

**IDENTIFICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO
EMPRENDEDOR DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS AUTÓNOMOS
EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**YOJANA ANDREA MORCILLO MUÑOZ
HASLY PATRICIA OLIVEROS LLANOS**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2006**

**IDENTIFICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO
EMPREENDEDOR DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS AUTÓNOMOS EN
LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**YOJANA ANDREA MORCILLO MUÑOZ
HASLY PATRICIA OLIVEROS LLANOS**

**Director
RICARDO ANDRÉS LÓPEZ VEGA
Ingeniero Industrial (MBA)**

**Pasantía para optar al título de profesional de Mercadeo y Negocios
Internacionales**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI**

2006

Nota de Aceptación:

Aprobado por el comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar por el título de profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales.

HENRY ROJAS

Jurado 1.

JAIME ENRIQUE CUERVO

Jurado 2.

Santiago de Cali, Julio 18 de 2006

A mi madre MARIA CRISTINA quien con su gran cariño me enseñó lo valioso de la educación; a mi padre CARLOS ARMANDO por apoyarme y comprenderme en todo momento; a mi hermano DAVID por acompañarme en todas las etapas de la vida

HASLY.

A mis padres NUBIA Y GILBERTO con todo mi amor y admiración, a quienes agradezco y debo cada uno de mis logros, por su grandioso apoyo y amor incondicional; a mi hermano ANDRES por su compañía, ternura y cariño.

YOJANA.

AGRADECIMIENTOS

A Ricardo López nuestro director, quien nos enseñó una nueva faceta en la vida de un profesional.

A Álvaro Plazas, quien gracias a sus enseñanzas se pudo llevar a cabo el proyecto.

A la Universidad Autónoma de Occidente por brindarme su apoyo para cumplir este propósito en mi vida.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	27
INTRODUCCIÓN	29
1. PROBLEMA	30
1.1. Planteamiento del problema	30
1.2. Formulación del problema	32
2. OBJETIVOS	33
2.1. Objetivo General	33
2.2. Objetivos Específicos	33
3. JUSTIFICACIÓN	35
4. MARCO DE REFERENCIA	36
4.1. Marco teórico	36
4.2. Marco conceptual	42
5. METODOLOGÍA	52
5.1. Tipo de Estudio	52
5.2. Universo y Población	52
5.3. Técnica de Recolección de Datos	53
5.4. Técnica de Análisis de Datos	55
6. ANÁLISIS DE DATOS	56
7. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	57
8. CONCLUSIONES	160
9. RECOMENDACIONES	163
BIBLIOGRAFÍA	166
ANEXOS	167

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Estadísticos preguntas, programa, semestre, jornada, actividad, P1 y P4	57
Tabla 2. Estadísticos preguntas programa P5 a P16	57
Tabla 3. Estadísticos preguntas P17 a P28	57
Tabla 4. Estadísticos preguntas P29 a P40	57
Tabla 5. Estadísticos preguntas P41 a P52	58
Tabla 6. Estadísticos preguntas P53 a P64	58
Tabla 7. Estadísticos preguntas P65 a P75	58
Tabla 8. Estadísticos preguntas intereses, aptitud, motivación, actitud, antecedentes y perfil conjunto	59
Tabla 9. Estadísticos N.S.E y edad	59
Tabla 10. Estadísticos N.S.E	60
Tabla 11. Estadísticos Edad	61
Tabla 12. Estadísticos programa académico	62
Tabla 13. Estadísticos Semestre académico	63
Tabla 14. Estadísticos jornada académica	64
Tabla 15. Estadísticos actividad	65
Tabla 16. Estadísticos P1 me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medios para ello	66
Tabla 17. Estadísticos P2 trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso	67
Tabla 18. Estadísticos P3 me gusta dirigir a los miembros de un grupo	68
Tabla 19. Estadísticos P4 sé motivar a las personas para que trabajen conmigo	69

	Pág.
Tabla 20. Estadísticos P5 habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea	70
Tabla 21. Estadísticos P6 actúo muy en situaciones inciertas e impredecibles	71
Tabla 22. Estadísticos P7 lo esencial en la vida es querer realizar algo importante	72
Tabla 23. Estadísticos P8 tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo	73
Tabla 24. Estadísticos P9 me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo	74
Tabla 25. Estadísticos P10 cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás	75
Tabla 26. Estadísticos P11 prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí	76
Tabla 27. Estadísticos P12 el dinero constituye un buen indicador de éxito	77
Tabla 28. Estadísticos P13 es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad	78
Tabla 29. Estadísticos P14 prefiero los deportes individuales a aquellos que se llevan a cabo en equipo	79
Tabla 30. Estadísticos P15 mis padres son o han sido propietarios de una empresa	80
Tabla 31. Estadísticos P16 si tuviera oportunidad, me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrará cómo iniciar y dirigir una empresa	81
Tabla 32. Estadísticos P17 tener iniciativa es el primer paso para el éxito	82

Tabla 33. Estadísticos P18 me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas	83
Tabla 34. Estadísticos P19 puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario	84
Tabla 35. Estadísticos P20 soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien	85
Tabla 36. Estadísticos P21 puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor su situación	86
Tabla 37. Estadísticos P22 prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades	87
Tabla 38. Estadísticos P23 lo que me sucede depende de mí, la mayoría de veces	88
Tabla 39. Estadísticos P24 me gusta llevar a cabo trabajos difíciles	89
Tabla 40. Estadísticos P25 el hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito	90
Tabla 41. Estadísticos P26 aún cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión	91
Tabla 42. Estadísticos P27 el éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal	92
Tabla 43. Estadísticos P28 el dirigente de una empresa es una persona muy estimada en la sociedad	93
Tabla 44. Estadísticos P29 en la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sean razonables y calculados	94
Tabla 45. Estadísticos P30 ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos en mi alrededor	95
Tabla 46. Estadísticos P31 en la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes	96

	Pág.
Tabla 47. Estadísticos P32 hay miembros en mi familia que tienen su propia empresa	97
Tabla 48. Estadísticos P33 lo que más me interesa es estar en el centro de la acción	98
Tabla 49. Estadísticos P34 me gusta sentirme responsable cuando realizo algo	99
Tabla 50. Estadísticos P35 cuando me propongo hacer algo, ningún obstáculo lo considero como insuperable	100
Tabla 51. Estadísticos P36 tengo la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría mis amigos	101
Tabla 52. Estadísticos P37 las tareas de la escuela que exigieron más de nosotros fueron las que nos beneficiaron más	102
Tabla 53. Estadísticos P38 puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo	103
Tabla 54. Estadísticos P39 soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo	104
Tabla 55. Estadísticos P40 juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas	105
Tabla 56. Estadísticos P41 prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos	106
Tabla 57. Estadísticos P42 no hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo	107
Tabla 58. Estadísticos P43 dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo	108

	Pág.
Tabla 59. Estadísticos P44 la oportunidad de competir hace interesante la vida	109
Tabla 60. Estadísticos P45 para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio	110
Tabla 61. Estadísticos P46 mis padres me brindan la oportunidad de tomar mis propias iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos	111
Tabla 62. Estadísticos P47 uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente	112
Tabla 63. Estadísticos P48 he participado en alguna organización de emprendedores en las que se nos enseña cómo dirigir una empresa.	113
Tabla 64. Estadísticos P49 sólo con un comrimo a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes	114
Tabla 65. Estadísticos P50 me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas	115
Tabla 66. Estadísticos P51 soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión	116
Tabla 67. Estadísticos P52 puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la manera de actuar de manera satisfactoria	117
Tabla 68. Estadísticos P53 no tiendo a evitar las situaciones complejas	118
Tabla 69. Estadísticos P54 me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan	119
Tabla 70. Estadísticos P55 me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer	120

	Pág.
Tabla 71. Estadísticos P56 la posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades	121
Tabla 72. Estadísticos P57 en nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere	122
Tabla 73. Estadísticos P58 cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término	123
Tabla 74. Estadísticos P59 el haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable	124
Tabla 75. Estadísticos P60 el éxito es el resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con esto el azar	125
Tabla 76. Estadísticos P61 el dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas	126
Tabla 77. Estadísticos P62 como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas	127
Tabla 78. Estadísticos P63 conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa	128
Tabla 79. Estadísticos P64 ya he participado en la iniciación de actividades	129
Tabla 80. Estadísticos P65 busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa	130
Tabla 81. Estadísticos P66 prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación	131
Tabla 82. Estadísticos P67 prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes	132
Tabla 83. Estadísticos P68 no tiendo a desistir, aún cuando los resultados tardan en llegar	133

	Pág.
Tabla 84. Estadísticos P69 me gustaría iniciar una empresa para ser mi propio jefe	134
Tabla 85. Estadísticos P70 me gusta que mí trabajo sea mejor que el de los demás	135
Tabla 86. Estadísticos P71 un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor	136
Tabla 87. Estadísticos P72 un fracaso aceptado correctamente puede constituir una lección valiosa a tener en cuenta en el futuro	137
Tabla 88. Estadísticos P73 soy considerado como el mayor de la familia	138
Tabla 89. Estadísticos P74 ya he efectuado actividades remuneradas	139
Tabla 90. Estadísticos P75 mis abuelos dirigían su propia empresa	140
Tabla 91. Estadísticos intensidad de los intereses del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	141
Tabla 92. Estadísticos nivel de las aptitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	142
Tabla 93. Estadísticos medida de la motivación del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	143

	Pág.
Tabla 94. Estadísticos para el grado de las actitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	144
Tabla 95. Estadísticos conocimiento de los antecedentes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	145
Tabla 96. Estadísticos del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	146
Tabla 97. Tabla de contingencia Antecedentes – mis abuelos dirigían su propia empresa	148
Tabla 98. Chi cuadrado de la tabla 97	148
Tabla 99. Coeficiente de relación tabla 97	148
Tabla 100. Tabla de contingencia Antecedentes – mis padres son o han sido propietarios de una empresa	150
Tabla 101. Chi cuadrado de la tabla 100	150
Tabla 102. Coeficiente de relación tabla 100	150
Tabla 103. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor– intereses del comportamiento emprendedor	152
Tabla 104. Chi cuadrado de la tabla 103	152
Tabla 105. Coeficiente de relación tabla 103	152
Tabla 106. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor– aptitudes del comportamiento emprendedor	153
Tabla 107. Chi cuadrado de la tabla 106	153

	Pág.
Tabla 108. Coeficiente de relación tabla 106	154
Tabla 109. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor– motivación del comportamiento emprendedor	155
Tabla 110. Chi cuadrado de la tabla 109	155
Tabla 111. Coeficiente de relación tabla 109	155
Tabla 112. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor– actitudes del comportamiento emprendedor	156
Tabla 113. Chi cuadrado de la tabla 111	156
Tabla 114. Coeficiente de relación tabla 111	157
Tabla 115. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor– antecedentes del comportamiento emprendedor	158
Tabla 116. Chi cuadrado de la tabla 115	158
Tabla 117. Coeficiente de relación tabla 115	158

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Estadísticos N.S.E	60
Gráfico 2. Estadísticos Edad	61
Gráfico 3. Estadísticos programa académico	62
Gráfico 4. Estadísticos Semestre académico	63
Gráfico 5. Estadísticos jornada académica	64
Gráfico 6. Estadísticos actividad	65
Gráfico 7. Estadísticos P1 me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medios para ello	66
Gráfico 8. Estadísticos P2 trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso	67
Gráfico 9. Estadísticos P3 me gusta dirigir a los miembros de un grupo	68
Gráfico 10. Estadísticos P4 sé motivar a las personas para que trabajen conmigo	69
Gráfico 11. Estadísticos P5 habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea	70
Gráfico 12. Estadísticos P6 actúo muy en situaciones inciertas e impredecibles	71
Gráfico 13. Estadísticos P7 lo esencial en la vida es querer realizar algo importante	72
Gráfico 14. Estadísticos P8 tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo	73
Gráfico 15. Estadísticos P9 me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo	74

	Pág.
Gráfico 16. Estadísticos P10 cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás	75
Gráfico 17. Estadísticos P11 prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí	76
Gráfico 18. Estadísticos P12 el dinero constituye un buen indicador de éxito	77
Gráfico 19. Estadísticos P13 es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad	78
Gráfico 20. Estadísticos P14 prefiero los deportes individuales a aquellos que se llevan a cabo en equipo	79
Gráfico 21. Estadísticos P15 mis padres son o han sido propietarios de una empresa	80
Gráfico 22. Estadísticos P16 si tuviera oportunidad, me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrará cómo iniciar y dirigir una empresa	81
Gráfico 23. Estadísticos P17 tener iniciativa es el primer paso para el éxito	82
Gráfico 24. Estadísticos P18 me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas	83
Gráfico 25. Estadísticos P19 puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario	84
Gráfico 26. Estadísticos P20 soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien	85
Gráfico 27. Estadísticos P21 puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor su situación	86
Gráfico 28. Estadísticos P22 prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades	87

	Pág.
Gráfico 29. Estadísticos P23 lo que me sucede depende de mí, la mayoría de veces	88
Gráfico 30. Estadísticos P24 me gusta llevar a cabo trabajos difíciles	89
Gráfico 31. Estadísticos P25 el hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito	90
Gráfico 32. Estadísticos P26 aún cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión	91
Gráfico 33. Estadísticos P27 el éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal	92
Gráfico 34. Estadísticos P28 el dirigente de una empresa es una persona muy estimada en la sociedad	93
Gráfico 35. Estadísticos P29 en la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sean razonables y calculados	94
Gráfico 36. Estadísticos P30 ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos en mi alrededor	95
Gráfico 37. Estadísticos P31 en la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes	96
Gráfico 38. Estadísticos P32 hay miembros en mi familia que tienen su propia empresa	97
Gráfico 39. Estadísticos P33 lo que más me interesa es estar en el centro de la acción	98
Gráfico 40. Estadísticos P34 me gusta sentirme responsable cuando realizo algo	99
Gráfico 41. Estadísticos P35 cuando me propongo hacer algo, ningún obstáculo lo considero como insuperable	100
Gráfico 42. Estadísticos P36 tengo la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría mis amigos	101

	Pág.
Gráfico 43. Estadísticos P37 las tareas de la escuela que exigieron más de nosotros fueron las que nos beneficiaron más	102
Gráfico 44. Estadísticos P38 puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo	103
Gráfico 45. Estadísticos P39 soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo	104
Gráfico 46. Estadísticos P40 juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas	105
Gráfico 47. Estadísticos P41 prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos	106
Gráfico 48. Estadísticos P42 no hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo	107
Gráfico 49. Estadísticos P43 dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo	108
Gráfico 50. Estadísticos P44 la oportunidad de competir hace interesante la vida	109
Gráfico 51. Estadísticos P45 para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio	110
Gráfico 52. Estadísticos P46 mis padres me brindan la oportunidad de tomar mis propias iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos	111
Gráfico 53. Estadísticos P47 uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente	112

	Pág.
Gráfico 54. Estadísticos P48 he participado en alguna organización de emprendedores en las que se nos enseña cómo dirigir una empresa.	113
Gráfico 55. Estadísticos P49 sólo con un comprimo a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes	114
Gráfico 56. Estadísticos P50 me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas	115
Gráfico 57. Estadísticos P51 soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión	116
Gráfico 58. Estadísticos P52 puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la manera de actuar de manera satisfactoria	117
Gráfico 59. Estadísticos P53 no tiendo a evitar las situaciones complejas	118
Gráfico 60. Estadísticos P54 me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan	119
Gráfico 61. Estadísticos P55 me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer	120
Gráfico 62. Estadísticos P56 la posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades	121
Gráfico 63. Estadísticos P57 en nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere	122
Gráfico 64. Estadísticos P58 cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término	123

	Pág.
Gráfico 65. Estadísticos P59 el haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable	124
Gráfico 66. Estadísticos P60 el éxito es el resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con esto el azar	125
Gráfico 67. Estadísticos P61 el dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas	126
Gráfico 68. Estadísticos P62 como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas	127
Gráfico 69. Estadísticos P63 conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa	128
Gráfico 70. Estadísticos P64 ya he participado en la iniciación de actividades	129
Gráfico 71. Estadísticos P65 busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa	130
Gráfico 72. Estadísticos P66 prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación	131
Gráfico 73. Estadísticos P67 prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes	132
Gráfico 74. Estadísticos P68 no tiendo a desistir, aún cuando los resultados tardan en llegar	133
Gráfico 75. Estadísticos P69 me gustaría iniciar una empresa para ser mi propio jefe	134
Gráfico 76. Estadísticos P70 me gusta que mí trabajo sea mejor que el de los demás	135
Gráfico 77. Estadísticos P71 un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor	136

	Pág.
Gráfico 78. Estadísticos P72 un fracaso aceptado correctamente puede constituir una lección valiosa a tener en cuenta en el futuro	137
Gráfico 79. Estadísticos P73 soy considerado como el mayor de la familia	138
Gráfico 80. Estadísticos P74 ya he efectuado actividades remuneradas	139
Gráfico 81. Estadísticos P75 mis abuelos dirigían su propia empresa	140
Gráfico 82. Estadísticos intensidad de los intereses del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	141
Gráfico 83. Estadísticos nivel de las aptitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	142
Gráfico 84. Estadísticos medida de la motivación del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	143
Gráfico 85. Estadísticos para el grado de las actitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	144

	Pág.
Gráfico 86. Estadísticos conocimiento de los antecedentes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	145
Gráfico 87. Estadísticos del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	146

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Comportamientos de poder propios del emprendedor y aquellos que se le oponen.	37
Cuadro 2. Algunas conductas orientadas al logro	38
Cuadro 3. Fuerzas para el cambio de trayectoria vital	41
Cuadro 4. Características del emprendedor	48

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Elementos del proceso empresarial	40

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Pruebas que identifican a un emprendedor	136
Anexo 2. Tabla muestras finitas	181
Anexo 3. Encuesta desarrolla en la investigación	150

RESUMEN

Este proyecto académico universitario de pregrado es un trabajo para optar por el título profesional, que nace como una propuesta de investigación de carácter descriptivo. Esta investigación se realiza debido a que, actualmente nos encontramos en un mundo económico cambiante, el cual presenta retos para las personas que se enfrentan a ellos, se dice que dichos retos solo pueden ser superados con la creatividad y la innovación empresarial.

Cuando se habla de creación e innovación empresarial es importante aclarar que detrás de toda idea creativa e innovadora habrá una persona, la cual cumple con características específicas que permiten determinar el comportamiento emprendedor.

Es por esto que hoy en día los gobiernos, los diferentes entes educativos y la sociedad han tomado conciencia de la importancia que posee la creación de empresa y la formación de emprendedores.

Respecto a esta situación, la Universidad Autónoma de Occidente ha emprendido un proceso de cultura empresarial, el cual tuvo sus inicios en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas con el programa “jóvenes emprendedores exportadores”. Este programa tuvo ciertos inconvenientes en su desarrollo y es por esto que hoy en día se han implementado otros programas al interior de la Facultad que permitan que los jóvenes empresarios tengan acceso a metodologías que les permitan desarrollar sus ideas de negocio.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados por la Universidad y el Gobierno, esta demostrado que son muy poco el numero de estudiantes que al egresar forman su propia empresa.

Es así, como profesionales en mercadeo y negocios internacionales y como parte de esta Universidad que emprendemos este proyecto, el cual busca identificar las características del comportamiento emprendedor de los estudiantes Universitarios Autónomos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Con el propósito de identificar porque se presentaba los bajos niveles de creación de empresa.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto académico es un trabajo universitario de pregrado para optar por el título profesional, y se centra en una propuesta de investigación descriptiva acerca de las características del comportamiento emprendedor en estudiantes pertenecientes a la universidad autónoma de Occidente.

Su propósito fundamental es indagar de una forma sistemática y real, el comportamiento emprendedor alrededor de 5 categorías – intereses, aptitudes, motivaciones, actitudes y antecedentes -; y así documentar toda la experiencia en un proyecto que dé inicio a una línea de emprendimiento universitario.

La población objeto del trabajo, son los estudiantes universitarios autónomos de todos los semestres, pertenecientes a la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, matriculados en el primer periodo del año 2006.

Para el desarrollo de la investigación se utilizaron fuentes primarias y secundarias que permitieran comprender el emprendimiento, y de esta forma, hacer pruebas de comportamiento en la población objeto del estudio. Es así, como se aplica una prueba denominada *la capacidad emprendedora*, la cual se analiza a través del programa SPSS, obteniendo el comportamiento emprendedor del estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

1. PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La situación económica mundial de principios del siglo XXI tiene como característica primordial el cambio, cualquier organización o entidad social debe enfrentar los retos que supone operar inmersa en un mercado global y en una época de incertidumbre. Estos retos son complejos y sólo pueden ser superados con la innovación y creatividad empresarial.

Es innegable que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de su sector empresarial. El papel de las empresas en una economía es muy diverso, ya que además de ser fuentes creadoras de empleos y de satisfactores de necesidades contribuyen con el gobierno al fomento de una economía sana, en la búsqueda de un crecimiento.

El gobierno, los sectores educativos y la propia sociedad han tomado conciencia de la importancia y necesidad de fomentar las cualidades de emprendimiento en los estudiantes desde los diferentes niveles educativos, y por tal razón se han puesto en práctica numerosos programas que están dirigidos a despertar en los estudiantes tal conciencia. Sin embargo la realidad demuestra que es muy pequeño el número de estudiantes que realmente serán emprendedores al egresar, ya que en su gran mayoría tienden a desanimarse y optar por la condición de empleados en cualquier organización.

Respecto a ésta problemática, actualmente la Universidad Autónoma de Occidente ha emprendido un camino hacia la generación de emprendedores y la creatividad, lo cual se puede ratificar leyendo su misión:

“La Universidad autónoma de Occidente es una institución de educación superior de carácter privado, cuya misión es la de integrar, con perspectiva internacional, las funciones sustantivas de docencia, investigación y proyección social para contribuir a la formación de personas con visión humanística, creativas y emprendedoras, a la generación de conocimiento y a la solución de problemas del entorno regional, nacional e internacional”.

Resaltando de esta forma, los principios de corporatividad, autonomía, calidad, creatividad y eticidad.

Las actividades de emprendimiento se iniciaron en la facultad de ciencias económicas y administrativas con el programa “jóvenes emprendedores exportadores” el cual pasó a ser el proyecto CEINFI (Creación de empresas con Impacto Nacional y Futuro Internacional), del cual la universidad es la coordinadora regional - en cabeza del ingeniero Ricardo López (MBA) - lo cual le permitió recibir del “Fondo Emprender” el permiso para tener la unidad de emprendimiento. Más allá, un acuerdo fue firmado con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y la Fundación Corona para el programa Jóvenes con Empresa, en el cual la universidad participa como un proveedor de recursos recibiendo a cambio metodologías. Los principales objetivos es la creación de 150 compañías en la región en un periodo de 2 años.

A pesar de que las actividades de emprendimiento se iniciaron en la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, hoy en día existe una confusión general acerca del desarrollo del emprendimiento en la universidad, puesto que existen otras dependencias- tales como el “centro de relaciones corporativos” (CRC) – que también ofrece servicios en esta área.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las características del comportamiento emprendedor de los estudiantes universitarios autónomos en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas?

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar y describir las características del comportamiento emprendedor en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el perfil de las características del comportamiento emprendedor en el estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente
- Identificar la intensidad de los intereses del comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Identificar el nivel de las aptitudes del comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Reconocer la medida en que se encuentran las motivaciones del comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Identificar el grado de las actitudes del comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

- Identificar los antecedentes del comportamiento emprendedor que poseen los estudiantes universitarios autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

3. JUSTIFICACIÓN

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como la prueba para medir la capacidad emprendedora, desarrollado y validado por los autores del libro Desarrollo de Emprendedores. A través de la aplicación del cuestionario y su procesamiento en el software SPSS versión 13.0, se busca conocer la medida en la que los estudiantes autónomos - pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas - poseen características del comportamiento emprendedor. Así, los resultados de la investigación se apoyan en la aplicación de técnicas de investigación válidas en el medio, como el cuestionario y el software SPSS versión 13.0.

Este estudio es muy importante porque actualmente la Universidad Autónoma de Occidente ha emprendido un proceso hacia la creación de empresas y la creatividad, esto ratificado en su misión, sus principios, y fortalecido con los diferentes convenios vigentes con el gobierno y otras instituciones. A pesar del compromiso que posee la universidad hacia el desarrollo del emprendimiento, se percibe una situación preocupante, caracterizada por la confusión hacia el manejo de un programa claro del mismo bajo la administración de una sola persona encargada de anudar los esfuerzos de toda la universidad.

Por esto hemos decidido iniciar una investigación que de comienzo a una línea de emprendimiento universitario autónomo consistente, dirigida hacia la construcción de un programa de emprendimiento claro.

La investigación no creará una nueva teoría, pues principalmente nos basaremos en información secundaria, a partir de la cual construiremos una base para la aplicación de conceptos básicos de espíritu empresarial a una realidad específica, como lo es el estudiante universitario autónomo.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1. MARCO TEÓRICO

Para la elaboración del marco teórico lo primero es postular dos grandes pilares teóricos sobre los cuales se construyó dicho marco y que abren el camino hacia la identificación del desarrollo de emprendedores.

David McClelland

El estudioso que más ha contribuido en la comprensión del hecho de emprender una empresa y las motivaciones asociadas es David McClelland. Su análisis, se centra en la conducta alrededor de tres <<motivos>> básicos:

La necesidad de logro → Conseguir un resultado

La necesidad de poder → Influir sobre los demás

La necesidad de afiliación → Pertenecer, ser querido y estimado por los demás

Según McClelland, los emprendedores de éxito son personas que han desarrollado una fuerte necesidad de logro y que, por lo tanto, buscan situaciones (objetos) en que satisfacerlas. El más obvio y evidente, aunque no el único, es la creación de una empresa. El emprendedor busca situaciones que favorezcan la satisfacción de la necesidad de conseguir, de realizar. Estas situaciones son las siguientes:

- *Situaciones en las que es posible asumir una responsabilidad personal y ser reconocido personalmente.* Se trata de un esfuerzo individual, nada anónimo en el que las cosas las hace por sí mismo y la obra y el autor son reconocidos.
- *Situaciones que supongan grados intermedios de dificultad y riesgo.* Hay una anticipación en el emprendedor de lo difícil que

sería y del riesgo de éxito que tiene. Si se percibe mucho riesgo se retira. Lo mismo pasa si la consecución es muy fácil, ya que no satisface. El emprendedor no es un jugador de lotería o un especulador. Valora las situaciones intermedias.

- *Situaciones en las que hay retroalimentación.* Esto significa saber de manera clara cómo lo está haciendo. O sea, que quiere saber cómo va y que alguien o algo se lo diga. Es inútil e improductivo negar la realidad, haciéndola mejor o peor de lo que es ¹.

La necesidad de poder es una característica secundaria en el emprendedor. Inclusive, existen formas de conseguir satisfacer aquellas necesidades que no corresponden al comportamiento emprendedor, y en muchos casos se le oponen.

La necesidad de poder que puede tener el emprendedor se relaciona con la actitud de dominar y/o ayudar a otros, algunos de los cuales se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Comportamiento del emprendedor

Comportamientos de poder que se oponen al emprendedor	Comportamientos de poder propios del emprendedor
<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacer el ego. • la individualidad. • la búsqueda de dominar, someter o conquistar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativas para proveer de recursos a la gente • Ayudar a los demás

Finalmente, las necesidades de afiliación se perciben como algo que interfiere con el éxito del empresario, ya que la necesidad de ser querido y aprobado impide la iniciativa.

¹OLLÉ, Montserrat y PLANELLAS, Marcel. *El Plan de Empresa. Cómo planificar la creación de una empresa.* México: Editorial Alfaomega, 1995. p. 78.

La aportación de McClelland no se limita sólo a la identificación de la necesidad de logro y su importancia en la creación de una empresa, sino que señala que esta necesidad es aprendida, no es innata, no se nace con ella y que es fruto de la educación, de los modelos ideales que la sociedad transmite a través de la educación, de los valores sociales y, por tanto, puede ser desarrollada a partir de un adiestramiento específico que enfatice la búsqueda de situaciones que faciliten el logro², como lo indica el cuadro 2.

Cuadro 2. Conductas del emprendedor

Algunas conductas orientadas al desarrollo de la búsqueda activa del logro	Algunas conductas de una necesidad de logro apoyada en el temor y evitación del fracaso (carencial)
<ul style="list-style-type: none"> • Les gusta trabajar en objetivos y tareas más bien difíciles (que son un reto) • Se esfuerza en sobrepasar los objetivos de resultados • Busca nuevas formas de superar las dificultades • Quiere saber que tal lo ha hecho y le gusta que se lo digan a fin de mejorar • Trabaja con efectividad si hay presiones de fechas tope 	<ul style="list-style-type: none"> • Fijar objetivos fáciles de alcanzar y conseguirlos • Tener algún miedo de cometer errores • Ser más consciente de las limitaciones o debilidades que de los puntos fuertes • Demostrar poca confianza en sí mismo • Quejarse de las dificultades o problemas

² OLLÉ, Montserrat y PLANELLAS, Marcel, Op. cit., p. 80.

Teoría de Albert Shapero

Albert Shapero, fue uno de los investigadores que proporcionó bases conceptuales muy sólidas y aplicables en el proceso de desarrollo de empresarios, según él:

“El proceso de formación de empresas ocurre en todos los países. Pero cada uno es el resultado final de una acción humana muy especial y el comienzo de otra. Pero aun dentro de esa diversidad existen patrones y características generales del proceso, que aunque multivariado y complejo, también es reconocible y descriptible, pero no es posible manipularlo en formas simples, pues en este proceso intervienen muchas variables³”.

Shapero, para darle más cobertura a su teoría, se aparta del análisis del empresario como individuo y analiza un sistema que él denomina el *evento empresarial*, haciendo de éste la variable dependiente y deja como independiente el individuo o grupo empresarial, los factores sociales, económicos, políticos, culturales y situacionales. Operacionalmente, indica que el evento empresarial está marcado por las siguientes características:

- *Toma de iniciativa*: la decisión de un grupo para identificar y llevar a cabo la oportunidad de negocio
- *Acumulación de recursos*: el proceso de determinar las necesidades, conseguir y asignar los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos necesarios.
- *Administración*: la capacidad de dar una organización y una dirección a la nueva empresa, es decir, volverla realidad por aquellos que toman la iniciativa.

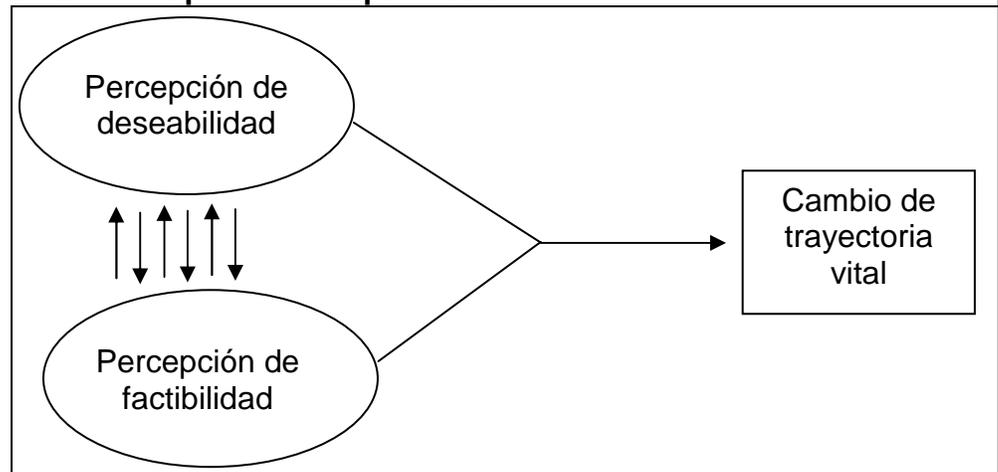
³ VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá: Editorial Pearson, 2001. p. 84.

- *Autonomía relativa*: la libertad de los empresarios para tomar decisiones sobre el funcionamiento de la organización
- *Toma de riesgos*: la disposición para enfrentar las recompensas o las pérdidas que el negocio produzca.

Shapero muestra que el proceso de formación de nuevas empresas y de nacimiento de nuevos empresarios ocurre en un momento determinado, como resultado de la interacción de factores: situacionales, sociales, psicológicos, culturales y económicos, que impactan sobre los individuos, cuyos valores y percepciones están condicionadas por sus experiencias y herencias culturales y sociales.

La figura 1. presenta, las dos grandes percepciones que producen como efecto final la decisión de cambio de trayectoria vital, dando origen al proceso empresarial.

Figura 1. Elementos del proceso empresarial



Fuente: VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá: Editorial Pearson, 2001. p. 85.

- La percepción de deseabilidad o de gusto por el evento empresarial es una expresión de valores culturales, de conductas adquiridas a todo lo largo del proceso formativo y que en definitiva genera refuerzo o una negación de

actitudes y direcciones en la vida de las personas y las hace pensar o no en la posibilidad de ser empresario, o sea, de cambiar su trayectoria vital.

- La percepción de factibilidad proviene del análisis detallado de la oportunidad de negocio y del plan de negocio.

La unión de estas dos percepciones se da cuando sobre la trayectoria vital actual de la persona influyen una serie de fuerzas ambientales que invitan a que la persona efectúe un alto en su camino vital, se cuestione lo que ha venido haciendo y decida realizar otras actividades.

Estas fuerzas ambientales surgen, como se indica en el cuadro 3, tanto de impulsos positivos como de los negativos, y en algunos de situaciones que pudieran denominarse neutros

Cuadro 3. Fuerzas para el cambio de trayectoria vital

Impulsos positivos
<ul style="list-style-type: none"> • Educación con orientación a la vida empresarial • Invitación de una persona para asociarse con él en el desarrollo de su idea • Oferta de una persona para invertir dinero si uno tiene una buena idea • Invitación de un cliente a que se le suministre el producto o servicio en forma directa • Conocimiento de un negocio que le produce entusiasmo • Apoyo de un mentor que lo orienta a uno hacia la vida empresarial
Impulsos neutros
<ul style="list-style-type: none"> • Terminación de un ciclo formativo • Cumplimiento de una condena • Terminación del servicio militar • Regreso al país o a la región de origen

Fuente: VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá: Editorial Pearson, 2001. p. 86.

Impulsos negativos
<ul style="list-style-type: none"> ● Aburrimiento en la actividad que está realizándose ● Ingresos insuficientes ● Despido o retiro de la actividad actual ● Poca satisfacción con lo que se realiza ● Negación de un asenso o de una mejora salarial ● Mal trato o no aceptación de sus ideas y/o sugerencias ● Cambio de lugar de residencia por condiciones adversas: desplazamiento, refugio ● Cambio de esta civil: matrimonio, divorcio, viudez ● Edades especiales en que se hacen evaluaciones de resultados (30, 35, 40, 45, 50, etc.) ● Persecución política, religiosa, racial, social, ideológica ● Falta de proyección ● Disponibilidad de tiempo (crecimiento de los hijos, jubilación) ● Rebeldía frente a las reglas vigentes ● Dificultades en el proceso educativo (pérdida de un año o expulsión)

4.2. MARCO CONCEPTUAL

Para desarrollar el marco conceptual, se tomaron conceptos fundamentales como: cultura, espíritu empresarial, motivación, emprendedor, Estado y empresa.

CULTURA Y EL ESPÍRITU EMPRESARIAL

Es inevitable hablar de espíritu empresarial sin conceptualizar el término *cultura*. Hofstede, define la cultura como la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico⁴.

Cuando se habla de la cultura de un grupo, una región, una nación o una empresa, se hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que ese grupo ha adquirido a través de instituciones que ellos mismos han

⁴VARELA, Rodrigo, Op. cit., p. 6.

construido y que forman parte de su vida: sus estructuras familiares, educacionales, religiosas, técnicas, etc.

Aunque existe una diversidad de ejemplos de culturas y personas que han liderado el desarrollo, se ha podido observar que tienen como características principales, las siguientes:

- *Fuerza vital.* Entendida como fuerza, energía, coraje, dedicación, emoción para sacar adelante las ideas.
- *Deseo de superación y progreso.* Entendido como el principio de mejoramiento continuo
- *Capacidad de identificar oportunidades.* Entendido como la aptitud para comprender el entorno
- *Visión de futuro.* Entendido como la capacidad de percibir tendencias y de prever lo que va a ocurrir.
- *Habilidad creadora e innovadora.* Entendido como la capacidad para encontrar soluciones a los problemas
- *Aceptación y propensión al cambio.* Entendidos como la capacidad de reaccionar en forma flexible, oportuna y acorde con los nuevos requerimiento del entorno
- *Iniciativa.* Entendida como la capacidad de anticipar, de hacer algo antes de que otros lo realicen
- *Libertad/autonomía/autogobierno.* Entendidos como la posibilidad de tomar sus propias decisiones y asumir la responsabilidad de los resultados logrados
- *Capacidad de toma de decisiones con información incompleta.* Entendida como la habilidad para aceptar que en la vida casi nunca se tienen a la mano todos los datos
- *Convicción de confianza en sus facultades.* Entendida como la actitud de creer en lo que uno sabe hacer
- *Actitud mental positiva hacía el éxito.* Entendida como optimismo

- *Compromiso/constancia/perseverancia.* Entendidos como la dedicación y el esfuerzo
- *Coraje para enfrentar situaciones inciertas y para correr riesgos.* Entendido como el valor y la tendencia al riesgo
- *Capacidad de realización.* Entendida como el realismo para efectuar los proyectos
- *Capacidad de administrar recursos.* Entendida como la habilidad de hacer un uso eficiente de los diversos recursos disponibles
- *Practicabilidad y productividad.* Entendidas como hacer bien lo que debe hacerse
- *Capacidad de control.* Entendida como la capacidad de supervisión
- *Inconformismo positivo.* Entendido como la capacidad de aceptar que lo existe es bueno, pero que a la vez puede mejorar
- *Soluciones y no problemas.* Entendido como la capacidad de pasar de la teoría a la práctica
- *Responsabilidad/solidaridad/ética.* Entendido como la capacidad de cumplir una labor dentro de un marco ético y de un proceso de conciencia social
- *Capacidad de integrar hechos y circunstancias.* Entendida como la habilidad para percibir los diversos elementos que hay alrededor de una situación
- *Liderazgo.* Entendido como la capacidad de lograr que los demás acepten mis ideas y mi accionar.

A este conjunto de valores culturales de comportamiento se le llama *espíritu empresarial*

MOTIVACIÓN

Según Montserrat Ollé y Marcel Planellas, *Motivación* es:

Una necesidad insatisfecha que uno tiene, cuanto más insatisfecho se esté mayor deseo y energía habrá. Las motivaciones están llenas

de emociones y deseos. Nos dan una fuerte energía e impulsan a la gente a moverse para conseguirlos. Los seres humanos tenemos motivaciones porque vivimos en un mundo lleno de objetos tangibles (cosas) e intangibles (ideas), las personas asociamos o ligamos nuestras motivaciones internas a un objeto o idea que está fuera de nosotros y es entonces cuando el objeto o idea parece atractivo⁵.

EMPRENDEDOR

¿Qué es ser emprendedor? ¿En qué consiste el emprendimiento?

Los estudiosos han elaborado diferentes definiciones para abordar una respuesta a la diversidad de preguntas que abordan el tema de emprendimiento. Pero en definitiva, hay una definición que proporciona una respuesta concisa:

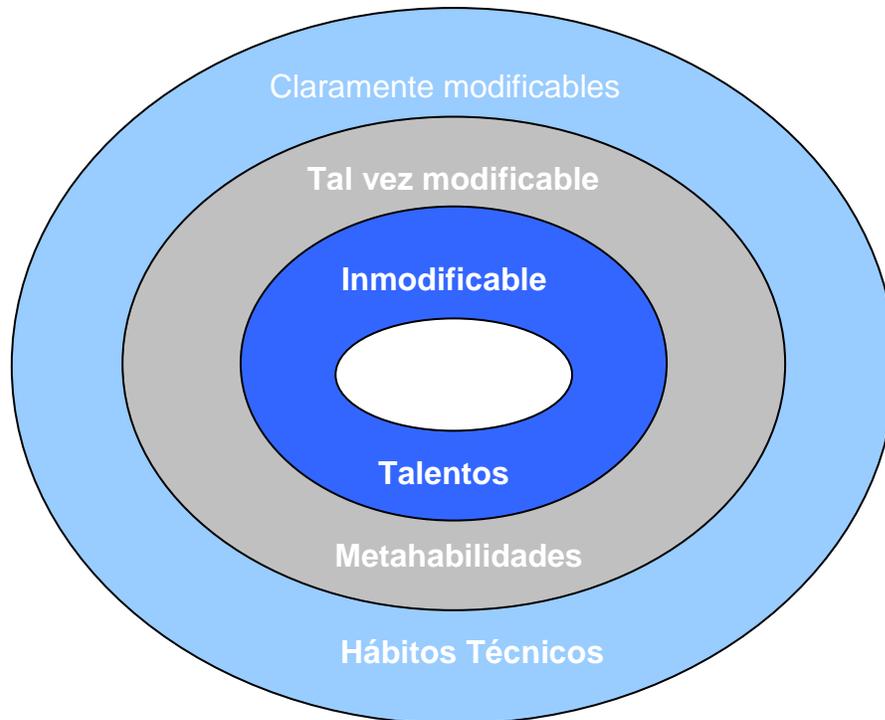
Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para ponerse frente a ella. Se habla de crear, de aportar, nuevas soluciones para nuevas necesidades, de introducir nuevos productos y servicios, de innovar.

Emprendedor, ¿se nace o se hace?

Hay quienes consideran imposible modificar ciertas características innatas y afirman que esto es lo determinante a la hora de emprender. En cambio, otros aseguran que “todo se hace, nada es innato, todo se puede desarrollar”. Para Andy Freire existen tres capas o niveles de análisis que considerar⁶:

⁵ OLLÉ, Montserrat; PLANELLAS, Marcel, Op. cit., p. 76, 77.

⁶ FREIRE, Andy, *Pasión por emprender, de la idea a la cruda realidad*. Bogotá: Norma, 2005. p 34



- Una capa de hábitos técnicos fácilmente modificables y adquiribles. Éstos tienen que ver con la formación y el aprendizaje educativo. Formación universitaria, interacciones con profesores, estudios de una rama de actividad para aprender cómo funciona; todo esto es fundamental.
- En el otro extremo, en lo más profundo del emprendedor, hay una capa neuronal de talentos inmodificables, que sencillamente se tienen o no se tienen. Son esas habilidades que, como suele decirse, “se llevan en la sangre” y que es imaginable que alguien pueda adquirir a voluntad, por mucho empeño que ponga. Sobre este punto es muy útil el trabajo de Martin Seligman, *What you can change... and what you can't change* (Qué puedes cambiar..... y que no), donde se muestra que hay patrones recurrentes de pensamiento y comportamiento que pertenecen a la fisiología de cada uno, producto de la genética y las influencias anteriores a la pubertad que determinan el sistema neurológico.
- Entre ambos extremos, entre lo claramente modificable y lo inmodificable, está lo que Kofman considera el “área gris de lo tal vez modificable”. Son

características (metahabilidades) que se resumen en la lista de las once condiciones del emprendedor:

Permitirse soñar, asumir un papel de protagonista continuamente dispuesto al aprendizaje y el trabajo interno, desarrollar su autoestima para lograr mayor firmeza en sus decisiones, enamorarse con pasión de su proyecto y comprometerse incondicionalmente con él, aprender a compartir con su equipo, tomar riesgos para lograr su independencia y, sobre todo, aprender a divertirse en el proceso de sus propios aciertos y errores.

Estas metahabilidades se pueden desarrollar, independientemente de la dimensión inmodificable de cada uno. Se trata de una cuestión de grados y mejora continua. Todas estas capacidades se van modelando en el tiempo; siempre, claro está, que el emprendedor tenga un firme interés en desarrollarlas y logre verlas como un claro multiplicador de su potencial emprendedor.

Características, capacidades y habilidades del empresario

Son muchas las preguntas que se pueden realizar a cerca de los rasgos físicos y psicológicos de un emprendedor. Psicólogos, Sociólogos y Administradores de Negocios han pretendido dar una respuesta a estas preguntas; descubriendo que los emprendedores comparten con frecuencia ciertos rasgos físicos y psicológicos, y que los motivan valores similares.

Según el ingeniero Rodrigo Varela⁷, en su libro, innovación empresarial – desde las investigaciones empíricas de McClelland, en 1961, hasta los últimos resultados investigativos presentados en *Frontiers of Entrepreneurship Research (Babson Conference)*, en 1999, se han producido perfiles y/o listas de características, con todo tipo de ingredientes y de formas de agrupación.

⁷ VARELA, Rodrigo, Op. cit., p. 73-75

Por esto, tomando y analizando once de esas investigaciones, el autor elaboró el siguiente cuadro (4.) en el que se agrupan las características en cuatro grandes categorías: Factores motivacionales, características de comportamiento, características físicas y características intelectuales.

Este análisis lo elaboró convencido de que una categoría no es excluyente de la otra, es decir, que factores incluidos, por ejemplo, en características intelectuales, tienen relación directa con los que aparezcan en otras categorías.

Cuadro 4. Características del emprendedor

Factores motivacionales
<ul style="list-style-type: none"> ● Necesidad de logro ● Necesidad de aprobación ● Necesidad de recibir beneficios monetarios ● Necesidad de desarrollo personal ● Necesidad de independencia ● Necesidad de escape
Características físicas
<ul style="list-style-type: none"> ● Energía ● Buena salud ● Trabajan duro
Características intelectuales
<ul style="list-style-type: none"> ● Imaginación/creatividad/innovación ● Conocimiento del negocio ● Capacidad de solución de problemas ● Realismo ● Inteligencia ● Habilidad conceptual ● Capacidad de analizar el ambiente/visión comprensiva de los problemas

Fuente: VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá: Editorial Pearson, 2001. p. 74.

Características de comportamiento

- Liderazgo/capacidad de persuasión
- Toma de iniciativa
- Versatilidad/flexibilidad
- Honestidad/integridad y confiabilidad
- Búsqueda de la verdad y de información
- Capacidad de conseguir recursos
- Tolerancia de la ambigüedad de presión y de incertidumbre
- Relaciones/redes
- Sentido de urgencia/tiempo muy valioso
- Orientación hacia la oportunidad
- Compromiso total/determinación/perseverancia
- Orientación hacia metas específicas
- Responsabilidad personal
- Humor
- Centro de control interno/confianza en sí mismo
- Baja necesidad de poder y estatus
- Capacidad de decisión
- Estabilidad emocional
- Atraídos por retos, no por riesgos/corren riesgos moderados
- Optimistas
- Competencia consigo mismo
- Planean con límites de tiempo
- Exigen eficiencia y calidad
- Planifican y hacen seguimiento sistemáticamente

Fuente: VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá: Editorial Pearson, 2001. p. 75.

EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

De las diferentes fuentes bibliográficas que se han consultado, se descubrió que existen diferentes pruebas psicológicas que tratan de explicar preguntas muy concretas, como por ejemplo, ¿cuáles son las características de un emprendedor?; de las cuales, se abordan tres y que las podrá encontrar en el anexo A.

LA GRAN EMPRESA

Durante algunos años, la gran empresa ha ocupado un lugar preponderante en el desarrollo de la economía. Sin embargo, actualmente se encuentra limitada

La importancia de su dimensión, la complejidad de su organización y su administración, la multiplicidad de sus redes y niveles, con respecto a la toma de decisiones, no le permiten tener la agilidad necesaria para reaccionar, tan rápidamente como es necesario, a las nuevas necesidades y exigencias, siempre en aumento, de un mercado en constante cambio.

Lo que la gran empresa parece ganar en producción masiva y, en la economía de escala, lo pierde en flexibilidad y en adaptación a los nuevos requerimientos de los mercados eventuales.

Con la llegada e implementación de nuevas tecnologías, las grandes empresas producen ciertamente más, reduciendo al mismo tiempo el número de trabajadores. Las estadísticas al respecto son muy reveladoras, pues muestran que aunque en los años ochenta el empleo creció en los países industriales, este crecimiento se debió en su mayor parte a la pequeña y mediana empresa.

EL ESTADO

Nuestro sistema gubernamental ha estado en constante expansión, y durante algunos años ha sido fuente importante de creación de empleos. Sin embargo, ya no puede ser considerado como el macroempleador que había sido durante algunos años. El Estado podrá desempeñar un papel de apoyo, pero son las personas los actores principales de la renovación económica.

La imposibilidad de continuar contando con el Estado y con la gran empresa para asegurar el bienestar económico y, por consiguiente, el bienestar social, muestra claramente la urgencia que la sociedad tiene de buscar nuevas formas con que se adapte a las nuevas circunstancias, nuevas formas de generar trabajo y, dicho en forma global, de emprender. Valorar la “capacidad emprendedora” constituye ciertamente el elemento fundamental capaz de reanimar y revitalizar la economía.

5. METODOLOGÍA

5.1. TIPO DE ESTUDIO

El presente proyecto se basará en un estudio descriptivo, teniendo como objeto de estudio las conductas presentes en la población determinada.

5.2. UNIVERSO Y POBLACIÓN

El universo para el proyecto está representado por la cantidad de estudiantes que formen parte de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de todos los semestres. De éste universo tomaremos una muestra finita, utilizando herramientas estadísticas para su cuantificación.

ELEMENTO: hombres y mujeres, de todas las edades, estudiantes de la Universidad Autónoma de Occidente, que estén cursando pregrados ofrecidos por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas en el primer periodo del año 2006

MARCO DE LA MUESTRA: está representada por una lista, la cual contiene el nombre, el teléfono y la dirección del estudiante por programa, semestre y jornada. La lista fue proporcionada por registro académico y suma un total de 2.128 estudiantes matriculados.

MUESTRA: partiendo del marco de la muestra, y; según la tabla encontrada en el libro metodología, Diseño y desarrollo del proceso de investigación, la muestra finita sería de 326 elementos. Esto, para un nivel de confianza de 95% y un nivel de error igual a 0,05⁸.

⁸ Éstos cálculos fueron hechos por el doctor Orlando Moscote, profesor de Estadística, Facultad de Altos Estudios de Administración y Negocios, FAEN, Universidad del Rosario. Anexo 2

5.3 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las fuentes de las cuáles haremos uso para el cumplimiento de nuestros objetivos, serán principalmente secundarias y primarias. Secundarias, en cuanto a la búsqueda de bibliografía que nos permita aclarar los conceptos ya definidos en la investigación, haciendo uso de textos, revistas, documentos, otros. Primarias en cuanto al desarrollo de información, recopilada directamente por las investigadoras a través de cuestionarios, que se hagan de la población objeto.

La forma en la cual obtendremos la información será a través de encuestas escritas de tipo estructuradas, es decir que le proporcionaremos a los entrevistados las posibles respuestas a las preguntas elaboradas, esto nos permitirá que la tabulación y edición de los datos sean más fáciles y precisos, con el fin de evitar errores de estimación. Estas encuestas se harán de manera Telefónica, por las ventajas que proporcionan, como por ejemplo que permiten interactuar con el entrevistado, se pueden aclarar dudas y además nos permite controlar la muestra.

CUESTIONARIO: la forma de recopilar la información de los elementos será a través de un cuestionario estructurado. El cual contendrá 81 preguntas, empezando por los datos demográficos, las preguntas de control y las preguntas de la capacidad emprendedora, que nos permitirá controlar la muestra y determinar si el elemento escogido probabilísticamente pertenece a la muestra.

El cuestionario fue diseñado, primero que todo con base a la información requerida y posteriormente se elaboraron las preguntas, basándose en cuestionarios encontrados en la bibliografía– el cual encuentra en los anexos -. Su propósito principal es medir los niveles de las características del comportamiento emprendedor, concentrándose en 5 categorías: características intelectuales – intereses; Características de comportamiento – Aptitudes y Actitudes; Factores de motivación – motivación y; los antecedentes.

En cuanto a las escalas en su mayoría se utilizaron las de medición primaria:

- Escala Nominal: la cual se utilizó para identificar y etiquetar las respuestas, más no para determinar un orden o la cantidad que una variable posee más que la otra.
- Escala Ordinal: se utilizó con el propósito de clasificar e identificar la variable que se iba a medir más no, para saber que cantidad poseía una variable respecto a otra.
- Escala de Intervalos: se utilizó con el propósito de distribuir e identificar la característica edad en rangos numéricamente iguales y a diferencia de las escalas utilizadas permitió comparar las diferencias en las cantidades.

Se utilizaron técnicas de escalas no comparativas, pues no se comparaban los objetos. Específicamente escalas de clasificación de partidas del tipo Likert, en la que la medición se hace con cinco categorías de respuesta, que van desde Totalmente en desacuerdo hasta Totalmente de acuerdo y se le pide al entrevistado que indique alguno de los grados.

TÉCNICA DE MUESTREO: muestreo estratificado, en donde cada estrato está conformado por programa académico, semestre y jornada en la que se estudia. Posteriormente la selección de cada elemento de la muestra se realizó a través de un muestreo sistemático. De cada estrato aproximadamente se extrajeron en promedio 4 estudiantes a excepción de contabilidad, debido a que éste programa sólo existe la jornada nocturna.

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA: las siguientes tablas indican el número de estudiantes matriculados por cada programa académico y semestre. Así como el número de estratos y los elementos escogidos en la muestra.

MERCADEO				
SEMESTRE	D	n	N	n
I	120	4	41	5
II	73	4	38	3
III	62	4	37	5
IV	81	4	42	4
V	50	4	44	5
VI	32	4	54	4
VII	45	8	40	4
VIII	42	6	50	4
IX	19	4	43	5
X	32	7	79	4
TOTAL	556	49	468	43

ADMINISTRACIÓN				
SEMESTRE	D	n	N	n
I	58	4	29	4
II	41	4	27	4
III	27	4	24	4
IV	30	4	33	4
V	20	4	29	4
VI	17	4	32	4
VII	12	4	24	4
VIII	14	4	17	4
IX	8	4	21	4
X	6	4	11	4
TOTAL	233	40	247	40

ECONOMÍA				
SEMESTRE	D	n	N	N
I	20	4	10	4
II	21	4	13	4
III	9	4	17	4
IV	15	4	23	4
V	12	4	21	4
VI	17	4	10	4
VII	12	4	11	4
VIII	29	4	28	4
IX	24	4	14	4
X	18	4	21	4
TOTAL	177	40	168	40

CONTADURÍA		
SEMESTRE	D	n
I	50	8
II	40	8
III	33	8
IV	28	8
V	24	8
VI	15	8
VII	22	8
VIII	24	8
IX	16	8
X	27	8
TOTAL	279	80

5.4. TÉCNICA DE ANÁLISIS DE DATOS

Se hará uso de técnicas estadísticas como la multivariada, así se hará uso de las medidas de tendencia central moda y la mediana; y tabulaciones cruzadas.

n indica el tamaño de la muestra; mientras que D y N indican la jornada diurna o nocturna, respectivamente

7. ANÁLISIS DE DATOS

Para el análisis de los datos recopilados, se empleó un proceso de depuración de los datos de la siguiente forma:

- *Edición:* Se revisaron los 332 cuestionarios realizados, encontrando que ninguna respuesta estaba sin marcar, de igual forma, las respuestas que se encontraban ambiguas se corrigieron inmediatamente con la persona a la que se le aplicó la prueba del comportamiento emprendedor.
- *Codificación:* Se le dio un registro (número) a cada encuesta y a cada pregunta del cuestionario, para que de esta forma se pudiera cuantificar lo cualitativo de las preguntas.
- *Transcripción:* Las respuestas que se obtuvieron, se ingresaron al software SPSS.
- *Depuración de los datos:* Se revisaron las respuestas que se ingresaron al software con el propósito de evitar inconsistencias.
- *Tipo de variable:* Para el estudio del comportamiento emprendedor se emplearon variables cualitativas, las cuales indican cualidades como motivaciones, actitudes, aptitudes, etc.
- *Escalas de medición:* Identificando del total de variables cuáles eran ordinales o nominales. De las cuales 2 (El estrato y la edad) eran ordinales, y el resto nominales.
- *Estadísticos:* Para el análisis de las variables nominales se hizo uso de las medidas de tendencia central como la moda y; para las ordinales la moda y la mediana. De la misma forma, se hizo análisis multivariado como las tablas cruzadas y pruebas paramétricas (ji-cuadrado y los coeficientes de relación). Sin embargo para éste análisis multivariado hubo excepciones, en las que estadísticamente dos variables no poseían una fuerte asociación, pero la teoría del emprendimiento nos indicaba que sí había una relación fuerte; en estos casos primo la teoría del emprendimiento sobre la estadística.

8. RESULTADOS

Tabla 1.

Estadísticos

		Programa	Semestre	Jornada	Actividad	p1	p2	p3	p4
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		1	7	2	3	5	4	4	4
Mínimo		1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo		4	10	2	3	5	5	5	5

Tabla 2.

Estadísticos

		p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5
Mínimo		2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 3.

Estadísticos

		p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4
Mínimo		1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 4.

Estadísticos

		p29	p30	p31	p32	p33	p34	p35	p36	p37	p38	p39	p40
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5
Mínimo		1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 5.

Estadísticos

		p41	p42	p43	p44	p45	p46	p47	p48	p49	p50	p51	p52
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	4
Mínimo		1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 6.

Estadísticos

		p53	p54	p55	p56	p57	p58	p59	p60	p61	p62	p63	p64
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
Mínimo		1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 7.

Estadísticos

		p65	p66	p67	p68	p69	p70	p71	p72	p73	p74	p75
N	Válidos	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moda		4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	1
Mínimos		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximos		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Tabla 8.

Estadísticos

		Intereses	Aptitudes	Motivación	Actitudes	Antecedentes	Comportamiento Emprendedor
N	Válidos	332	332	332	332	332	332
	Perdidos	0	0	0	0	0	0
Moda		2	3	3	2	3	3
Mínimo		1	1	1	1	1	1
Máximo		3	3	3	3	3	3

Tabla 9.

Estadísticos

		N.S.E	Edad
N	Válidos	332	332
	Perdidos	0	0
Mediana		4,00	2,00
Moda		3	2
Mínimo		1	1
Máximo		6	4

Tabla 10. Estadísticos.

N.S.E	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Estrato 1	3	,9	,9
Estrato2	26	7,8	8,7
Estrato3	126	38,0	46,7
Estrato 4	103	31,0	77,7
Estrato 5	66	19,9	97,6
Estrato 6	8	2,4	100,0
TOTAL	332	100	

De los 332 encuestados 126 viven en estrato 3, seguido por los estratos 4 y 5 respectivamente. En menores proporciones se encuentran los estratos 1 y 6.

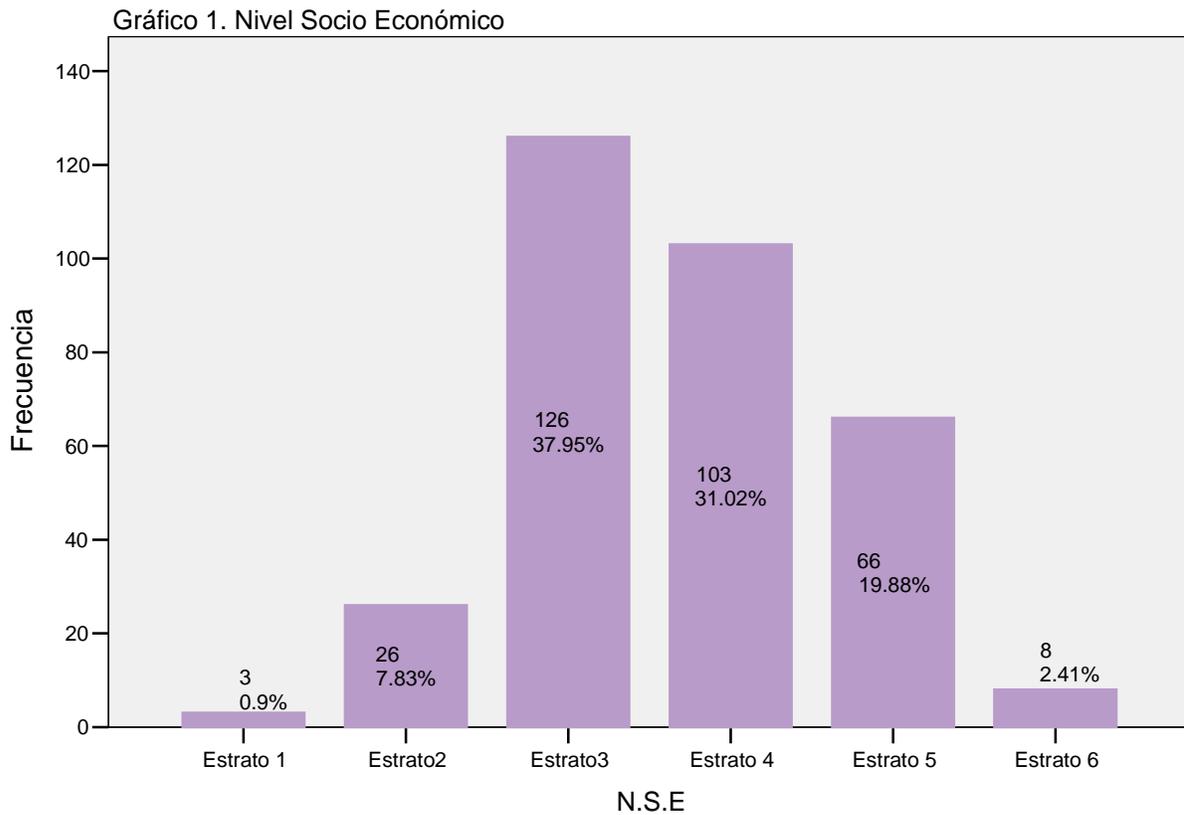


Tabla 11. Estadísticos Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Procentaje acumulado
Menor de 19 años	31	9,3	9,3
Entre 20-24 años	206	62,0	71,4
Entre 25-29 años	64	19,3	90,7
Mayor de 30 años	31	9,3	100,0
TOTAL	332	100,0	

De los 332 encuestados 206 tienen entre 20 a 24 años, representando el 62% de la muestra; seguido por los estudiantes que se encuentran en un rango de edad entre 25 a 29 años. En menores proporciones están las personas menores y mayores de 30 años

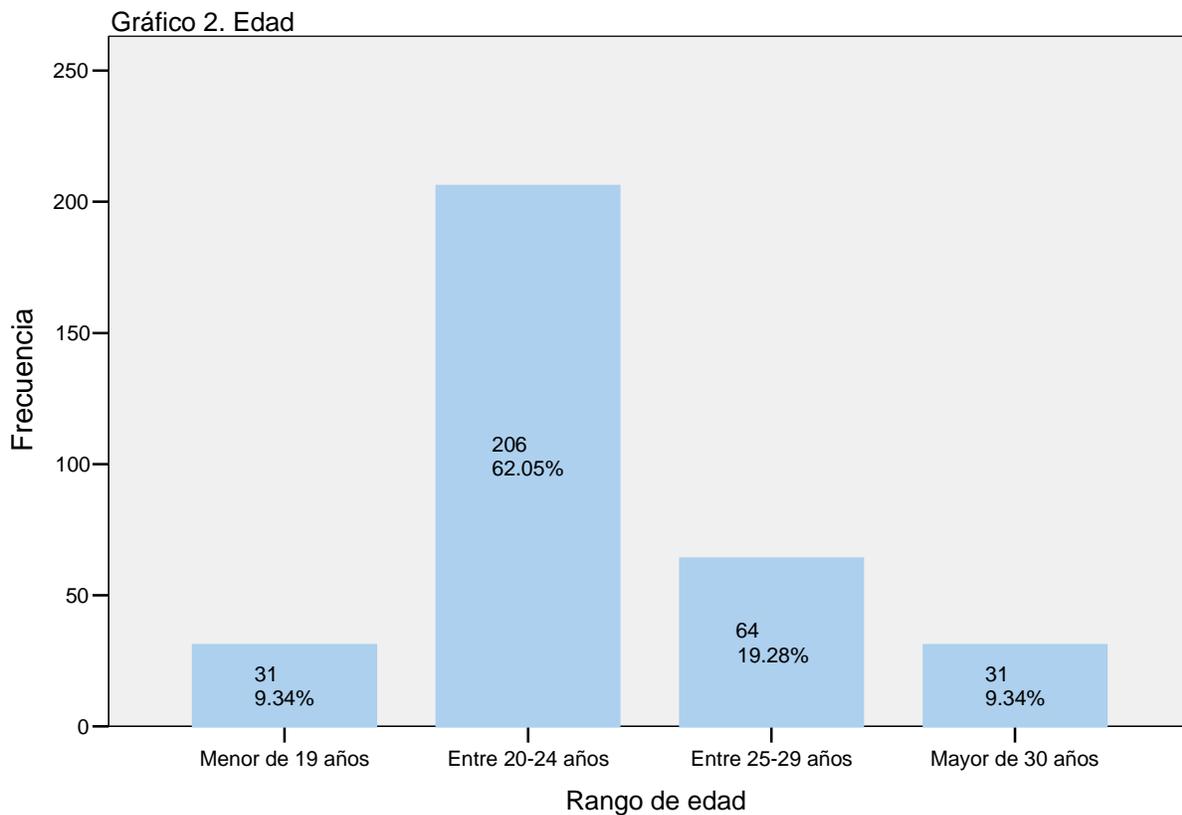
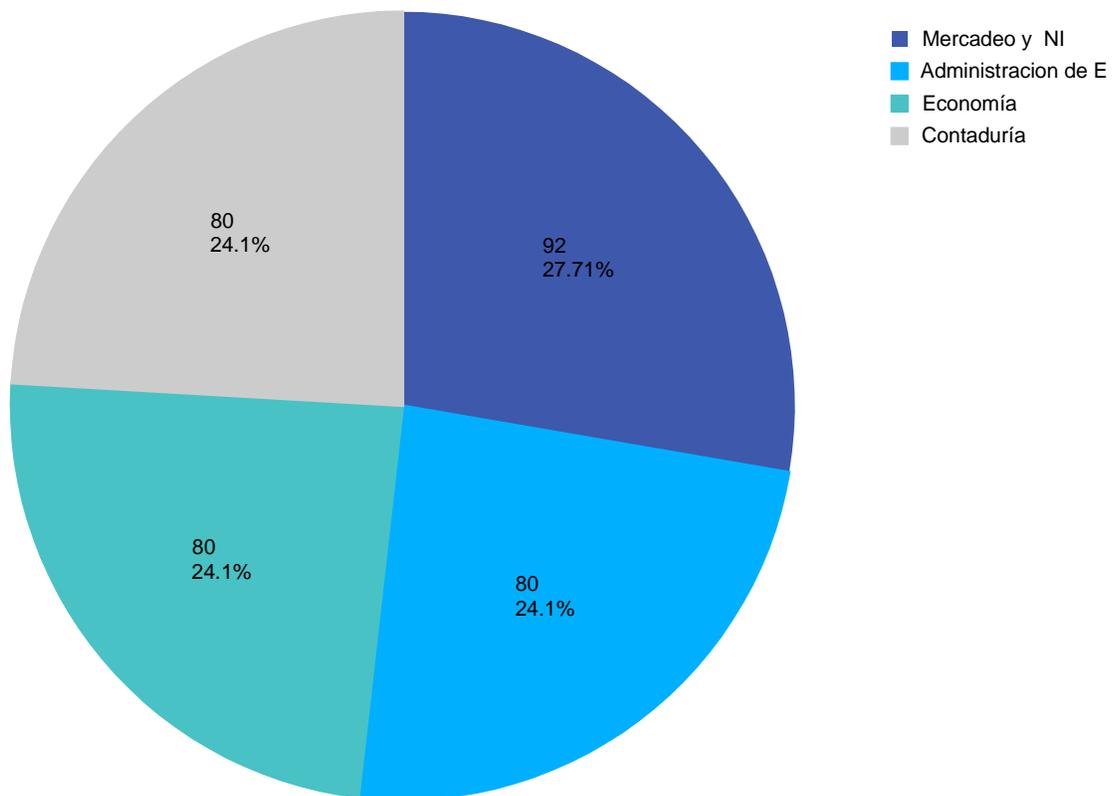


Tabla 12. Estadísticos programa Académico

Programa	Frecuencia	Porcentaje
Mercadeo y NI	92	27,7
Administracion de E	80	24,1
Economía	80	24,1
Contaduría	80	24,1
TOTAL	332	100

De los 332 encuestados 92 son estudiantes del programa de mercadeo y negocios internacionales, mientras que el resto de estudiantes pertenecen a los programas de administración de empresas, economía y contaduría.

Gráfico 3. Programas académicos

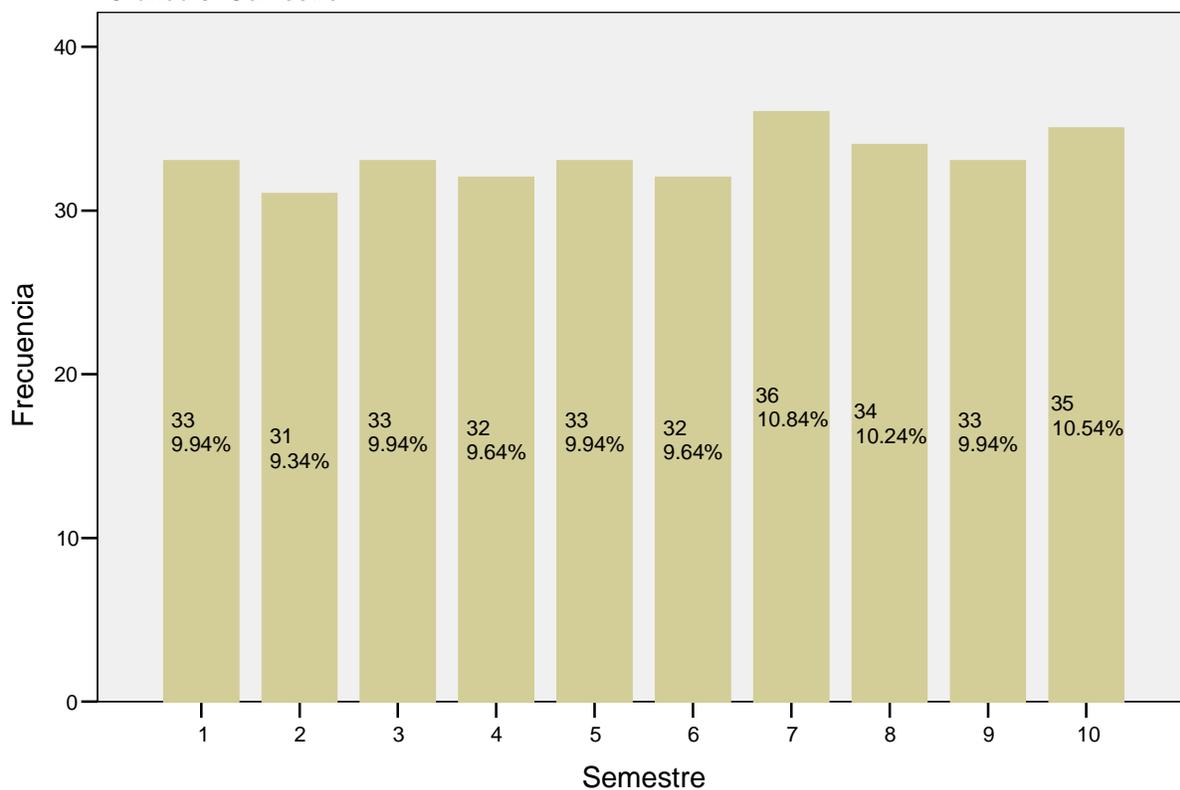


Existe un mayor número de estudiantes de mercadeo y negocios internacionales, debido a que, al aplicar el estudio resultó así, sin embargo el programa es una variable de control y no es objeto de análisis para determinar el comportamiento emprendedor

Tabla 13. Estadísticos Semestre

Semestre	Frecuencia	Procentaje
Semestre 1	33	9,9
Semestre 2	31	9,3
Semestre 3	33	9,9
Semestre 4	32	9,6
Semestre 5	33	9,9
Semestre 6	32	9,6
Semestre 7	36	10,8
Semestre 8	34	10,2
Semestre 9	33	9,9
Semestre 10	35	10,5
TOTAL	332	100

Gráfico 3. Semestre

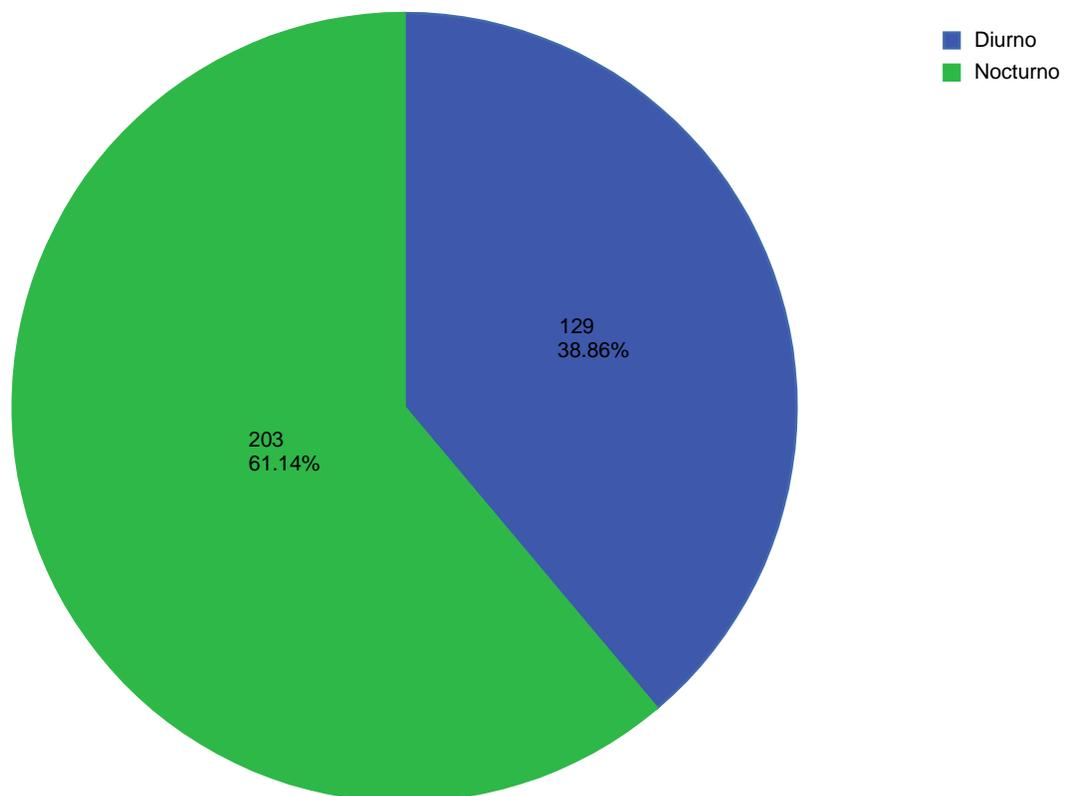


Existe una desigualdad en el número de estudiantes por semestre, debido a que, al aplicar el estudio resultó así, sin embargo el semestre es una variable de control y no es objeto de análisis para determinar el comportamiento emprendedor

Jornada	Frecuencia	Porcentaje
Diurno	129	38,9
Nocturno	203	61,1
TOTAL	332	100

Del total de encuestados 203 estudiantes pertenecen a la jornada nocturna, mientras que 129 pertenecen a la jornada diurna, representado el 39% y el 61% respectivamente

Gráfico 5. Jornada de estudio



Existe una desigualdad en el número de estudiantes por jornada, debido a que, el programa de contaduría sólo es nocturno, sin embargo la jornada es una variable de control y no es objeto de análisis para determinar el comportamiento emprendedor

Tabla 15. Estadísticos actividad

Actividad	Frecuencia	Procentaje
Trabaja en una empresa	134	40,4
Trabaja como independiente	52	15,7
N.A	146	44,0
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 44% de los estudiantes no realizan ninguna actividad remunerada, mientras que el 40% trabajan en una empresa y el 16% poseen empresa propia

Gráfico 6. Actividad

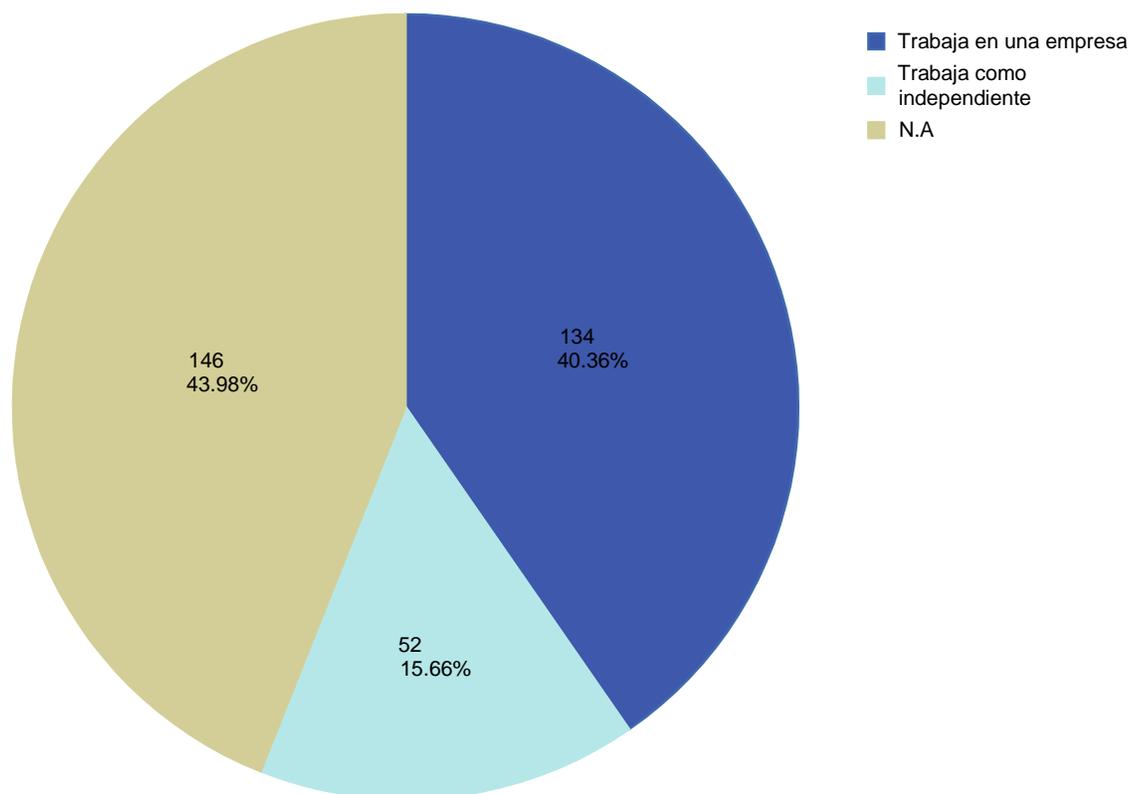
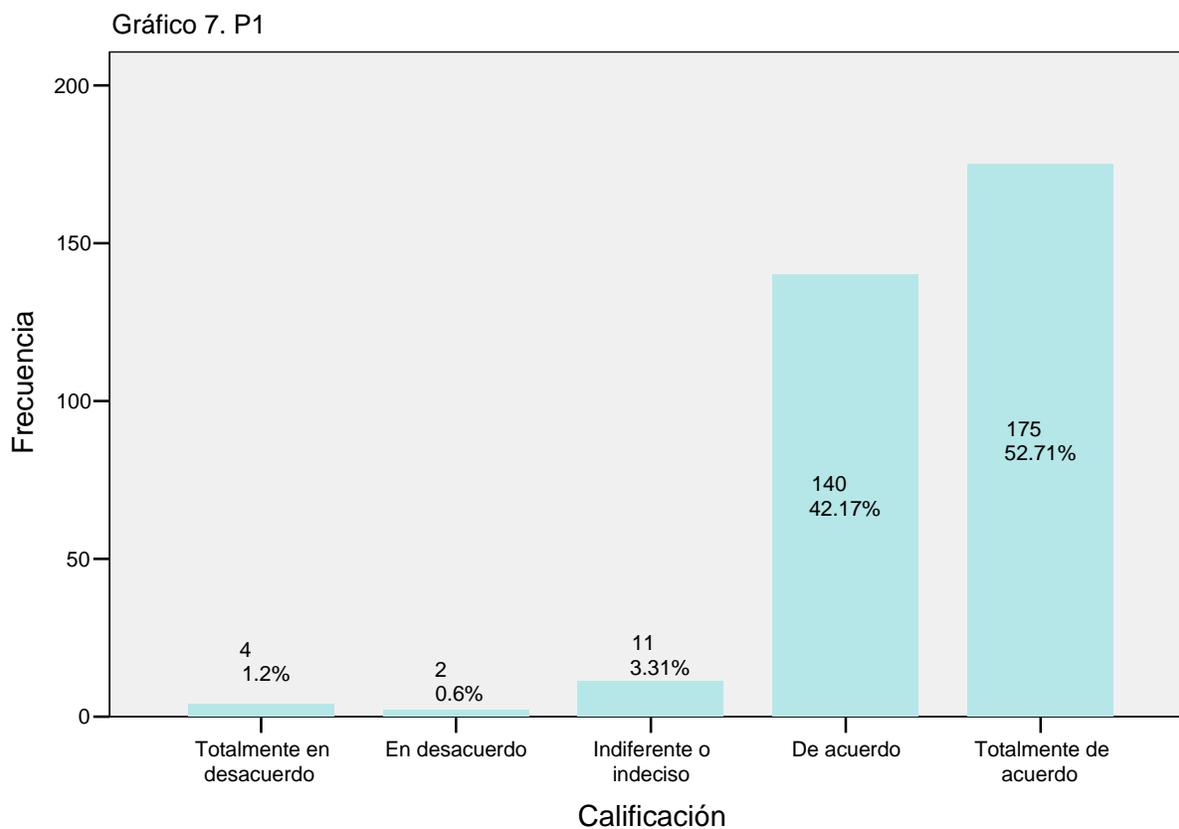


Tabla 16. **P1. Me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medios para ello**

Nombre del Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	140	42,2
Totalmente de acuerdo	175	52,7
TOTAL	332	100

De 332 encuestados el 42% esta de acuerdo en conocer el resultado de sus acciones, mientras que el 53% está totalmente de acuerdo.

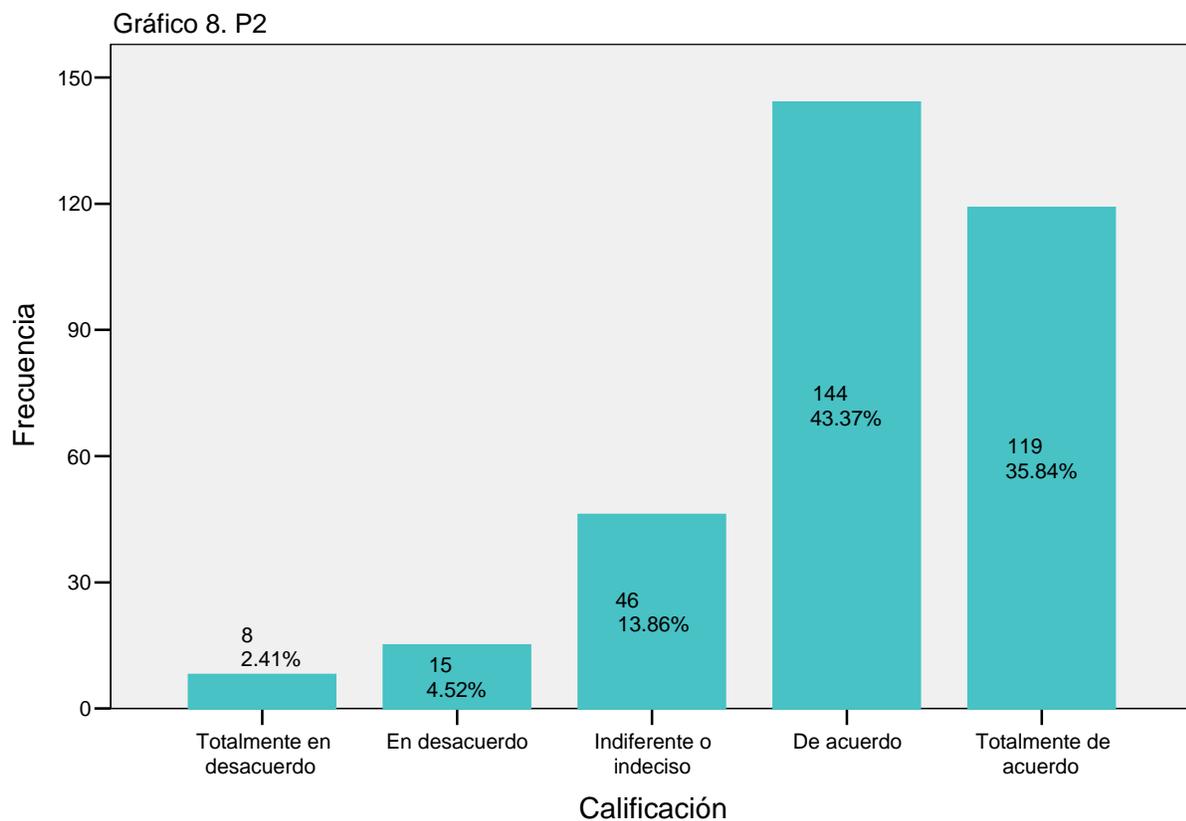


P1. Me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medio para ello

Tabla 17. **P2. Trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	8	2,4
En desacuerdo	15	4,5
Indiferente o indeciso	46	13,9
De acuerdo	144	43,4
Totalmente de acuerdo	119	35,8
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 43% está de acuerdo con hacer siempre algo y evitar el ocio, mientras que el 36% está totalmente de acuerdo



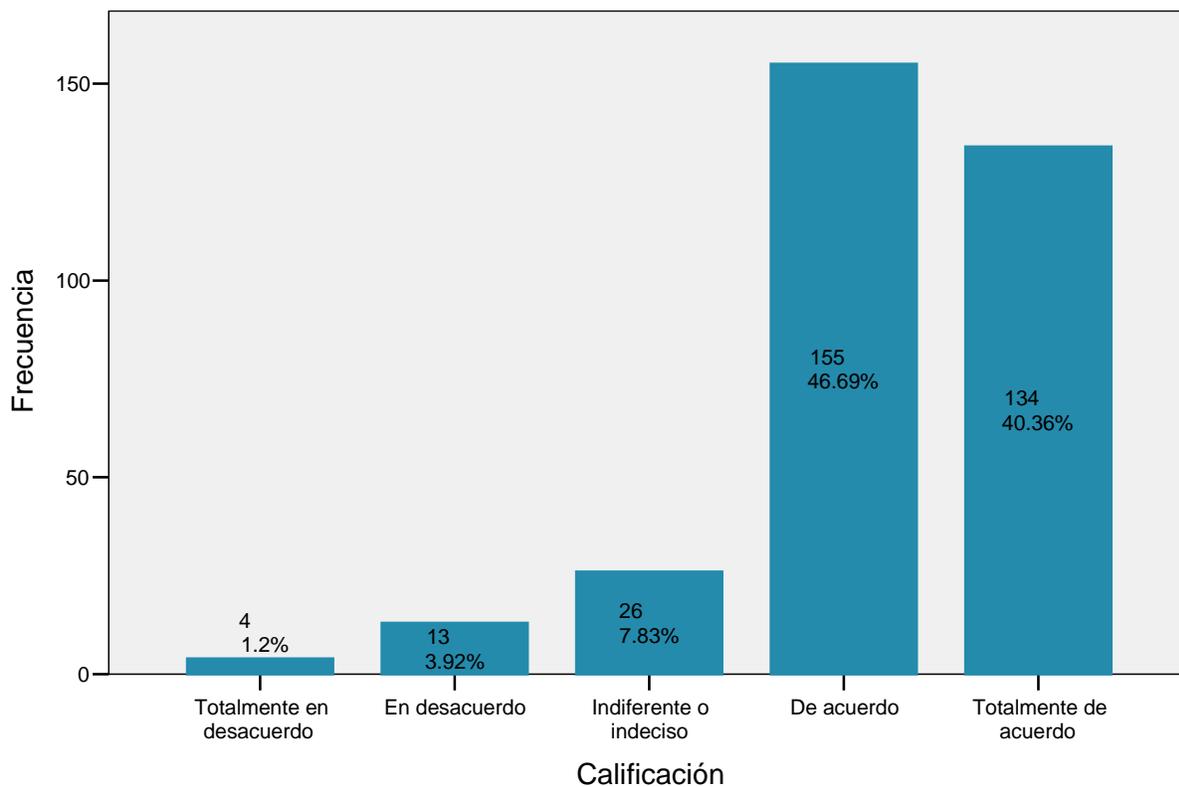
P2. Trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso

Tabla 18. **P3. Me gusta dirigir a los miembros de un grupo**

Nombre del valor	Frecuencia	Pocentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	13	3,9
Indiferente o indeciso	26	7,8
De acuerdo	155	46,7
Totalmente de acuerdo	134	40,4
TOTAL	332	100

Del 100% de los encuestados el 1% no le gusta dirigir a los miembros de un grupo, mientras que al 40% sí le gusta.

Gráfico 9. P3



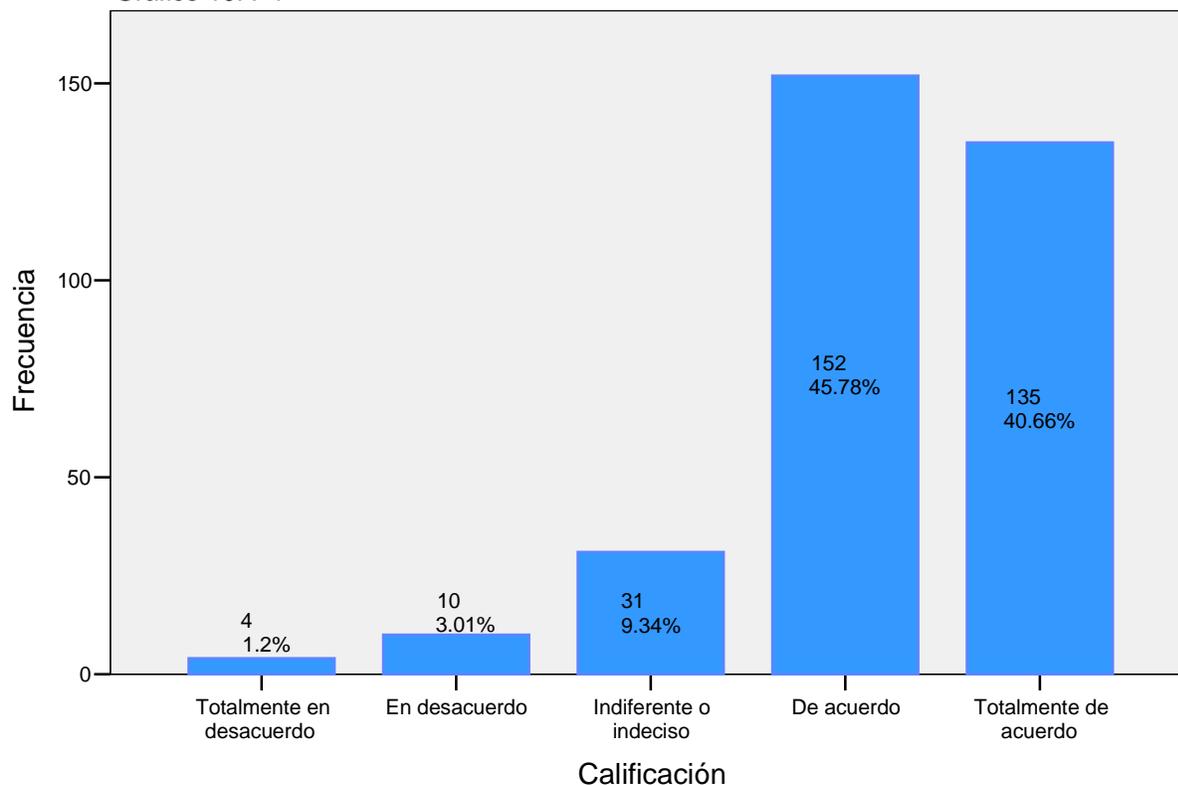
P3. Me gusta dirigir a los miembros de un grupo

Tabla 19. **P4. Sé motivar a las personas para que trabajen conmigo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	10	3,0
Indiferente o indeciso	31	9,3
De acuerdo	152	45,8
Totalmente de acuerdo	135	40,7
TOTAL	332	100

De 332 encuestados 86% sabe motivar a las personas para que trabajen ellos, mientras que el 4% no sabe motivar a las personas para que trabajen con ellos

Gráfico 10. P4

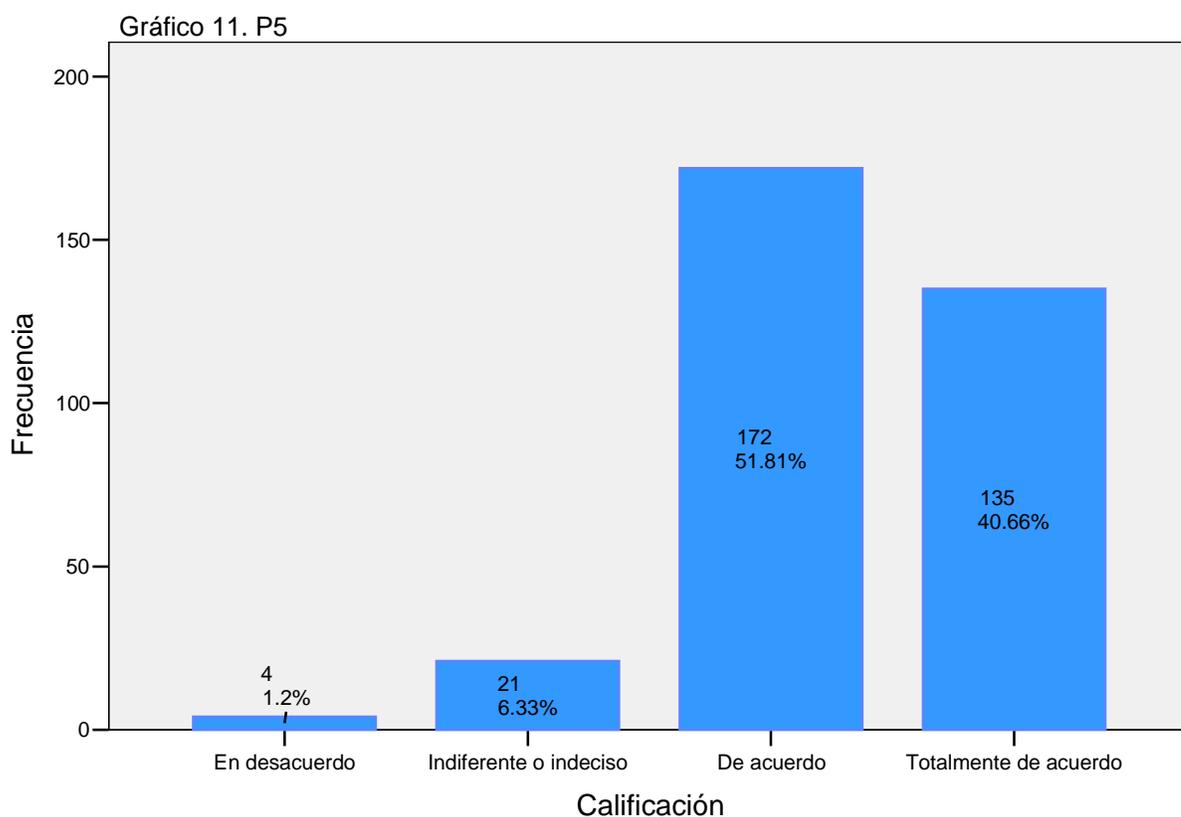


P4. Sé motivar a las personas para que trabajen conmigo

Tabla 20. **P5. Habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	21	6,3
De acuerdo	172	51,8
Totalmente de acuerdo	135	40,7
TOTAL	332	100

Del 100% de los encuestados el 52% está de acuerdo con la afirmación “Habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea”.



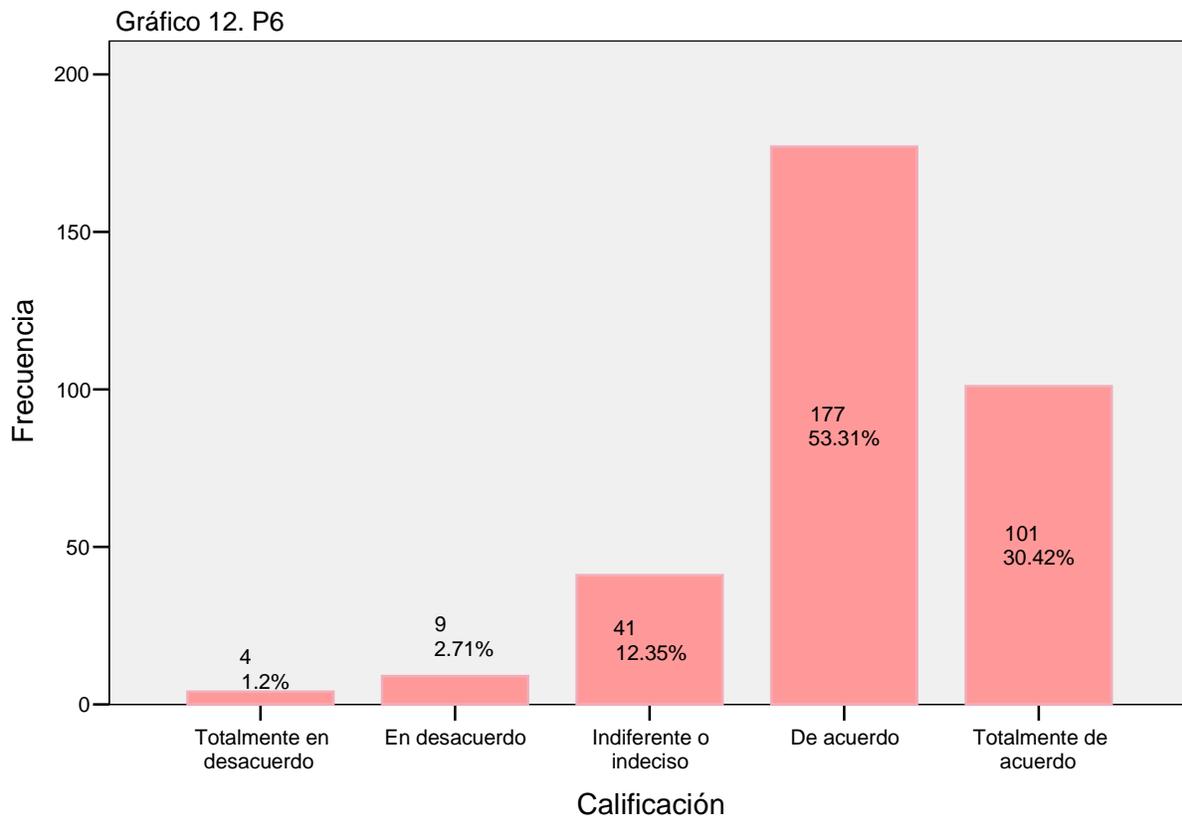
P5. Habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 21. **P6. Actúo muy bien en situaciones inciertas e impredecibles**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	9	2,7
Indiferente o indeciso	41	12,3
De acuerdo	177	53,3
Totalmente de acuerdo	101	30,4
TOTAL	332	100

De 332 encuestados 278 estudiantes actúan muy bien en situaciones inciertas e impredecibles, representando el 83% de la muestra.

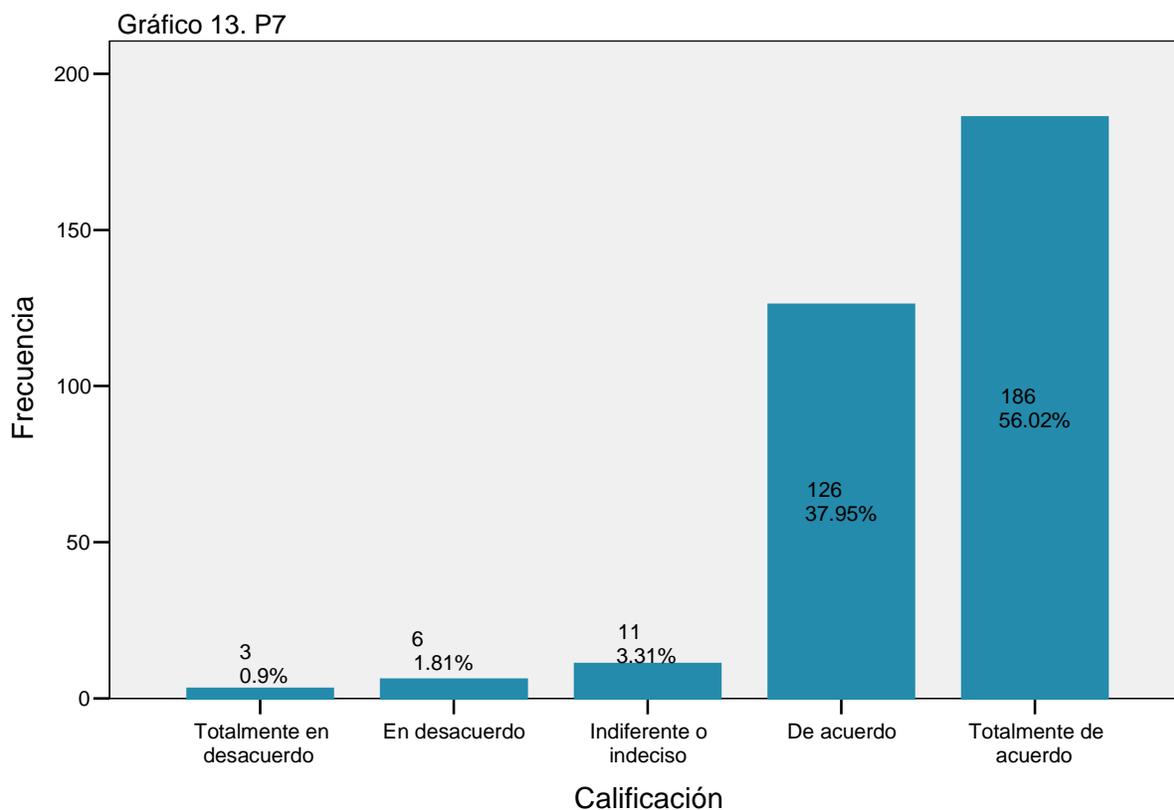


P6. Actúo muy bien en situaciones inciertas e impredecibles

Tabla 22. **P7. Lo esencial en la vida es querer realizar algo importante**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	126	38,0
Totalmente de acuerdo	186	56,0
TOTAL	332	100

Del 100% de encuestados el 3% consideran que lo esencial en la vida no es querer realizar algo importante.

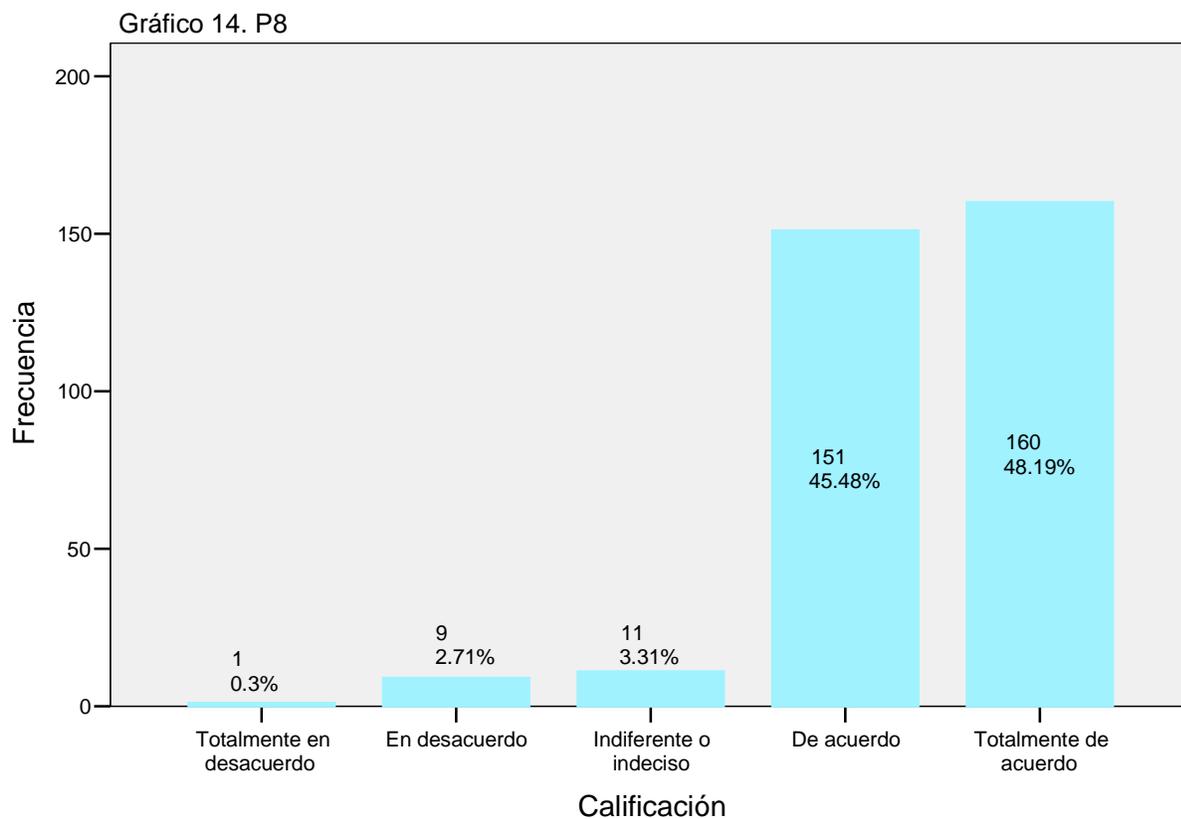


P7. Lo esencial en la vida es querer realizar algo importante

Tabla 23. **P8. Tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	9	2,7
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	151	45,5
Totalmente de acuerdo	160	48,2
TOTAL	332	100

De 332 estudiantes encuestados el 93% tienden a ser más optimistas y entusiastas cuando emprenden algo

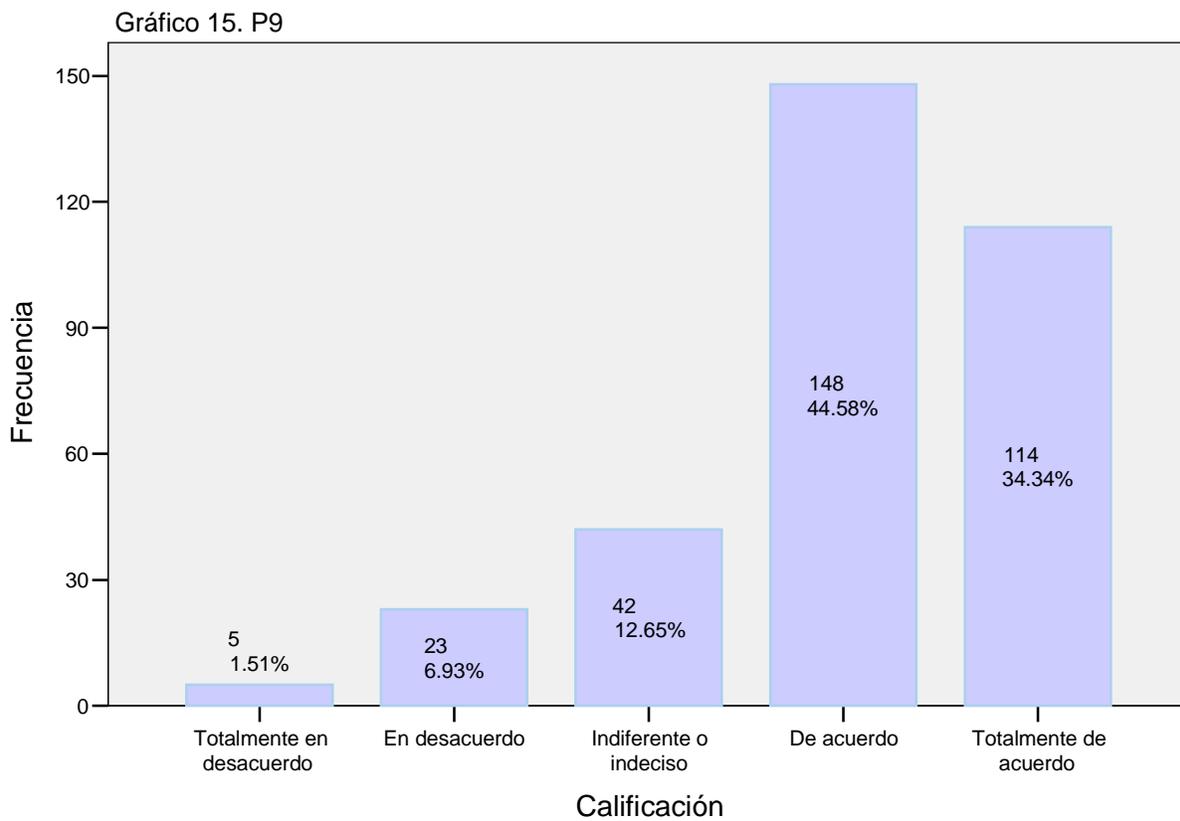


P8. Tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo

Tabla 24. **P9. Me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	5	1,5
En desacuerdo	23	6,9
Indiferente o indeciso	42	12,7
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	114	34,3
TOTAL	332	100

Del 100% de encuestados, 262 estudiantes les gusta decir a los demás cómo deben de hacer el trabajo

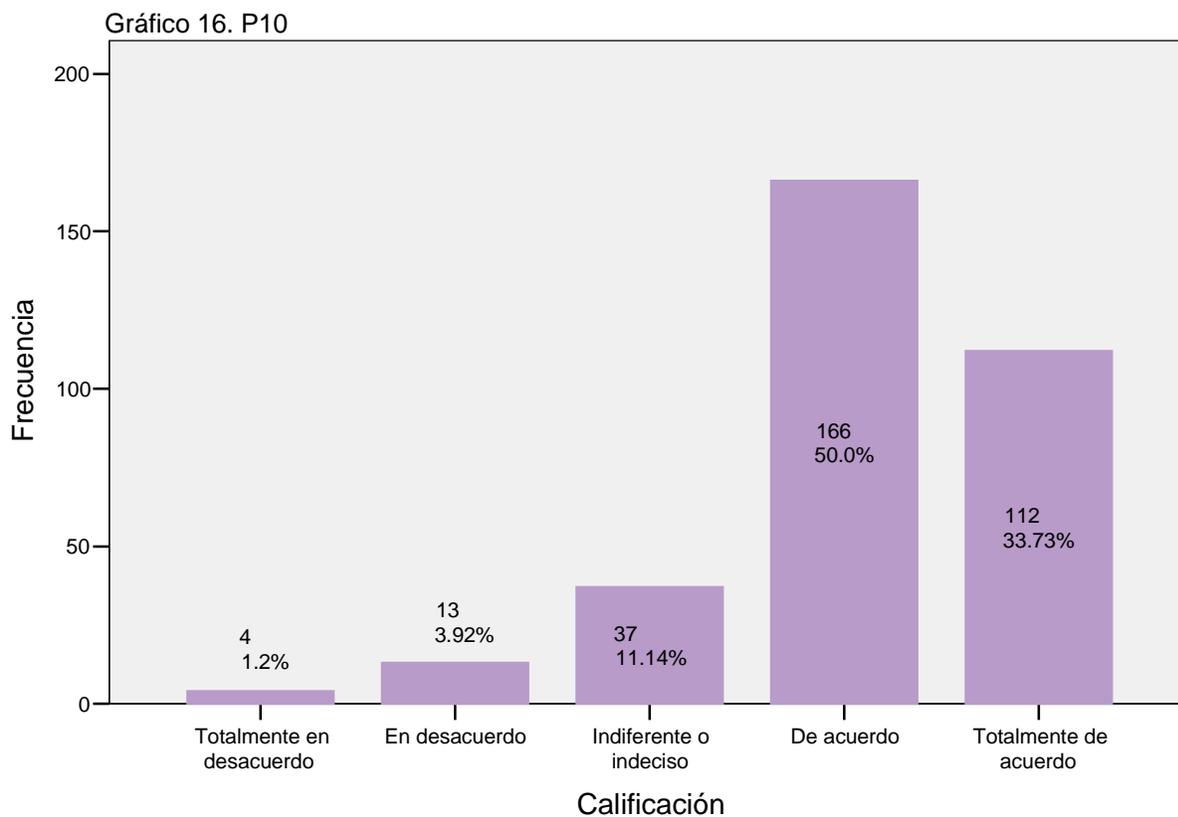


P9. Me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo

Tabla 25. **P10. Cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	13	3,9
Indiferente o indeciso	37	11,1
De acuerdo	166	50,0
Totalmente de acuerdo	112	33,7
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 84% son estudiantes que pueden convencer a los demás, cuando están persuadidos de una cosa

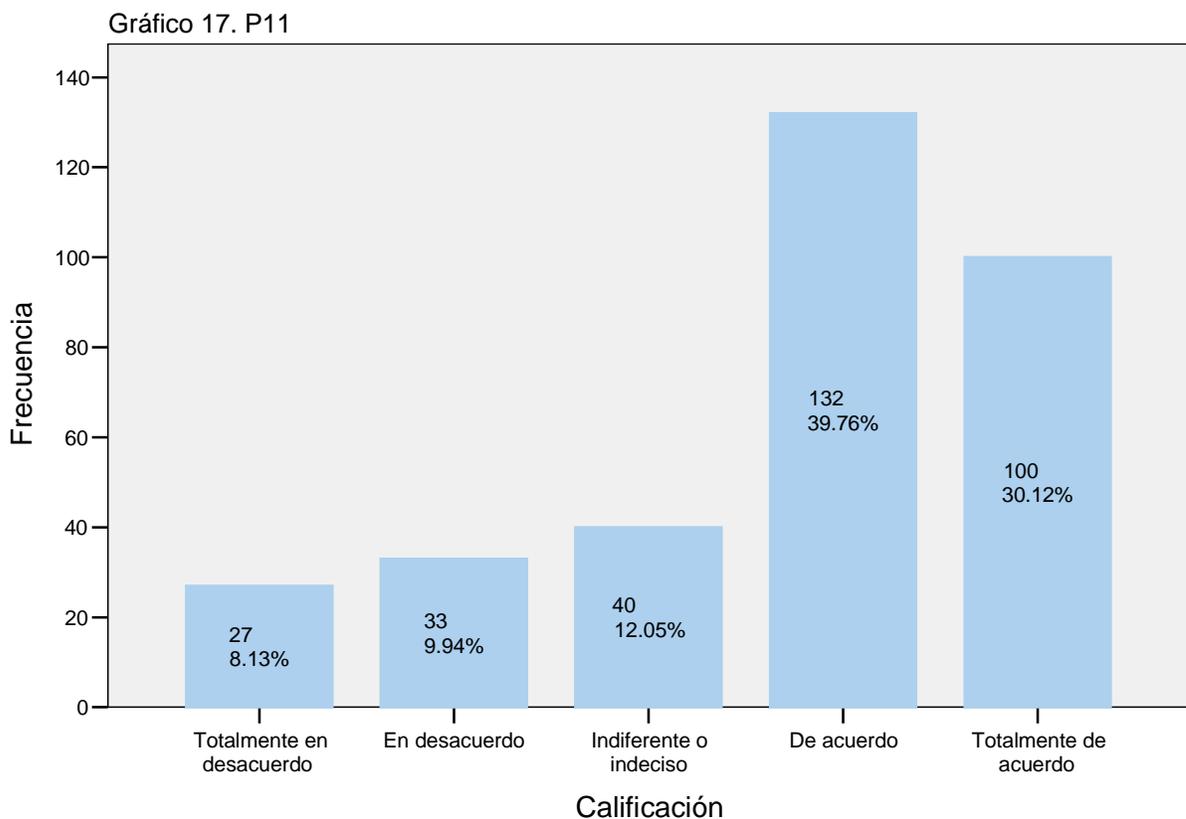


P10. Cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás

Tabla 26. **P11. Prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	27	8,1
En desacuerdo	33	9,9
Indiferente o indeciso	40	12,0
De acuerdo	132	39,8
Totalmente de acuerdo	100	30,1
TOTAL	332	100

Del 100% de encuestados, el 70% afirman - con calificaciones de totalmente de acuerdo y acuerdo - hacer las cosas a su manera, sin preocuparles mucho lo que otros puedan pensar de ellos



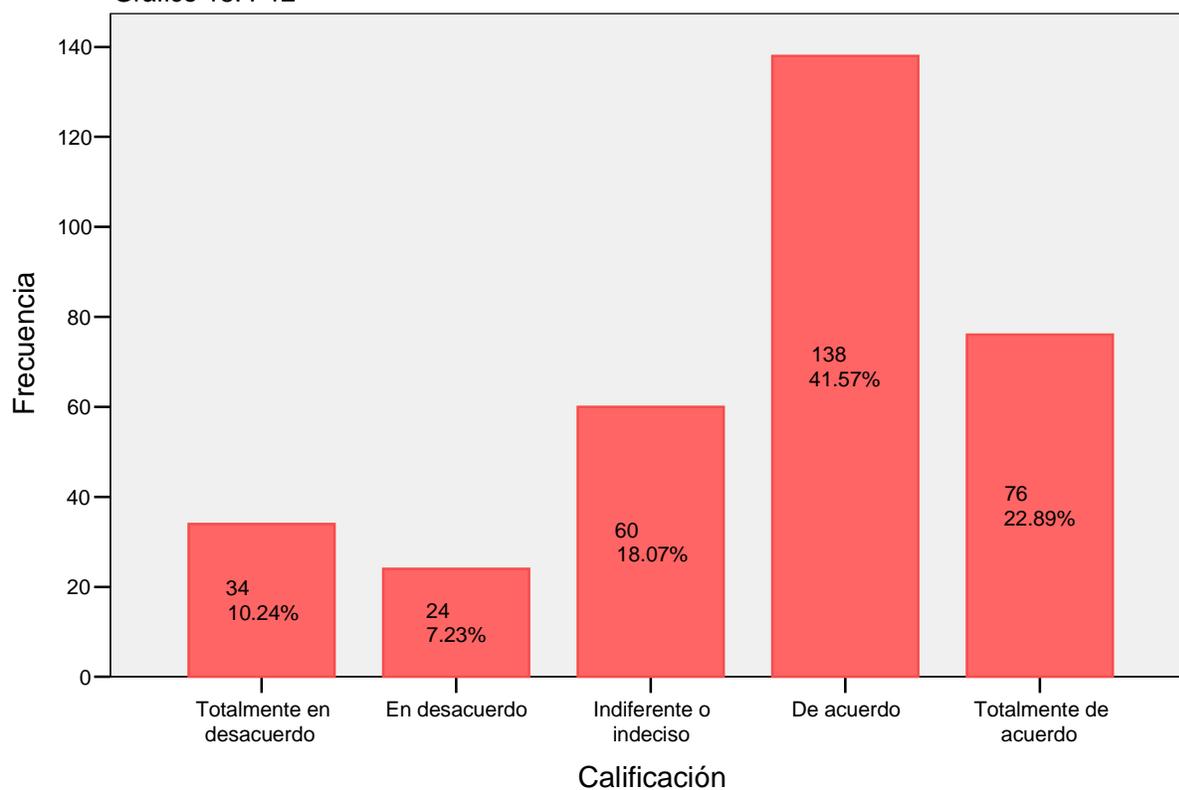
P11. Prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí

Tabla 27. **P12. El dinero constituye un buen indicador de éxito**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	34	10,2
En desacuerdo	24	7,2
Indiferente o indeciso	60	18,1
De acuerdo	138	41,6
Totalmente de acuerdo	76	22,9
TOTAL	332	100

Para el 65% de los encuestados, el dinero constituye un buen indicador de éxito; mientras que para el 17% está en desacuerdo ó totalmente en desacuerdo con ésta afirmación.

Gráfico 18. P12

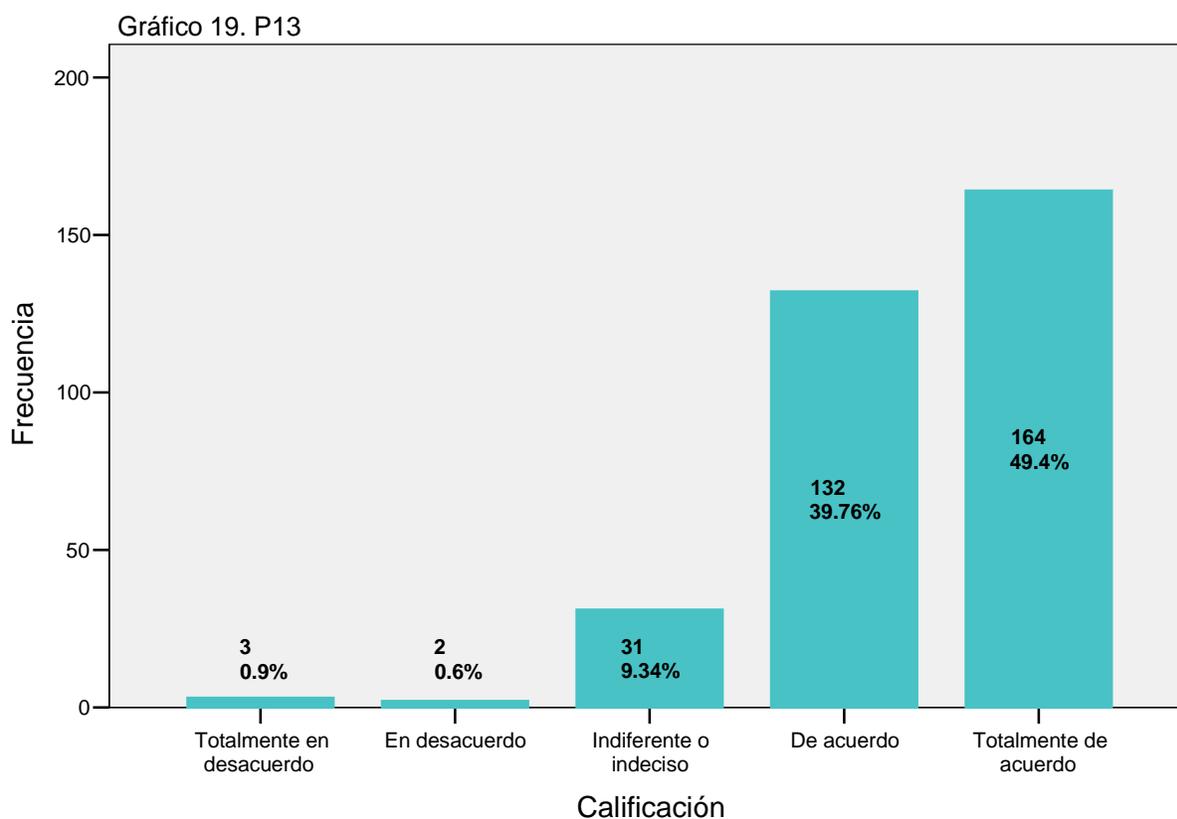


P12. El dinero constituye un buen indicador de éxito

Tabla 28. **P13. Es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	31	9,3
De acuerdo	132	39,8
Totalmente de acuerdo	164	49,4
Total	332	100

El 49% de los estudiantes encuestados, están totalmente con la afirmación “es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad”

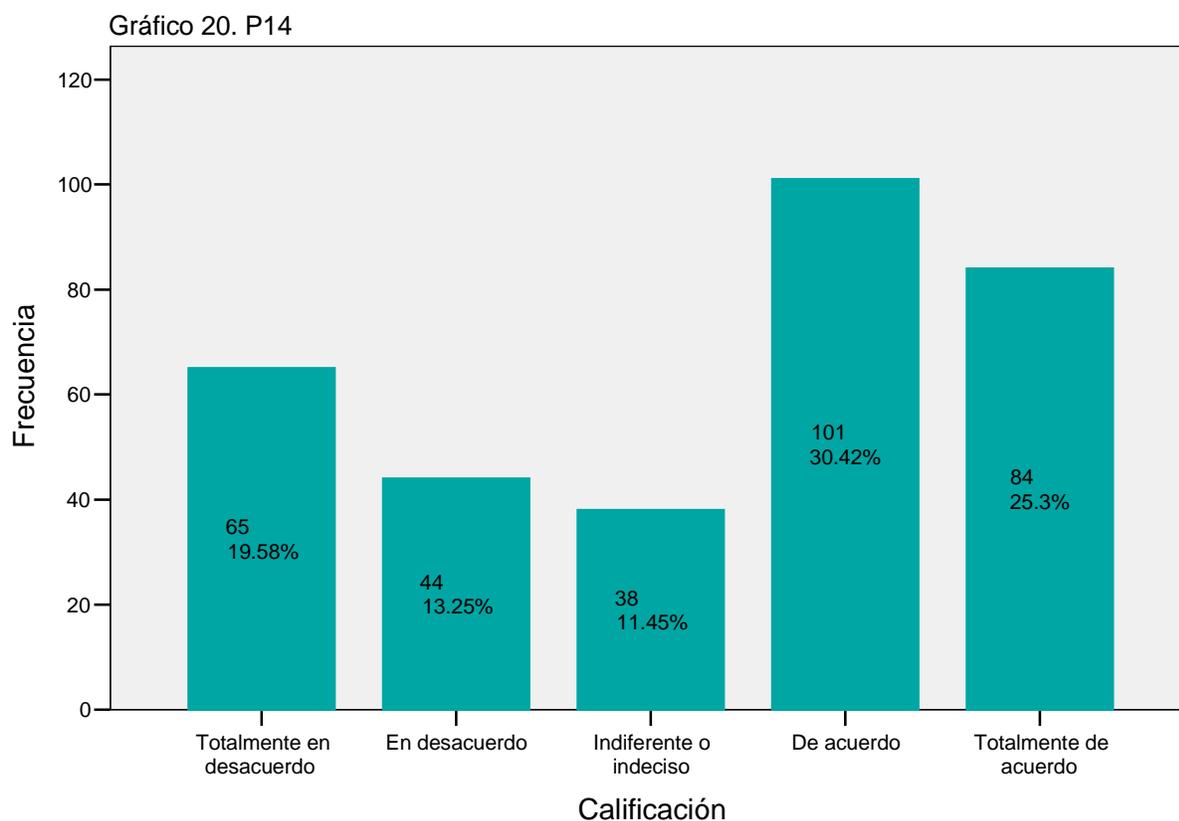


P13. Es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad

Tabla 29. **P14. Prefiero los deportes individuales a aquellos que se llevan a cabo en equipo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	65	19,6
En desacuerdo	44	13,3
Indiferente o indeciso	38	11,4
De acuerdo	101	30,4
Totalmente de acuerdo	84	25,3
TOTAL	332	100

Para el 33% de los encuestados, los deportes individuales no son de su preferencia, pues prefieren los deportes que se llevan a cabo en equipo.

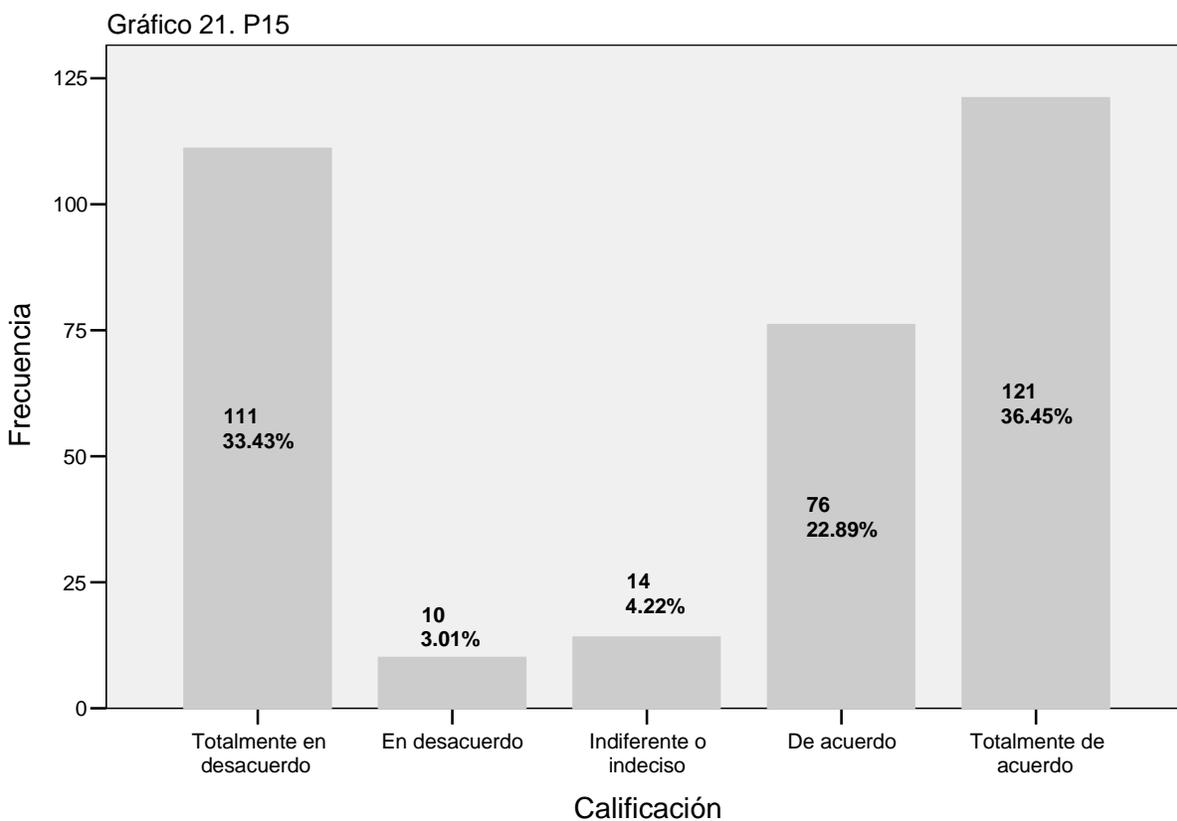


P14. Prefiero los deportes individuales a aquellos que se llevan a cabo en equipo

Tabla 30. **P15. Mis padres son o han sido propietarios de una empresa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	111	33,4
En desacuerdo	10	3,0
Indiferente o indeciso	14	4,2
De acuerdo	76	22,9
Totalmente de acuerdo	121	36,4
TOTAL	332	100

Del 100%, el 59% afirman que sus padres son han sido propietarios de una empresa, mientras que el 36% niegan ésta afirmación.

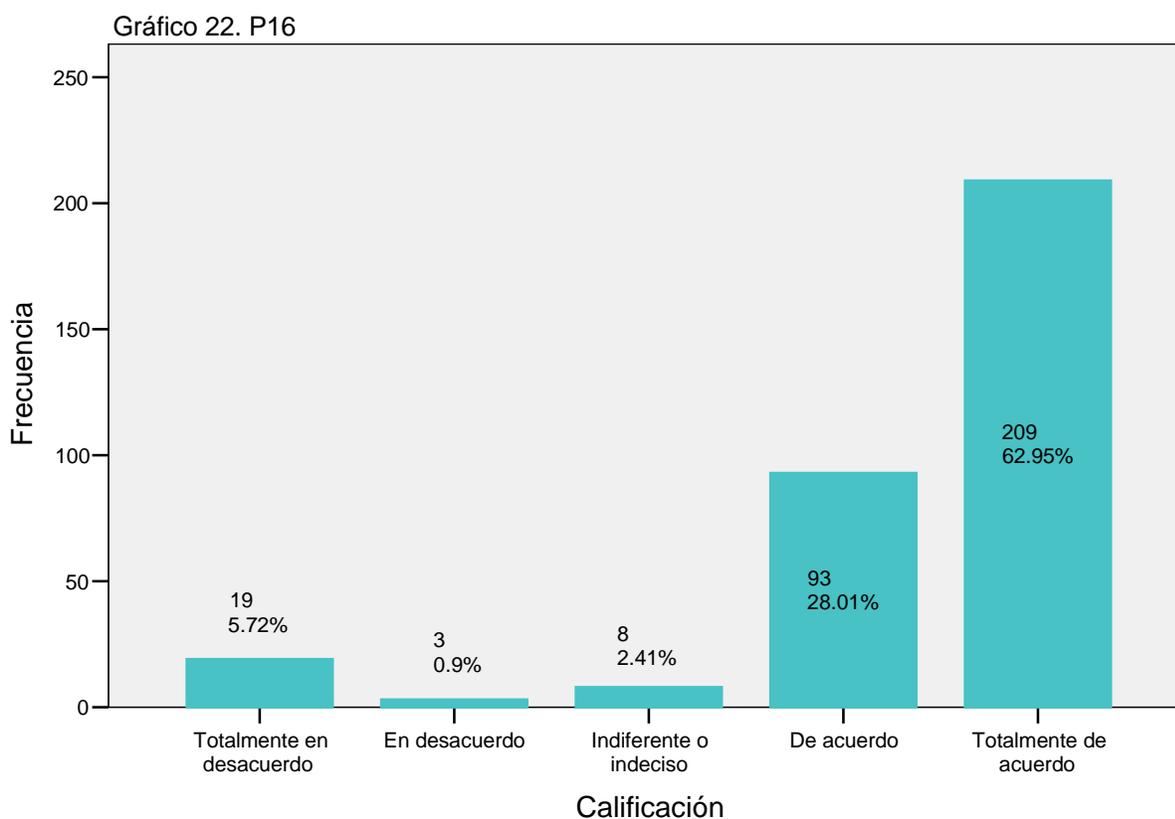


P15. Mis padres son o han sido propietarios de una empresa

Tabla 31. **P16. Si tuviera oportunidad, me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrara cómo iniciar y dirigir una empresa**

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	19	5,7
En desacuerdo	3	,9
Indiferente o indeciso	8	2,4
De acuerdo	93	28,0
Totalmente de acuerdo	209	63,0
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 302 estudiantes afirman que les gustaría participar en actividades en las que se les mostrara cómo iniciar y dirigir una empresa.

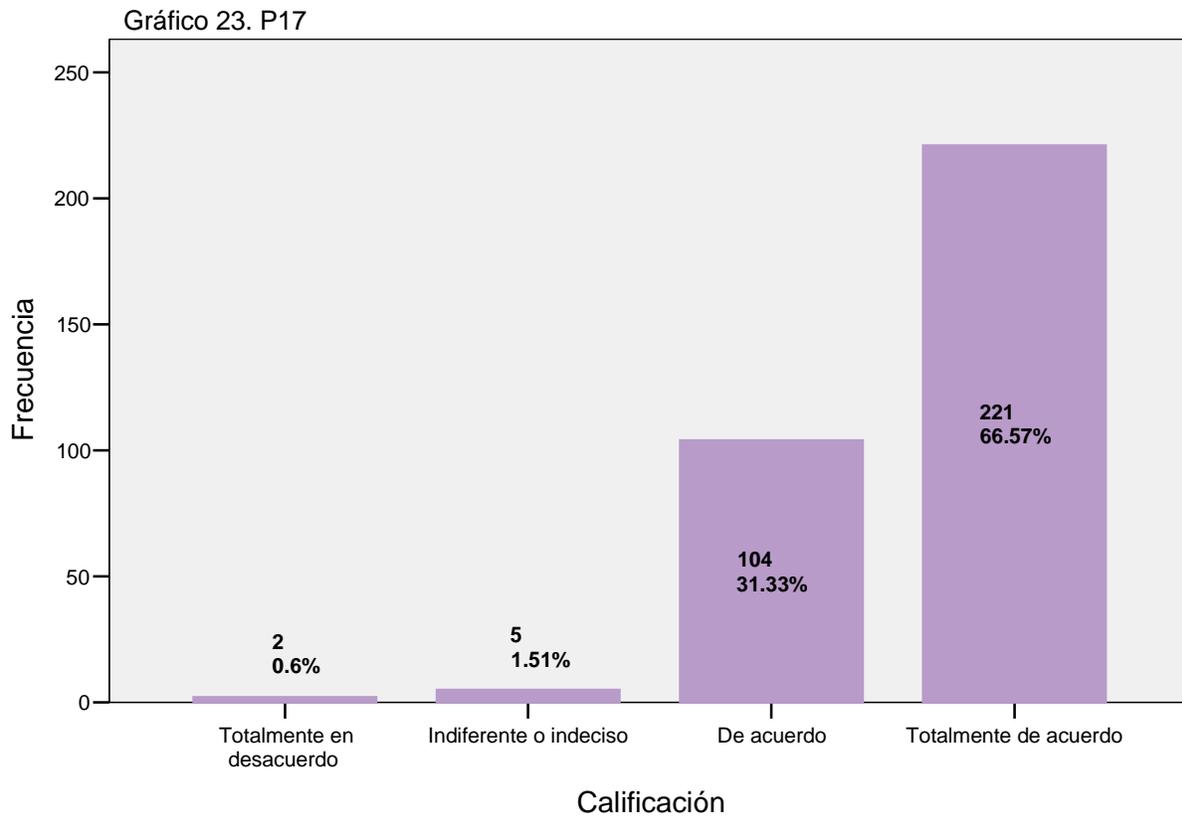


P16. Si tuviera la oportunidad. me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrara cómo iniciar y dirigir una empresa

Tabla 32. **P17. Tener iniciativa es el primer paso para el éxito**

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	5	1,5
De acuerdo	104	31,3
Totalmente de acuerdo	221	66,6
TOTAL	332	100

El 98% de los encuestados afirman que tener iniciativa es el primer paso para el éxito

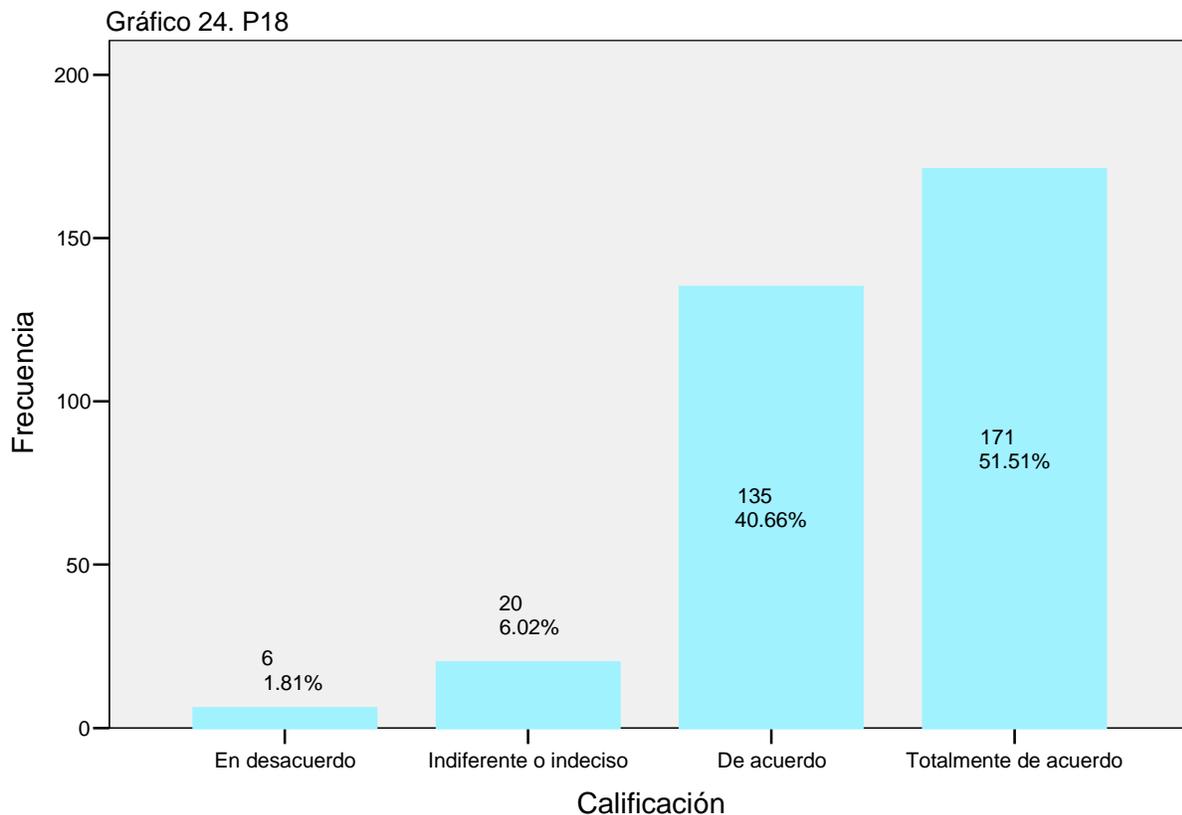


P17. Tener iniciativa es el primer paso para el éxito

Tabla 33. **P18. Me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	20	6,0
De acuerdo	135	40,7
Totalmente de acuerdo	171	51,5
Total	332	100

Para el 93% de los encuestados, inventar y aprender nuevas de hacer las cosas es importante



P18. Me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas

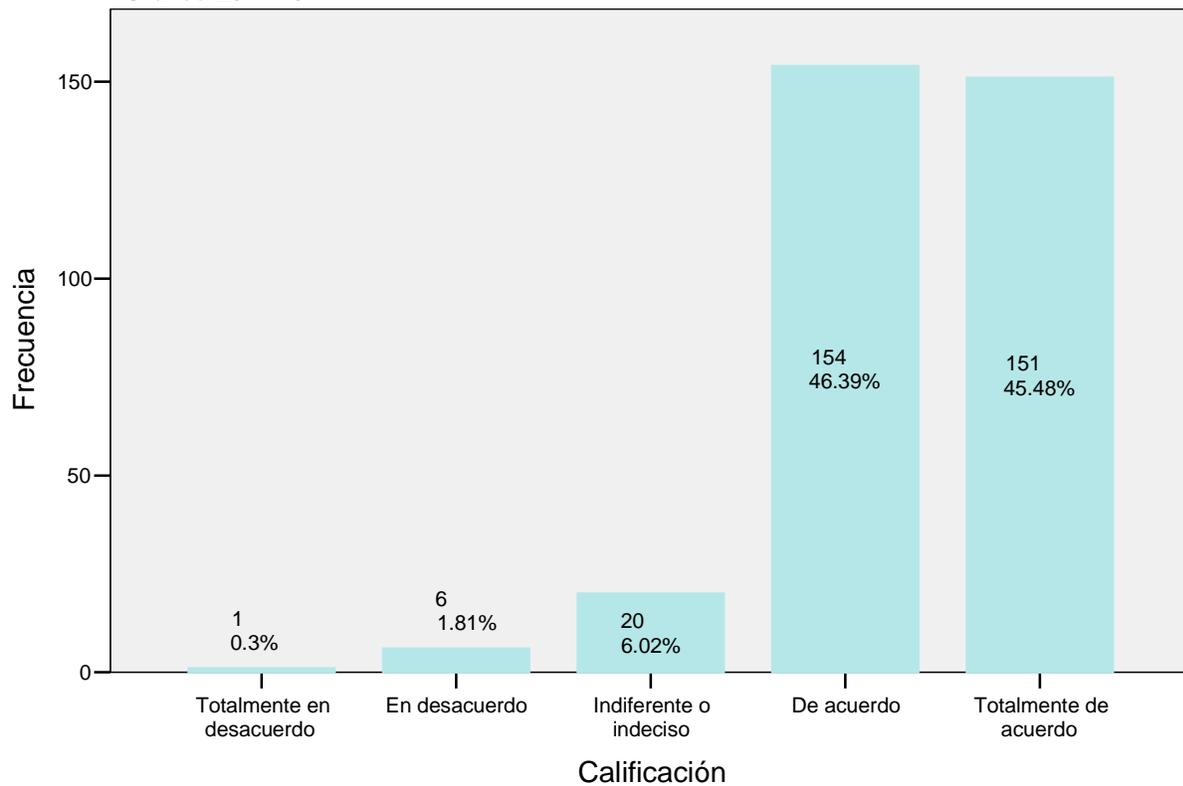
En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 34. **P19. Puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	20	6,0
De acuerdo	154	46,4
Totalmente de acuerdo	151	45,5
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, el 92% puede trabajar duro tanto tiempo como sea necesario

Gráfico 25. P19

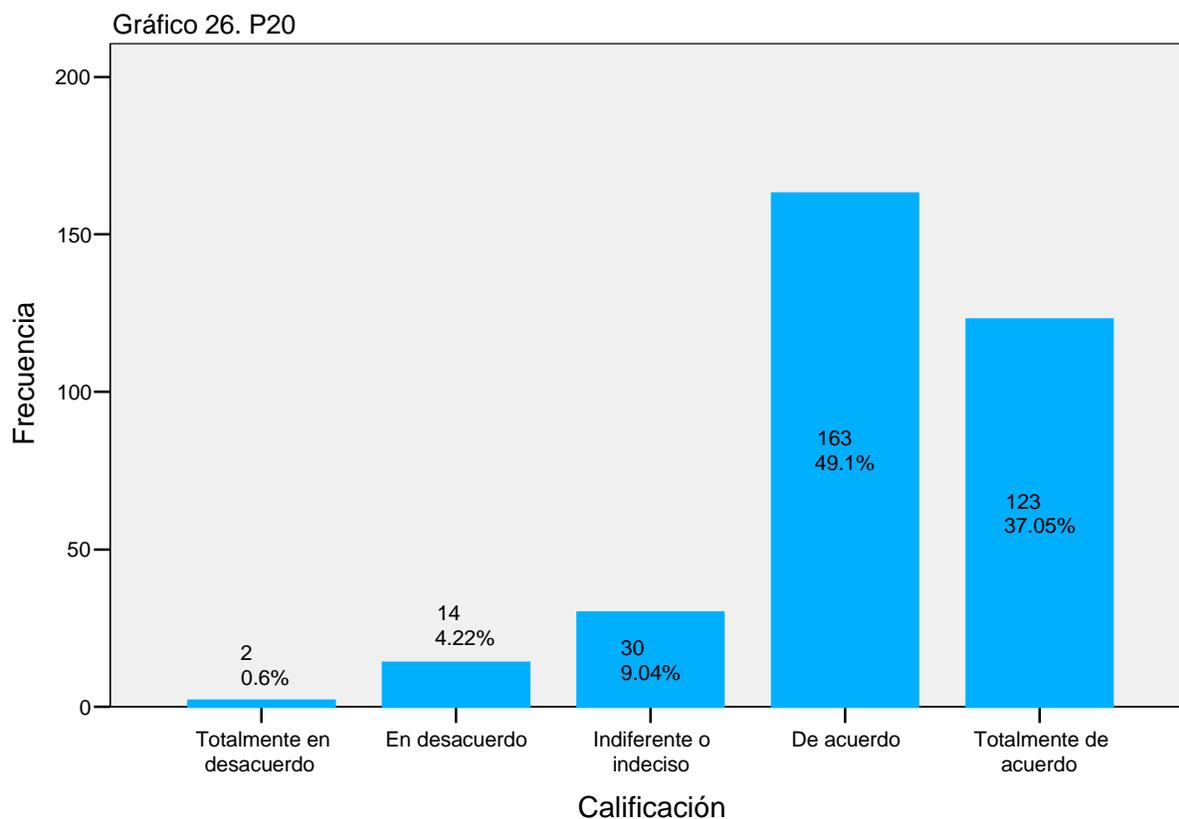


P19. Puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario

Tabla 35. **P20. Soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien**

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	14	4,2
Indiferente o indeciso	30	9,0
De acuerdo	163	49,1
Totalmente de acuerdo	123	37,0
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 16 consideran que no son capaces de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien, representando el 5% de la muestra

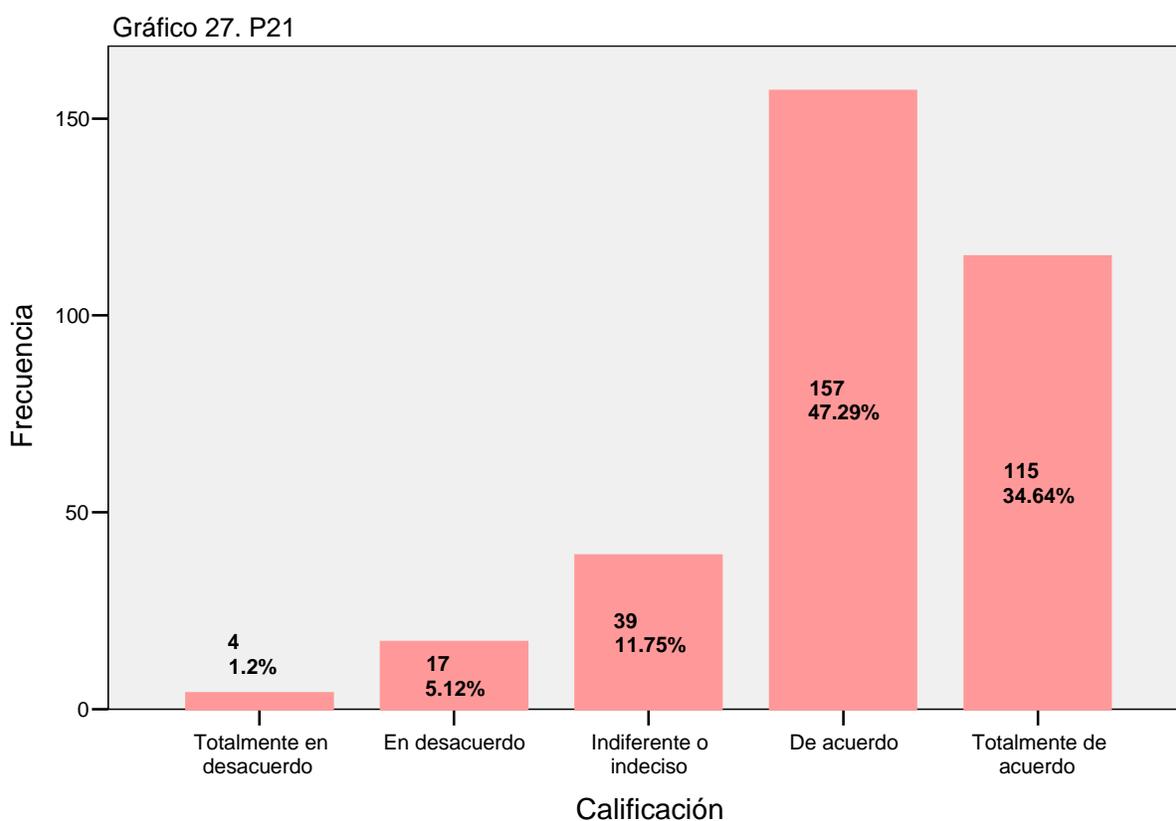


P20. Soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien

Tabla 36. **P21. Puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor si situación**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	17	5,1
Indiferente o indeciso	39	11,7
De acuerdo	157	47,3
Totalmente de acuerdo	115	34,6
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, el 82% afirman tener la capacidad de ponerse en el lugar de otra persona para comprender mejor su situación



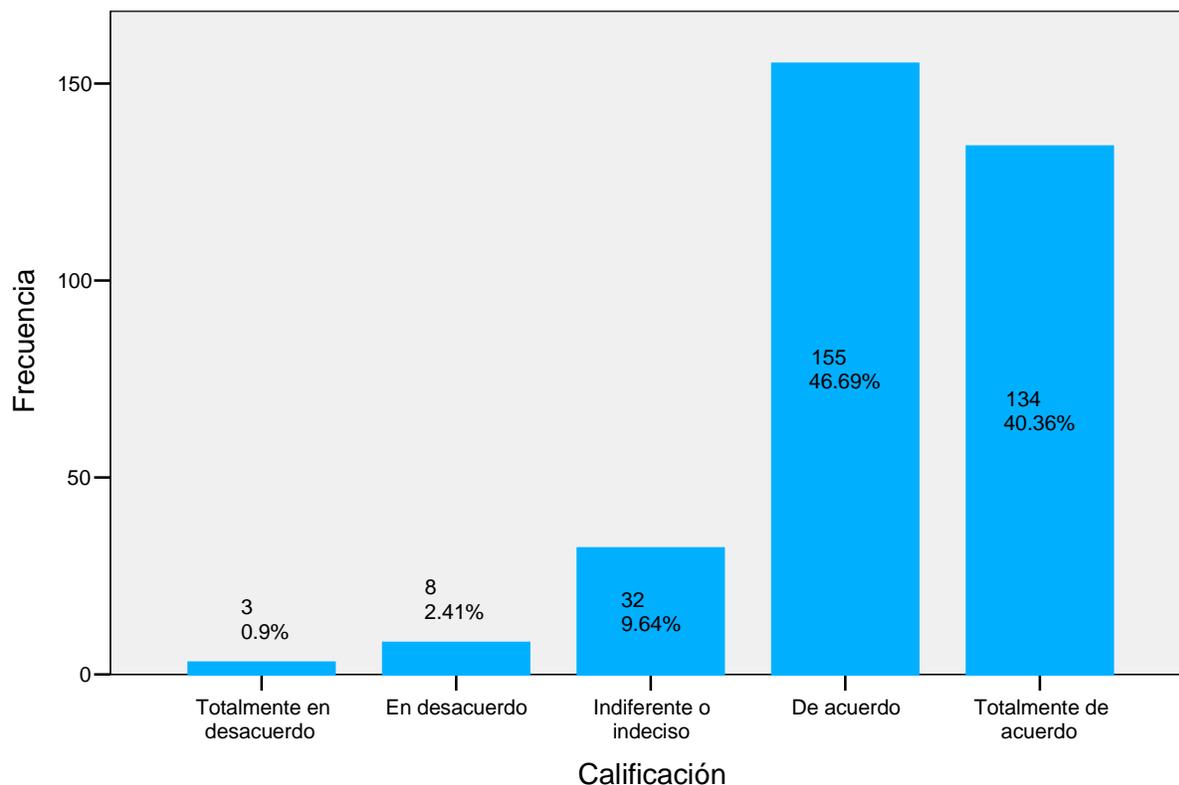
P21. Puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor su situación

Tabla 37. **P22. Prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	8	2,4
Indiferente o indeciso	32	9,6
De acuerdo	155	46,7
Totalmente de acuerdo	134	40,4
TOTAL	332	100,0

El 87% de los encuestados prefieren un empleo que exige cambios frecuentes de actividades

Gráfico 28. P22

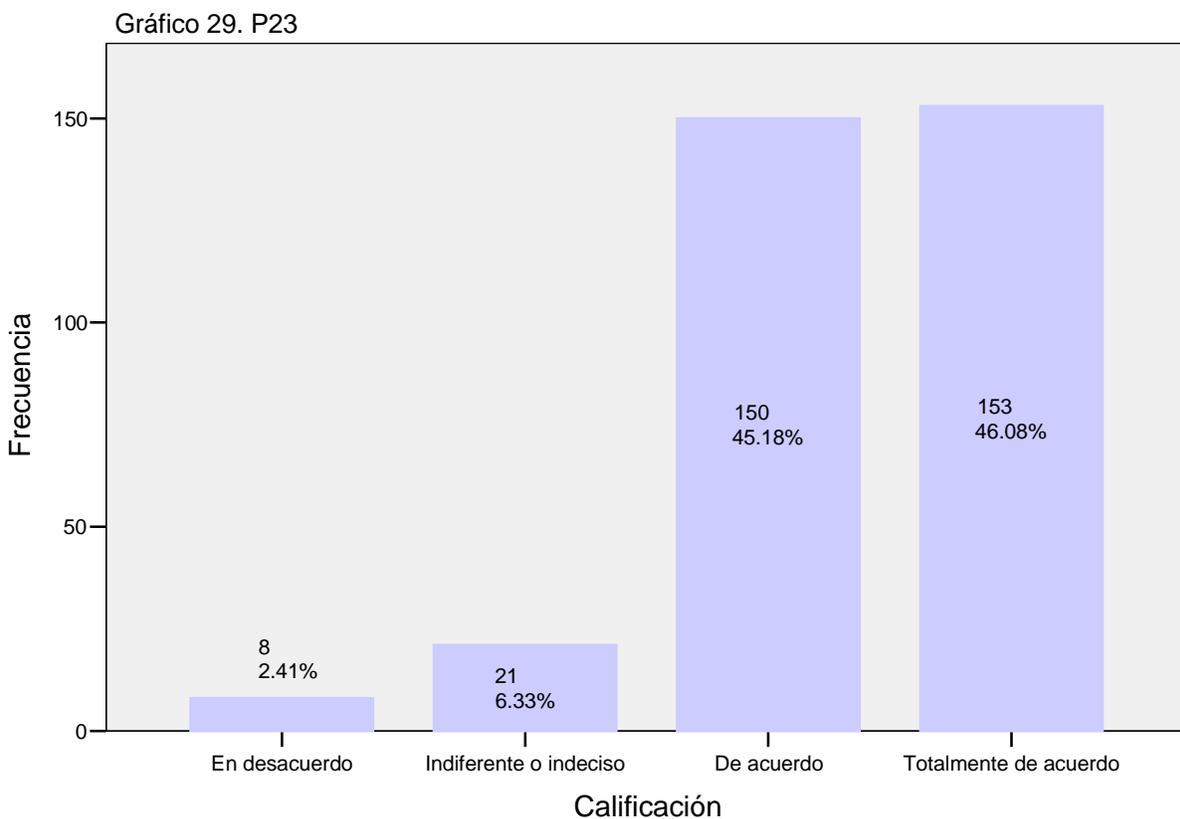


P22. Prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades

Tabla 38. **P23. Lo que me sucede depende de mí, la mayoría de las veces**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	8	2,4
Indiferente o indeciso	21	6,3
De acuerdo	150	45,2
Totalmente de acuerdo	153	46,1
TOTAL	332	100

El 91% de los encuestados afirman que la mayoría de las veces lo que les sucede depende de ellos mismos.



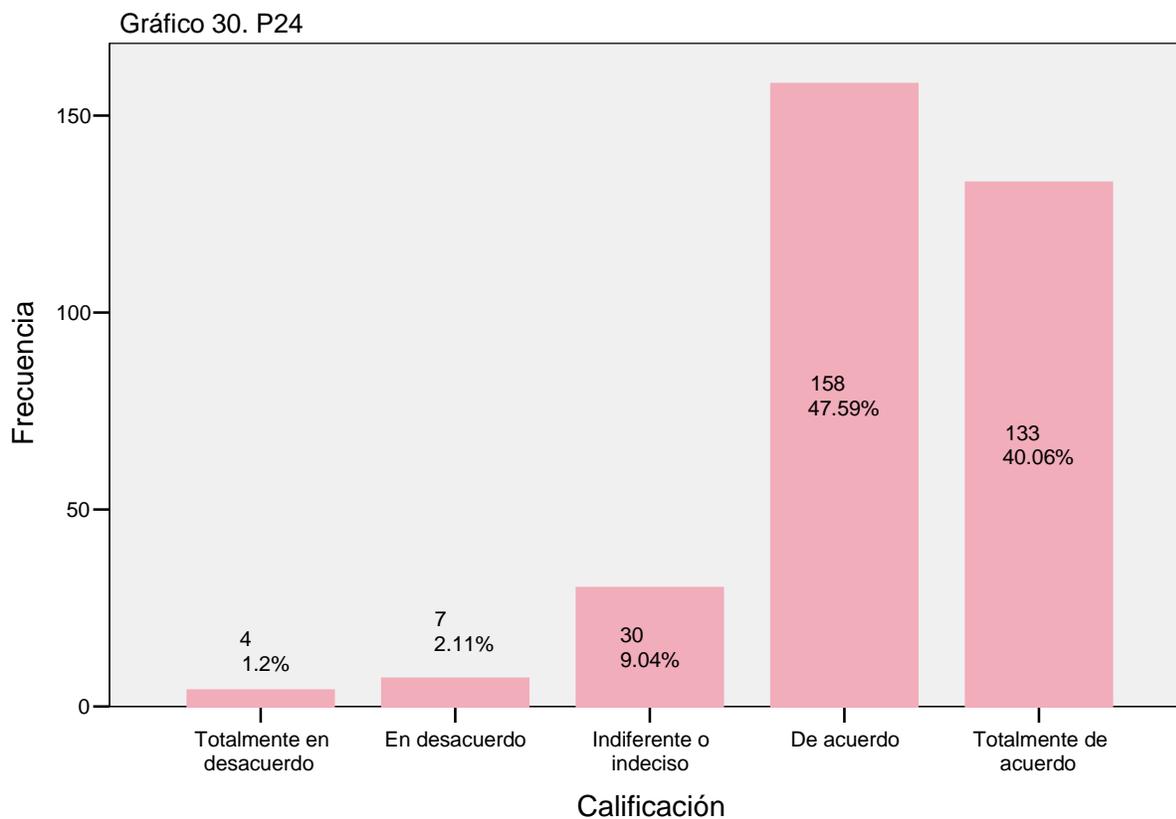
P23. Lo que me sucede depende de mí, la mayoría de las veces

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 39. **P24. Me gusta llevar a cabo trabajos difíciles**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	7	2,1
Indiferente o indeciso	30	9,0
De acuerdo	158	47,6
Totalmente de acuerdo	133	40,1
TOTAL	332	100

Al 88% de los encuestados les gusta llevar a cabo trabajos difíciles

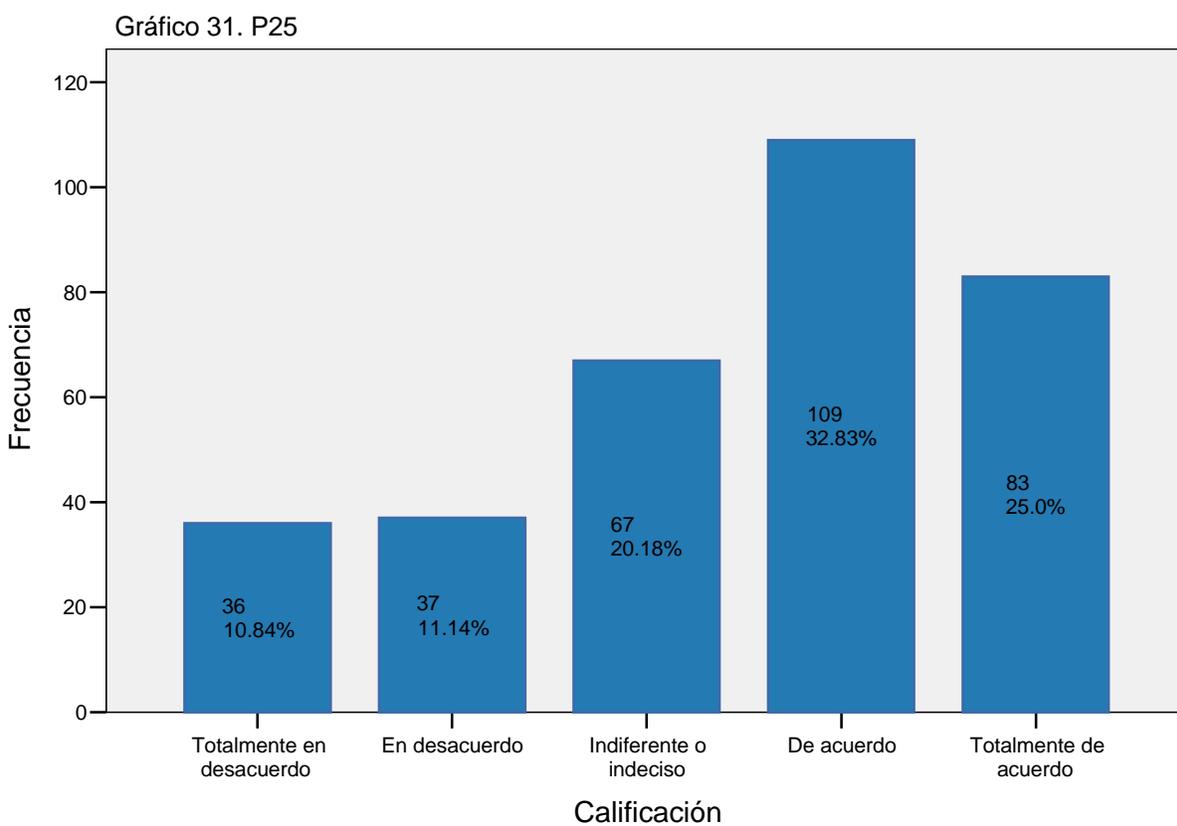


P24. Me gusta llevar a cabo trabajos difíciles

Tabla 40. **P25. El hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	36	10,8
En desacuerdo	37	11,1
Indiferente o indeciso	67	20,2
De acuerdo	109	32,8
Totalmente de acuerdo	83	25,0
TOTAL	332	100

Del 100% de los estudiantes encuestados, el 58% afirman que el hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito, mientras que el 20% está en una posición indiferente.

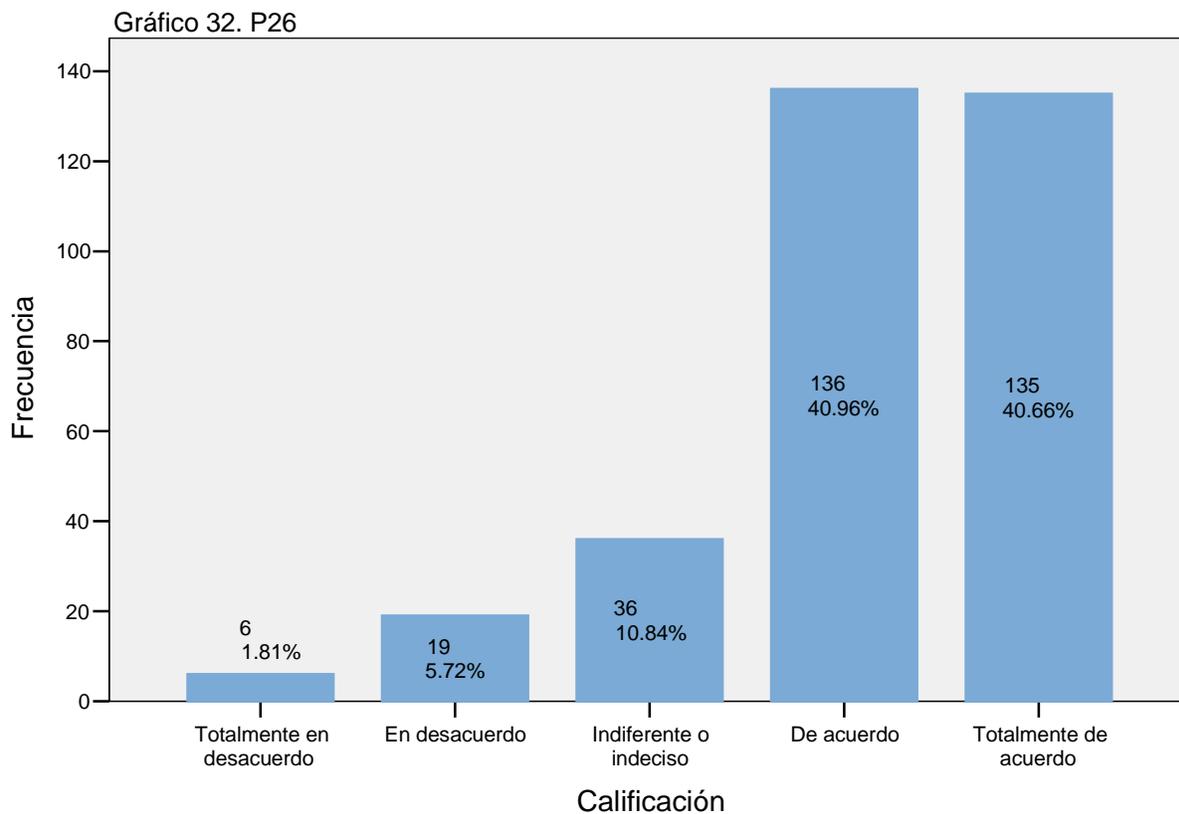


P25. El hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito

Tabla 41. **P26. Aun cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	1,8
En desacuerdo	19	5,7
Indiferente o indeciso	36	10,8
De acuerdo	136	41,0
Totalmente de acuerdo	135	40,7
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 271 estudiantes afirman que aunque pidan consejo a otro, toman ellos solos la decisión.

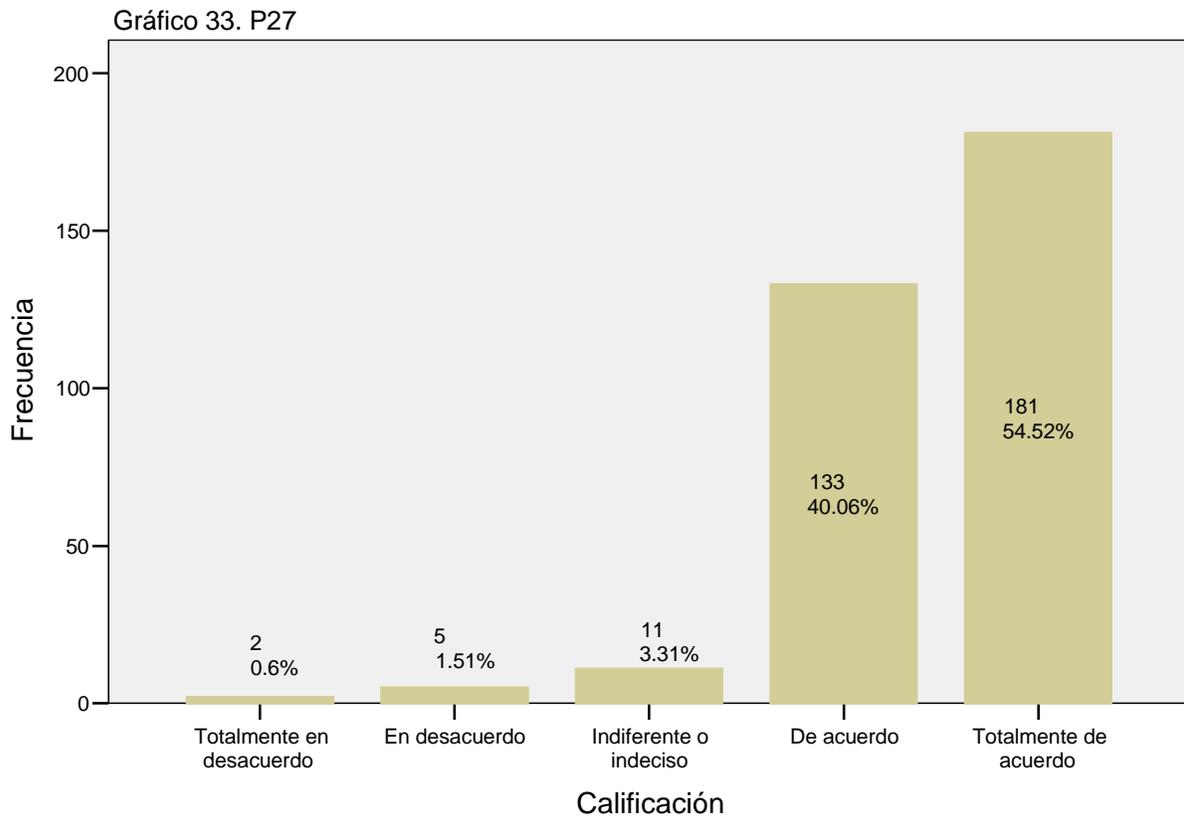


P26. Aun cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión

Tabla 42. **P27. El éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	5	1,5
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	133	40,1
Totalmente de acuerdo	181	54,5
TOTAL	332	100

El 95% de los estudiantes encuestados consideran que el éxito es un asunto de voluntad y de disciplina personal.

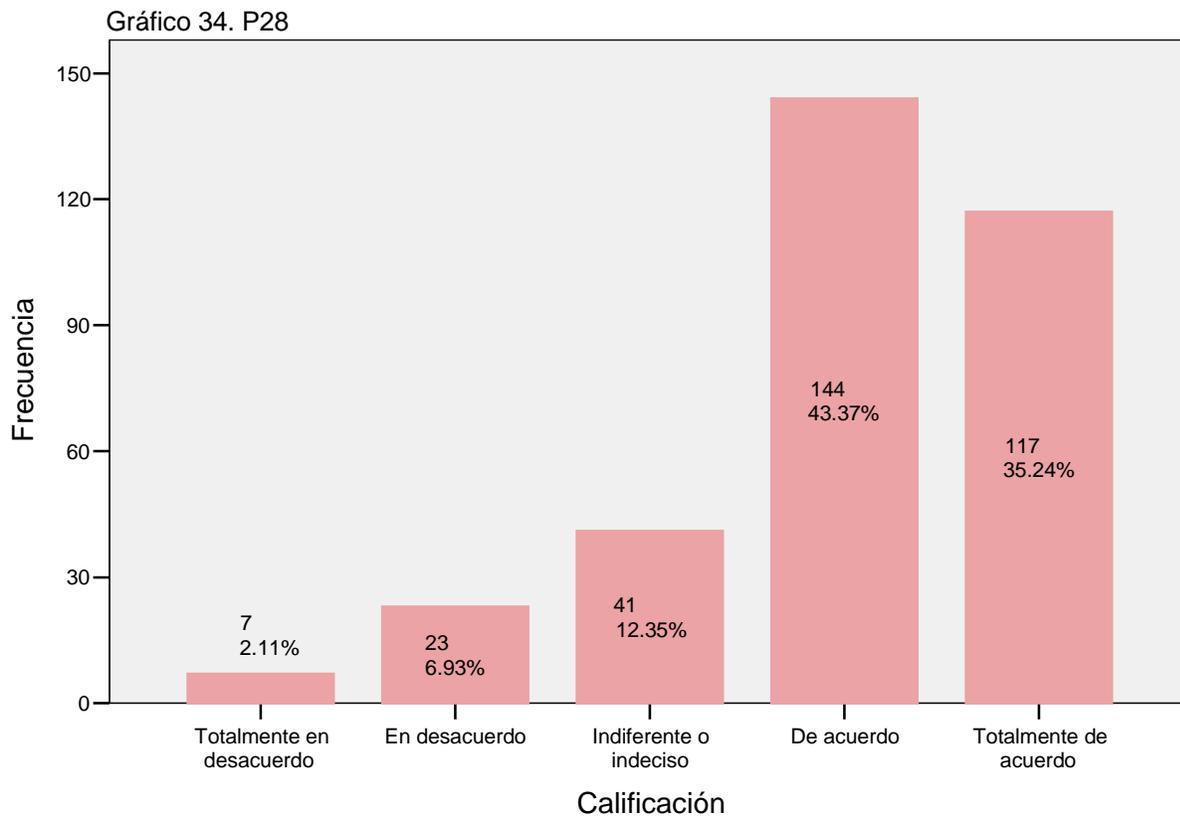


P27. El éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal

Tabla 43. **P28. El dirigente de una empresa es una persona muy estimada en nuestra sociedad**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	7	2,1
En desacuerdo	23	6,9
Indiferente o indeciso	41	12,3
De acuerdo	144	43,4
Totalmente de acuerdo	117	35,2
TOTAL	332	100

El 78% de los estudiantes encuestados consideran que el dirigente de una empresa es una persona muy estimada en la sociedad, mientras que el 12% la consideran indiferente.

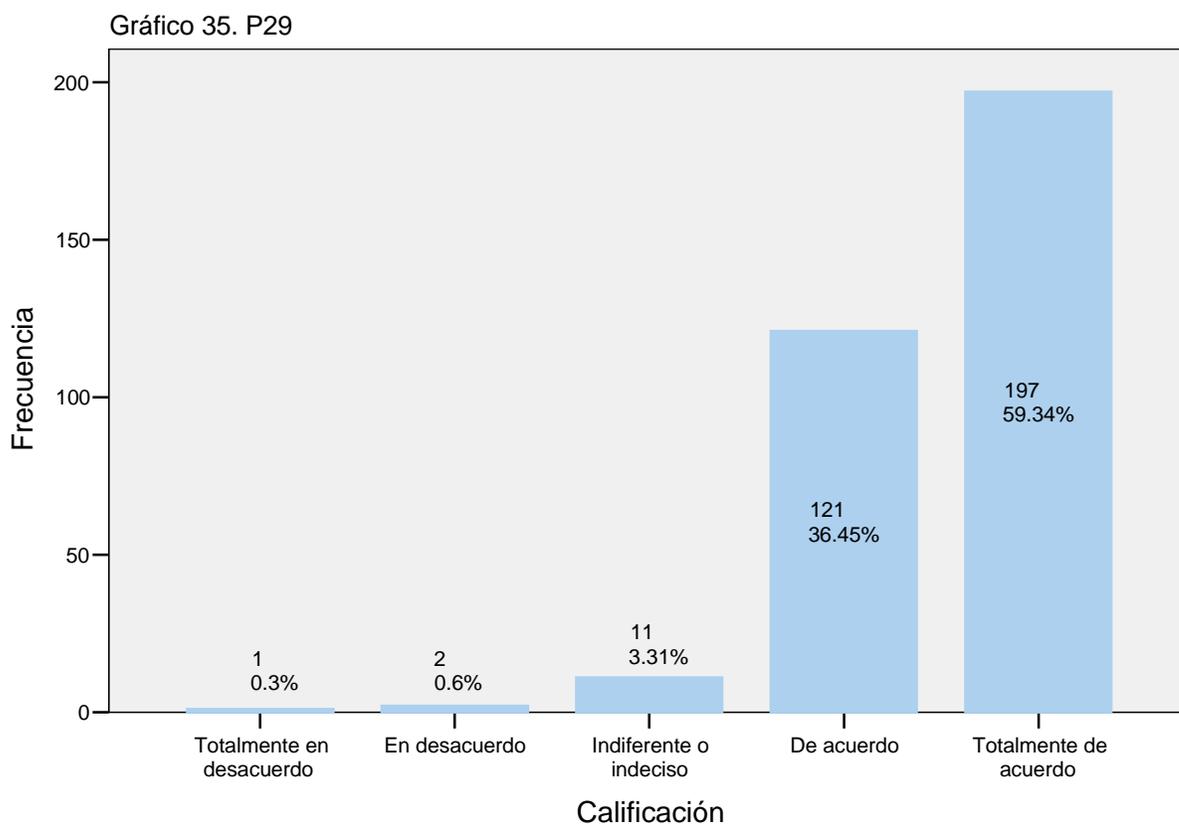


P28. El dirigente de una empresa es una persona muy estimada en nuestra sociedad

Tabla 44. **P29. En la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sean razonables y calculados**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	121	36,4
Totalmente de acuerdo	197	59,3
TOTAL	332	100

El 95% de los estudiantes encuestados afirman que en la vida hay que tomar riesgos, siempre y cuando éstos sean razonables y calculados.



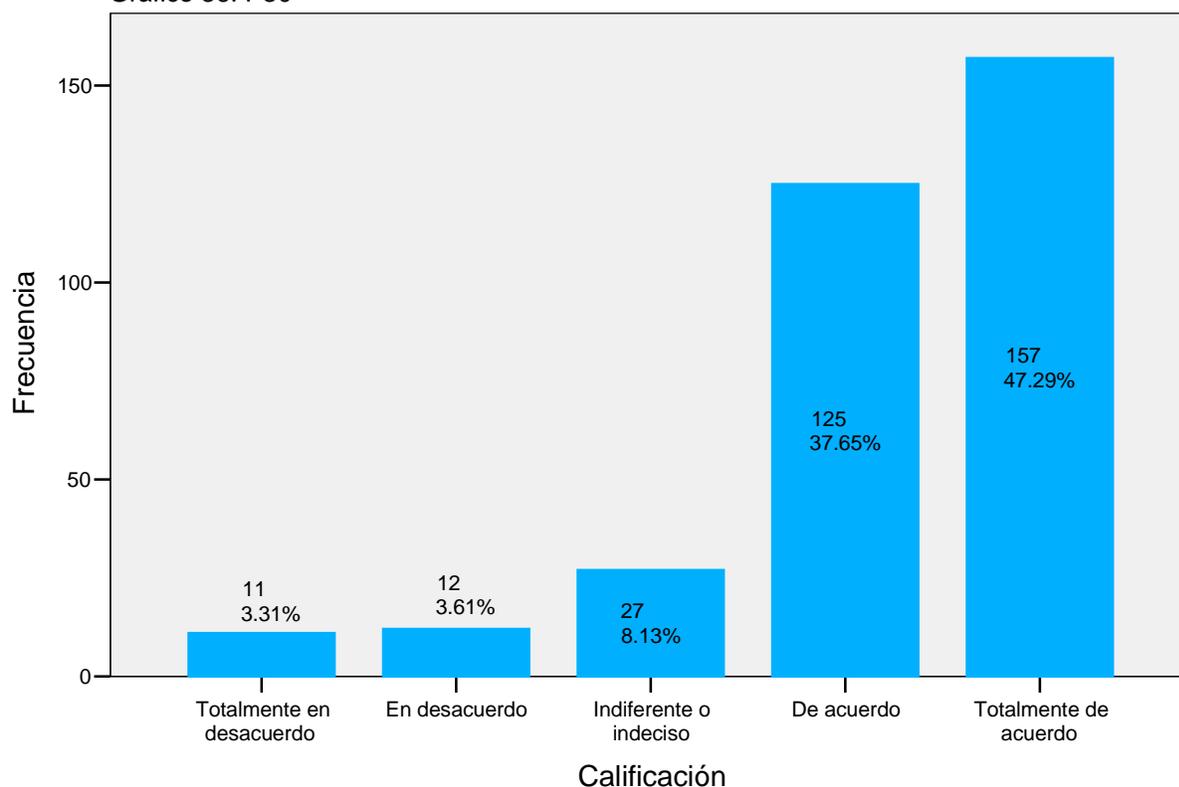
P29. En la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sean razonables y calculados

Tabla 45. **P30. Ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos a mi alrededor**

Nombre del valor	Frecuencia	Prcentaje
Totalmente en desacuerdo	11	3,3
En desacuerdo	12	3,6
Indiferente o indeciso	27	8,1
De acuerdo	125	37,7
Totalmente de acuerdo	157	47,3
TOTAL	332	100

El 10% de los encuestados nunca han ofrecido sus servicios para llevar a cabo diversos trabajos a su alrededor

Gráfico 36. P30

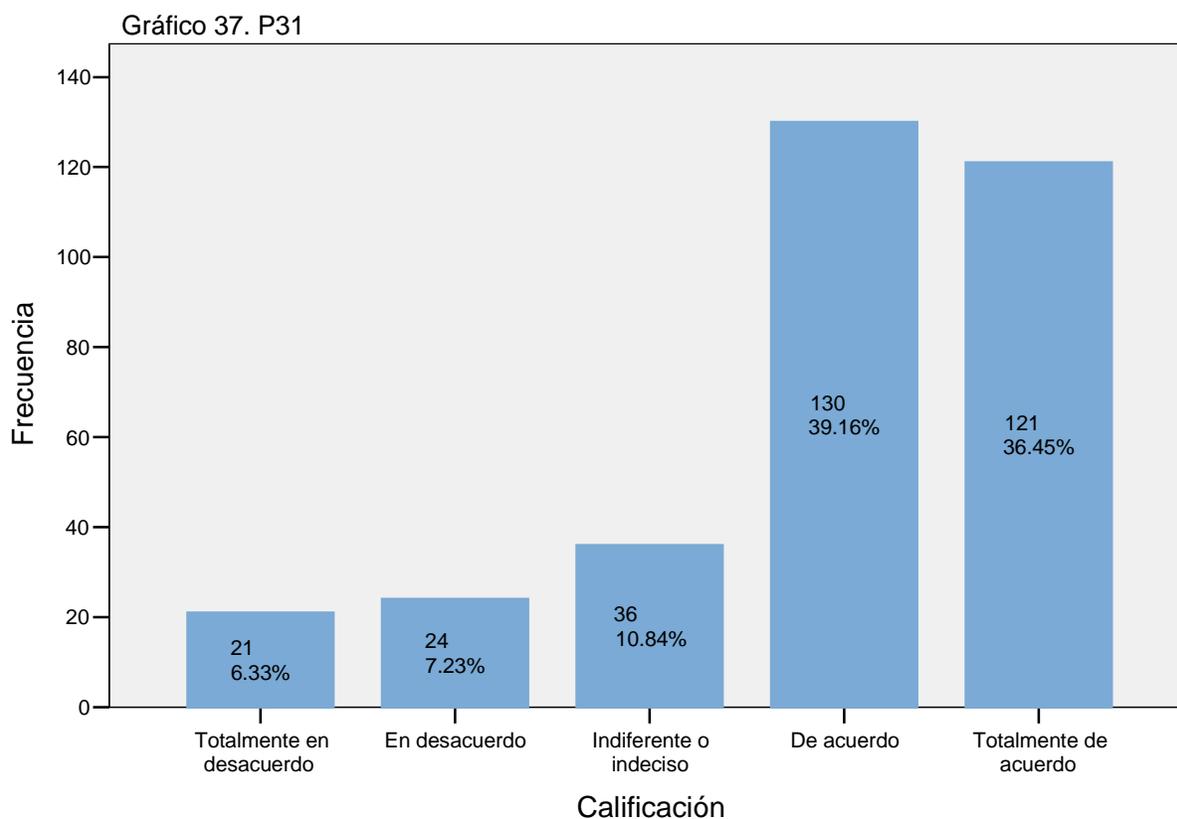


P30. Ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos en mi alrededor

Tabla 46. **P31. En la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	21	6,3
En desacuerdo	24	7,2
Indiferente o indeciso	36	10,8
De acuerdo	130	39,2
Totalmente de acuerdo	121	36,4
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 75% estudiantes afirmaron que el colegio participaron en actividades dirigidas por los estudiantes, mientras que el 11% no se acordaban y el 13% nunca participaron de éste tipo de actividades

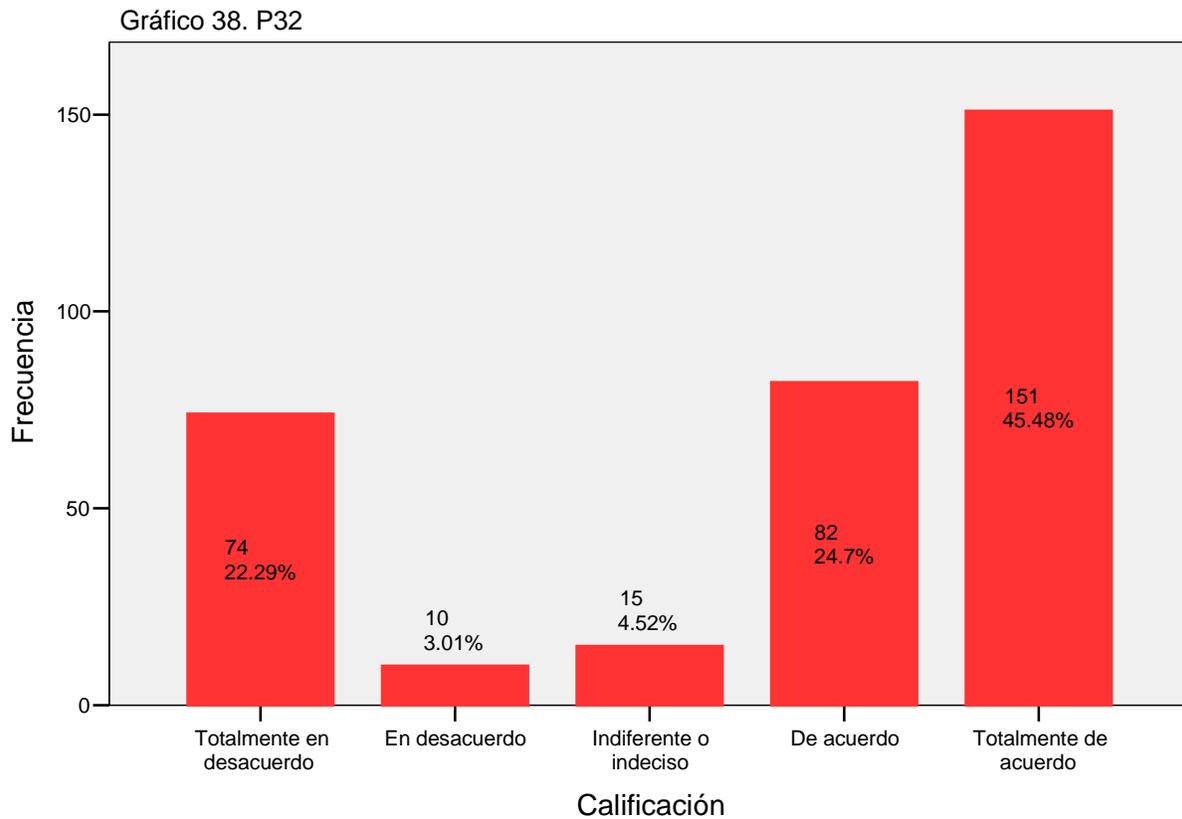


P31. En la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes

Tabla 47. **P32. Hay miembros de mi familia (tíos, tías, primos, primas) que tienen su propia empresa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	74	22,3
En desacuerdo	10	3,0
Indiferente o indeciso	15	4,5
De acuerdo	82	24,7
Totalmente de acuerdo	151	45,5
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, el 71% tienen miembros de la familia que poseen empresa; mientras que 25% no tienen familiares que posean empresa.

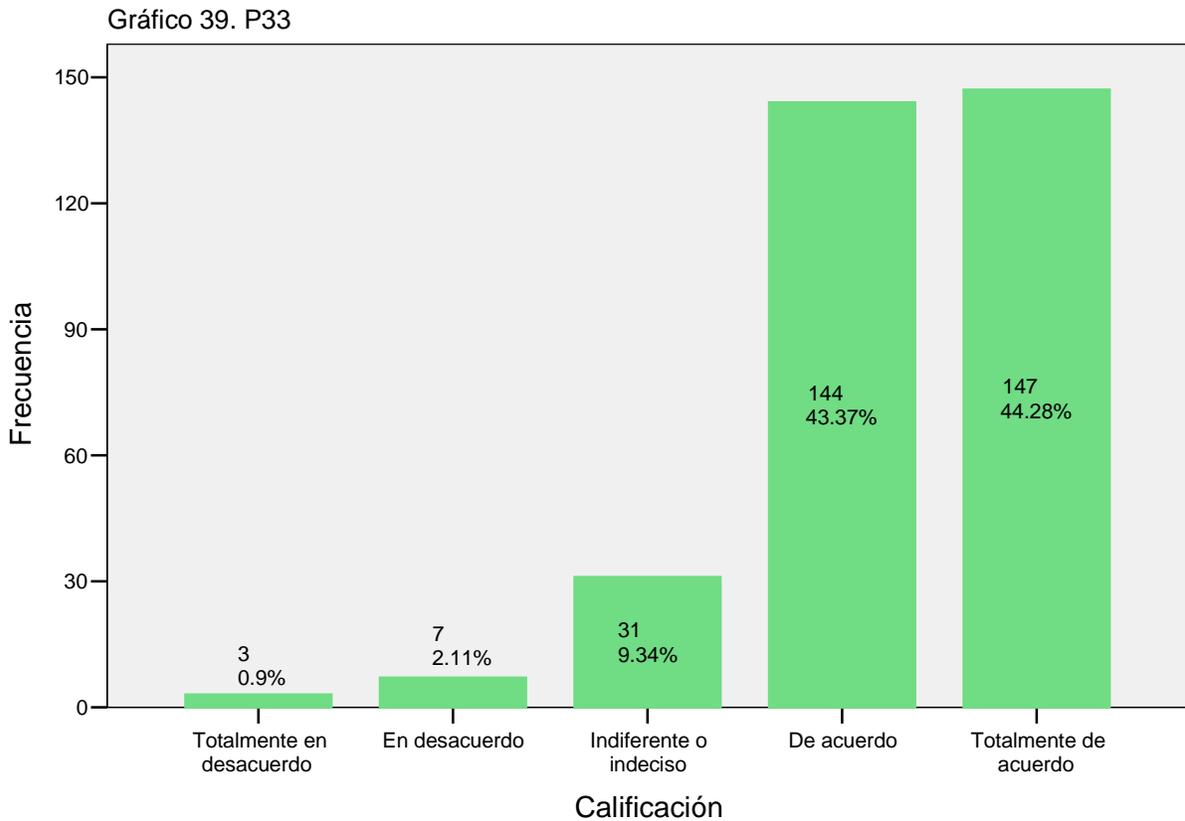


P32. Hay miembros de mi familia (tíos, tías, primos, primas) que tienen su propia empresa

Tabla 48. **P33. Lo que más me interesa es estar en el centro de la acción**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	7	2,1
Indiferente o indeciso	31	9,3
De acuerdo	144	43,4
Totalmente de acuerdo	147	44,3
TOTAL	332	100

El 88% de los encuestados afirman que lo que más les interesa es estar en el centro de la acción; mientras que el 3% niegan ésta afirmación y el 9% están en una posición indiferente.

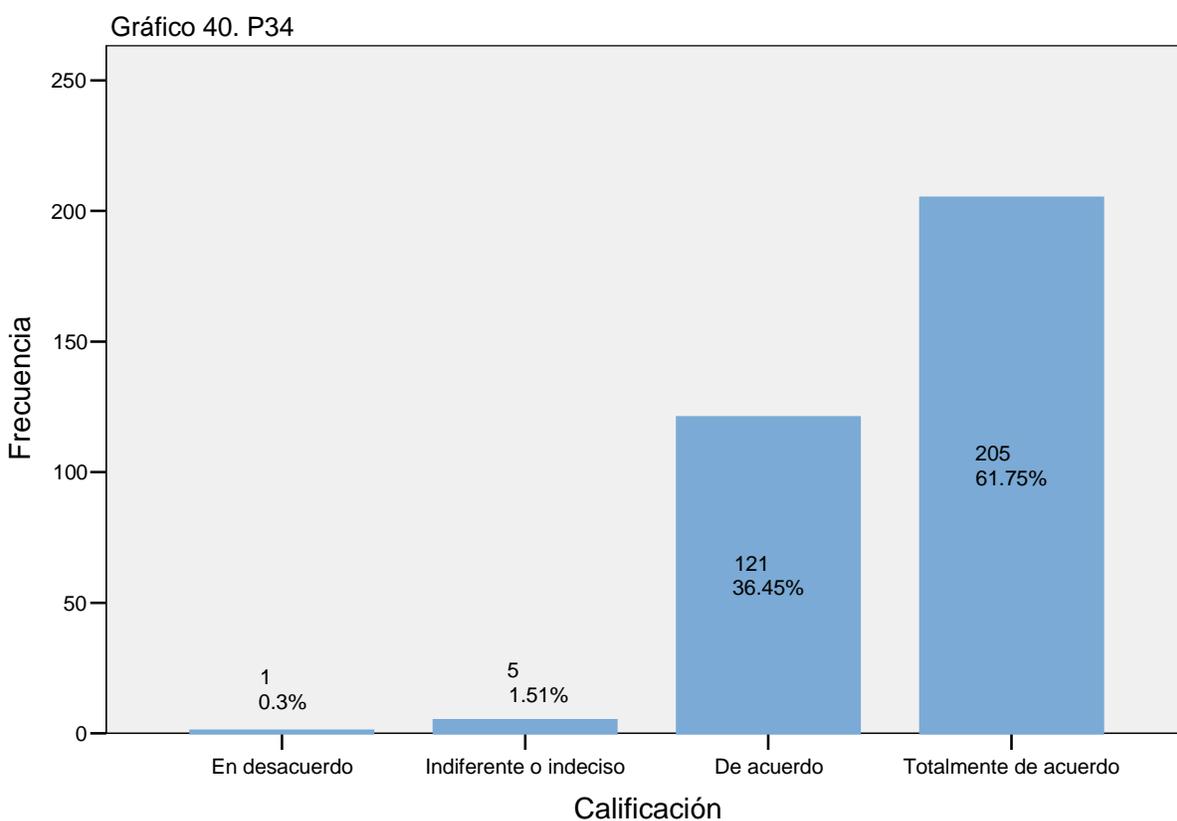


P33. Lo que más me interesa es estar en el centro de la acción

Tabla 49. **P34. Me gusta sentirme responsable cuando realizo algo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	5	1,5
De acuerdo	121	36,4
Totalmente de acuerdo	205	61,7
TOTAL	332	100

El 98% de los encuestados afirman que les gusta sentirse responsable cuando realizan algo, mientras que el 2% están en desacuerdo.



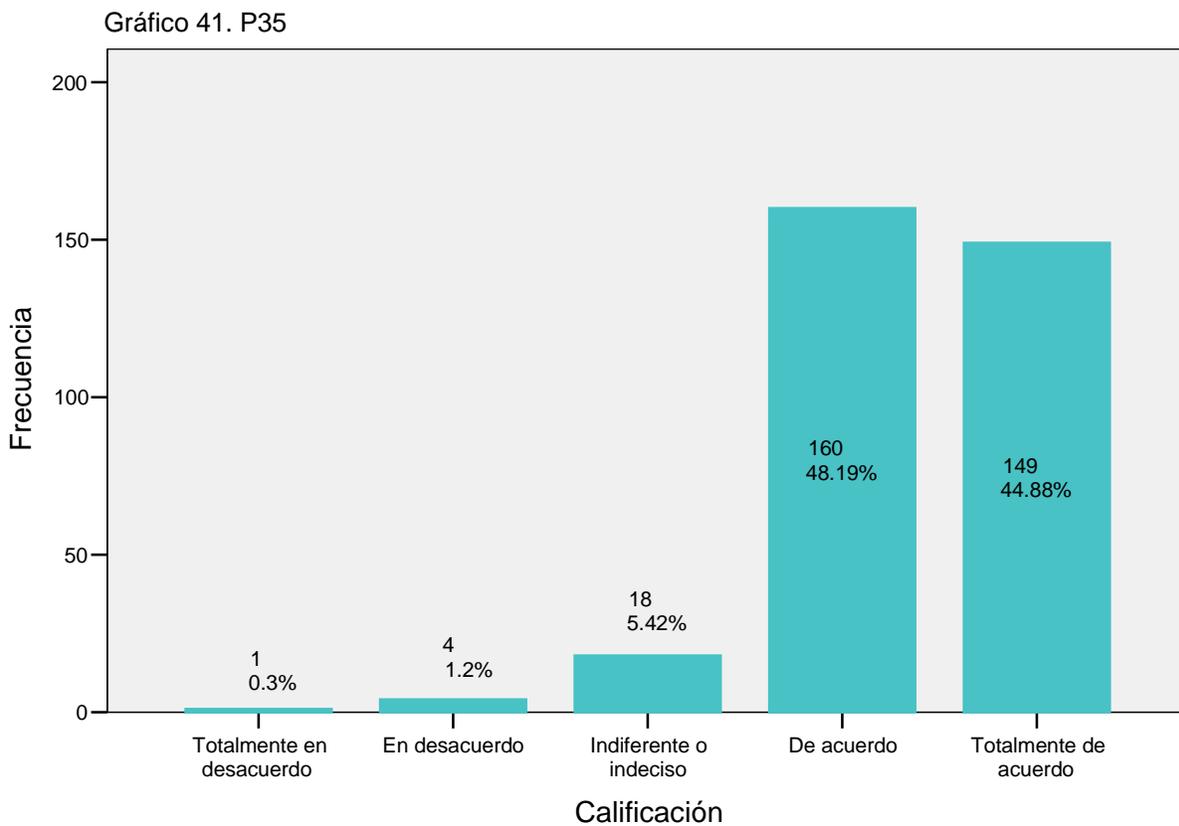
P34. Me gusta sentirme responsable cuando realizo algo

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 50. **P35. Cuando me propongo hacer algo, ningún obstáculo lo considero como insuperable**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	18	5,4
De acuerdo	160	48,2
Totalmente de acuerdo	149	44,9
Total	332	100

El 2% de los encuestados afirman que cuando se proponen hacer algo, existen obstáculos que consideran como insuperable



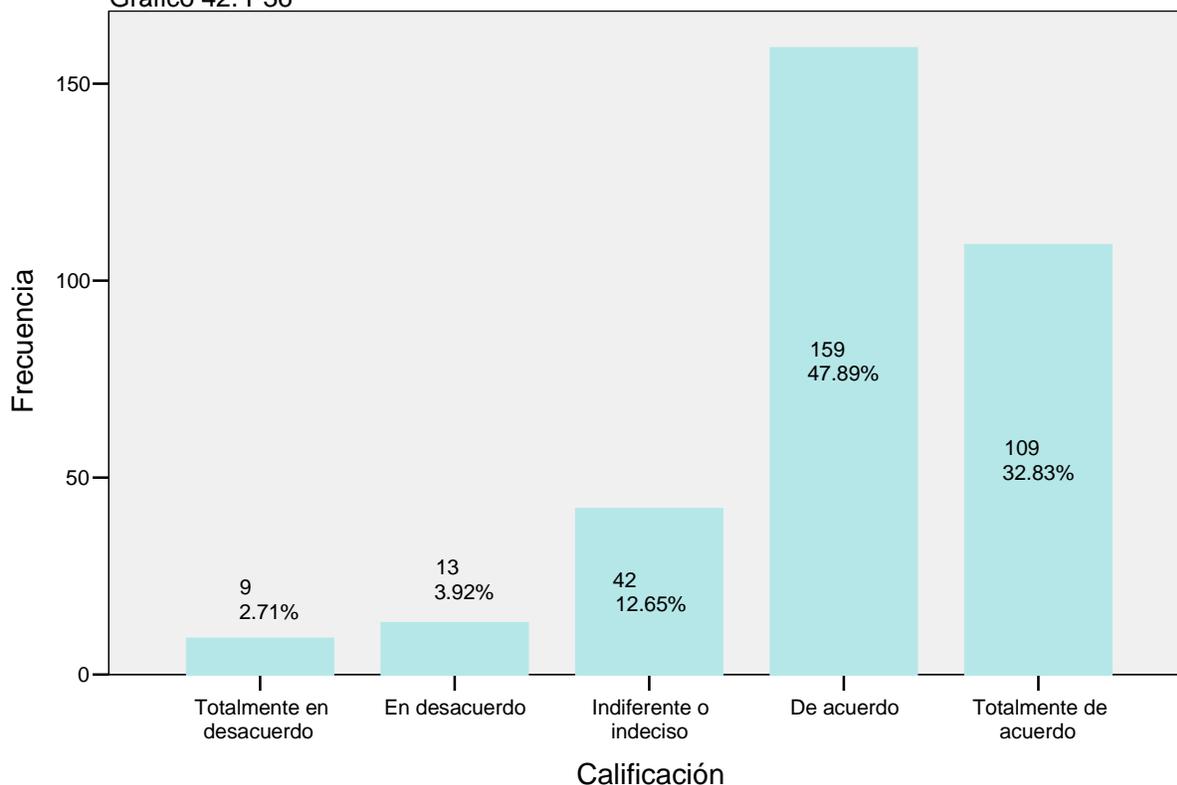
P35. Cuando me propongo hacer algo; ningún obstáculo lo considero como insuperable

Tabla 51. **P36. Tengo la impresión de tener más energía y vigos físico que la mayoría de mis amigos**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	9	2,7
En desacuerdo	13	3,9
Indiferente o indeciso	42	12,7
De acuerdo	159	47,9
Totalmente de acuerdo	109	32,8
TOTAL	332	100

El 81% de los estudiantes encuestados afirman tener la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría de sus amigos, mientras que 6% están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con la afirmación.

Gráfico 42. P36

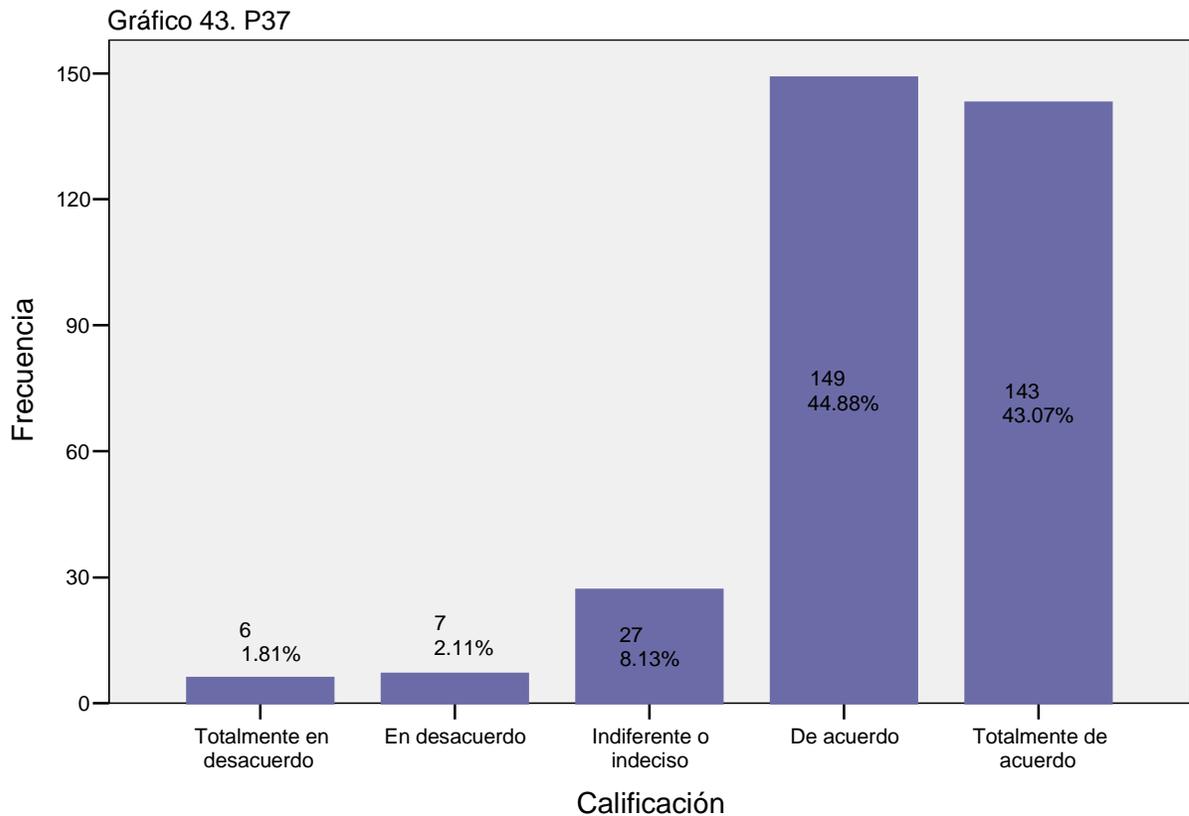


P36. Tengo la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría mis amigos

Tabla 52. **P37. Las tareas de escuela que exigieron más de nosotros fueron las que nos beneficiaron más**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	1,8
En desacuerdo	7	2,1
Indiferente o indeciso	27	8,1
De acuerdo	149	44,9
Totalmente de acuerdo	143	43,1
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 13 niegan que las tareas del colegio que exigieron más de ellos fueran las que más los beneficiaran; representando el 4% de la muestra. Mientras que el 88% afirman lo contrario.

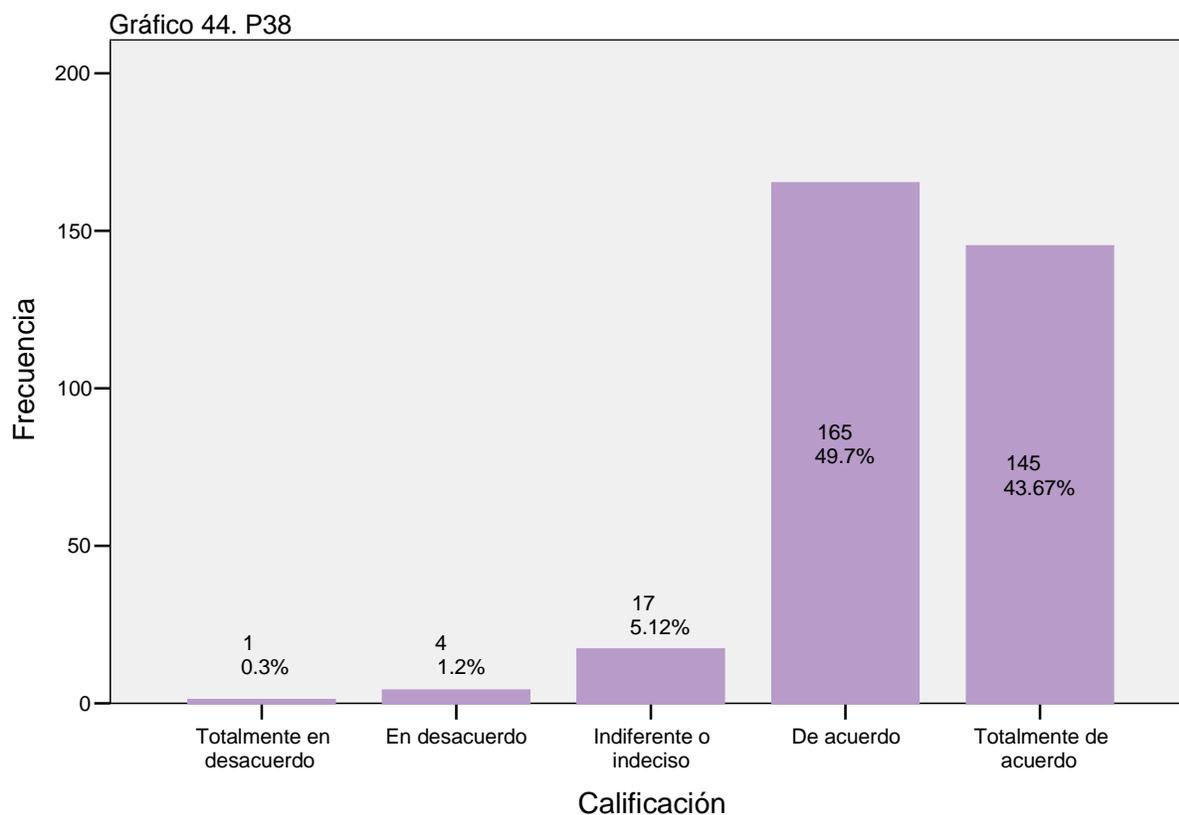


P37. Las tareas de escuela que más exigieron de nosotros fueron las que nos beneficiaron más

Tabla 53. **P38. Puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	17	5,1
De acuerdo	165	49,7
Totalmente de acuerdo	145	43,7
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 94% de los estudiantes contestaron que pueden comunicar a otros su entusiasmo por un objetivo que perciben.



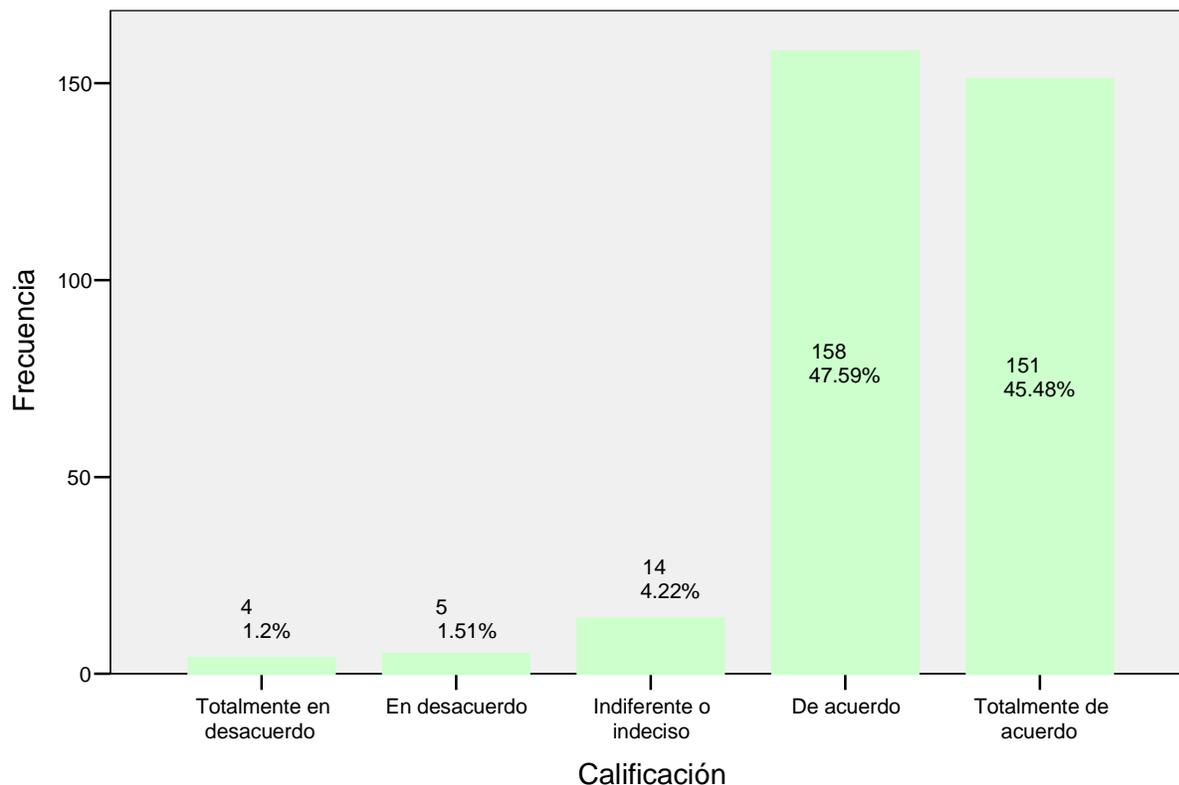
P38. Puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo

Tabla 54. **P39. Soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	5	1,5
Indiferente o indeciso	14	4,2
De acuerdo	158	47,6
Totalmente de acuerdo	151	45,5
TOTAL	332	100

Del 100% de encuestados, el 93% de estudiantes son capaces de trabajar en grupo y les gusta hacerlo. Mientas que el 3% niegan la afirmación.

Gráfico 45. P39

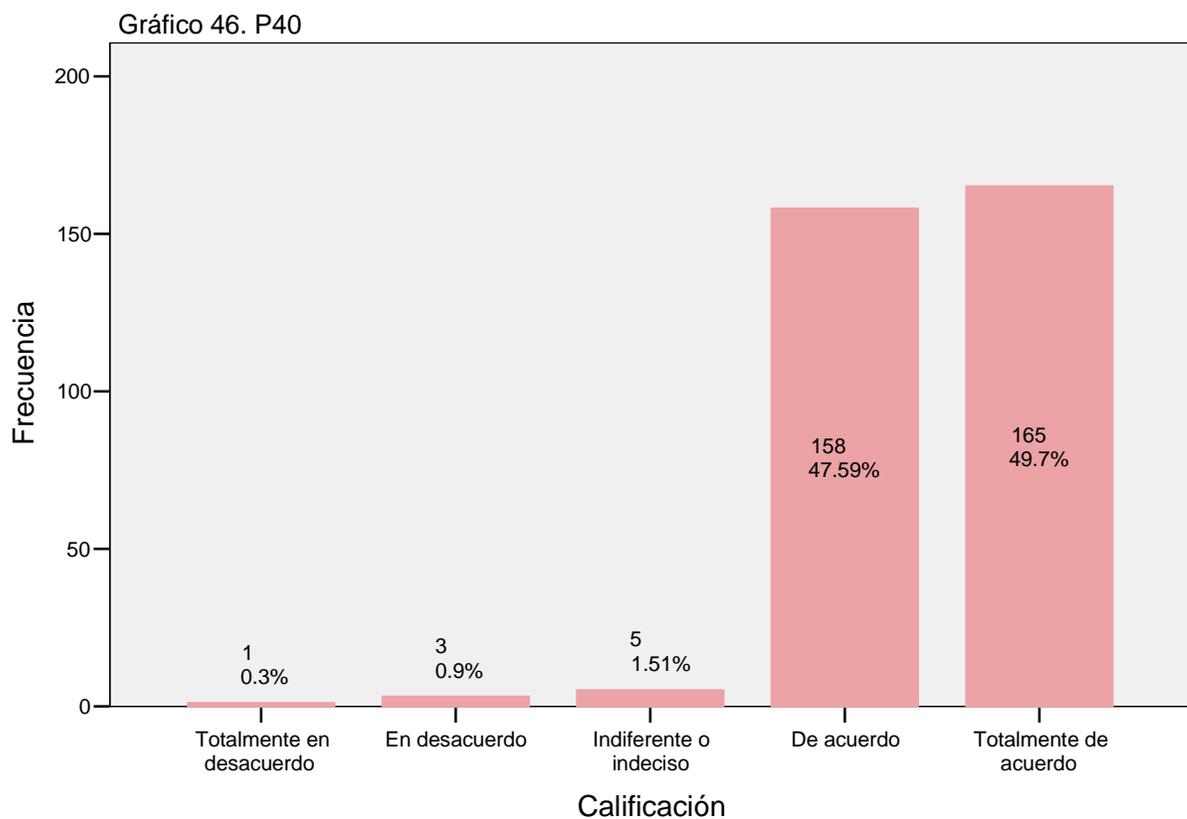


P39. Soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo

Tabla 55. **P40. Juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	3	,9
Indiferente o indeciso	5	1,5
De acuerdo	158	47,6
Totalmente de acuerdo	165	49,7
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, 323 estudiantes conocen objetivamente, cuáles son sus posibilidades y cómo explotarlas; representado el 97% de la muestra.

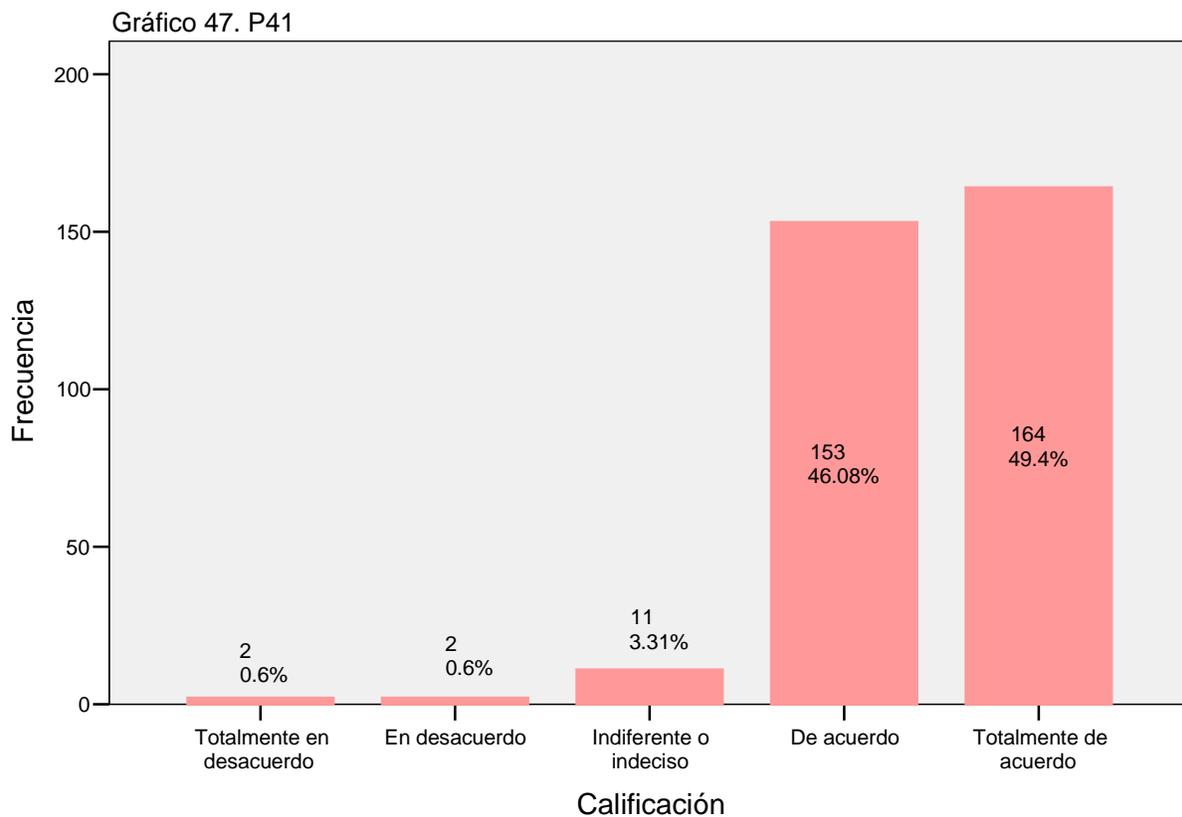


P40. Juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas

Tabla 56. **P41. Prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	153	46,1
Totalmente de acuerdo	164	49,4
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, el 96% son estudiantes que prefieren establecer sus propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos; mientras que el 1% son personas que niegan ésta afirmación.

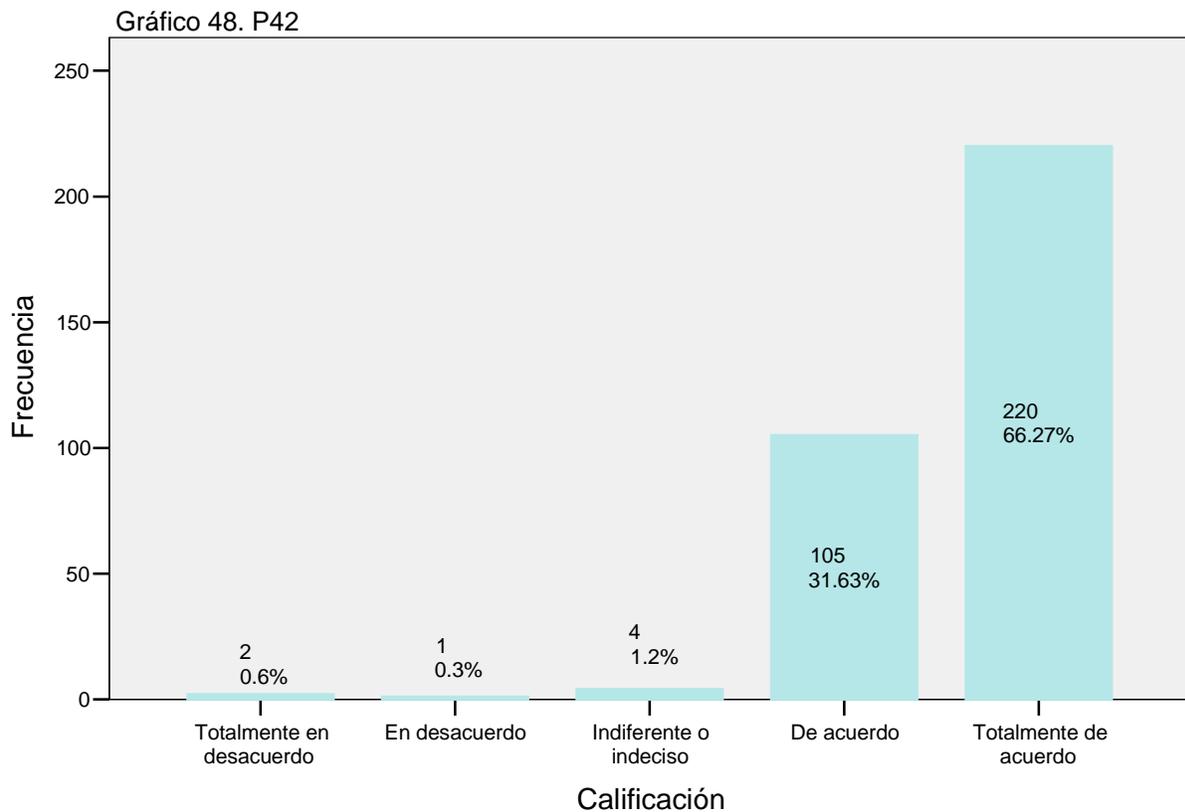


P41. Prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos

Tabla 57. **P42. No hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	4	1,2
De acuerdo	105	31,6
Totalmente de acuerdo	220	66,3
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 325 estudiantes consideran que no hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo, representado el 98% de la muestra. El 1% niegan ésta afirmación y el resto se encuentran indecisos o indiferentes.



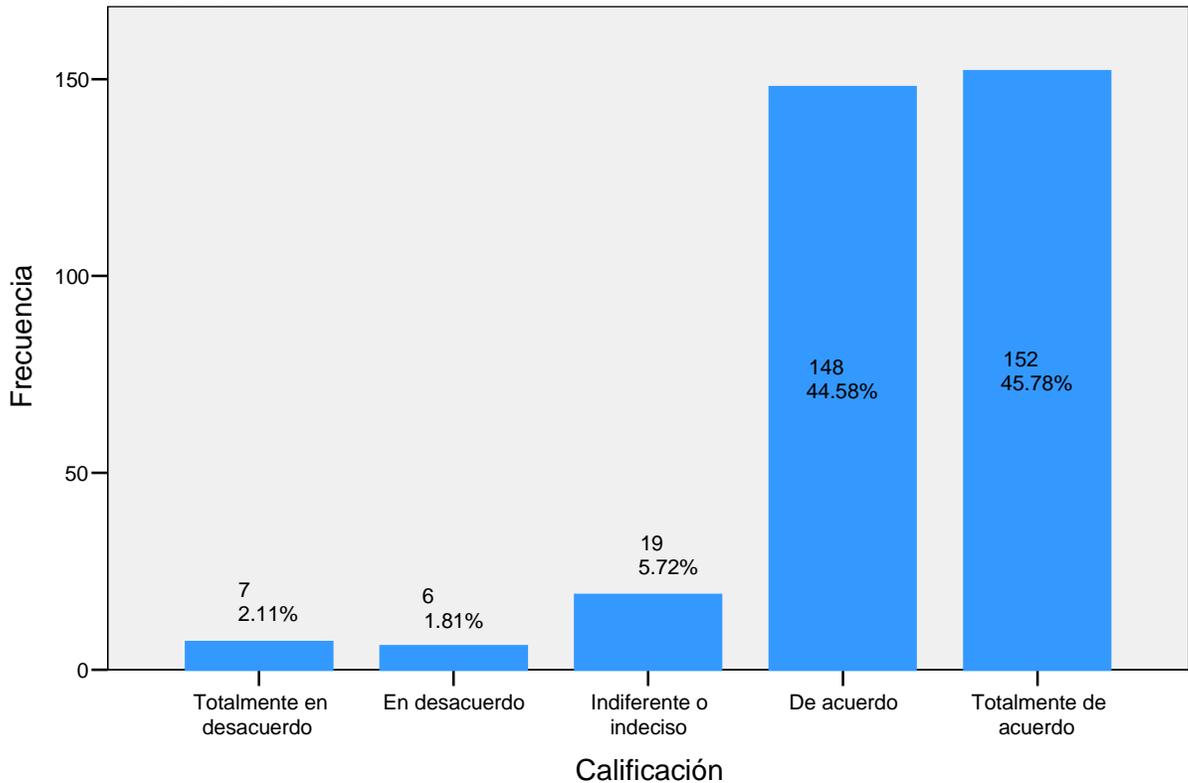
P42. No hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo

Tabla 58. **P43. Dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	7	2,1
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	19	5,7
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	152	45,8
TOTAL	332	100

Del 100% de los encuestados, el 91% son estudiantes que afirman que dejar algo al azar, jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por ellos mismos qué acciones llevar a cabo; el 6% se encuentran indiferentes y el 3% niegan dicha afirmación.

Gráfico 49. P43

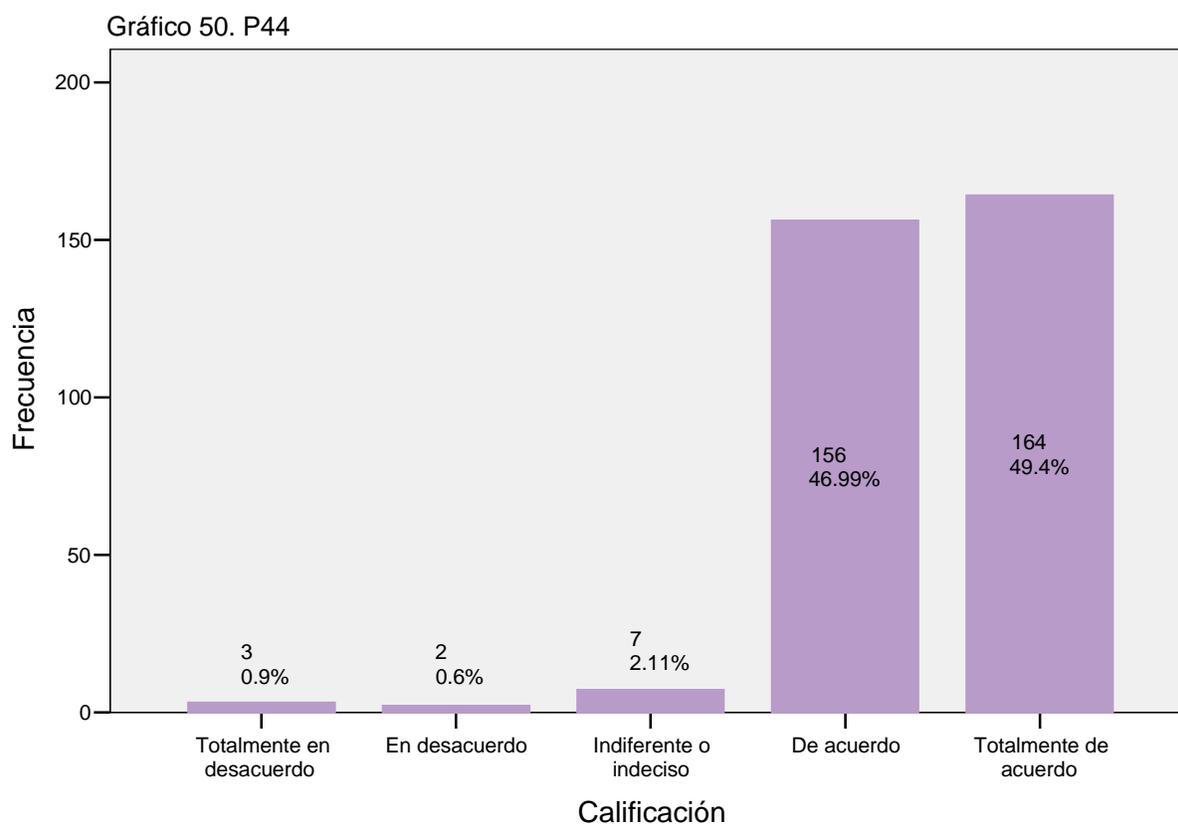


P43. Dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo

Tabla 59. **P44. La oportunidad de competir hace interesante la vida.**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	7	2,1
De acuerdo	156	47,0
Totalmente de acuerdo	164	49,4
TOTAL	332	100

De 332 estudiantes encuestados, 320 afirman que la oportunidad de competir hace interesante la vida, representando el 96% del total; mientras que el 2% niegan la afirmación y el resto la consideran indiferente.

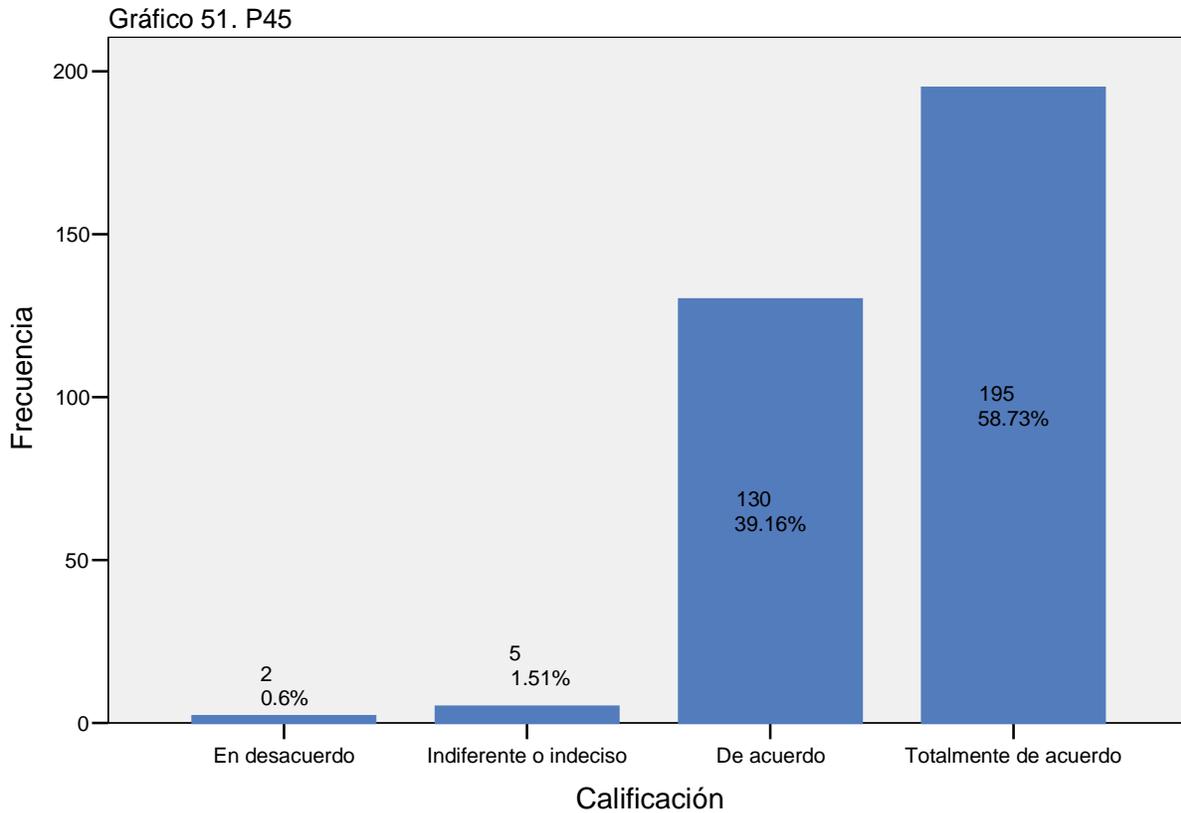


P44. La oportunidad de competir hace interesante la vida

Tabla 60. **P45. Para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	2	,6
indiferente o Indeciso	5	1,5
De acuerdo	130	39,2
Totalmente de acuerdo	195	58,7
TOTAL	332	100

El 2% de los encuestados consideran que para tener éxito en la sociedad moderna no es necesario aceptar el cambio, mientras que el 98% piensa lo contrario



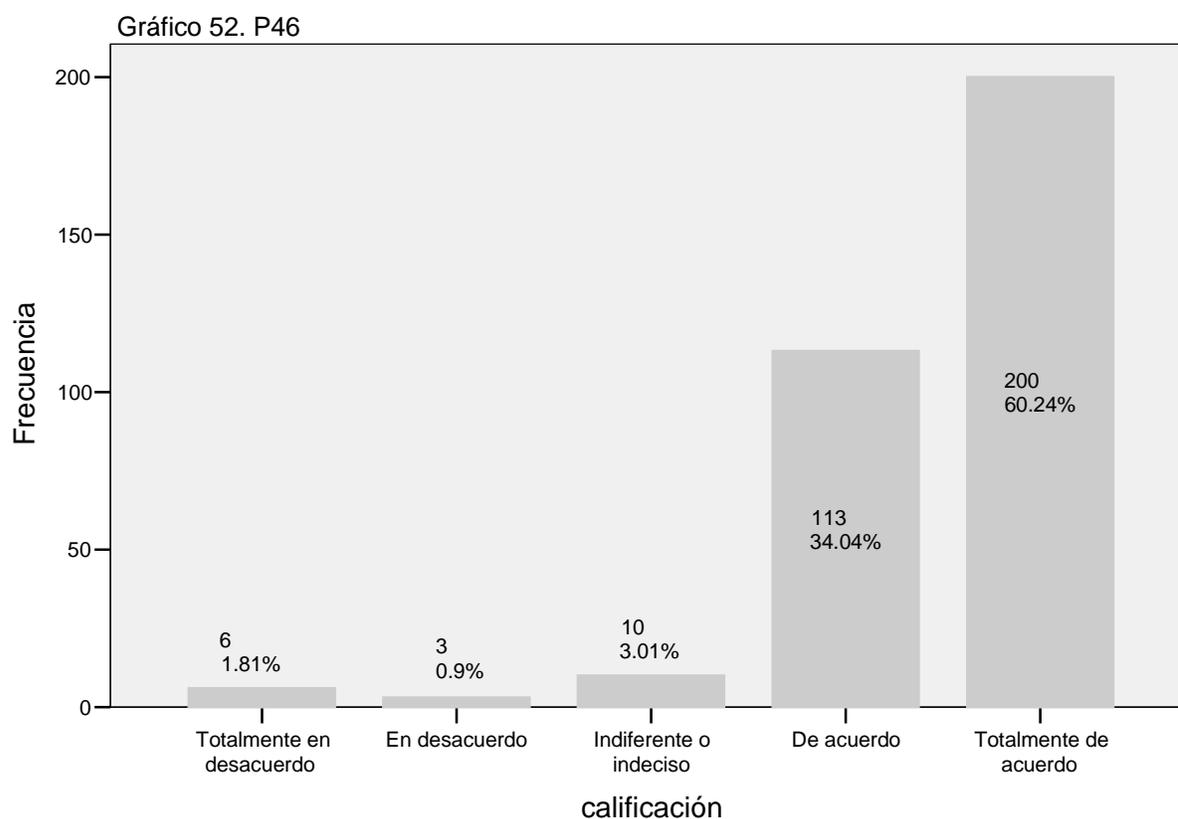
P45. Para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 61. **P46. Mis padres me brindan frecuentemente la oportunidad de tomar mis propias iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	1,8
En desacuerdo	3	,9
Indiferente o indeciso	10	3,0
De acuerdo	113	34,0
Totalmente de acuerdo	200	60,2
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, el 94% son estudiantes que afirmaron que sus padres son personas que frecuentemente les brindan la oportunidad de tomar sus propias iniciativas, de ejercer sus responsabilidades y de aprovechar sus talentos

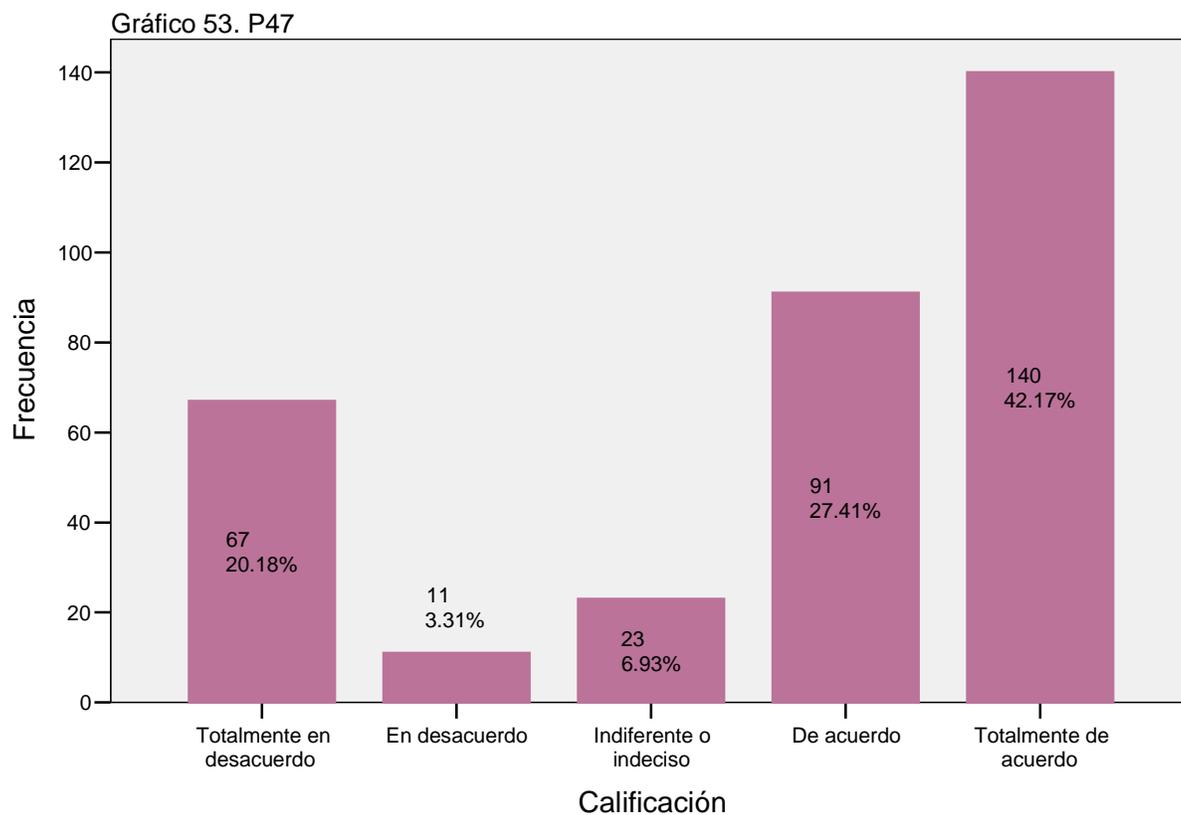


P46. Mis padres me brindan frecuentemente la oportunidad de tomar iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos

Tabla 62. **P47. Uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente (abogado, agricultor, médico)**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	67	20,2
En desacuerdo	11	3,3
Indiferente o indeciso	23	6,9
De acuerdo	91	27,4
Totalmente de acuerdo	140	42,2
TOTAL	332	100

El 70% de los encuestados afirman que uno de sus padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente; mientras que el 23% niegan la afirmación y el 7% están indecisos.

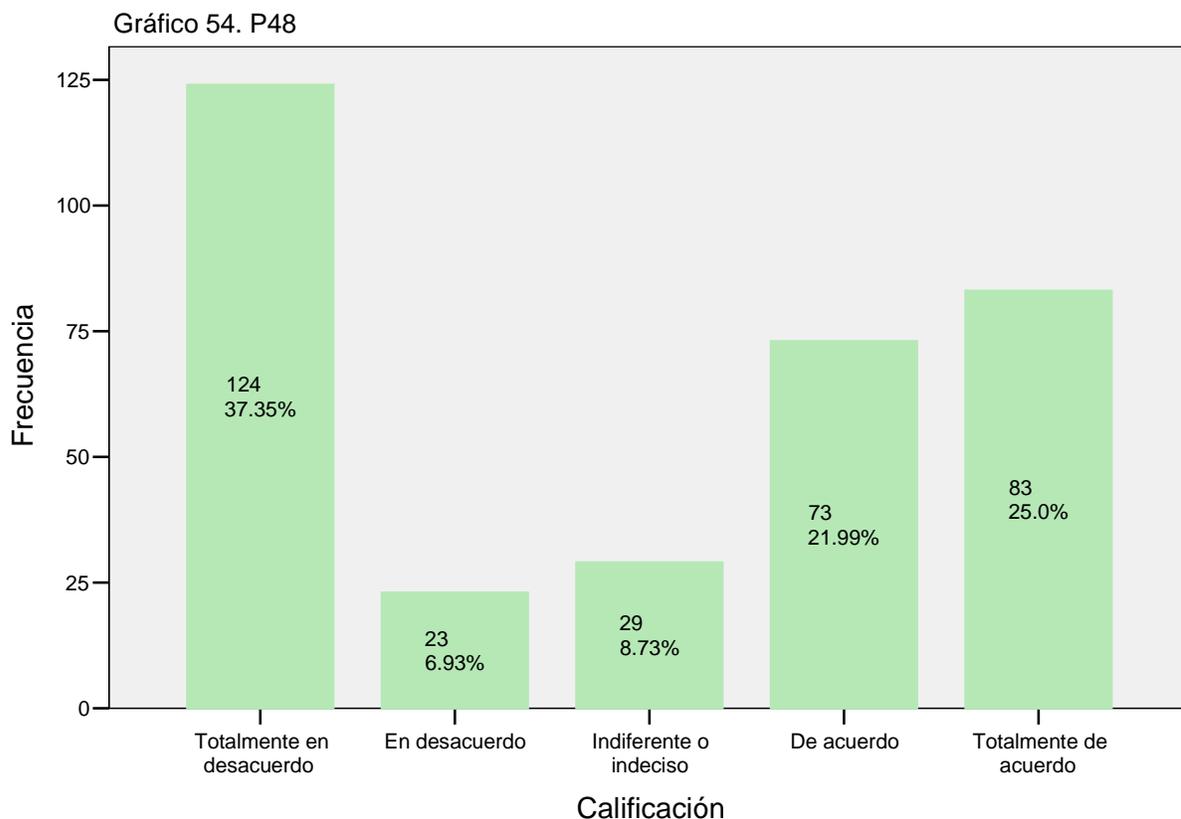


P47. Uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente (abogado, agricultor, médico)

Tabla 63. **P48. He participado en alguna organización de emprendedores en la que se nos enseña cómo dirigir una empresa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	124	37,3
En desacuerdo	23	6,9
Indiferente o indeciso	29	8,7
De acuerdo	73	22,0
Totalmente de acuerdo	83	25,0
TOTAL	332	100

De 332 estudiantes encuestados 47% afirman haber participado en alguna organización de emprendedores en la que se les enseñó cómo dirigir una empresa; mientras que el 44% niegan la afirmación.

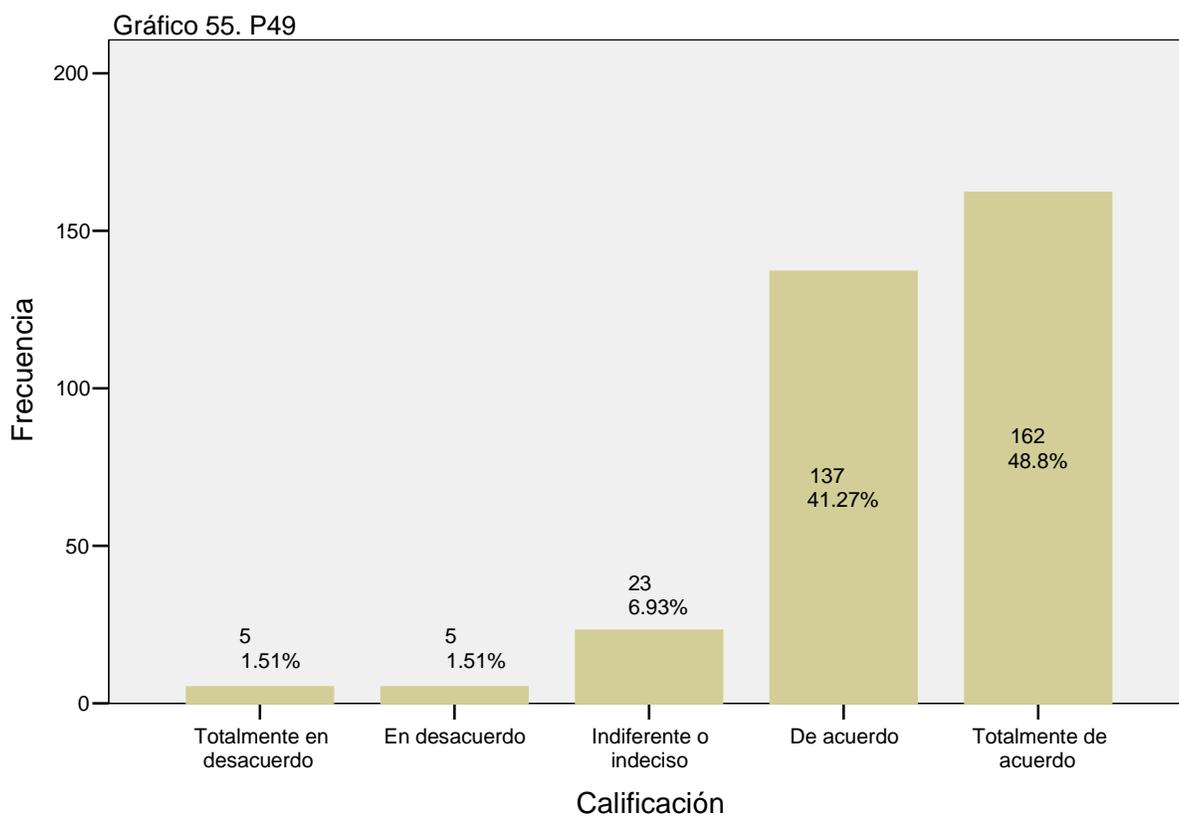


P48. He participado en alguna organización de emprendedores en la que se nos enseña cómo dirigir una empresa

Tabla 64. **P49. Sólo con un compromiso a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	5	1,5
En desacuerdo	5	1,5
Indiferente o indeciso	23	6,9
De acuerdo	137	41,3
Totalmente de acuerdo	162	48,8
TOTAL	332	100

El 90% de los encuestados son estudiantes que afirman que sólo con un compromiso a largo plazo es como alcanzan sus objetivos más importantes; mientras que el 3% niegan la afirmación y el 7% están indiferentes o indecisos.

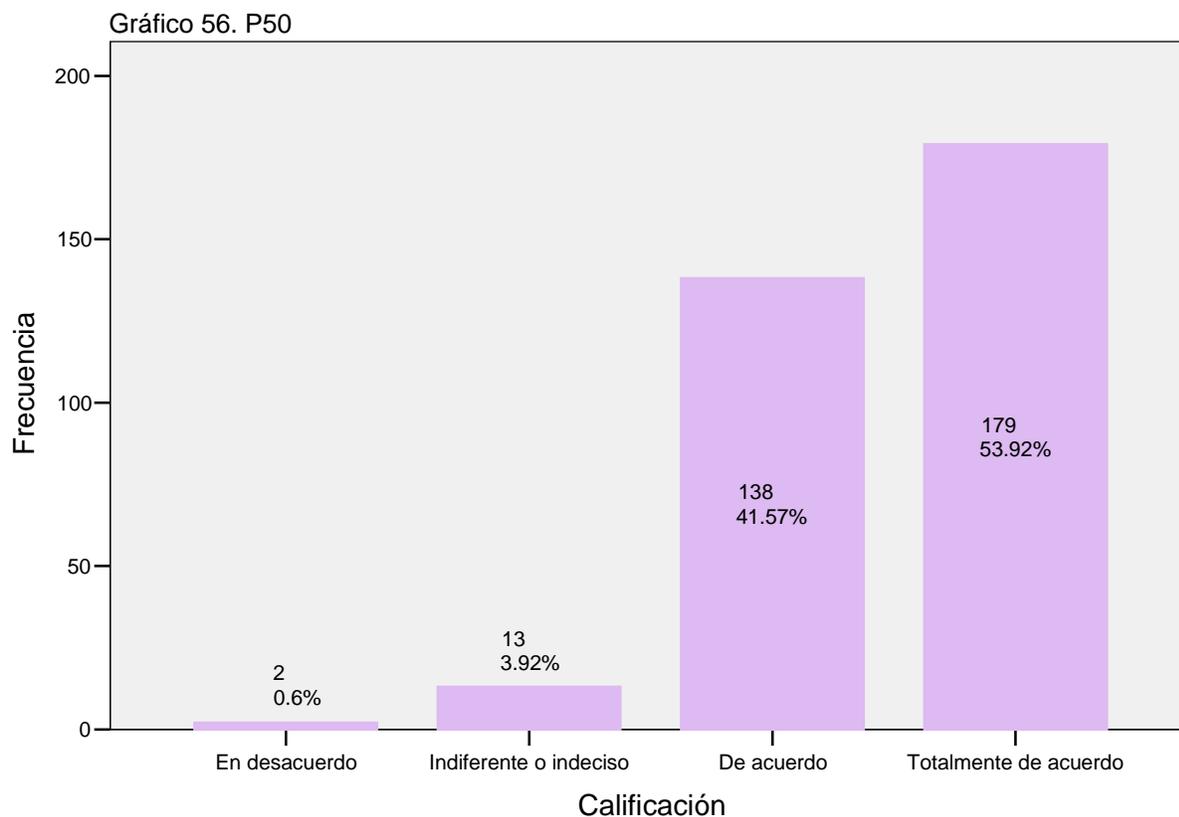


P49. Sólo con un compromiso a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes

Tabla 65. **P50. Me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	13	3,9
De acuerdo	138	41,6
Totalmente de acuerdo	179	53,9
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 317 de ellos son personas que les gusta experimentar y ensayar cosas nuevas, representando el 95% del total; mientras que el 1% niegan la afirmación y el 4% están en una posición indiferente ó indecisa.

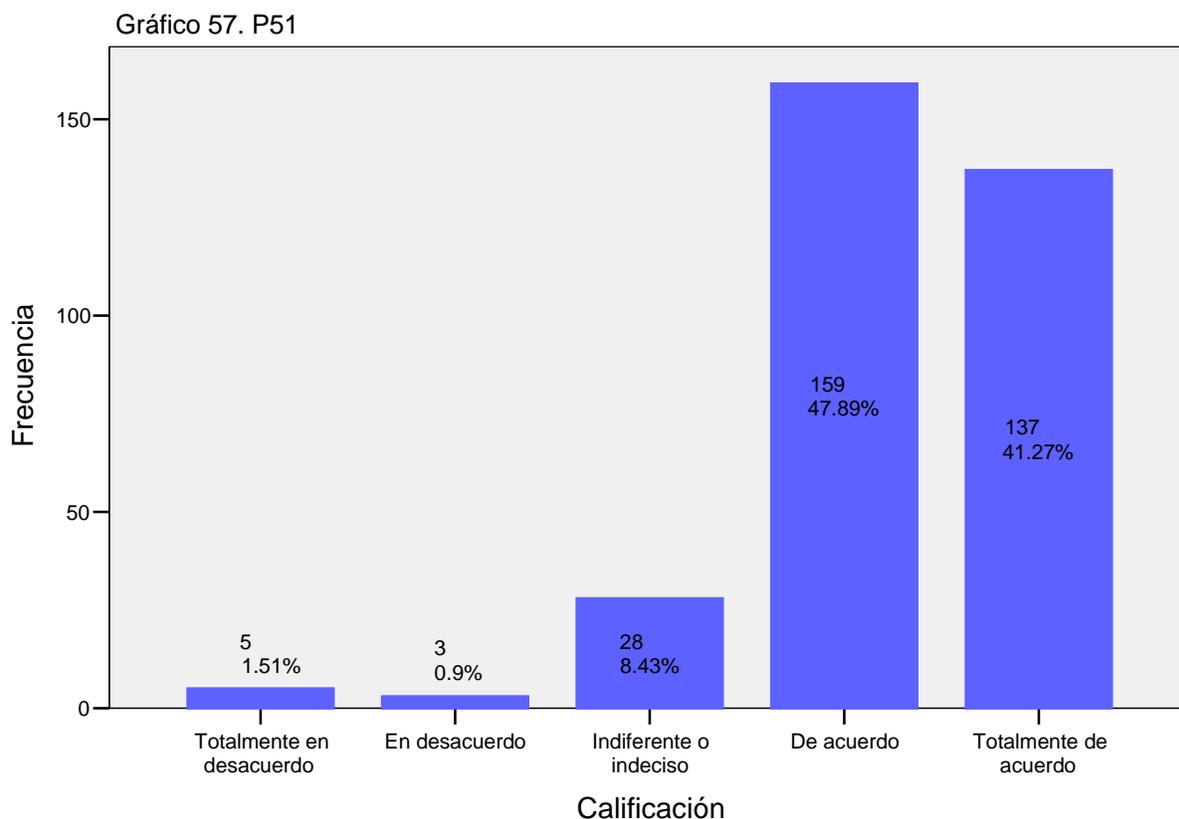


P50. Me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas

Tabla 66. **P51. Soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	5	1,5
En desacuerdo	3	,9
Indiferente o indeciso	28	8,4
De acuerdo	159	47,9
Totalmente de acuerdo	137	41,3
TOTAL	332	100

El 89% de los estudiantes encuestados afirman ser capaces de resolver problemas rápidamente y sin presión; mientras que el 3% niegan la afirmación y el 8% están indecisos.

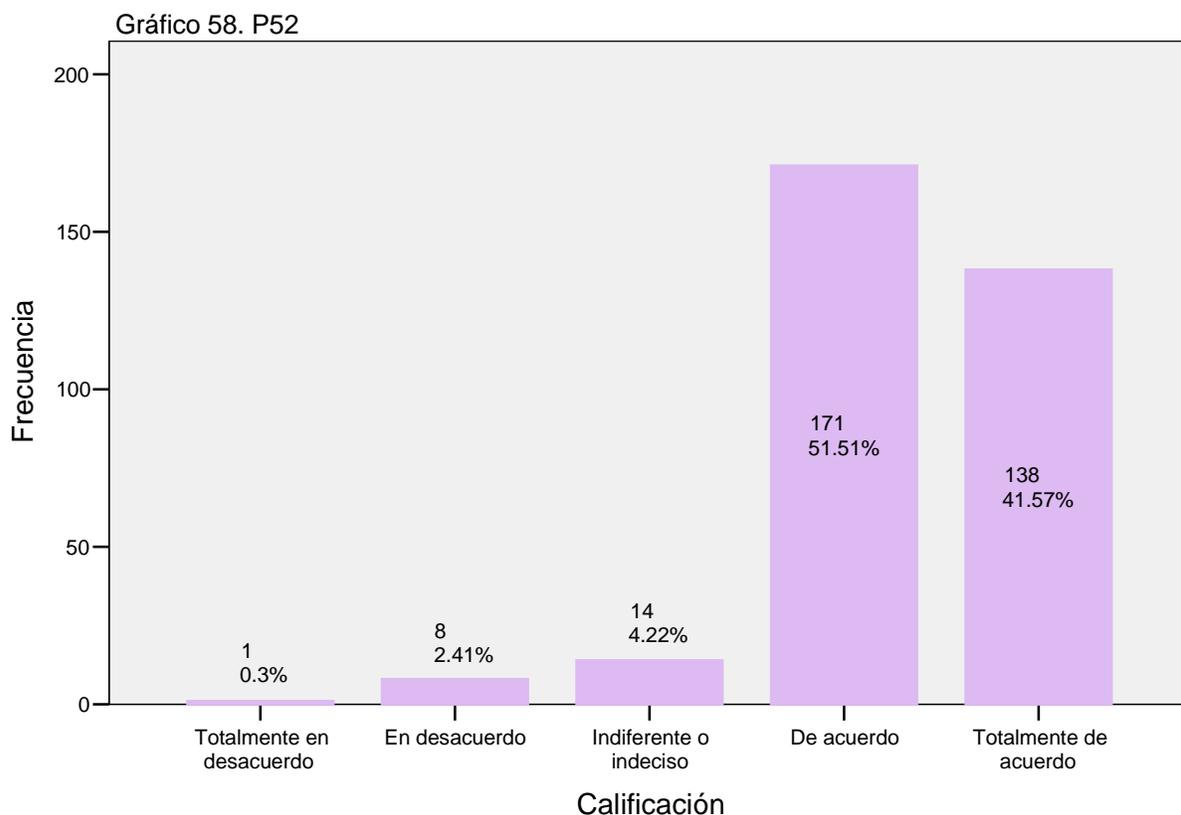


P51. Soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión

Tabla 67. **P52. Puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la forma de actuar de manera satisfactoria**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	8	2,4
Indiferente o indeciso	14	4,2
De acuerdo	171	51,5
Totalmente de acuerdo	138	41,6
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 309 afirman poder hacer frente a situaciones difíciles representando el 93% del total; mientras que el 3% niegan la afirmación y el 4% consideran que la afirmación les es indiferente.

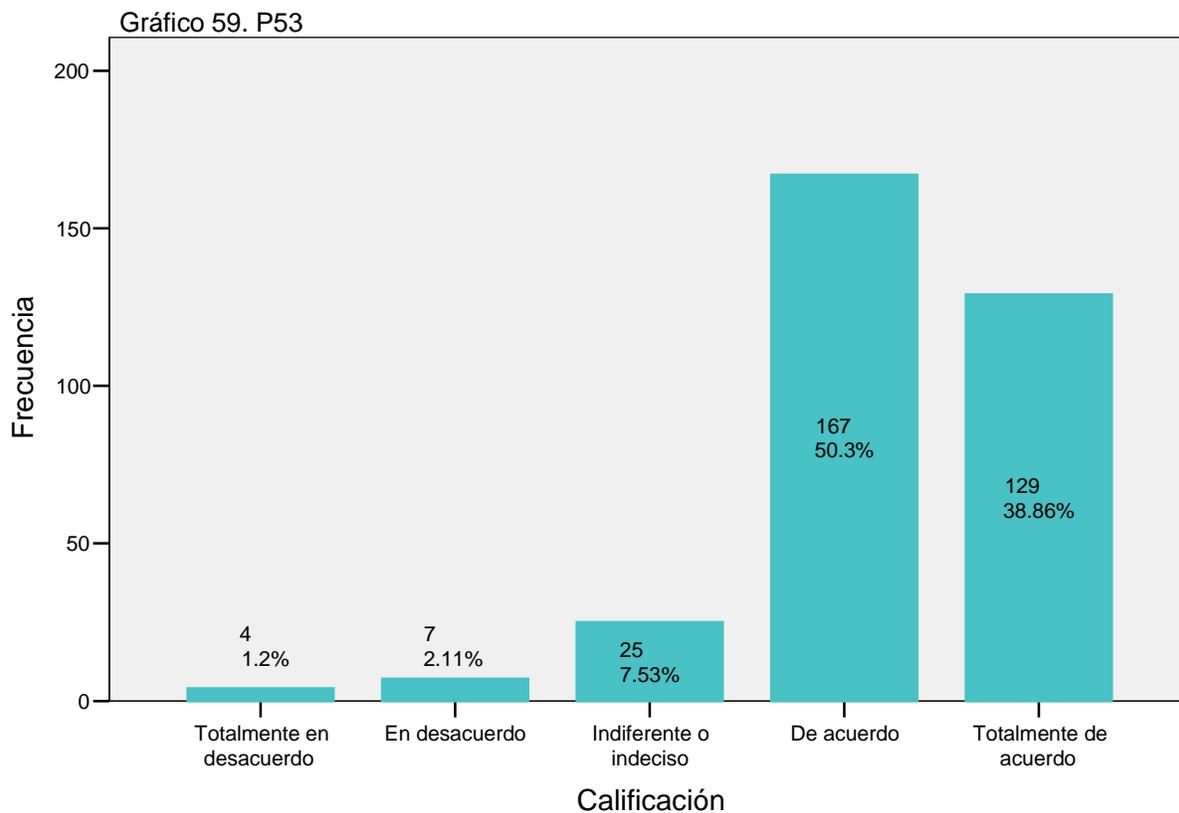


P52. Puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la forma de actuar de manera satisfactoria

Tabla 68. **P53. No tiendo a evitar las situaciones complejas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	7	2,1
Indiferente o indeciso	25	7,5
De acuerdo	167	50,3
Totalmente de acuerdo	129	38,9
TOTAL	332	100

El 89% de los estudiantes encuestados no tienden a evitar las situaciones complejas, mientras que el 3% las evitan y el 8% la consideran una afirmación indiferente.

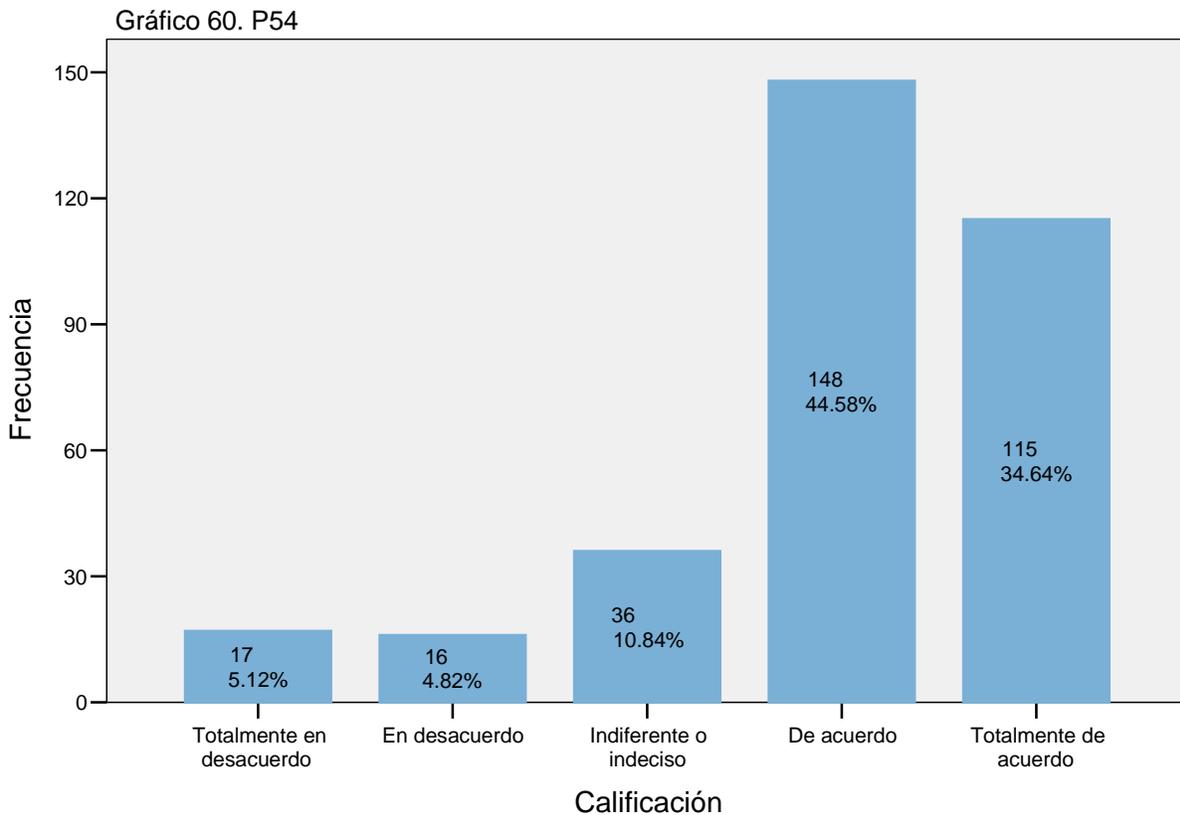


P53. No tiendo a evitar las situaciones complejas

Tabla 69. **P54. Me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	17	5,1
En desacuerdo	16	4,8
Indiferente o indeciso	36	10,8
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	115	34,7
TOTAL	332	100

79% de los estudiantes encuestados les gusta influir sobre los demás y persuadirlos de hacer lo que quieren que hagan, el 10% no les gusta influir sobre otros y el 11% califican la afirmación como indiferente.

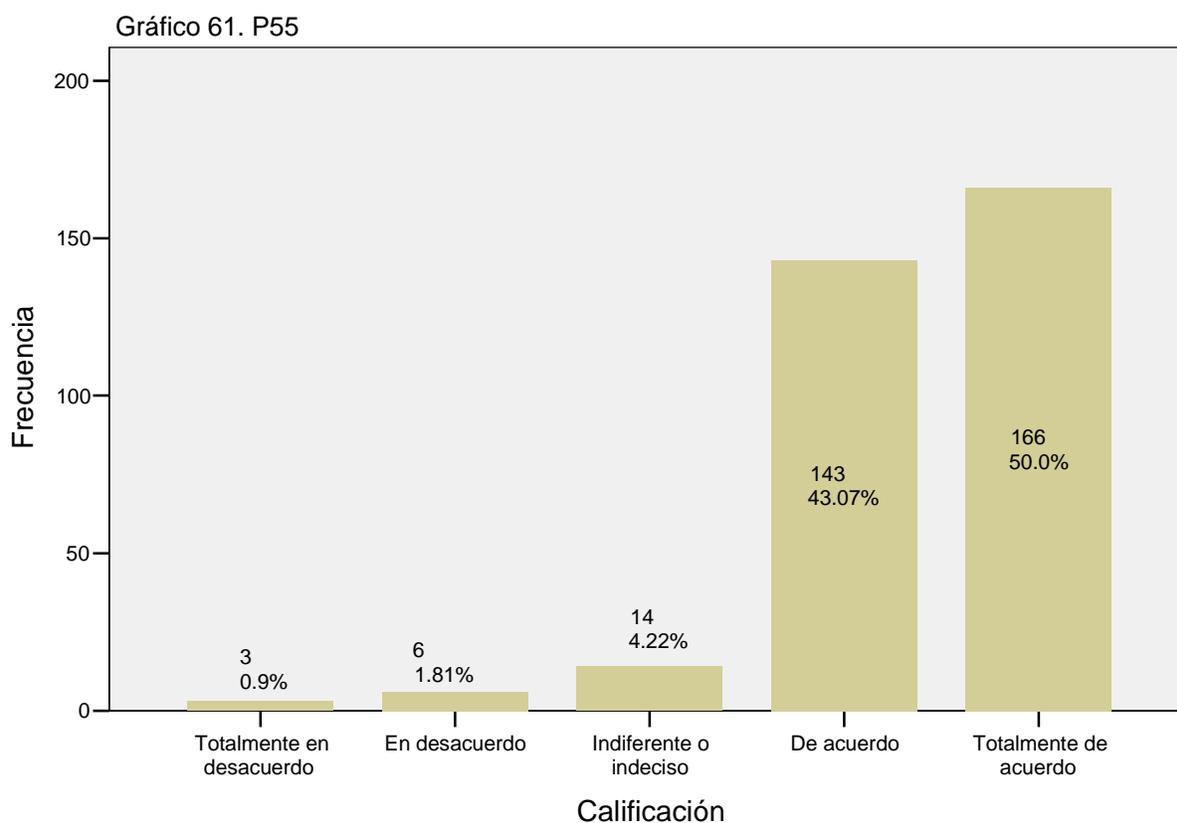


P54. Me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan

Tabla 70. **P55. Me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	14	4,2
De acuerdo	143	43,1
Totalmente de acuerdo	166	50,0
TOTAL	332	100

El 93% de los estudiantes encuestados les gusta ser independientes de otros, al grado de decidir por sí mismos lo que quieren hacer; mientras que el 3% no les gusta ser independientes y el 4% están indecisos.



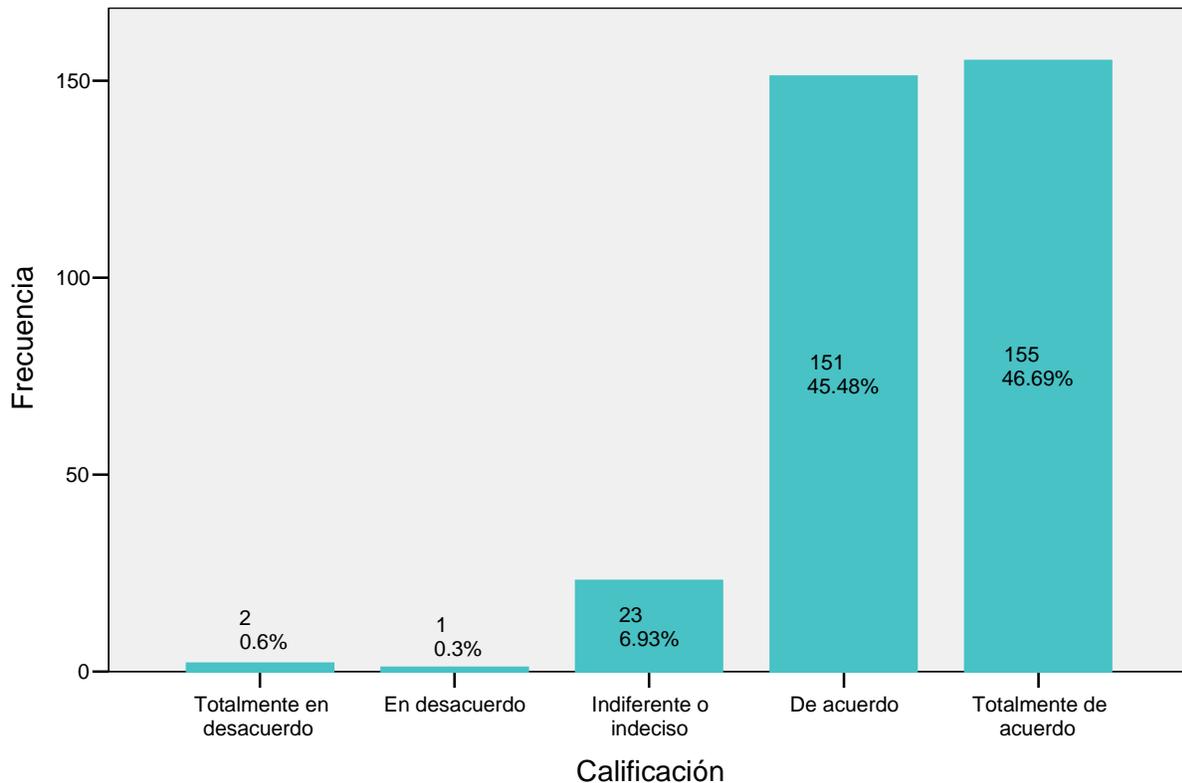
P55. Me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer

Tabla 71. **P56. La posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	23	6,9
De acuerdo	151	45,5
Totalmente de acuerdo	155	46,7
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, 306 son personas que les atrae las actividades que les permiten afrontar desafíos representando el 92%; mientras que 3 niegan la afirmación y 23 la consideran indiferente.

Gráfico 62. P56

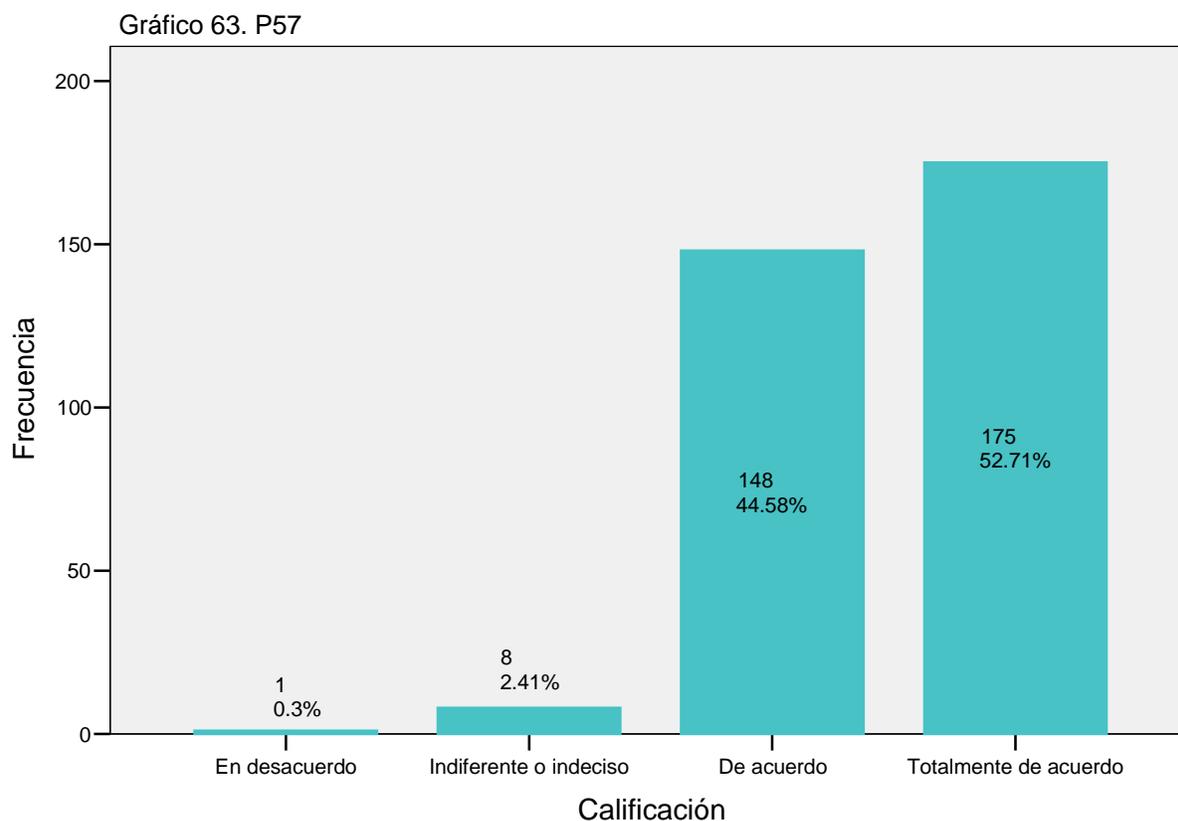


P56. La posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades

Tabla 72. **P57. En nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	8	2,4
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	175	52,7
TOTAL	332	100

El 97% de los estudiantes encuestados, afirman que en nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere; mientras que



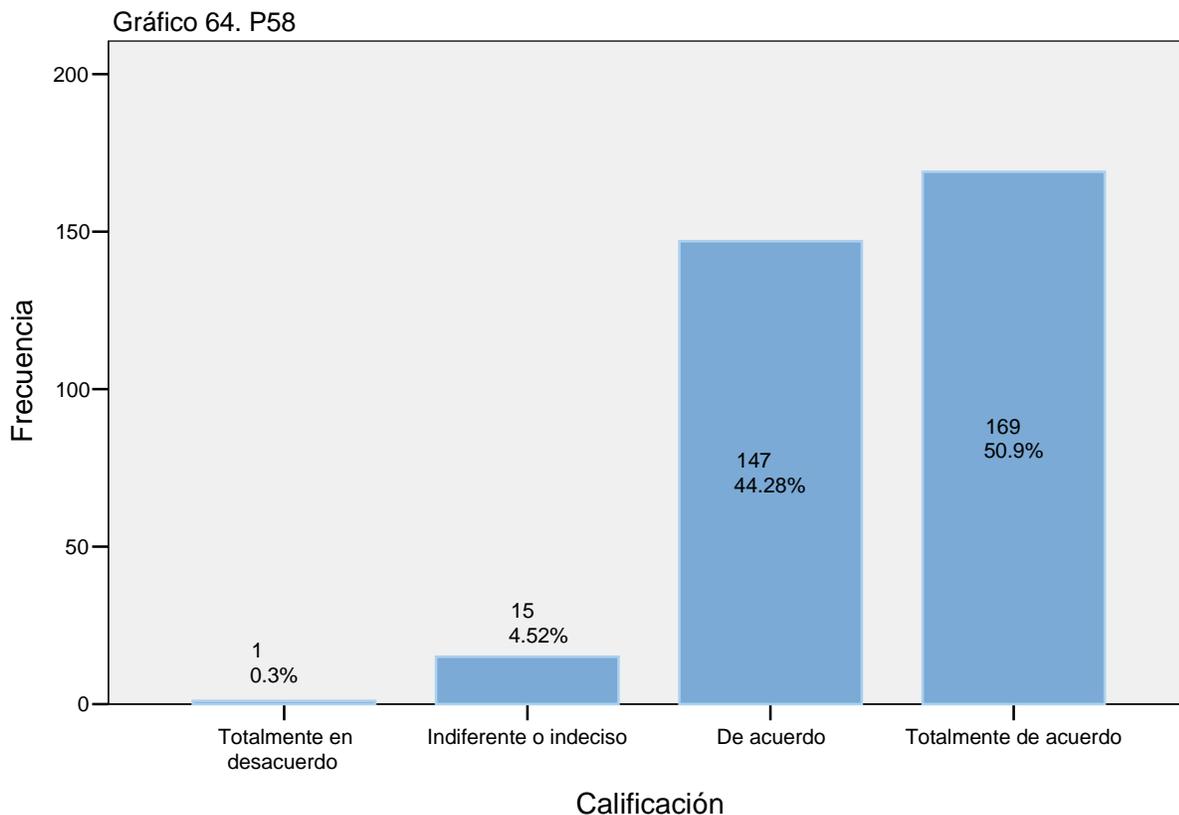
P57. En nuestras días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 73. **P58. Cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	15	4,5
De acuerdo	147	44,3
Totalmente de acuerdo	169	50,9
TOTAL	332	100

El 95% de los encuestados afirman estar seguros de poder llevar a buen término los proyectos que elaboran; mientras que el 1% no poseen dicha seguridad y el 4% están indecisos.



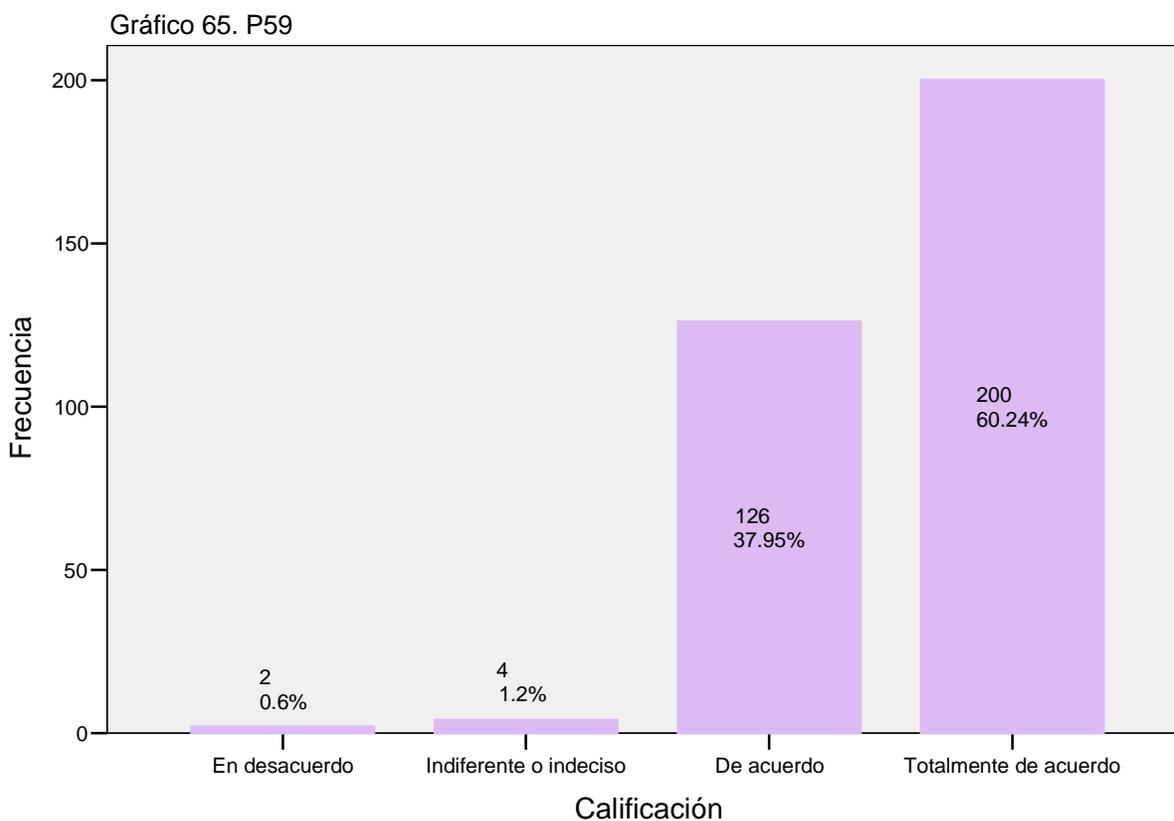
P58. Cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 74. **P59. El haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
En desacuerdo	2	,6
Indiferente o indeciso	4	1,2
De acuerdo	126	38,0
Totalmente de acuerdo	200	60,2
TOTAL	332	100

El 98% de los estudiantes encuestados afirman que el haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable; mientras que el 1% están en desacuerdo y el resto consideran la afirmación como indiferente.



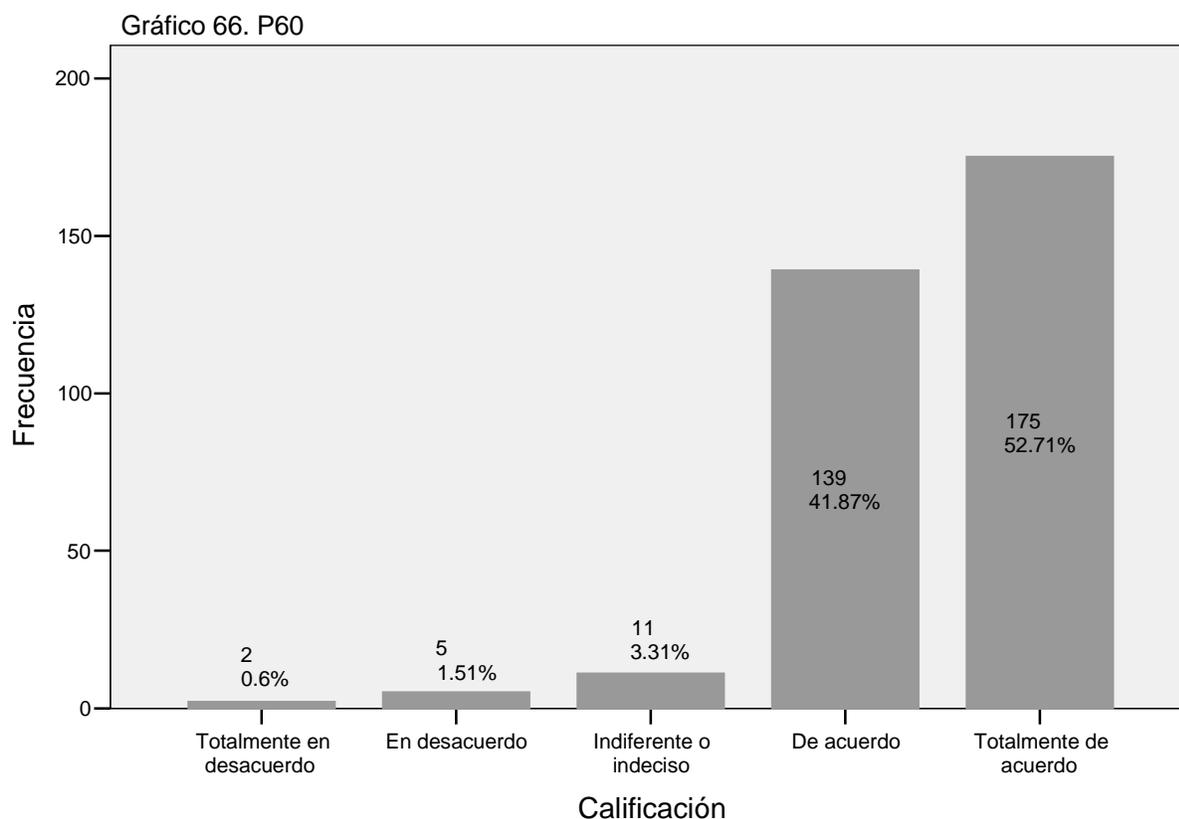
P59. El haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable

En esta afirmación no hubo respuestas con calificación igual a uno que significa totalmente en desacuerdo.

Tabla 75. **P60. El éxito es el resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con esto el azar**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	,6
En desacuerdo	5	1,5
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	139	41,9
Totalmente de acuerdo	175	52,7
TOTAL	332	100

De 332 encuestados, 314 afirman que el éxito es el resultado de esfuerzos sostenidos, representando el 95%; mientras que el 2% niegan la afirmación y el 3% la califican como indiferente.

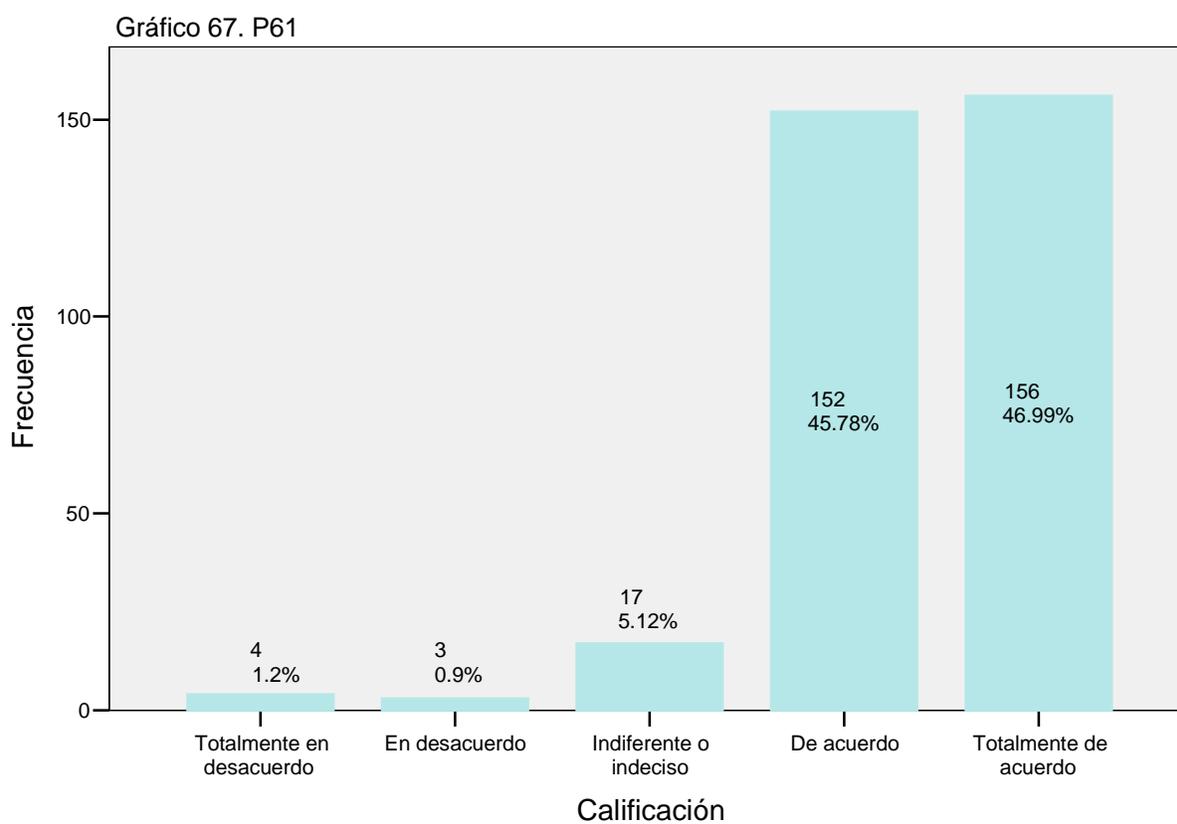


P60. El éxito es resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con el azar

Tabla 76. **P61. El dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	3	,9
Indiferente o indeciso	17	5,1
De acuerdo	152	45,8
Totalmente de acuerdo	156	47,0
TOTAL	332	100

El 93% de los estudiantes encuestados afirman que el dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas; mientras que el 2% no están de acuerdo y el 5% les es indiferente.

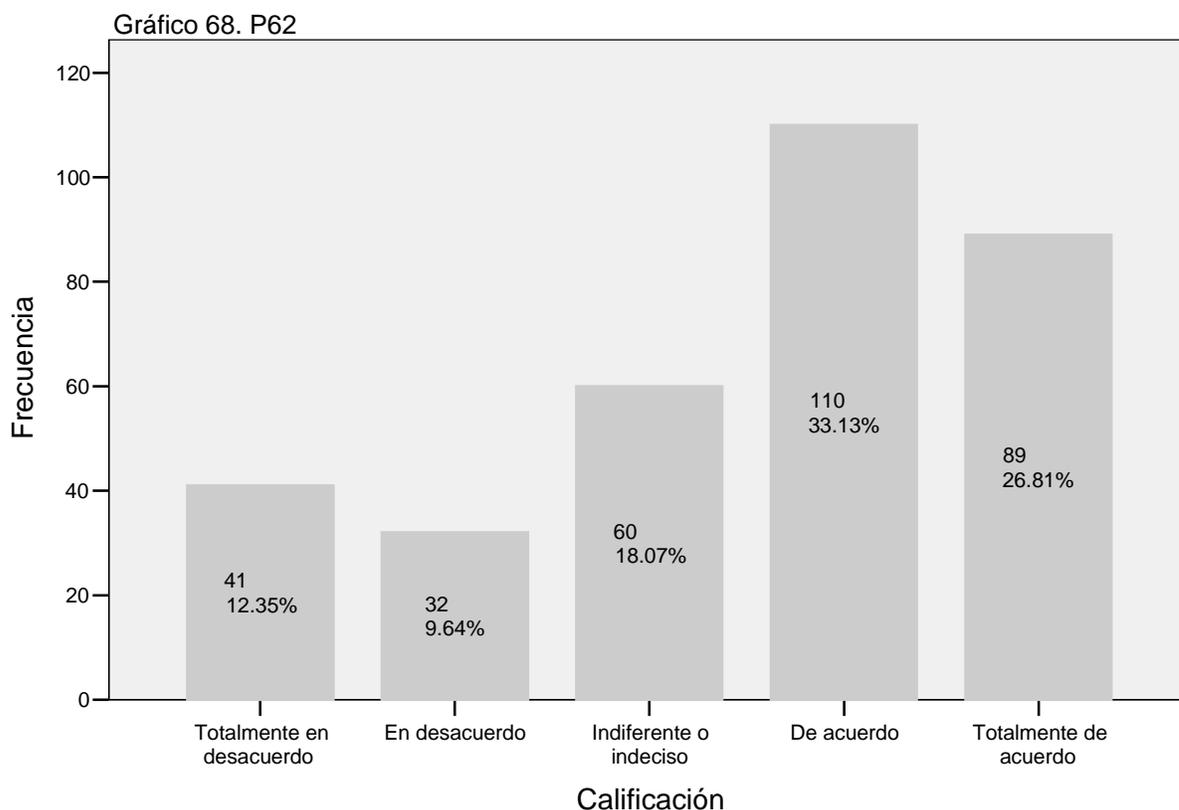


P61. El dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas

Tabla 77. **P62. Como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas (colecciones, reparaciones, etc)**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	41	12,3
En desacuerdo	32	9,6
Indiferente o indeciso	60	18,1
De acuerdo	110	33,1
Totalmente de acuerdo	89	26,8
TOTAL	332	100

El 60% de los estudiantes encuestados afirman que buscan como pasatiempo hacer actividades que les permitan hacer cosas concretas; mientras que al 22% no les gusta hacer actividades concretas y el 18% lo consideran indiferente.

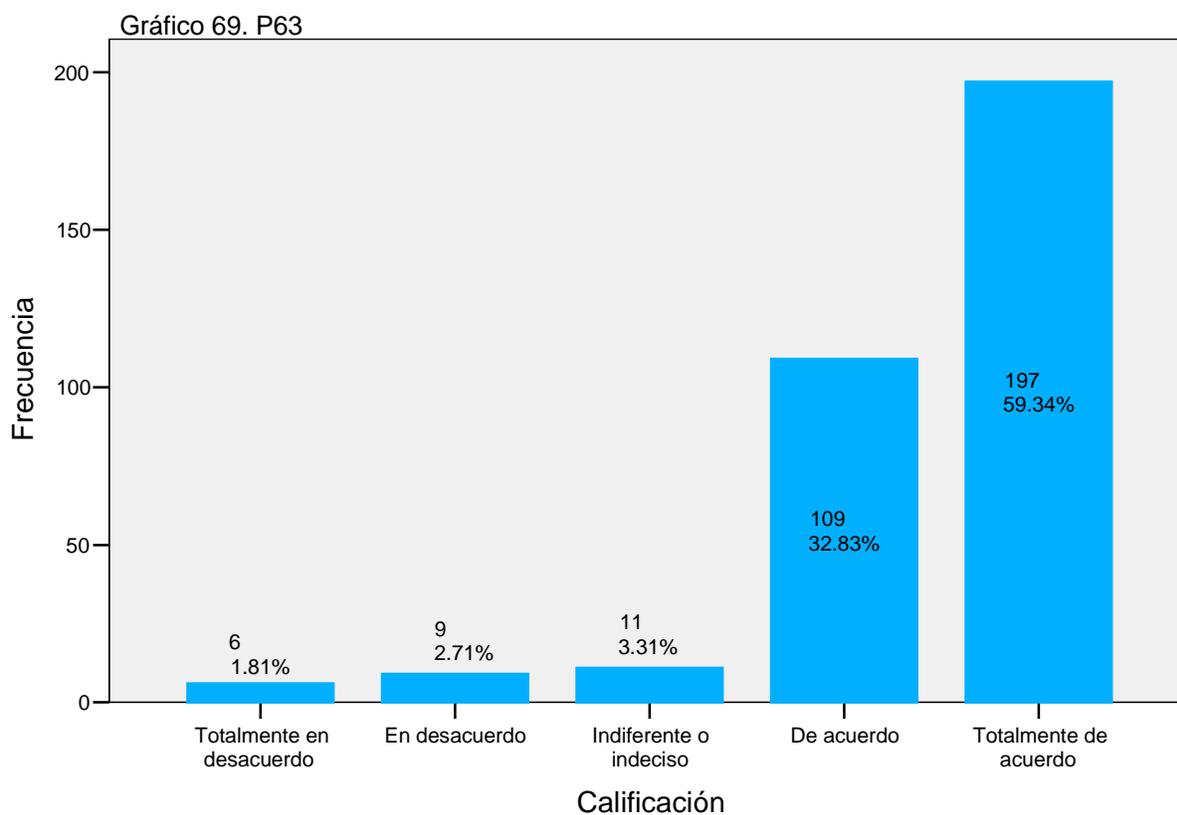


P62. Como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas (colecciones, reparaciones, etc.)

Tabla 78. **P63. Conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	1,8
En desacuerdo	9	2,7
Indiferente o indeciso	11	3,3
De acuerdo	109	32,8
Totalmente de acuerdo	197	59,3
TOTAL	332	100

El 92% de los encuestados afirman conocer adultos a quienes respetan mucho y que dirigen una empresa; mientras que el 5% dicen no conocer adultos que poseen empresa y el 3% están indecisos.

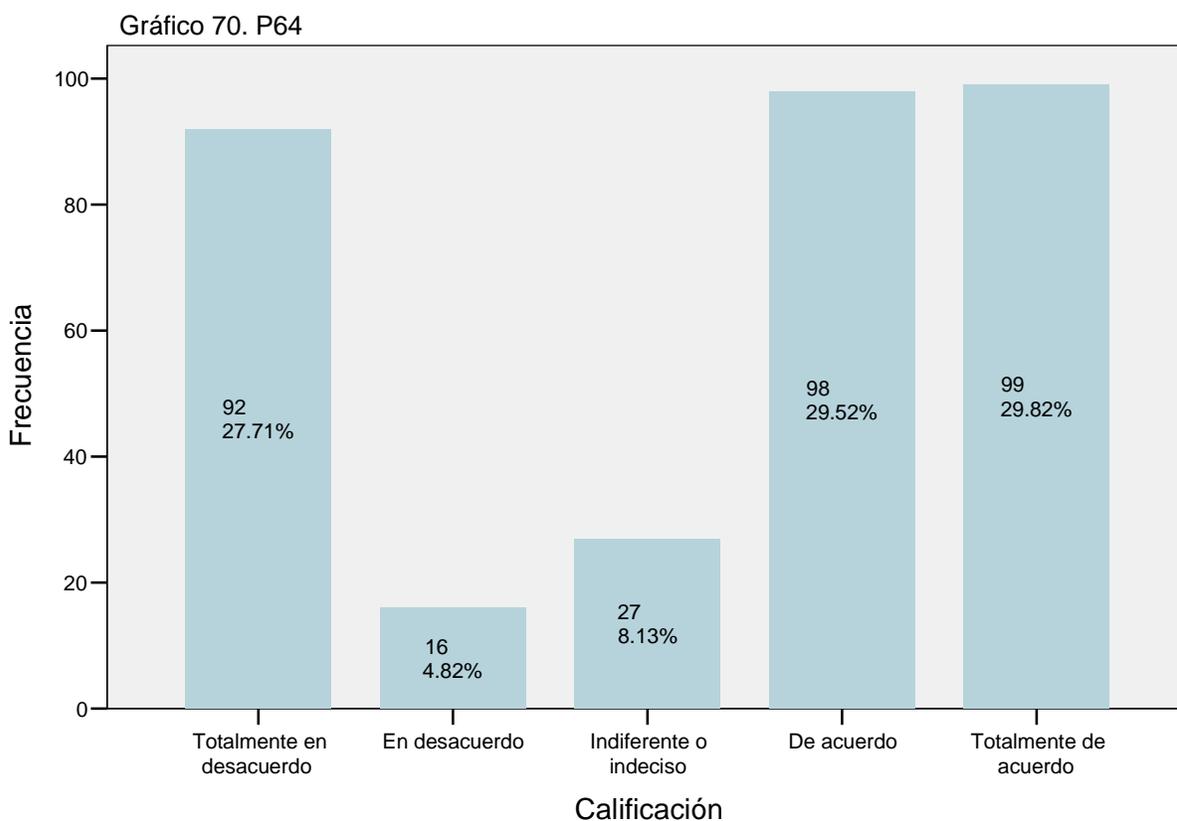


P63. Conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa

Tabla 79. **P64. Ya he participado en la iniciación de actividades, tales como asociaciones, clubes, colectas, etc.**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	92	27,7
En desacuerdo	16	4,8
Indiferente o indeciso	27	8,1
De acuerdo	98	29,5
Totalmente de acuerdo	99	29,8
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 59% afirman haber participado en la iniciación de actividades, mientras que el 33% no han participado tales actividades y el 8% están indecisos.

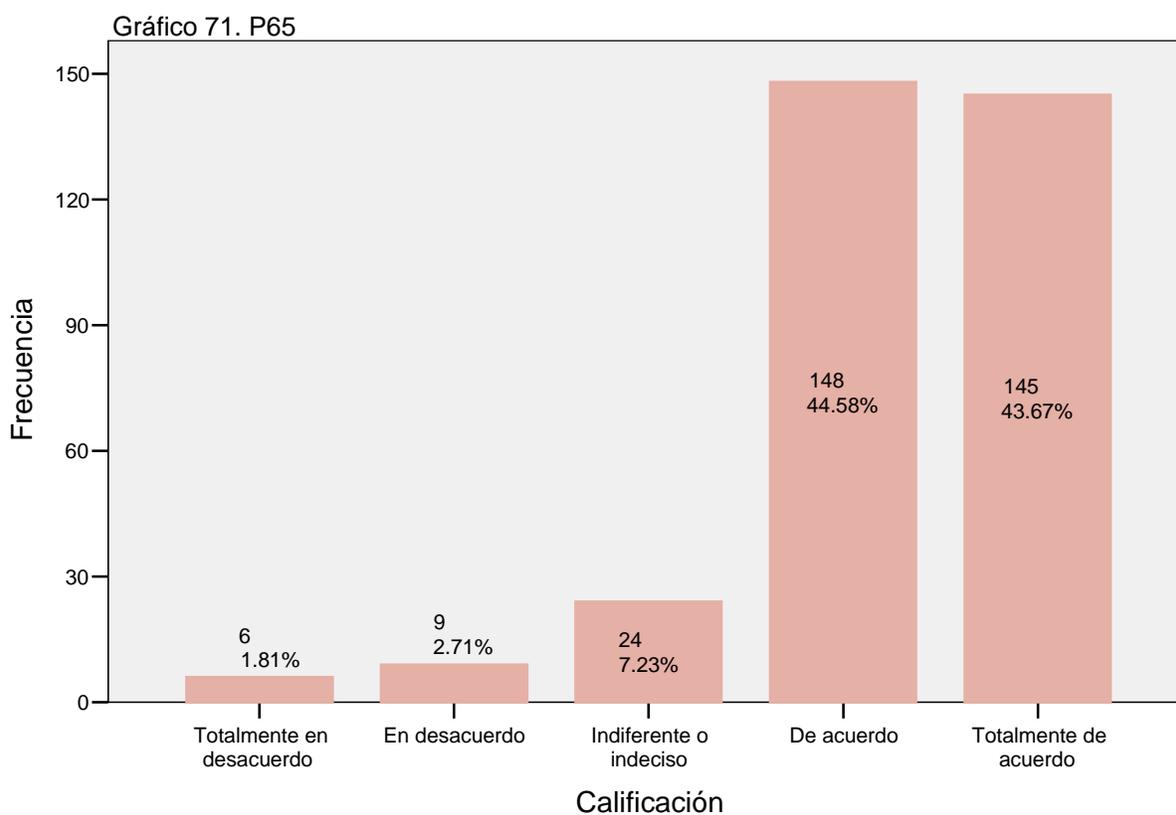


P64. Ya he participado en la iniciación de actividades, tales como asociaciones, clubes, colectas, etc.

Tabla 80. **P65. Busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	1,8
En desacuerdo	9	2,7
Indiferente o indeciso	24	7,2
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	145	43,7
TOTAL	332	100

El 88% de los estudiantes encuestados buscan con frecuencia actividades en las que puedan tomar la iniciativa, mientras que el 5% evitan éste tipo de actividades y el 7% lo consideran indiferente.

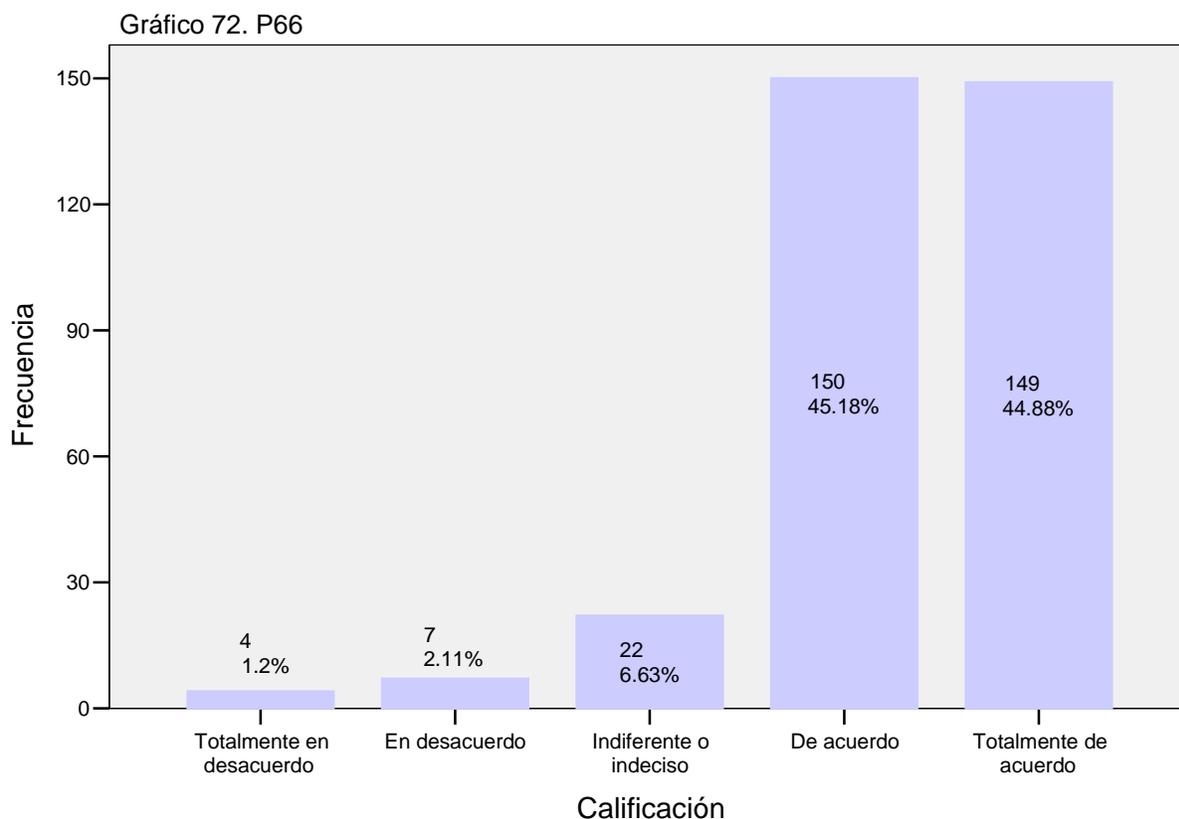


P65. Busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa

Tabla 81. **P66.Prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	4	1,2
En desacuerdo	7	2,1
Indiferente o indeciso	22	6,6
De acuerdo	150	45,2
Totalmente de acuerdo	149	44,9
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 3% no prefieren las tareas y situaciones en las que exigen buena dosis de creatividad e innovación, mientras que el 90% las prefieren y el 7% la consideran indiferente.

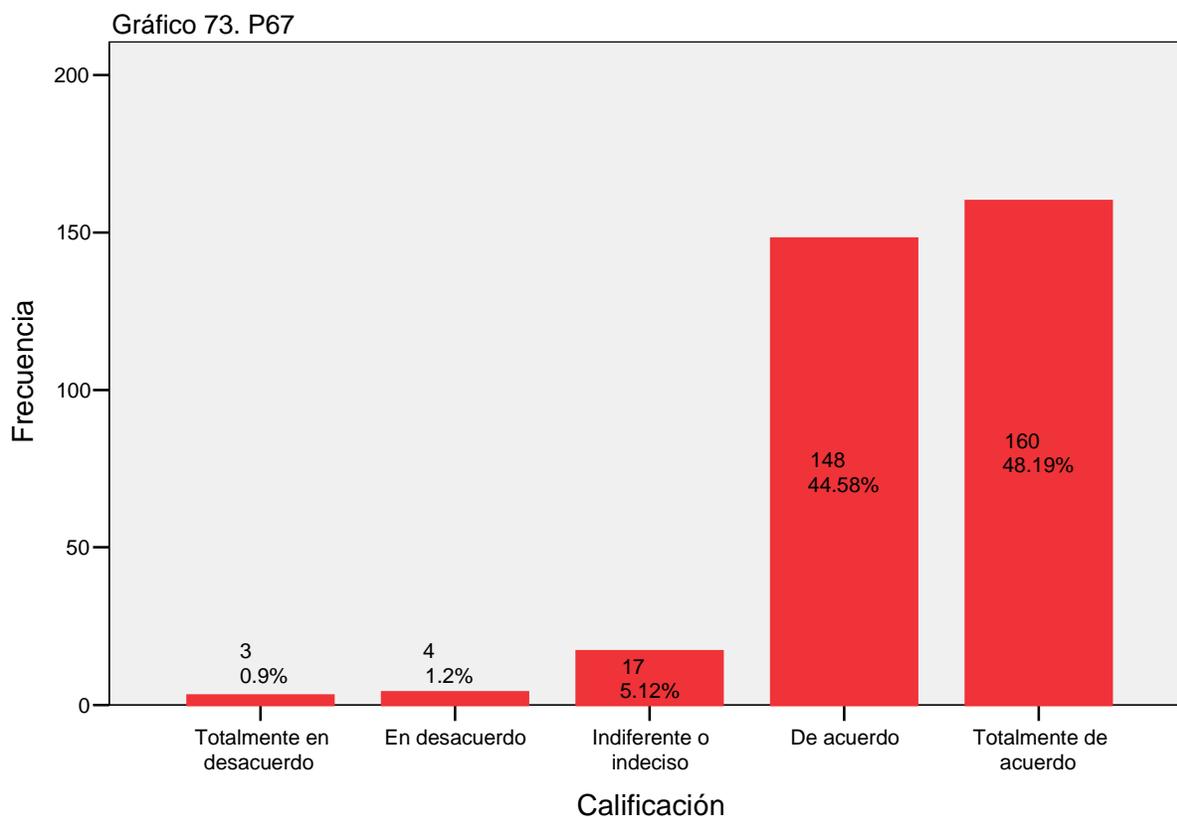


P66. Prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación

Tabla 82. **P67. Prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	17	5,1
De acuerdo	148	44,6
Totalmente de acuerdo	160	48,2
TOTAL	332	100

Del total de encuestados, 308 estudiantes prefieren las situaciones en las que con frecuencia deben tomar decisiones importantes, representando el 93%; mientras que el 2% no prefieren éste tipo de situaciones y el 5% la consideran indiferente.



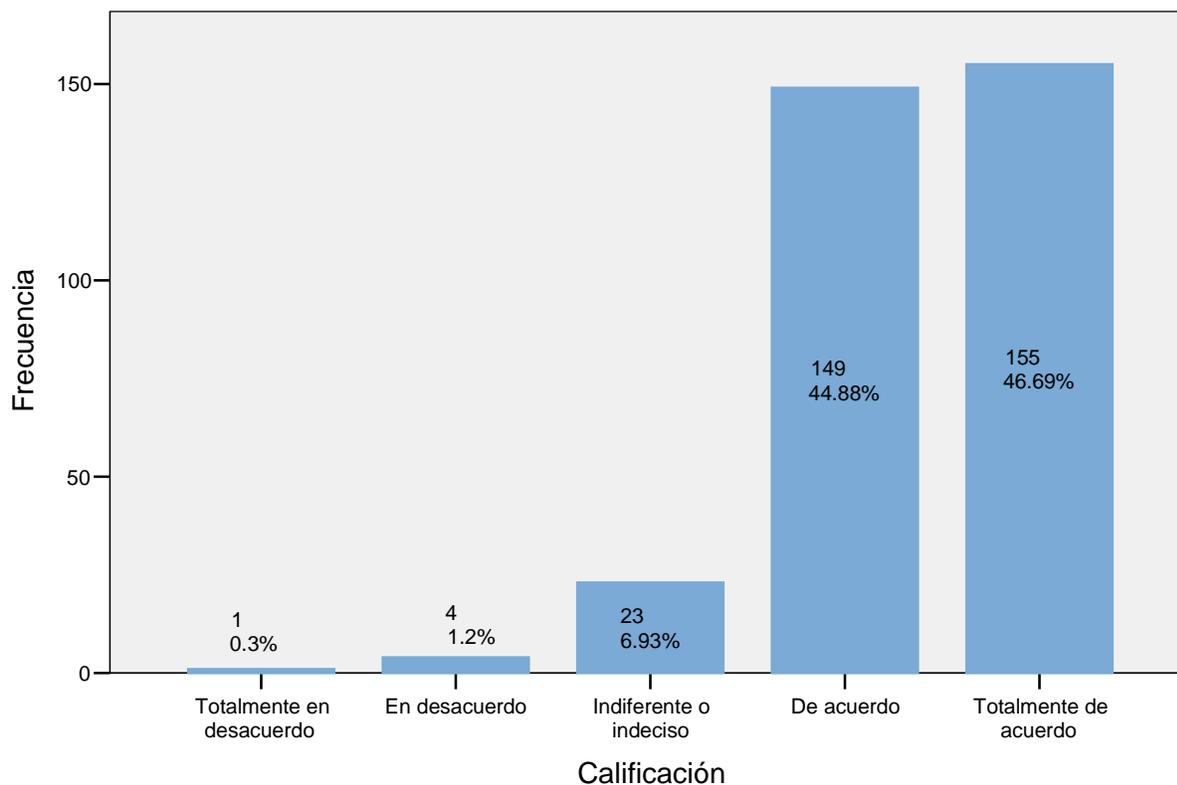
P67. Prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes

Tabla 83. **P68. No tiendo a desistir, aun cuando los resultados tarden en llegar**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	23	6,9
De acuerdo	149	44,9
Totalmente de acuerdo	155	46,7
TOTAL	332	100

Del 100% de los encuestados, el 92% no tienden a desistir, aún cuando los resultados tarden en llegar; mientras que el 1% sí desisten y el 7% están indecisos.

Gráfico 74. P68

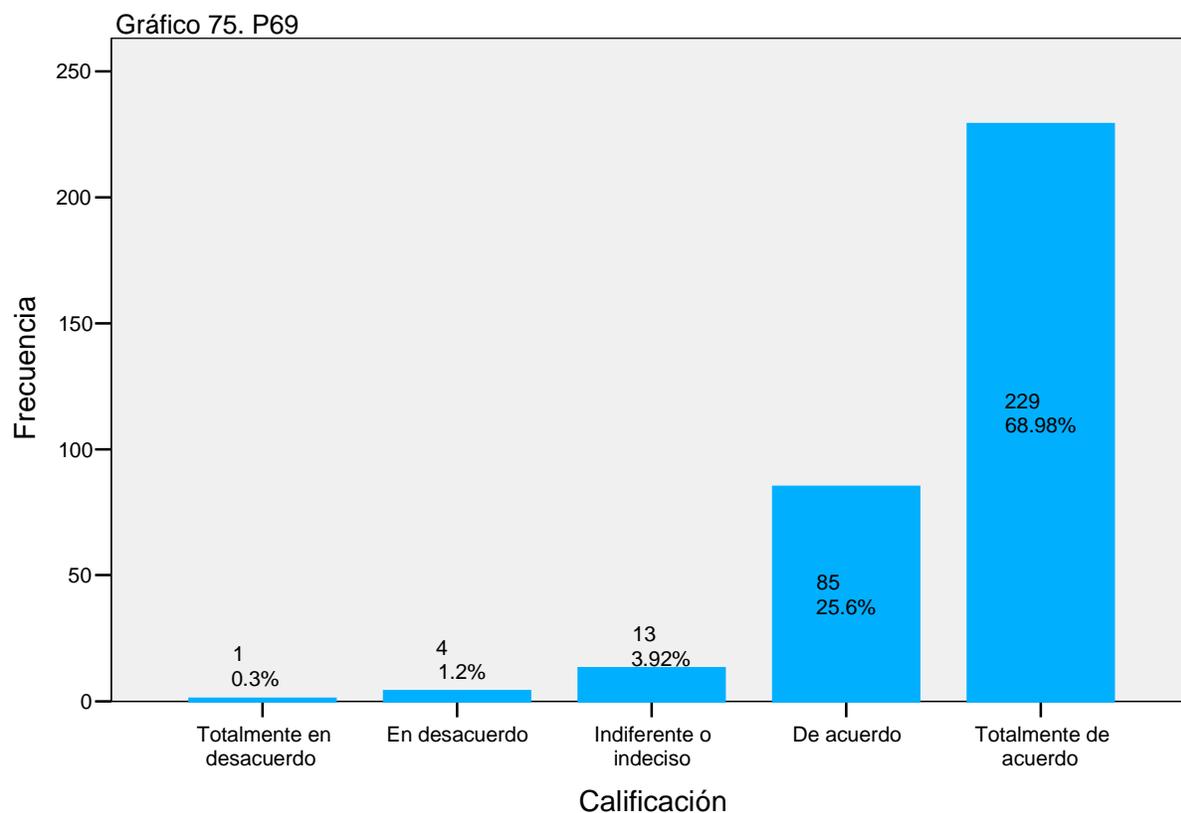


P68. No tiendo a desistir, aun cuando los resultados tarden en llegar

Tabla 84. **P69. Me gustaría iniciar una empresa para ser mi propio patrón**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	13	3,9
De acuerdo	85	25,6
Totalmente de acuerdo	229	69,0
TOTAL	332	100

El 95% de los encuestados les gustaría iniciar una empresa para ser su propio jefe, el 1% no están de acuerdo y el 4% no les gustaría iniciar una empresa.

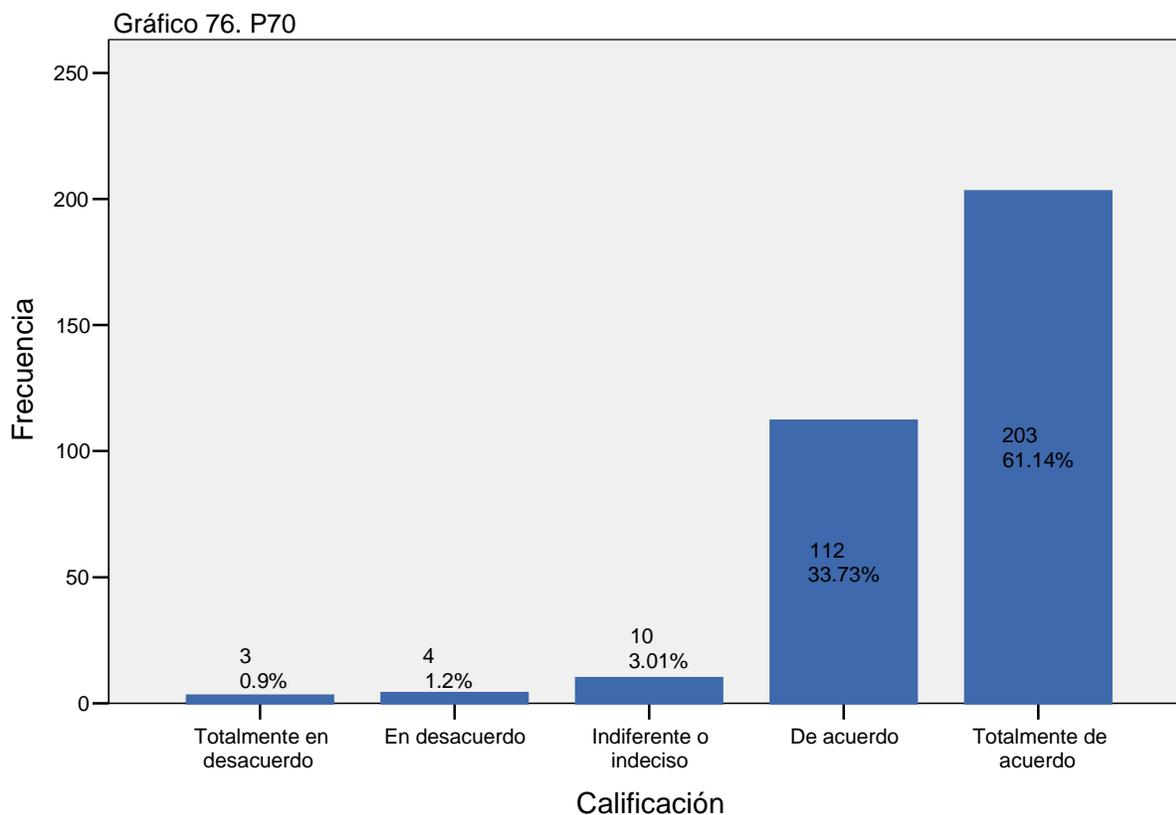


P69. Me gustaría iniciar una empresa para ser mi propio patrón

Tabla 85. **P70. Me gusta que mi trabajo sea mejor que el de los demás**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	,9
En desacuerdo	4	1,2
Indiferente o indeciso	10	3,0
De acuerdo	112	33,7
Totalmente de acuerdo	203	61,1
TOTAL	332	100

Al 95% de los estudiantes encuestados les gusta que su trabajo sea mejor que el de los demás; mientras que al 2% no les gusta que su trabajo sea mejor y el 3% le es indiferente la afirmación.



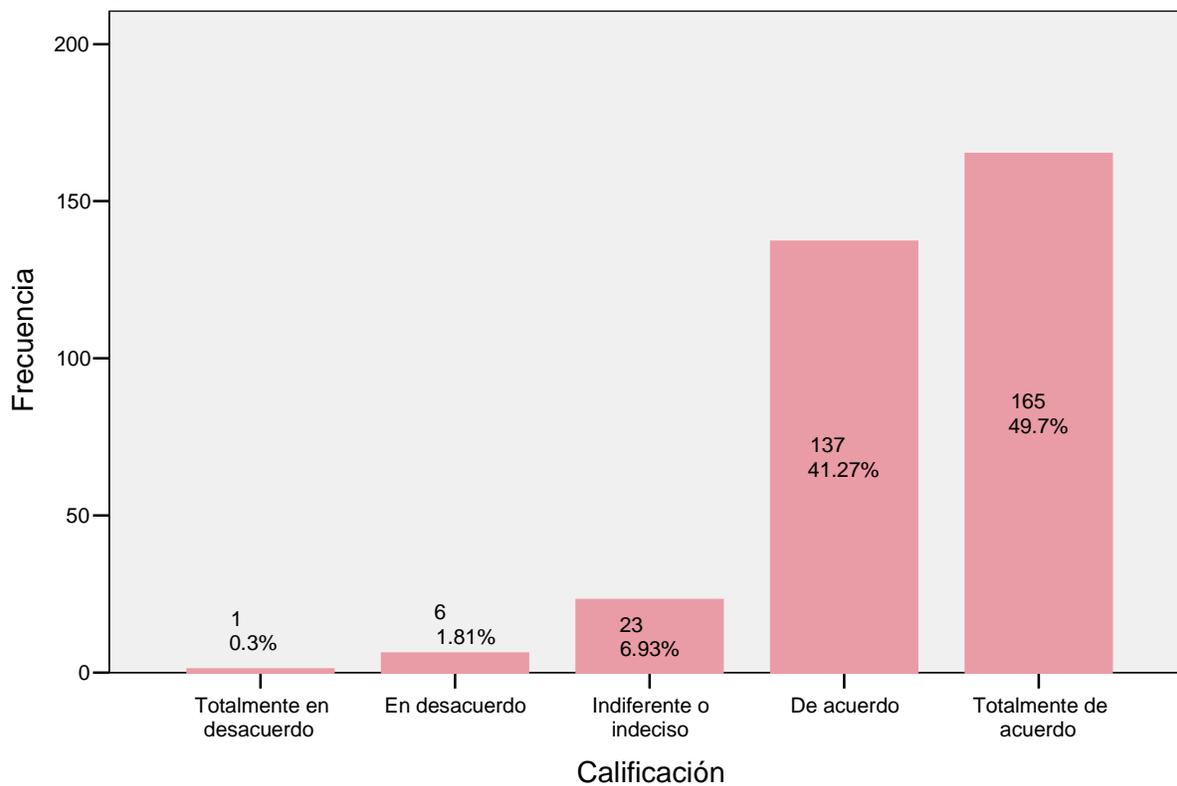
P70. Me gusta que mi trabajo sea mejor que el de los demás

Tabla 86. **P71. Un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	6	1,8
Indiferente o indeciso	23	6,9
De acuerdo	137	41,3
Totalmente de acuerdo	165	49,7
TOTAL	332	100

El 91% de los estudiantes encuestados afirman que un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor; mientras que el 2% niegan la afirmación y el 7% lo consideran indiferente.

Gráfico 77. P71

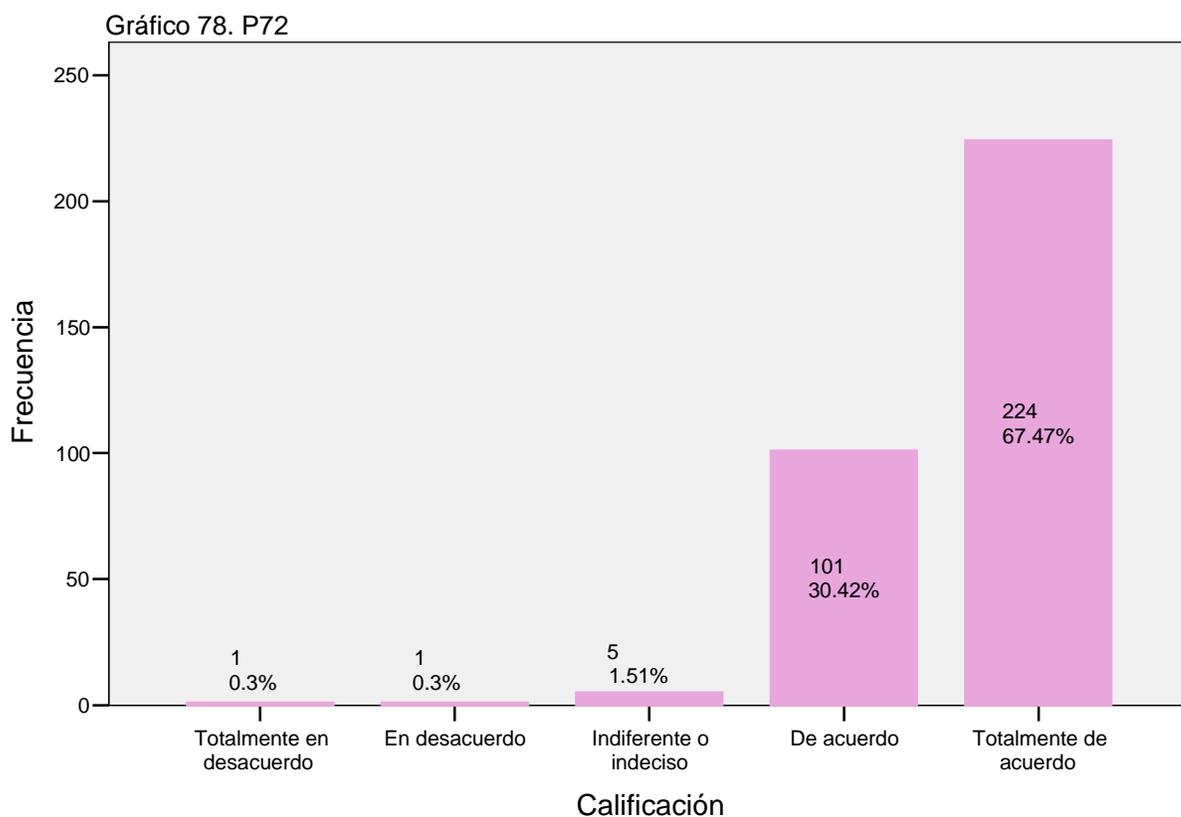


P71. Un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor

Tabla 87. **P72. Un fracaso aceptado correctamente puede constituir una lección valiosa a tener en cuenta en el futuro**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	,3
En desacuerdo	1	,3
Indiferente o indeciso	5	1,5
De acuerdo	101	30,4
Totalmente de acuerdo	224	67,5
TOTAL	332	100

El 98% de los encuestados aceptan que un fracaso puede constituir una lección valiosa para el futuro, el 2% no lo consideran así ó están en una posición indiferente.

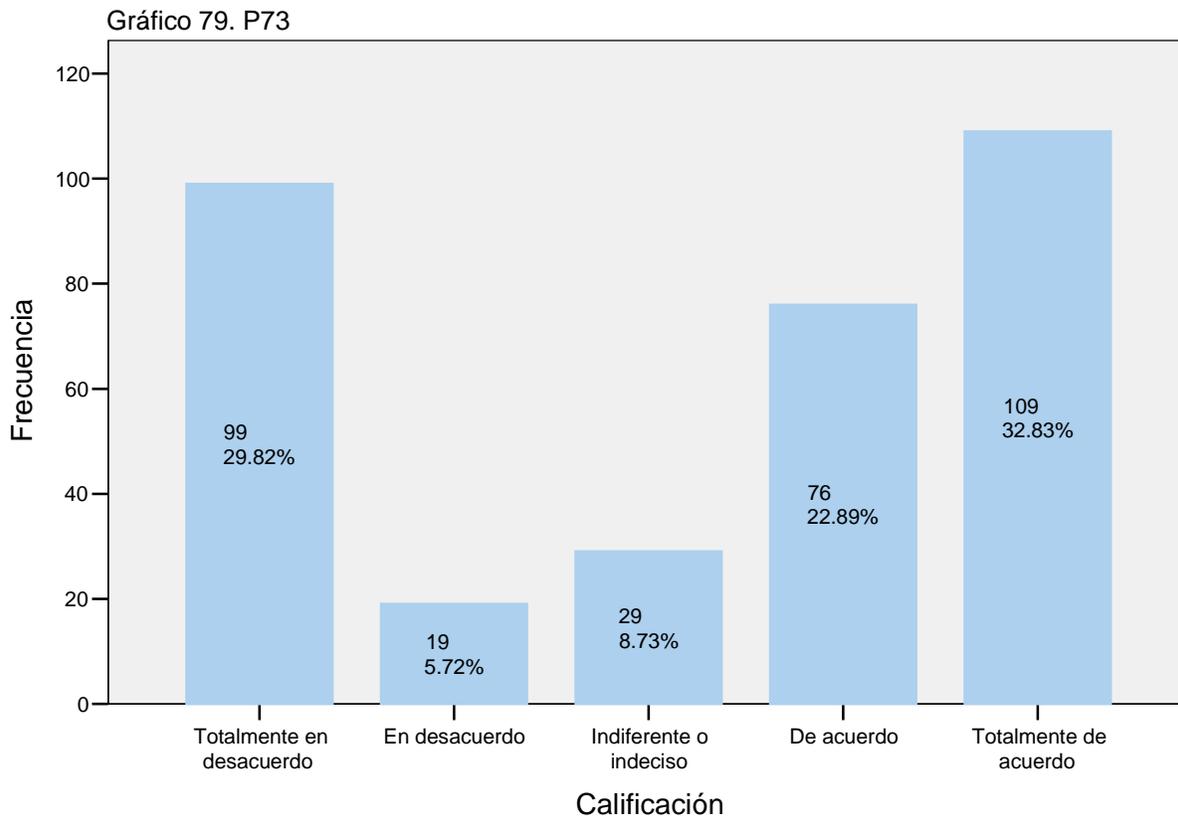


P72. Un fracaso aceptado correctamente puede constituir una lección valiosa a tener en cuenta en el futuro

Tabla 88. **P73. Soy considerado como el mayor de la familia**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	99	29,8
En desacuerdo	19	5,7
Indiferente o indeciso	29	8,7
De acuerdo	76	22,9
Totalmente de acuerdo	109	32,8
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 56% son considerados como los mayores de la familia, mientras que el 35% no son considerados de ésta forma y el 9% están indecisos.

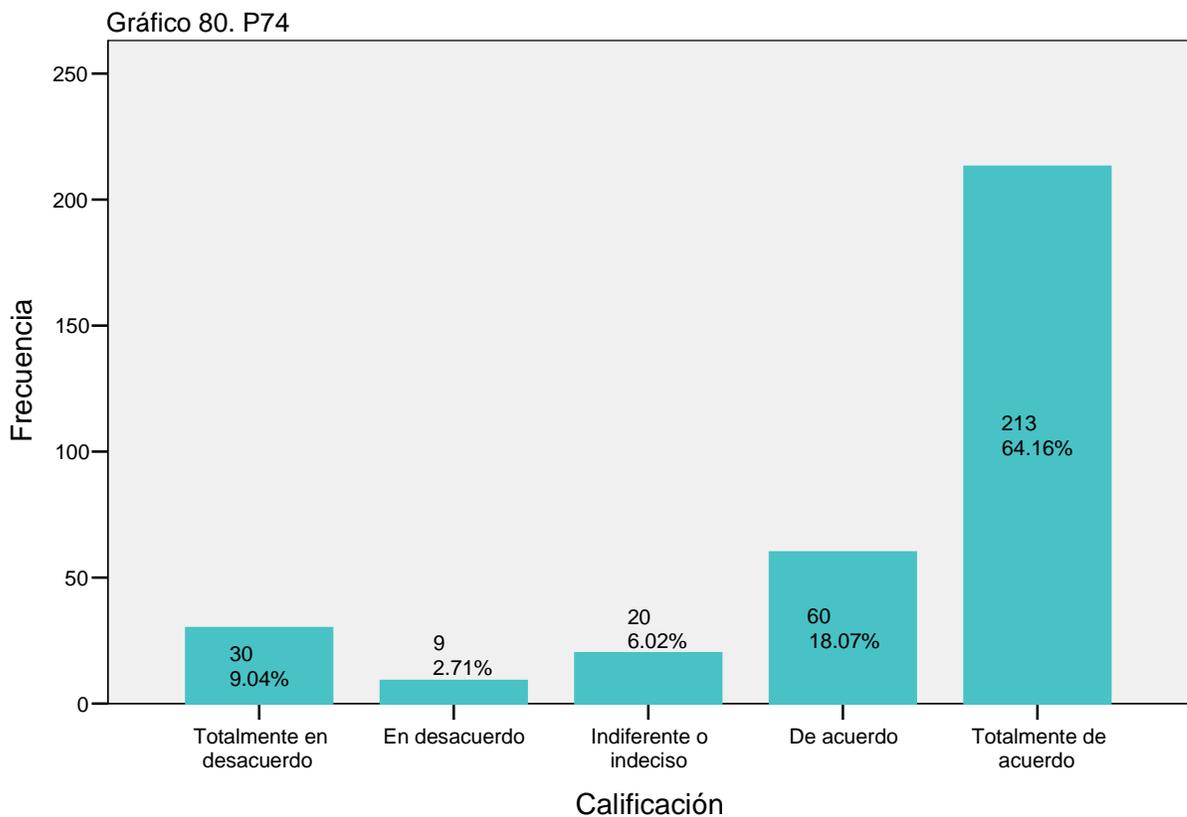


P73. Soy considerado como el mayor de la familiar

Tabla 89. **P74. Ya he efectuado actividades remuneradas, como entregar periódicos, vender productos, etc.**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	30	9,0
En desacuerdo	9	2,7
Indiferente o indeciso	20	6,0
De acuerdo	60	18,1
Totalmente de acuerdo	213	64,2
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 82% alguna vez han efectuado actividades remuneradas, mientras que el 12% nunca han trabajado y el 6% están indecisos.

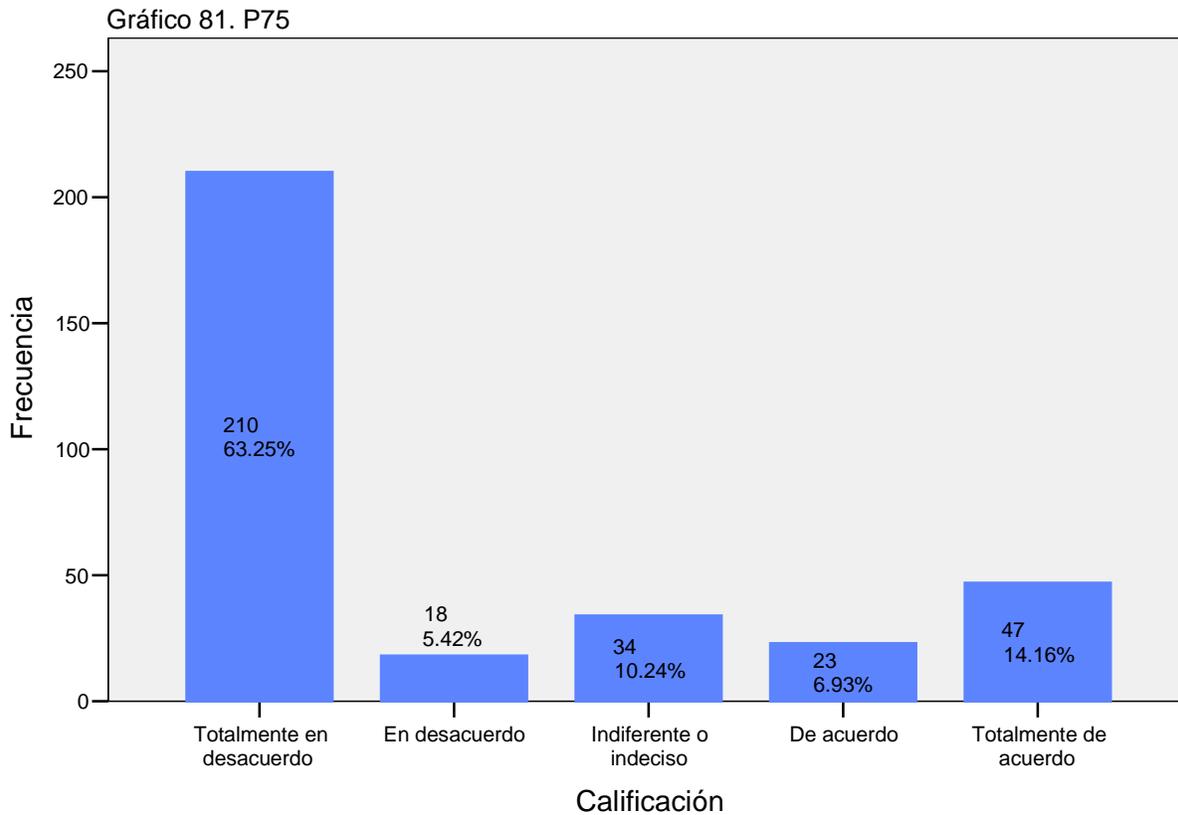


P74. Ya he efectuado actividades remuneradas, como entregar periódicos, vender productos, etc.

Tabla 90. **P75. Mis abuelos dirigían su propia empresa**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	210	63,3
En desacuerdo	18	5,4
Indiferente o indeciso	34	10,2
De acuerdo	23	6,9
Totalmente de acuerdo	47	14,2
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 21% afirman que sus abuelos dirigían su propia empresa, mientras que el 69% niegan que sus abuelos tenían empresa propia y el 10% están indecisos.



P75. Mis abuelos dirigían su propia empresa

Tabla 91. **Intensidad de los Intereses del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	21	6,3
Nivel medio	175	52,7
Nivel alto	136	41,0
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 6% poseen una intensidad de sus intereses baja, mientras que el 53% poseen una intensidad media y el 41% alta.

Intensidad de los Intereses del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

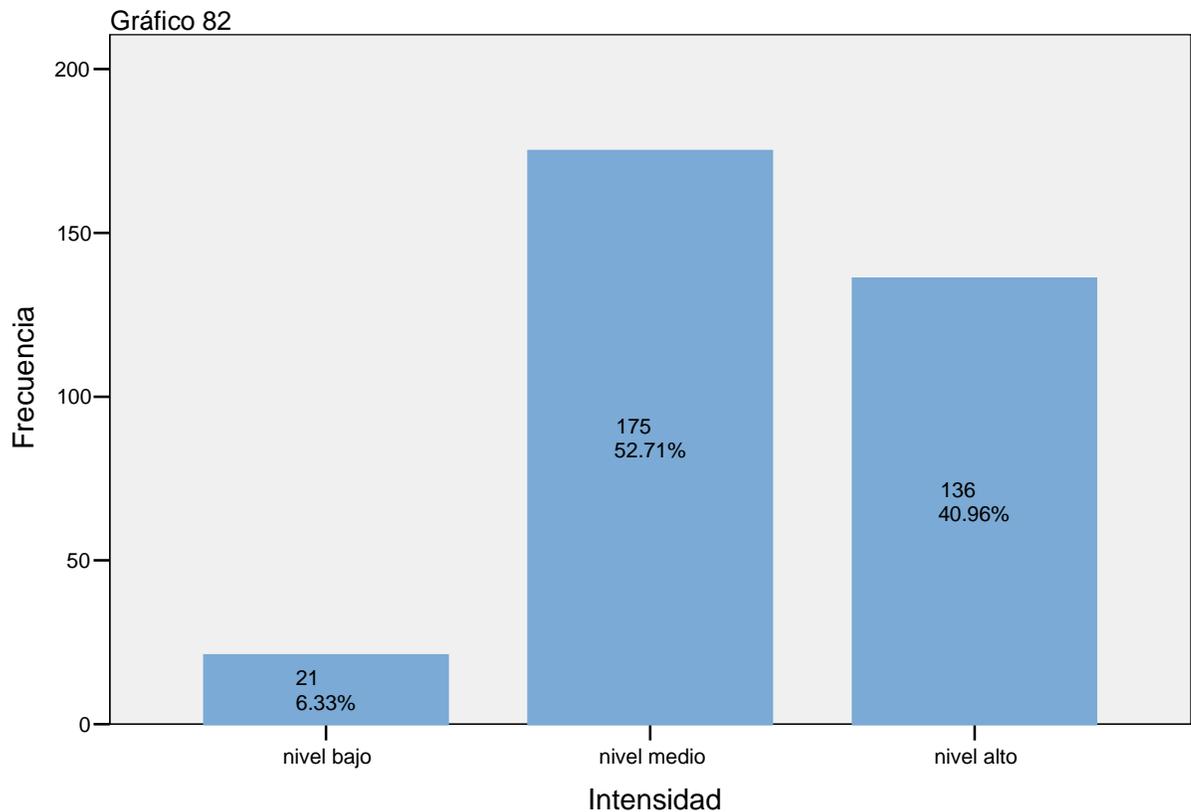


Tabla 92. **Nivel de las Aptitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	5	1,5
Nivel medio	117	35,2
Nivel alto	210	63,3
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 2% poseen un nivel bajo de las aptitudes del comportamiento emprendedor, mientras que el 35% poseen un nivel medio y el 63% un nivel alto.

Nivel de las Aptitudes del comportamiento emprendedor en el estudiantes universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

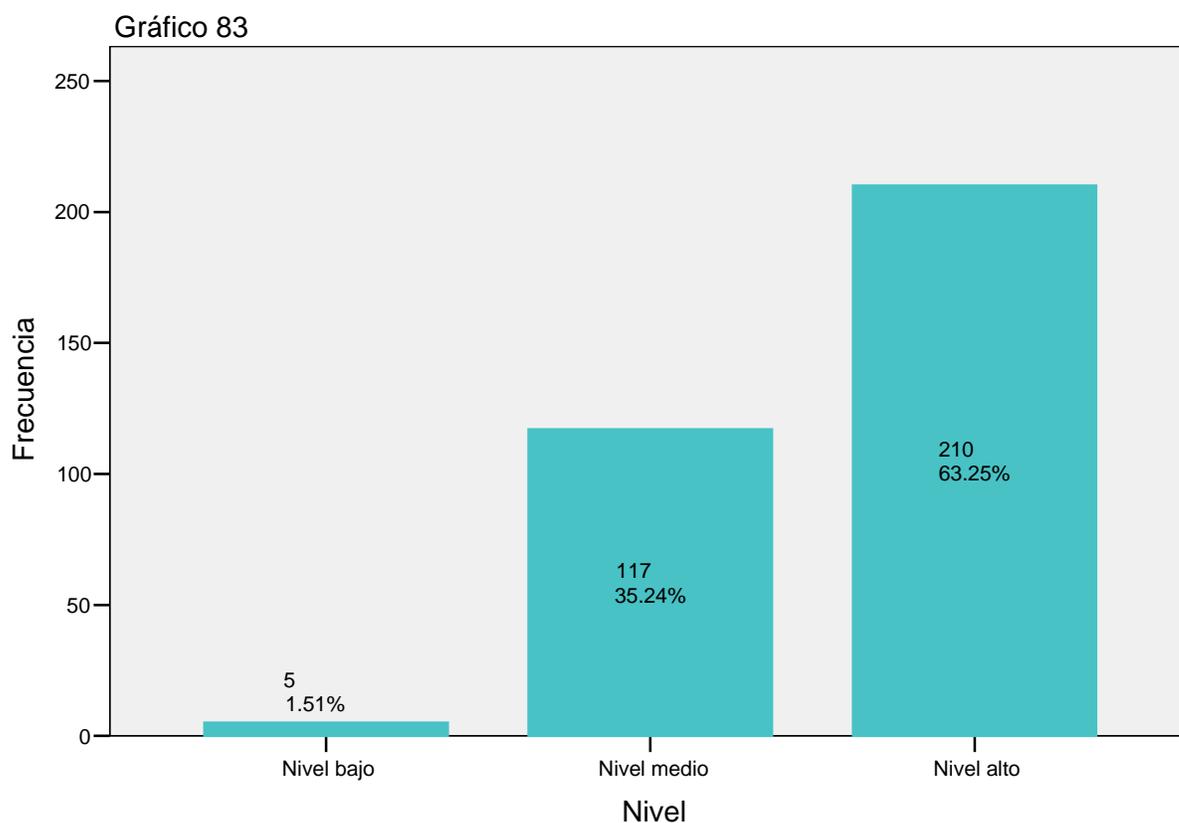


Tabla 93. **Medida de la Motivación del comportamiento emprendido en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	25	7,5
Nivel medio	126	38,0
Nivel alto	181	54,5
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 7% poseen una medida baja de las motivaciones del comportamiento emprendedor, mientras que el 38% poseen una medida media y el 55% una medida alta.

Medida de la Motivación del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

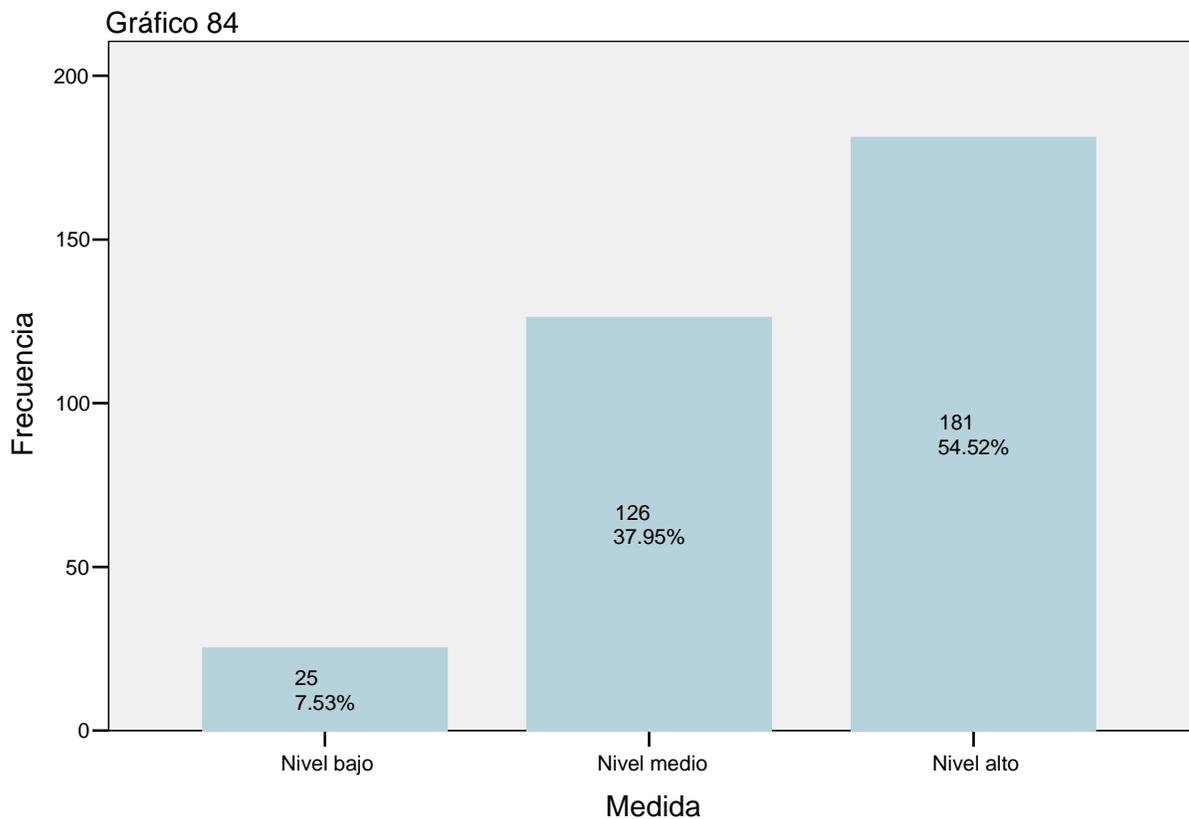


Tabla 94. **Grado de las Actitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	20	6,0
Nivel medio	169	50,9
Nivel alto	143	43,1
TOTAL	332	100

Del total de estudiantes encuestados el 6% poseen un grado bajo de las actitudes del comportamiento emprendedor, mientras que el 51% poseen un grado medio y el 43% un grado alto.

Grado de las Actitudes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

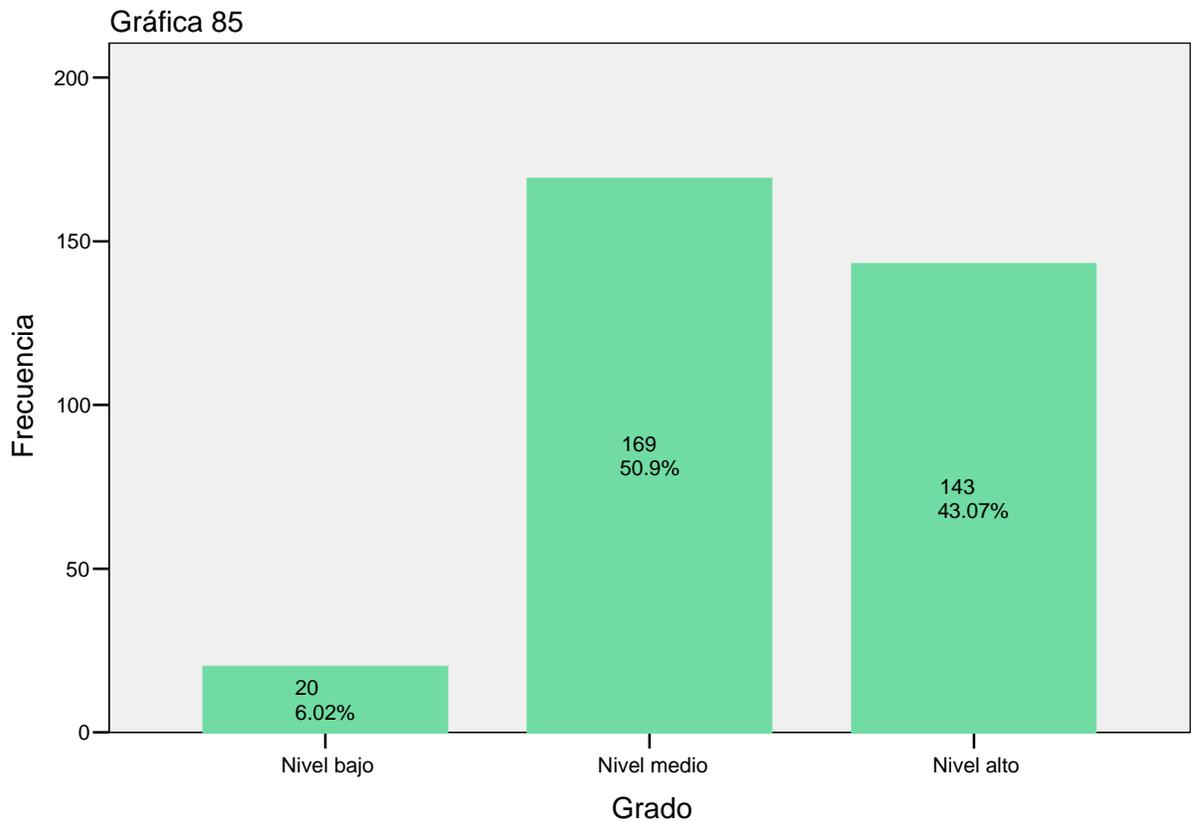


Tabla 95. **Conocimiento de los Antecedentes del emprendedor en el estudiante universitario autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	11	3,3
Nivel medio	126	38,0
Nivel alto	195	58,7
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 3% poseen nivel bajo de los antecedentes del comportamiento emprendedor, mientras que el 38% poseen un nivel medio y el 59% poseen un nivel alto.

Conocimiento de los Antecedentes del comportamiento emprendedor en el estudiante universitario, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

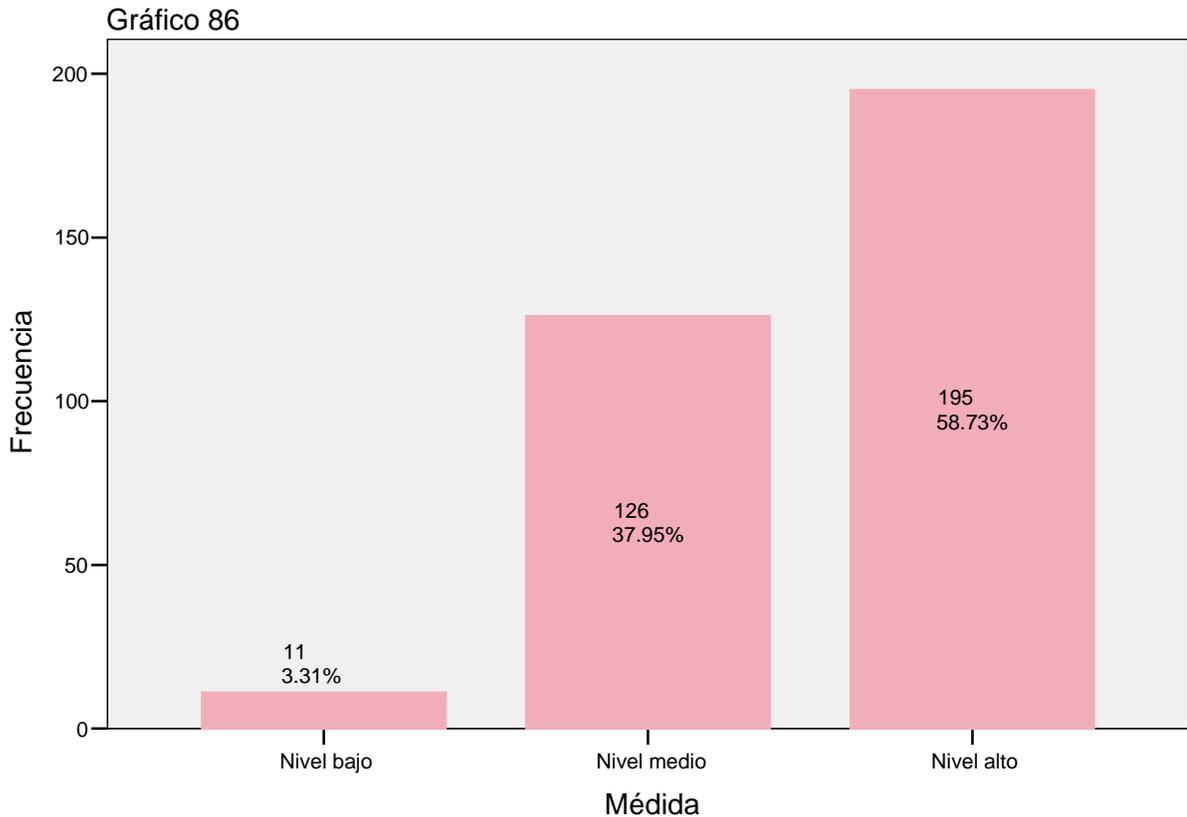
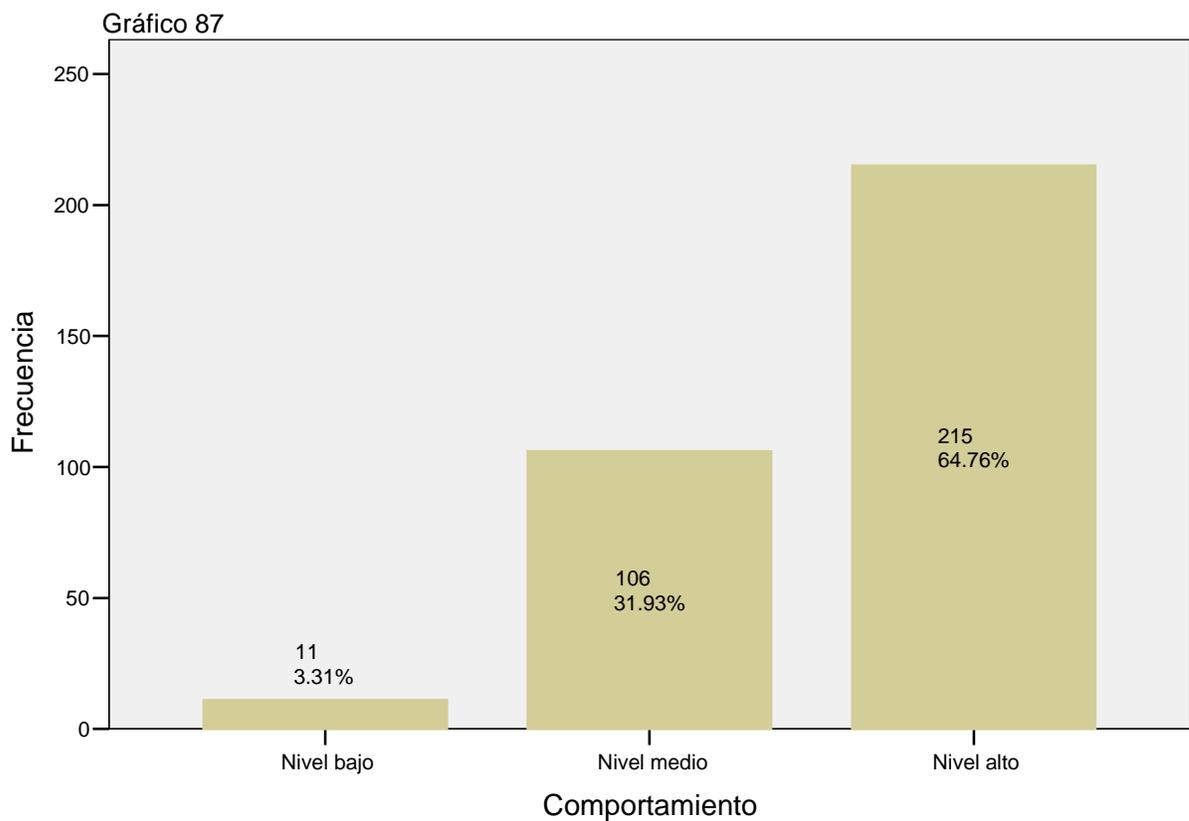


Tabla 96. **Comportamiento emprendedor de los estudiantes universitarios autónomos, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Nombre del valor	Frecuencia	Porcentaje
Nivel bajo	11	3,3
Nivel medio	106	31,9
Nivel alto	215	64,8
TOTAL	332	100

Del total de encuestados el 3% poseen un comportamiento emprendedor bajo, mientras que el 32% poseen un comportamiento medio y el 65% un comportamiento emprendedor alto.

Comportamiento emprendedor del estudiante universitario Autónomo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



TABLAS CRUZADAS

- Algunos estudiosos del emprendimiento relacionan el hecho de provenir de una familia que posea empresa con el comportamiento emprendedor de sus descendientes. Es por esto, que en el cuestionario la afirmación “mis abuelos dirigían su propia empresa” se relaciona con la versión de éstos estudiosos y es así como se decidió realizar este cruce para determinar estadísticamente que tan fuerte podría ser una relación de este tipo.
- Existen investigadores de la conducta emprendedora en las personas, quiénes afirman que los antecedentes familiares influyen de una manera extraordinaria sobre el comportamiento emprendedor de sus descendientes. Es por esto, que en el cuestionario la afirmación “mis padres son o han sido propietarios de una empresa” se relaciona con la afirmación de éstos estudiosos y es así como se decidió realizar este cruce de variables para determinar estadísticamente que tan fuerte podría ser una relación de este tipo.
- El modelo del comportamiento emprendedor definido en la investigación consta de 5 categorías (intereses, aptitudes, motivación, actitudes y antecedentes), las cuáles al ser sumadas determinan el nivel del comportamiento emprendedor de los estudiantes, así pues es importante determinar la relación existente entre cada uno de los componentes del comportamiento emprendedor y el perfil conjunto. Y de esta forma identificar las variables que más pesan en el modelo del comportamiento emprendedor del estudiante universitario Autónomo perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Tabla 97. Tabla de contingencia Antecedentes - mi abuelos dirigían su propia empresa

			Antecedentes			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
P75	Totalmente en desacuerdo	Cantidad	11	106	93	210
		% Dentro p75	5,2%	50,5%	44,3%	100,0%
		% Dentro antecedentes	100,0%	84,1%	47,7%	63,3%
		% deTotal	3,3%	31,9%	28,0%	63,3%
	En desacuerdo	Cantidad	0	3	15	18
		% Dentro p75	,0%	16,7%	83,3%	100,0%
		% Dentro antecedentes	,0%	2,4%	7,7%	5,4%
		% deTotal	,0%	,9%	4,5%	5,4%
	Indiferente o indeciso	Cantidad	0	7	27	34
		% Dentro p75	,0%	20,6%	79,4%	100,0%
		% Dentro antecedentes	,0%	5,6%	13,8%	10,2%
		% deTotal	,0%	2,1%	8,1%	10,2%
	De acuerdo	Cantidad	0	4	19	23
		% Dentro p75	,0%	17,4%	82,6%	100,0%
		% Dentro antecedentes	,0%	3,2%	9,7%	6,9%
		% deTotal	,0%	1,2%	5,7%	6,9%
Totalmente de acuerdo	Cantidad	0	6	41	47	
	% Dentro p75	,0%	12,8%	87,2%	100,0%	
	% Dentro antecedentes	,0%	4,8%	21,0%	14,2%	
	% deTotal	,0%	1,8%	12,3%	14,2%	
Total	Cantidad	11	126	195	332	
	% Dentro p75	3,3%	38,0%	58,7%	100,0%	
	% Dentro antecedentes	100,0%	100,0%	100%	100,0%	
	% deTotal	3,3%	38,0%	58,7%	100,0%	

Tabla 98. Chi-cuadrado

Estadístico	Valor
-------------	-------

Tabla 99. Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Coeficiente de contingencia	,364
N Casos Válidos	332

Grados de libertad (k): 8

ji cuadrado: 2. 733

De los 332 encuestados, 195 poseen una intensidad alta de sus antecedentes, de los cuales 41 afirman que sus abuelos dirigían su propia empresa y equivalen al 21%.

De los 332 encuestados, 210 afirman que sus abuelos no dirigían su propia empresa, de los cuales 93 están en el nivel alto de los antecedentes y equivalen al 44%.

Aunque las variables antecedentes y la afirmación “mis abuelos dirigían su propia” empresa poseen relación, no tienen un grado de asociación fuerte, porque aunque el estadístico *ji cuadrado* es mayor que cero – indicando relación – el *grado de asociación* – coeficiente de contingencia- es menor a 60%.

Grados de libertad (k) = $(m-1) (s-1)$, donde m es el número de filas y s el número de columnas, por lo tanto $k = (5-1) (3-1) = 8$

Coeficiente χ^2 2.733 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

Tabla 100. . Tabla de contingencia Antecedentes - Mis padres son o han sido propietarios de una empresa

			Antecedentes			Total
			nivel bajo	nivel medio	nivel alto	
P15	Totalmente en desacuerdo	Cantidad	10	67	34	111
		% Dentro p15	9,0%	60,4%	30,6%	100%
		% dentro antecedentes	90,9%	53,2%	17,4%	33,4%
		% of Total	3,0%	20,2%	10,2%	33,4%
	En desacuerdo	Cantidad	0	3	7	10
		% Dentro p15	,0%	30,0%	70,0%	100%
		% dentro antecedentes	,0%	2,4%	3,6%	3,0%
		% of Total	,0%	,9%	2,1%	3,0%
	Indiferente o indeciso	Cantidad	0	9	5	14
		% Dentro p15	,0%	64,3%	35,7%	100%
		% dentro antecedentes	,0%	7,1%	2,6%	4,2%
		% of Total	,0%	2,7%	1,5%	4,2%
	De acuerdo	Cantidad	1	25	50	76
		% Dentro p15	1,3%	32,9%	65,8%	100%
		% dentro antecedentes	9,1%	19,8%	25,6%	22,9%
		% of Total	,3%	7,5%	15,1%	22,9%
Totalmente de acuerdo	Cantidad	0	22	99	121	
	% Dentro p15	,0%	18,2%	81,8%	100%	
	% dentro antecedentes	,0%	17,5%	50,8%	36,4%	
	% of Total	,0%	6,6%	29,8%	36,4%	
Total	Cantidad	11	126	195	332	
	% Dentro p15	3,3%	38,0%	58,7%	100%	
	% dentro antecedentes	100,0%	100,0%	100%	100%	
	% of Total	3,3%	38,0%	58,7%	100%	

Tabla 101. . Prueba Chi-cuadrado

Estadístico	Valor
Pearson Chi-cuadrado	75,000
N de casos válidos	332

Tabla 102. Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Coeficiente de contingencia Nominal	,429
N of Valid Cases	332

Grados de libertad (k): 8

ji cuadrado: 2. 733

De los 332 encuestados, 195 poseen un nivel alto de sus antecedentes, 99 de ellos afirman que sus padres son o han sido propietarios de una empresa, y representan el 51%

De los 332 encuestados, 111 niegan que sus padres son o han sido propietarios de una empresa, de los cuales 34 poseen una intensidad alta de sus antecedentes y representan el 31%.

Aunque las variables antecedentes y la afirmación “mis abuelos dirigían su propia” empresa poseen relación, no tienen un grado de asociación fuerte. Esto, se puede probar estadísticamente al observar los valores *ji cuadrado* y *coeficiente de contingencia* que se aplican en variables cualitativas de escala nominal. De esta forma, el valor *chi cuadrado* (2.733) es mayor que cero e indica relación, pero el *coeficiente de contingencia* (43%) es menor a 60% e indica una asociación débil entre las variables antecedentes y la afirmación “mis padres son o han sido propietarios de una empresa”

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde *m* es el número de filas y *s* el número de columnas, por lo tanto $k = (5-1) (3-1) = 8$

Coeficiente ji 2. 733 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

Tabla 103. Tabla de contingencia comportamiento emprendedor - intereses del comportamiento emprendedor

			Intereses			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
Comportamiento emprendedor	Nivel bajo	Cantidad	8	3	0	11
		% Dentro del C. E	72,7%	27,3%	,0%	100%
		% Dentro intereses	38,1%	1,7%	,0%	3,3%
		% del Total	2,4%	,9%	,0%	3,3%
	Nivel medio	Cantidad	12	91	3	106
		% Dentro del C. E	11,3%	85,8%	2,8%	100%
		% Dentro intereses	57,1%	52,0%	2,2%	31,9%
		% del Total	3,6%	27,4%	,9%	31,9%
	Nivel alto	Cantidad	1	81	133	215
		% Dentro del C. E	,5%	37,7%	61,9%	100%
		% Dentro intereses	4,8%	46,3%	97,8%	64,8%
		% del Total	,3%	24,4%	40,1%	64,8%
Total	Cantidad	21	175	136	332	
	% Dentro del C. E	6,3%	52,7%	41,0%	100%	
	% Dentro intereses	100,0%	100%	100%	100%	
	% del Total	6,3%	52,7%	41,0%	100%	

Tabla 104. Prueba Chi-Cuadrado

Estadísticos	Valor
Pearson Chi-Cuadrado	190,243
N of Valid Cases	332

Tabla 105. Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Nominal Coeficiente de contingencia	,604
N de casos válidos	332

Grados de libertad (k): 4

ji cuadrado: 0.711

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde *m* es el número de filas y *s* el número de columnas, por lo tanto $k = (3-1) (3-1) = 4$

Coeficiente *ji* 0.711 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

De los 332 encuestados, 136 poseen una intensidad alta de sus intereses, de los cuales 133 poseen un comportamiento emprendedor alto y equivalen al 98%.

De los 332 encuestados, 106 poseen un comportamiento emprendedor medio, 3 de ellos poseen un nivel alto de sus intereses y equivalen al 3%.

Estadísticamente las variables tienen relación y poseen un grado de asociación alto, esto, debido a que el estadístico ji cuadrado es mayor que cero y el coeficiente de contingencia es mayor que 60%.

Tabla 106. i. Tabla de contingencia Comportamiento emprendedor - Aptitudes del comportamiento emprendedor

			Aptitudes			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
Comportamiento emprendedor	Nivel bajo	Cantidad	5	6	0	11
		% Dentro C. E	45,5%	54,5%	,0%	100,0%
		% Dentro aptitudes	100,0%	5,1%	,0%	3,3%
		% de Total	1,5%	1,8%	,0%	3,3%
	Nivel medio	Cantidad	0	85	21	106
		% Dentro C. E	,0%	80,2%	19,8%	100,0%
		% Dentro aptitudes	,0%	72,6%	10,0%	31,9%
		% de Total	,0%	25,6%	6,3%	31,9%
	Nivel alto	Cantidad	0	26	189	215
		% Dentro C. E	,0%	12,1%	87,9%	100,0%
		% Dentro aptitudes	,0%	22,2%	90,0%	64,8%
		% de Total	,0%	7,8%	56,9%	64,8%
Total	Cantidad	5	117	210	332	
	% Dentro C. E	1,5%	35,2%	63,3%	100,0%	
	% Dentro aptitudes	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% de Total	1,5%	35,2%	63,3%	100,0%	

Tabla 107. Prueba Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor
Pearson Chi-Square	299,774
N de casos válidos	332

Tabla 108. i. Coeficiente de asociación

Estadísticos	Valor
Nominal con Nominal Coeficiente de contingencia	,689
N de casos válidos	332

Grados de libertad (k): 4

ji cuadrado: 0.711

De los 332 encuestados, 210 poseen un nivel alto de sus aptitudes, de los cuales 189 poseen un comportamiento emprendedor alto y equivalen al 90%.

De los 332 encuestados, 215 poseen un comportamiento emprendedor alto, de los cuales 189 poseen un nivel alto de sus aptitudes y equivalen al 88%

Estadísticamente las variables tienen relación y poseen un grado de asociación alto, esto, debido a que el estadístico ji cuadrado es mayor que cero y el coeficiente de contingencia es mayor que 60%

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde *m* es el número de filas y *s* el número de columnas, por lo tanto $k = (3-1) (3-1) = 4$

Coeficiente ji 0.711 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

Tabla 109. . Tabla de contingencia Comportamiento emprendedor - Motivación del comportamiento emprendedor

			Motivación			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
comportamiento Emprendedor	Nivel bajo	Cantidad	11	0	0	11
		% Dentro del C. E	100,0%	,0%	,0%	100,0%
		% Dentro motivación % del Total	44,0% 3,3%	,0% ,0%	,0% ,0%	3,3% 3,3%
	Nivel medio	Cantidad	14	77	15	106
		% Dentro del C. E	13,2%	72,6%	14,2%	100,0%
		% Dentro motivación % del Total	56,0% 4,2%	61,1% 23,2%	8,3% 4,5%	31,9% 31,9%
	Nivel alto	Cantidad	0	49	166	215
		% Dentro del C. E	,0%	22,8%	77,2%	100,0%
		% Dentro motivación % del Total	,0% ,0%	38,9% 14,8%	91,7% 50,0%	64,8% 64,8%
	Total	Cantidad	25	126	181	332
		% Dentro del C. E	7,5%	38,0%	54,5%	100,0%
		% Dentro motivación	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
% del Total		7,5%	38,0%	54,5%	100,0%	

Tabla 110. Prueba Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor
Pearson Chi-cuadrado	254,427
N de casos Válidos	332

Tabla 111. . Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Nominal Coeficiente de contingencia	,659
N de casos válidos	332

Grados de libertad (k): 4

ji cuadrado: 0.711

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde *m* es el número de filas y *s* el número de columnas, por lo tanto $k = (3-1) (3-1) = 4$

Coeficiente *ji* 0.711 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

De los 332 encuestados, 181 poseen una medida alta de sus motivaciones, de los cuales 166 poseen un comportamiento emprendedor alto y equivalen al 92%.

De los 332 encuestados, 215 poseen un comportamiento emprendedor alto, 166 de ellos poseen una medida alta de sus motivaciones y equivalen al 77%

Estadísticamente las variables tienen relación y poseen un grado de asociación alto, esto, debido a que el estadístico ji cuadrado es mayor que cero y el coeficiente de contingencia es mayor que 60%

Tabla 112. Tabla de contingencia Comportamiento emprendedor - Actitudes del comportamiento emprendedor

			Actitudes			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
Comportamiento emprendedor	Nivel bajo	Cantidad	6	5	0	11
		% Dentro C.E	54,5%	45,5%	,0%	100,0%
		% Dentro actitudes	30,0%	3,0%	,0%	3,3%
		% del Total	1,8%	1,5%	,0%	3,3%
	Nivel medio	Cantidad	12	84	10	106
		% Dentro C.E	11,3%	79,2%	9,4%	100,0%
		% Dentro actitudes	60,0%	49,7%	7,0%	31,9%
		% del Total	3,6%	25,3%	3,0%	31,9%
	Nivel alto	Cantidad	2	80	133	215
		% Dentro C.E	,9%	37,2%	61,9%	100,0%
		% Dentro actitudes	10,0%	47,3%	93,0%	64,8%
		% del Total	,6%	24,1%	40,1%	64,8%
Total	Cantidad	20	169	143	332	
	% Dentro C.E	6,0%	50,9%	43,1%	100,0%	
	% Dentro actitudes	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% del Total	6,0%	50,9%	43,1%	100,0%	

Tabla 113. Prueba Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor
Pearson Chi-Cuadrado	132,104
N válido de casos	332

Tabla 114. . Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Nominal Coeficiente de contingencia	,534
N de casos válidos	332

Grados de libertad (k): 4

ji cuadrado: 0.711

De los 332 encuestados, 169 poseen un grado medio de sus actitudes, de los cuales 80 poseen un comportamiento emprendedor alto y equivalen al 47%.

De los 332 encuestados, 215 poseen un comportamiento emprendedor alto, de los cuales 133 poseen un grado alto de sus motivaciones y equivalen al 62%.

Estadísticamente las variables tienen relación, pero poseen un grado de asociación bajo, esto, debido a que el estadístico ji cuadrado es mayor que cero y el coeficiente de contingencia es menor que 60%.

Se podría afirmar que la variable actitud no es muy significativa dentro del comportamiento emprendedor, sin embargo, el valor encontrado de la asociación se acerca a 60% que sería lo ideal.

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde *m* es el número de filas y *s* el número de columnas, por lo tanto $k = (3-1) (3-1) = 4$

Coeficiente ji 0.711 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

Tabla 115. Tabla de contingencia Comportamiento emprendedor - Antecedentes del comportamiento emprendedor

			Antecedentes			Total
			Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	
Comportamiento emprendedor	Nivel bajo	Cantidad	3	8	0	11
		% Dentro C.E	27,3%	72,7%	,0%	100,0%
		% Dentro antecedentes	27,3%	6,3%	,0%	3,3%
		% del Total	,9%	2,4%	,0%	3,3%
	Nivel medio	Cantidad	8	67	31	106
		% Dentro C.E	7,5%	63,2%	29,2%	100,0%
		% Dentro antecedentes	72,7%	53,2%	15,9%	31,9%
		% del Total	2,4%	20,2%	9,3%	31,9%
	Nivel alto	Cantidad	0	51	164	215
		% Dentro C.E	,0%	23,7%	76,3%	100,0%
		% Dentro antecedentes	,0%	40,5%	84,1%	64,8%
		% del Total	,0%	15,4%	49,4%	64,8%
Total	Cantidad	11	126	195	332	
	% Dentro C.E	3,3%	38,0%	58,7%	100,0%	
	% Dentro antecedentes	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% del Total	3,3%	38,0%	58,7%	100,0%	

Tabla 116. Prueba Chi - Cuadrado

Estadístico	Valor
Pearson Chi-Cuadrado	98,133
N de casos Válidos	332

Tabla 117. . Coeficiente de asociación

Estadístico	Valor
Nominal con Nominal Coeficiente de contingencia	,478
N de casos válidos	332

Grados de libertad (k): 4

ji cuadrado: 0.711

Grados de libertad (k) = (m-1) (s-1), donde m es el número de filas y s el número de columnas, por lo tanto k = (3-1) (3-1) = 4

Coeficiente ji 0.711 para un alfa o nivel de confianza igual a 0.95

De los 332 encuestados, 195 poseen un nivel alto de sus antecedentes, de los cuales 164 poseen un comportamiento emprendedor alto y equivalen al 84%.

De los 332 encuestados, 215 poseen un comportamiento emprendedor alto, de los cuales 164 poseen un nivel alto de sus antecedentes y equivalen al 76%.

Estadísticamente las variables tienen relación, pero un grado de asociación bajo, esto, debido a que el estadístico ji cuadrado es mayor que cero, pero el coeficiente de contingencia es menor que 60%. De esta forma, se podría afirmar que la variable antecedente no es muy significativa dentro del sistema denominado comportamiento emprendedor.

9. CONCLUSIONES

De 332 encuestados 215 que corresponden al 65% de la muestra poseen un comportamiento emprendedor alto; Se entiende por comportamiento emprendedor alto, cuando el encuestado obtiene un resultado de su perfil que va en un rango de 301-329+, de esta forma se puede afirmar que la mayoría de los estudiantes universitarios Autónomos, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas son personas que tienen un comportamiento emprendedor alto.

El comportamiento emprendedor esta asociado a 5 categorías específicas (intereses, Aptitudes, motivaciones, actitudes y antecedentes) Dichas categorías poseen un nivel de medición que va en una escala de Alto a Bajo, hallando que:

- Para la característica *intereses*, la mitad (51% que corresponden a 169 de la muestra) de los estudiantes universitarios Autónomos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas mostraron una intensidad media, debido a que la suma del conjunto de preguntas correspondientes a esta categoría se encuentra en un rango entre 38-45. Dentro del grupo de preguntas se concluye que las variables mas sobresalientes se encuentran asociadas a características como sus iniciativas y la responsabilidad que aplican a cada actividad que desempeñan, pues están seguros que el éxito sólo se obtiene con creatividad, compromiso, retroalimentación de sus acciones, etc. Sin embargo mostraron debilidades en el empleo de su tiempo libre.
- En cuanto a la característica *aptitud*, el 63% de los encuestados que corresponden a 210 estudiantes universitarios Autónomo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas revelaron un nivel muy alto, debido a que la suma del conjunto de preguntas correspondientes a esta categoría se encuentra en un rango entre 74-80+. Las variables que más

sobresalieron están representadas por la planeación, la perseverancia, la motivación, la proactividad, el exigirse, la solución de problemas y la comunicación. Con valores un poco más bajos – aunque no débiles – encontramos las variables correspondientes a la empatía, la tolerancia a la ambigüedad de presión y la energía.

- La *motivación* en el estudiante universitario Autónomo es alta. Debido a que 181 estudiantes encuestados correspondientes al 55% de la muestra obtuvieron una sumatoria en un rango comprendido entre 95-100+ de las preguntas correspondientes a esta categoría. Se encontró que las variables más representativas de la categoría están relacionadas con el optimismo, la orientación hacía metas específicas, la necesidad de logro, la necesidad de independencia y la necesidad de aprobación. En valores bajos se concluyó que la necesidad de poder es la menos sobresaliente en el grupo de preguntas, lo cual, corroborando la teoría expuesta por David Mclelland se sabe que es secundaria en el emprendedor. Debemos tener en cuenta que esta motivación es interna y no es proporcionada por el medio en que se desarrolla la persona.
- Las *actitudes* del estudiante universitario Autónomo poseen un grado de medición equivalente a medio, donde 169 estudiantes que corresponden a 51% obtuvieron una sumatoria de 38-44 en las preguntas correspondientes a esta categoría. Dentro de esta lista de preguntas las variables que resaltaron están asociadas con características como la atracción hacía retos, competencia consigo mismo, flexibilidad y responsabilidad. Con valores más bajos encontramos la variable que mide el estatus y la necesidad de poder.
- Los *antecedentes* nos muestran que el 59% (195 encuestados) de los estudiantes universitarios Autónomos posee un nivel alto, porque la sumatoria de este grupo de variables se encuentra en un rango de 53-61+.

Siendo personas que tienen independencia en la toma de sus decisiones, que conocen empresarios exitosos y ya han efectuado actividades remuneradas. Sin embargo el factor familiar posee calificaciones muy bajas, de ésta forma podríamos afirmar que la variable familia no es un factor determinante al momento de emprender.

- Estadísticamente se pudo probar que la teoría del emprendimiento tiene bases muy sólidas, puesto que en el estudio se demostró a través del uso de estadísticos como el *ji cuadrado* y el *coeficiente de asociación - contingencia* – que dentro del comportamiento emprendedor las categorías que se emplearon en el estudio poseen relación y asociación en menores o mayores grados. Encontrándose que el grupo de preguntas que más significado posee - en un orden descendiente - son: las aptitudes, la motivación, los intereses, las actitudes y los antecedentes respectivamente.
- Observando los resultados se concluye que la mayoría (65%) de los estudiantes Autónomos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas poseen las características necesarias para ser emprendedores, sin embargo esta demostrado que son muy pocos los estudiantes que al egresar formaran su propia empresa, lo cual esta relacionado a las teorías expuestas por McClelland y Shapero. Quienes afirman que independientemente de que las personas sean emprendedores, las mismas se deben encontrar en un entorno en el cual puedan mejorar y desarrollar estas cualidades propias de un emprendedor.

10. RECOMENDACIONES

- Alrededor del proceso de formación de nuevas empresas influyen variables de tipo sociales, demográficas, psicográficas, etc.; las cuales se pueden agrupar en tres categorías: la persona correcta, la idea correcta y el momento correcto.

Dichas categorías deben ser impulsadas dentro de la universidad para generar un emprendimiento exitoso. Puesto que, aunque los estudiantes tienen un comportamiento emprendedor alto, existen debilidades dentro de algunas categorías - como lo son las actitudes y los intereses – que pueden ser mejoradas, ya que éstas representan en el ser humano características o metahabilidades modificables. También es muy importante que las categorías que están en niveles altos – aptitudes, motivación y antecedentes – se impulsen, ya que no es suficiente tener dichas habilidades sino aprovecharlas.

Aunque los estudiantes desean generar sus propias empresas no cuentan con los espacios ni las herramientas necesarias para fortalecer el espíritu emprendedor que poseen, esto es debido a que durante la carrera no se cuenta con un plan de estudios orientado hacia la creación de empresa, a pesar de que en el pensum académico existe la asignatura creación de empresas y las recomendaciones de los docentes en el inicio de la carrera, quienes aconsejan que durante o al egresar de la universidad generemos empleo creando nuestra propia empresa.

- El modelo de aprovechamiento de las características del comportamiento emprendedor que se propone, inicia con un centro de creación de empresas, donde los estudiantes puedan acceder a un lugar en el que se les preste asesoría permanente a sus ideas de negocio; pero no basta con

la asesoría, pues debería existir un acompañamiento en el proceso, que permita no sólo la retroalimentación sino el mejoramiento del emprendimiento en la universidad.

- El centro de creación de empresas que se propone, es un proyecto que se presentó a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. El cual se encuentra en evaluación. Una de las recomendaciones que se hicieron para su creación, era que el mismo debía estar soportado por una investigación que permitiera determinar el emprendimiento en los estudiantes y así crear estrategias que permitieran el desarrollo de un programa emprendedor consistente.
- Dicho centro se debe crear con el propósito de cubrir las necesidades del emprendimiento del estudiante y unir los esfuerzos aislados que se hacen al interior de la universidad. Ésta necesidad se justifica por varias razones:

La misión de la UAO

La misión de la universidad considera que la creatividad y el emprendimiento son factores esenciales para contribuir a la solución de problemas no sólo de la región, sino también los nacionales.

Las necesidades de los estudiantes

La universidad no ofrece un apoyo adecuado a los estudiantes, ellos necesitan un espacio donde puedan encontrar la información y el apoyo, sin tener que desplazarse de un lugar a otro.

Esfuerzos dispersos

No existe una política clara del desarrollo del emprendimiento dentro de la universidad. Como resultado, hay muchos esfuerzos aislados en la coordinación del emprendimiento

Factores externos

- El mercado laboral está saturado y muchos estudiantes que se gradúan no consiguen empleo
- Existen otras universidades de la ciudad que están generando aportes importantes en el tema como lo son la San buenaventura y la ICESI.
- Está demostrado que el crecimiento económico y, por lo tanto, el bienestar social de un país están directamente relacionados con la cantidad de empresarios del mismo; es decir, que un país en el cual la creación de empresas sea un objetivo nacional tendrá mayores posibilidades para competir internacionalmente.

BIBLIOGRAFÍA

Desarrollo de emprendedores, desarrollo empresarial de Monterrey, A.C. Ciudad de México: Editorial McGraw Hill, 1991. 104 p.

EDUCAR CHILE. *Orientación Vocacional* [en línea]. Chile: emprendimiento, 2004. [consultado 6 enero, 2006]. Disponible en Internet: <http://www.educarchile.cl/ntg/psu/1608/article-81289.html>

FREIRE, Andy. *Pasión por emprender, de la idea a la cruda realidad*. Bogotá: Editorial norma, 2005. 174 p.

IBARRA, David. *Primeros pasos al mundo empresarial, una guía para emprendedores*. Ciudad de México: Editorial Limusa, 2000. 359 p.

LUDEVID, Manuel y OLLÉ, Montserrat. *Cómo crear su propia empresa, factores claves de gestión*. Ciudad de México: Editorial Alfaomega, 1995. 159 p.

MALHOTRA, Narres. *Investigación de mercados, un enfoque práctico*. Ciudad de México: Editorial Pearson, 1997. 890 p.

MÉNDEZ, Carlos. *Metodología, Diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Bogotá: Editorial McGraw Hill, 2001. 246 p.

OLLÉ, Montserrat; PLANELLAS, Marcel. *El plan de empresa, cómo planificar la creación de una empresa*. Ciudad de México: Editorial Alfaomega, 1995. 158 p.

PÉREZ, César. *Técnicas Estadísticas con SPSS*. Madrid: Editorial: Prentice Hall, 2001. 571 p.

VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la creación de empresas*. Bogotá: Editorial Prentice Hall, 2001. 381 p.

WATSON, Alexander; WISE, Karen. *Guía del emprendedor*. Ciudad de México: Editorial Prentice Hall, 1997. 366 p.

ANEXOS

Anexo 1. Pruebas que identifican a un emprendedor

PRUEBA 1⁸.

1. Frente a un problema, el emprendedor está más inclinado a:

- a) Buscar a un amigo para obtener ayuda
- b) Obtener ayuda de un desconocido considerado como experto
- c) Ensayar resolver por sí solo el problema

2. El emprendedor es como atleta que corre, principalmente:

- a) Para desarrollar energía y conservarse en buena condición física
- b) Para tener la satisfacción de vencer a otros competidores de la carrera
- c) Para tratar de superar su propia marca

3. El emprendedor está motivado por la necesidad de:

- a) Alcanzar un fin personal muy importante
- b) Atraer la atención y el reconocimiento del público
- c) Poseer riquezas y ejercer dominio sobre otras personas

4. El emprendedor cree que el éxito o fracaso de una nueva empresa depende, en primer lugar, de:

- a) La oportunidad de una situación y/ o a la suerte
- b) El apoyo y la aprobación de otros
- c) Sus propias fuerzas y habilidades

⁸ Varios Autores, Op. cit, p. 9-11

5. Con la posibilidad de ganar una buena recompensa, ¿Cuál de las acciones siguientes llevaría a cabo el emprendedor?

- a) Tirar un dado con 1 oportunidad sobre 3 de ganar
- b) Trabajar en un problema con 1 oportunidad sobre 3 de resolverlo en el lapso previsto
- c) No hacer ninguna de las dos opciones anteriores, dado que sus probabilidades de éxito son muy reducidas

6. El emprendedor está más inclinado a escoger una tarea:

- a) Que implique un riesgo moderado, pero que de todos modos es un desafío
- b) En las que los riesgos sean elevados, pero las recompensas financieras importantes
- c) Que es relativamente fácil y de poco riesgo

7. Las ganancias son importantes para el emprendedor, porque:

- a) Le proporciona el dinero que le permite desarrollar otras ideas y estar en posibilidad de aprovechar otras oportunidades
- b) Constituyen una medida objetiva de su éxito
- c) La acumulación de riqueza personal es la razón principal que tiene para aceptar el riesgo que implica establecer nuevas empresas

8. ¿A cuál de los enunciados siguientes le da el emprendedor más valor en su actividad?

- a) La importancia que se atribuye a la competencia y eficacia
- b) La libertad que uno tiene para controlar el uso del tiempo
- c) La ocasión de efectuar y de crear cosas nuevas

Respuestas

P1. El emprendedor tiende a ser un individuo independiente y autónomo, siente la necesidad de ser su propio patrón, porque les es difícil someterse a modelos o procedimientos fijos; tiene cierta hostilidad a la estructura jerárquica. Experimenta una gran necesidad de realizarse, esto es, de afirmarse, de vencer obstáculos, de romper el círculo de la rutina, de lograr objetivos con su propio esfuerzo. Por este motivo, él puede por su propia cuenta dedicarse a resolver un problema; sin embargo, reconoce la necesidad de buscar la ayuda exterior. Por eso, escoge las personas que le son más útiles, sean sus amigos, o expertos a quien él conoce. La mejor respuesta es la **b**.

P2. El emprendedor posee mucha energía y es capaz de mantener un ritmo acelerado de trabajo durante periodos relativamente largos. Necesita gozar de una buena salud física para soportar el estrés causado por la gestión de su propia empresa.

El emprendedor tiende a superar los estándares de realización que él mismo se ha fijado, y no tanto aquellos que otros se han fijado. Esta actitud conduce frecuentemente a competir consigo mismo para superar sus propias actuaciones. Le resulta más satisfactorio superar sus propias marcas que las de los demás. La mejor respuesta es la **c**.

P3. Quienes actúan impulsador por una necesidad de atención, de reconocimiento y de control de los demás, están motivados por el poder. Su mundo es el de la política o el de las grandes organizaciones. El emprender, por lo contrario, más que por el poder está motivado por una necesidad de realización personal. El poder y el reconocimiento pueden derivarse del éxito, mas no constituyen las motivaciones primarias del emprendedor. La mejor respuesta es la **a**.

P4. El emprendedor tiene una gran confianza en sí mismo. Cree firmemente en sus capacidades y en su habilidad para alcanzar los objetivos que se ha propuesto, y para vencer los desafíos.

Cree también que los grandes acontecimientos de la vida diaria dependen de sus propias acciones. No duda en enfrentarse a situaciones en las que el éxito o el fracaso dependen de su propia actuación. La mejor respuesta es la **c**.

P5. El emprendedor es capaz de determinar el riesgo inherente a un proyecto. Acepta dicho riesgo cuando percibe que son elevadas las posibilidades de éxito. Aceptar riesgos es característica fundamental del ser emprendedor. El emprendedor puede elegir un proyecto en el que las oportunidades de éxito sean 1 sobre 3, si cree que tiene las habilidades y la experiencia necesaria para salir adelante.

Por consiguiente, está más inclinado a escoger la opción **b**, esto es, a trabajar sobre un problema. Evitará todas las situaciones en las que los resultados dependen del azar o del esfuerzo de otros.

P6. El emprendedor es una persona positiva y optimista, que más bien se concentra en sus oportunidades de éxito que en las de fracaso. Prefiere los riesgos moderados y calculados, en los que las oportunidades de éxito ni son pequeñas ni son muy grandes. También es consciente de que puede acometer un fracaso o un revés, que aprovecha para adquirir experiencia. La mejor respuesta es la **a**.

P7. El emprendedor está más motivado por su necesidad de realización personal, que por el dinero, el prestigio o el poder. Considera las ganancias como un medio de evaluar su actuación y la realización de sus objetivos, y para juzgar la situación general de la empresa e identificar sus fuerzas y sus debilidades. Las ganancias

son vistas por el emprendedor, además, como una fuente de capital que le permite la expansión de la empresa. Las respuestas **a** y **b** son las mejores.

P8. Tomar buenas decisiones, producir un bien o un servicio de buena calidad a costos razonables, son elementos clave de éxito de cualquier empresa, y preocupaciones prioritarias de toda organización. A menudo el emprendedor experimenta dificultades cuando su empresa crece, pues no está suficientemente interesado por la administración. Prefiere las ocasiones de crear y hacer cosas nuevas. La mejor respuesta es la **c**.

Las explicaciones dadas a las respuestas del cuestionario indican los rasgos que sobresalen más frecuentemente entre los emprendedores. Un individuo emprendedor, en particular, no tiene todos estos rasgos, ni es necesario que los posea para tener éxito, pues aún no se tiene claridad acerca de los rasgos más importantes que debe tener una persona para alcanzar el éxito.

PRUEBA 2⁹

Teniendo en cuenta su forma de pensar y de proceder, dé una calificación a cada uno de los enunciados de acuerdo con la siguiente escala:

- 1. Totalmente en desacuerdo**
- 2. En desacuerdo**
- 3. Indiferente o indeciso**
- 4. De acuerdo**
- 5. Totalmente de acuerdo**

- 1** Me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medios para ello
- 2** Trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso
- 3** Me gusta dirigir a los miembros de un grupo
- 4** Sé motivar a las personas para que trabajen conmigo

⁹ Varios Autores, Op. Cit, p. 15

- 5 Habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea
- 6 Actúo muy bien en situaciones inciertas e impredecibles
- 7 Lo esencial en la vida es querer realizar algo importante
- 8 Tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo
- 9 Me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo
- 10 Cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás
- 11 Prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí
- 12 El dinero constituye un buen indicador de éxito
- 13 Es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad
- 14 Prefiero a los deportes individuales a los que se llevan a cabo en equipo
- 15 Mis padres son o han sido propietarios de una empresa
- 16 Si tuviera oportunidad, me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrara cómo iniciar y dirigir una empresa
- 17 Tener iniciativa es el primer paso para el éxito
- 18 Me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas
- 19 Puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario
- 20 Soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien
- 21 Puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor su situación.
- 22 Prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades
- 23 Lo que me sucede depende de mí, la mayoría de las veces
- 24 Me gusta llevar a cabo trabajos difíciles
- 25 El hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito

- 26** Aun cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión
- 27** El éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal
- 28** El dirigente de una empresa es una persona muy estimada en nuestra sociedad
- 29** En la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sea razonables y calculados
- 30** Ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos en mi alrededor
- 31** En la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes
- 32** Hay miembros en mi familia (tíos, tías, primos, primas) que tienen su propia empresa
- 33** Lo que más me interesa es estar en el centro de la acción
- 34** Me gusta sentirme responsable cuando realizo algo
- 35** Cuando me propongo hacer algo, ningún obstáculo lo considero como insuperable
- 36** Tengo la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría de mis amigos
- 37** Las tareas de escuela que exigieron más de nosotros fueron las que nos beneficiaron más
- 38** Puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo
- 39** Soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo
- 40** Juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas
- 41** Prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos
- 42** No hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo
- 43** Dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo
- 44** La oportunidad de competir hace interesante la vida

- 45** Para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio
- 46** Mis padres me brindan frecuentemente la oportunidad de tomar iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos
- 47** Uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente (abogado, agricultor, médico, comerciante, arquitecto)
- 48** Ya he participado en alguna organización de emprendedores en la que se nos enseña cómo dirigir una empresa
- 49** Sólo con un compromiso a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes
- 50** Me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas
- 51** Soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión
- 52** Puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la forma de actuar de manera satisfactoria
- 53** No tiendo a evitar las situaciones complejas
- 54** Me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan
- 55** Me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer
- 56** La posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades
- 57** En nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere
- 58** Cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término
- 59** El haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable
- 60** El éxito es resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con esto el azar
- 61** El dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas
- 62** Como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas (colecciones, reparaciones, etc)
- 63** Conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa

- 64** Ya he participado en la iniciación de actividades, tales como asociaciones, clubes, colectas, etc.
- 65** Busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa
- 66** Prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación
- 67** Prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes
- 68** No tiendo a desistir, aun cuando los resultados tarden en llegar
- 69** Me gustaría iniciar una empresa para ser mi propio patrón
- 70** Me gusta que mi trabajo sea mejor que el de los demás
- 71** Un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor
- 72** Un fracaso aceptado correctamente puede constituir una elección valiosa a tener en cuenta en el futuro
- 73** Soy considerado como el mayor de la familia
- 74** Ya he efectuado actividades remuneradas, como entregar periódicos, vender productos, distribuir circulares, etc.
- 75** Mis abuelos dirigían su propia empresa

LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA

El emprendedor modelo tiene una gran necesidad de realización personal. Es una persona con ilusiones, lleno de energía y de creatividad; tiene confianza en sí mismo; se compromete entera y totalmente. Ama los riesgos moderados y quiere ser independiente y autónomo.

Estas características se encuentran en diferentes grados en cualquier emprendedor. No es que todos los individuos las poseen; sin embargo, en nuestra sociedad existe un buen número de personas que pueden convertirse en emprendedores

Prueba 3

La siguiente encuesta fue proporcionada por una Psicóloga de la universidad y es utilizada como un cuestionario estándar para la evaluación de 10 características del comportamiento emprendedor:

1. Búsqueda de oportunidades e iniciativa
2. Persistencia
3. Cumplimiento
4. Exigir eficiencia y Calidad
5. Correr riesgos
6. Fijar metas
7. Búsqueda de información
8. Planificación sistemática y seguimiento
9. Persuasión y redes de apoyo
10. Autoconfianza e independencia

Consta de 55 declaraciones breves, donde el entrevistado debe elegir dentro de una escala Likert la opción que más considera apropiada

1. Nunca es cierto
2. Raras veces es cierto
3. Algunas veces es cierto
4. Usualmente es cierto
5. Siempre es cierto

1. Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse
2. Cuando me enfrento a un problema difícil, invierto mucho tiempo en encontrar una solución.
3. Termino mi trabajo a tiempo
4. Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente

5. Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final
6. Me gusta pensar sobre el futuro
7. Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, recaudo toda la información posible antes de darle curso
8. Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura
9. Logro que otros apoyen mis recomendaciones
10. Me siento confiado que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar
11. No importa con quién esté hablando, siempre escucho muy atentamente
12. Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga
13. Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan
14. Soy fiel a las promesas que hago
15. Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo
16. No me involucro en algo nuevo a menos que haya hecho todo lo posible para asegurar el éxito
17. Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué haré con mi vida
18. Busco el consejo de personas que son especialistas en las ramas en que yo me estoy desempeñando
19. Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas antes de llevar a cabo alguna tarea
20. No pierdo mucho tiempo pensando cómo puedo influenciar a otras personas
21. Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista
22. Me resiento cuando no logro lo que quiero
23. Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades
24. Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto en mi cometido
25. Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo

26. Me molesta cuando pierdo tiempo
27. Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar
28. Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.
29. Tomo acción sin perder tiempo buscando información
30. Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si se suscitan
31. Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas
32. Cuando estoy desempeñándome en algo difícil o desafiantes, me siento confiado en mi triunfo
33. He sufrido fracasos en el pasado
34. Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro
35. Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me desplazo hacia otras actividades.
36. Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial por lograr que quede satisfecha con el trabajo
37. Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas; siempre considero que hay una mejor manera de hacerlo
38. Llevo a cabo tareas arriesgadas
39. Cuento con un plan claro de mi vida
40. Cuando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere la persona
41. Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos
42. A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en el problema
43. El trabajo que rindo es excelente
44. En ocasiones he sacado ventaja de otras personas

45. Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado
46. Intento diferentes maneras de superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas
47. Mi familia y vida personal son más importantes para mí que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino
48. Encuentro la manera de terminar trabajos en forma más rápida, en la casa tanto como en el trabajo
49. Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas
50. Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales
51. Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos
52. Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, intento otro.
53. Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar
54. Me mantengo firme en mis decisiones, aún cuando otras personas me contradigan enérgicamente
55. Cuando no sé algo, no reparo en admitirlo

Anexo 2. Tabla tamaño de la muestra

MUESTRAS FINITAS

N / n	Error 0,03	Error 0,035	Error 0,04	Error 0,045	Error 0,05	Error 0,055	Error 0,06
50	48	47	46	45	44	43	42
100	92	89	86	83	80	76	73
150	132	126	120	114	108	102	96
200	169	160	150	141	132	123	115
250	203	190	177	164	152	140	129
300	234	217	200	184	169	154	141
350	264	242	221	202	183	167	152
400	291	265	240	217	196	177	160
450	317	286	257	231	207	186	168
500	341	306	273	244	217	194	174
550	363	323	287	255	226	202	180
600	384	340	300	265	234	208	185
650	404	356	312	274	242	214	189
700	423	370	323	283	248	219	193
750	441	384	334	291	254	223	197
800	457	396	343	298	260	227	200
850	473	408	352	305	265	231	203
900	488	419	360	311	269	235	206
950	503	430	368	317	274	238	208
1000	516	440	375	322	278	241	211
1050	529	449	382	327	281	244	213
1100	542	458	389	332	285	247	215
1150	554	466	395	336	288	249	217
1200	565	474	400	340	291	251	218
1250	576	482	406	344	294	253	220
1300	586	489	411	348	297	255	221
1350	596	496	416	351	299	257	223
1400	606	503	420	354	302	259	224
1450	615	509	425	358	304	261	225
1500	624	515	429	361	306	262	227
1550	632	521	423	363	308	264	228
1600	640	526	437	366	310	265	229
1650	648	532	440	369	312	266	230
1700	656	537	444	371	314	268	231
1750	663	542	447	373	315	269	232
1800	670	546	450	376	317	270	232
1850	677	551	453	378	318	271	233
1900	684	555	456	380	320	272	234
1950	690	559	459	382	321	273	235
2000	696	563	462	384	322	274	235
2050	702	567	464	385	324	275	236
2100	708	571	467	387	325	276	237
2150	713	575	469	389	326	277	237
2200	719	578	472	390	327	278	238
2250	724	582	474	392	328	278	239

Fuente: Éstos cálculos fueron hechos por el doctor Orlando Moscote, profesor de Estadística, Facultad de Altos Estudios de Administración y Negocios, FAEN, Universidad del Rosario.

Anexo 3. Encuesta desarrollada para la investigación

El cuestionario se realizó teniendo en cuenta la información requerida, al igual que los formatos que se encontraron en la bibliografía. En él, se toman 5 categorías a analizar:

1. Una primera categoría conformada por los intereses, interés entendido como las motivaciones para realizar actividades que son atractivas para el emprendedor, que refuerzan su propia personalidad y le permiten prescindir o evitar actividades que no son placenteras. Los intereses siempre están en relación a hechos o situaciones que son conocidos por la persona o sobre los cuales se tiene cierta referencia. En este sentido, los intereses vienen a ser respuestas conscientes que surgen desde el interior de la persona frente a alternativas que se le ofrecen o que se le presentan.
2. La segunda categoría esta conformada por las aptitudes, definidas como las habilidades o capacidades que tiene el emprendedor para afrontar las diferentes situaciones que le plantea la vida. Las aptitudes fueron cuantificadas con la aplicación de dos tipos de variables: la rapidez con la cual el emprendedor resuelve los problemas a los que se ve enfrentado y, el nivel de eficacia y exactitud que tienen dichas respuestas
3. Una tercera categoría representada por las motivaciones, que son necesidades insatisfechas que tiene el emprendedor, cuanto más insatisfecho se esté mayor deseo y energía habrá. Las motivaciones están llenas de emociones y deseos. Proporcionan una fuerte energía e impulsan a la gente a moverse para conseguirlos. Los seres humanos tenemos motivaciones porque vivimos en un mundo lleno de objetos tangibles (cosas) e intangibles (ideas), las personas asociamos o ligamos nuestras motivaciones internas a un objeto o idea que está fuera de nosotros y es entonces cuando el objeto o idea se nos aparece

lleno de atractivo. Si no, el objeto es aburrido y carece de sentido. Las motivaciones son únicas, pues no existen objetos o ideas que signifiquen lo mismo para todos.

4. La cuarta categoría conformada por las actitudes: una actitud es una forma de respuesta, a alguien o a algo. El término "actitud" ha sido definido como "reacción afectiva positiva o negativa hacia un objeto o proposición abstracto o concreto denotado". Las actitudes son aprendidas y tienden a permanecer bastante estables con el tiempo. Estas son dirigidas siempre hacia un objeto o idea particular.
5. Y una quinta categoría representada por los antecedentes, pues es importante determinar sí los antecedentes que tiene una persona, como por ejemplo - que el papá tenga una empresa – se relaciona a que ese estudiante posea comportamientos emprendedores

De esta forma abordamos las características individuales del comportamiento emprendedor y las agrupamos en 5 categorías generales.

ÍNDICES DE PREGUNTAS

La pregunta 1 indica la retroalimentación que se debe tener en todo proceso empresarial ya que para el emprendedor es muy importante conocer como esta haciendo su trabajo.

Las preguntas 2, 17 y 33 se relacionan con el empuje, autoconfianza y tolerancia a la ambigüedad. Los empresarios poseen un alto nivel de confianza a si mismo y un alto nivel de energía personal.

Las preguntas 18, 50 y 66 se relacionan con la creatividad y la innovación, dos papeles adicionales requeridos en la creación y operación de una empresa. Los empresarios tienden a evaluar la creatividad y la satisfacción que se deriva de la innovación en el trabajo de una manera más altas que las tareas rutinarias.

Las preguntas 34, 49 y 65 se relacionan con iniciativa, búsqueda de responsabilidad personal y búsqueda de control interno; los empresarios creen que tanto sus logros como sus fracasos descansan en su control e influencia. Los emprendedores buscan y toman la iniciativa poniéndose a si mismo en situaciones en las que son personalmente responsables del éxito o fracaso de los resultados. Ellos son “hacedores” mas que pasivos.

Las preguntas 3, 4, 38 y 54 se refieren a la gente. El papel de construcción de equipos de trabajo y sus valores económicos. El empresario exitoso tiene la habilidad de atraer, motivar y formar un equipo.

Las preguntas 5, 6, 20, 35, 51, 52, 53, 60 y 68 se relacionan con la persistencia a resolver problemas y el uso de recursos. Quizá, más que otra cosa, los empresarios son personas que resuelven problemas persistentemente. Ellos buscan el éxito en los retos y tienen un vigor extenso y determinado para completar tareas. Su fuerte determinación para terminar un trabajo es la causa de que utiliza cualquier recurso disponible para resolver el problema o concluir una tarea.

Las preguntas 19, 21, 22, 36, 37, 45 y 67 se relacionan con la persistencia, la empatía, el cambio y la determinación. El empresario es una persona que no se rinde ante las dificultades y que no considera la suerte como un factor determinante en sus éxitos o fracasos.

Las preguntas 7, 8, 23, 26, 40, 41, 42, 43, 44, 55 y 62 se relacionan con el empuje y autoconfianza. Los empresarios parecen tener la habilidad de trabajar continuamente por largos periodos para alcanzar sus propios objetivos.

Las preguntas 9, 10, 39 y 70 indican experiencias interpersonales y de construcción de grupos. El empresario es considerado como un líder que posee la habilidad de formar grupos de trabajo.

Las preguntas 11, 24, 25, 27, 56 y 59 se relacionan con el éxito en los retos, los cuales tienen una atracción hacia el empresario, pues las tareas fáciles no les llaman la atención.

La pregunta 57 se relaciona con el cambio, ya que el empresario es una persona que acepta el cambio.

La pregunta 16, 69 se relaciona con la necesidad de logro y la habilidad para fijar metas, responsabilidades a largo plazo, competir contra estándares previamente fijados y usar retroalimentación de la ejecución. Estas son unas de las características con la que los empresarios cuentan.

Las preguntas 12 y 61 indican la experiencia para ganar dinero por sus propios medios. Saber que usted puede hacer dinero con base en sus esfuerzos parece ser una decisión importante para iniciar una empresa.

La pregunta 13, 29, 71 y 72 se relacionan con la adquisición de riesgos y el enfrentamiento fracasos. Los empresarios son tomadores de riesgos moderados o balanceados. No son ansiosos y tienden a investigar los problemas antes de tomar decisiones considerando soluciones alternativas. Los empresarios consideran el fracaso como una experiencia de aprendizaje; pueden sentirse disgustados pero nunca vencidos.

La pregunta 28 se relaciona con la necesidad de aprobación, todo empresario necesita ser querido por otras personas sin embargo es una característica secundaria.

Las preguntas 14 y 46 se relacionan con la independencia que cada emprendedor lleva en su alma.

Las preguntas 15, 32, 47, 73 y 75 reflejan la situación familiar. La mayoría de los empresarios exitosos indican que el apoyo familiar fue una variable crítica para su éxito. La razón se fundamenta en el hecho de que operar una empresa propia consume mucho tiempo, las relaciones familiares o personales pueden sufrir deterioro, a menos que los miembros de la familia comprendan las restricciones de tiempo y de carácter financiero que implica la creación de una empresa.

Las preguntas 30, 31, 48, 63, 64 y 74 indican la variedad de experiencias de trabajo y de conocimientos de operación de una empresa que una persona tiene desde un punto de vista general. Las experiencias de trabajo con un propietario de una microempresa o con el administrador de una división de una empresa, incrementa el conocimiento de problemas de operación de una empresa. Dado que las personas frecuentemente trabajan en contacto estrecho con los propietarios, por lo general tienden a pensar: “si él o ella pueden hacerlo también puedo hacerlo yo”.

INSTRUCCIONES

1. Este cuestionario consta de 75 declaraciones breves. Teniendo en cuenta su forma de pensar y de proceder, dé una calificación a cada uno de los enunciados de acuerdo con la siguiente escala:
 1. Totalmente en desacuerdo
 2. En desacuerdo
 3. Indiferente o indeciso
 4. De acuerdo
 5. Totalmente de acuerdo

2. Responda sin titubear a cada uno de los 75 enunciados. Las primeras reacciones son las más sinceras y las que dan los resultados más acertados.
3. Indique si está de acuerdo o en desacuerdo con cada uno de los elementos. En algunos casos las repuestas serán sí o no. Cuando sea sí encierre los números 1 ó 2; cuando sea no encierre los números 4 ó 5.

CALIFICACIÓN

1. En la tabla llamada hoja de respuestas, el encuestador debe marcar cada respuesta que proporcione el encuestado.
2. El conjunto de respuestas está separado por cuatro líneas horizontales (margen izquierda) y cada una éstas líneas tiene un numero (1, 2, 3, 4 y 5). Cada número identifica uno de los componentes del comportamiento emprendedor: los intereses, las aptitudes, la motivación, las actitudes y los antecedentes.
3. Se suman las cifras encerradas en los círculos de cada línea y se escribe el resultado final.
4. Ejemplo: para conocer el valor numérico de la escala 1, se deben de sumar las calificaciones de las preguntas 1,2,17,18,33,34,49,50,65 y 66.
Para conocer el valor numérico de la escala 5, se deben de sumar las calificaciones de las preguntas 14,15,16,30,31,32,46,47,48,62,63,64,73,74 y 75

EL REPORTE DE LOS RESULTADOS BRUTOS

1. Teniendo a la vista la tabla denominada RESULTADOS, se transcriben los resultados brutos de cada conjunto de preguntas en el espacio destinado a ellos. Se encierra en un círculo la cifra dentro de las cuales se sitúa el resultado bruto de cada conjunto de preguntas.

Sí por ejemplo para el conjunto de preguntas 1 el resultado fue 40, se encierra el rango 40-41 en la columna intereses.

2. Para conocer el comportamiento emprendedor, se suman cada uno de los resultados brutos y se anota el resultado en la columna denominada perfil conjunto, así podrá saber sí posee un comportamiento emprendedor bajo, medio ó alto.

DATOS DEMOGRÁFICOS

NOMBRE: _____

TELÉFONO: _____

DIRECCIÓN: _____

E-MAIL: _____

DATOS DE CONTROL

A. Podría usted indicarme a que estrato socio económico pertenece.

Estrato 1	1
Estrato 2	2
Estrato 3	3
Estrato 4	4
Estrato 5	5
Estrato 6	6

B. Señale el rango de edad en el que se encuentra

Entre 20-24 años	1
Entre 25-29 años	2
Mayor de 30 años	3

C. De la siguiente lista por favor indique el programa al que pertenece

Mercadeo y N.I	1
Administración de E.	2
Economía	3
Contaduría	4

D. De la siguiente lista por favor indique el semestre al cual pertenece

Entre Primero y tercero	1
Entre Cuarto y Sexto	2
Entre Séptimo y Noveno	3
Entre décimo y doceavo	4

E. De las siguientes opciones por favor Indique la jornada en la cual estudia

Diurno	1
Nocturno	2

F. De la siguiente lista por favor señale la actividad que realiza además de estudiar

Trabaja en una empresa	1
Trabaja como independiente	2

Sí contestó independiente a la pregunta anterior, por favor indique

Sector en el que se encuentra la empresa

- 1 Me gusta conocer el resultado de mis acciones y utilizo los medios para ello
- 2 Trato siempre de hacer algo; me repugna estar ocioso
- 3 Me gusta dirigir a los miembros de un grupo
- 4 Sé motivar a las personas para que trabajen conmigo
- 5 Habitualmente soy capaz de poner en operación los medios y los recursos necesarios para llevar a cabo una tarea
- 6 Actúo muy bien en situaciones inciertas e impredecibles
- 7 Lo esencial en la vida es querer realizar algo importante
- 8 Tiendo a ser más optimista y entusiasta cuando emprendo algo
- 9 Me gusta decir a los demás cómo hay que hacer el trabajo
- 10 Cuando estoy persuadido de una cosa, puedo convencer a los demás
- 11 Prefiero hacer las cosas a mi manera, sin preocuparme mucho de lo que otros puedan pensar de mí
- 12 El dinero constituye un buen indicador de éxito
- 13 Es necesario dominar el miedo ante lo incierto porque paraliza nuestra actividad
- 14 Prefiero los deportes individuales a aquellos que se llevan a cabo en equipo
- 15 Mis padres son o han sido propietarios de una empresa
- 16 Si tuviera oportunidad, me gustaría participar en actividades en las que se nos mostrara cómo iniciar y dirigir una empresa
- 17 Tener iniciativa es el primer paso para el éxito
- 18 Me gusta inventar y aprender nuevas formas de hacer las cosas
- 19 Puedo trabajar duro tanto tiempo como sea necesario
- 20 Soy capaz de hacer muchas cosas a la vez y de hacerlas bien
- 21 Puedo fácilmente ponerme en el lugar de otro para comprender mejor su situación.
- 22 Prefiero un empleo que exige cambios frecuentes de actividades
- 23 Lo que me sucede depende de mí, la mayoría de las veces
- 24 Me gusta llevar a cabo trabajos difíciles
- 25 El hecho de regalarse objetos personales estimulantes es el primer paso para el éxito

- 26** Aun cuando pida consejo a otro, tomo yo solo mi decisión
- 27** El éxito es, sobre todo, un asunto de voluntad y de disciplina personal
- 28** El dirigente de una empresa es una persona muy estimada en nuestra sociedad
- 29** En la vida hay que tomar riesgos, teniendo en cuenta que éstos sea razonables y calculados
- 30** Ya he ofrecido mis servicios para llevar a cabo diversos trabajos en mi alrededor
- 31** En la escuela he participado en actividades dirigidas por los estudiantes
- 32** Hay miembros en mi familia (tíos, tías, primos, primas) que tienen su propia empresa
- 33** Lo que más me interesa es estar en el centro de la acción
- 34** Me gusta sentirme responsable cuando realizo algo
- 35** Cuando me propongo hacer algo, ningún obstáculo lo considero como insuperable
- 36** Tengo la impresión de tener más energía y vigor físico que la mayoría de mis amigos
- 37** Las tareas de escuela que exigieron más de nosotros fueron las que nos beneficiaron más
- 38** Puedo comunicar a otros mi entusiasmo por un objetivo que percibo
- 39** Soy capaz de trabajar en grupo y me gusta hacerlo
- 40** Juzgándome en forma objetiva, estoy convencido de mis posibilidades y sé muy bien cómo explotarlas
- 41** Prefiero establecer mis propios objetivos y trabajar duro por alcanzarlos
- 42** No hay nada más satisfactorio que dar lo mejor de uno mismo
- 43** Dejar algo al azar jamás ha dado tan buenos resultados como decidir por uno mismo qué acciones llevar a cabo
- 44** La oportunidad de competir hace interesante la vida
- 45** Para tener éxito en nuestra sociedad moderna se necesita aceptar el cambio
- 46** Mis padres me brindan frecuentemente la oportunidad de tomar iniciativas, de ejercer mis responsabilidades y de aprovechar mis talentos
- 47** Uno de mis padres ejerce o ha ejercido una profesión independiente (abogado, agricultor, médico)
- 48** He participado en alguna organización de emprendedores en la que se nos enseña cómo dirigir una empresa
- 49** Sólo con un compromiso a largo plazo es como alcanzamos nuestros objetivos más importantes
- 50** Me gusta experimentar y ensayar cosas nuevas

- 51** Soy capaz de resolver problemas rápidamente y sin presión
- 52** Puedo hacer frente a situaciones difíciles; generalmente encuentro la forma de actuar de manera satisfactoria
- 53** No tiendo a evitar las situaciones complejas
- 54** Me gusta influir en los demás y persuadirlos de hacer lo que quiero que hagan
- 55** Me gusta ser independiente de otros, al grado de decidir por mí mismo lo que quiero hacer
- 56** La posibilidad de afrontar desafíos es lo que atrae hacia ciertas actividades
- 57** En nuestros días es necesario ser audaz para alcanzar lo que se quiere
- 58** Cuando elaboro un proyecto, estoy casi seguro de poder llevarlo a buen término
- 59** El haber tenido éxito en una tarea proporciona un grado de satisfacción incomparable
- 60** El éxito es resultado de esfuerzos sostenidos; poco o nada tiene que ver con esto el azar
- 61** El dinero se necesita para el buen funcionamiento de las sociedades modernas
- 62** Como pasatiempo busco, sobre todo, hacer actividades que me permitan hacer cosas concretas (colecciones, reparaciones, etc)
- 63** Conozco a adultos a quienes respeto mucho y que dirigen una empresa
- 64** Ya he participado en la iniciación de actividades, tales como asociaciones, clubes, colectas, etc.
- 65** Busco con frecuencia actividades en las que pueda tomar la iniciativa
- 66** Prefiero tareas y situaciones que exigen una buena dosis de creatividad e innovación
- 67** Prefiero las situaciones en las que con frecuencia debo tomar decisiones importantes
- 68** No tiendo a desistir, aun cuando los resultados tarden en llegar
- 69** Me gustaría iniciar una empresa por ser mi propio patrón
- 70** Me gusta que mi trabajo sea mejor que el de los demás
- 71** Un riesgo moderado estimula el espíritu emprendedor
- 72** Un fracaso aceptado correctamente puede constituir una lección valiosa a tener en cuenta en el futuro
- 73** Soy considerado como el mayor de la familia
- 74** Ya he efectuado actividades remuneradas, como entregar periódicos, vender productos, etc.
- 75** Mis abuelos dirigían su propia empresa

Teniendo en cuenta su forma de pensar y de proceder, dé una calificación a cada uno de los enunciados de acuerdo con la siguiente escala:

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Indiferente o indeciso
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

HOJA DE RESPUESTAS

1	1	1 2 3 4 5	17	1 2 3 4 5	33	1 2 3 4 5	49	1 2 3 4 5	65	1 2 3 4 5
	2	1 2 3 4 5	18	1 2 3 4 5	34	1 2 3 4 5	50	1 2 3 4 5	66	1 2 3 4 5
2	3	1 2 3 4 5	19	1 2 3 4 5	35	1 2 3 4 5	51	1 2 3 4 5	67	1 2 3 4 5
	4	1 2 3 4 5	20	1 2 3 4 5	36	1 2 3 4 5	52	1 2 3 4 5	68	1 2 3 4 5
	5	1 2 3 4 5	21	1 2 3 4 5	37	1 2 3 4 5	53	1 2 3 4 5		
	6	1 2 3 4 5	22	1 2 3 4 5	38	1 2 3 4 5	54	1 2 3 4 5		
3	7	1 2 3 4 5	23	1 2 3 4 5	39	1 2 3 4 5	55	1 2 3 4 5	69	1 2 3 4 5
	8	1 2 3 4 5	24	1 2 3 4 5	40	1 2 3 4 5	56	1 2 3 4 5	70	1 2 3 4 5
	9	1 2 3 4 5	25	1 2 3 4 5	41	1 2 3 4 5	57	1 2 3 4 5		
	10	1 2 3 4 5	26	1 2 3 4 5	42	1 2 3 4 5	58	1 2 3 4 5		
	11	1 2 3 4 5	27	1 2 3 4 5	43	1 2 3 4 5	59	1 2 3 4 5		
4	12	1 2 3 4 5	28	1 2 3 4 5	44	1 2 3 4 5	60	1 2 3 4 5	71	1 2 3 4 5
	13	1 2 3 4 5	29	1 2 3 4 5	45	1 2 3 4 5	61	1 2 3 4 5	72	1 2 3 4 5
5	14	1 2 3 4 5	30	1 2 3 4 5	46	1 2 3 4 5	62	1 2 3 4 5	73	1 2 3 4 5
	15	1 2 3 4 5	31	1 2 3 4 5	47	1 2 3 4 5	63	1 2 3 4 5	74	1 2 3 4 5
	16	1 2 3 4 5	32	1 2 3 4 5	48	1 2 3 4 5	64	1 2 3 4 5	75	1 2 3 4 5

