

Revista de Ciencias Sociales

Emprendimiento peruano: Factores e intervenciones que facilitan su desarrollo

Chávez Vera, Kerwin José*
Alderete Velita, Joel Joab**
Rosas-Prado, Carmen***
Urbina Cárdenas, Max****

Resumen

El fenómeno del emprendimiento se ha considerado un importante mecanismo para lograr a nivel mundial el desarrollo de las sociedades; sin embargo, ello solo es posible cuando se promueven ideas de negocios innovadoras, logrando, con ello, una ventaja competitiva en un contexto global. El presente estudio tuvo como objetivo principal analizar factores e intervenciones que facilitan el desarrollo del emprendimiento peruano, estudiando para ello cuatro elementos: Educación financiera, planificación, direccionamiento y el entorno. El estudio que dio origen a este artículo se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo. La población objeto de estudio según el informe técnico “Demografía empresarial en el Perú”, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021), estuvo constituida por 2.054 emprendimientos creados y registrados en el 2021, por lo que al momento del estudio su ciclo de vida es de dos años. Se estableció una muestra de 746 emprendedores a los que se les aplicó un cuestionario. Se concluyó que el desarrollo de un emprendimiento exitoso requiere la comprensión y manejo de los aspectos relacionados con la planificación, el direccionamiento, la educación financiera y el entorno.

Palabras clave: Emprendimiento; educación financiera; planificación; direccionamiento; entorno.

* Docente en Gerencia. Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. E-mail: kerwinchavez@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2842-2099>

** Doctor en Administración. Director de Administración y Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. E-mail: jalderete@usil.edu.pe ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4896-1508>

*** Doctora en Educación. Docente Investigadora en la Universidad Alas Peruanas, Lima, Perú. E-mail: celviraep@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7924-3157>

**** Doctor en Gestión Pública. Docente en la Universidad Alas Peruanas, Pueblo Libre, Perú. E-mail: urbina10@hotmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0474-5590>

Peruvian entrepreneurship: Factors and interventions that facilitate its development

Abstract

The phenomenon of entrepreneurship has been considered an important mechanism to achieve the development of societies worldwide; however, it is only possible when innovative business ideas are promoted, thereby achieving a competitive advantage in a global context. The present study has as main objective to analyze the factors and interventions that facilitate the development of the Peruvian company, studying for it four elements: Financial education, planning, management and environment. The study that gave rise to this article was developed under a quantitative, descriptive approach. The population under study according to the technical report "Business Demography in Peru", prepared by the National Institute of Statistics and Informatics (2021), was made up of 2,054 enterprises created and registered in 2021, so at the time of the cycle of life study is two years. A sample of 746 businessmen to whom a questionnaire was applied was established. It was concluded that the development of a successful enterprise requires the understanding and management of aspects related to planning, management, financial education and the environment.

Keywords: Entrepreneurship; financial education; planning; direction; environment.

Introducción

Se cree ampliamente que el espíritu empresarial es importante para el desarrollo. En economía, se ha descuidado el papel del empresario, además, los economistas se han centrado en el impacto del espíritu empresarial en la producción económica (PIB, productividad, empleo) y no tanto en el desarrollo humano. Generalmente, los economistas ven al emprendedor como un innovador, un tomador de riesgos y un arbitrajista, que contribuye al crecimiento económico mediante la introducción de nuevas tecnologías, competencia y mercados.

El emprendimiento se ha convertido en un mecanismo relevante para que las sociedades a nivel mundial alcancen los niveles de desarrollo deseados; sin embargo, es necesario señalar que se requiere que estos se caractericen por ser innovadores, además de características que le permitan sobresalir de otros (Higuera et al., 2019). Diversos autores coinciden en señalar que emprender es más que el inicio de actividades con fines económicos, puesto que implica ser creativo, tener ideas innovadoras, desarrollar habilidades gerenciales para el manejo del

negocio, así como, ser capaz de enfrentar los riesgos propios del entorno en el que se desenvuelve el emprendedor.

Para el Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur (Ipsos, 2022), el Perú se sitúa entre los países con mayor intencionalidad de la población para emprender, incluso alcanza el mayor porcentaje de emprendedores impulsados por la pandemia del Covid-19. Estas interesantes cifras coinciden con lo señalado por Lozano (2022) en la Agencia Peruana de Noticias, quienes aseveran que, el 55% de los peruanos tiene un emprendimiento propio, un 8% representa la asociación de dos o más emprendedores, y un 37% trabaja en este tipo de negocios. Es el emprendimiento, por lo tanto, percibido por los peruanos como la posibilidad de lograr mejorar su situación laboral y por ende la económica.

Sin embargo, y a pesar de lo alentadoras que pudiesen ser las cifras antes señaladas, no todos los emprendimientos peruanos logran sostenerse en el tiempo, solo un 10% de estos pueden considerarse "exitosos"; antes de la Covid-19, el ciclo de vida de este tipo de negocios solo alcanzaba los 24 meses, luego de la pandemia el 90% de los emprendedores logran mantenerse la mitad de ese tiempo (Lozano, 2022).

Lamentablemente, se puede decir con fundamento que, la innovación tecnológica, el crecimiento económico y las mejoras en la productividad, se traducen automáticamente en desarrollo humano, por eso, incluso el espíritu empresarial es un factor determinante del crecimiento económico, el cual implica que contribuye directamente al desarrollo humano. Hasta ahora, sin embargo, lo que se ha revisado para esta investigación ha apuntado que, la relación entre el espíritu empresarial y los derechos humanos, han dejado claro que el emprendimiento es un factor que facilita el desarrollo del individuo.

Se debe agregar que, el capital humano se compone de conocimientos y habilidades que se adquieren mediante la escolarización, la capacitación en el trabajo y otros tipos de experiencia. El desarrollo más importante en este campo de investigación ha sido el modelo de variedad de habilidades. Estas son cruciales, puesto que puede informar no solo del emprendimiento peruano, sino de sus factores e intervenciones que son los campos de la economía y las políticas empresariales, que están debatiendo mecanismos potenciales sobre cómo construir capital humano empresarial en diversas poblaciones.

Con base en lo antes señalado, puede indicarse que el presente estudio tuvo como objetivo principal analizar los factores e intervenciones que facilitan el desarrollo del emprendimiento peruano, partiendo de una teoría marco para pensar que el emprendimiento y las intervenciones conllevan al desarrollo humano, así como estudiando los cuatro elementos: Educación financiera, planificación, direccionamiento y el entorno.

1. Fundamentación teórica

1.1. Nociones elementales del emprendimiento

En 1775, Cantillon define un emprendedor como aquel individuo que adquiere los medios de producción, los combina

y obtiene un producto que comercializa a un precio mayor; en 1912, Schumpeter replantea esta definición y señala que un emprendedor es un sujeto que posee y desarrolla una idea de negocios; sin lugar a duda el enunciado de este término se encuentra en una constatación de evolución, algunos autores coinciden al afirmar que es un sujeto con la capacidad de innovar, con inteligencia múltiple, habilidades extraordinarias para el trabajo, pero sobre todo capaz de asumir riesgos que otro no asumiría (Bravo et al., 2021).

El emprendimiento en opinión de Ruiz e Iglesias (2021), en su largo recorrido evolutivo se asocia con términos como empresa, valor y empleo. Sin embargo, para los fines del presente estudio, debe verse como la capacidad del individuo de visualizar las oportunidades y asociarlas de manera efectiva con los recursos que posee; además, deberá desarrollar competencias para generar un proyecto perdurable en el tiempo, garantizando no solo su éxito, sino también la contribución efectiva al desarrollo de la sociedad, al generar empleos, promover el desarrollo de tecnología, así como, el incremento significativo de la productividad.

El espíritu emprendedor es el motor que permite a un individuo o a un grupo no solo iniciar un negocio, sino además mantenerlo en el tiempo, con el desarrollo de acciones que le permitan un crecimiento sostenido, para ello, se deben interrelacionar al menos cuatro elementos: La oportunidad de negocio, la creatividad, la innovación y las capacidades de dirección del emprendedor, que permitan con base la idea de crear valor (Mora et al., 2019; Montiel-Méndez y Soto-Maciél, 2020; Muñoz, Ormaza y Castillo, 2022).

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y la Corporación Andina de Fomento (CAF), coinciden al señalar que en los países latinoamericanos emprender se ha convertido no solo en un tema social; además con gran relevancia desde lo económico, incluso puede establecerse una interacción socioeconómica que facilita el desarrollo y crecimiento de

los emprendimientos para con ello contribuir a enfrentar las crisis de estas sociedades (OCDE-CEPAL-CAF, 2016). Estas relaciones dan origen a una economía emprendedora que se caracteriza por la capacidad de reinención y un espíritu empresarial, que va más allá de un intercambio comercial, sino que además promueve valores que responden a los cambios de la sociedad actual, esto es, empresas con carácter social (Campuzano et al., 2019).

Como reflexión a este apartado teórico, se deja ver que, para el emprendimiento los empresarios han sido fundamentales para estimular el cambio social y mejorar la forma en que las personas viven y trabajan. Ayudan a elevar el nivel de vida de todos mediante la creación de puestos de trabajo y la fabricación de productos más seguros, menos costosos y más funcionales; viéndose como la capacidad y la disposición para desarrollar, organizar y administrar una empresa comercial, junto con cualquiera de sus incertidumbres, con el fin de obtener ganancias. Se puede finalizar diciendo que el emprendimiento peruano, va desde las innovaciones que introducen cosas nuevas, finanzas y perspicacia comercial (inteligencia) en un esfuerzo por transformar las innovaciones en bienes económicos.

1.2. Factores facilitadores del desarrollo del emprendimiento

En la última década, se han incrementado el número de investigaciones que estudian los factores que determinan el éxito de los emprendimientos, considerando su rendimiento financiero como un aspecto relevante para ello (Soto, Arrillaga y Etxezarreta, 2021). Sin embargo, autores como Duarte (2021), señalan que se alcanza este nivel cuando se logra no solo una condición financiera ideal, sino también un proceso innovador, la rentabilidad y la competitividad del negocio, entre otros aspectos.

Otro factor que facilita el desarrollo exitoso de un emprendimiento es la planificación, que se establece como un procedimiento que permite determinar los

planes del negocio, la misión, la visión, así como sus objetivos y recursos para alcanzarlos; además de las políticas, las directrices y las reglas, que indican los pasos a seguir. Planificar, le permite al emprendedor establecer la vía para lograr las metas concretas. Cuando se realiza esta acción debe estudiarse el contexto donde se desarrolla el negocio, con la finalidad de conocer otros negocios y lograr el establecimiento de una ventaja competitiva (Chiavenato, 2007; Graterol, Graterol y Kunath, 2011; Velázquez, Cruz y Vargas, 2018).

Un emprendimiento posicionado en el mercado siempre requerirá una planificación flexible debido a la velocidad en que se producen los cambios en el entorno, puesto que estas variaciones pueden producir la caducidad de los planes y objetivos establecidos, además debe monitorearse la misión y la visión del negocio. Algunos estudios señalan que muchos negocios emergentes no planifican o lo hacen de manera empírica, sin tener algún conocimiento administrativo y/o gerencial para ello, convirtiéndose en un elemento que afecta negativamente en la organización (Teece, 2018; De La Ossa, Polonia y Cadrazco, 2022).

Un tercer factor de los múltiples que inciden en el desarrollo de un emprendimiento, es el direccionamiento, esto permite al negocio no solo alcanzar un adecuado nivel de sostenibilidad, sino además lograr un crecimiento exponencial; en otras palabras, escalabilidad, es un proceso que permite al emprendedor ajustar su negocio a los cambios que se presentan en el entorno, de tal forma que efectivamente se ajuste a los cambios del contexto (Osterwalder y Pigneur, 2010; Peralta et al., 2020).

Para que el direccionamiento sea efectivo requiere tres condiciones por parte del emprendedor: Intención de promover los cambios necesarios; actitud positiva para ver las variaciones del entorno como una posibilidad de mejora; y un pensamiento que permita, desde la perspectiva actual, mirar el negocio a futuro. Este factor permite la resolución de problemas con un mayor nivel

de complejidad; guiar y orientar el proceso de cambios propuestos (Alvarez-Aros y Bernal-Torres, 2017); y asumir de manera efectiva los desafíos que el entorno presenta (Velázquez et al., 2018).

Un último factor relacionado con el desarrollo efectivo de un emprendimiento que resulta de interés para el presente análisis, es el entorno, conocer y comprender qué ocurre en el contexto en el que se desenvuelve el negocio es tan importante como los elementos antes descritos, estas condiciones pueden facilitar o dificultar el desarrollo de las actividades del emprendedor, y debe ser consciente que no puede controlarlas (Veciana, 1999; Welter, 2005).

Sin embargo, el conocer las condiciones mencionadas permitirá promover acciones para disminuir el impacto negativo de las mismas o aprovechar aquellas que inciden de manera positiva en el negocio. Algunos de estos elementos son: Condiciones del mercado al que pertenece, condiciones económicas, la dinámica del sector, el marco legal e institucional, posibles fuentes de financiamiento y/o accesibilidad a los recursos (Veciana, 1999; Welter, 2005; García-Macías, Zerón-Félix y Sánchez-Tovar, 2018). Los emprendimientos tienen una gran relevancia para el avance económico de los países; sin embargo, es necesario establecer que no es suficiente su nacimiento, se requiere, por lo tanto, generar factores y condiciones que posibiliten su sostenibilidad en el tiempo (Audretsch y Thurik, 2004; Autio, 2007).

En Latinoamérica los elementos que determinan el desarrollo y éxito de las nuevas empresas no se han estudiado a profundidad en los países en desarrollo; no obstante, los pocos estudios sobre el tema evidencian la incidencia de diversos factores en la creación, desarrollo y crecimiento de estos negocios (Díaz-Casero et al., 2012; Calá, Arauzo-Carod y Manjón-Antolín, 2015). Es por lo antes señalado, que se requiere que los emprendedores conozcan estos factores, de tal forma que puedan hacer frente a los mismos de manera efectiva y con los recursos necesarios para ello (Vargas y Uttermann, 2020).

Se pudiera reflexionar que entre los factores están los económicos, como el capital, la infraestructura, la materia prima, el trabajo y el mercado. Sin estos elementos económicos, una empresa no puede crecer y obtener ganancias. Los factores no económicos están influenciados en gran medida por la sociedad, así como el país donde reside el empresario.

2. Metodología

El presente artículo surge de una investigación desarrollada desde una metodología cuantitativa, además de seguir las etapas de un estudio de tipo descriptivo (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018), puesto que mediante este se buscó especificar los factores que facilitan el desarrollo del emprendimiento peruano. Además, se utilizó la recolección de datos para realizar el análisis y dar respuesta al objetivo planteado.

La población objeto de estudio, según el informe técnico “Demografía empresarial en el Perú”, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2021), estuvo constituida por 2.054 emprendimientos creados y registrados en el 2021, por lo que al momento del estudio su ciclo de vida es de dos años. El muestreo es no probabilístico, intencional por conveniencia (Monje, 2011), estableciendo una muestra de 746 emprendedores.

Se empleó la encuesta como técnica y el cuestionario como instrumento, el cual estuvo compuesto por 40 ítems, con alternativa de respuesta tipo Likert. Los datos obtenidos fueron analizados mediante el programa estadístico SPSS en su versión 25, empleando gráficos y tablas, con lo cual se pudo contrastar los resultados y finalmente sacar conclusiones.

3. Resultados y discusión

A continuación, se presenta la descripción y discusión de los hallazgos relacionados con los factores e intervenciones que facilitan el

desarrollo del emprendimiento peruano, para ello se revisaron los resultados del cuestionario aplicado, previamente organizados, dichas deducciones fueron contrastadas con la fundamentación teórica en el campo.

En relación con el factor educación financiera, se analizaron elementos concernientes a la estructura de costo, asignación de precio de venta de productos o servicios ofrecidos, el

margen de utilidad y las fuentes de financiamiento. El 83,6% de los encuestados coinciden al señalar la relevancia de los elementos financieros para el éxito del negocio (ver Tabla 1); sin embargo, un gran número de ellos manifiesta que no solo se requiere una cantidad considerable de recursos económicos para garantizar el éxito, sino que contar con el conocimiento necesario para el manejo de estos.

Tabla 1
Educación financiera

Opciones	Frecuencia	Porcentaje			
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	12	1,6			
De acuerdo	110	14,7			
Totalmente de acuerdo	624	83,6			
Total	746	100,0			
Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo Máximo	Media	Desviación	
Educación financiera	746	3,00	5,00	4,8204	,42400

Fuente: Elaboración propia, 2023.

La mayoría de los emprendedores no comprenden los términos económicos y/o financieros, ni los procedimientos relacionados con ellos, señalan que acceder a fuentes de financiamientos públicas o privadas resulta muy complejo para ellos. Los factores relacionados con las finanzas del negocio garantizan en gran proporción el desarrollo de este, puesto que con ello logran integrar todos los componentes de la nueva empresa; además de contribuir al desarrollo de capacidades para estimar las condiciones presentes y las futuras, los riesgos a los que se enfrenta, así como la toma de decisiones más adecuadas para el éxito de la organización (Álvarez-Aros y Bernal-Torres, 2017; Campuzano et al., 2019).

El elemento financiero se convierte, por lo tanto, en un aspecto relevante para el éxito de cualquier empresa, incluyendo los emprendimientos, estos requieren incluir el manejo efectivo y responsable de los recursos económicos, operar de manera adecuada la capacidad de pago y endeudamiento. En otras palabras, el emprendedor deberá ser consciente del uso de sus recursos, así como, desarrollar habilidades para su manejo y

obtener el conocimiento necesario para la toma de decisiones financieras sólidas, es decir, educarse financieramente (Dávila et al., 2018; Campuzano et al., 2019; Artavia-Jiménez et al., 2019).

Los recursos financieros de un emprendimiento dan respaldo a la estructura de la organización, permitiendo su crecimiento; sin embargo, es necesario ser consciente que al igual que otros recursos, este es limitado, por lo que resulta imprescindible su administración eficiente, para ello se amerita contar con estrategias financieras para lograr los objetivos (Herrero-Gutierrez et al., 2017; Díaz y Guambi, 2018; Al Hussaini, 2019).

En relación con el segundo factor la planeación, se analizaron elementos como la misión, la visión, las políticas, los planes y las metas a corto y largo plazo. En su mayoría, 81% de los emprendedores encuestados consideran que establecer de manera clara y precisa la razón de ser del negocio, así como, tener claro hacia donde se aspira llevarlo, son relevantes para el éxito. Resulta imprescindible además conocer con exactitud que se pretende lograr en el corto y en el largo plazo (ver Tabla 2).

Tabla 2
Planeación

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	16	2,1
Totalmente en desacuerdo	4	,5
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	9	1,2
De acuerdo	113	15,1
Totalmente de acuerdo	604	81,0
Total	746	100,0
Estadísticos descriptivos		
	N	Mínimo Máximo Media Desviación
Planeación	746	1,00 5,00 4,7225 ,71753

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Sin embargo, los encuestados expresaron que desconocen muchos de los términos y elementos relacionados con la planificación; además, señalan que este proceso se desarrolla de manera empírica, lo cual puede definirse como ensayo-error. De igual manera, indican que, si bien es cierto, desarrollan un proceso planificador flexible, esto se debe a fallas en su desarrollo y no a cambios en el entorno.

La planificación se convierte en un elemento imprescindible para toda organización, determinar la misión, la visión y los objetivos, es el primer paso para establecer el camino que se debe seguir; además de ello es necesario que constantemente se monitoree el entorno con la finalidad de realizar los ajustes necesarios al plan, en caso que se presente alguna desviación que aleje a la empresa de la meta (Consuegra et al., 2017; Velázquez et al, 2018; Teece, 2018).

Un emprendimiento en el que se establece una cultura de planeación logrará no solo desarrollarse, sino además que se adaptará mejor al entorno cambiante al que se enfrenta, desde esta postura asume los cambios como una oportunidad de mejora, le permite además identificar de manera precisa los recursos que necesitará no solo en el presente, sino además en el futuro

para lograr sus objetivos, minimizando las amenazas y problemas, así como alcanzando la optimización de los beneficios (Peralta et al., 2020).

Un tercer factor de los múltiples que facilitan el desarrollo de un emprendimiento es el direccionamiento, esto permite al negocio no solo alcanzar un adecuado nivel de sostenibilidad, sino que, además lograr un crecimiento exponencial, en otras palabras, escalabilidad, que es un proceso que ayuda al emprendedor a ajustar su negocio a los cambios que se presentan en el entorno, de tal forma que efectivamente se ajuste a los cambios del contexto (Peralta et al., 2020).

Al consultar con los emprendedores peruanos, señalan el 80% de los mismos que el direccionamiento del negocio garantiza la continuidad en el tiempo (ver Tabla 3), es decir, les permite la formulación de estrategias para lograr la visión establecida; de igual forma, establecen metas para ser cumplidas en el corto plazo. A pesar de lo relevante que puede ser este factor para los emprendedores, indican que no realizan un direccionamiento de su negocio, lo que dificulta las condiciones que pueden facilitar no solo la administración de los recursos, sino la permanencia de la organización en el tiempo.

Tabla 3
Direccionamiento

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	22	2,9
Totalmente en desacuerdo	4	,5
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	9	1,2
De acuerdo	113	15,1
Totalmente de acuerdo	598	80,2
Total	746	100,0
Estadísticos descriptivos		
	N	Mínimo Máximo Media Desviación
Planeación	746	1,00 5,00 4,6903 ,79044

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Uno de los aspectos relevantes para un emprendimiento es lograr una estructura que se mantenga en el presente, pero que consolide hacia el futuro de manera sólida, allí es donde el direccionamiento cumple un papel relevante como mecanismo para lograr un negocio innovador y competitivo. Direccionar está relacionado con las estrategias a corto, mediano y largo plazo, desde su formulación e implementación hasta su evaluación para lograr los objetivos organizacionales; una vez sistematizado este proceso puede estudiarse de manera efectiva los escenarios futuros en conjunto con las capacidades internas de la organización (Thompson et al., 2018; Urdaneta et al., 2022).

El direccionamiento le permite al emprendimiento realizar un análisis de su entorno interno y externo, para poder aprender de ello, con base en ello se crean estrategias

que permitan satisfacer los requerimientos del mercado, con lo cual pueda lograr su desarrollo exitoso, es por ello por lo que los emprendedores deben usar el direccionamiento para definir el rumbo organizacional, metas, compromisos y objetivos que pretende alcanzar la organización (Campo-Ternera et al., 2019; Diaz, 2019).

El último factor de interés para el desarrollo de los emprendimientos analizado en este estudio es el entorno, se indagó acerca de la capacidad de los emprendedores para conocer las oportunidades y amenazas que se presentan en el contexto en el que se desenvuelven. Para el 83,6% de los encuestados estos factores juegan un papel importante para el avance y crecimiento de sus negocios (ver Tabla 4); de igual forma, manifiestan lo difícil que puede resultar para ellos adaptarse a la rapidez con la que se presentan las variaciones.

Tabla 4
Entorno

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	9	1,2
De acuerdo	113	15,1
Totalmente de acuerdo	624	83,6
Total	746	100,0
Estadísticos descriptivos		
	N	Mínimo Máximo Media Desviación
Planeación	746	1,00 5,00 4,8244 ,41124

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Los emprendedores deben asumir la relevancia que tiene para sus negocios, estar de manera permanente alerta, con la finalidad de detectar cualquier cambio en el entorno.

Para ello, se requiere no solo la percepción del individuo, sino que además deben establecerse relaciones con los agentes relacionados con la organización; se requiere un equilibrio entre

el conocimiento y la información, esto solo es posible al establecer alianzas con esos agentes recursos (Veciana, 1999; Valencia, Valencia y Montaño, 2013; García-Macias et al., 2018).

La presencia de condiciones adecuadas en el entorno se convierte en un requerimiento relevante para la relación emprendimiento y crecimiento económico. Un emprendedor deberá analizar los aspectos relacionados con las políticas gubernamentales que inciden en su negocio, las condiciones sociales y económicas de los clientes, la asistencia relacionada con finanzas, incluyendo fuentes de financiamiento y oportunidades de capacitación, entre otras (Veciana, 1999; Welter, 2005; García-Macias et al., 2018).

Conclusiones

En los últimos años el emprendimiento se ha convertido en un tema de gran interés para el desarrollo económico de un país, incluyendo el Perú, varios estudios lo señalan como la región latinoamericana con mayor potencial para este tipo de negocio. La creación de emprendimientos, pero sobre todo su continuidad en el tiempo, no solo aumenta la competencia, sino que también promueve la generación de fuentes de empleo, mejorar innovativa y la diversificación productiva. Los países de la región han implementado algunas medidas con la finalidad de promover su creación, pero las cifras indican que solo un 10% de ellos permanece más allá de dos años.

Este estudio aporta la ampliación de la base de emprendedores mediante el aceleramiento del desarrollo del emprendimiento del peruano y a su vez, estos puedan crear de nuevas empresas a través de programas estructurados de capacitación y desarrollo institucional, considerando la educación financiera, la planificación, el direccionamiento y el entorno. Aporta, además, a crear nuevos productos y servicios, para estimular nuevos empleos en el Perú que podría acelerar el desarrollo económico.

Además, buscó analizar los factores e intervenciones que facilitan el desarrollo

del emprendimiento peruano, entre ellos el sacrificio, la experiencia, el liderazgo, la organización y el optimismo, se debe decir que, los resultados despiertan cierta preocupación. Los emprendedores manifestaron lo importante de comprender y manejar los aspectos relacionados con la planificación, el direccionamiento, la educación financiera y el entorno, pero además expresan su desconocimiento en el tema. Un gran número de estos negocios se desarrollan y dirigen de manera empírica, sin ningún conocimiento administrativo guía.

Los factores estudiados son algunos de los intervinientes en el desarrollo y éxito de un emprendimiento. La educación financiera, se convierte en un determinante no solo del crecimiento del negocio, sino de la sostenibilidad de este, el desconocimiento del tema trae como consecuencia la toma de decisiones, así como la interposición en los aspectos económicos erróneos. Se requiere, por tanto, que el emprendedor desarrolle habilidades y competencias que le permitan manejar los productos, así como herramientas financieras.

La planificación y el direccionamiento son otros factores que se convierten en la base para definir la razón de ser del negocio, así como, las estrategias que buscarán llevar el negocio al futuro. Resulta importante comprender los elementos que constituyen ambos factores, de tal forma que su desarrollo pueda ajustarse a los cambios propios del entorno.

En referencia al entorno, detectar las oportunidades y amenazas que de éste provienen no es una tarea sencilla, el emprendedor debe estar alerta a la más mínima señal de variación en el contexto, de tal forma que actúe anticipadamente o pueda adaptarse rápidamente a los cambios para con ello lograr que su negocio permanezca en el tiempo. Los emprendedores peruanos tienen un gran papel en el desarrollo de la sociedad, pero requieren, sin lugar a duda, prepararse para ello. La formación, así como la capacitación debe ser un proceso constante de tal forma que le permita estar actualizado, además de propiciar

los cambios que el entorno exige.

Se debe decir que, para realizar este trabajo investigativo se tuvo que enfrentar a la falta de estudios de investigación previos sobre el tema, igualmente a los métodos y los instrumentos/técnicas utilizados para recopilar los datos, hubo acceso limitado a los datos. Todo esto formó parte de una restricción a lo que se pudo hacer.

De este estudio puede generarse la línea de investigación factores condicionantes de la actividad emprendedora, donde se consideren estudios orientados a que los emprendedores peruanos sean personas visionarias, creativas, seguras, buscadoras de oportunidades, creadoras de relaciones y audaces para establecer sus propios negocios, asumiendo riesgos financieros con la esperanza de obtener ganancias y un desarrollo personal y profesional.

Referencias bibliográficas

- Al Hussaini, A. N. (2019). Organizational management through strategic planning and financial practices: An empirical assessment from business firms of Kuwait. *Management Science Letters*, 9(5), 713-726. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.2.001>
- Álvarez-Aros, E. L., y Bernal-Torres, C. A. (2017). Modelo de Innovación Abierta: Énfasis en el Potencial Humano. *Información Tecnológica*, 28(1), 65-76. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642017000100007>
- Artavia-Jiménez, M. L., Chaves, J. A., Cordero-Bonilla, J., y Valverde, M. (2019). Economía Solidaria y Economía Humana: Para enriquecer el análisis económico. *Revista Cultura Económica*, 37(97), 15-44.
- Audretsch, D., y Thurik, R. (2004). A model of the entrepreneurial economy. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2(2), 143-166.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. GEM. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=47112>
- Bravo, I. F., Bravo, M. X., Preciado, J. D., y Mendoza, M. M. (2021). Educación para el emprendimiento y la intención de emprender. *Revista Economía y Política*, (33), 139-155. <https://publicaciones.ucaenca.edu.ec/ojs/index.php/REP/article/view/3492>
- Calá, C. D., Arauzo-Carod, J. M., y Manjón-Antolín, M. (2015). *The determinants of entrepreneurship in developing countries*. Working Paper. Universitat Rovira i Virgili. <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/2125/1/cala.2015.pdf>
- Campo-Terera, L., Amar-Sepúlveda, P., Olivero, E., y Huguet, S. (2019). Emprendimiento e innovación como motor del desarrollo sostenible: Estudio bibliométrico (2006- 2016). *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(4), 26-37.
- Campuzano, J. A., Cedillo, L. F., Chuquirima, S. E., y Romero, W. E. (2019). Emprendimiento dinámico, crecimiento económico y política pública en el Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 42-54. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1076>
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw-Hill/ Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Consuegra, I. J., Barrios, K., Contreras, J., y Orozco, E. E. (2017). *Unidad de apoyo al microempresario: Hacia la construcción de microempresas sostenibles en Barranquilla*. Ediciones Universidad Simón Bolívar.

- Dávila, M. R., Vargas, A., Blanco, L., Roa, E., Cáceres, L. S., y Vargas, L. A. (2018). Características de la economía solidaria colombiana. Aproximaciones a las corrientes influyentes en Colombia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (93), 85-113. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.10327>
- De La Ossa, S. J., Polonia, L. F., y Cadrazco, W. (2022). Escuelas de la estrategia: Una mirada a la planeación de las universidades públicas en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(4), 335-350. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i4.39134>
- Díaz, G. A., y Guambi, D. R. (2018). La innovación: Baluarte fundamental para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 3(10.1), 212-229. <https://doi.org/10.333890/innova.v3.n10.1.2018.843>
- Díaz, I. (2019). La innovación en Cuba: Un análisis de sus factores clave. *Innovar*, 29(71), 43-54. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n71.76394>
- Díaz-Casero, J. C., Díaz-Aunión, Á. M., Sánchez-Escobedo, M. C., Coduras, A., y Hernández-Mogollón, R. (2012). Economic freedom and entrepreneurial activity. *Management Decision*, 50(9), 1686-1711. <https://doi.org/10.1108/00251741211266750>
- Duarte, T. (2021). Modelos de sucesión en empresas familiares. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 15(3), 6-23. <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/1586/pdf>
- García-Macías, M. A., Zerón-Félix, M., y Sánchez-Tovar, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103. <https://doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.2712>
- Graterol, R. V., Graterol, M., y Kunath, I. (2011). Planificación estratégica para las áreas operacionales de las empresas consultoras del sector de hidrocarburos. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XVII(4), 692-707.
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.
- Herrero-Gutiérrez, F-J., Martínez-Vallvey, F., Tapia-Frade, A., Rey-García, P., y Cabezuelo-Lorenzo, F. (2017). Transparencia en el sector público a través de salas de prensa online. Gestión de recursos colectivos y su información en webs municipales. *El Profesional de la Información*, 26(3), 421-429. <https://doi.org/10.3145/epi.2017.may.08>
- Higuera, V. H., Silvera, A. D. J., Corredor, A. L., y Pineda, M. (2019). Emprendimiento en Colombia: Obstáculos, impulsores y recomendaciones. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(85), 123-134.
- Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur - Ipsos (22 de julio de 2022). Untapped Potential: Entrepreneurialism in Inflationary Times. *Ipsos*. <https://www.ipsos.com/en-us/news-polls/untapped-potential-entrepreneurialism-in-inflationary-times>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (2021). *Informe técnico: Demografía empresarial en el Perú*. INEI. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-demogrwafia_empresarial.pdf
- Lozano, V. (3 de octubre de 2022). Emprendedores peruanos muestran capacidad de resiliencia para salir adelante. *Agencia Peruana de Noticias*. <https://andina.pe/agencia/noticia-emprendedores-peruanos-muestran-capacidad-resiliencia-para-salir-adelante-912572.aspx>

- Monje, C. A. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa: Guía didáctica*. Universidad Surcolombiana.
- Montiel-Méndez, O. J., y Soto-Maciel, A. (2020). Un marco exploratorio para el emprendimiento desde una perspectiva evolutiva. *Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(20), 361-373. <https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.10>
- Mora, P. F., Aguirre, J. C., Álava, N. G., y Cordero, J. F. (2019). Jóvenes universitarios y su apuesta al emprendimiento social. *Revista Economía y Política*, (30), 5-23. <https://doi.org/10.25097/rep.n30.2019.01>
- Muñoz, Á. E., Ormazá, J. E., y Castillo, Y. (2022). Buenas prácticas en emprendimientos lácteos, desde la economía social y solidaria en Biblián-Ecuador. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 24(1), 40-61. <https://doi.org/10.36390/telos241.04>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Corporación Andina de Fomento – OCDE-CEPAL-CAF (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. OECD Publishing. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40721>
- Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. John Wiley y Sons.
- Peralta, P., Cervantes, V., Salgado, R., y Espinoza, A. (2020). Dirección estratégica para la innovación en pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Barranquilla-Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 229-243. <https://doi.org/10.37960/revista.v25i89.31380>
- Ruiz, C., e Iglesias, A. (2021). Modelos educativos para emprendimientos: Orientaciones para la formación de emprendedores en Ecuador. *Opción*, 37(95), 69-86. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7467744>
- Soto, A., Arrillaga, P., y Etxezarreta, E. (2021). Factores clave para el fomento de la economía social desde lo local. *Revista Prisma Social*, (35), 65-90. <https://revistaprismasocial.es/article/view/4476>
- Teece, D. J. (2018). Business models and dynamic capabilities. *Long Range Planning*, 51(1), 40-49. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.007T>.
- Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J., y Strickland, A. J. (2018). *Administración estratégica: Teoría y casos*. McGraw-Hill Interamericana.
- Urdaneta, A. J., Urbina, Á., Delgado, R. M., y Borgucci, E. V. (2022). Libertad económica, emprendimiento, competitividad y crecimiento económico. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(4), 430-447. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i4.39140>
- Valencia, J. D., Valencia, A., y Montaña, W. M. (2013). Percepciones de la formación para el emprendimiento en los estudiantes universitarios. *Actualidades Pedagógicas*, (62), 143-164. <https://doi.org/10.19052/ap.2418>
- Vargas, M. A., y Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: Factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720. <https://doi.org/10.37960/rvg.v25i90.33029>
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.

- Velázquez, J. A., Cruz, E., y Vargas, E. E. (2018). Cooperación empresarial para el fomento de la innovación en la pyme turística. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(3), 9-20.
- Welter, F. (2005). Book Review: Entrepreneurship: New perspectives in a Global Age. *International Small Business Journal*, 23(1), 104-107. <https://doi.org/10.1177/026624260502300107>