



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ

FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS

**VARIABLES PSICOLOGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO
PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA
METROPOLITANA**

Tesis para optar el Título de Licenciado en Psicología con mención en Psicología Social que
presenta el Bachiller

JOSE ENRIQUE OROZCO BECERRA

ASESOR: ALVARO GONZALEZ RIESLE

Lima -2018

Agradecimientos

Quisiera agradecer a todas las personas que me han acompañado a lo largo de este proyecto:

A mis padres, por siempre alentarme a seguir adelante

A Álvaro González, mi asesor, por ocuparse desde su experiencia en darme el enfoque necesario para reorientar esta investigación.

A Ángela Vera, por sus aportes respecto al conocimiento del campo del emprendimiento.

A Arturo Calderón, por el apoyo en la parte estadística.

A Rogger Anaya, por sus consejos y apoyo también, en la parte estadística y metodológica.

A Wilfredo Cacho, Miguel Cruzado y Gumercindo Meza, por interesarse por mi proyecto de investigación y sobretodo presentarme a los microempresarios, la parte más difícil de la investigación.

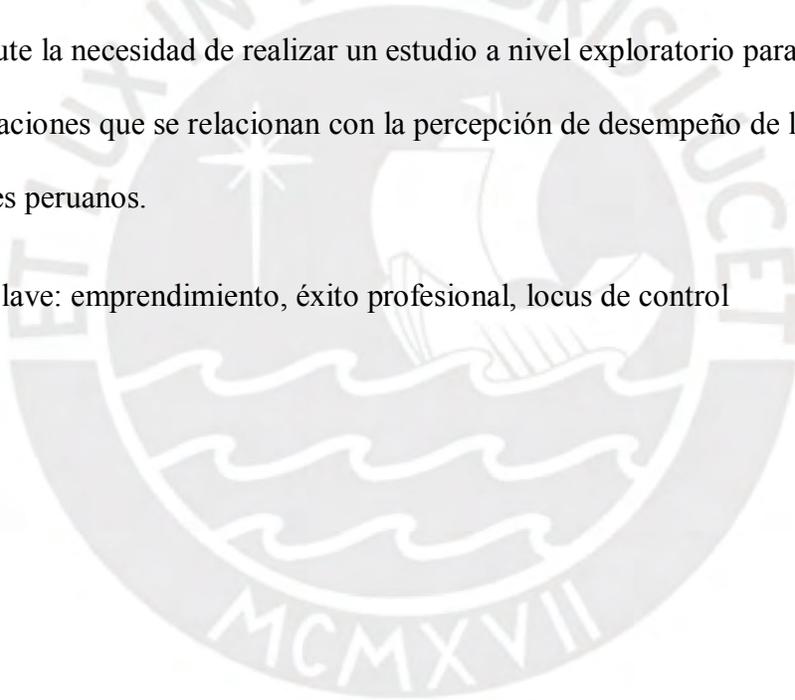
A todos los participantes de esta investigación, sin duda, los verdaderos protagonistas de este proyecto, sin ellos la investigación no habría sido posible.

Gracias

Resumen

Perú es considerado uno de los países más emprendedores del mundo. El centro del emprendimiento son los emprendedores. El objetivo de esta investigación es establecer la relación que existe entre las variables psicológicas relacionadas al emprendimiento y la percepción de éxito en sus emprendimientos, es decir el éxito profesional. Los participantes de este estudio son microempresarios de Lima Metropolitana. Los resultados muestran que solo el Locus de Control Interno tiene una relación significativa y positiva con la percepción de éxito en los negocios. Esto podría deberse a la atribución de que uno es responsable de sus propias acciones. Se discute la necesidad de realizar un estudio a nivel exploratorio para conocer las actitudes y motivaciones que se relacionan con la percepción de desempeño de los negocios de los emprendedores peruanos.

Palabras clave: emprendimiento, éxito profesional, locus de control



Abstract

Peru is considered one of the most entrepreneurial countries of the world. The center of the entrepreneurship activity is the entrepreneur. The purpose of this research is to establish the relationship between psychological variables related to entrepreneurship and the perception of the entrepreneurial success, which is the career success. The participants of this study were microentrepreneurs from Lima Metropolitana. The results show that only Internal Locus of Control has a significant and positive relation with perceived entrepreneurial success. This could be due to the attribution that one is responsible for one's own actions

Future research should be directed towards an exploratory level in order to determine the attitudes and motivations that relate with perception of business success of Peruvian entrepreneurs.

Key words: entrepreneurship, career success, locus of control

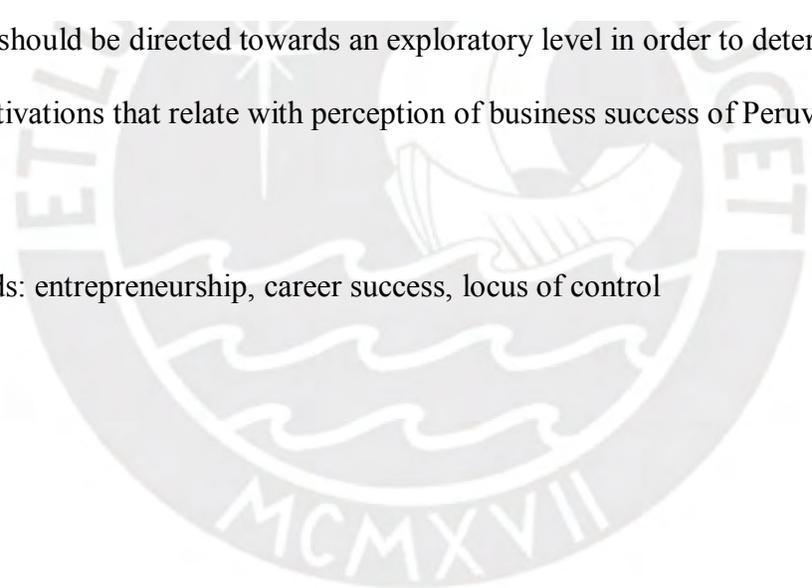


Tabla de Contenidos

Introducción.....	6
Planteamiento del problema.....	13
Método	15
Participantes	15
Medición e Instrumentos	15
Procedimiento	19
Análisis de datos.....	20
Resultados.....	22
Discusión	27
Referencias	36
Anexo A.....	40
Anexo B.....	44



Introducción

El Emprendimiento ha venido a ser un factor clave para el desarrollo económico que contribuye a su desempeño al introducir innovaciones, crear competencia y posibilitar la rivalidad (Baumol, 1993; Carree y Thurik, 2003; Lumpkin y Dess, 1996; Reynolds, 1999; Wennekers y Thurik, 1999; Wong, Ho y Autio, 2005 en Serida y Morales, 2012).

Según Abereijo Adegbite, Aderemi, Ilori y Irefin (2007, en Oyeniya y Adeniji, 2010) el emprendedor es un individuo que identifica oportunidades, recolecta recursos necesarios, crea y es finalmente el responsable por el desempeño de su empresa.

Investigaciones anteriores (Koh, 1996; McClelland, 1961) sobre los factores que influyen la decisión de crear un negocio se han centrado en los rasgos o características de personalidad (Ferreira, Dinis, Gouveia y Raposo, 2012). Por ejemplo, Huefner, Hunt, Robinson y Stimpson (en Ferreira *et al.*, 2012) en sus investigaciones, encontraron que el Logro, la Innovación, el Locus de Control Interno y la Autoconfianza podrían predecir actitudes emprendedoras.

La perspectiva psicológica ve a los emprendedores como individuos con valores, actitudes y necesidades únicas las cuales los diferencian de los no emprendedores; se parte del hecho de que las necesidades, motivaciones, actitudes, creencias y valores son determinantes primarios de conducta (Koh, 1996).

Como lo nota Churchill y Lewis (1986 en Koh, 1996) dentro del campo del emprendimiento, se han efectuado más estudios empíricos involucrando las características de

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

emprendedores que cualquier otro tipo de estudio. Esto no es sorprendente dado que un primer paso lógico en el estudio del emprendimiento es el entendimiento de las características psicológicas que son únicas a los emprendedores (vs los no emprendedores) (Ho y Koh, 1992, en Koh, 1996).

Existen investigaciones que han relacionado no solo la intención de emprender o la conducta emprendedora con los rasgos psicológicos del emprendedor sino también el éxito en los negocios de los empresarios como resultado de sus rasgos de personalidad, estableciendo así el éxito en sus negocios en función a variables psicológicas como el Éxito Profesional (Entrialgo, Fernandez y Vasquez, 2000; Ramanujam y Vidya, 2014).

El Éxito Profesional se define como la experiencia de lograr metas que son personalmente significativas para el individuo más que para el resto, esto es producto de la acumulación de logros en el ámbito laboral (Boudreau , Bretz, Cable y Judge, 1995 en Karavardar, 2014).

Entrialgo *et al.*, (2000) encontraron que la Tolerancia a la Ambigüedad explica fuertemente el Éxito profesional en los negocios de microempresarios españoles. Ramanujan y Vidya (2014) encontraron que variables psicológicas como la necesidad de independencia y la Necesidad de Logro tienen una importancia en la explicación del Éxito profesional en los negocios de microempresarios en la India.

Por ello, se puede observar que las variables psicológicas como Necesidad de logro, Locus de control, Tolerancia a la Ambigüedad, Propensión al Riesgo, Innovación, Autonomía y Autoeficacia están relacionadas no solo a la intención de emprender o la conducta emprendedora

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

sino también al Éxito profesional de empresarios (Entrigaldo *et al.*, 2000; Ferreira *et al.*, 2012; Koh, 1996).

Una de las principales variables relacionadas con la intención de emprender, la conducta emprendedora y el éxito profesional es la Motivación de Logro, la cual se define como la necesidad de un individuo por sobresalir (trabajar fuerte) en una tarea para alcanzar el éxito; una alta Motivación de Logro genera que las personas actúen más responsablemente afín de alcanzar sus metas (McClelland, 1960; Sutanto y Eliyana, 2014). En el caso de emprendedores se ha demostrado que es la Motivación de Logro uno de los rasgos más fuertemente relacionados con el desarrollo emprendedor (Muñiz, Fonseca, García, Pedrosa y Suarez, 2014; Sutanto & Elyana, 2014).

Otra de las variables psicológicas clásicas relacionadas con el emprendimiento es el Locus de Control Interno el cual se define como la creencia de que uno puede controlar los eventos de la vida (Rotter, 1966 en Koh, 1996). Rotter hipotetizó que aquellos con un Locus de Control Interno podrían estar más inclinados a esforzarse por el logro comparado con aquellos que tienen un Locus de Control externo. Además, Brockhaus y Horwtiz (1986 en Koh, 1996) sugieren que el Locus de Control podría distinguir emprendedores que son exitosos de aquellos que no lo son. Los emprendedores al parecer prefieren tomar el control y el comando de algo en vez de dejar las cosas a factores externos (Mitton, 1989 en Koh, 1996).

Otro rasgo disposicional que se cree afecta el éxito profesional en los negocios es la Auto eficacia. La Autoeficacia está referida a creer en las capacidades de uno mismo para movilizar motivación, recursos cognitivos y cursos de acción para enfrentar demandas situacionales (Bandura, 1989 en Oyeniji & Adeniji, 2010).

La Autoeficacia es descrita por Judge y Boro (2001 en Oyeniji & Adeniji, 2010) como la habilidad fundamental para hacer frente, actuar y lograr el éxito”. Estudios previos han establecido un vínculo entre la autoeficacia y las intenciones y acciones emprendedoras.

La Autoconfianza y su relación con la conducta emprendedora se basa en el hecho de que la Autoconfianza habla de alguien que cree que es capaz de lograr las metas que se propone; se basa en la autopercepción de autoestima alta y sentido de ser competente en relación a los asuntos que atañen a su negocio (Koh, 1996). Se relaciona a la Autoconfianza con características como el Locus de Control Interno, la Propensión al Riesgo y la Tolerancia a la Ambigüedad (Koh, 1996).

Otro variable psicológica relacionada al emprendimiento es la Autonomía que se define como la motivación para la creación de una empresa como un intento para lograr una cierta libertad individual (Van Gelderen y Jansen, 2006 en Muñiz *et al.*, 2014).

La Autonomía ha sido establecida como un predictor válido tanto de creación empresarial como éxito en los negocios (Rauch y Fresse, 2007 en Muñiz *et al.*, 2014). La necesidad de Autonomía refleja una tendencia hacia ser libre de influencia, autoridad y el control de otros, tanto en la relación a estructuras organizacionales autoritarias, como en la dependencia del personal o restricciones procedimentales. La presencia de Autonomía es generalmente acompañada por una voluntad individual para aceptar riesgos repentinos y responsabilidades como resultados de la acción de uno mismo (Ramanujam y Arun, 2014).

De acuerdo con Bewayo (1995 en Adom, 2013) no solo ganarse la vida o hacer dinero es la motivación más importante para el emprendimiento informal sino también la Autonomía, la libertad y la independencia (Chu *et al.*, 2008 en Adom, 2013).

Duffy (2012) en un estudio cualitativo con microempresarios de Lima Norte pudo dar cuenta que éstos compartían un fuerte deseo por Autonomía individual e independencia en sus trabajos. Para la mayoría, esta preferencia es expresada mejor a través del emprendimiento.

Adams y Valdivia (1991) en su trabajo de campo con microempresarios inmigrantes en la ciudad de Lima también encontraron esta característica y argumentan que este deseo por Autonomía tiene raíces en actitudes preurbanas y agrarias hacia el trabajo. Ellos mencionan que la idea de ser independiente está ampliamente asociada con ser libre tanto en la disponibilidad de tiempo como en el control de los procesos de producción. Esta experiencia como un productor independiente rural marca una preferencia por modos flexibles de producción, tanto en la naturaleza del trabajo en sí y en el horario de las tareas (Adams y Valdivia, 1991).

Otra variable clásica relacionada al emprendimiento es la Propensión a Tomar Riesgos la cual se define como la orientación hacia tomar oportunidades en un contexto incierto para tomar decisiones (Koh, 1996). La toma de riesgos es la tendencia y voluntad de las personas a tomar ciertos niveles de inseguridad que les permita lograr un objetivo que presenta mayores beneficios que posibles consecuencias negativas (Moore y Gullone, 1996 en Muñiz *et al.*, 2014).

Otra variable relacionada a la conducta emprendedora es la Innovación la cual se define como la voluntad e interés respecto a buscar nuevas maneras de hacer las cosas (Rauch y Frese, 2007 en Muñiz *et al.*, 2014).

Además podemos encontrar la Tolerancia a la Ambigüedad como otra variable relacionada al emprendimiento. Esta variable se define como la resistencia a percibir los estímulos ambientales como estresantes gracias a un adecuado uso de estrategias para afrontarlos (Lazarus & Folkman, 1986, en Muñiz *et al.*, 2014).

Respecto a las características del emprendedor peruano, según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el Perú es uno de los países con mayores tasas de actividad emprendedora en el mundo. Para el 2017, la tasa de actividad emprendedora (TEA por sus siglas en inglés) del Perú fue igual a 22.2%, la cuarta más alta de la región y la octava a nivel mundial (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Estos emprendimientos están mayormente constituidos por microempresarios y sus microempresas, las cuales según la Oficina Internacional del Trabajo (2006) se definen como los establecimientos que cuentan hasta con 5 trabajadores, conformados por empleadores y asalariados, mientras que los independientes agrupan a los trabajadores no remunerados y los cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y técnicos).

Del total de firmas formales en nuestro país, las microempresas representan un 96.5%, Las MYPES aportan el 20.6% de PBI (Diario Gestión, 2018).

Según el GEM, existen dos tipos de emprendedores. Aquellos motivados por la *necesidad* (porque no hay otra opción de trabajo o falta de trabajo) y aquellos motivados por la *oportunidad*, asociándose más a una opción de carrera dentro de las opciones de oportunidades de desarrollo profesional (Reynolds, Bygrave, Autio y Hay, 2002; Reynolds, Storey y Westhead, 1994 en Liñan, Fernandez-Serrano y Romero, 2012).

Si bien se ha reportado que al 2017 en el Perú, por cada emprendimiento que se crea por necesidad, hay cuatro por oportunidad, muchos de los emprendimientos en Perú nacieron inicialmente por necesidad (Adams y Valdivia, 1991; Duffy, 2012; Ypeij, 2006).

Circunstancias sociales y políticas tuvieron un impacto en el nacimiento de los hoy conocidos conglomerados comerciales de la Gran Lima. A lo largo de la historia eventos como la

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana reforma agraria (1970), el cambio de un modelo liberal a uno estatista (1945), la guerra interna entre el gobierno y Sendero Luminoso (1980), y el modelo neoliberal aplicado a partir del gobierno de Fujimori (1990) tuvieron un impacto en la forma de vida y en las economías de muchos peruanos, principalmente de aquellos que trabajaban la tierra como campesinos y empleados públicos despedidos por las políticas de privatización del primer gobierno de Fujimori (Duffy, 2012). La clase trabajadora urbana recurrió al autoempleo informal para subsistir. Ellos se convirtieron en taxistas, vendedores ambulantes, carpinteros, restauradores, costureros, es decir microempresarios.

En los últimos cinco años 3.5 millones de peruanos se han movido oficialmente de los ingresos bajos a los ingresos medios (Kritz, 2011 en Duffy, 2012). La transformación más dramática está tomando lugar en los conos o áreas conurbanas de los alrededores de la gran Lima, habitadas en su mayoría por migrantes de primera, segunda y tercera generación descendientes principalmente de los departamentos de los Andes. Lugares como Los Olivos, Puente Piedra e Independencia están rebozando de actividad comercial e incrementando su afluencia como se evidencia por la construcción de dos, tres e incluso cuatro centros comerciales rivalizando entre ellos, todos ellos hallados en sociedades consumistas post-industriales.

Los motores que alientan este desarrollo en los conos son la media y pequeña empresa hechas poco a poco en pequeños talleres, tiendas y mercados. Juntos emplean un estimado del 84% de población económicamente activa, crean tanto como el 64% de la riqueza de la nación y representan el 98% de todas las empresas existentes (CreceMype, 2012 en Duffy, 2012).

Estas historias de movilidad social no están siendo vistas como raras sino más bien como hojas de ruta para el ascenso social, llevando al emprendimiento firmemente en la cultura

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

mainstream. Hoy el 40.3% o más o menos 4 de 10 adultos activos económicamente en Perú están envueltos en algún tipo de actividad emprendedora, comparada con el solo 8.3% o menos de 1 de 10 americanos o el 11.1% y el 27.2% de chilenos y ecuatorianos, respectivamente (Fairlie, 2010 en Duffy, 2012). Estos altos ratios de emprendimiento son poco probables de disminuir en el futuro en tanto el 33.5% de los peruanos jóvenes entre 15 a 29 poseen o están en planes de iniciar un negocio en el próximo año (García, 2012 en Duffy, 2012).

Los investigadores han reconocido la importancia de motivaciones de sobrevivencia en la creación de negocios. En un estudio de Frese y Kruiff (2000 en Rosa, Kodithuwakku y Balunywa, 2006) se habló de la asunción de que la mayoría de emprendedores en África están comenzando sus propias firmas porque ellos no pueden encontrar trabajos y son, por lo tanto, orientados a la subsistencia. Así, ellos son motivados por su pobreza y subsistencia y principalmente motivados para ganar lo suficiente para subsistir.

Duffy (2012), a través de entrevistas en profundidad con microempresarios de Lima norte, encuentra la Autonomía, el Deseo de Ascender Socialmente y la Búsqueda de la Mejora Familiar como los motivos principales para iniciar un negocio y hacerlo crecer. Además, Duffy (2012) señala que en su muestra de microempresarios por necesidad otras motivaciones como “tomar una oportunidad” “asumir el riesgo” y “ser responsable por el crecimiento de un negocio” fueron razones comúnmente mencionadas en su muestra como motivos para iniciar un negocio.

Planteamiento del problema

El presente estudio está dirigido a determinar las variables psicológicas que están relacionadas con el éxito profesional de los microempresarios,

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

Por lo que se postula que el éxito profesional se explica por las variables psicológicas o de personalidad. De acuerdo con la literatura revisada, se proponen las siguientes hipótesis:

H1: La Motivación de Logro, el Locus de Control, la Autoconfianza, la Autoeficacia, la Autonomía, la Propensión al Riesgo, Innovación y Tolerancia a la Ambigüedad se asocian positivamente con el éxito profesional en los negocios de los microempresarios

H2: Sexo, Edad, Nivel Educativo, Rubro del Negocio y Razones para iniciar el negocio se asocian positivamente con éxito profesional

H3: Motivación de logro, Locus de Control, la Autoconfianza, la Autoeficacia, la Autonomía, la Propensión al Riesgo, Innovación y Tolerancia a la Ambigüedad se asocian positivamente con variables demográficas sexo, edad, nivel educativo, rubro del negocio y razones para iniciar un negocio

H4: Los factores psicológicos se asocian significativamente con el Éxito Profesional de los negocios de los microempresarios.

Método

Participantes

La muestra está conformada por 102 microempresarios residentes en la ciudad de Lima, 43 mujeres y 59 hombres, cuyas edades se encuentran en un rango entre 19 a 84 años de edad ($M = 48.1$, $DE = 12.6$). Para esta muestra se ha considerado aplicar el cuestionario a empresarios concentrados en distintos espacios urbanos en Lima Metropolitana. Un grupo de microempresarios están concentrados en: 2 asociaciones en Lima Norte, 1 en Lima Este y una en el área central de Lima Metropolitana (Cercado de Lima).

El muestreo es de tipo no probabilístico intencional, puesto que los participantes no serán escogidos al azar, sino que se realizará el estudio en función a las características particulares del problema de investigación. En ese sentido, los criterios de selección para establecer a los participantes fueron: (1) ser microempresario, es decir, manejar una empresa con un tamaño máximo de 5 empleados (2) ser propietario del negocio que actualmente maneja y (3) ser fundador o cofundador del negocio que actualmente maneja.

Medición e Instrumentos

Se aplicará un cuestionario para medir las variables psicológicas, *Motivación de Logro*, *Locus de Control*, *Conformismo*, *Propensión al riesgo*, *Temor al fracaso*, *Conservadurismo Empresarial*, *Autoeficacia* y *Autonomía* y las variables demográficas incluyendo la variable *Éxito Profesional*

El objeto de estudio, es decir, el Emprendedor, se definirá en función a la pregunta, si el entrevistado responde que es el fundador o cofundador del negocio que está manejando.

Se han aplicado los siguientes instrumentos:

Escala de Motivaciones y Actitudes hacia el Emprendimiento. Con la finalidad de poder medir las actitudes y motivaciones hacia el emprendimiento, se trabajó con la *Escala de Autorreporte de Emprendimiento* (Koh, 1996). Los niveles de confiabilidad para la muestra peruana resultaron bajos en las diferentes subescalas de la *Escala de Autorreporte de Emprendimiento*, por lo que se decidió someter el instrumento a validación a través de un análisis factorial del cual se extrajeron 6 factores.

Los niveles de confiabilidad obtenidos en cada área sobre las motivaciones y actitudes hacia el emprendimiento fueron aceptables: A) Locus de Control (3 ítems; $\alpha=.67$), B) Propensión a Tomar Riesgo (4 ítems; $\alpha=.61$), C) Necesidad de Logro (4 ítems; $\alpha=.60$), D) Conservadurismo Empresarial (4 ítems; $\alpha=.57$), E) Temor al Fracaso (3 ítems; $\alpha=.41$), F) Conformismo (4 ítems; $\alpha=.56$). Si bien los alfas son aceptables y en algunos factores bajos, como Temor al fracaso con alfas de .41, se decide trabajar con todos los factores obtenidos del análisis factorial puesto que se está trabajando con un instrumento que se estaría validando para el caso peruano.

Este es un instrumento que debe ser autoaplicado, por lo tanto los participantes deben leer cada ítem y responder en base a su nivel de acuerdo o desacuerdo con la afirmación en una escala Likert de 5 puntos, donde 1=Totalmente en Desacuerdo, 2=En Desacuerdo, 3= Ni en acuerdo ni en desacuerdo, 4=De Acuerdo y 5=Totalmente de Acuerdo. Por ejemplo, para el factor Locus de control, el ítem *“Soy yo, no la suerte ni el destino, los que influyen los resultados de los eventos de mi vida”*, el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación. Para el factor Propensión a Tomar Riesgo, el ítem *“Consideraré un riesgo justificado solo si la*

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

probabilidad de éxito es 60% o más” el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación. Para el factor Necesidad de Logro, el ítem *“No me gusta un trabajo bien pagado si no puedo desplegar un sentido de logro y satisfacción de él”*, el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación. Para el factor Conservadurismo Empresarial, el ítem *“Tener estabilidad laboral es extremadamente importante para mí”*, el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación. Para el factor Temor al Fracaso, *“Evito cambiar la manera en que las cosas están hechas”*, el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación. Para el factor Conformismo, el ítem *“Quiero ganar solo lo suficiente como para alcanzar una vida confortable”*, el encuestado debe marcar “1” si está totalmente en desacuerdo con la afirmación y “5” si está totalmente de acuerdo con la afirmación.

Como se mencionó anteriormente, la escala generó 3 nuevos factores en adición a los tres factores originales de la *Escala de Autorreporte de Emprendimiento*: Conformismo, Temor al Fracaso y Conservadurismo Empresarial.

El Conformismo se define como el cambio de creencias o conductas debido a la presión de un grupo, que modifica las disposiciones previas del sujeto en la dirección de la norma establecida por el colectivo en cuestión (Páez y Campos, 2005).

El Temor al Fracaso ha sido estudiado anteriormente en relación a la actividad emprendedora en el marco de la aversión al riesgo. En ese sentido, la aversión al riesgo dispara

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

una percepción de temor a fracasar por lo que esta percepción impacta en el grado en que una persona decida emprender o no (Weber y Milliman, 1997 en Franetovic y Lennon, 2006).

Conservadurismo Empresarial hace referencia a una actitud y conducta en la que no se prefiere ser arriesgado respecto a decisiones relacionadas a la toma de decisiones en los negocios.

Aspectos relacionados al trabajo (Ver anexo A). La segunda sección del cuestionario incluye preguntas relacionadas a las características del negocio del participante, es decir preguntas tales como si el participante es el propietario o no del negocio, si es el fundador o no, si posee otra fuente de ingresos además del negocio, el tiempo que lleva dirigiendo el negocio, las razones por las cuales inició el negocio al momento de pensarlo, el número de personas que conforman el negocio, el rubro en el cual se desempeña el negocio y la variable dependiente, es decir el éxito profesional .

En atención a ello, se diseña un instrumento en función a la definición conceptual del constructo dado que no se ha encontrado ninguna investigación a nivel local que relacione las variables psicológicas y demográficas relacionadas al emprendimiento con el éxito profesional de los negocios. Se aplicó el instrumento que consta de 5 ítems con preguntas como “pensando en su negocio en los últimos 2 años, ¿qué tan buen o mal desempeño considera Ud que ha tenido su negocio?” Con opciones de respuesta Likert que van desde 1 “muy mal desempeño hasta 5 “muy buen desempeño”. En el proceso de diseño, el instrumento fue inicialmente sometido a una prueba piloto y luego corregido hasta lograr una redacción clara de los ítems. Finalmente, se obtuvo una confiabilidad de ($\alpha=.95$) por lo que puede decirse que el instrumento tiene una alta confiabilidad.

Además, es necesario mencionar, que como información complementaria, se toma en cuenta las conversaciones informales realizadas con los dirigentes de las asociaciones de microempresarios así como los testimonios de los entrevistados respecto a las razones para iniciar sus emprendimientos así como las acciones que actualmente vienen ejecutando como parte de las actividades de sus negocios.

Procedimiento

Se procedió a realizar un piloto para saber la viabilidad de la prueba con la muestra de microempresarios de Lima Metropolitana. Para ello se aplicó la prueba a una muestra de 18 microempresarios, casi el 20% de la muestra estimada (102). De los 18 participantes del piloto, 5 eran mujeres y 13 hombres con edades promedio de 30 años. Los participantes tenían más de un año operando sus negocios y eran fundadores de los mismos. Los resultados de este piloto fueron favorables, no hubo ninguna complicación al momento de entender las preguntas o entender la forma de responder cada una.

Los instrumentos fueron autoaplicados a lo largo del año 2017 a un total de 102 participantes, con una duración de máximo 15 minutos aproximadamente. La forma como se tuvo acceso a la muestra fue a través de una carta de presentación de los objetivos de la investigación a los presidentes de las asociaciones de microempresarios de distintos conglomerados comerciales de Lima Metropolitana. Luego de dicha presentación, se coordinó con ellos los momentos en los cuales podrían aplicarse los cuestionarios, identificándose las asambleas de asociados en cuyo inicio o termino podrían efectuarse las aplicaciones. El segundo momento donde se recolectó la información fue en los negocios mismos de los microempresarios, para lo cual se les entregaba el cuestionario afín de que lo completasen.

Antes de proceder a entregar los cuestionarios se les presentaba el consentimiento informado de esta investigación, dándole énfasis al lado académico de los resultados, al anonimato de estos, a la participación totalmente voluntaria del evaluado, así como también el correo para contactar al investigador ante cualquier duda o consulta; una vez aceptada esta información y con ello su participación, se les presentaba el cuestionario conteniendo los datos personales y las preguntas de la prueba (59 ítems).

Se pidió a los participantes su colaboración en el estudio, requiriendo que respondiesen todas las escalas de forma sincera, anónima e independiente. Se sugirió a los participantes realizar el cuestionario en un lugar privado para evitar interferencias en el caso se le hubiese visitado en su negocio. Cuando se administró el cuestionario en las asambleas se pidió no compartir sus respuestas con sus colegas.

Análisis de datos

Inicialmente, se presentan resultados descriptivos entre la escala de actitudes y motivaciones y el éxito profesional.

Previo a iniciar los cálculos respectivos se corroboró una fiabilidad interna de la prueba de $\alpha = .73$ a través del Alpha de Cronbach. Adicionalmente, se utilizó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para la demostración de la normalidad de la prueba.

Dado que cuatro de las variables dependientes no registraron una distribución normal (Conformismo, Necesidad de Logro, Temor al Fracaso y Autoeficacia), se optó por un análisis no paramétrico para poder determinar si la relación entre la variable dependiente y las psicológicas propias de la prueba era estadísticamente significativa

Asimismo, a fin de comparar la relación entre la variable Éxito Profesional y las variables demográficas (Sexo, Edad, Nivel Educativo, Rubro del Emprendimiento, Razones para iniciar el Negocio), se realizaron análisis de comparación de medianas. En el caso de Sexo se utilizó la prueba U de Mann Whitney, ya que se trataba de 2 muestras independientes; y en el caso de Edad, Nivel educativo, Rubro del Emprendimiento y Razones para Iniciar el Negocio se utilizó la prueba de Kruskal Wallis, ya que se trataba de más de 2 muestras independientes.

Luego, a fin de comparar los grupos en función de los Datos Sociodemográficos y su relación con la Escala de Motivaciones y Actitudes hacia el Emprendimiento, se realizaron análisis de comparación de medianas. En el caso de Sexo se utilizó la prueba U de Mann Whitney, ya que se trataba de 2 muestras independientes; y en el caso de Edad, Nivel educativo, Rubro del Emprendimiento y Razones para Iniciar el Negocio se utilizó la prueba de Kruskal Wallis, ya que se trataba de más de 2 muestras independientes.

Además, se calcularon las correlaciones entre la Escala de Actitudes y Motivaciones hacia el Emprendimiento con la variable éxito profesional mediante correlación de Spearman.

Finalmente, se realizó un análisis de regresión lineal múltiple entre la Escala de Actitudes y Motivaciones hacia el Emprendimiento y la Prueba de Autoeficacia con la variable dependiente Éxito Profesional para encontrar cuál de las variables psicológicas explicaba la percepción de desempeño.

Resultados

A continuación se presentan los resultados de los análisis efectuados para dar respuesta a los objetivos de la presente investigación.

En primer lugar, un 8.8% de los encuestados mencionó que siente que en los últimos dos años su negocio ha tenido “muy buen desempeño”, mientras que un 51% de los encuestados mencionó “buen desempeño”. Un 37% de los encuestados mencionó que el desempeño de su negocio en los últimos dos años “no ha sido ni bueno ni malo”. Solo un 2% mencionó que su negocio ha tenido “un mal desempeño” y un 1% menciona que su negocio tuvo “muy mal desempeño” en los últimos dos años.

En segundo lugar, se procedió a la comparación de grupos según las variables sociodemográficas (Sexo, Edad, Nivel educativo, Rubro del negocio, Tiempo en el negocio y Razones para iniciar un Negocio) y su relación con la variable Éxito Profesional.

Luego de realizar las comparaciones, ninguna variable demográfica resultó significativa en relación al Éxito Profesional.

En tercer lugar, se procedió a la comparación de grupos según las variables sociodemográficas (Sexo, Edad, Nivel educativo, Rubro del negocio, Tiempo en el negocio y Razones para iniciar un Negocio) con la Escala de Motivaciones y Actitudes hacia el Emprendimiento. Para ello, se utilizaron las pruebas de comparación U de Mann Whitney y Kruskal-Wallis.

Respecto a la comparación entre los rubros de Comercio, Servicios y metalmecánica y la Escala de Actitudes y Motivaciones hacia el Emprendimiento, se encontraron diferencias significativas en relación a estos rubros de la muestra y la variable Propensión a Tomar Riesgo.

Existen diferencias significativas en cuanto a Propensión a Tomar Riesgo entre el rubro Comercio y Metal mecánica. A nivel descriptivo el grupo de Comercio presenta mayor Propensión a Tomar Riesgo que Metal Mecánica.

Existen diferencias significativas en cuanto a Propensión a Tomar Riesgo entre el rubro Servicios y el rubro de Metal mecánica. A nivel descriptivo, el grupo de Servicios presenta mayor Propensión a Tomar Riesgo que Metal Mecánica.

Existen diferencias significativas en cuanto a Propensión a Tomar Riesgo entre el rubro Textil y el rubro Metal Mecánica. A nivel descriptivo, el rubro Textil presenta mayor Propensión a Tomar Riesgo que Metal Mecánica.

Existen diferencias significativas en cuanto a Propensión a Tomar Riesgo entre el rubro Textil y el rubro de Servicios. A nivel descriptivo, el rubro Textil presenta mayor Propensión a Tomar Riesgo que el rubro Servicios.

Tabla 1.

Comparación de Medianas de la Escala de Emprendimiento según rubro de desempeño en la empresa

	Comercio (n=20)		Servicios (n=19)		Textil (n=13)		Metal mecánica (n=22)		X^2	<i>p</i>
	<i>Mediana</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Mediana</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Mediana</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Mediana</i>	<i>Rango prom.</i>		
Locus de control	4.00	50.53	4.00	55.61	4.00	60.96	4.00	45.05	13.71	.25
Conformismo	4.00	55.68	4.00	55.47	4.00	55.12	3.75	43.23	12.36	.34
Propensión a tomar riesgo	4.00	69.38	3.00	53.42	3.00	57.04	2.00	34.73	29.28	.00*
Necesidad de logro	4.00	58.88	4.00	53.97	4.00	49.88	4.00	42.86	7.32	.77
Temor al fracaso	3.00	41.9	4.00	56.61	4.00	41.15	4.00	55.57	15.7	.15
Conservadurismo	2.00	55.08	2.00	52.63	4.00	70.15	2.00	44.43	18.3	.07
Autoeficacia	4.00	57.33	4.00	50.71	4.00	50.54	4.00	39.5	19.54	.052

***p*>.01. **p*>.05

Respecto al Tiempo en el Negocio en la tabla 2 se encontraron diferencias significativas entre éste y las dimensiones Conformismo y Conservadurismo Empresarial.

Existen diferencias significativas en cuanto a Conformismo entre el grupo de empresarios con menos de 5 años en el negocio y los que tienen entre 6 a 10 años. A nivel descriptivo, el grupo de menos de 5 años presenta mayor Conformismo que el grupo de 6 a 10 años.

Existen diferencias significativas en cuanto a Conservadurismo entre el grupo de empresarios con menos de 5 años en el negocio y los que tienen 11 a 15 años en el negocio. A nivel descriptivo, el grupo de menos de 5 años en el negocio presenta mayor Conservadurismo que el grupo de 11 a 15 años.

Existen diferencias significativas en cuanto a Conservadurismo entre el grupo de empresarios con menos de 5 años en el negocio y los que tienen de 16 años a más en el negocio. A nivel descriptivo, el grupo de menos de 5 años en el negocio presenta mayor Conservadurismo que el grupo de 16 años a más en el negocio.

Existen diferencias en cuanto a Conservadurismo entre el grupo de empresarios con 6 a 10 años en el negocio y el que tiene de 16 años a más en el negocio. A nivel descriptivo, el grupo con 6 a 10 años en el negocio presenta mayor Conservadurismo que el grupo de 16 años a más en el negocio.

Tabla 2.

Comparación de Medianas de la Escala de Emprendimiento según tiempo en el negocio

	0 a 5 años (n=33)		6 a 10 años (n=28)		11 a 15 años (n=14)		16 años a más (n=27)			
	<i>Med.</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Med.</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Med.</i>	<i>Rango prom.</i>	<i>Med.</i>	<i>Rango prom.</i>	X^2	p
Locus de control	4.00	47.3	4.00	51.59	4.00	50.54	4.00	57.04	2.08	.56
Conformismo	4.00	60.03	3.50	40.32	4.00	57.14	4.00	49.74	8.22	.04*
Propensión a tomar riesgo	3.50	58.58	3.00	51.16	2.75	42.43	3.00	47.91	3.75	.29
Necesidad de logro	4.00	53.47	4.00	46.16	4.00	42.25	4.00	59.43	5.6	.13
Temor al fracaso	4.00	56.02	4.00	45.14	4.00	52.18	4.00	52.22	2.65	.45
Conservadurismo	3.00	64.45	3.00	54.59	2.00	40.68	2.00	38.07	16.03	.00*
Autoeficacia	4.00	48.64	4.00	49.09	4.00	52.43	4.00	57.02	2.08	.55

** $p > .01$. * $p > .05$

Respecto a las Razones y Motivos para iniciar el emprendimiento y las variables de la escala, solo la variable Temor al Fracaso resultó significativa. Locus de control, Necesidad de Logro, Propensión a Tomar Riesgo, Conformismo, Conservadurismo y Autoeficacia resultaron no significativos.

Tabla 3.

Comparación de Medianas de la Escala de Emprendimiento según razones para emprender

	Tomar ventaja de una oportunidad de negocio (n=51)		No había otras opciones de trabajo (n=11)		Tenía un trabajo pero busqué mejoras oportunidades (n=29)		X^2	<i>p</i>
	Mediana	Rango promedio	Mediana	Rango promedio	Mediana	Rango promedio		
Locus de control	4.00	47.94	4.00	55.73	4.00	57.67	7.35	0.2
Conformismo	4.00	48.33	4.00	53.14	4.00	55.74	4.85	0.43
Propensión a tomar riesgo	3.00	50.26	3.00	46.91	3.50	58.9	5.58	0.35
Necesidad de logro	4.00	47.22	4.50	66.5	4.00	51.47	6.25	0.28
Temor al fracaso	4.00	57.4	4.00	46.86	3.00	41.21	11.22	0.05*
Conservadurismo	3.00	54.62	2.00	39.77	2.00	50.48	4.68	0.46
Autoeficacia	4.00	49.29	4.00	57.27	4.00	54.1	4.82	0.44

** $p > .01$. * $p > .05$

Existen diferencias significativas respecto al Temor al Fracaso entre las personas que iniciaron el negocio para Tomar una Oportunidad de Negocio y las que Tenían un Trabajo pero Buscaron Mejores Oportunidades. A nivel descriptivo, las personas que iniciaron el negocio para Tomar una Oportunidad tienen mayor Temor al fracaso que las que Tenían un Trabajo pero Buscaron Mejores Oportunidades.

Posterior a los análisis de comparación de medianas se procedió a correlacionar las dimensiones de la escala con la variable Éxito Profesional. De esta manera se encontró que solo el Locus de Control registró una correlación positiva y significativa con éxito profesional; todas las otras variables no resultaron significativas. Las correlaciones de éxito profesional con la Necesidad de Logro, Conformismo, Propensión a Tomar Riesgo, Conservadurismo Empresarial, Temor al Fracaso y Autoeficacia resultaron bajas y no significativas.

Posteriormente se realizó un análisis de regresión lineal múltiple. Dado de que nos encontramos con distribuciones no paramétricas, para poder determinar si se podría realizar un análisis de regresión lineal se realizó un análisis de normalidad de los residuos del modelo. Los resultados indicaron que los residuos no tienen una distribución normal $F(102) = .19, p > .05$, por lo que se optó por analizar su asimetría y/o curtosis. Dado que el valor absoluto de la asimetría es mayor a 3, $F(102) = -.739$ se optó por continuar con la regresión lineal.

El modelo de regresión arrojó solo un resultado estadísticamente significativo, $F(102) = 1.33, p < .05$, representando el modelo el .026% de la varianza. La única variable que permite registrar coeficientes significativos es Locus de Control ($\beta = .26, t(102) = 2.18, p < .05$); es así que, de acuerdo a la teoría, el locus de control registra una mayor asociación con la Percepción del Desempeño en empresarios.

Discusión

Inicialmente, este estudio ha buscado establecer las relaciones entre variables psicológicas y el Éxito Profesional en microempresarios peruanos.

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

Además, se ha buscado establecer relaciones entre las variables demográficas Sexo, Edad, Educación, Razones para iniciar un negocio y Rubro del negocio con la variable Éxito Profesional. Ninguna de dichas variables resultó significativa por lo que podemos deducir que estas variables no tienen un impacto sobre la percepción de Éxito Profesional en los microempresarios. Que variables como el Sexo o la Edad (que son inherentes a las personas) no hayan tenido un impacto sobre la percepción de Éxito Profesional podría decirnos que existen otros factores (por ejemplo factores sociales) que sí tendrían mayor relación y por lo tanto la investigación sobre microempresarios y emprendimiento debería enfocarse en dichas variables.

Por ello se buscó también analizar variables como el Nivel Educativo, el Rubro del negocio o las Razones para iniciar un negocio y su relación con el Éxito Profesional. Se encontró que tampoco existen diferencias significativas en ninguna de dichas variables. Esto podría interpretarse como que incluso variables que implican una participación de la sociedad, la economía (el Rubro del negocio, Razones para iniciar un negocio) o la inversión en educación de un país tampoco afectan la percepción de Éxito Profesional de los microempresarios peruanos. La literatura previa sobre variables psicológicas del emprendimiento y su relación con el éxito profesional no ha encontrado diferencias significativas entre dichas variables y la percepción de Éxito profesional (Ramanujam y Vidya, 2014). Por lo tanto la presente investigación corrobora lo ya encontrado en investigaciones anteriores.

Posteriormente, se ha buscado establecer relaciones entre las variables demográficas como Sexo, Edad, Educación y Rubro del negocio con la Escala de Motivaciones y Actitudes hacia el Emprendimiento. En ese sentido, se ha podido dar cuenta que la variable Propensión a

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

Tomar Riesgo ha sido la variable que ha presentado diferencias significativas en los rubros de Comercio y Servicios si se le compara con el rubro de Metalmecánica.

La literatura sobre la Propensión a Tomar Riesgo, indica que ésta se manifiesta como una orientación del emprendedor a tomar oportunidades en una situación ambigua siempre y cuando ésta se perciba como una fuente de mayores beneficios que perjuicios (Koh, 1996; Moore y Gullone, 1996 en Muñiz et al, 2014). En ese sentido, podría decirse que empresarios de rubros como Comercio y Servicios presenten mayores niveles de Propensión a Tomar Riesgo en tanto están en permanente contacto con la actitud de tomar decisiones relacionadas a sus clientes, a sus proveedores y los fluctuantes cambios en la economía, lo que contrastaría con el poco dinamismo de industrias como la metalmecánica, la cual se enfoca básicamente en el servicio automotriz con clientes específicos, sin necesidad de que haya que tomar decisiones inciertas que impliquen riesgos (como por ejemplo conseguir nuevos clientes).

Respecto al Tiempo en el negocio se puede entender que, a medida que un negocio tiene mayor tiempo adquiere más clientes, se consolida más con ellos, y además llega a un punto en el cual puede mantenerse con ganancias más o menos estables. Este estudio estaría buscando establecer la relación entre el Tiempo en el negocio de un emprendimiento y su relación con las variables psicológicas de sus emprendedores. En ese sentido, se ha encontrado que variables como el Conformismo y el Conservadurismo empresarial están presentes en la muestra.

Específicamente, se ha encontrado mayor Conformismo en el grupo con menos años en el negocio. Esto puede explicarse porque existe una actitud de expectativas bajas y realistas en emprendedores que recién empiezan un negocio; es decir, al iniciar el mismo, es entendible que las metas sean más bajas y por lo tanto más conformistas.

Se da el mismo caso con la variable Conservadurismo, en donde se puede observar que son los grupos con menos años en los negocios los que presentan un nivel más alto de esta variable. Esto se puede explicar nuevamente, por una actitud bastante más conservadora respecto a la forma como hacer negocios puesto que aún no se tiene o no se cuenta con la suficiente experticia para poder actuar de manera más arriesgada y más agresiva.

Respecto a las Razones para iniciar un negocio y su relación con las variables psicológicas, se puede observar que el Temor al Fracaso es una variable significativa entre los diferentes tipos de emprendimientos. Es comprensible que el grupo que Tomó una Oportunidad de Negocio posea mayores niveles de Temor al Fracaso en tanto son los llamados emprendedores por oportunidad, que al iniciar un emprendimiento pues acompañan sus razones con un temor a fracasar.

Las comparaciones de variables demográficas con psicológicas ya estarían hablándonos de un perfil del emprendedor peruano, en el cual podemos encontrar que éstos comparten tanto actitudes y motivaciones positivas para emprender un negocio (como la Propensión a Tomar Riesgo) como negativas (como el Conformismo o el Conservadurismo). Las motivaciones y actitudes no son puramente negativas o positivas como se ha venido mostrando en la literatura previa sobre los emprendedores sino más bien, se trata de una diversidad de emociones, motivaciones y actitudes que son tanto negativas como positivas.

Similarmente a investigaciones previas, el Locus de Control Interno guarda una relación positiva con el Éxito Profesional por lo que podríamos decir que los microempresarios sí consideran que el Éxito Profesional en el negocio se debe principalmente a uno mismo.

Para el caso peruano no se ha demostrado que las otras dos variables (Necesidad de Logro y Autoconfianza) tengan una relación significativa y positiva con el Éxito Profesional. El estudio de Duffy (2012) sobre motivaciones en emprendimientos por necesidad en la ciudad de Lima encontró la Necesidad de Logro como una característica de los emprendedores peruanos pero tiene la limitación de ser un estudio con poca representatividad pues es de nivel cualitativo.

Que variables psicológicas clásicas relacionadas al emprendimiento como la Necesidad de Logro y la Autoconfianza no sean significativas o no aparezcan presentes en la muestra peruana puede tener varias explicaciones. Para el caso de la Motivación de Logro, sabiéndose que ésta se define como la necesidad de competir con un nivel de excelencia, parecería ser que para la muestra esta característica no tiene una relación significativa con la percepción de qué tan bien o mal le puede ir a uno en su negocio. Respecto a este punto, es necesario tomar atención a los resultados obtenidos frente a la pregunta respecto a las razones para iniciar un negocio. Si bien la mitad de los encuestados respondió que la razón para iniciar un negocio fue “porque tomé ventaja de una oportunidad de negocio” a través de las conversaciones informales con algunos de los entrevistados y con los dirigentes de las asociaciones de microempresarios, uno puede dar cuenta que muchos de estos emprendimientos nacieron como respuesta a una necesidad de hacerse uno mismo un empleo (porque no había trabajo) o por la necesidad de independizarse, razones más relacionadas a los llamados emprendimientos por necesidad que a los emprendimientos por oportunidad.

“Cuando vine a Lima desde Ancash no tenía idea de qué hacer en esta ciudad; solo tenía conmigo la dirección de un tío que había quedado con mi familia en enseñarme el oficio de sastrero, lo busqué, aprendí con él el trabajo y ya cuando me di cuenta que dominaba el oficio me independicé de mi tío y comencé a trabajar por mi cuenta”.

(Hombre, 60 años, nivel educativo secundario, oficio sastre, Lima)

“Yo empecé en este negocio de la nada; al principio trabajaba como ayudante de un mecánico del que aprendí como reparar autos; luego de aprender comencé a reparar autos en la calle, con mis pocas herramientas; luego comenzó a incrementarse la demanda por mecánicos, entonces comencé a ver la necesidad de tener un taller. Me he dado cuenta que terminé en este negocio porque necesitaba un oficio para salir adelante, no había otra opción laboral para mí”.

(Hombre, 45 años, nivel educativo secundario, oficio mecánico, Lima).

Es necesario también tomar en cuenta el contexto social y económico en el que nacieron dichos emprendimientos. A lo largo de la historia reciente del Perú, aspectos socioeconómicos como las políticas estatistas de los 70's, la hiperinflación y violencia interna de los 80's y las reformas económicas de los 90's trajo como consecuencia una crisis económica que originó por un lado, que muchos de los hoy microemprendedores hayan tenido que huir de sus regiones por la violencia interna y por otro lado, muchos trabajadores asalariados al ser despedidos por las reformas económicas de los 90's hayan tenido que realizar oficios de subsistencia porque no había otra opción de trabajo. A ello hay que agregar la poca presencia del Estado para desplegar políticas públicas que incentiven el empleo formal y productivo, lo que podría haber generado en los microempresarios una sensación de desamparo, por lo que salir adelante por sus propios medios fue la única alternativa para salir adelante. En ese sentido, es comprensible que lo que explique fuertemente la percepción de desempeño en los negocios, es decir, el Éxito profesional, se deba en parte a la variable Locus de Control Interno.

Además, este rasgo por atribuirse que la razón del desempeño de sus negocios se deba a uno mismo se alinea a lo encontrado en investigaciones realizadas sobre identidad nacional.

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

Yamamoto realizó un estudio en el 2014 en el que ante la pregunta “¿Cómo somos los peruanos?” encontró que se mencionó hasta en un 83% el rasgo “trabajador” (Integración, 2014).

Asimismo, Yamamoto y Wendorff en el 2014 realizaron un estudio para definir el perfil de los limeños y encontraron cuatro valores entre los que se menciona al “esfuerzo”, el cual según los investigadores, está muy relacionado con el hecho de que los limeños aprecian a las personas que se han esforzado para ser fuertes frente a la adversidad, lo cual es entendible dada la historia de los peruanos especialmente migrantes, que han tenido muchas dificultades para salir adelante pero que finalmente con su trabajo, lo han logrado (Grupo de Investigación en Bienestar, Cultura y Desarrollo, 2014).

Por otro lado, la Motivación de Logro ha sido investigada en ámbitos académicos tanto en estudiantes de MBA como en ámbitos escolares o de pregrado; claramente en estos espacios se promueve una actitud de competencia; los microempresarios peruanos podrían no percibir que deban competir unos contra otros; de hecho, muchos buscan asociarse para generar mayores niveles de producción o incluso buscan la colaboración, por ejemplo, concertando precios, o apoyándose en las labores diarias como la gestión de la contabilidad, abastecimiento de insumos, etc; no existe una actitud de rivalidad sino más bien de cooperación (Adams y Valdivia, 1991; Ypeij 2006). Dicha información se puede corroborar a través de las conversaciones de los entrevistados y dirigentes de las asociaciones de microempresarios en donde mencionan que se encuentran asociándose distintas asociaciones de distintos distritos para aumentar su fuerza productiva.

“Estamos asociándonos hasta tres asociaciones textiles para aumentar nuestra producción y así venderle al mayor comprador del país, el estado peruano”. (Hombre, 50 años, nivel educativo secundario, dirigente de asociación de microempresarios)

Que la Motivación de Logro no sea significativa en el caso peruano podría deberse a que existen otros factores más relevantes en la forma como los microempresarios peruanos se relacionan con sus negocios, de manera conservadora (Conservadurismo Empresarial) y temiendo al fracaso (Temor al Fracaso). Como se observó anteriormente en esta investigación, los llamados Emprendedores por Oportunidad presentaron mayores niveles de Temor al Fracaso que aquellos que emprendieron porque Buscaron Mejores Oportunidades. Además, respecto al Temor al Fracaso, Serida y Morales (2011) encontraron en muestras peruanas que ésta es una variable presente en las actitudes de emprendedores peruanos.

Respecto a la otra variable clásica de la conducta emprendedora, la Autoconfianza, ésta una vez sometida a validez, no confirmó estar presente en la muestra peruana. Siendo la autoconfianza un constructo del orden de lo actitudinal, podría ser que estos emprendedores no consideren que al momento de relacionar su performance en los negocios ésta podría estar relacionada con que tan expertos se saben respecto al rubro en el que se desempeña su negocio; otros factores como el Locus de Control podría tener mayor relación con el desempeño. Además, los microempresarios peruanos perciben que una de sus principales carencias son las relacionadas a su capacitación (Duffy, 2012), por lo que si éstos se perciben no tan capacitados o diestros en el manejo de su negocio, es entendible que la Autocofianza no aparezca como un rasgo relacionado al éxito en sus negocios. Se debe también tomar en cuenta que el 40% de la muestra indicó que su máximo Nivel Educativo alcanzado es el nivel secundario, por lo que la muestra podría percibirse con mayores necesidades de capacitación.

Podría haber otros factores relacionados al Éxito Profesional en el negocio aunque el estudio es limitado en ese sentido puesto que se decidió reconfirmar un modelo de cuestionario usado originalmente en Portugal y Asia donde se trabajan 6 dimensiones de las cuales solo una se relaciona significativamente con el éxito profesional en la presente investigación, el Locus de Control.

Algo a tomar en cuenta es que, si bien en el análisis factorial se reconfirmaron los ítems relacionados a la Necesidad de Logro en la muestra, ésta probablemente no se refiera a la idea de sobresalir que es básicamente lo que define su concepto. Podría ser que tener éxito en los negocios no esté relacionado con sobresalir en el mismo, sino que se trataría de salir adelante y esto podría estar más relacionado con el esfuerzo personal que con una necesidad de competir (tanto con el resto como con ponerse uno mismo a prueba, que es principalmente de lo que trata la Necesidad de Logro).

El estudio del emprendimiento en un país como el Perú es fascinante y necesario siendo el Perú un país con altas tasas de emprendimiento a nivel global (GEM, 2017). Este estudio ha tenido la intención de conocer lo que son la mayoría de los emprendedores peruanos, es decir, aquellos que según lo manifestado por sus historias de vida, han tenido que salir adelante así mismos. Al adaptar la herramienta utilizada por Koh (1996) a la realidad peruana, se puede concluir que es necesario realizar una investigación exploratoria que pueda extraer desde los mismos emprendedores las variables psicológicas que estén presentes en ellos.

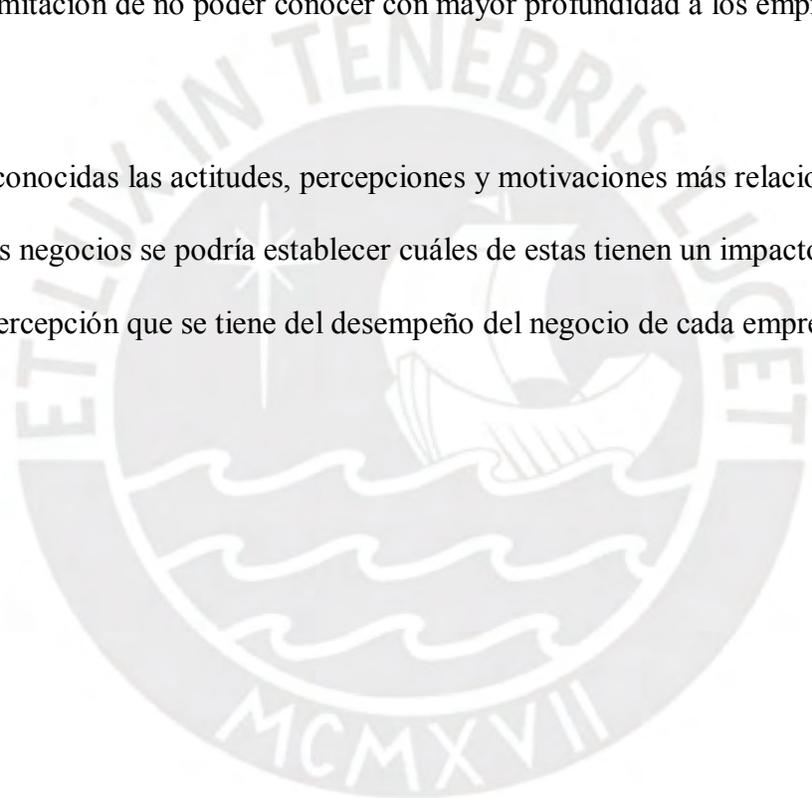
Además, para esta investigación, se ha realizado una validación de la prueba en el contexto, inicialmente con la traducción de la misma y se ha tomado en cuenta la estructura

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

factorial que plantea el estudio previo y los resultados obtenidos nos hablan de que debe haber una adaptación cultural puesto que los factores deberían ajustarse a lo que deberían medir.

En ese sentido, se reconoce que adaptar un modelo validado solo en Asia y Europa a la realidad de los microempresarios peruanos puede originar que no todas las variables del cuestionario se reconfirmen en el caso peruano. La aproximación cuantitativa al estudio de la percepción de éxito en los negocios y su relación con las variables clásicas del emprendimiento ha generado la limitación de no poder conocer con mayor profundidad a los emprendedores de la muestra.

Una vez conocidas las actitudes, percepciones y motivaciones más relacionadas al desempeño en los negocios se podría establecer cuáles de estas tienen un impacto positivo y cual negativo en la percepción que se tiene del desempeño del negocio de cada emprendedor.



Referencias

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

Adams, N.; Valdivia, N. (1991). Los otros empresarios: ética del migrantes y formación de empresas en Lima. IEP, Lima.

Adom, K.(2013). Beyond the marginalization thesis: An analysis of the motivations of informal entrepreneurs in sub-Sahara Africa, evidence from Ghana. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. Ghana

ComexPerú (2013): Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en el Perú.

Disponible en. <http://gestion.pe/economia/comexperu-microempresas-representan-983-empresas-formales-peru-2073740>. Acceso el 17 /07/2015.

Comex Perú (2017):_Aumenta el número de microempresas peruanas pero aun no es momento de alegrarse. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/aumenta-numero-microempresas-peruanas-momento-alegrarse-141183>. Acceso el 08/10/2018.

Duffy, D. (2012). *No soy conformista: Reassessing necessity and opportunity motivations for micro entrepreneurship in Lima, Perú*. University of Illinois. Urbana, Illinois

Entrigaldo, M., Fernandez, E. y Vasquez, C., (2000) Psychological characteristics and process: the role of entrepreneurship in Spanish SMEs, *European Journal of Innovation Management*, Vol. 3 Number 3, 137-149.

Grupo de Investigación en Bienestar, Cultura y Desarrollo PUCP (2014). ¿Cómo somos los limeños? Disponible en: <https://elcomercio.pe/lima/limenos-285590> Acceso el 06/11/2018

Ferreira J., Raposo M., Gouveia, R. y Dinis, A., (2012). A model of entrepreneurial intention.

Journal of Small Business and Enterprise Development, 19(3), 424 – 440

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

Franetovic, F., Lennon, J., (2006). Perceptual variables and nascent entrepreneurship in Chile: opportunity versus necessity. Disponible en: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/55446/>.

Acceso el 04/11/2018

Integracion (2014) Instituto de Analisis y Comunicacion ¿Cómo somos los peruanos? Disponible en: <http://www.integracion.pe/data-2014-identidad/> . Acceso el 06/11/2018.

Karavardar, G. (2014) Career Commitment, Subjective Career Success and Career Satisfaction in the Context of Hazelnut Processing Industry in Giresun/Turkey. International Journal of Business and Management; Vol. 9, No. 6; 2014.

Koh, H.C (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. A study of Hong Kong MBA students. School of Accountancy and Business, Nanyang Technological University, Singapore

Lennon, S y Sabatini (2006) Perceptual variables and nascent entrepreneurship in Chile: opportunity versus necessity. Munich Personal RePEc Archive. <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/55446/>

Liñan, F., Fernandez-Serrano, J., Romero, I. (2013) Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture. Revista de Economía Mundial, ed 33, 2013, 21-47

Mc Clelland , D. (1961) *The Achieving Society*. Mc Millan Company.

Muñiz et al (2014) Enterprising personality profile in youth: Components and assessment.

Universidad de Oviedo Psicothema 2014, Vol 26, No 4, 545-553.

Oyeniji, J., & Adeniji, A. (2010) Entrepreneur psychological traits and performance: implications for Nigerian nonoil smes exporting companies. Review of Economics & Business studies Volumen 3, Issue 2, 211-220, 2010

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

Paez, D. y Campos, M. (2005). *Psicología social, cultura y educación*. Madrid, Pearson.

Ramanujam, V., & Arun, K. (2014). A study on impact of critical characteristics on the career success of micro small medium enterprises entrepreneurs. *Business and Administration Research Review*, 3(5), 58

Rosa, P & Kodithuwakku, S., & Balunywa, W. (2006) Reassessing Necessity Entrepreneurship in Developing Countries, 29 th Institute for Small Business & Entrepreneurship Conference: International Entrepreneurship- from Local to Global Enterprise creation and Development, Cardiff

Serida, J., Morales, O (2011) Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship. *Revista Latinoamericana de Administración*. Universidad Esan, Lima, Peru.

Serida, J, Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., Morales, O., (2017) *Global Entrepreneurship Monitor Peru 2016-2017*. Esan Ediciones.

Shrivastava, S., Shrivastava, R (2013). Role of entrepreneurship in economic development. *International Journal of Management and Social Sciences Research*, 2(2)

Spurk, D., Abele, A. & Volmer, J. (2011) The Career Satisfaction Scale: Longitudinal measurement invariance and latent growth analysis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* (2011), 84, 315–326

Sutanto, E. & Elyana, A (2014). *The Study of Entrepreneurial Characteristics with achievement and attitude as the antecedent variables*. Petra Christian University & Airlangga University, Singapore

Ypeij, A. (2006). *Produciendo contra la pobreza: La microempresa vista desde el género*. IEP Ediciones, Lima.

Anexo A

Antes de empezar la encuesta, le agradeceré que llene todas las preguntas que se encuentran en esta sección.

Datos personales

a. Fecha de hoy

DD	MM	AA
----	----	----

b. Fecha de nacimiento

DD	MM	AA
----	----	----

c. Teléfono: _____

d. Sexo:

Femenino	Masculino
----------	-----------

e. Lugar de nacimiento: _____

f. Lugar de residencia: _____

g. ¿Cuál es su edad? Anotar _____ años? Y **Marca una X donde corresponde:**

1. Menos de 18 años	
2. 19 a 29 años	
3. 30 a 41 años	
4. 42 a 51 años	
5. 52 años a 61 años	
6. 62 años a más	

1. ¿Cuál es su estado civil? **Marca una X donde corresponde**

1. Soltero(a)	4. Viudo(a)
2. Conviviente / Concubino(a)	5. Separado(a)
3. Casado(a)	6. Divorciado ()

2. Circule el nivel de educación obtenido hasta la fecha

- a) Primaria incompleta
- b) Primaria completa
- c) Secundaria incompleta
- d) Secundaria completa
- e) Universitario incompleto / Estudios técnicos
- f) Universitario completo
- g) Posgrado

Aspectos relacionados al trabajo

3. Respecto al negocio en el que trabaja/administra. ¿Es usted el propietario? **Marca una X donde corresponde.**

Sí _____ No ____

4. En caso de que **SI** fuera el propietario de su negocio, ¿Fue usted el fundador de su negocio o no? **Marca una X donde corresponde.**

Sí, soy yo el fundador	
Soy co-fundador	
Heredé el negocio	
Solo lo administro/soy un colaborador	
No soy el fundador	

5. **¿Cuántas personas conforman el negocio? Marque con una X donde corresponda**

Número de personas	
1	
2 a 5	
6 a más	

Variables psicológicas predictoras del éxito profesional en microempresarios de Lima Metropolitana

6. ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio? En meses/años:

N° año	N° meses

7. Pensemos en el momento en que inició las operaciones de su negocio, ¿Cuáles fueron las razones y motivos para iniciarlo? **Marca una X donde corresponde.**

Tomar ventaja de una oportunidad de negocio	
No había otras opciones de trabajo	
Tenía un trabajo pero busqué mejores oportunidades	
Mejorar las condiciones socioeconómicas de mi familia	
Diversificar mi negocio (en caso tuviese)	
Otra razón (Especificar)	
No sabe	

8. Indique el rubro en el cual se desempeña su empresa. **Marque con una X donde corresponda**

RUBRO	
Comercio al por mayor y menor	
Servicios	
Textil	
Industrias Alimentarias	
Metal mecánica	
Carpintería	
Fabricación de muebles	
Otros (Especificar)	

VARIABLES PSICOLÓGICAS PREDICTORAS DEL ÉXITO PROFESIONAL EN MICROEMPRESARIOS DE LIMA METROPOLITANA

A continuación, se le presentan un conjunto de oraciones relacionados a cómo nos está yendo en nuestros negocios. Lea cuidadosamente cada pregunta y responda según sea el caso.

- 1) En una escala del 1 al 5 donde 1 es igual a: MUY MAL desempeño y 5 es igual a: MUY BUEN desempeño, qué tan buen o mal desempeño considera Ud. que ha tenido su negocio en los últimos dos años. Marque con una X donde corresponda

Muy mal desempeño	Mal desempeño	Ni buen ni mal desempeño	Buen desempeño	Muy buen desempeño
1	2	3	4	5

- 2) En una escala del 1 al 5 donde 1 es igual a: MUY MAL desempeño y 5 es igual a: MUY BUEN desempeño, qué tan buen o mal desempeño considera Ud. que han tenido sus acciones afin de alcanzar las metas propuestas para su negocio?

Muy mal desempeño	Mal desempeño	Ni buen ni mal desempeño	Buen desempeño	Muy buen desempeño
1	2	3	4	5

- 3) En una escala del 1 al 5 donde 1 es igual a: MUY MAL desempeño y 5 es igual a: MUY BUEN desempeño, qué tan buen o mal desempeño considera Ud. que han tenido sus acciones respecto a las ganancias obtenidas por su negocio en los últimos dos años?

Muy mal desempeño	Mal desempeño	Ni buen ni mal desempeño	Buen desempeño	Muy buen desempeño
1	2	3	4	5

- 4) En una escala del 1 al 5 donde 1 es igual a: MUY MAL desempeño y 5 es igual a: MUY BUEN desempeño, qué tan buen o mal desempeño considera Ud. que han tenido sus acciones respecto al crecimiento de mi negocio?

Muy mal desempeño	Mal desempeño	Ni buen ni mal desempeño	Buen desempeño	Muy buen desempeño
1	2	3	4	5

- 5) En una escala del 1 al 5 donde 1 es igual a: MUY MAL desempeño y 5 es igual a: MUY BUEN desempeño, qué tan buen o mal desempeño considera Ud. que ha tenido respecto a sus acciones para desarrollar nuevas capacidades para hacer crecer su negocio?

Muy mal desempeño	Mal desempeño	Ni buen ni mal desempeño	Buen desempeño	Muy buen desempeño
1	2	3	4	5

Anexo B

Escala sobre actitudes hacia el trabajo

CONSENTIMIENTO INFORMADO

La presente investigación viene siendo desarrollada por José Orozco, alumno egresado de la Especialidad de Psicología Social de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Dicha investigación tiene por objetivo conocer la manera en que las personas operan en sus negocios

Con esa finalidad el investigador le agradecerá que colabore con él respondiendo a las preguntas de la siguiente encuesta, la cual durará aproximadamente entre 20 y 25 minutos.

Esta busca conocer su opinión personal y sincera, por lo que no existen respuestas correctas o incorrectas.

Su participación es estrictamente voluntaria y la información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de la investigación.

Al finalizar la investigación usted podrá solicitar una copia del trabajo realizado con la información obtenida. Dada las características del estudio, esta información será analizada de manera grupal por lo que no se ofrecerá información individualizada de sus respuestas. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas de la encuesta le parecen incómodas, tiene usted derecho a hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Se agradece de antemano su colaboración, y ante cualquier duda o comentario, puede contactarse con el investigador, José Orozco, al correo: jose.orozco@pucp.edu.pe

Una vez más se agradece su colaboración.