

Artículo original

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR: UN FACTOR DETERMINANTE EN LOS QUE LOGRAN ESTABLECER UN NEGOCIO

The entrepreneurial spirit: A determining factor in those who
manage to establish a business

Luis Celerino Catacora Lira¹

Recibido: 14/03/2022

Aceptado: 31/05/2022

Resumen

El estudio fue realizado con el propósito de identificar y determinar la habilidad emprendedora que fue determinante en los que lograron establecer un negocio. Es una investigación exploratoria de tipo analítico transversal. El estudio se realizó en una muestra no aleatoria de 66 estudiantes que siguen la carrera de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. En la investigación se aplicó un cuestionario con preguntas de selección múltiple con escala de Likert de 1 a 5, que se sometió a un análisis de consistencia interna o semejanza entre los ítems para lo cual se calculó el coeficiente Alfa de Cronbach, que demostró un alto índice de confiabilidad alcanzando un valor de 0,93. Se obtuvo una tasa de respuestas del 99%, del cuestionario virtual. Los resultados revelaron que las habilidades emprendedoras que son vitales para el aseguramiento del éxito de un negocio son: el espíritu emprendedor con (Media=1.38), planificación financiera (Media=1,33) y evaluación financiera (Media=1.25). Finalmente, el estudio concluye que la habilidad del espíritu emprendedor fue la habilidad determinante en la creación exitosa de negocios desde la percepción de los emprendedores que se forman en la Facultad de Ciencias Empresariales en la Universidad Privada de Tacna.

Palabras claves: espíritu emprendedor, negocio, finanza, marketing.

¹ Doctor en Ciencias de la Educación

Abstract

The study was carried out with the purpose of identifying and determining the entrepreneurial ability that was decisive in those who managed to establish a business. It is an exploratory research of a cross-sectional analytical type. The study was carried out in a non-random sample of 66 students who are studying Business Engineering at the Faculty of Business Sciences of the Private University of Tacna. In the investigation, a questionnaire with multiple choice questions with a Likert scale from 1 to 5 was applied, which was subjected to an analysis of internal consistency or similarity between the items for which the Cronbach's Alpha coefficient was calculated, which demonstrated a high reliability index reaching a value of 0.93. A response rate of 99% was obtained from the virtual questionnaire. The results revealed that the entrepreneurial skills that are vital to ensure the success of a business are: entrepreneurship with (Mean=1.38), financial planning (Mean=1.33) and financial evaluation (Mean=1.25). Finally, the study concludes that the ability of the entrepreneurial spirit was the determining ability in the successful creation of businesses from the perception of the entrepreneurs who are trained in the Faculty of Business Sciences at the Private University of Tacna.

Keywords: entrepreneurial spirit, business, finance, marketing.

Introducción

Actualmente crear y dirigir negocios es un desafío para el cual se tiene que estar preparado empresarialmente. No es suficiente conocer todas las técnicas y estrategias que ofrece la formación empresarial. Los estudios explican que los emprendedores son personas especiales que observan oportunidades de negocio donde los demás no perciben nada. Esta cualidad constituye una ventaja competitiva y contribuye con el éxito en sus emprendimientos. Pero además de las cualidades empresariales, existe otra habilidad que va asociado con las ganas de emprender. Es el espíritu emprendedor, que lo arrastra hacia el riesgo y la aventura. El emprender es un gen que no deja tranquilo a los emprendedores. Siempre están buscando la oportunidad para crear empresas. El alto índice de desempleo juvenil y el temprano fracaso de emprendimientos en el mercado, induce a los jóvenes con visión empresarial a buscar oportunidades y tomar la decisión de emprender. La crisis económica y contracción de los mercados no amilanan a los emprendedores a satisfacer sus ansias de crear y desarrollar negocios exitosos. Emprender hoy es crucial para la juventud que egresa de las universidades. La formación empresarial focalizada en el manejo de la finanza, estudios de mercado y estrategias de marketing, sino van unidos a las ganas que promueve el espíritu emprendedor, existe una alta probabilidad de reducir la probabilidad de sostenerse en el mercado. En este

contexto, es relevante potenciar y fortalecer el espíritu emprendedor en la formación empresarial. Todos los emprendedores requieren de conocimientos, habilidades y manejo de técnicas, pero es recomendable no descuidar el desarrollo de las competencias blandas como el espíritu emprendedor. En el escenario real, las competencias son actuaciones donde el emprendedor demuestra su talento de crear y establecer negocios. El presente estudio tiene como propósito conocer cuál es la potencia que tiene el espíritu emprendedor en los emprendedores que ya establecieron un negocio exitoso.

Revisión de literatura

Conocer que habilidades traen los emprendedores que ya lograron establecer un negocio, es de suma importancia. El emprendedor requiere de una formación eficaz, para lograr competir y posicionarse en el mercado. Existen muchos modelos empresariales que determinan que el emprendedor de éxito, es aquel que está preparado en gestión empresarial. 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 que un emprendedor logre asegurar el éxito en mercados impredecibles y convulsionados, requieren de ciertas habilidades que deben adquirir y desarrollar desde el momento que deciden crear y dirigir un negocio. (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 capaz de detectar oportunidades y poseedor de las habilidades empresariales, tiene la virtud de ser innovador y comunicador eficaz, en escenarios complejos y organizaciones complicadas.

Elmuti, Khoury & Omran, (2012), establece que los emprendedores exitosos dividen sus competencias en tres categorías: Competencias técnicas, competencias en gestión empresarial y competencias personales. Las competencias técnicas incluyen la comunicación oral, la gestión técnica y habilidades de organización y escritos. Las competencias de gestión empresarial son las habilidades de gestión, 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 Grace, E – O & Happiness Ihuoma, I, 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.

Un componente clave en la formación del emprendedor 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.

Las habilidades fundamentales que caracterizan a los emprendedores que logran establecer y dirigir un negocio son las siguientes:

Espíritu emprendedor

Ornelas, C. et al. (2015), afirma que, el espíritu emprendedor se entiende como las características de la personalidad que se manifiestan en la forma de pensar y actuar relacionada con la búsqueda y el aprovechamiento de las oportunidades. El espíritu emprendedor, tiene que ver con las ganas y voluntad de desarrollarse en un campo específico donde existe la oportunidad de iniciar un negocio. El espíritu emprendedor se puede expresar como una actitud, enfoque, pensamiento o forma de abordar una situación de manera motivada y capaz, que busca activamente el cambio y sus beneficios, en lugar de esperar para adaptarse. Es una mentalidad que abarca el cuestionamiento crítico, la innovación, el servicio y la mejora continua. La importancia de contar con un Espíritu Emprendedor radica fundamentalmente en la ambición de progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las Ganancias o Ingresos como también en los campos o mercados que abarca la empresa, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la formación profesional. El espíritu empresarial, o también llamado acto emprendedor, es aquella persona que identifica una oportunidad y organiza sus recursos para que ésta se ponga en marcha. Una persona que posee un espíritu emprendedor, siempre enfrenta los problemas con posibles soluciones, con optimismo, con pasión y siempre preguntándose cuál sería la mejor opción. De forma que ellos siempre contemplan diferentes opciones para cada decisión de manera calculada.

Justificación del negocio

Alcaraz (2017), señala que: el emprendedor es capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros, esto le permite aplicar su tiempo y esfuerzo en la búsqueda y materialización de oportunidades. Estas cualidades del emprendedor le permiten definir y justificar un proyecto de negocio. Puede brindar una explicación del porque es importante llevar a cabo un determinado proyecto o iniciativa. Dicha explicación es un elemento fundamental en las fases de presentación y evaluación de nuestro proyecto. La justificación de un proyecto nos permite ver las ventajas que nos ofrece el entorno en el cual operamos. La justificación de un proyecto nos permite darle claridad y mejorar el enfoque del mismo. Si somos capaces de justificar nuestro proyecto con buenas razones, seremos capaces de enfocarnos en los puntos fuertes de nuestro proyecto. Además de esto, la motivación de las personas involucradas en el provecho será mucho más alta. Una justificación clara y bien escrita nos ayuda a darle un buen nivel de credibilidad a nuestro proyecto. En este sentido, la justificación del proyecto funciona, por así decirlo, como una tarjeta de presentación que hace más atractivo nuestro proyecto.

Estrategias de marketing

La estrategia de marketing adecuada, brindará excelentes beneficios a la empresa, sobre todo para impulsar la venta de un producto o servicio. Se trata de uno de los componentes principales del éxito para cualquier empresa. Por lo que se requiere de un proceso de análisis profundo exhaustivo antes de llevarla a cabo. Una estrategia de marketing define el proceso a seguir de acuerdo al producto o servicio a promocionar. Su importancia radica en que, si es efectiva, ayudará a fortalecer las ventas, pues permitirá mostrar los beneficios de la marca o del producto para los clientes potenciales. Una estrategia de marketing aporta calidad acerca de la dirección en la que se ejecutan las acciones que beneficiarán el proceso de ventas y reconocimiento de una marca. Ayuda a identificar esas oportunidades en el mercado y conduce al camino para aprovecharlas adecuadamente.

Estudios de mercado

Un estudio de mercado consiste en la recopilación de una gran cantidad de información sobre clientes potenciales, clientes actuales (si los hay), competencia, el entorno de la operación, etc. con el fin de evaluar la viabilidad de un proyecto empresarial en concreto. Antes de iniciar cualquier negocio, los emprendedores deberían llevar a cabo un estudio de mercado. Un estudio de mercado nos permite conocer la respuesta de un público objetivo ante una iniciativa empresarial. Asimismo, nos permite comprobar si existe una necesidad insatisfecha de los clientes que buscamos cubrir. Los estudios de mercado buscan descubrir cuántos consumidores querrían adquirir el producto o servicio que ofreces, en dónde se vendería (o, si se trata de un establecimiento como un restaurante, dónde estaría), durante cuánto tiempo y qué precio se pagaría por conseguirlo.

Organización del negocio

La organización desempeña una parte fundamental para conseguir el éxito en cualquier gestión empresarial. Una adecuada organización de la empresa proporciona los métodos para que las tareas se realicen de una manera correcta, reduciendo así los costos, evitando la lentitud y la duplicidad de esfuerzos al determinar las responsabilidades de cada trabajador. De alguna manera, esto también contribuye a emplear mejor los recursos y medios disponibles. Es preciso, además, conocer lo que implica cada puesto y si acarrea un gasto innecesario. Todo ello se encuadra dentro de la necesidad de una correcta organización de la empresa. La organización empresarial engloba la estructuración, organización e integración de los recursos y unidades organizativas de una compañía, además del establecimiento de las atribuciones y las relaciones entre ellos. Permite realizar una utilización más eficiente de los medios de la empresa para que pueda desarrollar tus tareas y actividades en la búsqueda de los objetivos de la empresa marcados. Esto supone también que haya una mejor coordinación entre las distintas escalas de la compañía, y un mayor control sobre el trabajo del personal.

Inversión en el negocio

Para el emprendedor la inversión suele ser una parte vital de su idea de negocio, dado que en la mayoría de casos no se cuenta con capital suficiente para abordar las diferentes fases de desarrollo empresarial, mucho menos de crecimiento. Lo cierto es que un emprendedor puede necesitar inversión desde el mismo momento de la puesta en marcha del negocio. En una gran parte, la inversión inicial suele originarse en fondos propios, de conocidos o familiares, por el mero hecho de intentar arrancar un sueño empresarial. Además, es lógico buscar inversión cuando se intenta hacer crecer a la empresa, sobre todo si se quiere conseguir los objetivos lo antes posible y no eternizar cualquier proceso de generación de ingresos, que con el tiempo podría sufrir una transformación. Obviamente, la inversión también se solicita como rescate o ante situación de pérdidas, con el objetivo de subsanar las deudas, volver a replantear el negocio y buscar una idea que, a medio o largo plazo, permita sacar suficiente rentabilidad.

Planificación financiera del negocio

La planificación financiera es uno de los pilares principales en los negocios modernos y trabaja con una variedad de fuentes de financiación en su presupuesto que prevé eventos y anticipa lo que se debe hacer en el futuro. Apaza (2017), define a la planificación financiera como uno de los agentes primordiales para alcanzar una correcta gestión de recursos financieros, lo que hace posible que puedan fundamentarse diferentes estrategias con el propósito de cumplir los objetivos y metas establecidas con las medidas de control necesarios para su cumplimiento. “Es por ello que para lograr la eficiencia y la eficacia en las empresas; se propone la introducción de nuevas técnicas de análisis financiero que permitan obtener una mayor eficiencia económica, control y reducción de los costos y gastos. Para el logro de tales objetivos se hace necesaria la implementación de presupuestos”. (Navarro, 2018). La planeación financiera permite

realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa, ya que estudia la relación de proyecciones de ventas, ingresos, activos o inversiones y financiamiento, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, a fin de decidir, posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros. (Albuerne & Casas, 2015).

Evaluación financiera del negocio

La evaluación financiera de proyectos se ocupa, principalmente, de considerar si un proyecto es viable o rentable, y si puede asegurarse los fondos que necesita. Por lo tanto resulta útil, tanto para el inversor que está interesado en la financiación, como para el empresario que posee el proyecto. Según Cevallos (2019), en la actualidad, una inversión inteligente requiere de una buena estructuración y evaluación, que indique la pauta a seguir y la seguridad de que la inversión será realmente rentable. El Análisis y Evaluación Financiera es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los Estados financieros y datos operacionales con el fin de determinar el desempeño financiero y operacional de la empresa y de manera especial para facilitar la toma de decisiones. La importancia de realizar un análisis financiero radica en que proporciona los elementos necesarios para evaluar la situación económica y financiera de una empresa o unidad económica, esta evaluación nos permite dirigir la toma de decisiones hacia el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles que permitan enfrentar situaciones difíciles, o aumentar su eficiencia, productividad u organización. La evaluación financiera tiene como objetivo determinar los niveles de rentabilidad de un proyecto para lo cual se compara los ingresos que genera el proyecto con los costos en los que el proyecto incurre tomando en cuenta el costo de oportunidad de los fondos.

Metodología

El estudio es no experimental, causal explicativo, de carácter transversal con un enfoque cuantitativo. Tiene como objetivo identificar y determinar las habilidades emprendedoras que fueron determinantes en los que alcanzaron establecer su negocio. El estudio se realizó en una muestra de 66 estudiantes del noveno ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. En la investigación se aplicó un cuestionario con preguntas de selección múltiple con escala de Likert de 1 a 5, que se sometió a un análisis de consistencia interna o semejanza entre los ítems para lo cual se calculó el coeficiente Alfa de Cronbach, que demostró un alto índice de confiabilidad alcanzando un valor de 0,93. La tasa de respuestas fue del 99% del total de cuestionarios enviados. La información se procesó utilizando el software estadístico SPSS versión 24.0.

Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la exploración de las habilidades emprendedoras que perciben desarrollar los estudiantes.

1.- Descripción de la muestra

La Tabla 1 contiene las características de la muestra de estudio. El 62.1% de los encuestados son mujeres. El 53.0 estudian y trabajan. El 18.2% tienen y dirigen un negocio. El 87.9% tienen edades comprendidas entre 21 y 25 años y finalmente el 100% de ellos siguen la Carrera Profesional de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna.

Tabla 1
Características de la muestra

Genero	Porcentaje (%)
Hombres	37.9
Mujeres	62.1
Ocupación	
Estudia	47.0
Estudia y trabaja	53.0
Edad	
Menor de 21 años	9.1
Entre 21 y 25 años	87.9
Mas de 25 años	3.0
Negocio	
Con negocio	19.4
Apoya a negocios	32.3
Sin negocio	48.3

2.- Análisis de impacto de las Habilidades emprendedoras

Mediante el análisis de medias, en la Tabla 2, se puede percibir el posicionamiento logrado de cada una de las habilidades emprendedoras, según los valores obtenidos desde la percepción de los encuestados. En orden descendente, se aprecia que en primer lugar se ubica la habilidad del espíritu emprendedor, con una media (M=1.46), le sigue la habilidad de planificación financiera con una media (M=1.38) y en tercer lugar se encuentra la habilidad de la evaluación financiera con una media (M=1.33). Respecto de la desviación estándar, se aprecia que los encuestados muestran una significativa concentración hacia la media. Lo cual indica que existe bastante homogeneidad en las respuestas de los encuestados. Por el lado opuesto, se puede observar que los tres promedios más bajos, son los obtenidos por las habilidades de estudio de mercado (M=1,25), organización del negocio (M=1.21) y estrategias de marketing (M=1.17). De lo descrito se deduce que para asegurar el éxito en los negocios creados, es relevante considerar el impacto que tienen las habilidades del espíritu

emprendedor, la planificación y evaluación financiera, desde la percepción de los encuestados.

Tabla 2

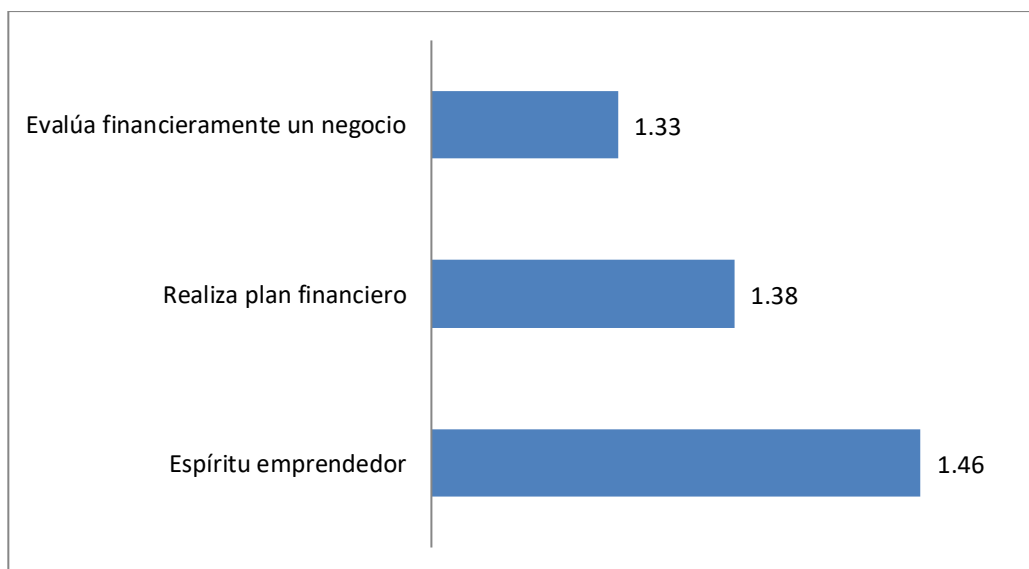
Habilidades predominantes en los emprendedores que lograron establecer un negocio

Habilidades	Media	Desv. típ.
Espíritu emprendedor	1,46	,509
Realiza plan financiero	1,38	,495
Evalúa financieramente un negocio	1,33	,482
Invierte en el negocio	1,29	,464
Define y justificar un negocio	1,28	,462
Realiza estudio de mercado	1,25	,442
Organiza un negocio	1,21	,415
Aplica estrategias de marketing	1,17	,381

Nota: Información obtenida de la encuesta

Figura 1

Impacto de las tres habilidades emprendedoras relevantes



3.- Análisis de regresión

Hipótesis

H₀ El modelo no tiene la capacidad de predecir la variable de interés

H₁ El modelo tiene la capacidad de predecir la variable de interés

$\alpha = 5\%$

La tabla 3, nos demuestra que el modelo tiene la capacidad de predecir el comportamiento del emprendedor de éxito. Como el valor (Sig. 0.00 < 0.05) entonces se rechaza la H_0 y se determina que las habilidades seleccionadas contenidas en el modelo tienen la capacidad de predecir en forma significativa el comportamiento del emprendedor de éxito. El análisis estadístico de regresión, revela que las habilidades emprendedoras seleccionadas, como el espíritu emprendedor, plan financiero y la evaluación financiera, pueden predecir el ($R^2=74,50\%$), del comportamiento del emprendedor de éxito. Asimismo, se comprueba que entre las habilidades emprendedoras seleccionadas y el emprendedor de éxito, existe una correlación múltiple fuerte ($R= 0.863$) y es significativa (Sig.= 0.000 < 5%). El coeficiente Durbin Watson (2.078) nos confirma que el modelo justifica su generalización.

Tabla 3
Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Sig.	Durbin-Watson
1	.863	.745	.706	0.000	2.078
Variables predictores: Espíritu empresarial, Plan financiero, evaluación financiera					
Variable dependiente: Emprendedor de éxito					

Nota: *Elaboración propia*

Hipótesis

H_0 El modelo no es estadísticamente significativo

H_1 El modelo es estadísticamente significativo

$\alpha = 5\%$

La tabla 4 contiene la prueba ANOVA, que nos demuestra que estadísticamente las tres habilidades seleccionadas contenidas en el modelo, son significativas. Así mismo, se deduce que cada una de ellas contribuye en forma diferenciada en el desarrollo de la variable de interés. Considerando que el valor (Sig 0.025 < 0.05), se concluye que el modelo es estadísticamente significativo.

Tabla 4
Análisis ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	1,651	3	0.550	3,865	.025
Residual	2,849	66	0,142		
Total	4,500	66			
Variables predictores: Espíritu emprendedor, plan financiero y evaluación					

financiera

Variable dependiente: Emprendedor de éxito

En la tabla 5 se observa los coeficientes tipificados beta, con la que se mide el grado de influencia. El coeficiente estadísticamente significativo es el que corresponde a la habilidad del espíritu emprendedor ($\text{Sig.}=0.021 < 0.05$), con una fuerza de predicción del 46%. El resto de coeficientes tipificados beta, revelan que las otras dos habilidades como la realización del plan financiera ($\text{Sig.}=0.198 > 0.05$) y la evaluación financiera ($\text{Sig.}=0.921 > 0.05$), no son estadísticamente significativas, lo cual significa que no hay evidencia estadística suficiente como para confirmar que las habilidades plan financiera y evaluación financiera tienen poder de predicción sobre el emprendedor de éxito. Del análisis se deduce que la habilidad espíritu emprendedor es la habilidad relevante en el perfil de la formación de un emprendedor.

Tabla 5

Nivel de impacto y significatividad del modelo

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error típ.	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	,789	,314		2,513	,021
Espíritu empresarial	,400	,159	,460	2,510	,021
Realiza un plan financiero	,264	,199	,288	1,330	,198
Evalúa financieramente un negocio	,019	,190	,021	,100	,921

Nota: Base de datos SPSS de encuesta procesada

Conclusiones

- El estudio revela que la habilidad del espíritu emprendedor es determinante en el éxito de los emprendedores que establecieron un negocio en mercados competitivos.
- En el proceso de formación empresarial de los emprendedores es fundamental crear una cultura que focalice y priorice el desarrollo del espíritu emprendedor, la planificación y la evaluación financiera.
- El estudio comprobó que el entrenamiento y desarrollo de habilidad del espíritu de emprendedor, explica el 74.50% de la efectividad de los futuros emprendedores, cuando se trata de crear y establecer negocios en mercados complejos, dinámicos y globales.
- El modelo del emprendedor de éxito, tiene significatividad estadística, y cumple las pruebas ANOVA, dejando evidencia de su funcionalidad para predecir el comportamiento de las variables; espíritu emprendedor, planificación financiera y evaluación financiera, con un nivel de confianza del 95%.

- e) Los resultados evidencian que el desarrollo del espíritu emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales, que pronto formarán parte de la demanda laboral, es un factor generador de la alternativa del auto empleo y la creación de empleos para otros, constituyéndose en una dimensión estratégica social que podría ser fortalecida mediante la inclusión de apoyos dirigidos al fortalecimiento del espíritu emprendedor en el ámbito familiar.
- f) El espíritu emprendedor, como parte de una cultura empresarial, constituye una necesidad de logro para combatir el desempleo juvenil y los fracasos tempranos de los emprendimientos.

Referencias bibliográficas

- Alcaráz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. McGraw Hill.
- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los. *Economía y desarrollo*, 158(2), 76–90.
<http://scielo.sld.cu/pdf/eyd/v158n2/eyd05217.pdf>
- Bid y Sekn. (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales*.
<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>.
- Cevallos, Angela. (2017). *Evaluación financiera de proyectos de inversión para PYMES*.
<file:///C:/Users/A-49/Downloads/Dialnet-EvaluacionFinancieraDeProyectosDeInversionParaLaPY-7154274.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.
- Enechojo Grace, E – O & Happiness Ihuoma, I. (2013). Relationship Between Counselling and Entrepreneurship Development Skills of Nigerian Final Year Undergraduates. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 84(0), 120–127.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.03.06.521>
- Hernandez, V., & Poveda, T. (2019). Competencias personales de emprendedores y factores en la creación de empresas ecuatorianas. Caso: Abarrotes de Ambato. *Cofin*, 13(1).
- 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.
- Ordenla, Carlos. et al. (2015). El espíritu emprendedor y un factor que influencia su desarrollo temprano. <https://www.redalyc.org/pdf/944/94438997006.pdf>.
- Olozagaste, J. G., & Calderon, Y. (2017). Formación del Espíritu Empresarial en Jóvenes. *Revista Latinoamericana de Educación Inclusiva*, 11(2), 163–177. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rlei/v11n2/art11.pdf>
- 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. <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).