

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS
Administración y Dirección de Empresas –Maestría
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**La Tendencia de las Startups como Gestión de Éxito
Empresarial en el Perú, 2019**

NOMBRE DEL AUTOR

FERNANDO EMILIO ESCUDERO VILCHEZ

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: GESTIÓN EMPRESARIAL Y ECONOMÍAS
EMERGENTES**

LIMA, PERÚ

Noviembre 2019

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo analizar la importancia de las Startups en el desarrollo empresarial en el Perú, iniciando con los conceptos propios de la investigación a fin de que se entienda el tema tratado, el que involucra a la tecnología y la empresa como ejes principales. Asimismo, servirá de motivación a los lectores de poder realizar innovaciones con tecnología. Haremos un análisis del Perú en temas referidos a los Startups, hablaremos de casos de éxito y recomendaremos algunas iniciativas para incentivar a la empresa pública y privada en el apoyo e incentivo a los nuevos Startups.

Palabras claves: Startup, innovación, emprendimiento, creatividad.

ABSTRACT

The purpose of this research work is to analyze the importance of Startups in business development in Peru, starting with the concepts of research in order to understand the subject, which involves technology and business as main axes It will also motivate readers to be able to make innovations with technology. We will make an analysis of Peru on issues related to Startups, talk about success stories and recommend some initiatives to encourage public and private companies to support and encourage new Startups.

Keywords: Startup, innovation, entrepreneurship, creativity.

Contenido

Lista de Tablas	iii
Lista de Figuras	iv
Introducción	1
Capítulo I: Problema de la investigación	2
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	2
1.2 Planteamiento del problema	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3 Objetivos de la Investigación	3
1.2.3. Objetivo General	3
1.2.4. Objetivos Específicos.....	3
1.4 Justificación e importancia de la investigación	4
Capítulo II: Marco teórico	4
2.1 Antecedentes del problema	4
2.2 Bases teóricas.....	9
Capítulo III: Metodología de la investigación.....	24
3.1 Población y muestra.....	24
3.2 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	24
3.3 Variables.....	26
Capítulo IV. Resultados	27
4.1 Análisis de resultados.....	27
4.2 Discusión de los resultados	47
CONCLUSIONES	49
RECOMENDACIONES	49
REFERENCIAS.....	51
ANEXOS.	53

Lista de Tablas

Tabla 1.....	27
Tabla 2.....	28
Tabla 3.....	29
Tabla 4.....	30
Tabla 5.....	31

Tabla 6.....	32
Tabla 7.....	33
Tabla 8.....	34
Tabla 9.....	35
Tabla 10.....	36
Tabla 11.....	37
Tabla 12.....	38
Tabla 13.....	39
Tabla 14.....	40
Tabla 15.....	41
Tabla 16.....	42
Tabla 17.....	43
Tabla 18.....	44
Tabla 19.....	45
Tabla 20.....	46

Lista de Figuras

Figura 1. Startups en América Latina y su distribución por ciudades, 2016 Número de Startups y distribución por ciudades, según registros de AngelList. Recuperado de:.....	11
Figura 2. Gráfico de frecuencias	27
Figura 3. Gráfico de frecuencias	28
Figura 4. Gráfico de frecuencias	29
Figura 5. Gráfico de frecuencias	30
Figura 6. Gráfico de frecuencias	31
Figura 7. Gráfico de frecuencias	32
Figura 8. Gráfico de frecuencias	33
Figura 9. Gráfico de frecuencias	34
Figura 10. Gráfico de frecuencias	35
Figura 11. Gráfico de frecuencias	36
Figura 12. Gráfico de frecuencias	37
Figura 13. Gráfico de frecuencias	38

Introducción

El presente trabajo de investigación titulado “La Tendencia de Las Startups Como Gestión de Éxito Empresarial en el Perú, 2019” se demostró el gran éxito y aceptación que comparten muchos de los encuestados a los que se les aplico el instrumento para obtener los resultados.

La motivación de este trabajo se dio a fin de crear conciencia en nuevos emprendedores en marcar tendencia a este proyecto de tendencia empresarial.

En tal sentido, en el Capítulo I se detalla el problema de investigación tomándose como referencia el contexto nacional para luego precisar en el aspecto local.

En el Capítulo II, se sustenta el Marco Teórico con él, apoyo de diferentes fuentes bibliográficas nacionales e internacionales, así como el apoyo de la experiencia que se conoce y se maneja sobre el tema.

En el Capítulo III, se establece los métodos, técnicas e instrumentos que se emplearon en este trabajo de investigación.

En el Capítulo IV, se llevó a cabo la aplicación del instrumento y la recolección de los resultados con el respectivo procesamiento de los datos obtenidos en el software SPSS

Capítulo I: Problema de la investigación

1.1 Descripción de la realidad problemática

En los últimos tiempos la tecnología ha traído una serie de cambios en la forma de pensar, estudiar¹, hacer empresa, divertirse, hacer negocios, etc. Asimismo una serie de nuevos conceptos han venido surgiendo a raíz de los avances tecnológicos. Creo que el internet es el principal artífice de que hoy en día seamos un mundo dependiente de las tecnologías de información y comunicaciones, desde el arpanet (Férrandez Hermana, 2016) hasta la red de redes actual seguimos avanzando, creando e innovando la forma de mover el mundo. El desarrollo empresarial crece y se mueve en base a la tecnología y muchos negocios hoy en día se mueven en la red de redes (Vilches, 2010) existen muchos casos de éxito y emprendimiento de empresas que utilizan creatividad, innovación y tecnología que han surgido y hoy en día son grandes y poderosas.

Cuando hablamos de tecnología, innovación, creatividad, empresa, lo primero que se me viene a la mente es Steve Jobs (Moritz, 1993), personalmente creo que es el genio que inicio la transformación digital, y que rompió paradigmas en la década de los 70.

Por ello, considero que debemos fomentar las incubadoras desde los claustros universitarios, a fin de tener en el futuro Startups que aporten al crecimiento de la economía en el Perú, por tal motivo, debe llevarse a cabo un trabajo coordinado con los actores tanto en la universidad², empresa y el estado³.

¹ Con E-learning, B-learning, M-Learning, se ha creado una nueva forma de estudiar a distancia y se ha demostrado que existe aprendizaje significativo. **Fuente especificada no válida.**

² La universidad Peruana de las Américas viene aportando conocimiento importante a sus estudiantes y una gran motivación a fin de que se involucren en las startups

³ Startups Perú es una iniciativa del Estado Peruano liderada por el Ministerio de la Producción, que tiene por objetivo promover el surgimiento y 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.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo la tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú?

1.2.2. Problemas específicos

- 1) ¿De qué manera el crecimiento potencial de las empresas influye en la claridad de las ideas del negocio?
- 2) ¿De qué forma la utilización de las Startups por los principales entes tecnológicos incide en la orientación hacia la productividad?
- 3) ¿En qué medida el crecimiento acelerado de los ingresos contribuye al uso adecuado de los fondos requeridos?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.2.3. Objetivo General

Determinar de qué forma la tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú.

1.2.4. Objetivos Específicos

- 1) Analizar de qué manera el crecimiento potencial de las empresas influye en la claridad de las ideas del negocio.
- 2) Determinar de qué forma la utilización de las Startups por los principales entes tecnológicos incide en la orientación hacia la productividad.

3) Comprobar en qué medida el crecimiento acelerado de los ingresos contribuye al uso adecuado de los fondos requeridos.

1.4 Justificación e importancia de la investigación

La siguiente investigación se justifica en que los estudiantes conocen muy poco sobre el tema, asimismo es sumamente importante tener alumnos que se involucren en temas que les sirva para su crecimiento y su emprendimiento, es decir poder ayudarles a concretar sus ideas de negocio utilizando mucha tecnología, creatividad e innovación.

Podemos justificar este trabajo ya que dentro de la misión de la universidad es formar estudiantes emprendedores e innovadores y el tema de las Startups como gestión de éxito empresarial los ayudará a poder lograr metas y objetivos empresariales importantes.

Es importante ver casos de éxito de startup donde han tenido un crecimiento exponencial a partir de una idea de negocio, asimismo ver como la tecnología influye en este proceso de crecimiento.

Nuestros resultados nos ayudarán a poder realizar incubadoras de negocios para potencializar las habilidades de nuestros estudiantes y que viertan sus ideas de negocio en poder ser un startup.

Capítulo II: Marco teórico

2.1 Antecedentes del problema

2.1.1 Internacionales

(Monroy Varela, 2015) Nos cuenta en esta investigación sobre la problemática que enfrentan las compañías con el cambio constante de la tecnología y el reto que esto les conlleva a poder mantenerse en el mercado. Uno de los factores que

identifican para poder mantenerse en pie una organización son las plataformas de innovación las mismas que permiten a las empresas el poder estar actualizadas e inmersas en el constante cambio siempre canalizando las ideas de manera óptima. En una de sus conclusiones nos mencionan “La capacidad de liderazgo de la empresa para gestionar la innovación, el proceso de innovación y su estructura, se evidencia con resultados como la creación de un área de I+D+i” es decir nos dan a conocer que importante es el área de innovación en las actuales organizaciones.

Asimismo, también esta investigación aporta en las etapas de la gestión de la innovación y de los retos que enfrentan todas en este cambio acelerado de las cosas.

(Palacios Siguenza & Tenorio Almache, 2019) Nos cuenta en su trabajo de investigación “Estudio de las Habilidades de Gestión Como Estrategia para la Dirección de Microempresas en el Ecuador” Los modelos de negocio están relacionados al marketing, economía y otros factores siendo la innovación un factor muy importante es por ello que la investigación se centra en brindar herramientas a las pequeñas empresas. Dentro de las conclusiones nos comentan que la pequeña empresa o microempresa logran tomar decisiones, y se analizó las ventajas competitivas. Asimismo los modelos aplicados son funcionales en otro tipo de empresas de mayor envergadura, y se halló que el modelo OMV es el mejor a fin de mejorar en la gestión en las pequeñas empresas.

(Bustos & García, 2014) En su investigación “Innovación En Sector Público:

Estudio De Apropiación De Nuevas Tecnologías En Un Hospital Público” nos comentan que el sector público en los últimos tiempos viene invirtiendo en innovación, asimismo nos dan a conocer la importancia del componente tecnológico y su importancia en la mejora e innovación de los distintos procesos, en su introducción también nos describen que las herramientas digitales nos llevan a tener un representación en las prácticas de trabajo. Otro aspecto abordado en sus conclusiones es el la relación que tiene el o los usuarios con la parte informática, sus ideas y creencias que resultan relevantes en su trabajo.

2.1.2 Nacionales

(Luna Ango & Morón Huamán, 2017) Nos cuentan en sus conclusiones de la importancia de conocer otras realidades a fin de poder aterrizar de manera idónea esta experiencia en un modelo de negocio sin dejar de lado la experiencia educativa y laboral. Asimismo, nos dicen en una de sus conclusiones que: “Las redes de contactos es otro factor relacionado al desarrollo de la internacionalización de una startup peruana. El networking constituye un factor importante para que una startup pueda desarrollarse a nivel internacional debido a las experiencias de otras personas y a las oportunidades de negocios que pueden ayudar a los emprendedores a ser más escalables”; es decir le dan una gran importancia a las redes actuales de las empresas a fin de poder sociabilizar ideas de negocio y poder actuar en un mercado global con éxito. Asimismo, mencionan que si bien es cierto el financiamiento es importante nos dan a conocer que para una Born Global Startup existen hoy en día fuentes de financiamiento públicas y privadas.

(JARA ISA, MONTORO SANCHEZ, & RIVERA VEGA, 2017) En este trabajo los autores nos muestran el estudio empresas startup ganadoras del concurso Startup Perú entre las startup analizadas están comprabien y café compadre. En el caso de comprabien es una startup que está relacionada a la colocación de productos financieros como seguros de vida, vehiculares y otros. En el caso de café compadre es una startup relacionada con un tostador de café que funciona con tecnología solar y trabajan con empresarios de la selva del Perú, donde hay grandes cultivos de este producto.

Una de sus conclusiones habla de lo poco competitivos que somos en la región en desarrollo y apoyo a este tipo de emprendimiento y dicen: “El Perú se encuentra rezagado en cuanto al desarrollo de startups, en comparación con otros países de Latinoamérica, esto se ve reflejado en el ecosistema emprendedor aún naciente, el cual tiene influencia en el crecimiento lento que están teniendo las Startups nacionales. Al ser las startups un fenómeno relativamente nuevo en el Perú, aún no se cuenta con data cuantitativa confiable que resuma cifras como número de startups y porcentaje de éxito o fracaso. La situación actual de las startups estudiadas varía en cada caso ya que, todas pertenecen a industrias distintas.”

También nos comentan en otra de sus conclusiones que si bien en cierto que aumentado el apoyo del estado peruana a las statup, aún es poco este esfuerzo para competir con países de la región y menos aún con países de otros continentes.

(Chávez Díaz, Lewis Prado, & Olarte Osnayo, 2015) Este proyecto nos da a conocer sobre la empresa Google desde sus inicios y que importante que es la publicidad para sus ingresos convirtiéndose esta en el 90% de los mismos. Asimismo, nos da a conocer como tiene un planteamiento estratégico a fin de seguir consolidándose en países como China y Rusia.

En sus conclusiones nos mencionan que Google ha tenido la fuerza y liderazgo de mantenerse en el mercado con productos innovadores que nacen a partir del estudio de las necesidades de los usuarios, siempre pensando en el impacto y por lo tanto fidelizar a sus usuarios a nivel mundial.

Otra conclusión está en que Google debe seguir invirtiendo en mecanismos de protección de la información a fin de poder evitar sanciones legales.

También refieren acerca de publicidad digital y su masificación en las redes lo que es una amenaza para Google y su modelo de negocio actual.

(Weinberger Villarán, 2009) En su investigación “Actitudes personales fundamentales para alcanzar el éxito empresarial en el Perú” nos da a conocer la importancia de la actitud del empresario actual evaluando una serie de factores de niveles socio cultural, económico, etc. Nos hablan de la importancia de la creación de nuevas empresas ya que ello conlleva al desarrollo de un país. Asimismo, nos comentan de la importancia de tener empresarios que sean personas innovadoras con actitud, nos dan detalles de la importancia de estudiar y evidenciar las actitudes de los empresarios, nos hablan de la importancia de poder tener empresarios que promuevan nuevos emprendimientos, que sepan identificar rápidamente oportunidades de negocio, unos de sus resultados es que

el 44% de estos empresarios inicio una empresa porque vio una oportunidad de negocio es decir que no había una satisfacción en ese rubro. Un 42% se dedicó a la empresa para tener un estilo de vida y que sea algo propio. Un 13% de los encuestados les pareció factible poner una empresa a fin de poder manejar de manera eficiente sus tiempos. Solo el 10% de los empresarios hombres ingresaron a este nuevo mundo por necesidad, lo que es un factor bajo con respecto a la población encuestada. Asimismo más del 50% de los entrevistados se encuentra en el sector de empresa de servicios, ubicaron a la perseverancia como uno de los mayores retos para poder ser empresario, no dejaron de lado la formación académica, capacitación y experiencia de lado.

2.2 Bases teóricas

2.1.2.1 Qué es un Startups

Significa Iniciar, empezar, puesta en marcha, emprender, etc., podemos decir que es una empresa creativa e innovadora siendo un modelo de negocio escalable (Morán Román, 2016) y global⁴ este término principalmente se utiliza para compañías que tienen a la tecnología como un elemento principal es decir se involucra a internet y a las TICs, se diferencia de otras empresas jóvenes que el capital económico no es vital ya que por lo general no utilizan créditos ni una cantidad considerable de activos, la idea es que de ser necesario se busque un financiamiento de inversores a cambio de un porcentaje en la empresa. Algunos ejemplos de Startups son Google, Facebook, Ebay, Alibaba, etc. Todos ellos iniciaron siendo Startups y

⁴ Cuando hablamos de global nos referimos que hay una visión de poder proyectarse y realizar negocios en la red de redes es decir a nivel mundial a través de internet.

luego se convirtieron en empresas enormes con una cantidad considerable de empleados y grandes capitales.

Es importante señalar que un Startups tiene gran capacidad de cambio y desarrolla productos y servicios con mucha creatividad e innovación (Varela, 2014), la idea es operar con costos mínimos y poder tener ganancias exponenciales, siendo de vital importancia una comunicación continua con los clientes, buscando siempre el crecimiento de las ventas. El Perú (Montoro, Jara, & Rivera, 2017) no es ajeno a los Startups, desde el año 2012 (OCDE, 2016) introduce el programa Startups actualmente comparados con los países de la región como Colombia⁵ o Chile⁶ estamos aún lejos. Se puede decir que muy pocas Startups logran sobrevivir; solo aquellas que logran atender una necesidad o resolver un problema triunfan.

⁵ Según el informe Perspectivas Económicas de América Latina 2017: juventud, competencias y emprendimiento, los jóvenes emprendedores entre 18 y 29 años de Colombia tienen la mayor proporción de graduados en educación terciaria de América Latina con el 26,7%, bastante por encima del promedio de la región que es de 12,9%. En este sentido, la educación ha sido un catalizador para el surgimiento de Startups y Bogotá es el destino predilecto. **Fuente especificada no válida.**

⁶ Start-Up Chile (SUP) es una aceleradora de negocios creado por el Gobierno de Chile para traer un alto nivel de emprendimiento basado en la innovación con sustento en Chile. Actualmente, Start-Up Chile es la aceleradora líder de Latinoamérica, entre las TOP 10 a nivel global y posee la más grande y diversa comunidad de startups en el mundo. Start-Up Chile cambió la visión del emprendimiento a nivel global, después de su creación, alrededor de 50 países crearon programas similares. Desde el 2016, los nuevos objetivos de Start-Up Chile son mantener a Chile como uno de los polos de emprendimiento tecnológico e innovación más importantes del mundo y que nuestras Startups impacten la economía local positivamente. **Fuente especificada no válida.**

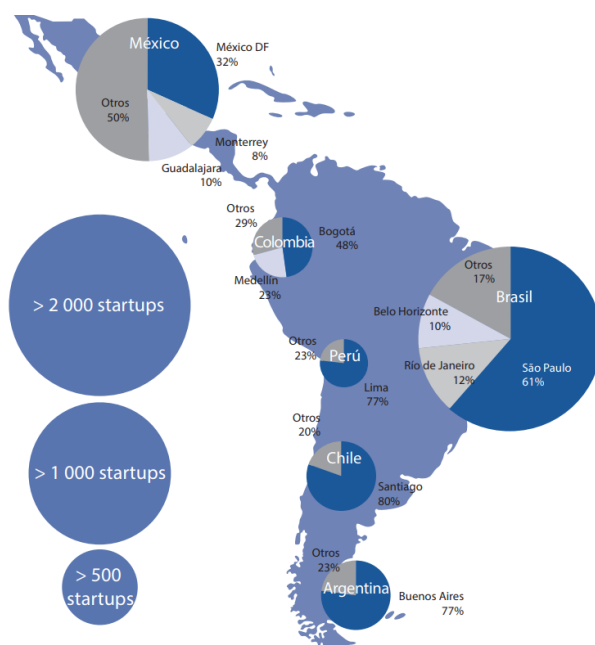


Figura 1. Startups en América Latina y su distribución por ciudades, 2016 Número de Startups y distribución por ciudades, según registros de AngelList. Recuperado de: https://www.oecd.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf

2.1.2.2 Conceptualizaciones Relacionadas a los Startups

Cuando mencionamos Startups, podemos imaginar algunas palabras como emprendimiento, creatividad, innovación y obviamente tecnología a continuación brindaremos un concepto de estas, a fin de clarificar mejor el horizonte de este artículo.

Emprendimiento (Moreno Castro, 2016): Por lo general este término viene asociado a la raza humana ya que continuamente a través del tiempo viene esforzándose para seguir creciendo en distintos campos, tales como; el económico, educación, personal, etc.; pero en los últimos años el emprendedor ha tomado mucho auge, y es aquella persona que por iniciativa propia desea lograr algo, buscando un nicho de mercado en donde puede realizar un servicio u ofrecer un producto, y que le pone muchas ganas a su objetivo a fin de poder lograrlo, no le teme al fracaso y es arriesgado, trata de adelantarse a los hechos siempre un paso adelante, es visionario, asimismo trabaja duro y parejo hasta lograr su objetivo. Este término está

relacionado de manera innata a la creatividad ya que emprender es salir de lo conocido y buscar algo novedoso, es decir escapar de tu zona de confort.

Creatividad (Schnarch Kirberg, 2008): Pasa por romper paradigmas, un día escuche una conferencia donde el ponente decía⁷, cierren los ojos e imaginen un triángulo, ahora ábrelos; y preguntó, levanten la mano quienes lo imaginaron con la punta hacia arriba y el 99% del auditorio levanto la mano y solo el 1% lo imagino con la punta hacia abajo, es por ello, que digo que la creatividad es romper paradigmas.

La creatividad no es arte, diseño, publicidad, marketing, etc. Tampoco es algo que solo tiene algunas pocas personas, la creatividad es pura imaginación, inclusive las personas se vuelven más creativos en los momentos de crisis, cuando no tiene las herramientas para un determinado trabajo, cuando crean una empresa de la nada, muchas veces tenemos ideas creativas pero no sabemos potencializarlas, en la empresa Google de Silicon Valley se dice que nunca faltan pizarras para que los colaboradores anoten las ideas, y algunas de ellas terminan siendo un gran proyecto de la empresa. Finalmente creatividad es generar nuevas ideas o conceptos

Tecnología: Como hablamos al inicio las tecnologías han evolucionado notablemente en los últimos años, tanto en hardware como en software, y creo que la tecnología móvil actualmente es la más utilizada inclusive el 28,2% (INEI, 2017) de los peruanos navega y accede a internet desde móvil, así mismo se ha convertido en un componente esencial para

⁷ Conferencia de Eduardo Kresto, Convierte tus ideas y tu creatividad en acción | Eduardo Krestol | TEDx Comodoro Rivadavia <https://www.youtube.com/watch?v=KCNizNU92pc>

las empresas que desean competir y crecer, por ende es que las Startups la utilizan como elemento fundamental a la tecnología.

Innovación (Osorio Tinoco, Murillo Vargas, & González Campo, 2015): Es aplicar una idea creativa para tener rentabilidad, valor, crecimiento, cambio, etc., hay una palabra que siempre escucho y no está lejos de la realidad en cuanto a la innovación que es reinventar, las personas constantemente debemos innovar en nuestra vida para poder estar vigentes, las empresas de hoy en día deben ser cambiantes de acuerdo a las necesidades de sus clientes y del mercado. El cambio es parte del día a día. En el caso de las empresas el innovar en muchos casos se complica porque los directivos temen realizar cambios más aún cuando han venido teniendo éxito con lo que han desarrollado y lamentablemente sino innovan terminan por quebrar. Ejemplo de ello, son los bancos que constantemente innovan productos y servicios de acuerdo a las necesidades de los clientes.

Componentes importantes de la innovación es tener fe, falta de miedo, curiosidad, asumir riesgos y no temer al fracaso. La innovación crea motivación en los colaboradores ya que ven nuevos retos y salen de la monotonía. Por último una innovación es la que introduce ideas exitosas⁸.

⁸ En la tesis: Born Global firms: Criterios de éxito de las Startups chilenas que resultan positivas para la internacionalización de las Startups peruanas, se definen los conceptos "Startups", incubadoras, aceleradoras, ecosistema, financiamiento, En el capítulo II, como contextualización, se describe la situación actual de las Startups chilenas y sus principales casos de éxito. Asimismo, se menciona la situación actual de las Startups peruanas, sus principales casos de éxito y factores asociados al fracaso en el primer año. **Fuente especificada no válida.**

Se trata de cambiar como la gente piensa y se comporta, y si se utiliza a la tecnología para este fin, se puede decir que el éxito está asegurado. La innovación es comercializar la creatividad para generar ganancias, en síntesis innovar es ganar más.

2.1.2.3 Casos de Éxito de Startup

Como mencioné anteriormente, existen casos memorables de Startup exitosos y citaré descriptivamente algunos de los más resaltantes en el mundo y por supuesto en el Perú:

En el mundo:

Google: Dos amigos de Stanford Larry Page y Sergey Brin, son los creadores de esta empresa que inicialmente fue una Startup; y que gracias a poner una idea creativa e innovadora con mucha tecnología han logrado posicionarse en el mundo con grandes capitales teniendo su cuartel general a las oficinas en Silicon Valley⁹. Todo inicio con poder hacer un buscador donde se podría acceder a la información de manera rápida y con filtros, a partir de ello nació todo.

Como muchos hemos hecho un seguimiento a este mostro, y no solamente es un gigante si no que personalmente creo que ha cambiado muchos paradigmas como por ejemplo en la forma de trabajar (Schmidt & Rosenberg, 2015), ya que sus trabajadores no tiene horarios, ni vestimenta obligatorias, asimismo son engreídos con alimentación gratuita con varios

⁹ es una región en el sur de San Francisco Bay Area del norte de California, que sirve como un centro mundial de la alta tecnología, la innovación y las redes sociales.

restaurantes de distintas comidas, asimismo las bebidas son gratis y se pueden trasladar dentro de Silicon Valley en distintos medios de transporte como bicicletas, motos eléctricas, etc.

Cabe resaltar, es que nunca falta una pizarra a fin de que cualquier empleado pueda colocar una idea y muchas de las mismas terminan siendo un gran proyecto dentro de Google. Es decir, el trabajador planifica su tiempo a su manera siempre cumpliendo las metas de los proyectos. Asimismo le han dado poder a los empleados principalmente a los ingenieros la ventaja de que trabajen al menos un día de la semana el 20% del tiempo, en lo que ellos creen importante y no necesariamente debe ser un tema sobre lo que se está trabajando sino que puede ser algo que le apasione al trabajador, se han dado cuenta de que con esta metodología se aumenta notablemente la creatividad y lo hacen sin pedir permiso o ser supervisados, el trabajo en equipo es súper importante y no se está muy preocupado de los cargos inclusive el vicepresidente contesta correos o da citas para ver temas con los empleados.

A esto se suma, que cuentan con unidades pequeñas creando innovación y así se avanza muy rápido sin burocracia las propuestas no son de arriba hacia abajo sino todo lo contrario es decir de abajo hacia arriba, el visto bueno lo dan los integrantes del equipo, diría que es un enfoque democrático. Cuando toman personal en Google se preocupan de varios aspectos académicos, familiares, hobbies, premios que pueda haber recibido, etc. Además tienen peluquería, gimnasio, lavandería, dentista, clases de yoga entre otras muchas cosas. También hay movilidad para que los trabajadores puedan salir del complejo de Google, estos van a diferentes rutas a fin de que los que no llevan auto puedan acercarse a sus domicilios.

Actualmente tiene más de 15,000 empleados con oficinas en más de 40 países en todo el mundo, el 2017 superó los 100.000 millones de dólares estadounidenses (statista, 2017).

Facebook: Inicio como una Startup, liderada por el gran Mark Zuckerberg, pensar que inicio encontrando un libro de programación y realizando cambios a los códigos fuentes de las computadoras de su casa, pero desde pequeño tenía no solamente la pasión por la programación sino también un olfato para los negocios o más aún para darse cuenta de lo que la gente y la sociedad tienen como necesidad. Ya como estudiante de Harvard se involucró en el proyecto que nunca imaginó que sería una de las principales redes sociales del mundo y que obtendría jugosas ganancias.

Synapse fue su primer gran proyecto y lo realizó a los 18 años de edad; tanto así que grandes de la informática como Microsoft o Apple estaban interesados en comprar este programa el mismo que era para recomendar música de acuerdo a las preferencias del usuario, pero eligió brindarlo de manera gratuita, es decir ya manejaba el concepto de colaborativo¹⁰ es decir web 2.0¹¹.

Es importante resaltar, que Mark tuvo algunos inconvenientes con la patente de Facebook ya que el desarrollo Facebook en la universidad de Harvard con sus compañeros de habitación quienes luego le reclamaron sobre derechos de autor, luego de algunos problemas judiciales Mark tuvo que desembolsar la suma de 65 millones de dólares a sus compañeros que lo

¹⁰ Colaborativo es cuando se comparte la información lo que genera un conocimiento común que se puede reutilizar y mejorar, este concepto es utilizado para definir a las redes sociales.

¹¹ Es un concepto que nace el año 2004 y se utiliza para definir a los sitios web donde el usuario es el protagonista es decir puede publicar, comentar y es totalmente colaborativo **Fuente especificada no válida.**

ayudaron en la creación de Facebook, inicialmente este proyecto de la Red Social fue creado para que se conecten y compartan información los estudiantes de Harvard, el nombre salió como idea del boletín que se entrega a los nuevos estudiantes para que se conozcan entre sí, en esta etapa la red permitía compartir mensajes y fotos entre amigos y crear grupos con un muro personalizado en el que se podía interactuar, esencia que sigue vigente; pero obviamente con una serie de cambios e innovaciones que la hacen tan popular, lo que nunca imaginaron es que en pocas semanas la gran mayoría de los estudiantes de Harvard estaban registrados en esta red social, y posteriormente alumnos de más de 30 universidades estaban unidos.

La primera oficina de Facebook fue en Palo Alto California, actualmente es visitada por miles de personas simplemente para tomarse una foto en el ingreso a la compañía. Al igual que Google la filosofía de trabajo, decoración, etc. De igual forma, rompe esquemas tradicionales como por ejemplo existen grafitis, mucha tecnología, videojuegos, barras libres, etc., todo esto a fin de que el personal este con el ánimo a tope, la edad media de los trabajadores es de 26 años.

El almacenamiento ha sido un gran reto para Facebook ya que tiene una enorme cantidad de usuarios en el mundo, uno del gran centro de datos es el de Prineville Oregon el mismo que almacena el perfil de más de 2000 millones de usuarios, imaginen que cada uno de ellos sube fotos, vídeos, texto, es decir que para tener una adecuada performance, se tiene que tener un hardware y soporte impresionante. Facebook es la red social con mayor cantidad de usuarios en el mundo lo que la hace popular y atractiva para las personas que desean hacer marketing ya que como casi en todo internet podemos seleccionar grupos por diferentes target, como edad, sexo, ubicación, preferencias, etc.

Ebay: Inicio con una idea de negocio en la que no vendían nada, no daban ningún tipo de servicio sino que simplemente vieron la necesidad que tenía la gente de vender sus cosas, increíblemente lo primero que se vendió luego de la primera publicación fue un puntero laser malogrado y fue cuando entonces Pierre Omidyar¹², se dio cuenta que todo tiene dueño, llamo a esta persona y le preguntó porque compraba algo malogrado y la persona le contesto ya que colecciono punteros laser malogrados y es así como esta página dedicada al comercio electrónico evoluciono rápidamente, cabe señalar que una de sus grandes fortalezas fu el uso de pago electrónicos, luego por el año 2002 compra la empresa Pay Pal¹³ convirtiéndose en propiedad de Ebay.

Alibaba: Su creador es Jack Ma, y hoy en día dedica parte de su tiempo a brindar conferencias en la que motiva a otros startup a montar sus ideas de negocio en la red de redes, él cuenta que no se considera inteligente que inclusive falló varias veces para ingresar a la universidad.¹⁴ Asimismo fue rechazado de varios empleos¹⁵ entre ellos, del KFC y, que a diferencia de otros no es un genio de la programación de computadoras; pero todos sabemos que hoy en día es un genio de los negocios en internet y utiliza todos los recursos tecnológicos como la inteligencia artificial y la tecnología móvil para hacer seguimiento a los posibles compradores y bombardearlos con mensajes de lo que saben que están buscando, además sus aplicativos tienen muchas innovaciones en cuanto a: fácil uso, pagos rápidos,

¹² Fundador de Ebay, empresa que fundo cuando tenía 28 años de edad.

¹³ Empresa dedicada a los pagos en línea que se mantiene a través del tiempo, asimismo opera en todo el mundo.

¹⁴ Postulo 10 veces a la universidad de Harvard, y en todas falló.

¹⁵ Fue rechazado de 30 empleos

buena logística, manejo de reputación de vendedores, fácil navegación, una gama interminable de productos, etc.

En múltiples entrevistas y conferencias se confiesa que es un seguidor de la película Forrest Gump¹⁶ y que le sirve de inspiración en los momentos difíciles que le toca enfrentar.

En sus mensajes que por cierto son optimistas y nos repite que la oportunidad está en la queja de la gente es decir en esa necesidad de que les resuelvan un problema inicia el éxito de otros, es por ello que entre los años 1994 y 1995 mucha gente en China, quería expandir sus mercados, es decir vender sus productos al exterior y no sabían cómo hacerlo ya que los grandes negociantes y compradores se les hacía muy difícil ir a las ferias en el mundo, y se quejaban de no lograr sus objetivos tanto de vender por un lado y de comprar por el otro, los factores eran distintos falta de dinero, visa, tiempo, etc. Es ahí, cuando Jack Ma ve en el internet, como la solución para resolver el problema de estas personas, tuvo muchos detractores; pero logró encontrar un grupo que creía en su idea y plan y nos dice que si él y su grupo confiaban en lo que iban a realizar, no importaba que sí el resto respaldaban sus iniciativas como familiares, amigos, etc.

Recuerdo que en una de sus exposiciones nos comentaba el paso de Tecnología de la Información (IT) a Tecnología de almacenamiento (DT), en el primero IT tengo la información, en el segundo es compartir la información, responsabilidad y pasión por el futuro, podemos decir que no hay expertos en DT, es por ello que se convierten en una gran

¹⁶ Película protagonizada por Tom Hanks ganadora de premio Oscar a mejor película, mejor director y mejor actor

oportunidad de grandes negocios para los próximos 30 años. Luego de Alibaba, vino Taobao, lanza Alipay y en todo caso dado, es un éxito.

En Perú:

Cine Papaya: Es una plataforma que se dedica a brindar servicio a los usuarios que les gusta el cine ya que en este portal encontrarás distintos cines y películas desde la comodidad de tu celular o computador y podrás elegir la película y el cine de tu preferencia. Irma Cañadas es una de las fundadoras y CMO¹⁷ de Cine Papaya y junto a Gary Urteaga cofundador allá por el 2011 emprendieron este reto, la inversión vino a partir de ganar un concurso en wayra¹⁸, si Apple podía ser una manzana porque no podíamos ser una papaya; pero la idea surgió porqué en Perú papaya es algo fácil y se apuntaba a tener un portal de fácil acceso, amigable e interactivo a fin de que los usuarios puedan comprar sus entradas al cine y película de su gusto de manera fácil y rápida.

2.1.2.4 Países que invierten en Startups

Israel¹⁹: Es un territorio con una pequeña población de aproximadamente ocho millones de habitantes, con muchos migrantes y además es un lugar controvertido y conocido por religión, guerras, conflictos, etc. Pero a pesar de eso, en los últimos tiempos se ha convertido

¹⁷ Director de Marketing sus siglas en inglés significan Chief Marketing Officer (CMO), ejecuta, planifica y controla los temas de marketing y publicidad en una empresa u organización.

¹⁸ Escalamos Startups, somos el centro de innovación abierta más global, conectado y tecnológico del mundo **Fuente especificada no válida.**

¹⁹ Es un país soberano de Oriente Próximo que se encuentra en la ribera sudoriental del mar Mediterráneo. Limita con el Líbano al norte, con Siria y Jordania al este, con Palestina al este en Cisjordania y al oeste en la Franja de Gaza

en una potencia tecnológica en el mundo tiene más de 4000 empresas de tecnología y muchas grandes empresas grandes de tecnología en el mundo han creído conveniente tener sedes en este país, para dar un número 80 de las 500 empresas más importantes del mundo vienen desarrollando investigación e innovación en este país. Dentro de África del Norte y Asia Occidental se encuentra en el país número 1 en índice de innovación.

Según la página OMPI20 (OMPI, 2018): “Israel es el primero en los indicadores siguientes: número de investigadores, gasto en I+D, operaciones de capital riesgo, I+D con financiación de empresas, exportación de servicios relativos a las tecnologías de la información y las comunicaciones y revisiones de artículos de Wikipedia.”

Suiza²¹: Es uno de los países más ricos del mundo y tiene una política totalmente descentralizada, asimismo encabeza la lista de la OMPI en el año 2017 como el país con mayor innovación del mundo.

2.1.2.5 El Startups VS Empresa

El Perú ha lanzado como estado un programa llamado Startups Perú (Producción, 2015), el mismo que es liderado por el Ministerio de la Producción, cuya misión es fomentar a nuevas empresas creativas, innovadoras que inviertan sus conocimientos y talentos en ofrecer

²⁰ La misión de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) es llevar la iniciativa en el desarrollo de un sistema internacional de P.I. equilibrado y eficaz, que permita la innovación y la creatividad en beneficio de todos. Perú también es miembro de este organismo **Fuente especificada no válida.**

²¹ Actualmente, es uno de los países más desarrollados del mundo. Posee una política neutral, tiene muchos migrantes de distintos lugares que ven a este país como una gran oportunidad, es por ello que posee gran diversidad en su cultura. Es excelente para hacer turismo de montaña y reconocida por sus relojes, quesos, etc.

productos y servicios, obviamente con alto contenido tecnológico, todo ello con la finalidad de poder ampliar el abanico de las oportunidades laborales y tener mercados innovadores que generen empleo a más personas pensando en descentralizar y ampliar la visión de incursión en el mercado mundial, debemos tener en cuenta que las empresas de hoy en día que utilizan a la tecnología como eje primordial piensan en involucrarse y tener como meta el mercado global.

En los casos de éxito de países como Suiza o Israel, vemos que si estas iniciativas se siguen fomentando en el Perú, podremos crear en un futuro cercano una serie de Startups que contribuyan al crecimiento de la empresa y por ende, tendremos más puestos de trabajo, competiremos en el mundo, innovaremos productos y servicios.

Sería importante aplicar el método Lean Startup de Eric Ries (Ries, 2018) que orienta a las empresas a la utilización del capital de una manera eficiente apoyando de manera muy efectiva la creatividad e innovación de las personas, desde un garaje o con un conjunto de profesionales se puede hacer grandes cosas.

2.1.2.6 La Tecnología como Resultado del Crecimiento Empresarial en el Perú

Hace algunos años, no hubieras pensado que tu viaje soñado lo podrías programar desde su Smartphone, obviamente con internet, desde la búsqueda del destino, la compra de los boletos, la reserva del hospedaje, incluso los lugares a visitar y en muchos países las reserva de casi todo. Quién pensaría que podría tomar el taxi por aplicativo, pedir la pizza por la web, hacer pagos virtuales, inclusive estudiar a distancia y hasta enamorarse y tener pareja de manera virtual por la red.

Eric Ries describe la aceleración de la adopción de la tecnología iniciando con grandes inventos que se han tenido siendo el primero de ellos la electricidad, seguido por el teléfono, radio, televisión, ordenador, teléfono móvil, internet y Smartphone. Personalmente creo que el internet es uno de los descubrimientos que ha cambiado la forma de pensar, actuar, estudiar, comprar, hacer negocios, vender; es decir se involucró en todo el quehacer humano. Y como resultado las empresas han tenido que cambiar en sus estrategias, esto se da en el sector privado y público, en este último ejemplo existe la Oficina Nacional de Gobierno Electrónico e Informática - (ONGEI)²² que es el ente rector para desarrollar diferentes proyectos informáticos y tecnológicos a fin de tener un Estado Peruano conectado y que se den servicios digitales de calidad, los mismos que permitan a los ciudadanos poder hacer distintas gestiones en diferentes órganos estatales desde la comodidad de su celular o computador, como por ejemplo: obtener un duplicado de DNI (RENIEC)²³, visualizar papeletas y hacer pagos de estas (SAT)²⁴, hacer consultas de propiedades vehiculares o títulos de propiedad (SUNARP)²⁵, sacar una cita para atenderse (ESSALUD)²⁶. En la empresa privada creo que las instituciones que más infraestructura tecnológica poseen actualmente son los bancos los mismos que vienen innovando mucho en sus productos y servicios la gran mayoría orientados a la tecnología móvil, la educación no es ajena hoy en día hay millones de cursos en línea incluso se han promocionado mucho los cursos Mooc que no son otra cosa que cursos abiertos a gran cantidad de personas en realidad la idea es no

²² Oficina Nacional de Gobierno Electrónico, adjunta a la Presidencia del Consejo de Ministros, ente rector del Sistema Nacional de Informática.

²³ Registro Nacional de Identificación y Estado Civil, se encarga de tener el padrón de todos los peruanos y de emitir el documento oficial del Perú que es el DNI.

²⁴ Servicio de Administración Tributaria, adjunto a la Municipalidad de Lima, fiscaliza y recauda multas principalmente de tránsito.

²⁵ Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, adjunto al sector de justicia, asimismo es el ente rector del Sistema Nacional de Registros Públicos.

²⁶ Seguro Social del Perú. Se encarga de ver la salud de los trabajadores que se encuentran en planilla en cualquier institución pública o privada.

tener límite de matriculados y las universidades más prestigiosas del mundo como Harvard, Stanford, etc., lanzan este tipo de cursos masivos y gratuitos.

Somos conscientes que para alcanzar crecimiento de una población actualmente debemos invertir en infraestructura tecnológica, es decir brindarle tecnología a las comunidades más lejanas a fin de que salgan de su atraso y tengan oportunidades en el mercado global. Que el agricultor de la costa, sierra y selva pueda negociar sus productos con los mercados internacionales, que el estudiante de un colegio público tenga computador, internet salas de cómputo, bibliotecas virtuales, etc.

Capítulo III: Metodología de la investigación

3.1 Población y muestra

3.1.1 Población

La población del estudio han sido empresas del Perú y se han seleccionado a 30 gerentes o personas que toman decisiones en sus organizaciones a fin de poder establecer una opinión y conocimiento sobre las startups

3.1.2 Muestra

Se han validado al total de la población es decir 30 opiniones de personas que toman decisiones en sus respectivas empresas.

3.2 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Se ha utilizado un instrumento con 12 preguntas, de las cuales 6 son para la variable independiente: Tendencia de las Startups y 6 para la variable dependiente: Gestión de éxito empresarial, el mismo que se ha validado por juicio

de expertos y el Alfa de Cronbach.

El resultado del Alfa de Cronbach es de 0.873 el mismo que se encuentra en un rango aceptable para la fialidad del instrumento, a continuación se brinda el detalle de los resultados analizados en el SPSS.

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	30	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,873	12

3.3 Variables

3.2.1 Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Definiciones	Indicadores
Variable Independiente: Tendencia de las Startups	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tendencia de las Startups al originarse. 2. Tendencia de las Startups en la actualidad. 	Ir a la corriente con una empresa creativa, innovadora y con tecnología.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento potencial de la empresa 2. Principales entes tecnológicos. 3. Crecimiento rápido de los ingresos.
Variable Dependiente: Gestión de éxito empresarial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Claves de la gestión de éxito empresarial por parte del trabajador. 2. Claves de la gestión de éxito empresarial por la propia empresa. 	Es la actividad que busca la mejora de la productividad en una empresa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Claridad en las ideas del negocio. 2. Orientación hacia la productividad. 3. Uso adecuado de los fondos requeridos.

Capítulo IV. Resultados

4.1 Análisis de resultados

Tabla 1

Cree usted que startup propician un crecimiento sostenible

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Válidos De acuerdo	10	33,3	33,3	36,7
Totalmente es acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 63.3% está totalmente de acuerdo en que startup propician un crecimiento sostenible.



Figura 2. Gráfico de frecuencias

Tabla 2

Cree usted que startup aumenta la creatividad e innovación para el crecimiento empresarial

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Válidos De acuerdo	5	16,7	16,7	20,0
Totalmente es acuerdo	24	80,0	80,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 80% está totalmente de acuerdo en que startup aumenta la creatividad e innovación para el crecimiento empresarial.

Cree usted que startup aumenta la creatividad e innovación para el crecimiento empresarial

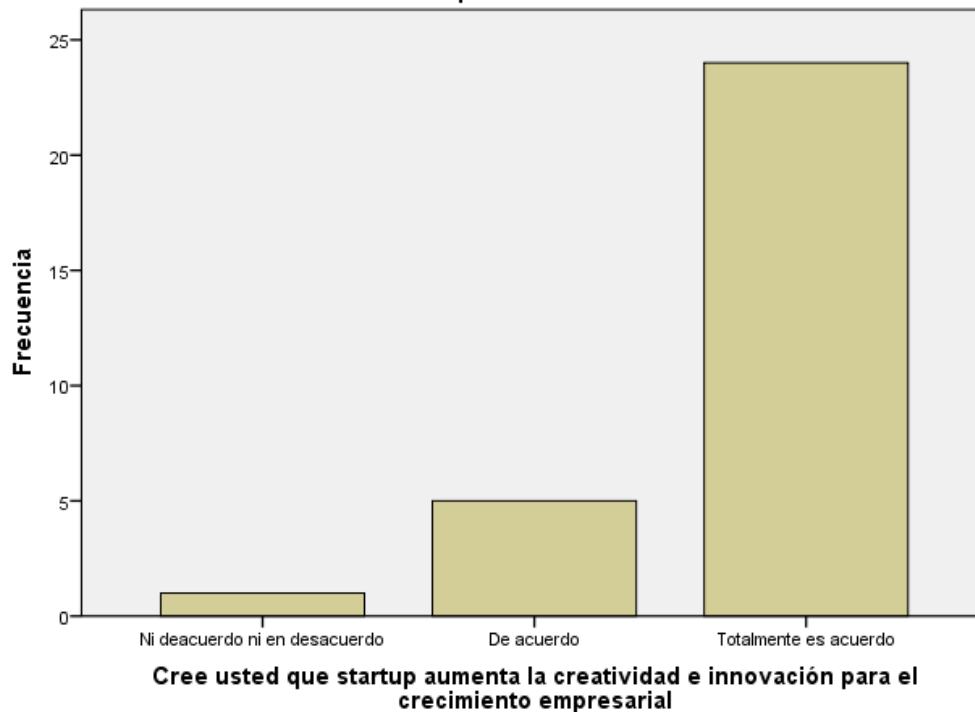


Figura 3. Gráfico de frecuencias

Tabla 3

Cree que la tecnología es importante para el éxito empresarial

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
De acuerdo	9	30,0	30,0	30,0
Válidos Totalmente es acuerdo	21	70,0	70,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 70% está totalmente de acuerdo en que la tecnología es importante para el éxito empresarial.

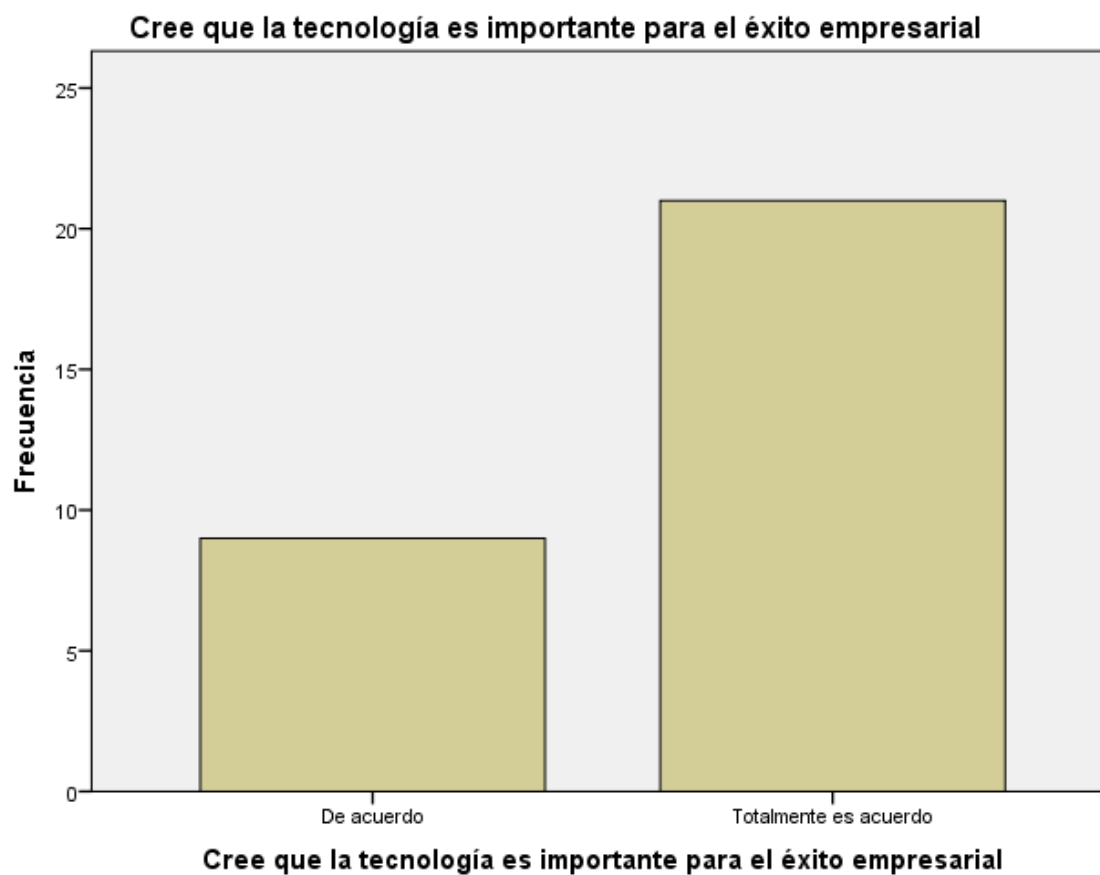


Figura 4. Gráfico de frecuencias

Tabla 4

Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13,3	13,3	13,3
Válidos De acuerdo	21	70,0	70,0	83,3
Totalmente es acuerdo	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 70% está de acuerdo en que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta.

Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta

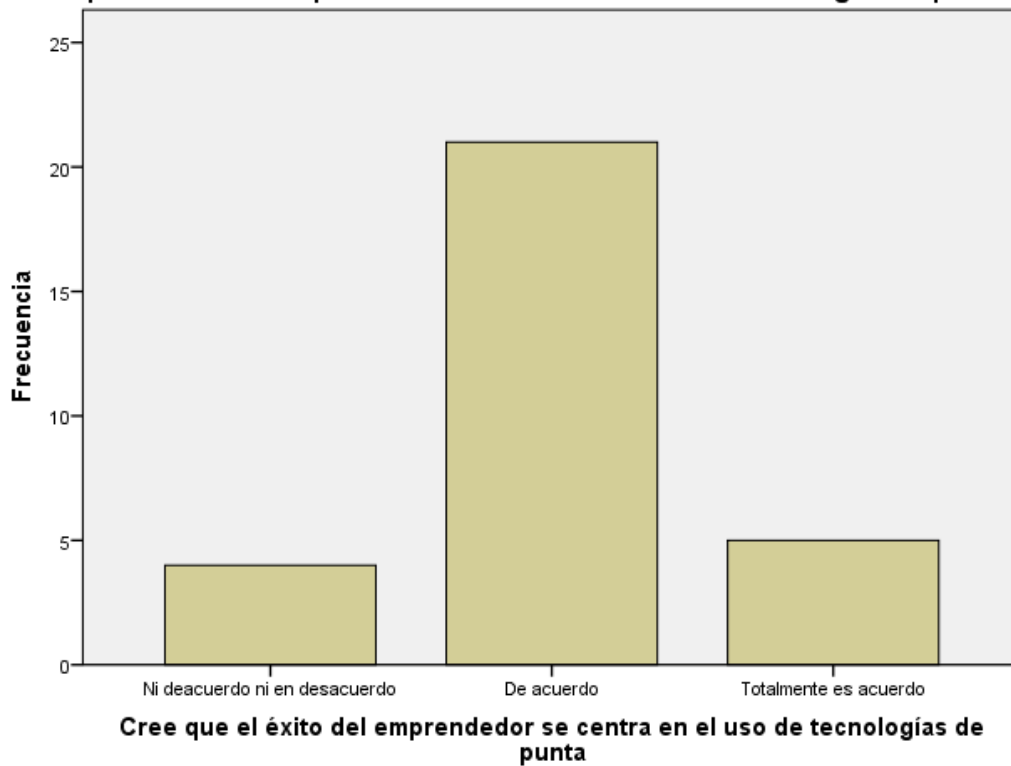


Figura 5. Gráfico de frecuencias

Tabla 5

Cree que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13,3	13,3	13,3
Válidos De acuerdo	18	60,0	60,0	73,3
Totalmente es acuerdo	8	26,7	26,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 60% está de acuerdo en que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.

Cree que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.

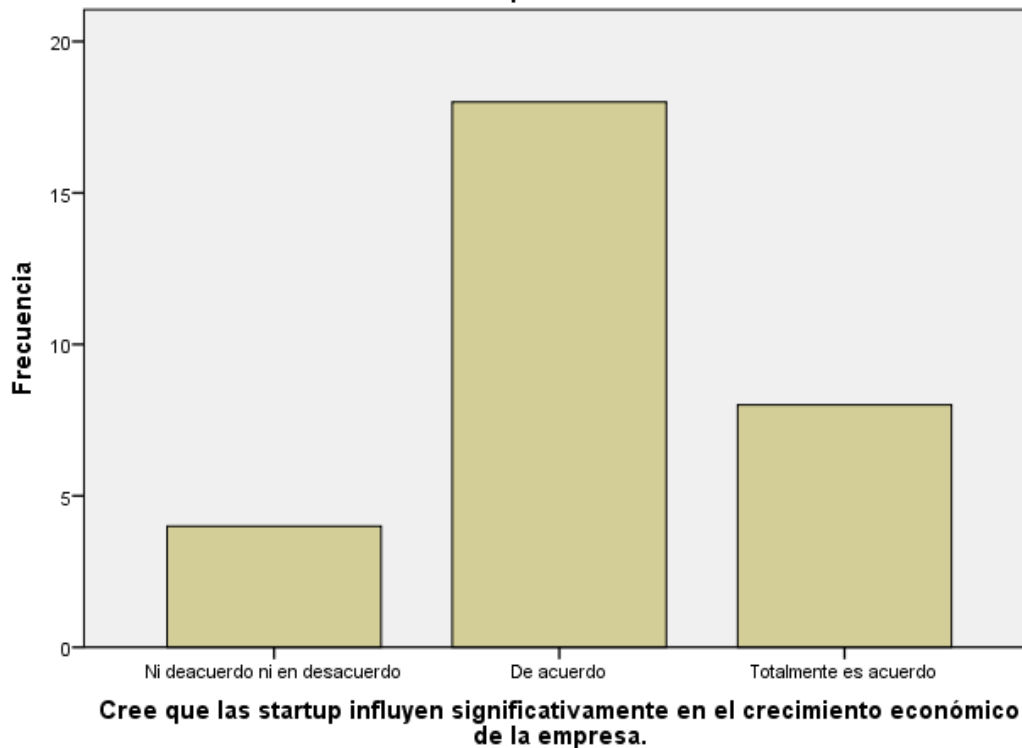


Figura 6. Gráfico de frecuencias

Tabla 6

Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13,3	13,3	13,3
Válidos De acuerdo	23	76,7	76,7	90,0
Totalmente es acuerdo	3	10,0	10,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 76.7% Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup.

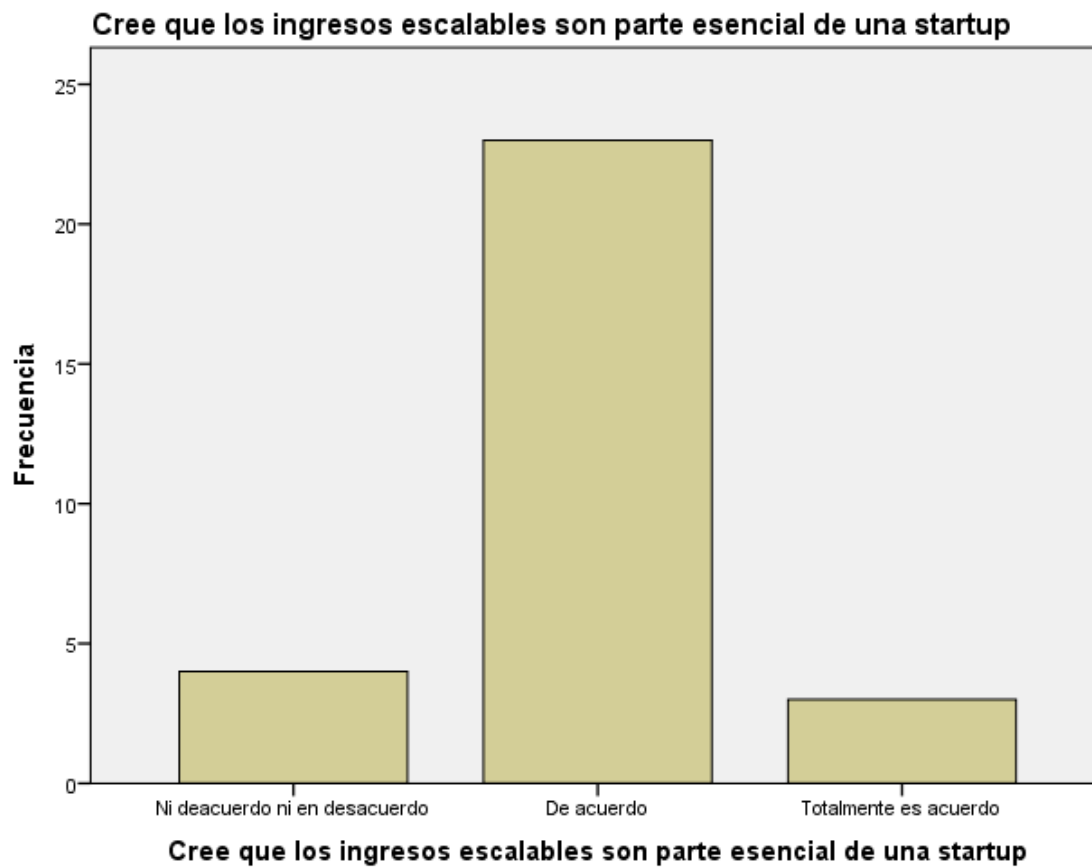


Figura 7. Gráfico de frecuencias

Tabla 7

Cree usted que la planificación de una idea de negocio es importante para tener éxito empresarial.

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
De acuerdo	11	36,7	36,7	36,7
Válidos Totalmente es acuerdo	19	63,3	63,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 63.3% está totalmente de acuerdo con que la planificación de una idea de negocio es importante para tener éxito empresarial.

Cree usted que la planificación de una idea de negocio es importante para tener éxito empresarial.

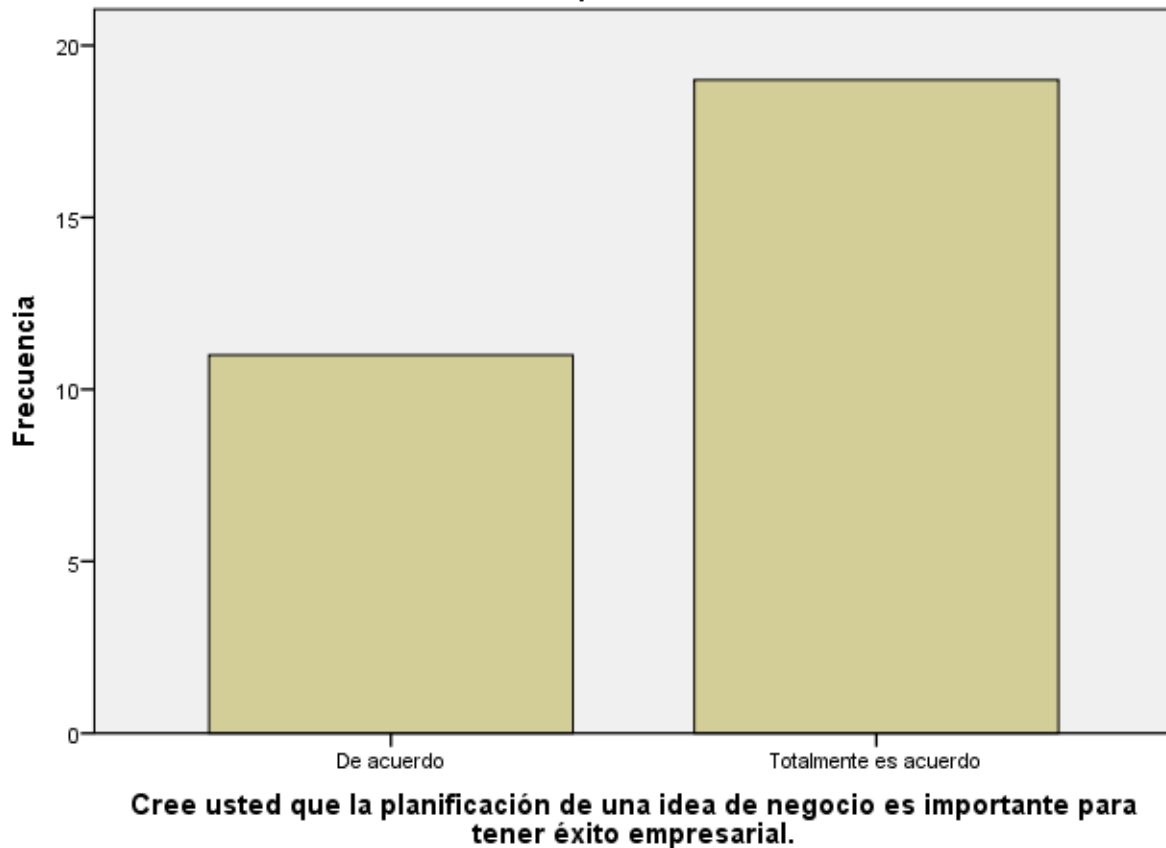


Figura 8. Gráfico de frecuencias

Tabla 8

Cree usted que la decisión de una idea de negocio es importante para ser un startup

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Válidos De acuerdo	14	46,7	46,7	50,0
Totalmente es acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 50% está totalmente de acuerdo con que la decisión de una idea de negocio es importante para ser un startup.

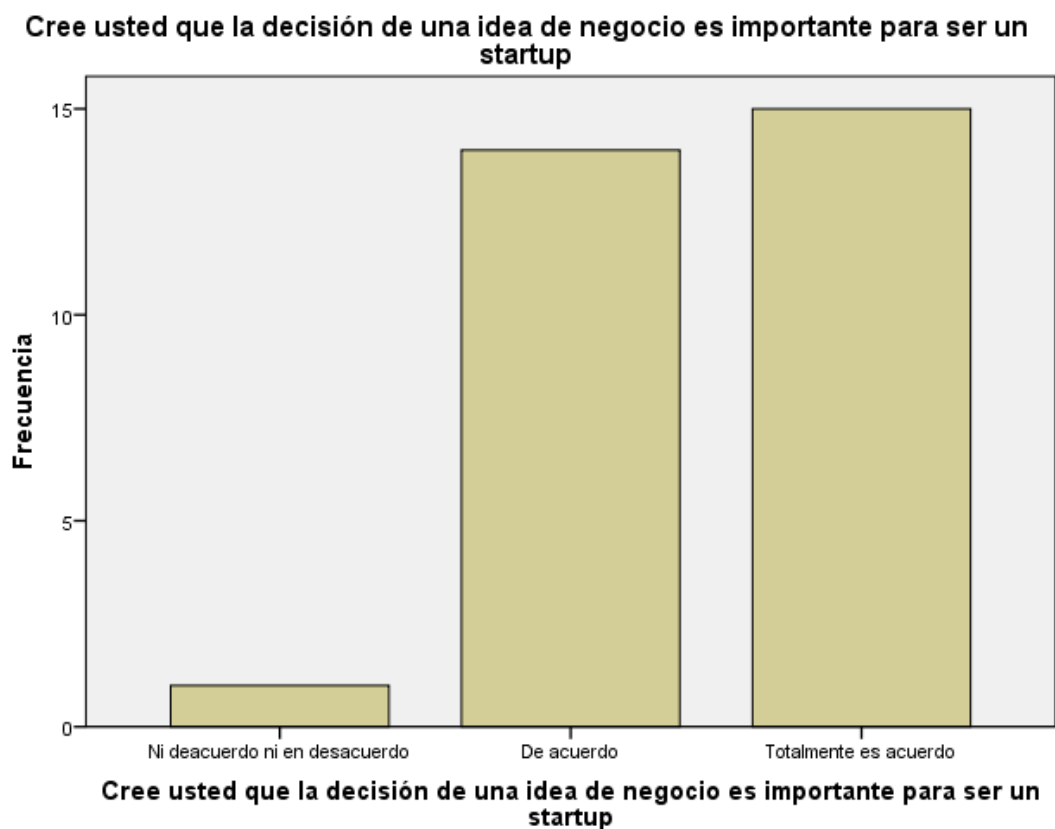


Figura 9. Gráfico de frecuencias

Tabla 9

Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13,3	13,3	13,3
Válidos De acuerdo	13	43,3	43,3	56,7
Totalmente es acuerdo	13	43,3	43,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, 43.3% está totalmente de acuerdo en que la startup, elevan la productividad de la empresa.

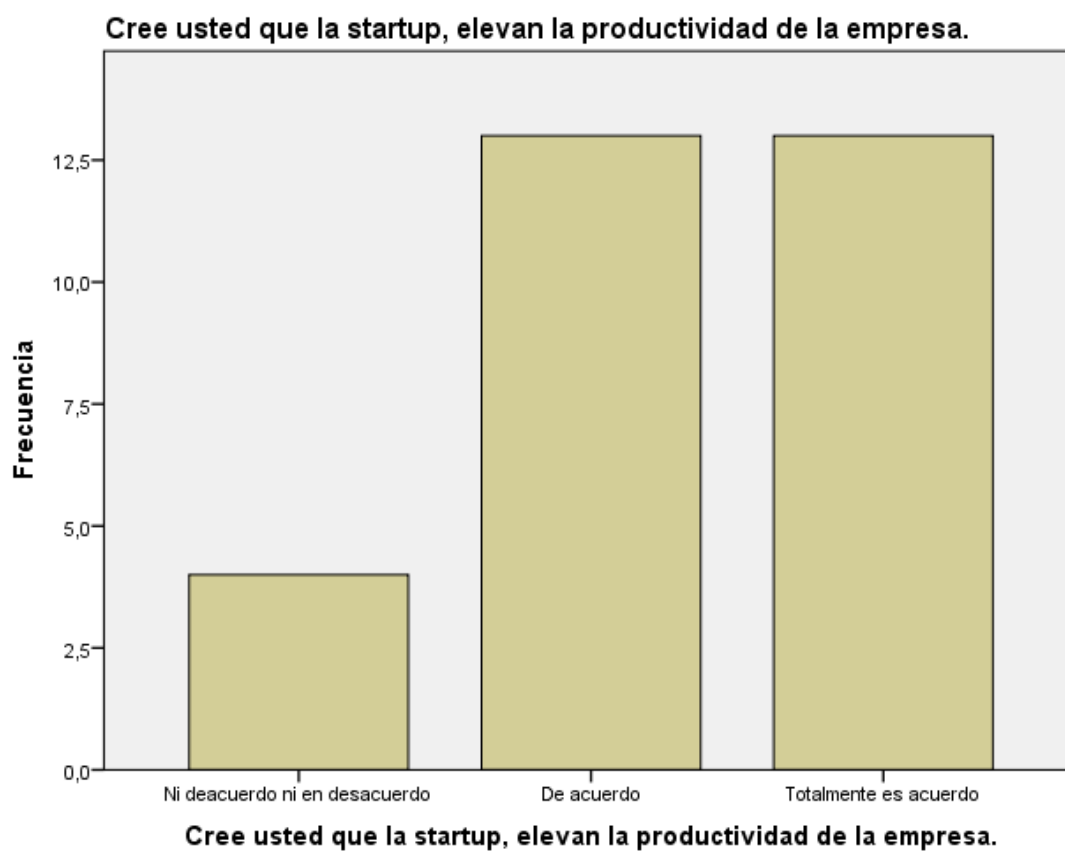


Figura 10. Gráfico de frecuencias

Tabla 10

Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20,0	20,0	20,0
Válidos De acuerdo	15	50,0	50,0	70,0
Totalmente es acuerdo	9	30,0	30,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 50% está de acuerdo en que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.

Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.

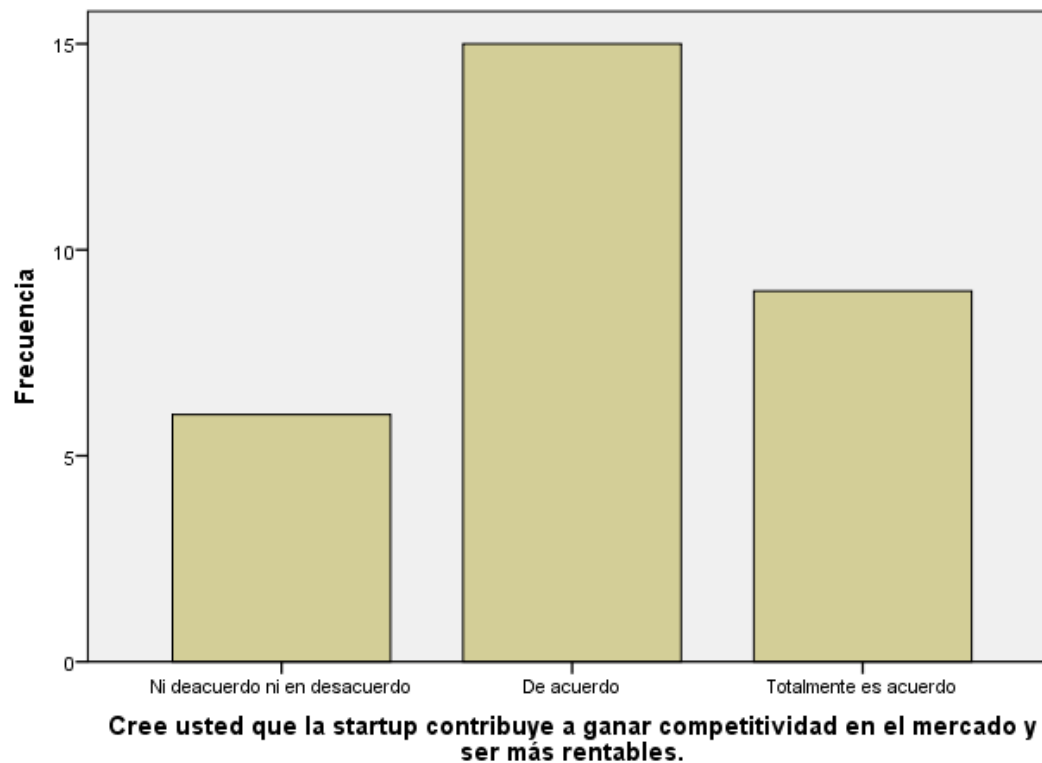


Figura 11. Gráfico de frecuencias

Tabla 11

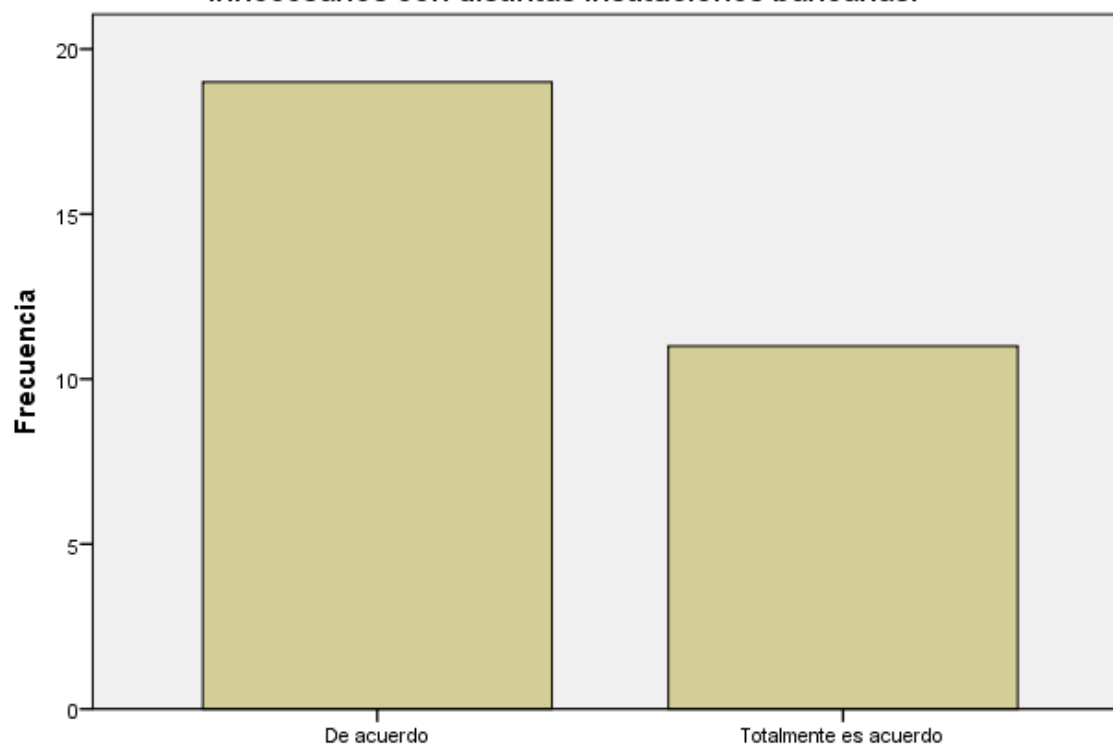
Cree usted que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De acuerdo	19	63,3	63,3	63,3
Válidos Totalmente es acuerdo	11	36,7	36,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 63.3% está de acuerdo en que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias.

Cree usted que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias.



Cree usted que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias.

Figura 12. Gráfico de frecuencias

Tabla 12

Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.

		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Válidos	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	De acuerdo	20	66,7	66,7	70,0
	Totalmente es acuerdo	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Nota: Creación propia

De los 30 encuestados, el 66.7% está de acuerdo en que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.

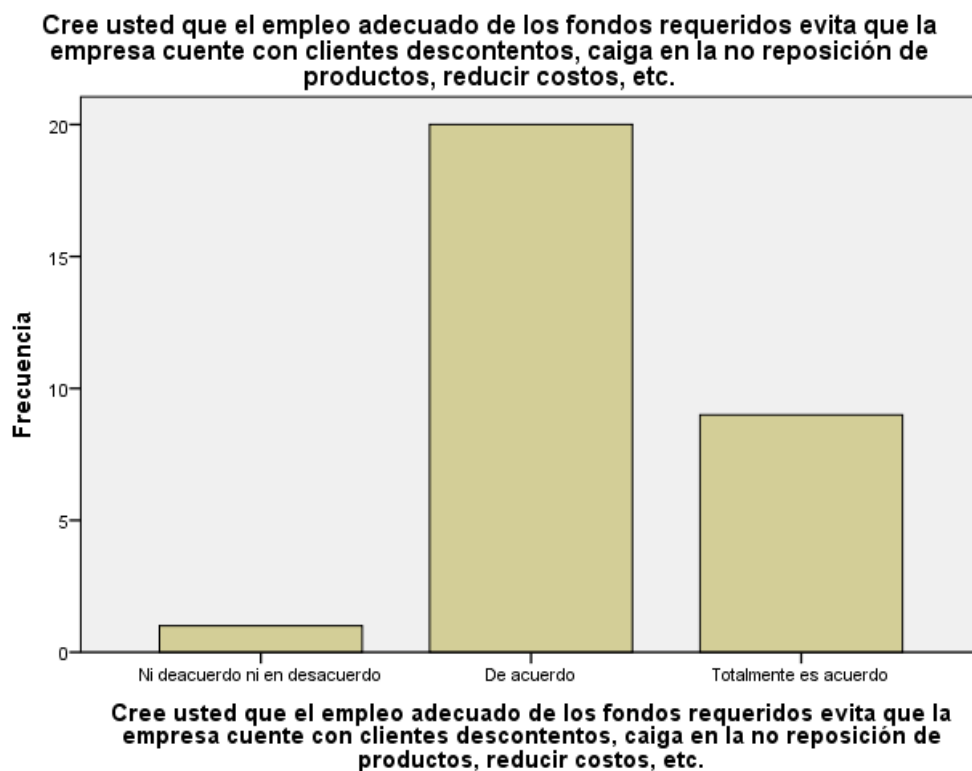


Figura 13. Gráfico de frecuencias

Correlación:

Tabla 13

Correlación de la hipótesis

		<u>Tendencia de las Startups</u>	<u>Gestión de éxito empresarial</u>
	Correlación de Pearson	1	,777**
Tendencia de las Startups	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
	Correlación de Pearson	,777**	1
Gestión de éxito empresarial	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las variables Tendencia de las Startups y Gestión de éxito empresarial vemos que el resultado $r = 0.777$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre las variables, la mismas que son directamente proporcionales; Asimismo, se tiene una significancia de $\alpha=0.000$ que es menor a $\alpha=0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis planteada H_1 .

H_1 : La tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019.

H_0 : La tendencia de las Startups NO influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019.

Tabla 14

Correlaciones entre preguntas del instrumento

		<u>Cree que las startup influyen significativament e en el crecimiento económico de la empresa.</u>	<u>Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.</u>
Cree que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 30	,739** 30
Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,739** 30	1 30

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa” y “Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables”, vemos que el resultado $r = 0.739$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 15

Correlaciones entre preguntas del instrumento

		<u>Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.</u>	<u>Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuenta con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.</u>
Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 30	,856** ,000 30
Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,856** ,000 30	1 30

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.” y “Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables”, vemos que el resultado $r = 0.856$ por lo que podemos afirmar que existe correlación fuerte entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 16

Correlaciones entre preguntas del instrumento

		<u>Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup</u>	<u>Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta</u>
Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 30	,763** 30
Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,763** 30	1 30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup” y “Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta”, vemos que el resultado $r = 0.763$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 17

Correlaciones entre preguntas del instrumento

		<u>Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup</u>	<u>Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.</u>
Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup	Correlación de Pearson	1	,731**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.	Correlación de Pearson	,731**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup” y “Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa”, vemos que el resultado $r = 0.731$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 18

Correlaciones entre preguntas del instrumento

		<u>Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup</u>	<u>Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.</u>
Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup	Correlación de Pearson	1	,702**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.	Correlación de Pearson	,702**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup” y “Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables”, vemos que el resultado $r = 0.702$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 19

Correlaciones

		<u>Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.</u>	<u>Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.</u>
Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 30	,835** 30
Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,835** 30	1 30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables” y “Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa”, vemos que el resultado $r = 0.835$ por lo que podemos afirmar que existe correlación fuerte entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

Tabla 20

Correlaciones

		<u>Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.</u>	<u>Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.</u>
Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 30	,717** 30
Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,717** 30	1 30

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Creación propia

Luego de efectuar una correlación Pearson entre las preguntas “Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa” y “Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.”, vemos que el resultado $r = 0.717$ por lo que podemos afirmar que existe correlación moderada entre ambas preguntas, la misma que es directamente proporcional.

4.2 Discusión de los resultados

Los datos obtenidos son alentadores ya que se ha demostrado de que “La tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019”, con un resultado aceptable en la correlación de 0.777;

De los 30 encuestados: El 99% está totalmente de acuerdo o de acuerdo en que startup propician un crecimiento sostenible.

El 99% está totalmente de acuerdo o de acuerdo en que startup aumenta la creatividad e innovación para el crecimiento empresarial

El 100% está totalmente de acuerdo o de acuerdo en que la tecnología es importante para el éxito empresarial

El 13% está ni de acuerdo ni en desacuerdo en que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta

26 de los 30 encuestados está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.

El 86.7% está totalmente de acuerdo o de acuerdo en que cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup

El 100% está totalmente de acuerdo o de acuerdo con que la planificación de una idea de negocio es importante para tener éxito empresarial

El 96.7% está totalmente de acuerdo o de acuerdo con que la decisión de una idea de negocio es importante para ser un startup

El 96.6% está totalmente de acuerdo o de acuerdo en que la startup, elevan la productividad de la empresa.

El 80% está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.

El 100% está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias

El 96.7% está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.

CONCLUSIONES

Se demostró que más del 95% considera a las la tendencia de las startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú y se corroboró con la prueba de hipótesis de Person y el análisis de las tablas de frecuencias para el instrumento planteado.

Se demuestra que las organizaciones tienen claro que la tecnología es un elemento importante para el desarrollo y aumento de la productividad, por ello deben estar en constante renovación de su tecnología.

Se demostró que la productividad aumenta y está directamente relacionada con la competitividad y por ende con el éxito empresarial.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que la empresa pública y privada brinde mayor financiamiento y apoyo a las startup a fin de poder competir con otros países de la región y fomentar el aumento de productividad del Perú.

Que la universidad conjuntamente con la empresa privada, debe realizar eventos de startup a fin de poder motivar a los jóvenes a que hagan realidad sus proyectos ya que muchos de estos son creativos e innovadores.

Que se reactive ONGEI que es parte del ejecutivo para ser exacto de la Presidencia del Consejo de Ministros y que camine de la mano con instituciones como Startup Perú, CONCYTEC²⁷. Universidades, empresas privadas, etc.

²⁷ Consejo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación Tecnológica, ente rector de la investigación en el Perú

Copiemos y mejoremos casos de éxito de otros países como Israel que es un ejemplo a seguir. Debe existir más incubadoras de negocios, promover semilleros, motivar a los nuevos startup, las instituciones educativas conjuntamente con la empresa privada y el estado tienen la gran oportunidad de aprovechar los próximos 40 años de desarrollo de tecnologías orientadas al crecimiento empresarial según Jack Ma²⁸.

²⁸ Dueño de Alibaba, una de las empresas más importantes del mundo.

REFERENCIAS

- Bustos, S., & García, J. (2014). *Innovación en el Sector Público: Estudio y Aplicación de Nuevas Tecnologías en un Hospital Público*. Santiago, Santiago, Chile: Repositorio de la Universidad de Chile.
- Chávez Díaz, E., Lewis Prado, E., & Olarte Osnayo, L. (2015). *Plan estratégico para Google Inc. 2014-2017*. Lima, Lima, Perú: Repositorio Institucional Universidad del Pacífico.
- Fernández Hermana, L. Á. (2016). *Historia Viva de Internet*. Barcelona: UOC (Oberta UOC Publishing, SL).
- INEI. (2017). *El 28,2% de la población que usa internet lo hace exclusivamente por teléfono móvil*. Lima.
- JARA ISA, M. T., MONTORO SANCHEZ, A. A., & RIVERA VEGA, D. V. (24 de 11 de 2017). *CARACTERIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS CLAVE DEL*. Lima, Lima, Perú: Repositorio Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Luna Ango, L. T., & Morón Huamán, J. O. (12 de 2017). *FACTORES QUE PERMITEN EL DESARROLLO DE STARTUPS PERUANAS CON*. Lima, Lima, Perú: epositorio Académico UPC.
- Monroy Varela, S. E. (2015). *Análisis de los factores críticos del proceso de innovación empresarial a partir de las capacidades organizacionales y de gestión de la innovación*. Bogotá, Bogotá, Colombia: Repositorio Universidad Nacional de Colombia.
- Montoro, A., Jara, M., & Rivera, D. (2017). *Caracterización de los elementos clave del crecimiento en las startups: estudio de casos múltiples de startups limeñas ganadoras del concurso startup peru*. Lima, Perú: Repositorio PUCP.
- Morán Román, Y. (2016). *La Estrategia de Comunicación de las Startups en España*. Barcelona: UOC.
- Moreno Castro, T. F. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. Santiago: Ril editores.
- Moritz, M. (1993). *Steve Jobs y Apple*. Barcelona: Alba Editorial .
- OCDE. (2016). *Startup América Latina 2016*. Obtenido de https://www.oecd.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf
- OMPI. (10 de 07 de 2018). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 03 de 12 de 2018, de OMPI: https://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2018/article_0005.html
- Osorio Tinoco, F., Murillo Vargas, G., & González Campo, C. H. (2015). *Ciencias de la administración*. Cali: Universidad del Valle.
- Palacios Siguenza, E. C., & Tenorio Almache, J. L. (07 de 2019). *Estudio de las habilidades de gestión como estrategia para la dirección de microempresas en el Ecuador*. Milagro, Milagro, Ecuador: Repositorio de la Universidad Estatal de Milagro.
- Producción, M. d. (2015). *Start-up Perú*. Obtenido de <http://start-up.pe/>

- Quispe Apaza, L. S. (2013). *La Gestión Empresarial y el Impacto en el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, gestionado a través del Convenio Binacional ALBA-TCP, entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006-2012*. La Paz, La Paz, Bolivia: Repositorio de la Universidad Mayor de San Andrés.
- Ries, E. (2018). *El Método Lean Startup*. Lima: Editorial Planeta Perú S.A.
- Schmidt, E., & Rosenberg, J. (2015). *Como Trabaja Google*. USA: Aguilar.
- Schnarch Kirberg, A. (2008). *Creatividad aplicada : Cómo estimular y desarrollar la creatividad a nivel personal, grupal y empresarial*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- statista. (2017). *statista*. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/635551/google-ingresos-mundiales-anuales/>
- Varela, R. V. (2014). *Innovación Empresarial*. Bogota: Pearson.
- Vilches, F. (2010). *Un Nuevo Léxico en la RED*. Madrid: DYKINSON.
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Actitudes personales fundamentales para alcanzar el éxito empresarial en el Perú*. Lima, Lima, Perú: Repositorio Institucional Universidad del Pacífico.

ANEXOS.

Instrumento.

Matriz de consistencia.

Formato Juicio de Expertos.

Instrumento para validar el trabajo de Investigación

- Título: TENDENCIA DE LAS STARTUPS COMO GESTIÓN DE ÉXITO EMPRESARIAL EN EL PERÚ, 2019
- Línea de Investigación: Gestión empresarial y economías emergentes
- Autor: Fernando Emilio Escudero Vilchez

La presente encuesta es con fines académicos y servirá como instrumento para poder conocer más sobre el tema mencionado, asimismo es totalmente anónima y reservada solo para el presente estudio.

Variable Independiente: Tendencia de las Startups.

Indicadores:

1. Crecimiento potencial de la empresa
 - a. Cree usted que startup propician un crecimiento sostenible
 - b. Cree usted que startup aumenta la creatividad e innovación para el crecimiento empresarial
2. Principales entes tecnológicos.
 - a. Cree que la tecnología es importante para el éxito empresarial
 - b. Cree que el éxito del emprendedor se centra en el uso de tecnologías de punta
3. Crecimiento rápido de los ingresos.
 - a. Cree que las startup influyen significativamente en el crecimiento económico de la empresa.
 - b. Cree que los ingresos escalables son parte esencial de una startup

Variable Dependiente: Gestión de éxito empresarial

Indicadores:

1. Claridad en las ideas del negocio.
 - a. Cree usted que la planificación de una idea de negocio es importante para tener éxito empresarial.
 - b. Cree usted que la decisión de una idea de negocio es importante para ser un startup
2. Orientación hacia la productividad.
 - a. Cree usted que la startup, elevan la productividad de la empresa.
 - b. Cree usted que la startup contribuye a ganar competitividad en el mercado y ser más rentables.
3. Uso adecuado de los fondos requeridos.
 - a. Cree usted que el adecuado uso de los fondos requeridos, evita endeudamientos innecesarios con distintas instituciones bancarias.

Cree usted que el empleo adecuado de los fondos requeridos evita que la empresa cuente con clientes descontentos, caiga en la no reposición de productos, reducir costos, etc.

MATRIZ DE CONSISTENCIA – FERNANDO EMILIO ESCUDERO VILCHEZ

Línea: Tecnología de la Información / Sub Línea: Gestión de Tecnología de la Información

TÍTULO: ‘LA TENDENCIA DE LAS STARTUPS COMO GESTIÓN DE ÉXITO EMPRESARIAL EN EL PERÚ, 2019’

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, INDICADORES Y DIMENSIONES	DISEÑO METODOLOGICO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo la tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>1) ¿De qué manera el crecimiento potencial de las empresas influye en la claridad de las ideas del negocio?</p> <p>2) ¿De qué forma la utilización de las Startups por los principales entes tecnológicos incide en la orientación hacia la productividad?</p> <p>3) ¿En qué medida el crecimiento rápido de los ingresos contribuye al uso adecuado de los fondos requeridos?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar de qué forma la tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Analizar de qué manera el crecimiento potencial de las empresas influye en la claridad de las ideas del negocio.</p> <p>2) Determinar de qué forma la utilización de las Startups por los principales entes tecnológicos incide en la orientación hacia la productividad.</p> <p>3) Comprobar en qué medida el crecimiento rápido de los ingresos contribuye al uso adecuado de los fondos requeridos.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La tendencia de las Startups influye en la gestión de éxito empresarial en el Perú, 2019.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</p> <p>1) El crecimiento potencial de las empresas influye positivamente en la claridad de las ideas del negocio.</p> <p>2) La utilización de las Startups por los principales entes tecnológicos incide adecuadamente en la orientación hacia la productividad.</p> <p>3) El crecimiento rápido de los ingresos contribuye idóneamente al uso adecuado de los fondos requeridos</p>	<p>Variable Independiente: Tendencia de las Startups.</p> <p>Indicadores:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento potencial de la empresa 2. Principales entes tecnológicos. 3. Crecimiento rápido de los ingresos. <p>Variable Dependiente: Gestión de éxito empresarial</p> <p>Indicadores:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Claridad en las ideas del negocio. 2. Orientación hacia la productividad. 3. Uso adecuado de los fondos requeridos. <p>Dimensiones de la tendencia de las Startups:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tendencia de las Startups al originarse. 2. Tendencia de las Startups en la actualidad. <p>Dimensiones de la Gestión de éxito empresarial:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Claves de la gestión de éxito empresarial por parte del trabajador. 2. Claves de la gestión de éxito empresarial por la propia empresa. 	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Según el objetivo es Aplicada. Según el nivel de profundización en el objeto de estudio es Explicativa. Según el tipo de datos empleados es Cuantitativa. Según el grado de manipulación de las variables Cuasi-experimental. Según el tipo de inferencia De método deductivo. Según el periodo temporal en que se realiza es Longitudinal.</p> <p>Población 30 gerentes o personas que toman decisiones en sus organizaciones</p> <p>Muestra 30 gerentes o personas que toman decisiones en sus organizaciones</p> <p>Método y Diseño Cuantitativo, correlacional y explicativo</p> <p>Técnica Encuesta</p>