

Artículo original

HABILIDADES BÁSICAS PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Basic skills to undertake successfully

Luis Celerino Catacora Lira¹⁰

<https://orcid.org/0000-0002-7823-9316>

Patricia Cecilia Ticona Ticona¹¹

<https://orcid.org/0000-0003-3518-8122>

Recibido: 20/03/2023

Aceptado: 12/05/2023

Resumen

El emprendimiento como campo de estudio ha cobrado una creciente relevancia en las agendas académicas, por su capacidad para crear empleo y promover el crecimiento económico del país. En ese sentido, el presente estudio fue realizado con la finalidad de identificar cuáles son las habilidades básicas asociadas al emprendedor de éxito. El presente estudio es descriptivo exploratorio. El enfoque utilizando fue el cuantitativo, con un diseño no experimental de naturaleza transversal. El estudio se realizó en una muestra no aleatoria de 56 estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. Para observar la variable se utilizó un cuestionario sobre habilidades del emprendedor de éxito, el cual fue validado en contenido. La confiabilidad fue calculada mediante el coeficiente de Alpha de Crombach, siendo el resultado 0.937. Los resultados a través de los valores de (χ^2), se revela que las habilidades básicas mejor asociadas al emprendedor de éxito, son: evalúa económica y financieramente un negocio ($\chi^2=152.280$; $gl=56$; $p=000$), y la habilidad invierte en el desarrollo del negocio, ($\chi^2=176,485$; $gl=56$; $p=000$). El estudio concluye, en base al análisis de medias, que la

¹⁰ Doctor en Ciencias de la Educación. Universidad Privada de Tacna, Facultad de Cs. Empresariales, Tacna-Perú. luccatacora@virtual.upt.pe

¹¹ Magíster en Educación con mención en Curriculum. Universidad Privada de Tacna, Facultad de Cs. Empresariales, Tacna-Perú. patticona@virtual.upt.pe

habilidad básica relevante, corresponde al dominio y manejo de las estrategias de marketing, con un nivel de confianza del 95%.

Palabras claves: Marketing, finanza, mercado, negocio, emprendedor.

Abstract

Entrepreneurship as a field of study has gained increasing relevance in academic agendas, due to its ability to create employment and promote the economic growth of the country. In this sense, the present study was carried out with the purpose of identifying which are the basic skills associated with the successful entrepreneur. The present study is descriptive and exploratory. The approach used was quantitative, with a non-experimental design of a cross-sectional nature. The study was carried out in a non-random sample of 56 students from the Faculty of Business Sciences of the Private University of Tacna. To observe the variable, a questionnaire on successful entrepreneur skills was used, which was validated in content. Reliability was calculated using Cronbach's Alpha coefficient, the result being (0.937). The results through the values of (χ^2) reveal that the basic skills best associated with the successful entrepreneur are: economically and financially evaluate a business ($\chi^2=152.280$; $gl=56$; $p=000$), and the ability invests in business development ($\chi^2=176,485$; $gl=56$; $p=000$). The study concludes, based on the analysis of means, that the relevant basic skill corresponds to mastery and management of marketing strategies, with a confidence level of 95%.

Keywords: Marketing, finance, market, business, entrepreneur

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, según González (2005), es quien evalúa tanto el riesgo como los beneficios y responde positivamente a los cambios con nuevas ideas y formas de hacer las cosas. Esta habilidad constituye una ventaja competitiva y contribuye con el éxito en sus emprendimientos.

Uno de los problemas que afectan al emprendedor son los conocimientos y habilidades que deben tener en su perfil como parte de su formación empresarial. El emprender exige ciertas habilidades básicas para asegurar el éxito. Los manuales empresariales recomiendan que entre las principales habilidades empresariales están los relacionados

con la capacidad de crear negocio, definir las propuestas de valor, manejar las estrategias de marketing, realizar estudios de mercado, organizar empresas, manejo de criterios de inversión, planificación financiera y evaluación económica de los negocios. Estas habilidades son básicas para un emprendedor de éxito. Sin embargo, en el país, existen un alto índice de fracaso temprano de emprendimientos. Muchos de ellos son por la carencia de las habilidades empresariales básicas. La crisis económica y contracción de los mercados exigen a los emprendedores mejorar y desarrollar sus habilidades empresariales, en el manejo de la finanza, estudios de mercado y estrategias de marketing, para fortalecer su espíritu emprendedor, y crear nuevas condiciones para iniciar nuevos emprendimientos.

Por lo descrito el estudio tiene como objetivo determinar las habilidades básicas que son relevantes para un emprendedor de éxito. En la búsqueda de resaltar y potenciar las habilidades del emprendedor, el estudio identifico el problema siguiente: ¿Cuáles son las habilidades básicas que deben caracterizar al emprendedor de éxito? Como consecuencia la hipótesis general se planteó de la siguiente forma: Las habilidades básicas del manejo de las estrategias de marketing y la evaluación económica y financiera de los negocios, tienen influencia significativa en el desempeño del emprendedor de éxito.

Por lo tanto, el presente estudio es relevante teóricamente porque sus resultados contribuirán al conocimiento empresarial y permitirá a mejorar la calidad en la formación y desempeños de los emprendedores de éxito.

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), el emprendedor es una persona competente en la identificación de oportunidades, en resolver problemas, adaptarse al cambio, análisis de entornos, manejo de las finanzas, 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 et al. (2012), establecen 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 & Happiness (2013), confirman que las habilidades relacionadas con el emprendimiento son aquellas asociadas con las habilidades técnicas, aplicación de la tecnología, la comunicación y las relaciones interpersonales. Pinchot (1987), expresa que el emprendedor que habita en la empresa posee un importante rol, y que es quién puede hacer realmente que una idea se desarrolle comercialmente, ya que muchas empresas logran crear ideas, pero no terminan llevándolas a cabo. En los países en desarrollo la motivación se orienta hacia el lado de la necesidad. Los altos niveles de desempleo combinados con condiciones contractuales en ocasiones poco favorables para los empleados hacen que las personas busquen oportunidades de mejoramiento en la creación de negocios.

Álvarez y Busenitz (2001), sostienen que el emprendimiento está vinculado con la cognición, el descubrimiento, la búsqueda de oportunidades de mercado y la coordinación del conocimiento que lleva a la obtención de resultados heterogéneos. El emprendimiento puede ser visto en su esencia como individuos o equipos que realizan trabajos creativos, manifestados en productos o servicios, para otras personas en un mercado (Mitchell, 2002).

Prepararse para ser competente en el campo de los negocios, requiere de ciertas habilidades que son básicas para emprender con éxito, especialmente cuando el entorno económico no ofrece nada favorable. La formación empresarial cumple un rol clave en la adquisición y desarrollo de habilidades empresariales. El emprendedor en formación requiere de habilidades empresariales básicas, que en las escuelas profesionales en el campo empresarial se debe brindar.

Metodología

El tipo de investigación es básica, dado que su fin es aportar conocimientos para fines académicos. El diseño es no experimental, de corte transversal, fue de nivel descriptivo y correlacional y de enfoque cuantitativo. La muestra de estudio fue no aleatoria, y estuvo conformada por 56 estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna. La técnica para la recolección de datos, fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. El instrumento obtuvo (0.937) de confiabilidad con el método de Alpha de Cronbach. La información se procesó utilizando el software estadístico SPSS versión 24.0, con la finalidad de analizar estadísticamente los resultados.

Resultados

A continuación, se presentan los análisis de las percepciones de los emprendedores que participaron del estudio.

1.- Descripción de la muestra

La tabla 1, muestra que el 48.2% (27) de los emprendedores son mujeres y el 51.8% son hombres. Además, el 53.6% tienen negocios y el 46.4% no tienen negocios.

Tabla 1
Características de la muestra

Genero	f	%
Hombres	27	48.2
Mujeres	29	51.8
Emprendimiento		
Con negocio	30	53.6
Sin negocio	26	46.4

2.- Análisis de las habilidades empresariales

2.1.- Niveles de percepción sobre las habilidades básicas

La Tabla 2 y Figura 1, muestra que el 57.1% de los encuestados perciben que las habilidades básicas que se evidencia en la Facultad, alcanzan el nivel de poco adecuadas, el 21.4% el nivel de adecuadas y el 21.4% de inadecuadas. Del análisis se deduce que los emprendedores en formación, en la gran mayoría el desarrollo de las habilidades básicas se ubica en el nivel de poco adecuadas, lo cual significa que aún no existen las condiciones apropiadas para emprender con éxito un negocio.

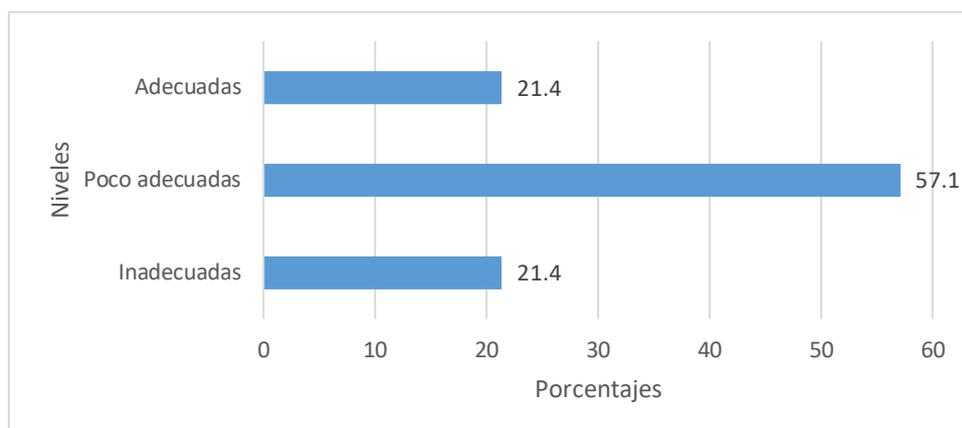
Tabla 2
Niveles de las habilidades básicas

Niveles	f	%
Inadecuadas	12	21,4
Poco adecuadas	32	57,1
Adecuadas	12	21,4
Total	56	100,0

Nota: Datos de la fuente de acopio

Figura 1

Niveles de las habilidades básicas



2.2.- Análisis de las características de las habilidades básicas

La Tabla 3 muestra las ocho habilidades básicas que todo emprendedor debe dominar y manejar para asegurar el éxito en un negocio. El análisis se realiza con las cinco categorías de la escala de Likert, siempre, casi siempre, frecuentemente, casi nunca y nunca. Se observa que las frecuencias más altas en la categoría de siempre se ubica las cualidades de aplica estrategias de marketing (10.7%), realiza estudios de mercado (10.7%) y evalúa económica y financieramente un negocio (10.7%). Con la categoría frecuentemente destaca la habilidad de crea y dirige un negocio (50%), y en el extremo negativo se aprecia que el (35.7%), de los emprendedores en formación, expresan que casi nunca y nunca, planifican financiera y contablemente un negocio. Del análisis se deduce que los emprendedores potenciales expresan que todavía no tienen todas las habilidades básicas adecuadamente desarrolladas como para asegurar el éxito en un negocio.

Tabla 3

Descripción de las habilidades básicas para emprender con éxito

Habilidades	Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	Casi nunca	Nunca
Crea y dirige un negocio	7.1	26.8	50.0	12.5	3.6
Define y justifica un negocio	3.6	39.3	39.3	14.3	3.6
Aplica estrategias de marketing	10.7	35.7	32.1	16.1	5.4
Realiza estudios de mercado	10.7	25.0	37.5	17.9	8.9
Organiza e implementa un negocio	8.9	28.6	42.9	16.1	3.6
Invierte en el negocio	8.9	32.1	41.1	12.5	5.4
Planifica financiera y contablemente un negocio	7.1	23.2	33.9	28.6	7.1
Evalúa económica y financieramente un negocio	10.7	23.2	33.9	23.2	8.9

Nota: Elaboración propia

2.3.– Análisis de relevancia de las habilidades básicas

En el contexto de valorar la relevancia de las habilidades básicas, la Tabla 4 nos muestra un ranking, según la percepción de los encuestados, donde se aprecia cuáles son las tres habilidades relevantes para un emprendedor de éxito. Observando los valores de las medias, se revela que la primera habilidad básica es el talento que se debe tener para la aplicación de las estrategias de marketing (3.30), en segunda prioridad consideran que se ubica la habilidad de invertir en la mejora del negocio (3.27) y en tercer lugar se posesiona la habilidad de define y justifica un negocio (3.25). 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=3,11), evalúa económicamente un negocio (M=3.04) y planifica financieramente un negocio (M=2.95). De lo descrito se deduce que existe fuerte focalización en el dominio y manejo de las estrategias de marketing, como la habilidad básica clave para asegurar el éxito en los negocios creados, considerando que las demás habilidades todas son relevantes.

Tabla 4

Habilidades relevantes desde la percepción de los emprendedores de éxito

Habilidades	Media	Desv. típ.
Aplica estrategias de marketing	3.30	1,043
Invierte en el negocio	3,27	,981
Define y justifica el negocio	3,25	,879
Organiza e implementa el negocio	3.23	,953
Crea y dirige un negocio	3,21	,889
Realiza estudios de mercado	3,11	1,107
Evalúa económicamente un negocio	3,04	,415
Planifica financieramente un negocio	2,95	1,052

Nota: Información obtenida de la encuesta

3.– Prueba de normalidad

H_0 : Los datos de la encuesta no tienen una distribución normal

H_1 : Los datos de la encuesta tienen una distribución normal

Regla de decisión

Si el valor Sig. > 0.05 Se rechaza la hipótesis nula

Si el valor Sig. < 0.05 Se acepta la hipótesis nula

La Tabla 5, nos muestra que los valores Sig. de las ocho habilidades básicas son menores del 5%; por lo tanto, se acepta la hipótesis nula (H_0); y se confirma que los datos provenientes de la encuesta no siguen una distribución normal.

Tabla 5
Prueba de normalidad de las distribuciones

Habilidades	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Crea y dirige negocios	,256	56	,000
Define y justifica negocios	,232	56	,000
Aplica estrategias de marketing	,212	56	,000
Realiza estudios de mercado	,194	56	,000
Organiza e implementa un negocio	,221	56	,000
Invierte en la operación de un negocio	,214	56	,000
Planifica financieramente	,176	56	,000
Evalúa económicamente y financieramente	,173	56	,000

Nota: Elaboración propia

4.- Análisis de las habilidades básicas asociadas al emprendedor de éxito

Hipótesis

H₀: No están asociadas las habilidades al emprendedor de éxito

H₁: Si están asociadas las habilidades al emprendedor de éxito

Valor de significancia

$\alpha = 5\%$

Tipo de prueba

Chi cuadrado

Coefficiente de Gamma

Regla de decisión

Si Sig. < 0.05; entonces se rechaza H₀

Si Sig. > 0.05; entonces se acepta la H₀

La Tabla 6, muestra los niveles de asociación con la prueba estadística (χ^2) y los niveles de relación con la prueba estadística Gamma. El significado del impacto de la prueba Chi, va en función de la distancia que tiene cada prueba respecto del valor de CERO. En la medida que el valor de (χ^2) se aleje de (0), el grado de asociación es más fuerte y viceversa. Observando los valores de (χ^2), se revela que la habilidad básica mejor asociada al emprendedor de éxito, es la habilidad de evalúa económica y financieramente un negocio y le sigue la habilidad invierte en el desarrollo del negocio. Por el lado del coeficiente Gamma, (γ) que mide el grado de relación, teniendo como punto crítico mínimo ($\gamma=0.70$), se aprecia que el coeficiente de correlación más alto corresponde a la habilidad evalúa económica y financieramente un negocio, y le sigue la habilidad planifica financieramente un negocio. Del análisis se deduce que las habilidades básicas asociadas significativamente al emprendedor de éxito son: evalúa, planifica e invierte en el negocio, con un nivel de confianza del 95%.

Tabla 6
Pruebas de asociación y de relación

Variable	Habilidades	Prueba Chi cuadrado	Sig. < 5%	Coefficiente Gamma
Emprendedor de éxito	Crea	37.044	0.000	0.898
	Define	41.671	0.000	0.939
	Aplica	36.309	0.000	0.842
	Realiza	53.864	0.000	0.930
	Organiza	55.400	0.000	0.958
	Invierte	57.332	0.000	0.953
	Planifica	54.030	0.000	0.961
	Evalúa	64.480	0.000	0.983

Nota: Información de visor de resultados SPSS

Discusión

Diez Farhat (2020) concluye que la proactividad, autoeficacia y propensión al riesgo son claves para un desarrollo emprendedor y contribuyen al desenvolvimiento del estudiante en su senda al éxito, si bien no coincide con los resultados de la presente investigación, se destaca la propensión al riesgo vinculada a la habilidad básica evaluación económica y financiera de un negocio, habilidad significativamente asociada al emprendedor exitoso, conclusión del presente trabajo.

Los resultados del estudio de Soria-Barreto et al. (2016), muestran que, los estudiantes universitarios que experimentaron el mayor cambio en su voluntad de emprender fueron quienes poseían dos características: consideraban tener los conocimientos, habilidades y experiencia para poner en marcha un negocio nuevo y pertenecían a familias de bajos ingresos familiares, en ese sentido concluyeron que la educación emprendedora universitaria puede tener efectos significativos pero en estudiantes que poseen determinadas características, se coincide con dichos autores en que un diagnóstico previo a los estudiantes puede predecir el impacto de los cursos de emprendimiento, que en este caso pretende lograr como objetivo educacional la Facultad de Cs. Empresariales ya que contempla en su plan de estudios competencias en emprendimiento e innovación.

Se destaca la investigación de Rubio Hernández y Lisbona Bañuelos (2022), ya que en su trabajo de revisión sistemática de estudios de evaluación de la intención emprendedora en estudiantes universitarios, manifiestan que no puede subestimarse la importancia de los jóvenes en cualquier economía global, pues son el futuro y determinan la viabilidad económica de los países y que por ello, es importante que estos comprendan la importancia de emprender, estén dispuestos a arriesgarse en aventuras empresariales y manifiesten interés por saber cómo hacerlo con alguna garantía de éxito a través de diferentes acciones formativas; camino emprendido por la Facultad de Cs. Empresariales hace varios años y que corresponde evaluar el impacto para implementar mejoras en sus planes de estudios de las diferentes carreras profesionales.

Conclusión

- a) El estudio revela que las habilidades básicas significativamente asociadas al emprendedor de éxito, son las de evaluación económica y financiera de un negocio, invierte en el desarrollo del negocio y planifica financieramente un negocio, con un nivel de confianza del 95%.
- b) La habilidad básica de prioridad por su relevancia en el campo empresarial, es el dominio y manejo de las estrategias de marketing, en contextos complejos e impredecibles.
- c) La formación empresarial de los futuros emprendedores, brindada en la Facultad de Ciencias Empresariales, contribuye con el logro de habilidades empresariales básicas que se requiere para actuar exitosamente en mercados complejos, dinámicos y globales.
- d) El análisis estadístico de asociación y relación, con valores de Sig. menores del 5%, demuestran que las habilidades básicas, estadísticamente son significativas, y que están fuertemente relacionadas con el éxito empresarial de los emprendedores.
- e) El mejoramiento de la efectividad en la formación de emprendedores, está en función en la implementación de estrategias curriculares que potencien el desarrollo de las habilidades básicas para los negocios en escenarios complejos.

Referencias

- 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 factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 76-90. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425554493005>
- Álvarez, S. y Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-775. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(01\)00122-2](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(01)00122-2)
- Diez Farhat, S. (2020). Factores clave para el desarrollo emprendedor de estudiantes universitarios. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 145-158. <https://www.redalyc.org/journal/290/29062641011/html/>
- Elmuti, D., Khoury, G. & Omran, O. (2012). Does entrepreneurship education have a role in devolping 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.

- González, L. (2 de marzo de 2023). *Emprendedores para la sociedad del conocimiento*. Alcaldía de Medellín Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación. <http://www.medellin.gov.co>
- Mitchell, R. (2002). Entrepreneurship and stakeholder theory. *Business Ethics Quarterly, The Ruffin Series*, 3, 175-196. <https://doi.org/10.5840/ruffinx200231>
- Pinchot, G. (1987). Innovación a través del. *Research management*, XXX (2). <https://personal.utdallas.edu/~chasteen/Pinchot%20webpage%20on%20Intrapreneur.htm>
- Rubio Hernández, F. J. y Lisbona Bañuelos, A. M. (2022). Intención emprendedora en estudiantes universitarios. Revisión sistemática de alcance de la producción científica. *Universitas Psychologica*, 21, 1-17. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.upsy21.ieeu>
- Soria-Barreto, K., Zuniga-Jara, S., & Ruiz-Campo, S. (2016). Educación e Intención Emprendedora en Estudiantes Universitarios: Un Caso de Estudio. *Formación universitaria*, 9(1), 25-34. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062016000100004>