



VNiVERSiDAD  
D SALAMANCA

DETERMINANTES PSICOLÓGICOS DE LA  
CONTINUIDAD EMPRENDEDORA EN EL PERÚ

Tesis presentada al  
Programa de Doctorado de Psicología  
para optar por el grado de doctor  
en la Universidad de Salamanca

RESUMEN

Por  
Manuel Ignacio Bernales Pacheco

Septiembre de 2020

Directores:

Dr. José Carlos Sánchez García  
Dra. Brizeida Hernández Sánchez

### **Abstract**

The present longitudinal research originates from the previous studies of entrepreneurial intention based on psychological variables to develop a structural model whose dependent variable is the entrepreneurial continuity. For this, we worked with an initial sample of entrepreneurs ( $N_1 = 457$ ) within the framework of the national entrepreneurship contest StartUp Peru 2015 conducted by the Ministry of Production of Peru. For the second measurement, another survey was applied to the same sample 4 years later ( $N_2 = 84$ ) at the end of 2019. Using the PLS Smart software the SRMR goodness of fit indicator was .11, one hundredth above the threshold. This result allows us to affirm that this is the path that should be followed to transfer entrepreneurial intentions learnings research's to the entrepreneurship ecosystems. In addition, a scale of entrepreneurial continuity was validated, and it is confirmed that the passage through the incubation of StartUp Peru has a medium effect on entrepreneurial continuity. Finally, the results are discussed for future research including the context of covid-19.

### **Resumen**

La presente investigación longitudinal parte de los estudios de intención emprendedora basados en variables psicológicas para desarrollar un modelo estructural que tiene como variable dependiente la continuidad emprendedora. Para ello, se trabajó con una muestra inicial de emprendedores ( $N_1=457$ ) en el marco del concurso nacional de emprendimiento StartUp Perú 2015 conducido por el Ministerio de la Producción del Perú. Para la segunda medición se aplicó otra encuesta a la misma muestra 4 años después ( $N_2=84$ ) a finales del 2019. Usando el software PLS Smart se obtuvo indicador de bondad de ajuste SRMR de ,11 en la ecuación estructural, una centésima por encima del umbral. Este resultado nos permite afirmar que este es el camino que se debería seguir para trasladar los aprendizajes de las investigaciones centradas en la intención emprendedora a los ecosistemas de emprendimiento. Además, se validó la escala de continuidad emprendedora y se confirma que el paso por la incubación de StartUp Perú tiene un efecto medio en la continuidad emprendedora. Finalmente se discuten los resultados para futuras investigaciones incluyendo el contexto de covid-19.

## Tabla de Contenidos

<b>EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICALATINA Y EN EL PERÚ .....</b>	<b>4</b>
<b>EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ .....</b>	<b>6</b>
<b>CONCURSO STARTUP PERÚ .....</b>	<b>9</b>
<b>LÍNEA DE INVESTIGACIÓN PRECEDENTE .....</b>	<b>10</b>
ESTUDIOS SOBRE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA .....	11
<b>LA CONTINUIDAD EMPRENDEDORA.....</b>	<b>13</b>
<b>TODAS LAS VARIABLES.....</b>	<b>13</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>15</b>
<b>HIPÓTESIS Y ANÁLISIS ESTADÍSTICOS PARA REALIZAR.....</b>	<b>15</b>
<i>Hipótesis 1: Existe una correlación entre las variables psicológicas determinantes del emprendimiento.....</i>	<i>15</i>
<i>Hipótesis 2: las variables psicológicas determinantes del emprendimiento influyen sobre la continuidad emprendedora, y esta relación está mediada por los problemas severos recurrentes. ....</i>	<i>15</i>
<i>Hipótesis 3: El haber ganado el concurso StartUp Perú está correlacionado a una mejor continuidad emprendedora.....</i>	<i>16</i>
<b>MUESTRA.....</b>	<b>16</b>
<b>VARIABLES E INSTRUMENTOS .....</b>	<b>17</b>
<b>ANÁLISIS DE FIABILIDAD Y VALIDEZ DE LAS ESCALAS .....</b>	<b>18</b>
<b>ANÁLISIS DE CORRELACIONES .....</b>	<b>18</b>
<b>MODELAMIENTO DE LA ECUACIÓN ESTRUCTURAL.....</b>	<b>94</b>
COMPARAR LOS GRUPOS GANADORES VERSUS NO GANADORES DE STARTUP PERÚ 2015.....	98
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>99</b>
<b>IMPLICACIONES PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.....</b>	<b>100</b>
CONSIDERACIONES DE LA PANDEMIA.....	102

## **El emprendimiento en Américalatina y en el Perú**

En los países en desarrollo —y Sudamérica como región se considera en este grupo—, se ha puesto el énfasis en las empresas de alto crecimiento, razón por la cual se han desarrollado políticas que buscan impulsar este tipo de emprendimientos. Pero este marco de soporte, cuya base puede ser el financiamiento, además de ser insuficiente, tiene una efectividad limitada, particularmente en las post-Startup. Frente a ello surgió el modelo de ecosistemas empresariales que brindan distintos tipos de soporte al emprendimiento. Es difícil señalar cualquier ecosistema emprendedor que haya surgido a través de la intervención directa del Gobierno. Además, hay que considerar que cada ecosistema emprendedor es único (Mason & Brown, 2014)

En América Latina los gobiernos, el sector privado y las universidades se activan para apoyar la creación de startups y confían cada vez más en su potencial transformador para las economías de la región. Pese a los escasos avances, los países de la región siguen invirtiendo poco en ciencia, tecnología e innovación. La implementación de los programas de fomento a startups está generando nueva información sobre este fenómeno. Las plataformas y operaciones en línea también están generando información sobre las startups de la región. (OCDE, 2016a).

En esta región del mundo, los países que lideran este crecimiento son México y Brasil, y en menor medida Chile, Argentina, Colombia y Perú, tal como se puede apreciar en la figura 1. En Chile, Argentina y Perú, los emprendimientos se concentran en sus respectivas capitales, lo que nos indica un centralismo bastante marcado, que en algunos casos se ha identificado como parte de los retos de la agenda política, tal como es el caso del Perú, donde se busca ir más allá del centralismo de Lima y propiciar emprendimientos en todas las regiones, tal como lo establece el programa Innóvate Perú, que anida en el Ministerio de la Producción.

**Tabla 1: Instrumentos de fomento en Chile, Colombia, México y Perú para las startups**

		● En operación	● En fase de desarrollo	○ Instrumento no operativo	▨ Recién creado
Categoría	Instrumento	Chile	Colombia	México	Perú
<b>Financiamiento</b>	Capital semilla	●	●	●	●
	<i>Crowdfunding</i>	●	▨	▨	▨
	Inversionistas ángeles	○	▨	●	▨
	Capital de riesgo	●	●	●	▨
	Premios	●	○	●	▨
<b>Apoyo integrado</b>	Programas públicos/privados integrados (financiamiento y servicios)	●	●	●	●
<b>Servicios de apoyo y capacitación empresarial</b>	Incubadoras	●	●	●	●
	Aceleradoras	●	●	●	●
	Incubadoras y aceleradoras de nueva generación ( <i>coworking</i> )	▨	▨	▨	▨
	Redes de mentores	●	▨	●	▨
	Apoyo desarrollo deuda comercial para startups	○	●	○	○
	Transferencia tecnológica y <i>spin-offs</i> universitarias	●	▨	●	▨
	Capacitación empresarial y financiera	●	●	●	●
<b>Apoyo a la demanda</b>	Compras públicas y otros programas	▨	●	●	○
<b>Fomento a la cultura empresarial innovadora</b>	Fomento a la cultura empresarial innovadora	●	●	●	●
<b>Marco regulatorio</b>	Marco legal para la creación, expansión y el cierre de empresas	●	●	●	●
	Incentivos fiscales y tributación especial	●	●	●	▨
	Visas especiales para startups	●	○	○	○

**Nota. OCDE (2016a)**

Tal como hemos señalado desde el inicio, este crecimiento en la región es producto de iniciativas y acciones de promoción. Un meta análisis de regresión realizado por Cho & Honorati (2013) encontró que los programas para emprendimiento en los países en desarrollo muestran un impacto grande y positivo en la juventud, en el conocimiento de los negocios y en la práctica empresarial; pero no muestran resultados inmediatos en la creación o expansión de negocios o en el aumento de sus ingresos. Este último punto es consistente con el estudio de Goñi & Reyes (2019) respecto al concurso StartUp Perú que es un documento clave en la presente tesis de investigación. Continuando, una mirada más fina del estudio referido

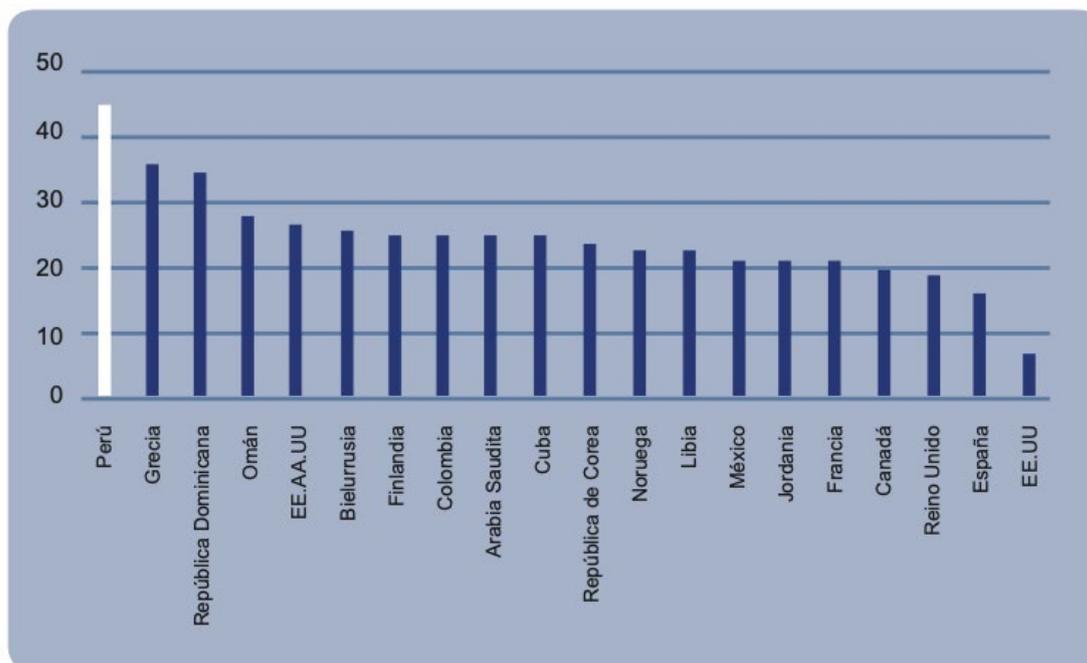
de Cho y Honorati permite señalar que el entrenamiento y el financiamiento tiene un impacto en las actividades relacionadas a la generación de empleo, y el apoyo financiero parecer ser más efectivo cuando se brinda a las mujeres. Sin embargo, cabe señalar que este estudio está enfocado en el impacto sobre el empleo.

Podemos aventurarnos a afirmar que la apuesta desde el Estado es de largo plazo en relación con el impulso a ecosistemas emprendedores. Cobra entonces mucho sentido investigar sobre los efectos específicos de tales programas de aliento.

### El emprendimiento en el Perú

Lo primero que tenemos que considerar es que el Perú es un país altamente centralizado, lo que lo distingue de los vecinos de la región, tal como puede observarse en la concentración de su población en la capital (ver Figura 2).

**Figura 1: Porcentaje de la población urbana que vive en la ciudad más grande**



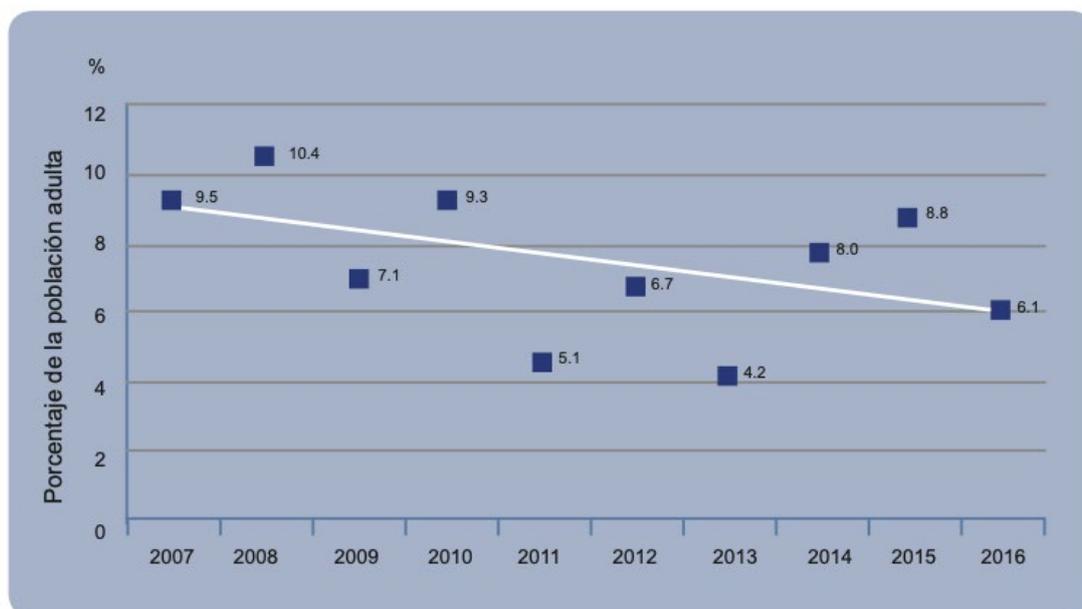
**Nota. World Bank (2015)**

En el Perú, la tasa de emprendedores nacientes es del 19.9%. Esta cifra le da el puesto número tres en el mundo. Por otro lado, la tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA) es del 25.1%, un porcentaje que la ubica en el sexto puesto a nivel mundial para el periodo comprendido entre 2016 y 2017 según las investigaciones

GEM. A la vez, la TEA en el Perú ha venido reduciéndose sostenidamente desde el año 2014 debido a la relación inversa que hay entre el PBI per cápita y el crecimiento sostenido de este indicador en los últimos años, que explica un efecto negativo sobre el emprendimiento por necesidad.

Pese a lo expuesto, el porcentaje de los emprendedores establecidos es tan solo del 6.1%. Adicionalmente, el porcentaje de discontinuidad en el negocio es también de 6.1%. Esta discontinuidad significa que 6.1% de todos los emprendedores han dejado el emprendimiento en el último año, tal como lo muestra la Figura 4.

**Figura 2: Evolución del índice de discontinuación de negocios**

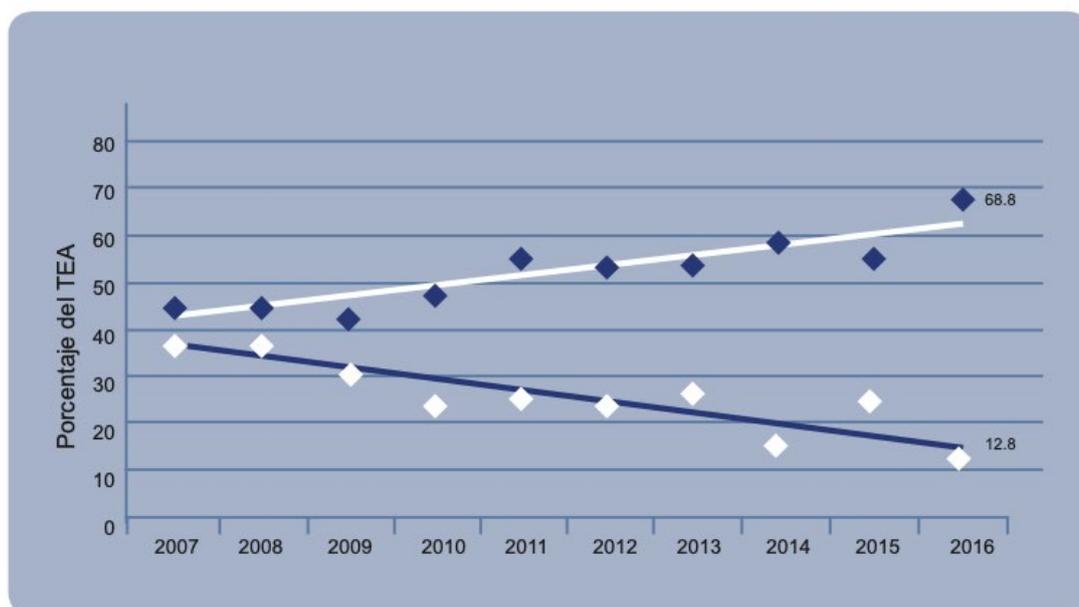


*Nota.* Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., Morales (2017, Pág. 43)

Si bien este índice de discontinuación de negocios (Figura 4) ha mostrado un descenso en los últimos años, algo que es positivo; si utilizamos el indicador que relaciona los nuevos emprendimientos con los emprendimientos establecidos veremos que actualmente una menor cantidad de emprendimientos logra consolidarse.

Una de las evoluciones más importantes que se puede apreciar a lo largo de las investigaciones GEM en el Perú es la mayor preminencia del emprendimiento por oportunidad, tal como lo muestra la figura siguiente:

**Figura 3: Evolución del emprendimiento en etapa temprana por oportunidad y necesidad**



**Nota. Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., Morales (2017)**

Se observa así un cambio sostenido hacia los emprendimientos por oportunidad. Sin embargo, los autores de este estudio GEM enfatizan que, según los expertos, los factores que impactan negativamente en el emprendimiento son “las políticas gubernamentales, la transferencia de investigación y desarrollo, el acceso a infraestructura comercial y profesional, así como los costos laborales”.

La disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda para pequeñas y medianas empresas, incluidas las subvenciones y subsidios, es lo que se conoce como financiamiento emprendedor o *entrepreneurial finance*. Esta es una condición marco, que en el caso peruano es evaluada con una puntuación de 2.6 en una escala del 1 al 5, donde 1 es “altamente insuficiente” y 5 “altamente suficiente” según el estudio realizado en el 2018 por el Consorcio GEM.

## Concurso StartUp Perú

El Estado Peruano, a través del programa Innóvate Perú, del Ministerio de la Producción, creó el concurso StartUp Perú, cuyo objetivo es la entrega de capital semilla que ofrece actualmente recursos públicos no reembolsables. Su objetivo es, tal como señala el director de Innovación, Sergio Rodríguez, “promover el surgimiento y la consolidación de nuevas empresas peruanas que ofrezcan productos y servicios innovadores, con alto contenido tecnológico, de proyección a mercados internacionales y que impliquen la generación de empleos de calidad. (Marcelo, 2015)

Este modelo conceptual, adoptado por StartUp Perú, se puede apreciar en la figura siguiente.

**Figura 4: Modelo conceptual para los concursos de StartUp Perú (versión 2019)**

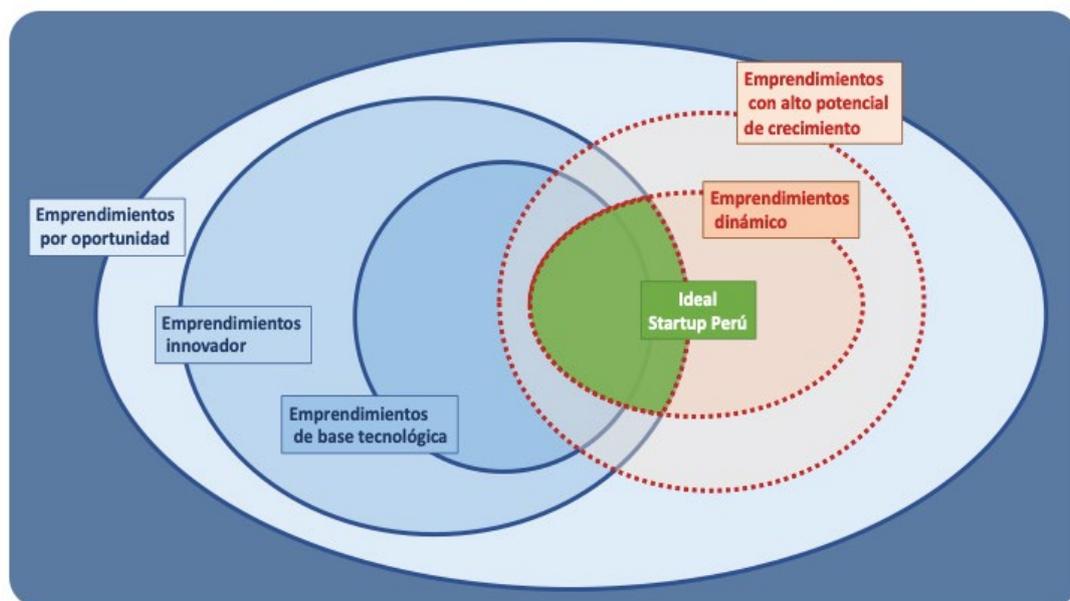


*Nota. Cornejo (2019)*

Así, las startups que configuran el objetivo ideal de este concurso son aquellas que nacen por oportunidad, que incluyen una apuesta por un producto o servicio innovador en base a un producto mínimo viable (PMV), con potencial de

escalamiento; donde además se espera que el emprendimiento se apalanque sobre una base tecnológica, tal como muestra la figura siguiente<sup>1</sup>.

**Figura 5: Emprendimiento ideal del concurso StartUp Perú**



**Nota. Innovate Perú (2019)**

En cuanto a los sectores, la Figura 16 muestra justamente el tipo de emprendimientos que han sido ganadores en las distintas versiones de los concursos StartUp Perú. Tal como se observa, los productos físicos configuran la mayor parte de las iniciativas beneficiadas, siendo casi la mitad de estos.

### **Línea de investigación precedente**

Al igual que en la tesina que precedió a esta tesis (Bernal, 2009), las escalas utilizadas han sido provistas por la Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Salamanca que dirige el profesor doctor José Carlos Sánchez. Además, este trabajo

---

<sup>1</sup> Registramos el uso de esta expresión gráfica desde el año 2013, es decir, este elemento forma parte de la visión que hasta la fecha se mantiene como un eje conceptual.

forma parte de una línea de investigación que se focaliza en las principales variables psicológicas asociadas al emprendimiento (ver tabla 9) y, de manera particular, a la intención emprendedora. Esta línea de investigación, que toma como punto de partida la teoría de la conducta planificada y su vínculo con las actitudes (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980) tuvo un foco importante en la Cátedra de Emprendedores mencionada, pero también ha cobrado independencia y ha sido foco de investigación en otros ámbitos académicos.

Las variables que han demostrado tener un efecto directo en la intención emprendedora son la proactividad, y de forma indirecta la autoeficacia emprendedora y la asunción de riesgos (Bernales, 2009; Sánchez, Lanero, & Yurrebaso, 2005). La intención muestra diferencia en función de la personalidad y el contexto, y también hay algunas diferencias entre hombres y mujeres (Bernales, 2009; Sánchez, 2005). Estos estudios son coherentes con otros como el de Zhao, Seibert, & Hills (2005). Por otro lado, también se ha explorado, aunque en menor medida, el proceso cognitivo y los modelos decisionales que muestran que la deseabilidad y la factibilidad afectan directamente a la intención emprendedora; y nuevamente la autoeficacia emprendedora tiene un efecto indirecto, mientras que el riesgo no presentó una relación estadísticamente significativa (Lanero, Sánchez, Villanueva, & D'Almeida, 2009). Y, aunque la propensión al riesgo se asocia a la intención emprendedora, no necesariamente está asociado al desempeño emprendedor (Hao Zhao, Seibert, & Lumpkin, 2010). Por otro lado y más recientemente, se ha encontrado que la autoeficacia para el liderazgo de recursos claves y un bajo estilo emocional de rumiación contribuyen con la intención de emprender (Durán-Aponte & Arias-Gómez, 2015). En general, podemos decir que este campo de investigación es bastante maduro, particularmente en lo relacionado a las investigaciones que incluyen la autoeficacia emprendedora y las variables asociadas.

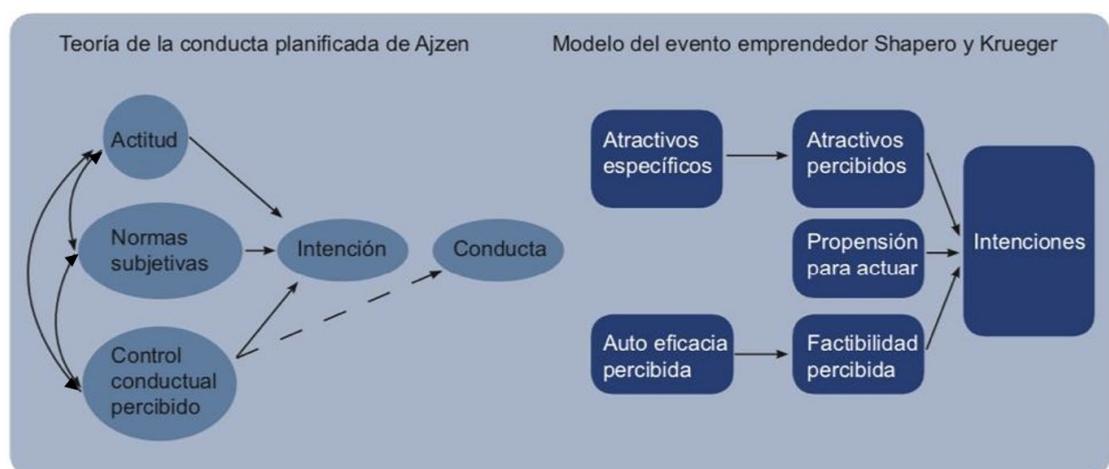
### **Estudios sobre la intención emprendedora**

Todos los trabajos mencionados tienen como elemento común la investigación de las variables determinantes de la intención emprendedora en el ámbito universitario enmarcadas a partir de la teoría de la conducta planeada de Ajzen. Las escalas de

intención han sido utilizadas por diferentes investigadores en todo el mundo. España no es la excepción, y hay varios investigadores destacados que las han aplicado (Francisco Liñán, Rodríguez-Cohard, & Rueda-Cantuche, 2011). Es decir, existe bastante madurez en este tipo de instrumentos para este constructo y este tipo de población, que por lo general es universitaria. Inclusive los autores (Francisco Liñán & Chen, 2009) han logrado consolidar la robustez de este tipo de instrumento para muestras culturales diferentes, tales como son los casos con alumnos de Taiwán y España, y está comprobado también en otros estudios precedentes que el factor social ejerce un efecto importante a través de la cultura en la valoración del emprendimiento (F Liñán, Urbano, & Guerrero, 2007); y no solo la cultura en general, sino también el entorno inmediato (F. Liñán & Santos, 2007).

Además, es importante diferenciar los constructos de Ajzen del modelo del evento emprendedor planteado por (N F Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Shapero & Sokol, 1982); ya que no son constructos intercambiables, sino distintos (Alferaih, 2017). Ambos modelos se muestran en la tabla siguiente:

**Tabla 2: Modelo de Ajzen versus Shapero & Krueger**



**Nota. Ajzen (1991); Hindle et al. (2009)**

Ahora bien, distintos estudios proveen diferentes modelos, y son los estudios de ecuaciones estructurales los que permiten verificar estos modelos teóricos.

Si bien las escalas de intención emprendedora tienen madurez y amplio recorrido de investigaciones, no sucede lo mismo con las escalas de continuidad, que son relativamente nuevas, y sobre las cuales todavía hay mucho por trabajar. En la sección siguiente veremos justamente la variable de continuidad del emprendimiento.

### **La continuidad emprendedora**

Los emprendimientos tienen un efecto importante en el crecimiento económico, aunque este efecto está moderado por el ingreso per cápita, que se relaciona con el nivel de desarrollo del país (Stel, Carree, & Thurik, 2005). En este sentido, resulta oportuno medir la continuidad emprendedora, ya que, al estar referida a la innovación, es a través del esfuerzo que se desarrolla en varios años que este impacto se produce. La innovación está asociada a la performance del emprendimiento (Utsch & Rauch, 2000). Pese a lo señalado, la continuidad emprendedora no es un constructo tan estudiado (Datta, Peck, Koparan, & Nieuwenhuizen, 2020). Es por ello por lo que para el presente estudio se construyó una escala propia de continuidad emprendedora;<sup>2</sup> es decir, enfatizando la acción centrada en el sujeto emprendedor, haciendo énfasis en la conducta (Gartner, 2016), y no en la continuidad del emprendimiento o idea de negocio. Esta es una diferencia muy importante porque, tal como lo veremos más adelante, estamos planteando una transición de las investigaciones centradas en la intención a las centradas en la continuidad emprendedora.

### **Todas las variables**

La teoría de la conducta planificada, de Azjen y Fishbein, es uno de los pilares de estas investigaciones. Para ilustrar esta congruencia, la cual nos sirve para definir

---

<sup>2</sup> Vuelvo agradecer al doctor Marco Van Gelderen, de la Universidad Libre de Ámsterdam, por su asesoría para esta construcción.

las relaciones entre las variables en la presente investigación, hemos elaborado una tabla que compara las variables de esta investigación.

**Tabla 3: Variables de la investigación y característica de dependiente o independiente según Alferaih (2017) y las investigaciones en la Cátedra de Emprendedores USAL**

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	Fuente: Alferaih (2017)		Estudios de la Cátedra emprendedores USAL		
	INDEPENDIENTES	DEPENDIENTES	INDEPENDIENTES	DEPENDIENTES	MEDIADORAS
Autoeficiacia Emprendedora	47	32	11		1
Proactividad	7*		9		1
Propensión al riesgo	12	4	8		
Apertura mental	3		1		
Problemas severos recurrentes **	2		3		
Satisfacción con el emprendimiento					
Creatividad					
Innovación	6				
Satisfacción con la vida	1				
Intención emprendedora	3	460		13	
Intención de continuidad					

\* Proactividad y personalidad proactiva  
 \*\* Problemas severos recurrentes o dificultades.

**Nota.** Barredo Avellón (2013); Bernales (2009); Fernandes et al. (2018); Julca Meza (2012); Lanero et al. (2009); Lozano (2014); Sánchez (2005, 2009, 2011, 2012, 2013); Sánchez et al. (2005); Sánchez & Hernández-Sánchez (2016); Yurrebaso Macho (2012)

Sánchez et al. (2005) sugieren que en investigaciones futuras se agreguen nuevas variables cognitivas y contextuales al modelo explicativo. Otros estudios, como el de Durán-Aponte & Arias-Gómez (2015) insisten también en la inclusión de variables cognitivas asociadas a la aplicación de escalas de intención y autoeficacia emprendedora. Es por ello por lo que en esta investigación se incluyen las siguientes variables:

- Satisfacción con el emprendimiento
- Satisfacción con la vida
- Problemas severos recurrentes
- Creatividad
- Apertura mental
- Autoeficacia emprendedora
- Proactividad
- Satisfacción con el emprendimiento y con la vida
- Propensión al riesgo
- Creatividad
- Apertura Mental
- Innovación

Todo este cúmulo de investigación tiene, tal como ya hemos señalado, como eje central la intención emprendedora. Pero consideramos necesario enfocarnos en la acción emprendedora y tener una imagen más completa del fenómeno de emprender. Esta aproximación revela que hay una brecha considerable entre la intención y la acción, así como el rol clave que cumple el planeamiento (van Gelderen et al., 2018).

### **Metodología**

Para este estudio, hemos diseñado una investigación no experimental longitudinal de base cuantitativa con mediciones en dos momentos. En el primero se han medido las variables independientes y mediadoras; estas constituyen las determinantes psicológicas del emprendimiento junto con la percepción de los problemas severos recurrentes, respectivamente. Esta primera medición se realizó en el marco del concurso nacional de emprendimiento StartUp Perú 2015, con una muestra válida de 457 sujetos ( $N_1 = 457$ ).

En el segundo momento, se hizo una medición de la continuidad emprendedora sobre la misma muestra. Esta segunda medición se realizó en diciembre de 2019, y obtuvo una muestra válida de 108 sujetos ( $N_2 = 108$ ); es decir, cuatro años después.

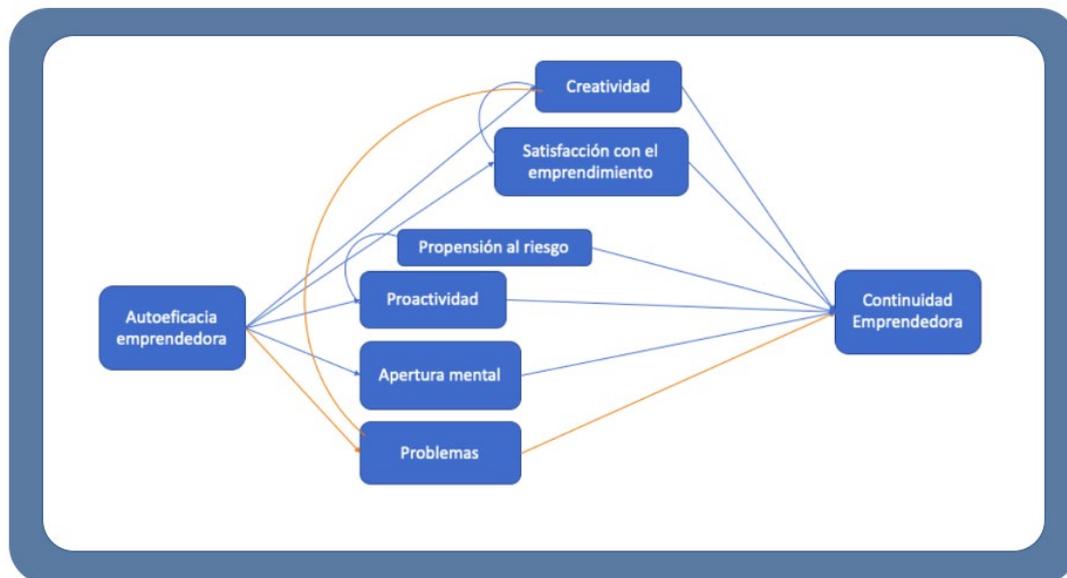
### **Hipótesis y análisis estadísticos para realizar**

**Hipótesis 1: Existe una correlación entre las variables psicológicas determinantes del emprendimiento.**

Mediante una matriz de análisis de correlación de Pearson se espera demostrar que existen correlaciones entre estas variables. Se destacará tanto una correlación significativa bilateral como una unilateral.

**Hipótesis 2: las variables psicológicas determinantes del emprendimiento influyen sobre la continuidad emprendedora, y esta relación está mediada por los problemas severos recurrentes.**

**Figura 6: Modelo conceptual para la modelación de la ecuación estructural**



Las líneas azules se refieren a relaciones de correlación directa y las rojas a relaciones de correlación inversa. Está claro que los problemas severos recurrentes deben de correlacionar negativamente con las otras variables.

**Hipótesis 3: El haber ganado el concurso StartUp Perú está correlacionado a una mejor continuidad emprendedora**

#### **Muestra**

La muestra estuvo compuesta por los participantes del Concurso Nacional StartUp Perú, organizado, tal como ya se ha referido, por el Ministerio de la Producción en 2015. Se tuvo un total de 745 respuestas a la encuesta, pero luego de revisar y limpiar la base de datos quedaron un total de 457 encuestas válidas ( $N_1 = 457$ ). De esta medición se toman todas las variables psicológicas determinantes del emprendimiento y la escala de problemas severos recurrentes.

En la segunda medición, correspondiente a diciembre de 2019, se aplicó la escala de “continuidad emprendedora” y se obtuvo una total de 136 respuestas; y luego de revisar y limpiar la base de datos quedaron un total de 108 encuestas válidas ( $N_2 = 108$ ).

### Variables e instrumentos

Hemos agrupado las variables en tres grupos, tal como lo muestra la tabla siguiente:

**Tabla 4: Variables utilizadas en el estudio**

	Determinantes del emprendimiento	Percepción de los problemas severos recurrentes	Continuidad del Emprendimiento
Tipo	Variables independientes	Variables mediadoras	Variable dependiente
Fecha de medición	2015	2015	Diciembre 2019
VARIABLES	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Autoeficacia emprendedora</li> <li>2. Proactividad</li> <li>3. Satisfacción con el emprendimiento</li> <li>4. Satisfacción con la vida</li> <li>5. Propensión al riesgo</li> <li>6. Creatividad</li> <li>7. Apertura Mental</li> <li>8. Innovación</li> </ol>	Percepción sobre problemas severos recurrentes	Continuidad Emprendedora (en Anexo)
Fuente de la encuesta	Escalas de la cátedra de emprendedores USAL.	Elaboración propia en base a la experiencia del CIDE – PUCP.	Elaboración propia con el apoyo del profesor Van Gelderen (VUA)

### Análisis de fiabilidad y validez de las escalas

**Tabla 5: Análisis de Alfa de Cronbach para las escalas utilizadas con N<sub>1</sub> y N<sub>2</sub>.**

Escala	No. Elementos	Alfa Cronbach para N <sub>1</sub> =459	Alfa Cronbach para N <sub>2</sub> =84
Autoeficacia emprendedora	12	,920	,916
Valoración de problemas	8	,860	,874
Proactividad	10	,885	,901
Satisfacción con el emprendimiento	7	,216	,700
Satisfacción con la vida	5	,872	,836
Propensión al riesgo	4	,657	,698
Creatividad	12	,904	,876
Apertura mental	11	,916	,882
Innovación	9	,908	,826
Continuidad emprendedora	7		,823

### Análisis de correlaciones

Para proseguir nuestro análisis, elaboramos la matriz de correlaciones entre todas las variables incluidas en este estudio.

Tabla 6: Matriz de correlaciones de todas las variables

		Continuidad Emprendedora	Autoeficacia Emprendedora	Problemas	Proactividad	Satisfacción con el Emprendimiento	Satisfacción con la vida	Propensión al riesgo	Creatividad	Aperтура mental	Innovación
Continuidad Emprendedora	Correlación de Pearson		.165	-.123	.185	.351**	.085	.321**	.310**	.216*	.150
	Sig. (bilateral)		.134	.265	.091	.001	.443	.003	.004	.049	.465
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Autoeficacia Emprendedora	Correlación de Pearson	.165	1	-.368**	.311**	.500**	.211	.277*	.598**	.616**	.232
	Sig. (bilateral)	.134		.001	.004	.000	.054	.011	.000	.000	.254
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Problemas	Correlación de Pearson	-.123	-.368**	1	-.075	-.236*	-.210	-.067	-.300**	-.201	.188
	Sig. (bilateral)	.265	.001		.496	.030	.056	.544	.006	.066	.358
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Proactividad	Correlación de Pearson	.185	.311**	-.075	1	.252*	.069	.422**	.232*	.325**	.119
	Sig. (bilateral)	.091	.004	.496		.021	.532	.000	.034	.003	.563
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Satisfacción con el Emprendimiento	Correlación de Pearson	.351**	.500**	-.236*	.252*	1	.118	.219*	.419**	.607**	.242
	Sig. (bilateral)	.001	.000	.030	.021		.285	.045	.000	.000	.233
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.085	.211	-.210	.069	.118	1	.022	.396**	.240*	.300
	Sig. (bilateral)	.443	.054	.056	.532	.285		.841	.000	.028	.136
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Propensión al riesgo	Correlación de Pearson	.321**	.277*	-.067	.422**	.219*	.022	1	.258*	.311**	.155
	Sig. (bilateral)	.003	.011	.544	.000	.045	.841		.018	.004	.450
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Creatividad	Correlación de Pearson	.310**	.598**	-.300**	.232*	.419**	.396**	.258*	1	.527**	.241
	Sig. (bilateral)	.004	.000	.006	.034	.000	.000	.018		.000	.235
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Aperтура mental	Correlación de Pearson	.216*	.616**	-.201	.325**	.607**	.240*	.311**	.527**	1	.424*
	Sig. (bilateral)	.049	.000	.066	.003	.000	.028	.004	.000		.031
	N	84	84	84	84	84	84	84	84	84	26
Innovación	Correlación de Pearson	.150	.232	.188	.119	.242	.300	.155	.241	.424*	1
	Sig. (bilateral)	.465	.254	.358	.563	.233	.136	.450	.235	.031	
	N	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26

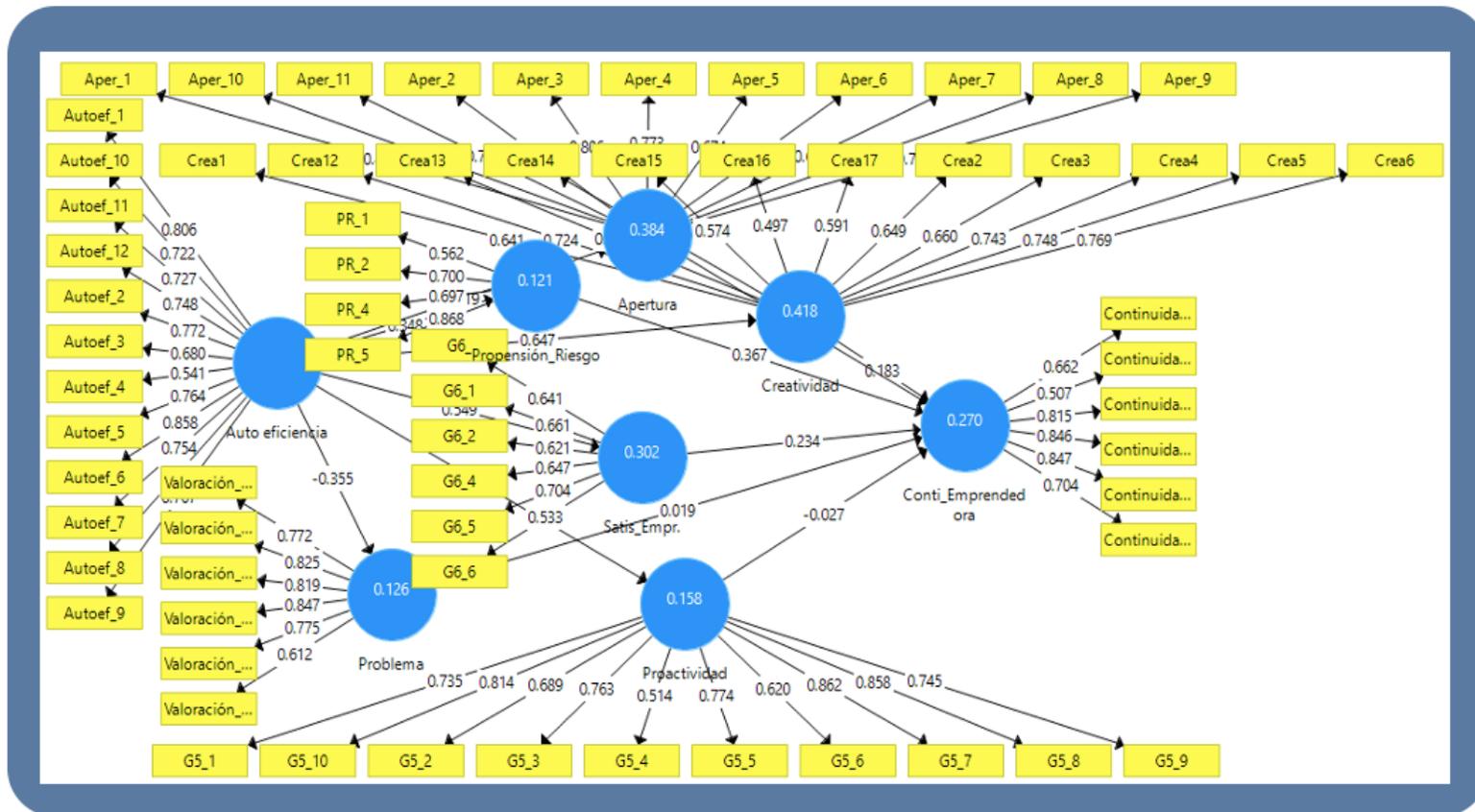
\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

\* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

### **Modelamiento de la ecuación estructural**

No obstante, que en el presente estudio todos los constructos son reflectivos, se presenta la diferencia con los constructos formativos, entendiendo que la técnica con base en CB-covarianzas es posible de usar; sin embargo, dado el tamaño de muestra bajo ( $N_2=84$ ) se recomienda la técnica de PLS-varianzas y para ello, se utilizó el programa SmartPLS versión 3. El resultado se muestra en la figura siguiente:

Figura 7: Resultado del modelamiento de la ecuación estructural



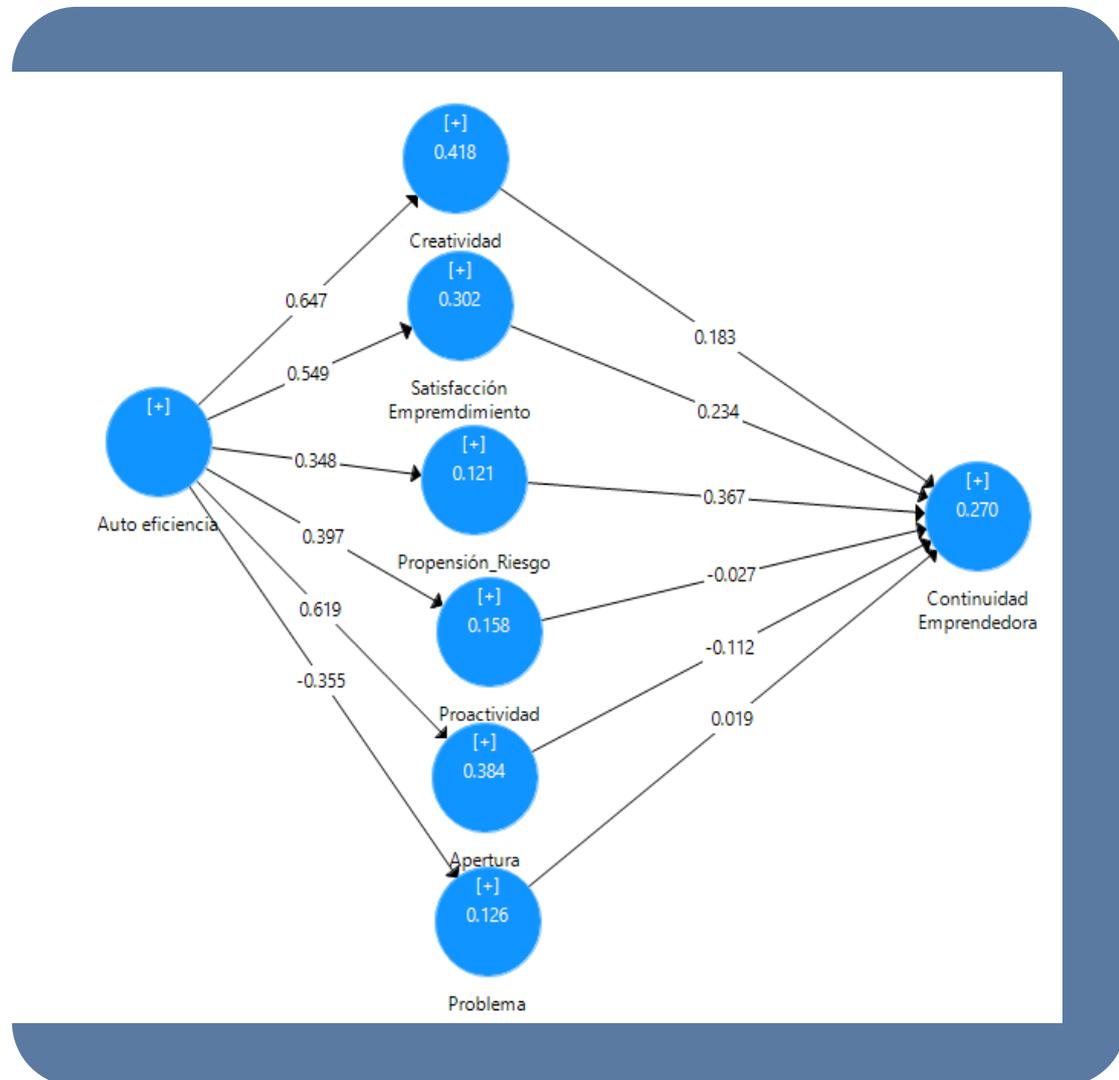
Para comprobar las hipótesis y por ende la significancia de los indicadores reflectivos se utilizó la técnica del *bootstrapping*, generando 2000 muestras del mismo tamaño logrando así generar estimaciones y los valores de T y P. Se recuerda que, si los valores de T son mayores de 1,96, conlleva a valores de P menores de 0,05 y, por lo tanto, serían significativos al 95%. Si los valores de T son mayores de 2,56, indican significancia al 99% y mayores de 1,65 lo serán al 90%.

**Tabla 7: Significancia estadística de los coeficientes para las relaciones entre variables**

Relaciones	Estadísticos t	P Valores
Apertura -> Continuidad Emprendedora	0,67	0,50
Autoeficacia emprendedora -> Apertura	8,67	0,00
Autoeficacia emprendedora -> Creatividad	11,23	0,00
Autoeficacia emprendedora -> Proactividad	2,40	0,02
Autoeficacia emprendedora -> Problema	3,70	0,00
Autoeficacia emprendedora -> Propensión riesgo	3,27	0,00
Auto eficiencia -> Satisfacción con el emprendimiento	5,00	0,00
Creatividad -> Continuidad Emprendedora	1,28	0,20
Proactividad -> Continuidad Emprendedora	0,22	0,82
Problemas -> Continuidad Emprendedora	0,15	0,88
Propensión riesgo -> Continuidad Emprendedora	3,43	0,00
Satisfacción Emprendimiento -> Continuidad Emprendedora	1,48	0,14

Considerando los valores de P, se concluye que la autoeficacia influye positivamente a las variables consideradas en el modelo, es decir: apertura (0,00), creatividad (0,00), proactividad (0,02), problemas (0,00), propensión al riesgo (0,00) y satisfacción con el emprendimiento (0,00). Con respecto a la variable dependiente continuidad emprendedora está estadísticamente influenciada de manera positiva y únicamente por la variable propensión al riesgo (0,00). Las variables apertura mental (0,50), creatividad (0,20), proactividad (0,82), problema ((0,88) y satisfacción emprendimiento (0,14) no explican de manera significativa la variable dependiente. De manera gráfica se tiene la siguiente figura donde los valores en las líneas son los valores de P.

**Figura 8: Ruta modelo Bootstrapping**



Con lo presentado previamente, es necesario avanzar en algunas medidas de la calidad del modelo, empezando por el coeficiente de determinación.

**Tabla 8: Coeficiente de determinación ajustado (calidad del modelo)**

Variable	R2 Ajustado
Apertura	0,38
Continuidad Emprendedora	0,21
Creatividad	0,41
Proactividad	0,15
Problemas	0,12
Propensión Riesgo	0,11
Satisfacción con el emprendimiento	0,29

De la tabla anterior, se consideran algunos coeficientes moderados dado su cercanía al límite de 0,33 (Chin, 1998; Henseler et al., 2009, Pág. 303) estas variables fueron: satisfacción de emprendimiento (0,29), apertura (0,38) y creatividad (0,41). La variable dependiente continuidad emprendedora tuvo un coeficiente de 0,21, es decir, el 21% de los cambios en la continuidad emprendedora se explica por las variables involucradas en el modelo. La variable que tiene un mayor efecto sobre la continuidad emprendedora es propensión al riesgo con un tamaño de efecto ( $f^2$ ) de 0,13 considerado moderado.

Por último, se consideró el indicador de bondad de ajuste SRMR, dicho indicador mide la diferencia entre la matriz de correlación observada y la matriz de correlaciones implícita del modelo. Un buen ajuste se produce cuando se obtiene un valor menor de ,08 (Hu & Bentler, 1998); sin embargo, algunos autores consideran como un buen límite ,10. El resultado del presente modelo tuvo un valor de 0,11, estando fuera, aunque muy cerca del umbral sugerido.

### **Comparar los grupos ganadores versus no ganadores de StartUp Perú 2015**

La media del grupo que “sí ganó” es significativamente mayor. Ahora bien, como la muestra del grupo que si ganó tiene menos de 20 casos aplicaremos la prueba de contraste que provee el SPSS versión 26, cuyo cálculo se hace en función de las medianas de ambos grupos y cuyas medias son contrastadas.

**Tabla 9: Resumen del contraste de hipótesis.**

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las medianas de SUMA_CONTINUIDAD son las mismas entre las categorías de Q4. 2GANAR = 2 (FILTER).	Prueba de la mediana para muestras independientes	,023	Rechace la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significancia es ,05.

Por lo tanto, sí hay diferencia entre las medias de los grupos en la escala Continuidad emprendedora. Por lo que, con este resultado podemos afirmar que el concurso StartUp Perú 2015 sí tiene un efecto estadísticamente significativo y mediano en la continuidad emprendedora.

### Conclusiones

1. Todas las escalas utilizadas en el modelo han demostrado estadísticamente su validez y confiabilidad. De estas cabe resaltar las dos escalas nuevas: la de problemas severos recurrentes y la de continuidad emprendedora. Donde esta última constituye un constructo poco estudiado (Datta et al., 2020), por lo que consideramos serán útiles para futuras investigaciones.
2. El modelo de ecuación estructura pese a estar cerca del umbral estadístico debe ser rechazado. Aunque es necesario considerar que se trata de una ecuación estructural con la variable dependiente medida casi 5 años después.
3. Este resultado negativo en el modelamiento estructural nos sugiere que para el estudio de la continuidad emprendedora es necesario un modelo multicausal que no se centre únicamente en las variables psicológicas determinantes del emprendimiento. Si bien en la investigación precedente tuvimos un resultado de ecuación estructural robusto para predecir la intención (Bernaes, 2009), hay una brecha al enfocarnos en los emprendedores y la continuidad de sus emprendimientos. Esta necesidad de un enfoque más amplio la vamos a señalar en la discusión que prosigue.
4. Respecto al programa Innóvate y, específicamente, al concurso StartUp Perú, el estudio precedente más importante corresponde a los investigadores Goñi &

Reyes (2019) quienes desde el Banco Interamericano de Desarrollo señalan que “la evaluación de los resultados a nivel de emprendedor (por ejemplo, ganancias) no muestra diferencias significativas entre los grupos tratados y de control”. Los autores además señalan que el proceso de selección da un peso determinante a las habilidades blandas, en desmedro de otros factores que deberían tener mayor relevancia.

5. Sin embargo, la presente investigación ha encontrado que hay una diferencia estadísticamente significativa en la continuidad emprendedora entre quienes fueron seleccionados por StartUp Perú 2015 y quienes no lo fueron; por lo cual conviene tener una mirada diferente del proceso de emprendimiento y también de la consolidación del emprendedor en su desarrollo personal.
6. Respecto a la intensidad del efecto estadístico, que se refiere al paso por StartUp Perú de los ganadores del concurso, utilizando el criterio de Cohen (1992), podemos afirmar que existe un efecto significativo y mediano del paso por esta incubación y los beneficios del programa con relación a la continuidad emprendedora.

### **Implicaciones para futuras investigaciones**

1. Con esta investigación buscamos pasar del foco de la intención de la investigación previa (Bernales, 2009) al foco en la acción. En esta transición, tal como se aprecia en la escala de continuidad emprendedora nos centramos en la conducta siguiendo la recomendación de Gartner (2016); además, sería oportuno centrarse en variables mediadoras. Incluir la variable de autocontrol puede ser una oportunidad para futuras investigaciones, así como otras variables mediadoras entre la intención y la acción (van Gelderen et al., 2015).
2. Es importante, tal como lo señala Alferaih (2017), persistir en el modelamiento de ecuaciones estructurales que nos permitan confirmar relaciones causales entre los constructos.
3. Consideramos necesario insistir en ir más allá del modelo centrado en intenciones y explorar su implementación a base de decisiones sobre el emprendimiento. Tal como señalan van Gelderen et al. (2018), este es un campo relativamente nuevo

que ofrece numerosas oportunidades. Y que permitiría además, tener una modelación más robusta.

4. Consideramos que en futuras investigaciones se debe identificar factores claves asociados a la continuidad emprendedora, tal como podrían ser la identidad emprendedora, la preferencia por un estilo de trabajo independiente y otros factores sobre los cuales ya hay investigaciones. De igual modo, consideramos oportuno impulsar investigaciones acerca de las dimensiones emocionales del emprendimiento (Qureshi M et al., 2016), tal como la pasión emprendedora o *entrepreneurial passion*<sup>3</sup> (Cardon, Gregoire, Stevens, & Patel, 2012),<sup>4</sup> que como variable estaría asociada a la continuidad emprendedora; y que estudios muestran que precede al interés consistente, la perseverancia y la performance, firmeza, y ha factores autoreguladores (Mueller, Wolfe, & Syed, 2017), y al crecimiento del emprendimiento (Drnovsek, Cardon, & Patel, 2016); o la respuesta emprendedora (*entrepreneurial responsiveness*), que destaca las tendencias y capacidades de aprovechamiento de oportunidades de un emprendedor relacionadas con este y el mercado (Datta et al., 2020)
5. Hay un efecto entre la incubación y el ecosistema emprendedor el cual puede determinar el crecimiento de los emprendimientos (Johnson, Masyn, & McKelvie, 2020). Por ello, ahora que hemos comprobado el efecto entre el paso por el concurso StartUp Perú y la continuidad emprendedora, resulta interesante explorar cómo es esta relación entre la incubadora y el ecosistema emprendedor para entender la mejor forma de impactar en el despegue y crecimiento. Esto representa una línea de investigación potente que debe desarrollarse.

---

<sup>3</sup> En este constructo en particular vemos una tendencia

<sup>4</sup> Esta investigación propone una escala que podría ser utilizada en investigaciones sobre continuidad emprendedora.

### **Consideraciones de la pandemia**

La pandemia del covid-19, desatada a inicios de este año 2020, ocasionó que el Estado peruano hiciera la declaratoria de emergencia sanitaria, cuyo efecto más inmediato fue la orden de confinamiento que se hizo efectiva desde el 16 de marzo. Con relación a los primeros impactos, sabemos que un 53% de los que ya vendían, dejaron de hacerlo. Si a ello se suman los que han sufrido caídas importantes de sus ventas, es posible constatar que ocho de cada 10 están siendo fuertemente afectados por la crisis. Asimismo, un 84% ha visto muy deteriorado su flujo de fondos y un 75% redujo su actividad productiva (la mitad ha tenido que detenerla).

En este contexto de pandemia, resulta importante entender la resiliencia del ecosistema emprendedor, particularmente desde la perspectiva del emprendedor que podría sentirse aislado. La respuesta de las instituciones ante esta crisis puede ayudarnos a comprender que una respuesta ágil y apropiada tendría un efecto importante en la psicología del emprendedor. Y, lamentablemente, también lo contrario. Recordemos que, sin contar con el contexto del covid-19, de cada 100 emprendimientos en etapa temprana se esperaba que 37 lleguen a convertirse en emprendimientos establecidos, es decir, que superen los 3.5 años (Serida, Alzamora, Guerrero, Borda, & Morales, 2020). Hoy ese ratio está severamente golpeado, pero urge identificar esos factores de sobrevivencia más allá de la base tecnológica ya detectada y señalada. Enfoques integradores como los planteados por Davidsson et al. (2020) ayudan ofreciendo este marco conceptual.

Hay una oportunidad de apuntar a que los emprendimientos por necesidad, en este contexto amplio, se constituyan en iniciativas rentables y permanezcan en el tiempo. De ahí que sea necesario continuar con este tipo de investigaciones para tener un modelo robusto que tenga como estudio central la continuidad emprendedora.