los emprendimientos. Finalmente, se encuentran los factores motivos para emprender (0.818) y la actitud para emprender (0.439). Del análisis de los resultados se puede deducir que la capacidad para emprender y los desafíos para emprender, constituyen dos componentes determinantes en los estudiantes que se preparan para los negocios, sin descuidar el rol de la motivación y la actitud que tienen en los emprendimientos en mercados impredecibles y competitivos.



**Tabla 6**  
*Correlación r de Pearson*

Emprendimiento	Actitud para emprender	Capacidades para emprender	Motivos para emprender	Desafíos para emprender
Coefficiente	0.439	0.855	0.818	0.830
Sig. asintót.	0,001	0,000	0,000	0,000

*Fuente: Elaboración propia*

#### 4. Análisis de regresión múltiple

En el análisis del resumen del modelo de regresión múltiple, se puede apreciar que las variables actitud para emprender, capacidades para emprender, motivos para emprender y desafíos para emprender, explican el ( $R^2=70\%$ ) de la variabilidad de la variable emprendimiento (Tabla 7). Este resultado induce a tener en consideración que, para asegurar el éxito en los emprendimientos, se debe adquirir y desarrollar las cuatro habilidades empresariales. La prueba ( $F= 28,872$ ; Sig.  $< 5\%$ ) nos indica que el modelo es estadísticamente significativo. Asimismo, el coeficiente de correlación ( $R=0.838$ ) confirma la fuerte relación positiva que existe entre las variables que componen el modelo regresión. El coeficiente Durbin Watson (2.075) nos confirma la capacidad que tiene el modelo para su generalización. Por lo descrito, se puede deducir que los cuatro factores contribuyen a la explicación de la variable emprendimiento, con un nivel de confianza del 95%.

**Tabla 7**  
*Resumen del modelo de regresión*

Modelo	R	R cuadrado	Cambio en F	Sig.	Durwin-Watson
1	.838	.702	28,872	0.000	2.075

Variables explicativas: Actitud, capacidades, motivos y desafíos

Variable dependiente: Emprendimiento

Fuente: Elaboración propia

Se observa en la Tabla 8, que el modelo de regresión múltiple es estadísticamente significativo, (P valor o Sig. 0.00) es menor que el nivel de significancia 0.05 (5%). Lo cual nos demuestra que existe evidencia estadística de que el modelo de regresión lineal múltiple se ajusta a los datos, por lo tanto, representa adecuadamente el comportamiento de las variables, con un nivel de confianza del 95%.

**Tabla 8**  
*Análisis de varianza del modelo*

ANOVA						
Modelo		Suma de cuadrados	Gl.	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	7467.581	4	1866.895	28,872	.000
	Residual	3168,345	49	64,660		
	Total	10635.926	53			

Variables predictoras: Actitud, capacidad, motivos y desafíos

Variable dependiente: Emprendimiento

Fuente: Elaboración propia

Para identificar las variables que aparecen asociados al emprendimiento, se construyó el modelo de regresión (Tabla 9) tomando como variable dependiente el emprendimiento en el procesamiento de la información. En cuanto a los coeficientes beta obtenidos en el modelo, se demuestra que existe evidencia estadística de que las variables actitud para emprender (coeficiente beta =  $-0.193$ ,  $p < 0.05$ ), capacidades para emprender (coeficiente beta =  $0.534$ ,  $p < 0.05$ ), motivos para emprender (coeficiente beta =  $0.322$ ,  $p < 0.05$ ) y desafíos para emprender (coeficiente beta =  $0.326$ ,  $p < 0.05$ ); contribuyen con la explicación de la variabilidad de los emprendimientos. En cuanto a la identificación de las variables que mayor influencia tiene en el modelo, son la variable capacidad para emprender con el (53.4%), y la variable desafíos para emprender con (32.6%) y el que menor impacto tiene es la variable motivos para emprender con (32.2%). Con estos resultados se puede deducir que el éxito en los emprendimientos depende en gran medida de dos habilidades empresariales, de la capacidad para emprender y de los desafíos para emprender. Esta conclusión contribuye con el conocimiento de la importancia que tiene el trabajo académico de formar emprendedores en función de los talentos que estudiante trae y del marco de exigencias que debe conocer para lograr el éxito de un negocio en un mercado competitivo.

**Tabla 9**

*Modelo de regresión para las habilidades claves con el emprendimiento*

Competencias del modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		Sig.
	$\beta$	Error estándar	Beta	t	
(Constante)	56,764	4,219	-	13,453	0.575
Actitud para emprender	-5,546	2,688	-0.193	-2,063	0.044
Capacidades para emprender	9,773	1,876	0.534	5,209	0.000
Motivos para emprender	9,145	2,561	0.322	3,572	0.001
Desafíos para emprender	5,942	1,572	0.326	3,779	0.000

Fuente: Elaboración propia

Variable dependiente: Emprendimiento

### Discusión

Para Salinas & Osorio (2012), el emprendimiento es conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil personal orientado hacia la autoconfianza, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo. En la Tabla 1 del estudio, confirma que las actitudes hacia competencia, perseverancia y determinación hacia los negocios son las capacidades relevantes para el éxito en los emprendimientos. (Bid y Sekn, 2006), citados por (Radrigán, Dávila y Penaglia, 2012), sostienen que hay dos habilidades necesarias para emprender, una es la capacidad para identificar y aprovechar oportunidades que le permitan iniciar un emprendimiento, independientemente de los recursos que tenga bajo su control y en segundo la habilidad del diagnóstico. En ese sentido el estudio confirma en base a la Tabla 2, que los estudiantes que se preparan para emprender en negocios, revelan tener cuatro capacidades fundamentales que son: la capacidad para emprender, capacidad para identificar oportunidades, capacidad de toma de decisiones y la capacidad de asumir riesgos en un mercado impredecible.

La motivación por la carrera empresarial se fundamenta en la creación de empresa y el desarrollo empresarial, requiriendo para el efecto, preparación empresarial y estudios a través de cursos, seminarios, talleres, planes de negocio, conferencias, entre otros, que ayudan a crear el ambiente académico empresarial para fomentar la creación de empresas (Moreno y Olmos, 2010). Los resultados de la tabla 3, confirma que la motivación empresarial para su elección, se focaliza en el interés por desarrollar habilidades empresariales, en la mejora de la realización profesional, en la promoción del empleo, potenciación del desempeño competitivo y la optimización de la capacidad creativa. (Drucker, 1985), mencionó, que el espíritu emprendedor es nada más que una

disciplina y como toda disciplina, se puede aprender. El punto principal es que la innovación no es una actividad limitada a una clase especial de personas, todos podemos desarrollarla. El estudio confirma que los estudiantes priorizan la necesidad aprender y prepararse para enfrentar tres grandes desafíos ellos son: el estudio y dominio de marketing y el dominio de gestión empresarial y el manejo de las finanzas.

### Conclusiones

- a) El estudio revela que las capacidades empresariales fundamentales para el éxito de los emprendimientos dependen de la adecuada preparación en el manejo de las herramientas de marketing, el dominio de la gestión empresarial y el manejo de la finanza. Son temas claves que se deben implementar y desarrollar en los planes de estudio de las carreras empresariales.
- b) El éxito de los emprendimientos depende significativamente de la consolidación de actitudes para competir, la capacidad de emprender, la motivación de adquirir habilidades para emprender y el desafío del manejo de las herramientas de marketing, todo esto desarrollado de manera integral y en función de las exigencias de los nuevos escenarios complejos e impredecibles.
- c) Las capacidades para emprender es el factor determinante para el éxito en los emprendimientos, con un impacto del (53.4%) en el modelo, siendo un aspecto clave en la formación de los futuros emprendedores.
- d) El modelo de emprendimiento, es significativa estadísticamente y tiene evidencia de su funcionalidad para explicar el comportamiento de las variables; actitud para emprender, capacidades para emprender, motivos para emprender y los desafíos para emprender, con un nivel de confianza del 95%.
- e) El análisis estadístico asociativo, revela que los emprendimientos tienen fuerte relación con las variables explicativas, actitud para emprender, capacidades para emprender, motivos para emprender y desafíos para aprender.
- f) La investigación, confirma que el desarrollo de las capacidades empresariales fundamentales, constituyen factores que redundarán en la disminución del fracaso temprano de los emprendimientos y del incremento del desempleo juvenil.

### Referencias Bibliográficas

- Alcaráz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill.
- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los. *Economía y desarrollo*, 158(2), 76–90. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/eyd/v158n2/eyd05217.pdf>

- Bid y Sekn. (2006). Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Gesti%C3%B3n-efectiva-de-emprendimientos-sociales-Lecciones-extra%C3%ADdas-de-empresas-y-organizaciones-de-la-sociedad-civil-en-Iberoam%C3%A9rica.pdf>.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, Harper & Row.
- Elmuti, Khoury & Omran. (2012). Does entrepreneurship education have a role in developing entrepreneurial skills and ventures effectiveness? *Journal of Entrepreneurship Education*(15), 83-98.
- Kapalan, J. M. y Warren A. C. (2010). *Patterns of Entrepreneurship Management*. 3.
- Moreno y Olmos. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamericana. *Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 4(8), 101-122.
- Radrigán, Dávila y Penaglia. (2012). Gestión y Liderazgo en los Emprendimientos Sociales: El caso del Sector No Lucrativo Chileno. Polis. *Revista de la Universidad Boliviana*, 32(2).
- Rodriguez , A. (2009). Nuevas perspectivas para entender. *Pensamiento y gestión*(26), 94-119. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n26/n26a05.pdf>
- Salinas & Osorio. (2012). Emprendimiento Sociales: El caso del Sector No Lucrativo Chileno. Polis. *Revista de la Universidad Bolivariana*, 32(2).
- García-García, V. D. (2015). Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13(2), 1221-1236.
- León-Mendoza, J. C. (2019). Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. *Estudios Gerenciales*, 35(153), 429-439.
- Salinas, C. R. A. (2014). Aplicación de la metodología CEFE como herramienta para el desarrollo de las capacidades empresariales personales a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UPeU-filial Tarapoto. *Revista de Investigación Valor Agregado*, 1(1).