

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**



**DIAGNÓSTICO DE LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE  
LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS**

**T E S I S**

**que presenta para obtener el grado de MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN**

**NORMA EDITH GUERRERO RODRÍGUEZ**

**DIRECTOR DE TESIS:  
Dra. SILVIA HERNÁNDEZ SOLIS**

**TECATE, B. C.**

**NOVIEMBRE DE 2017**

Tecate, B. C., a 16 de Noviembre del 2017.

**M.I. EDITH MONTIEL AYALA**  
**DIRECTORA DE LA FACULTAD DE INGENIERIA Y NEGOCIOS TECATE**  
**Presente**

Con relación a la revisión del trabajo de TESIS denominado "DIAGNÓSTICO DE LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS", que presenta NORMA EDITH GUERRERO RODRÍGUEZ, para efecto de obtener el GRADO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN, manifiesto a Usted, que después de haber leído dicho documento detenidamente y hecho las observaciones que a mí juicio consideré pertinentes, no tengo inconveniente en emitir mi **VOTO APROBATORIO**.

Sin otro particular, reitero la seguridad de mi consideración y respeto.

**ATENTAMENTE**



**DRA. SILVIA HERNANDEZ SOLIS**  
**PRESIDENTE**

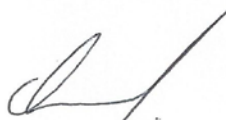
Tecate, B. C., a 16 de Noviembre del 2017.

**M.I. EDITH MONTIEL AYALA**  
**DIRECTORA DE LA FACULTAD DE INGENIERIA Y NEGOCIOS TECATE**  
**Presente**

Con relación a la revisión del trabajo de TESIS denominado "DIAGNÓSTICO DE LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS", que presenta NORMA EDITH GUERRERO RODRÍGUEZ, para efecto de obtener el GRADO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN, manifiesto a Usted, que después de haber leído dicho documento detenidamente y hecho las observaciones que a mí juicio consideré pertinentes, no tengo inconveniente en emitir mi **VOTO APROBATORIO**.

Sin otro particular, reitero la seguridad de mi consideración y respeto.

**ATENTAMENTE**



**DR. OSCAR OMAR OVALLE OSUNA**  
**SECRETARIO**

Tecate, B. C., a 16 de Noviembre del 2017.

**M.I. EDITH MONTIEL AYALA**  
**DIRECTORA DE LA FACULTAD DE INGENIERIA Y NEGOCIOS TECATE**  
**Presente**

Con relación a la revisión del trabajo de TESIS denominado "DIAGNÓSTICO DE LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS", que presenta NORMA EDITH GUERRERO RODRÍGUEZ, para efecto de obtener el GRADO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN, manifiesto a Usted, que después de haber leído dicho documento detenidamente y hecho las observaciones que a mí juicio consideré pertinentes, no tengo inconveniente en emitir mi **VOTO APROBATORIO**.

Sin otro particular, reitero la seguridad de mi consideración y respeto.

**ATENTAMENTE**



**DRA. LOURDES EVELYN APODACA DEL ANGEL**  
**VOCAL**

## DEDICATORIA.

Dedico esta tesis a Dios por darme esa fortaleza y sabiduría, pero sobre todo salud y esperanza que necesitaba para terminarla.

A mi esposo, quien me brindó su amor, cariño, su apoyo constante, comprensión y paciencia, pero más aún por alentarme a seguir adelante y ser mi inspiración “No te rindas, tú puedes y se fuerte” ¡Gracias!

A mis padres que, aunque tu papa no estés físicamente conmigo sé que siempre estas a mi lado cuidándome y a ti madre por ser una mujer fuerte y luchadora.

## AGRADECIMIENTOS

Mi más grande agradecimiento por ese gran ser humano a mi directora de tesis, la Dra. Silvia Hernández Solís, quien es un ejemplo de una combinación de saberes, paciencia, comunicación, sabiduría y sobre todo su disposición, de un modo singular de transmisión de conocimiento. Maestra, gracias por el rigor, la inspiración y el ejemplo intelectual para mi ¡Gracias!

Quiero agradecer a todas las personas y maestros que formaron parte de esta experiencia, por compartir sus conocimientos y experiencias conmigo.

A la Facultad de ingeniería y Negocios Tecate y por haber hecho esto posible y poder terminado la maestría y al sindicato por el apoyo económico para que esto se volviera realidad ¡Gracias!

A mis compañeros de clase, Lizeth Chacón, Virginia Vásquez, Sagrario Zubia, Miriam Zertuche y Ulises Uribe, por esos momentos que pasamos juntos y por su amistad.

## ÍNDICE

CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Antecedentes .....	14
1.2. Planteamiento del Problema .....	16
1.3. Objetivo General.....	19
1.4. Objetivos específicos .....	19
1.5. Preguntas de investigación.....	20
1.6. Hipótesis de investigación: .....	21
1.7. Hipótesis específicas .....	21
CAPÍTULO II – MARCO CONTEXTUAL, TEÓRICO Y CONCEPTUAL .....	24
2.1. Marco contextual .....	24
2.2. Marco Teórico.....	28
2.2.1. Definición de Emprendimiento .....	30
2.2.2. Características del emprendedor.....	32
2.2.3. El concepto de emprender y su relación con México.....	37
2.2.4. Creatividad, innovación y ser emprendedor .....	38
2.2.5. Educación Emprendedora: ¿Es posible enseñar a emprender? .....	39
2.2.6. El papel de las Instituciones .....	41
2.2.7. Importancia de los emprendedores en la sociedad .....	45

2.3.	Marco Conceptual.....	46
2.3.1	El espíritu emprendedor .....	46
2.3.2	Competencias emprendedoras .....	48
2.3.4	Modelos que miden las competencias emprendedoras.....	49
2.3.5	Definición de variables.....	50
CAPÍTULO III - METODOLOGÍA .....		58
3.1.	Idea de investigación y planteamiento del problema.....	58
3.2.	Diseño de investigación .....	59
3.3.	Alcance de la investigación .....	59
3.4.	Objetivo general.....	60
3.5.	Objetivos específicos .....	60
3.6.	Hipótesis de investigación: .....	61
3.7	Hipótesis específicas.....	61
3.8	Preguntas de investigación.....	62
3.9	Definición operacional de las variables .....	64
3.10	Instrumento.....	65
3.11	Universo .....	69
3.12	Muestra .....	69
3.13	Aplicación del instrumento y recolección de datos .....	69
3.14	Análisis de fiabilidad.....	70

CAPÍTULO IV - RESULTADOS .....	75
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	117
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	120

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Diagrama de variables</i> .....	23
Figura 2 <i>Aspecto de las Competencias</i> .....	49
Figura 3 <i>Diagrama del proceso de investigación</i> .....	58
Figura 4 <i>Edad de los encuestados</i> .....	75
Figura 5 <i>Genero</i> .....	76
Figura 6 <i>Programa Educativo</i> .....	76
Figura 7 <i>¿Los Alumnos Trabajan?</i> .....	77
Figura 8 <i>Espíritu Emprendedor</i> .....	78
Figura 9 <i>Deseo de tener un negocio</i> .....	79
Figura 10 <i>Experiencia técnica previa</i> .....	81
Figura 11 <i>Tolerancia al riesgo</i> .....	82
Figura 12 <i>Trabajo arduo</i> .....	83
Figura 13 <i>Capacidad para reponerse y aprender</i> .....	84
Figura 14 <i>Capacidad para trabajar con otros</i> .....	85
Figura 15 <i>Credibilidad</i> .....	87
Figura 16 <i>Priorizar</i> .....	89
Figura 17 <i>Familia y negocio</i> .....	90
Figura 18 <i>Cualidades o profesionalismo del emprendedor</i> .....	92

Figura 19 <i>Espíritu emprendedor por programa educativo</i> .....	94
Figura 20 <i>Deseo de tener un negocio por programa educativo</i> .....	95
Figura 21 <i>Experiencia técnica previa por programa educativo</i> .....	96
Figura 22 <i>Tolerancia al riesgo por programa educativo</i> .....	96
Figura 23 <i>Trabajo arduo por programa educativo</i> .....	97
Figura 24 <i>Capacidad para reponerse y aprender por programa educativo</i> .....	98
Figura 25 <i>Capacidad para trabajar con otros por programa educativo</i> .....	98
Figura 26 <i>Credibilidad por programa educativo</i> .....	99
Figura 27 <i>Priorizar por programa educativo</i> .....	99
Figura 28 <i>Familia y negocio por programa educativo</i> .....	100
Figura 29 <i>Cualidades o profesionalismo del emprendedor por programa educativo</i> .....	101
Figura 30 <i>Espíritu del emprendedor por género</i> .....	102
Figura 31 <i>Deseo de tener un negocio por género</i> .....	102
Figura 32 <i>Experiencia técnica previa por género</i> .....	103
Figura 33 <i>Tolerancia al riesgo por género</i> .....	104
Figura 34 <i>Trabajo arduo por género</i> .....	104
Figura 35 <i>Capacidad para reponerse y aprender por género</i> .....	105
Figura 36 <i>Capacidad para trabajar con otros por género</i> .....	106
Figura 37 <i>Credibilidad por género</i> .....	106

Figura 38 <i>Priorizar por género</i> .....	107
Figura 39 <i>Familia y negocio por género</i> .....	108
Figura 40 <i>Cualidades o profesionalismo del emprendedor por género</i> .....	109
Figura 41 <i>Competencias emprendedoras del género masculino</i> .....	113
Figura 42 <i>Competencias emprendedoras del género masculino</i> .....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características del emprendedor.....	33
Tabla 2. Definición operacional de las variables independientes.....	64
Tabla 3. Interpretación de los resultados de alfa de cronbach.....	70
Tabla 4. Resultados de confiabilidad de Alfa de Cronbach .....	71
Tabla 5. Indicadores que más necesitan reforzamiento en cada variable independiente .....	93
Tabla 6. Respuestas del género masculino .....	110

## CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN

### 1.1. Antecedentes

Zaragoza (2013) indica que de acuerdo a los resultados de la Tercera Encuesta de Empleo 2013 realizada por [www.trabajando.com](http://www.trabajando.com) y Universia, el 85% de los jóvenes mexicanos quieren iniciar negocios propios que les permitan libertad de acción profesional, mejores ingresos económicos y ser su propio jefe; mientras que el 15% se orienta hacia un trabajo fijo, prefieren estabilidad en el empleo, no se sienten capacitados para emprender, creen que no es el mejor momento o bien, no manifestaron vocación emprendedora en el momento de dicha encuesta.

La educación juega aquí un importante papel para diagnosticar las capacidades emprendedoras de los estudiantes para fortalecer e incentivar la apertura de negocios propios, y de esta forma promover una cultura emprendedora. Se trata de fortalecer e incentivar las competencias emprendedoras desde un enfoque integral, ya que no hay crecimiento económico sin desarrollo, progreso ni cohesión social. La educación debe fomentar e incentivar las competencias emprendedoras para resolver los problemas de la vida en cualquier ámbito, incluido el laboral. Por ello ocupa un lugar central para las competencias emprendedoras. Desde esta perspectiva, si la educación se orienta al desarrollo integral de la persona, su objeto sería lograr su autonomía atendiendo a sus dimensiones personal, social y económica. Así, la enseñanza de las competencias no se puede restringir solo a lo laboral o a lo estrictamente escolar, sino que debe contemplar la integralidad de la persona y tener en cuenta su continua interrelación con cada una de las esferas de la vida en sociedad.

Es importante diagnosticar las competencias emprendedoras de los estudiantes para fortalecer e incentivar la apertura de negocios propios como una opción de actividad empresarial, que pueda brindar oportunidades de generación y preservación de empleos.

El emprendedor es una persona que inicia y opera un negocio nuevo y asume la responsabilidad por los riesgos que tenga, con el objeto de obtener una ganancia. Hay muchas más posibilidades de progreso al emprender un negocio que al ser empleado, pero también hay más riesgos. Si el negocio falla, el emprendedor perderá tiempo y dinero, quedará posiblemente peor que antes de empezar, mientras que el empleado simplemente buscará otro trabajo cuando se acabe el que tiene.

Los negocios propios son instituciones, organismos, vivos que nacen, se desarrollan, se transforman y en este contexto el emprendedor es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. En muchos casos el origen del negocio propio está en una idea innovadora sobre los procesos y productos, de forma que el empresario actúa como agente difusor del desarrollo económico. En este caso se encuentran unidas en una única figura el emprendedor-administrador, que asume el riesgo y es innovador.

Para realizar actividades empresariales se requiere poseer las competencias que han desarrollado muchas personas para redistribuir en forma deliberada sus recursos como respuesta a cambios en las condiciones económicas. El grado de éxito obtenido está en gran medida determinado por esas competencias, las cuales no son exclusivas de los empresarios que desarrollan actividades comerciales. También la poseen las personas que proveen servicios laborales, o que trabajan para sí mismas, lo mismo sucede con los estudiantes (Schultz, 2009).

David McClelland fue el primero en plasmar el término “competencias” al comprobar que los conocimientos y los test de inteligencia no eran capaces de predecir la adaptación de los individuos a las problemáticas de la vida y al éxito profesional (Gross, 2008). Por ello señalaba que desempeñar adecuadamente una tarea dependía más de las características propias de la persona que de su currículum, experiencia y habilidades, por lo que investigó sobre nuevos factores que le permitieran construir una mejor predicción del rendimiento laboral, a los que en 1975 llamó competencias. En ese entonces, las competencias aparecieron como el “rendimiento en el trabajo”.

Una acepción bastante generalizada de las competencias es la de capacitación, refiriéndose al grado de preparación, saber hacer, conocimientos y pericia de las personas, como resultado del aprendizaje. En este caso, las competencias aluden directamente a las capacidades y habilidades de un individuo. También podría considerarse en este punto la competencia como la cualificación, referida básicamente a la formación necesaria para tener la competencia profesional deseada. De manera que la competencia es el resultado del proceso de cualificación que permite "ser capaz de" o "estar capacitado para" (Fernández, 1997).

## **1.2. Planteamiento del Problema**

El problema de esta investigación se centra básicamente en los estudiantes al término de sus estudios universitarios, la crisis de la economía ha elevado el desempleo en el país, por lo tanto, los jóvenes universitarios egresados se enfrentan con una falta de oportunidades para encontrar empleo, y en algunos casos se enfrentan a situaciones difíciles de oportunidades muy limitadas para poder desarrollar y ejercer sus profesiones.

A pesar de esta situación, los alumnos que están por egresar de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate muestran poco interés por ser autogestores de su propio empleo y en su caso, los que lo desean, no están conscientes del potencial actitudinal necesario para poner en marcha un proyecto personal emprendedor. En este sentido, se considera fundamental que los estudiantes universitarios desarrollen sus competencias emprendedoras con el fin de generar mayores oportunidades de crecimiento profesional, así como ayudar al crecimiento económico con la generación de empresas.

Es importante diagnosticar las competencias emprendedoras de los estudiantes para fortalecer e incentivar la apertura de negocios propios como una opción de actividad empresarial, que pueda brindar adicionalmente oportunidades de generación y preservación de empleos.

Por lo tanto, este nuevo planteamiento de las competencias tiene como objetivo prioritario el desarrollo y consolidación de la cultura emprendedora. En una situación económica y laboral caracterizada por la incertidumbre, en la que parece que no se puede garantizar un crecimiento económico constante, donde se encuentran también altas tasas de desempleo asociadas a un alto grado de inestabilidad laboral, parece justificada la adopción de medidas encaminadas a "aliviar" los problemas derivados de la falta de empleo, máxime, cuando la principal fuente del sustento económico familiar y personal continúa dependiendo del trabajo remunerado por cuenta ajena.

Varias inquietudes llevan a una persona a afrontar los riesgos de emprender un negocio, una de ellas es la creencia firme de que hay una oportunidad en el mercado para lo que se propone hacer, es decir, que es algo que la gente desea o necesita y, por tanto, tiene cierta seguridad de que le comprarán los productos o servicios que pretende ofrecer y está

dispuesta a aceptar un alto nivel de riesgos personales, profesionales o financieros por aprovechar esa oportunidad.

Otra inquietud que lleva al emprendedor a asumir los riesgos es la inclinación a ser independiente y desarrollar su propia iniciativa, en lugar de recibir órdenes, y contar con una absoluta libertad creativa. El emprendedor quiere ser autónomo, dominar la situación, tener el control y dirigir a otros, ser su propio jefe. La mayoría de los emprendedores poseen liderazgo y tienen la capacidad para establecer metas y trabajar para alcanzarlas.

Otro buen motivo para correr el riesgo en un nuevo negocio es iniciar con algo donde se puedan aprovechar al máximo los conocimientos y habilidades con las que se cuentan, con una absoluta libertad creativa. Allí, entreverados entre éstos y otros motivos está el anhelo de alcanzar una verdadera autonomía financiera y mejorar la calidad de vida.

Considerando que estos emprendedores se formalizarían como micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) hay que resaltar su importancia para el país ya que constituyen una fortaleza la economía nacional, por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, (PROMEXICO, 2014).

Por consiguiente, hay que poner en práctica formas alternativas de actividad empresarial, incentivando la apertura de negocios propios por emprendedores, preferentemente jóvenes estudiantes, por lo cual es imperante realizar un diagnóstico de las competencias empresariales de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, para verificar si algunos de ellos serán los próximos emprendedores de nuevos

negocios o si es necesario fortalecer sus competencias emprendedoras con cursos o signaturas..

Por otra parte, identificar si existe un gran número de estudiantes universitarios con la necesidad de abrir un negocio, esto con el fin de poder justificar una incubadora de negocios como la que cuenta la Facultad de Tijuana, ya que esto ayudaría a motivar a los jóvenes a poner en práctica sus ideas brindándoles apoyos para gestionar recursos financieros para el emprendimiento de sus negocios.

### **1.3. Objetivo General**

Diagnosticar las competencias emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

### **1.4. Objetivos específicos**

- Evaluar cuáles son las características del espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar cuáles son las características del deseo de tener un negocio de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la experiencia técnica previa de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la tolerancia al riesgo de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar el trabajo arduo de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

- Evaluar la capacidad para reponerse y aprender de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la sociedad tolerante de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la credibilidad de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar el saber priorizar de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar los aspectos de familia y negocio de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar las cualidades o profesionalismo del emprendedor de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

### **1.5. Preguntas de investigación**

- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen espíritu emprendedor?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate desean tener un negocio?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la experiencia técnica previa?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate se caracterizan por tolerar el riesgo?

- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate trabajan arduamente?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad para reponerse y aprender?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate Cómo son capaces de trabajar con otros?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen como valor la credibilidad?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate saben priorizar?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran relevantes los aspectos familia y negocio?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las cualidades o profesionalismo del emprendedor?

#### **1.6. Hipótesis de investigación:**

Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las competencias emprendedoras.

#### **1.7. Hipótesis específicas**

- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen el espíritu emprendedor.

- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate desean tener un negocio.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la experiencia técnica previa.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate son tolerantes con el riesgo.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad del trabajo arduo.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad para reponerse y aprender.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate son tolerantes.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen el valor de credibilidad.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate saben priorizar.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran los aspectos de familia y negocio.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las cualidades o profesionalismo del emprendedor.

En la figura 1. se pueden apreciar las variables independientes y la dependiente que serán utilizadas en la presente investigación para analizar las competencias emprendedoras.

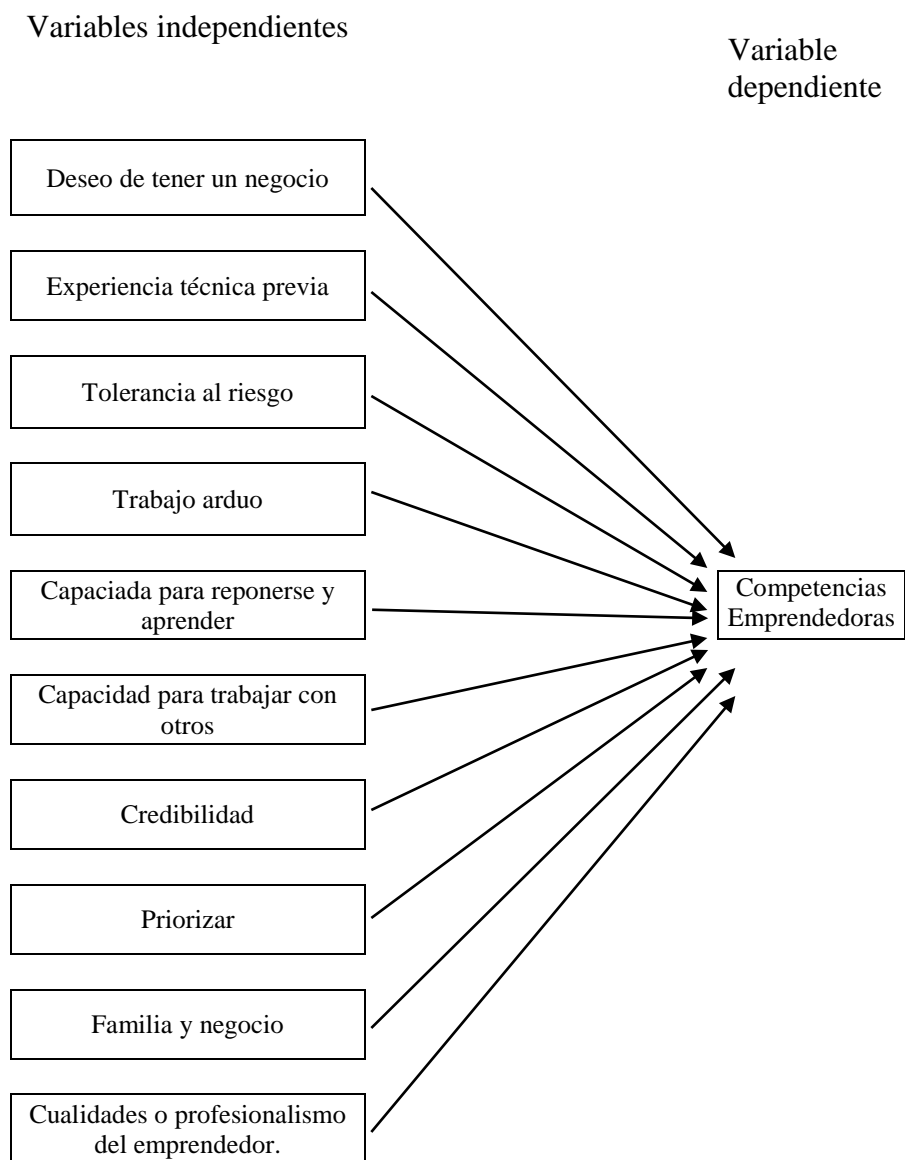


Figura 1 *Diagrama de variables*  
Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO II – MARCO CONTEXTUAL, TEÓRICO Y CONCEPTUAL

### 2.1. Marco contextual

En México el sistema de educación superior (SES), cuenta con una larga historia de más 500 años, las principales instituciones fueron coloniales en el país, las cuales surgieron a principios del siglo XVI, cuando iniciaron las primeras instituciones fueron de un lento crecimiento, debido a que en ese entonces solo unos cuantos tenían derecho a la educación, siendo ésta elitista y bastante excluyente, solo para los grupos dominantes (minoritarios de esa época), además la admisión era exclusivamente para estudiantes del género masculino, por consecuencia quedaban excluidos los dos sectores mayoritarios: los/as indígenas (que representaban el 71% de la población) y las mujeres (que muy posiblemente representaban el 50%); es en ese contexto, como ejemplo ilustrativo de la situación discriminatoria prevaleciente, en el que se desenvuelve la lucha individual de Sor Juana Inés de la Cruz en defensa del derecho a la “educación femenina” en el México colonial (Robles, 1979).

Los primeros colegios fueron: El Colegio de Santa Cruz de Tlatelolco (1536), la Real y Pontificia Universidad de México (1551), la Real y Literaria Universidad de Guadalajara (1791), la Academia de las Nobles Artes de San Carlos (1781), así como una serie de colegios universitarios, escuelas y seminarios de naturaleza religiosa (con una importante presencia de la Compañía de Jesús, bajo la orden de los jesuitas), las cuales configuraron el sistema educativo superior colonial (Robles, 1979 & Solana, 1981).

Es importante resaltar que la primera Universidad Autónoma de Baja California (UABC) fue fundada el 28 de febrero de 1957, el primer gobernador del estado, Braulio Maldonado Sandez, promulgó la Ley Orgánica de la UABC, estableciéndola como una

institución de educación superior para el servicio público, libre del dominio del estado y con plena facultad jurídica.

Aunque la creación de la UABC se formuló cuidadosamente a través de su Ley Orgánica- la cual establece sus órganos fundamentales, el comienzo de su establecimiento físico se dio casi improvisadamente ya que cuando ésta se fundó no contaba con la infraestructura física ni personal. Durante sus primeros años, la UABC utilizó las instalaciones de la Escuela Cuauhtémoc en Mexicali como inmueble para llevar a cabo sus primeros pilares académicos.

La Universidad Autónoma de Baja California en el mes de agosto de 1989 abrió la carrera de ingeniería industrial en la ciudad de Tecate y no fue hasta el mes de abril de 2007, que esta escuela pasa a formalizarse como la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, ofreciendo las carreras de licenciado en administración de empresas, licenciado en contaduría, ingeniero industrial y mecatrónico.

El modelo educativo y el Plan de Desarrollo Institucional 2015-2019 de la UABC aseguran el desarrollo de estrategias académicas y administrativas para que esta institución se mantenga a la vanguardia en la internacionalización de sus alumnos, académicos, proyectos y egresados. El modelo educativo de la UABC tiene un enfoque constructivista: “donde la universidad concibe la educación como un proceso de formación humanista, basado en la educación a lo largo de toda la vida, que tiende a la preservación de los valores universales, la búsqueda permanente de la excelencia, la comunicación, la participación responsable, el liderazgo fundado en las competencias académicas y profesionales, que promueve la sólida formación integral de ciudadanos profesionales competentes en los ámbitos local, nacional, transfronterizo e internacional, críticos, creativos, solidarios,

emprendedores, con una visión universal, conscientes de su participación en el desarrollo sustentable global y capaces de transformar su entorno con responsabilidad y compromiso ético”.

La universidad presta los servicios en materia de asesoría, consultoría especializada, investigación, transferencia de tecnología para la realización de proyectos con organismos públicos, sociales y empresariales, son ampliamente valorados por la sociedad por su pertinencia y calidad. Es por ello que el día 23 de febrero de 2010 se inauguró el Centro de Desarrollo Empresarial-Universidad Autónoma de Baja California (CEDEM-UABC), en instalaciones de la Escuela de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria (EIN-GV), ofreciendo servicios para aquel microempresario que desee asesoría para crear o reforzar su microempresa. CEDEM-UABC surge cuando se da inicio al Programa de Investigación, Asistencia y Docencia a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PIADMyPE), debido a la asistencia de muchas personas que llegaban a la Escuela de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria solicitando de información para recibir apoyos económicos ya que estos no contaban con los requisitos necesarios para entrar al programa ya que no cuentan con un negocio que estuviese operando de manera formal; en contraparte, otros microempresarios ya contaban con un registro ante la SHCP por lo que se les podía otorgar el apoyo de finamiento (Dhiré, 2015).

Los jóvenes universitarios hoy en día buscan el desarrollo personal el cual les permite lograr una maduración donde involucra una forma nueva de estudiar, y con ello lograr un mejor desarrollo profesional donde su preparación puede bríndales un aprendizaje y adquisición de competencias al final de su formación y pueda tener mayores posibilidades de

ejercerlas obteniendo experiencia que les permitirá competir en el entorno laboral para lograr puestos y salarios mejor remunerados y también poder desarrollar su propio negocio.

En consecuencia, dentro del ámbito universitario, una gran cantidad de facultades han implementado programas para el fomento del espíritu emprendedor, y la creación de empresas en la comunidad universitaria, especialmente en el estamento estudiantil. Estos bocetos varían de acuerdo con el modelo a emplear, ya sea inclusión de asignaturas relacionadas con la creación de empresas, dentro del marco de la oferta académica, la institucionalización de oficinas de apoyo y asesoría a la creación de empresas, e incluso, el establecimiento de fundaciones para la cofinanciación de los proyectos productivos, como es el caso de las spin-off académicas (Leiva, 2004).

En el caso de la universidad emprendedora, como parte de su investigación, reconoce que el esfuerzo necesario para impulsar la creación de empresas no sólo se cumple con la incorporación de contenidos para dotar al estudiante en esta labor. Por el contrario, se requiere de una serie de actuaciones adicionales para lograr resultados. Los esfuerzos que se realizan en algunos casos, incluyen a las comunidades o los sectores que están en contacto con la universidad, y ésta es parte de la misión de trasladar los conocimientos del centro de estudio a la sociedad (Subotzky, 1999).

El fomento de la cultura emprendedora en la educación superior no es nuevo sin embargo en los últimos años ha despertado cada vez más interés en gestores de políticas públicas, autoridades universitarias, profesores, estudiantes y *stakeholders* (Jack y Anderson, 1999; Kuratko, 2005).

Una universidad emprendedora se caracteriza por implementar los modelos de gestión y eficientizando sus objetivos académicos en la transferencia de conocimientos hacia

el sector empresarial y social. La misión principal de la universidad es incorporar, vincular y promover activamente los conocimientos generados por la investigación en entorno regional. (Asplund y Nordman, 1999; Ezzkowitz, Webster, Gebhardt, Castisano, 2000). Este tipo de universidad desarrolla esa vinculación que permita transferir el conocimiento y promover la articulación universidad-empresa y universidad-sociedad, así como también promueve la creación de empresas de base científica y tecnológica (Ezzkowitz et al, 2000; Tuunainen, 2005).

## **2.2. Marco Teórico**

Es importante reconocer entonces, antes de comenzar con el estudio del emprendimiento, que no sólo se trata de un fenómeno económico sino social y por lo tanto multidimensional, que depende tanto de condiciones externas como internas del individuo. Esta característica, además de que cada disciplina que lo estudia hace énfasis en aspectos particulares, ha ocasionado que no se llegue a establecer una definición única y consensuada del concepto o de sus determinantes.

En general puede hablarse de tres escuelas de pensamiento en el estudio del emprendimiento: la escuela Austriaca, la de Chicago y la Alemana. Los representantes más importantes de estas escuelas son: Von Mises, Kirzner y Shackle en la Austriaca, Knight y Schultz en la de Chicago y Thuenen y Schumpeter en la escuela Alemana, (Audretsch, 2002).

La escuela Austriaca basa sus ideas en que el emprendedor es alguien que hace frente a la incertidumbre (*uncertainty-bearer*) y obtiene ganancias en la medida que predice acertadamente el futuro, y pérdidas en la medida en que no lo hace (Rothbard, 1985). Kirzner, uno de los representantes más importantes de esta escuela, agrega que el emprendedor es

alguien que no solamente está alerta ante las oportunidades (*alertness*) sino que las aprovecha, además afirma que el emprendedor actúa como una fuerza equilibrante en la medida en que descubre y aprovecha fallas de mercado para generar utilidades. Además, lo diferencia del “capitalista” en que éste es quien tiene los recursos para poner en marcha la idea, y el emprendedor no necesita ni tiene capital (Rothbard,1985). Una de las principales críticas de esta escuela es que no da un lugar a la creación de empresas, todo el análisis se centra en el individuo, especialmente en su grado de *alertness*.

También menciona el mismo autor que el problema con la propuesta de Kirzner es que la definición de emprendedor no queda acotada y muchos individuos pueden encajar en ella sin que necesariamente sean emprendedores. Por ejemplo, un individuo con una idea, pero sin los recursos económicos para llevarla a cabo vende la idea a un capitalista quien lo hace socio en el proyecto con una participación menor. De acuerdo a Kirzner, el capitalista se convierte en un emprendedor, porque ahora es dueño de la idea, y el emprendedor, el que percibió la oportunidad, se convierte en un capitalista debido a que tiene una participación en el proyecto y cuyo valor está poniendo en riesgo.

Por otro lado, en la escuela de Chicago, Schultz (2009) afirma que las oportunidades se presentan debido al progreso tecnológico, mientras que Knight retoma el concepto de la incertidumbre y lo diferencia del riesgo. Define el riesgo como algo que se puede predecir e incluso medir en base a acontecimientos pasados: las compañías de seguros basan sus ganancias precisamente en administrar el riesgo. Por el contrario, la incertidumbre no se puede predecir porque se trata de acontecimientos totalmente nuevos: los emprendedores operan desde la incertidumbre. La escuela de Chicago resalta también la importancia de la actividad emprendedora como factor determinante en el crecimiento de un país.

Sin embargo, las ideas de Schumpeter en la escuela alemana son las que han tenido la mayor influencia en la literatura reciente de emprendimiento. La característica principal es que, a diferencia de Kirzner, se ve más como un fenómeno desequilibrante que como una fuerza equilibradora, tal y como lo propone en su teoría de “destrucción creativa” en la que las nuevas empresas (con espíritu emprendedor) desplazan a otras que son menos innovadoras, generando así un mayor crecimiento económico. Schumpeter afirma que la esencia del emprendimiento es la habilidad para salir de la rutina, destruir las estructuras existentes y mover el sistema hacia fuera del equilibrio del flujo circular (Citado en Schultz, 2009).

### **2.2.1. Definición de Emprendimiento**

Los emprendedores gozan de mucha carácter y enardecimiento, describe Bhide y Sahlman (2004), sobre salen en entornos que están en constante cambio, no tienen miedo al enfrentarse a constantes retos y pruebas que se puedan presentar para que funcione una empresa nueva.

Como lo señala Bóveda (2004), en varias investigaciones que se han estudiado sobre el fenómeno “emprendimiento” no existe una relación entre los estudiosos respecto a la exacta definición del concepto, pero sí existen diversas explicaciones como las que se muestran a continuación.

Un emprendedor es la persona que mira las oportunidades donde nadie más las ve, asumen los riesgos que conlleva iniciar un negocio para tomar ventaja de la idea y generar una oportunidad negocio. Los riesgos que acompañan el crear una organización pueden ser materiales, emocionales y financieros (Hatten, 2006).

Los emprendedores se encuentran en constante búsqueda de nuevas oportunidades, utilizan la creatividad y la innovación, confían en sí mismos y les motiva sus propios logros, lo cual va generándole mayor motivación; calculan los posibles riesgos antes de actuar y si no logran su objetivo muestran persistencia, afrontando los retos de manera positiva y realista (Quintero, 2007).

Describe Gerber (citado en Bóveda, 2004, p. 2) “el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades.” Gerber señala en su definición la personalidad y las características, y lo describe como una persona con gran convicción y visión para identificar y aprovechar las oportunidades en desarrollo de proyectos.

La definición provista por Bóveda (2004, p. 5) dice que “Emprendimiento es el principio que privilegia la innovación, descentralización y delegación del poder.” Es decir, un emprendedor cuenta con habilidades que le permitan realizar y materializar ideas novedosas, en donde asigna responsabilidades y actividades de trabajo.

“Emprendimiento significa que cada ciudadano tiene la posibilidad de llegar a su propia sustentabilidad. Es la capacidad de transformar comunidades pasivas en comunidades proactivas, capaces de provocar transformaciones” (Dolabela, 2006, p. 4).

Otra definición de Lezana & Tonelli (citados en Bóveda, 2004, p. 4):

*Emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción) para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto.*

En dicha definición se involucra el trabajo en equipo para el logro de los objetivos y de las metas e igualmente se presentan las características inherentes del emprendedor, señalando la incertidumbre en la que tienen que trabajar.

El propio Bóveda (2004) explica que la innovación es un instrumento importante para los emprendedores, siendo el punto en donde se analiza y se explora los cambios y es ahí donde se logran las grandes oportunidades diferentes de negocios. Se puede presentar como una disciplina al ser aprendida y practicada. El propósito de los emprendedores en su búsqueda deliberada, el cambio, las fuentes de innovación, y los síntomas que señalan oportunidades para que sus proyectos logren el éxito esperado.

El autor Boveda (2004, p. 10) refiere que las principales funciones del emprendedor en relación a su empresa son:

*Buscar descubrir o encontrar nuevas informaciones; traducir estas informaciones en nuevos mercados, técnicas o bienes, buscar y descubrir oportunidades, evaluarlas; conseguir recursos financieros necesarios para la empresa; desarrollo de cronogramas y metas; definir responsabilidades de administración; desarrollar el sistema motivacional de la empresa; generar liderazgo para el grupo de trabajo; y definir incertezas o riesgos.*

### **2.2.2. Características del emprendedor**

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores tienen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

El emprendedor es sinónimo de empresario, pero, sobre todo, es alguien que organiza, controla y asume riesgos en un negocio ante su deseo de enfrentar desafíos, la oportunidad de alcanzar logros y el impulso de cumplir necesidades personales, emocionales y psicológicas, asimismo, es un individuo que inicia, administra y asume los riesgos y

recompensas de un nuevo negocio, así como una persona con aptitud para innovar y disposición para asumir el riesgo (Alcaraz, 2006).

En la tabla.1 elaborada por Sánchez (citado por Alcaraz, 2006) se pueden observar varias de estas cualidades, entre ellas: compromiso, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a las metas y oportunidades, iniciativa y responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, realismo, autoconfianza, altos niveles de energía, busca de retroalimentación, control interno alto, toma de riesgos calculados, confiabilidad y tolerancia al cambio entre otras.

**Tabla 1 Características del emprendedor**

<b>Factores motivacionales</b>	
<b>Características de los Emprendedores</b>	Necesidad de logro
	Necesidad de reconocimiento
	Necesidad de desarrollo personal
	Percepción del beneficio económico
	Baja necesidad de poder y estatus
	Necesidad de independencia
	Necesidad de afiliación o ayuda a los demás.
	Necesidad de escape, refugio o subsistencia.
<b>Características Físicas</b>	Iniciativa personal
	Capacidad de decisión
	Aceptación de riesgos moderados
	Orientación hacia la oportunidad
	Estabilidad emocional / autocontrol
	Orientación hacia metas específicas
	Locus de control interno (atribuye a él mismo sus éxitos o fracasos)
	Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre
	Es receptivo a sus relaciones sociales
	Posee sentido de urgencia/tiempo valioso
	Honestidad/integridad y confianza
	Perseverancia/constancia
	Responsabilidad personal
	Es individualista
	Es optimista
	<b>Características Intellectuales</b>
Trabaja con ahínco	
Versatilidad / flexibilidad	
Creatividad/imaginación/innovación	
Búsqueda de la verdad e información.	
Planificación y seguimiento sistemático de resultados.	
Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)	
Visión comprensiva de los problemas	
Capacidad para solucionar problemas	
Planificación con límites de tiempo	
Liderazgo	
<b>Características Generales</b>	Orientación al cliente
	Capacidad para conseguir recursos
	Gerente/administrador de recursos
	Patrón de factores de producción
	Exige eficiencia y calidad
	Dirección y gestión de la empresa
	Red de contacto
Comunicación	

Fuente: Sánchez (citado por Alcaraz, 2006)

Por su parte Gámez (2013) afirma que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

- Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios.
- Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos.
- Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.
- Aceptación del riesgo: capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
- Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.
- Trabajadores: son adictos al trabajo que se enfocan a sus metas y trabajan incansablemente para alcanzarlas.
- Optimistas: consideran que cualquier cosa es posible y que cualquier momento es inmejorable para alcanzar metas y logros.
- Orientación a la excelencia: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor grado posible para sentirse aún más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado.

Otro elemento interesante en el perfil del emprendedor, relacionado con la aceptación del riesgo, es la capacidad para aprender de los errores o fracasos, ya que es una persona capaz de levantarse de sus caídas, con una nueva perspectiva de las cosas y un aprendizaje que le permitirá mejorar su desempeño para el logro de sus metas y objetivos.

Por otra parte, Barroso et al., (2013) modifico las características emprendedoras planteadas en el modelo de once categorías de Palacios (2010), las cuales se enlistan a continuación:

- a. Espíritu emprendedor: el espíritu emprendedor lo refiere a características como “olfato del negocio”, tener una idea entre “ceja y ceja” y llevar al cabo una idea contra “viento y marea”.
- b. Deseo de tener un negocio: también llamada “necesidad de que el negocio exista”, o “necesidad de existir”. Implica sentir una gran necesidad de llevar a cabo el negocio. Incluye la disposición a sacrificar las ganancias iniciales por la permanencia a largo plazo. Se refiere al deseo de tener un negocio.
- c. Experiencia técnica previa: el conocimiento acerca del negocio, de los procesos y del producto son para dicho autor parte importante del éxito de la empresa. Es deseable que, para alcanzar el éxito empresarial, la persona se conecte con el negocio por un período no menor a 5 años.
- d. Tolerancia al riesgo: es la capacidad para afrontar riesgos calculados, es decir, la capacidad para asumir riesgos con base en un estudio o plan previamente establecido.
- e. Responsabilidad y trabajo arduo: es la disposición a dedicar esfuerzo y muchas horas de trabajo, muchas veces sin recompensas inmediatas. También se conoce como responsabilidad.
- f. Capacidad de reponerse y aprender: implica además tenacidad y perseverancia. No sentirse derrotado ante el fracaso, pero sí sacar provecho de los errores.

- g. Capacidad para trabajar con otros: es la capacidad de saber entenderse entre los socios, de escoger a los más adecuados y de saber trabajar en equipo. También es llamada “sociedad tolerante”.
- h. Credibilidad: tiene que ver con ofrecer productos de calidad, respetar a los clientes, demostrar aprecio a los trabajadores. En definitiva, es hacer las cosas bien, tener integridad y actuar de acuerdo a sus principios.
- i. Priorizar: tener la habilidad suficiente para establecer prioridades y cumplirlas.
- j. Familia y negocio: siendo muchas de las nuevas empresas de carácter familiar, buena parte del éxito empresarial se logra mediante el adecuado manejo de las relaciones familiares, la importancia de introducir una gerencia profesional y la capacidad de preparar la empresa para la sucesión. También se conoce como “familia y negocio”.

Cualidades del emprendedor: implica tener la capacidad para desarrollar las habilidades y capacidades internas, así como las prácticas y estrategias necesarias para asegurar la supervivencia y el crecimiento de la empresa. También se conoce como “profesionalismo del emprendedor”.

Así pues, se puede resumir que el emprendedor posee características que le, permiten no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son: creatividad e innovación, confianza en sí mismo y sus capacidades, perseverancia, capacidad para manejar problemas y aceptación del riesgo (Alcaraz, 2006).

### **2.2.3. El concepto de emprender y su relación con México**

Como señala Cohen (1998) en Estados Unidos, las primeras incubadoras aparecieron en los años sesenta, pero fue hasta después de la crisis del año 1976, cuando el concepto del emprendedor en México apareció.

La situación en México, de acuerdo a lo que explica Salazar (2004) ha existido un cambio de política de gobierno, la cual se encaminó a ser un mercado abierto. Dicho cambio se presentó en 1982 con la integración al “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio” *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT); continuando con el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá; sumando a los nuevos convenios político – económicos en proceso.

Como lo explica el mismo autor, el empresario mexicano actual y futuro se encuentra repentinamente ante una situación que otros países han vivido ya durante varios años, como lo son, mercados competidos y consumidores exigentes. Por lo tanto, además de la capacidad de producción, se debe contar con la más importante de las capacidades, que es la de vender. Antes se vendía lo que se producía, pero hoy en día se producirá solo aquello que se considera vendible.

Es una nueva etapa política, económica, social y tecnológica que vive México, la educación, la mentalidad para ser empresario y emprendedor de éxito son básicas para poder participar tanto en el mercado nacional como internacional con productos y servicios competitivos.

La incubadora es un espacio de negocios, un ambiente que estimula la creatividad e innovación, también es una base de apoyo para la búsqueda de la solución de problemas que enfrentan las empresas en sus primeras etapas de crecimiento; es por eso el nuevo

emprendedor busca las incubadoras para ubicarse y acceder a las herramientas, recursos y relaciones necesarias para desarrollar y acrecentar su capacidad de administrar y sobrevivir en el mercado, así lo explica Gerstenfeld y Fuentes (2007).

#### **2.2.4. Creatividad, innovación y ser emprendedor**

Se puede considerar que la capacidad que tenga la empresa de identificar las necesidades del mercado y solventarlas con propuestas más económicas y manteniendo, el estándar de calidad, serán las que tengan mayor posibilidad de sobrevivir en el gusto y preferencia de los clientes.

Por lo tanto, el involucrar el espíritu emprendedor y conocimientos, y añadir creatividad e innovación con responsabilidad social puede mantener a flote las empresas ya creadas y así como las de nueva apertura.

El centro de Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C (DEMAC, 1991, p.3) menciona que:

*La innovación es la herramienta específica del emprendedor. Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesarios para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas. Todo esto es posible, si el hombre tiene confianza en la capacidad de actuar sobre su entorno. El hombre, pues, se encuentra en el corazón mismo del ser emprendedor.*

Cuando un emprendedor puede producir riquezas en diversos sentidos, el satisfacer las necesidades específicas de un mercado, lograr trascender como individuo responsable, positivo y productivo, para la sociedad.

Respecto a la confianza, del emprendedor para actuar en su entorno, es mediante análisis de la situación, información, planeación, conocimientos sobre el cómo actuar, reunir las herramientas y personas necesarias para actuar con la mayor certeza en la implementación y mantener el control para lograr el objetivo previamente establecido (DEMAC, 1991).

Drucker (citado por Ludevid y Ollé, 1995, p.11) dice que:

*La innovación o el descubrimiento de nuevas oportunidades de negocio es un término más económico y social que técnico. De ahí la prioridad de partir del análisis de los cambios que se operan tanto en la oferta como en la demanda de lo que el emprendedor puede conocer mejor como fruto de su previa experiencia empresarial o económica.*

El empresario emprendedor normalmente es creativo y proactivo, utiliza dicha capacidad en toda su vida, no solamente para producir productos o servicios, también en la forma de actuar, en la toma de decisiones, como administra el negocio y dotará de una dinámica especial que permitirá permear en la cultura de la empresa (Vázquez, 1999).

#### **2.2.5. Educación Emprendedora: ¿Es posible enseñar a emprender?**

La universidad emprendedora reconoce que el esfuerzo necesario para impulsar la creación de empresas no sólo se cumple con la incorporación de contenidos para dotar al estudiante en esta labor. Por el contrario, se requiere de una serie de actuaciones adicionales para lograr resultados. Los esfuerzos que se realizan en algunos casos, incluyen a las comunidades o los sectores que están en contacto con la universidad, ésta es parte de la misión de trasladar los conocimientos del centro de estudio a la sociedad (Subotzky, 1999).

En la actualidad las universidades del mundo han sido consientes de la problemática que el desempleo significa. Cada día se hace más necesario que los jóvenes, siendo los más

afectados, sean más proactivos y menos pasivos ante esta situación; es decir, pasar de ser emprendedores por necesidad a emprendedores por oportunidad. Para tal finalidad las instituciones de educación, sobre todo las superiores, se han dado a la tarea de desarrollar programas de emprendimiento como parte de la curricula del estudiante durante sus estudios.

La demanda de los programas dirigidos a temas de emprendimiento ha ido en aumento: de acuerdo a Sexton y Bowman (1984), el interés de la academia puede ser atribuido a las condiciones económicas prevalecientes, al énfasis resiente por parte del Gobierno Federal en el desarrollo de pequeñas empresas y de emprendimiento en general, o tal vez porque haya llegado el tiempo de emprender.

Para Raposo y do Paco (2011), los programas educativos en emprendimiento, tienen un impacto positivo de la educación emprendedora ya que pone un doble desafío a los gobiernos en el futuro: conjuntamente con la creciente necesidad de fondos financieros para apoyar los programas educativos más adecuados que permitan incrementar y concientizar a los estudiantes para que generen su propio negocio, como una opción de vida.

La educación emprendedora está justificada por el valor de la creación de nuevos empleos de las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, existe una incertidumbre sobre si realmente se puede enseñar el emprendimiento, si el emprendedor nace o se hace. Jack y Anderson (1999) consideran que la educación emprendedora tiene un poco de incógnita debido al proceso que puede tener un emprendedor, porque comprende dos vertientes, arte y ciencia. La ciencia involucra las habilidades funcionales necesarias que le permita el excelente manejo de un negocio, considera que es posible poder enseñarlo si se utiliza el método pedagógico convencional. Por otro lado, dice que el arte, se relaciona con los

atributos creativos e innovadores del emprendimiento, que no pueden ser enseñados al ser este aspecto innato. Algunos individuos son talentosos de nacimiento (arte), otros deben trabajar muy duro que los demás para lograr los mismos resultados.

Los métodos utilizados por las instituciones educativas para los programas de emprendimiento son diversos, varían entre tradiciones y no tradicionales. Sin embargo, algunos autores como Timmons y Stevenson (1985) consideran que "el mejor método es combinar la experiencia con actividades de la educación formal". En cuanto se refiere al contenido del programa educativo, las habilidades técnicas, habilidades de manejo de negocios y habilidades personales son las que aparecen como necesarias para el desarrollo de un emprendedor.

Las instituciones educativas han adquirido un gran compromiso en cuanto al desarrollo económico y la creación de empleos. En este mundo en constante cambio global, social, organizacional, individual, se hace necesario el desarrollo de habilidades emprendedoras. El actor facilitador son las universidades, ya que la educación según estudios del GEM se ha identificado como un elemento clave en el nivel de emprendimiento de un país.

### **2.2.1. El papel de las Instituciones**

Desde la década de los 70's Douglas North estudió el rol del desarrollo económico que juegan las instituciones en los países, señalando la manera en que éstas han cambiado institucionalmente en la sociedad. También observó que existe una correlación entre el marco institucional (formal e informal) de los países que corresponde al desempeño económico a través del tiempo por tal motivo planteo una teoría de instituciones donde explica que el

crecimiento económico está en función con el marco institucional de los países. Así mismo comenta que los agentes económicos están inmersos en las instituciones ejerciendo una influencia directa en todas sus actividades, y que a medida que permita realizarlas eficientemente tendrán un impacto importante en el desarrollo de los países, siendo este la clave para un buen desarrollo de la actividad emprendedora.

De acuerdo con North (1990) menciona que las instituciones son las “reglas del juego” debido a que regulan las interacciones en la sociedad y a su vez proporcionan incentivos que les permitan a los individuos y organizaciones involucrarse en actividades culturales, políticas, sociales y económicas. Por otra parte, las instituciones constituyen un marco que les permite regular las actividades de los agentes económicos, dando como objetivo la eliminación de la incertidumbre logrando que las acciones de los demás agentes sean predecibles, y con ello se logra la reducción de los costos de transacción y facilita la coordinación y difusión del conocimiento de una manera más dispersa en la sociedad (Boettke, 2003).

Después de las aportaciones de North se han realizado numerosos estudios que van relacionados con las instituciones y como ha habido un crecimiento económico en general que va encaminado con el desarrollo de la actividad emprendedora. Se ha encontrado que, los países o regiones que cuentan con efectivos sistemas legales logran instituciones más sólidas y se generan empresas con mayores oportunidades de desarrollarse adecuadamente. Jonhson, McMillan y Woodroof (2002) en su investigación encontraron que una mala definición de la corrupción, el proteccionismo, de un sistema judicial ineficiente y de los derechos de propiedad contribuyen a que no haya más que un financiamiento inadecuado de la actividad emprendedora.

De acuerdo con Leitch & Harrison (2005), uno de los principales retos de los emprendedores alrededor del mundo, pero especialmente en las economías emergentes y que están en constante desarrollo, es cómo desenvolverse en un contexto de instituciones débiles. De acuerdo con los autores ellos concluyen que, debido a las restricciones institucionales, los emprendedores tratan de lograr una buena reputación que les permita alcanzar una ventaja social, la cual se vuelve muy difícil de lograr y económicamente valiosa considerando este tipo de economías.

Dentro de un marco institucional debe ser un elemento importantísimo tanto en el desarrollo de propuestas de políticas públicas, como en el análisis de la actividad emprendedora, pero antes de esto, debe establecerse una muy buena relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico de los países.

En la actualidad existe una problemática en las universidades del mundo en cuanto al desempleo. Hoy en día es más necesario que los jóvenes, siendo estos los más afectados, sean más proactivos, visionario y menos pasivos ante esta situación; es decir, de pasar de ser emprendedores por necesidad a emprendedores por oportunidad. Con la finalidad de que las instituciones de educación, sobre todo las universidades, se han interesado en desarrollar diversos programas de emprendimiento como parte de la currícula del estudiante durante su formación académica.

La demanda ha ido en aumento en cuanto a los programas de temas de emprendimiento que dirigidos a los jóvenes estudiantes. De acuerdo a Sexton y Bowman (1986), mencionan que las condiciones económicas en la actualidad han atribuido a las academias el interés en el desarrollo de emprendimientos y el énfasis resistente por parte del Gobierno Federal, debido a que ha llegado el momento de emprender.

En los programas educativos el emprendimiento se ha convertido hoy en día en una forma de introducir al estudiante de una manera más visionaria al mundo de los negocios, brindado las herramientas necesarias para tener éxito, existen dos principales objetivos de dichos programas, el primero, lograr captar la atención e incrementar el entendimiento que involucra el proceso de como iniciar y manejar un nuevo negocio; segundo, concientizar al estudiante que tan importante es que emprendan su propio negocio como una opción de vida.

Sin embargo, existe un dilema sobre si realmente el emprendimiento puede ser enseñado o no, si el emprendedor nace o se hace. Jack y Anderson (1999) consideran que la educación emprendedora tiene un poco de enigma, debido a que se emplea un proceso en donde el emprendedor comprende dos vertientes, que son la ciencia y arte. La ciencia involucra las habilidades funcionales necesarias para el manejo de un negocio, es por ello que es posible enseñarlo utilizando un método pedagógico convencional. Por otro lado, el arte, se puede relacionar con los atributos innovadores y creativos que implican el emprendimiento, pero estos no pueden ser enseñados ya que se consideran un aspecto innato. Algunos individuos son talentosos de nacimiento (arte), otros deben trabajar muy duro para lograr los mismos resultados que los demás emprendedores.

Los programas de hoy en día utilizan diversos métodos de emprendimiento utilizados por las instituciones educativas, ya que varían entre tradicionales y no tradicionales. No obstante, los autores Timmons y Stevenson (2005) consideran que "el mejor método es combinar la experiencia con actividades de la educación formal". A lo que se describe en el contenido del programa educativo se busca reforzar y crear las habilidades personales, técnicas y de manejo de negocios que se consideran necesarias para un buen desarrollo de un emprendedor.

Hoy en día las instituciones educativas han adquirido un gran compromiso en cuanto a la creación de empleos y la contribución al desarrollo económico. En este mundo global con cambios constantes, es por ellos de gran importancia el desarrollo de habilidades emprendedoras. El actor facilitador son las universidades según estudios del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), en donde se ha identificado como un elemento clave en el nivel de emprendimiento de un país (Amorós, 2011).

### **2.2.7 Importancia de los emprendedores en la sociedad**

Cabe mencionar que el emprendimiento no sólo ayuda a las personas a obtener un beneficio propio sino también les permite generar a la sociedad, no obstante, también existe una gran influencia de la sociedad sobre las personas; se encuentran comunidades que buscan mejorar las condiciones empresariales más que otras; González (2010) señala que existen condiciones económicas favorables lo cual garantiza que una organización emprendedora tenga la oportunidad de conseguir un crecimiento en ganancias.

En la actualidad se están impulsando actividades emprendedoras tanto en el nivel local como en el regional, logrando crear consecuencia e incrementar la posibilidad de que más emprendedores crezcan.

Por otro lado, las personas como Alva Edison, Ford o Bill Gates, tuvieron la capacidad de crear nuevos mercados, con forme identificaban las necesidades del mercado inventaban las posibles soluciones. Actualmente existen organizaciones como Cruz Roja, entre otras, que apoyan iniciativas locales, regionales e internacionales para ayudar a las comunidades (Guzmán, 2009).

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1 El espíritu emprendedor**

De acuerdo con Villa (2007) menciona que el espíritu emprendedor es la capacidad de comprometer determinados recursos por iniciativa propia con el fin de que permita explotar una oportunidad, asume los riesgos que se puedan presentar. Se dice que una persona es emprendedora se puede enfrentar a condiciones que se presentan en tres dimensiones:

En un primer nivel, la persona que cuenta con espíritu emprendedor afronta con iniciativa a la realidad habitual. Parte de un adecuado concepto de sí mismo, su nivel de autoestima le permite actuar con confianza. Sopesa los riesgos y oportunidades, tomando decisiones en consecuencia. Las decisiones las toma incluyendo consideraciones sobre sus propios intereses personales y las consecuencias sociales que puedan derivarse de ellas. Además, es capaz de anticipar los efectos de las acciones que emprende. Si percibe complejidad alta en la situación que debe afrontar, solicita ayuda.

En el segundo, la persona que tiene espíritu emprendedor toma iniciativas contando con otros. Hace participar en sus iniciativas a otras personas o grupos, les implica en la asunción de riesgos, consiguiendo que los riesgos de los otros sean vistos como propios. Además, logra implicar a los demás en su visión de futuro.

Por último, la persona es capaz de emprender proyectos complejos y ambiciosos. Tiene una visión de futuro y toma decisiones con confianza. Se implica en proyectos que tienen un aspecto de dimensión social.

El dominio de esta competencia se relaciona con la auto- motivación ya que implica iniciativa propia y liderazgo; puede implicar y dirigir a otros desde la propia iniciativa. Tiene

que ver con la resistencia y adaptación al entorno, pues ante los cambios caben dos actitudes opuestas, se toma como oportunidad o como amenaza (Villa, 2007).

Por su parte Pes (2012) comenta que tener espíritu emprendedor es: hacer las cosas; no buscar excusas ni razones para demostrar que no se pueden hacer, levantarse (con más fuerzas) cada vez que se cae; no empecinarse en explicar el motivo del fracaso, ser digno, consciente y responsable de los actos, ser capaz de trazar un plan a corto, mediano o largo plazo, seguirlo pese a todas las circunstancias de la vida, ser creador de algo: un hogar, una empresa, un puesto, un nuevo sistema de vida. Pensar bien es crear, entender que el trabajo no es una necesidad ni un sacrificio, sino un privilegio y oportunidad que nos brinda la vida y comprender la necesidad de una nueva disciplina, basada en principios sanos, y tener suficiente pasión, fuerza de voluntad y autoconfianza para adoptarla.

Asimismo, Shefsky (1997) y Baumol (1993), citados por Alcaraz (2006), señalan que el término es utilizado para describir a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, de manera definitiva, huyen de rutinas y prácticas mayoritariamente aceptadas. Estos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar, es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

Según Aragón (2004) el dominio de esta competencia está estrechamente relacionado con automotivación, liderazgo, iniciativa, creatividad, innovación, construcción de un mundo nuevo.

El espíritu emprendedor contempla los siguientes niveles de dominio: Afrontar la realidad habitualmente con iniciativa, sopesando riesgos y oportunidades, asumiendo las consecuencias, tomando iniciativas, contando con otros, haciéndoles partícipes de su visión

de futuro y sus proyectos, emprender proyectos ambiciosos (complejos y desafiantes) que implican una decisión social (Villa, 2007).

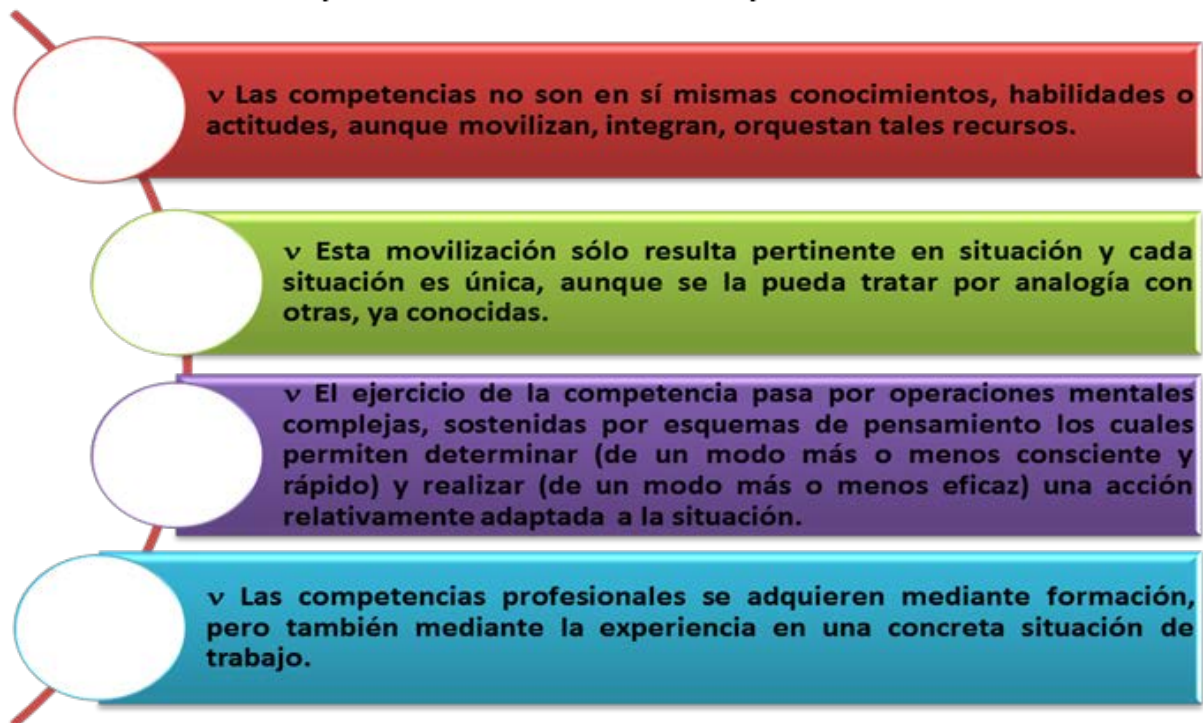
En lo que se refiere a la competencia del espíritu emprendedor, es la de realizar proyectos por iniciativa propia, comprometiendo determinados recursos con el fin de explotar una oportunidad, y asumiendo el riesgo que ello acarrea.

El espíritu emprendedor junto con la creatividad y la innovación son las competencias que componen el grupo que configura la capacidad emprendedora.

### 2.3.2 Competencias emprendedoras

La figura 2 muestra como Perrenoud (2004) representa el concepto de competencia como una capacidad de movilizar varios recursos cognitivos para hacer frente a un tipo de situaciones.

## Aspectos de las Competencias



## Figura 2 *Aspecto de las Competencias*

Fuente: Elaboración propia con datos de Perrenoud, 2004

### **2.3.4 Modelos que miden las competencias emprendedoras.**

Alcaraz (2006) menciona que es importante considerar que el test no es predictivo, aunque sí ofrece una visión general de algunas de las características más señaladas por los autores como cruciales, así como en las investigaciones consultadas y que, por lo tanto, dan una mejor apreciación de las posibles áreas de mejora o complementación para el desarrollo del emprendedor. La evaluación de este test se hizo con personas destacadas por su perfil emprendedor y su desempeño en el desarrollo de proyectos de empresa.

El instrumento aplicado por Cabana-Villca, Cortes-Castillo, Plaza-Pasten, Castillo-Vergara, & Alvarez-Marin (2013) se basa especialmente en cuatro factores y cada uno de ellos cuenta con las variables que se desean medir las cuales son:

- Atributos del emprendedor: identificación de oportunidades, proactividad, creatividad, visión y habilidades administrativas.
- Capacidades interpersonales del emprendedor: trabajo en equipo, participación, comunicación, liderazgo y adaptabilidad.
- Capacidades del emprendedor frente al riesgo: sentido del riesgo y confianza.
- Actitud del emprendedor: constancia, compromiso, pasión y motivación.

Cartón, García y Luit (2014) utilizaron un instrumento que les permitió la relación entre el programa el Modelo Educativo para la formación integral (MEFI) y las vertientes del modelo de emprendedores, se recurrió a los referentes aportados a través de los resultados obtenidos en las diferentes vertientes del modelo y se procedió a compararlos con los ejes

del propio MEFI. Las competencias encontradas que se aplicaron fueron: búsqueda de oportunidades, perseverancia, cultura de calidad, tomar riesgos de forma calculada, tolerar la incertidumbre, fijación de metas, trabajar por objetivos, planificar y dar seguimiento, capacidad de organizar y gestionar recursos, búsqueda de información, capacidad de persuasión, capacidad de trabajo en equipo, capacidad para solucionar problemas, capacidad de negociar, orientación hacia el logro, iniciativa, tener criterio independiente y tener autoconfianza.

Rodríguez y Gómez (2014) por su parte desarrollaron un instrumento considerando las competencias del programa Bogotá Emprende, debido a que es un modelo de gran importancia en ese país, los autores consideraron solo seis de las once competencias del modelo para hacer su estudio las cuales son: capacidad de exploración, orientación a objetivos, liderazgo, trabajo en equipo, proactividad y pensamiento estratégico.

### **2.3.5 Definición de variables**

El cuestionario de competencias emprendedoras que se utilizará en el presente trabajo fue diseñado por Palacios (1999), modificado y validado por Santos (2011) en el trabajo de gestión del conocimiento, competencias emprendedoras y desempeño organizacional de micro y pequeños empresarios de poblaciones del interior del estado de Yucatán. Editorial CONACYT-ANÁHUAC-UNIMAYAB; ambos citados por Barroso, et al. (2013).

A continuación, se definirán las variables que se analizan en el instrumento.

## **Espíritu emprendedor**

El espíritu emprendedor es un concepto multidimensional, que incluye valores personales, tales como la creatividad, la disposición positiva para la innovación y el cambio, la confianza en uno mismo, la motivación del logro, el liderazgo, la aceptación del fracaso como fuente de experiencia, y las actitudes de cooperación y de trabajo en equipo. Es importante mencionar que el espíritu emprendedor tiene la capacidad para tomar los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) y usarlos para producir bienes o servicios nuevos (Stoner, Freeman y Gilbert, 2006). Algunos emprendedores usan información, al alcance de todos, para producir algo nuevo.

## **Deseo**

El deseo es la necesidad cuando se dirigen a objetos específicos que podrían satisfacerlos, es la necesidad de aquellas situaciones en las que el ser humano siente la falta o privación de algo. En este caso es el deseo de lograr tener un negocio.

## **Experiencia técnica previa**

La experiencia técnica previa, en algunos trabajos se ha estudiado para conocer su influencia con el espíritu emprendedor, dicha variable es medida de acuerdo al número de años que ha trabajado el encuestado (Cano et al., 2004; Leiva, 2004). En otros estudios hacen una pregunta para responder con un “sí” o con un “no” (Scott y Twomey, 1988; Peterman y Kennedy, 2003). Para este caso se empleará el número de años de experiencia laboral declarada.

## **Tolerancia de riesgo**

La tolerancia de riesgo es la capacidad de aceptar riesgo; es el nivel de riesgo que un emprendedor puede o está dispuesto a soportar. Es una medida de su disposición a aceptar un mayor riesgo o volatilidad a cambio de mayores beneficios potenciales. En otras palabras, es la cantidad de riesgo que cada persona puede manejar, pero sin embargo no es necesariamente la misma que la cantidad apropiada de riesgo que debe tomar.

## **Arduo**

El trabajo arduo, que procede del vocablo latino *arduus*, se utiliza para calificar a aquello que tiene un grado elevado de complejidad o de dificultad. La calificación de arduo se asocia a un proceso que acarrea ciertas complicaciones de acuerdo con la real academia española (REA).

## **Capacidad para reponerse y aprender**

La capacidad para reponerse y aprender, también conocida como resiliencia es la capacidad que ostenta una persona o un grupo de personas y que les permitirá reponerse de una situación de mucho estrés o traumática (REA). Esto es, cuando un individuo le toca pasar por alguna circunstancia y lo consigue hacer sin ningún tipo de contratiempo, aún más, sale fortalecido, más maduro y fuerte de lo que anteriormente era.

## **Capacidad para trabajar con otros**

Capacidad para trabajar con otros. En los equipos se involucradas las personalidades, así como sus cualidades y habilidades, las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta

común. Con frecuencia se escucha la expresión “trabajo en equipo” durante la realización de tareas donde se involucra la colaboración grupal, el desarrollo de tareas, proyectos o al emprender ideas innovadoras con varias personas que se conocen entre sí, pero, ¿realmente es trabajo en equipo? Tolleres C. et. al. (2011), en la actualidad ya no se trabaja de forma individualista, el cambio de la estructura y el proceso de las organizaciones han generado un gran impacto en la forma de trabajar, ya que las actividades se han dificultado más por ello ya no se puede trabajar de forma individual. por tal motivo las organizaciones trabajan con la competencia del trabajo en equipo, multidimensional, que se caracteriza de una forma compleja.

Por otro lado, Cannon-Bowers et al. (1995) realizaron una revisión de la literatura existente hasta el momento sobre la competencia de trabajo en equipo con el objetivo de poder definir las etiquetas de las dimensiones de la misma competencia. Ellos afirmaban que el concepto era multidimensional, por eso hace tan difícil analizarlo y definirlo. La naturaleza de los equipos es diferente y por ello que implica un grado más de complejidad, debido a su variación en cuanto a los factores situacionales, como adaptación, compartir conocimiento en su situación, la toma de decisiones, las relaciones interpersonales, la comunicación, la coordinación, la supervisión del rendimiento, la retroalimentación y la función de su entorno que tienen incidencia en la actuación del equipo.

En su investigación Baker et. al. (2009) presentan un modelo de trabajo en equipo basado en tres premisas. La primera determina la competencia de planificación, que implica habilidades en las relaciones interpersonales, la toma de decisiones en equipo y flexibilidad y adaptación que configuran el trabajo en equipo. La segunda premisa se enfoca en la comunicación, ya que es fundamental para la integración de las competencias antes

mencionadas ya que constituye los elementos que aseguran la colección de equipo. La tercera y última primicia, aporta el factor de la cultura pues este depende de la variación en la propia competencia.

Por su parte Rousseau et al. (2006), realizaron una síntesis sobre las aproximaciones teóricas existentes de un eficaz trabajo en equipo. En su análisis constituyó un marco conceptual donde se integran las discrepancias que existen en las competencias de trabajo en equipo. En su estudio analiza los comportamientos realizados por un grupo de personas trabajando en equipo, en donde se facilita las actividades de análisis de la misión del equipo, especificaciones de los objetivos, coordinación y colaboración, intercambio de información, sistema de seguimiento y resolución de problemas colaborativos. Las dimensiones de comportamiento son categorizadas a partir de diferentes niveles jerárquicos.

Por otro lado, Barraycoa y Lasaga (2010) definen el trabajo en equipo como un sentido genérico, la capacidad de integrarse en grupos para alcanzar los objetivos comunes, esto lo determinan en dos aspectos el psicométricos y otro en un sentido más específico que permite potencian la competencia los psicométricos son: la capacidad de integración. La comunicación personal, no solo es compartir conocimientos, también saber escuchar y aceptar los puntos de vistas de los demás. La empatía, debido a que involucra la cohesión de las habilidades personales que sean compatibles. La capacidad de aprovechar los conocimientos y habilidades individuales. La responsabilidad y compromiso, el equipo de debe de responsabilizar en cada una de las tareas encomendadas para el logro de las metas y así como el reconocimiento de los logros alcanzados y por último la toma de decisiones y gestión del tiempo.

El segundo en un sentido más específico la competencia se enfoca en un perfil de un licenciado recién egresado con las habilidades siguientes: Reconocimiento de roles, será capaz de reconocerlos y de adaptarse. El reconocimiento de liderazgo, no garantiza que el egresado tenga el correcto funcionamiento le liderazgo, pero cuenta con la capacidad de reconocerlo y aceptarlo. El respeto al equipo. Es la etapa importante donde el egresado manifieste el respeto hacia los integrantes del equipo.

### **Credibilidad**

La credibilidad es aquella característica de determinadas cosas, situaciones o personas que hacen que sean creíbles. Cuando se dice que algo es creíble se realiza una medición de lo que es creíble y que no, en relación a una serie de ejemplos a fin de ejecutar una comparación al respecto.

La credibilidad a su vez está estrechamente relacionada con la capacidad que tenga alguien de convencer a otros, de este modo, el ser humano puede tener el poder de trabajar en su credibilidad a fin de dar a entender un mensaje correctamente. Un ejemplo de esto son los vendedores de productos en específico, su principal labor consiste en hacerle creer al comprador que lo que está adquiriendo es un producto de calidad, el cual le garantizara la máxima satisfacción de sus necesidades. Esto abre dos vertientes entre lo que es verdad y lo que es mentira, pero igual de creíble, existen personas que convencen con su credibilidad y efectivamente es cierto lo que defienden o promocionan, pero también existen personas que maquillan las verdades y de esta manera mienten, haciéndole creer a la gente cosas que son falsas.

Credibilidad es un concepto que las personas utilizan para decidir si creen o no una información de la que no son testigos directos. En su aplicación intervienen componentes objetivos y subjetivos que se conceden a las fuentes, canales o plataformas de difusión de información. Tradicionalmente, la credibilidad se compone de dos dimensiones principales: confianza y grado de conocimiento donde ambas poseen componentes objetivos y subjetivos. Es decir, la capacidad de generar confianza es un juicio de valor que emite el receptor basado en factores subjetivos como las afinidades éticas, ideológicas o estéticas. El grado de conocimiento puede ser percibido en forma subjetiva, aunque también incluye características objetivas relativas a indicadores indirectos sobre los conocimientos expertos de la fuente o del rigor del mensaje. Otras dimensiones secundarias son el dinamismo o carisma de la fuente y la atracción física que genera en medios de comunicación que transmiten la imagen del emisor.

### **Priorizar**

Priorizar, del latín el adjetivo *prior*, comparativo de superioridad de un inusual *pris*, significaba, entre otras cosas, el primero, delantero, sobresaliente, preferible. En español produjo dos familias de palabras. Una tiene que ver con dignidades eclesiásticas: prior, priora, prioral, priorato, priorazgo; de la otra es cabeza el sustantivo abstracto prioridad (anterioridad de una cosa respecto de otra, en tiempo y en orden), del que deriva, según la RAE, sólo el adjetivo prioritario ('lo que tiene prioridad respecto de algo'). En muchos diccionarios, reducciones arbitrarias del académico, ni siquiera prioritario tiene cabida. En el español mexicano, además de prioridad y prioritario, se emplea también el verbo priorizar, cuyo significado explicaré en seguida.

En pocas palabras es la clasificación de las actividades en orden de importancia sobre la base de la capacidad para llevarlos a cabo de manera oportuna, el establecimiento de prioridades.

### **Tradición familiar**

La tradición familiar es un factor muy importante en el que se suscita un ambiente propicio para el desarrollo de nuevas ideas y negocios (Benavides y Sánchez, 2004). La observación permite comprobar que buena parte de los empresarios suelen descender de familias en la que algunos de sus miembros son autoempleados o empresarios, este hecho se repite en todas las investigaciones. El porcentaje oscila entre el 40 y el 60% según Veciana (1989) y Leiva (2004).

En diversos estudios se ha comprobado que los encuestados, cuyos padres eran propietarios de pequeñas empresas a las que le dedicaban tiempo completo, muestran más altas preferencias por el autoempleo y están más inclinados a desarrollar una idea empresarial, reflejando la menor preferencia por ser empleado en una gran empresa (Scott y Twomey, 1988; Crant, 1996 y Rubio et al., 1999).

## CAPÍTULO III - METODOLOGÍA

El proceso de elaboración de esta investigación, específicamente en su metodología, consta de 10 pasos, que inicia desde concebir la idea y finaliza con el procedimiento para recolección de datos, la figura 3 muestra los pasos del proceso basados en Hernández, Fernández y Baptista (2010).

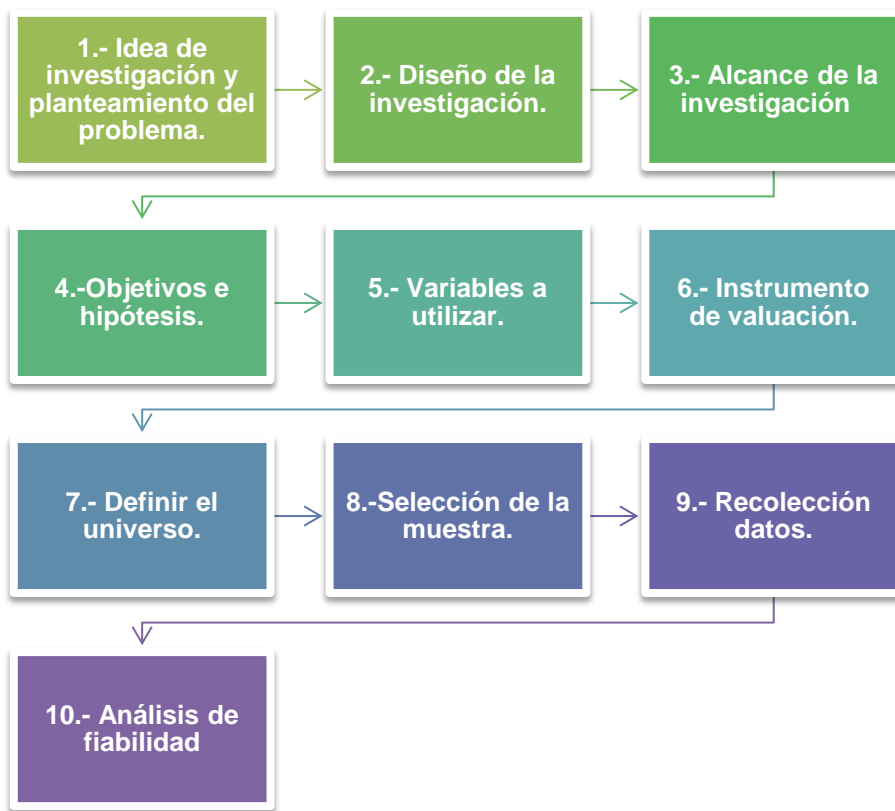


Figura 3 Diagrama del proceso de investigación

Fuente: Elaboración propia, basada en información de Hernández et al., 2010

### 3.1. Idea de investigación y planteamiento del problema

Los programas educativos de licenciado en contaduría, licenciado en administración de empresas, ingeniero industrial e ingeniero mecatrónico que se ofertan en la Facultad de

Ingeniería y Negocios incluyen asignaturas como emprendedores, formulación y evaluación de proyectos, pero no existe un seguimiento de si los alumnos realmente emprenden, tampoco se ha hecho hasta este momento alguna evaluación si ellos poseen competencias emprendedoras.

Una vez realizado el estudio e identificado si los estudiantes poseen o no dichas competencias emprendedoras, se pueden realizar ajustes a las asignaturas existentes, o crear nuevas para fortalecerlas o crearlas. También se puede analizar la conveniencia de establecer una incubadora en este centro de estudios.

### **3.2. Diseño de investigación**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) un diseño de investigación, es un plan o estrategia para obtener información que se requiere de una investigación.

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, debido a que se realizó una recolección de datos utilizando un cuestionario que evalúa las competencias emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate. Se utilizó un instrumento ya probado y validado en investigaciones en otros estados de la República Mexicana, dicho trabajo fue diseñado por Palacios (2010), modificado y validado por Barroso (2013).

Los resultados son analizados por métodos estadísticos para validar las hipótesis planteadas

### **3.3. Alcance de la investigación**

Esta investigación es de carácter descriptiva y explicativa. Según Danhke, (citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2010) los estudios descriptivos pretenden definir

propiedades, características y perfiles de personas, empresas, comunidades que se sometan a un estudio. Los estudios descriptivos miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones, variables o componentes del fenómeno estudiado.

Explicativa: este tipo de investigación está enfocada a revelar las causas de los eventos, acontecimientos y fenómenos que ocurren en nuestro entorno. Hernández et al. (2010) mencionan que la investigación explicativa es establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian.

### **3.4. Objetivo general**

Diagnosticar las competencias emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

### **3.5. Objetivos específicos**

- Evaluar cuáles son las características del espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar cuáles son las características del deseo de tener un negocio de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la experiencia técnica previa de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la tolerancia al riesgo de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar el trabajo arduo de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

- Evaluar la capacidad para reponerse y aprender de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la sociedad tolerante de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar la credibilidad de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar el saber priorizar de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar los aspectos de familia y negocio de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.
- Evaluar las cualidades o profesionalismo del emprendedor de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

### **3.6. Hipótesis de investigación:**

Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las competencias emprendedoras.

### **3.7 Hipótesis específicas**

- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen el espíritu emprendedor.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate desean tener un negocio.

- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la experiencia técnica previa.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate son tolerantes con el riesgo.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad del trabajo arduo.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad para reponerse y aprender.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate son tolerantes.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen el valor de credibilidad.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate saben priorizar.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran los aspectos de familia y negocio.
- Solo el 30% o menos de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las cualidades o profesionalismo del emprendedor.

### **3.8 Preguntas de investigación**

- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen espíritu emprendedor?

- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate desean tener un negocio?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la experiencia técnica previa?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate se caracterizan por tolerar el riesgo?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate trabajan arduamente?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad para reponerse y aprender?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate Cómo son capaces de trabajar con otros?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen como valor la credibilidad?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate saben priorizar?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran relevantes los aspectos familia y negocio?
- ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen las cualidades o profesionalismo del emprendedor?

### 3.9 Definición operacional de las variables

En la tabla 2 se pueden observar los conceptos de las variables independientes que se utilizaron para analizar las competencias emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate.

**Tabla 2. Definición operacional de las variables independientes**

Variable	Definición operacional
Espíritu emprendedor	El espíritu emprendedor es un concepto que incluye valores personales, tales como la creatividad, la disposición positiva para la innovación y el cambio, la confianza en uno mismo, la motivación del logro, el liderazgo, la aceptación del fracaso como fuente de experiencia, las actitudes de cooperación y de trabajo en equipo.
Deseo de tener un negocio	El deseo es aquella situación en las que el ser humano siente la falta o privación de algo, en este caso es el deseo de tener un negocio.
Experiencia técnica previa	Se refiere al número de años que ha trabajado el sujeto de investigación (Cano et al., 2004 y Leiva, 2004).
Tolerancia al riesgo	Es el nivel de riesgo que un emprendedor puede o está dispuesto a soportar. La tolerancia al riesgo es una medida de su disposición a aceptar un mayor riesgo o volatilidad a cambio de mayores beneficios potenciales.
Trabajo arduo	La calificación de arduo se asocia a un proceso que acarrea ciertas complicaciones.
Capacidad para reponerse y aprender	Esto es, cuando un individuo le toca pasar por una situación de mucho estrés o traumática y lo consigue hacer sin ningún tipo de contratiempo, aún más, sale fortalecido, más maduro y fuerte de lo que anteriormente era.
Capacidad para trabajar con otros	Se refiere a la interacción entre las personas, lo que sólo puede lograrse con una actitud cooperativa.
Credibilidad	Es aquella característica de determinadas cosas, situaciones o información que hacen que sean creíbles.
Priorizar	Es la clasificación de las actividades en orden de importancia sobre la base de la capacidad para llevarlos a cabo de manera oportuna, el establecimiento de prioridades.
Familia y negocio	Pertenecer a una familia en la que algunos de sus miembros son autoempleados o empresarios, genera la idea de negocio entre los demás miembros.
Cualidades o profesionalismo del emprendedor.	Es la capacidad de desarrollar habilidades que permitan el desarrollo y crecimiento personal y de la empresa misma, así como las ganas de realizarse en el deseo de superación profesional.

Fuente: Elaboración propia.

### **3.10 Instrumento**

Como ya se mencionó el instrumento a utilizar es el diseñado por Palacios (2010), modificado por Barroso & Santos (2013), el cual se encuentra en el anexo I, el cual mide las siguientes competencias:

#### **1. Espíritu Emprendedor**

- a. Actúas por ti mismo antes de que las circunstancias te obliguen.
- b. Constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo.
- c. Aprovechas oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos.
- d. Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente.
- e. Cuando comienzas una tarea o un proyecto nuevo, recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo.

#### **2. Deseo de Tener un Negocio**

- a. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.
- b. Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.
- c. Cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo.

#### **3. Experiencia técnica previa**

- a. Cuentas con los conocimientos para abrir un negocio.

- b. Cuentas con los conocimientos para operar un negocio.
- c. Cuentas con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces.
- d. Estás consciente de las necesidades que originan abrir un negocio.
- e. Conoces el entorno empresarial.
- f. Conoces tus fortalezas.

**4. Tolerancia al riesgo.**

- a. Te esmeras en realizar actividades que necesitan hacerse.
- b. Calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad
- c. Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.
- d. Actúas para reducir los riesgos.
- e. Controlas los resultados cuando asumes riesgos.
- f. Te atraen las situaciones que conlleven un reto o un riesgo moderado.

**5. Trabajo arduo.**

- a. Terminas tu trabajo a tiempo.
- b. Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las hacen otras personas.
- c. Haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas.
- d. Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajas.
- e. Te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.

**6. Capacidad para reponerse y aprender**

- a. Cuando te enfrentas a un problema difícil inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible.
- b. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.
- c. Asumes cada la responsabilidad en el logro de tus metas y objetivos.
- d. Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.

**7. Capacidad para trabajar con otros.**

- a. Haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.
- b. Te apoyas en personas clave para conseguir sus objetivos.
- c. Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.
- d. Logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones.
- e. Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que hagan.

**8. Credibilidad.**

- a. Te esfuerzas extraordinariamente para realizar to trabajo.
- b. Colaboras con sus compañeros.
- c. Te pones en el lugar de sus compañeros si es necesario para terminar un trabajo.
- d. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.
- e. Cumples las promesas que haces.

**9. Priorizar.**

- a. Fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto.
- b. Tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo.
- c. Te fijas objetivos a corto plazo.
- d. Mides los objetivos de manera frecuente.
- e. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.

**10. Familia y negocio.**

- a. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.
- b. Consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti.
- c. Si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano.
- d. Consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar.
- e. Te importa la imagen que proyectas en la comunidad.

**11. Cualidades o profesionalismo del emprendedor.**

- a. Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.
- b. Confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto.
- c. Planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización.
- d. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.
- e. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones.
- f. Confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar.

### **3.11 Universo**

Para efectuar esta investigación se seleccionó a la población escolar de las carreras antes mencionadas (licenciado en contaduría, licenciado en administración de empresas, ingeniero industrial e ingeniero mecatrónico) de los grados quintos, sextos, séptimos y octavos, de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate, B.C., en el periodo 2015, la cual constaba de 666 alumnos.

### **3.12 Muestra**

La muestra fue calculada con un 95% de nivel de confianza y un margen de error del 5% resultando 244 alumnos a encuestar.

### **3.13 Aplicación del instrumento y recolección de datos**

De acuerdo con Hernández et al. (2010), recolectar los datos implica tres actividades estrechamente vinculadas entre sí: seleccionar un instrumento de medición, aplicar ese instrumento de medición y codificación de los datos.

Primeramente, se solicitó a la Facultad se permitiera llevar a cabo la aplicación de la encuesta a los alumnos de las carreras de ingeniería industrial, mecatrónica, administración y contaduría.

El cuestionario fue aplicado en el periodo de noviembre-diciembre de 2015. Se aplicaron algunas encuestas de forma personal y por escrito, y otras fueron enviadas por correo electrónico a los alumnos de las carreras antes mencionadas.

Al momento de efectuar la encuesta se consideraron los siguientes aspectos:

- La participación de los alumnos debía de ser voluntaria

- Se mantuvo una conducta honesta y leal; conduciéndose con una actitud de veracidad y confidencialidad, salvaguardando en todo momento los intereses de los alumnos.
- Ser accesibles con los entrevistados.

### 3.14 Análisis de fiabilidad

La interpretación de los resultados de alfa de cronbach para determinar la fiabilidad de un estudio según George y Mallery citados por Frias-Navarro (2014) especificaron que si el coeficiente alfa es mayor a .9 es excelente, si es menor a .5 es pobre, de acuerdo con la tabla 3.

**Tabla 3. Interpretación de los resultados de alfa de cronbach**

<b>Resultado</b>	<b>Descripción</b>
Coeficiente alfa >.9	Excelente
Coeficiente alfa >.8	Bueno
Coeficiente alfa >.7	Aceptable
Coeficiente alfa >.6	Cuestionable
Coeficiente alfa >.5	Pobre

Fuente: George y Mallery, citados por Frias-Navarro (2014).

La tabla 4 muestra que el resultado arrojado por esta investigación tiene un valor .972, lo que indica que este instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, es decir que se valida su uso.

Así mismo como se puede observar, en el instrumento se encuentran tres ítems con una correlación menor de .363, a pesar de que la correlación es muy baja no lo afecta ya que su valor de confiabilidad es de .973 por lo que se decide no retirarlos del instrumento.

**Tabla 4. Resultados de confiabilidad de Alfa de Cronbach**

Estadísticas de fiabilidad				
Alfa de Cronbach	N de elementos			
.972	55			
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1.1 Actúas por ti mismo antes de que las circunstancias te obliguen.	113.42	986.944	.616	.972
1.2 Constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo.	113.16	981.839	.601	.972
1.3 Aprovechas oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos.	112.89	977.519	.562	.972
1.4 Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente.	112.45	971.968	.618	.972
1.5 Cuando comienzas una tarea o un proyecto nuevo, recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo.	113.14	980.768	.670	.972
2.1. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.	113.13	982.238	.595	.972
2.2. Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.	113.18	978.557	.652	.972
2.3. Cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo.	113.65	989.933	.533	.972

3.1. Cuentas con los conocimientos para abrir un negocio.	112.89	991.342	.367	.972
3.2. Cuentas con los conocimientos para operar un negocio.	112.80	989.583	.363	.973
3.3. Cuentas con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofrece.	112.43	993.003	.336	.973
3.4. Estás consciente de las necesidades que originan abrir un negocio.	113.20	983.212	.518	.972
3.5. Conoces el entorno empresarial.	112.61	977.498	.556	.972
3.6. Conoces tus fortalezas.	113.36	975.632	.692	.971
4.1. Te esmeras en realizar actividades que necesitan hacerse.	113.31	979.244	.705	.971
4.2. Calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad.	113.09	983.633	.593	.972
4.3. Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.	113.14	983.092	.631	.972
4.4. Actúas para reducir los riesgos.	113.11	976.170	.753	.971
4.5. Controlas los resultados cuando asumes riesgos.	113.15	984.236	.659	.972
4.6. Te atraen las situaciones que conlleven un reto o un riesgo moderado.	113.13	976.427	.672	.972
5.1. Terminas tu trabajo a tiempo.	113.15	977.394	.667	.972
5.2. Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las hacen otras personas.	112.92	981.496	.535	.972
5.3. Haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas.	113.15	979.570	.679	.972
5.4. Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajas.	112.83	985.021	.502	.972
5.5. Te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.	112.93	966.925	.679	.972
6.1 Cuando te enfrentas a un problema difícil inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible.	113.39	981.143	.686	.972
6.2. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.	113.35	979.339	.730	.971
6.3. Asumes cada la responsabilidad en el logro de tus metas y objetivos.	113.36	980.948	.674	.972

6.4 Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.	113.25	976.989	.762	.971
7.1. Haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.	113.36	981.745	.678	.972
7.2. Te apoyas en personas clave para conseguir sus objetivos.	113.50	986.720	.655	.972
7.3. Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.	112.90	971.006	.640	.972
7.4. Logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones.	113.20	977.513	.613	.972
7.5. Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que hagan.	112.92	983.656	.496	.972
8.1. Te esfuerzas extraordinariamente para realizar todo trabajo.	113.38	983.726	.610	.972
8.2 Colaboras con sus compañeros.	113.62	984.525	.669	.972
8.3. Te pones en el lugar de sus compañeros si es necesario para terminar un trabajo.	113.42	974.574	.710	.971
8.4. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.	113.37	977.032	.717	.971
8.5. Cumples las promesas que haces.	113.33	983.744	.610	.972
9.1 Fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto.	113.47	982.151	.701	.971
9.2. Tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo.	113.35	985.520	.665	.972
9.3. Te fijas objetivos a corto plazo.	113.34	976.029	.692	.971
9.4. Mides los objetivos de manera frecuente.	112.86	968.669	.704	.971
9.5. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	112.73	969.949	.666	.972
10.1. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.	113.59	981.560	.663	.972
10.2. Consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti.	113.60	979.896	.615	.972
10.3. Si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano.	113.73	988.996	.578	.972
10.4. Consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar.	113.73	990.542	.533	.972
10.5. Te importa la imagen que proyectas en la comunidad.	113.39	988.428	.543	.972
11.1. Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.	112.87	980.090	.554	.972

11.2. Confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto.	113.51	979.099	.751	.971
11.3. Planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización.	113.02	981.802	.631	.972
11.4. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.	112.85	971.172	.748	.971
11.5. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones.	112.99	978.736	.621	.972
11.6. Confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar.	113.45	978.274	.687	.971

Fuente: Elaboración propia.

## CAPÍTULO IV - RESULTADOS

Una vez aplicada las 244 encuestas a los alumnos de las diversas carreras ya mencionadas, se procedió a la captura de información y análisis mediante el programa de SPSS, los resultados son presentados a continuación.

Como ya se mencionó el alfa de cronbach muestra un valor .972, lo que indica que este instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, como se muestra en la tabla 3.3.

### 4.1 Características sociodemográficas

Como se puede apreciar en la figura 4, las edades de los encuestados que mayor representación tienen son los de 20 a 21 años con un 38%, seguido de 22 a 23 años con el 23%.

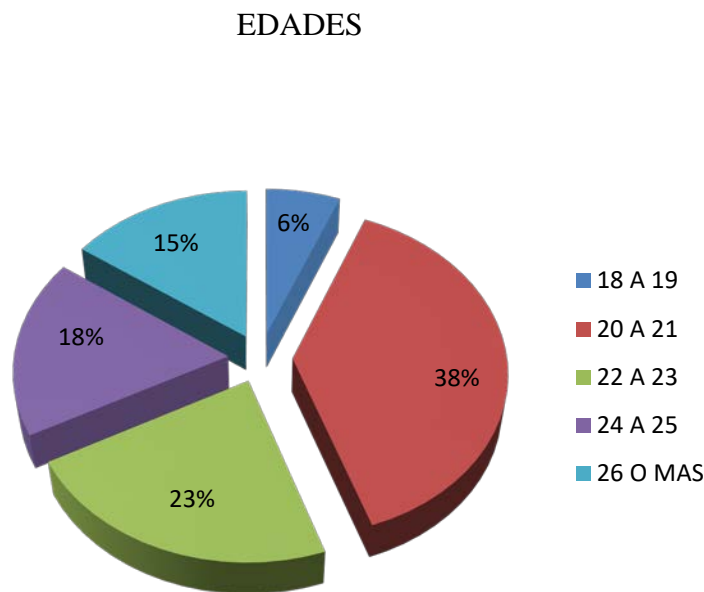


Figura 4 *Edad de los encuestados*

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al género de los encuestados, la figura 5 muestra que el género femenino es predominante con un 58.6%, siendo 143 mujeres y 101 hombres los encuestados.

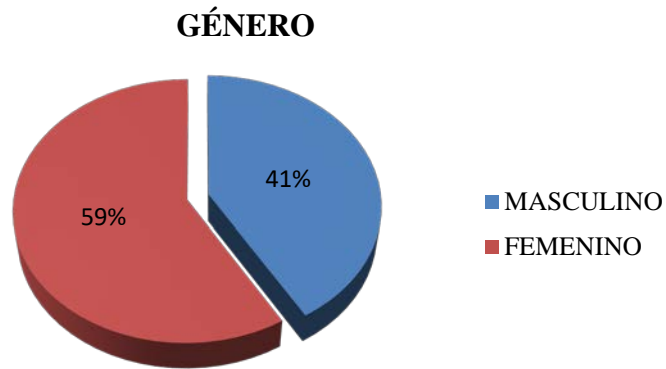


Figura 5 *Genero*

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar en la figura 6 que un 52% de los alumnos encuestados son de administración, solo 13% pertenecen a ingeniería industrial.

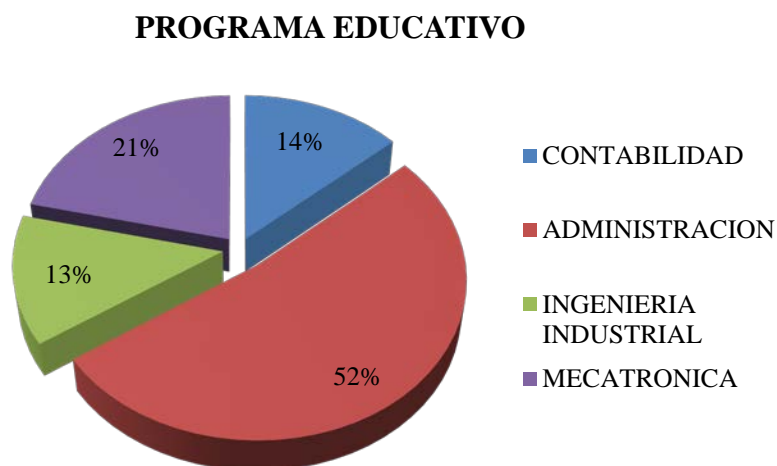


Figura 6 *Programa Educativo*

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la figura 7 los alumnos contestaron con mayor frecuencia (31%) que ocasionalmente trabajan, mientras que el 27.5% trabajan en tiempos parciales y el 25% de ellos no trabajan.

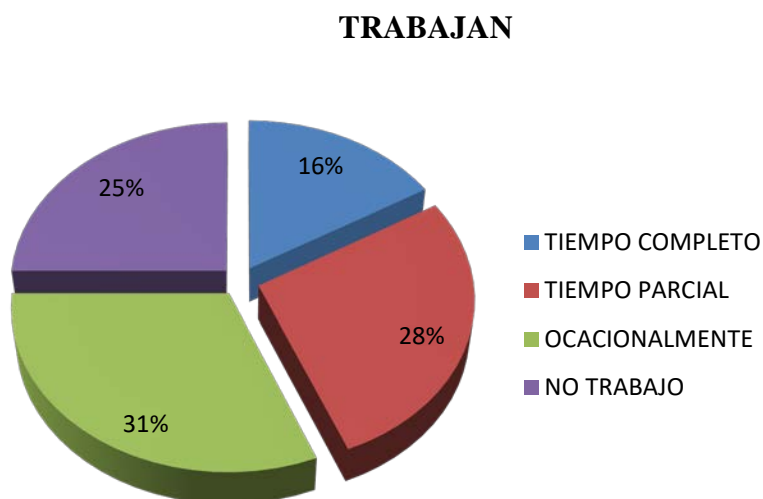


Figura 7 ¿Los Alumnos Trabajan?

Fuente: Elaboración propia.

## 4.2 Competencias emprendedoras

### 4.2.1 Espíritu emprendedor

La figura 8 enfatiza las preguntas sobre espíritu emprendedor. En cuanto a la aseveración “si actúan por sí mismo antes de que las circunstancias te obliguen” se encontró que un 46% estaba de acuerdo, un 35% totalmente de acuerdo, mientras un 18% se mostró indeciso.

En la pregunta “constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo”, un 45% dijo que estaba de acuerdo y un 26% totalmente de acuerdo.

A la frase “aprovechas las oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos”, un 45% dijo que, si estaba de acuerdo, mientras que un 18% comento que se sentía indeciso.

Al cuestionar “te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumples o rebasa las expectativas del cliente”, un 32% se mostró indeciso y un 20% dijo estar en desacuerdo.

Un 54% menciona estar de acuerdo con la aseveración “cuando comienzas una tarea o proyecto recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo”, mientras que un 20% dijo que estaba totalmente de acuerdo.

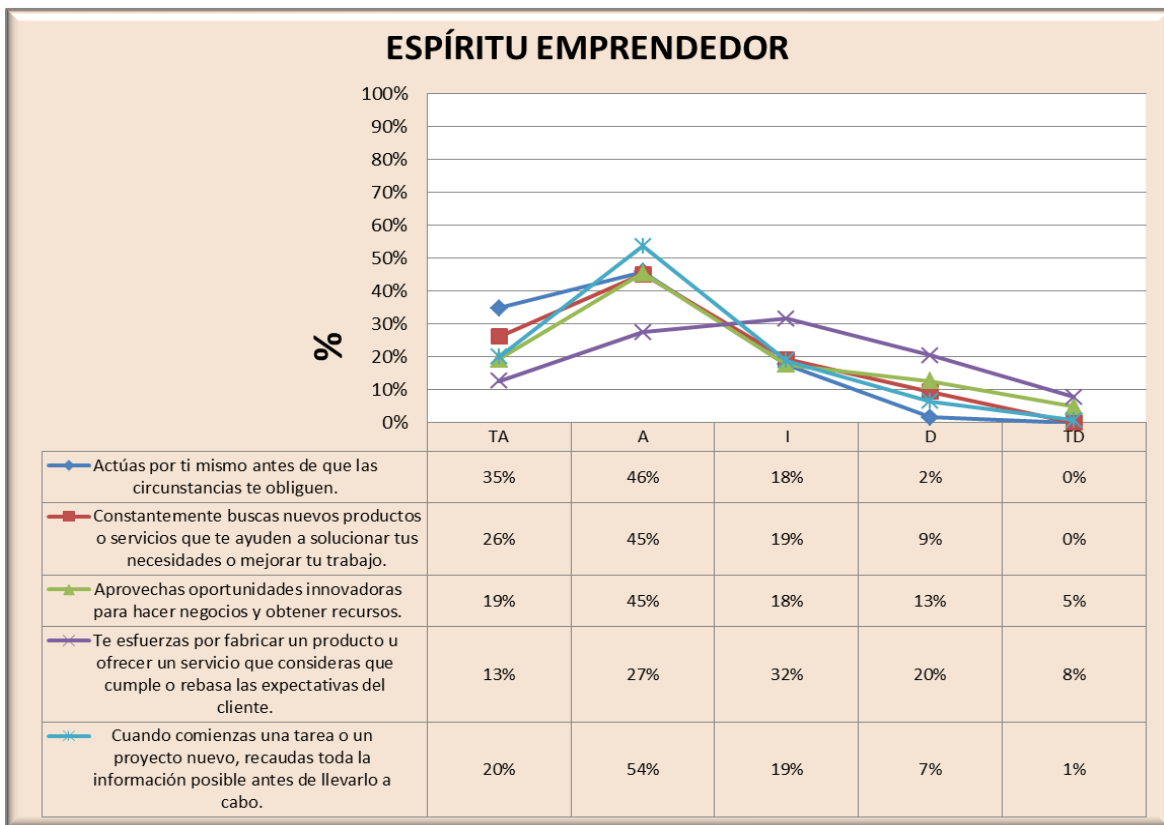


Figura 8 *Espíritu Emprendedor*

Fuente: Elaboración propia.

## 4.2.2 Deseo de tener un negocio

Las preguntas sobre deseo de tener un negocio se encuentran plasmadas en la figura 9, donde al momento de cuestionarlos “cuando decides realizar una actividad o el negocio lo haces a pesar de los obstáculos” un 43% dijo estar de acuerdo, mientras que un 27% respondió sentirse indeciso.

Un 40% menciona estar de acuerdo con la frase “es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo” y un 29% respondió que estaba totalmente de acuerdo.

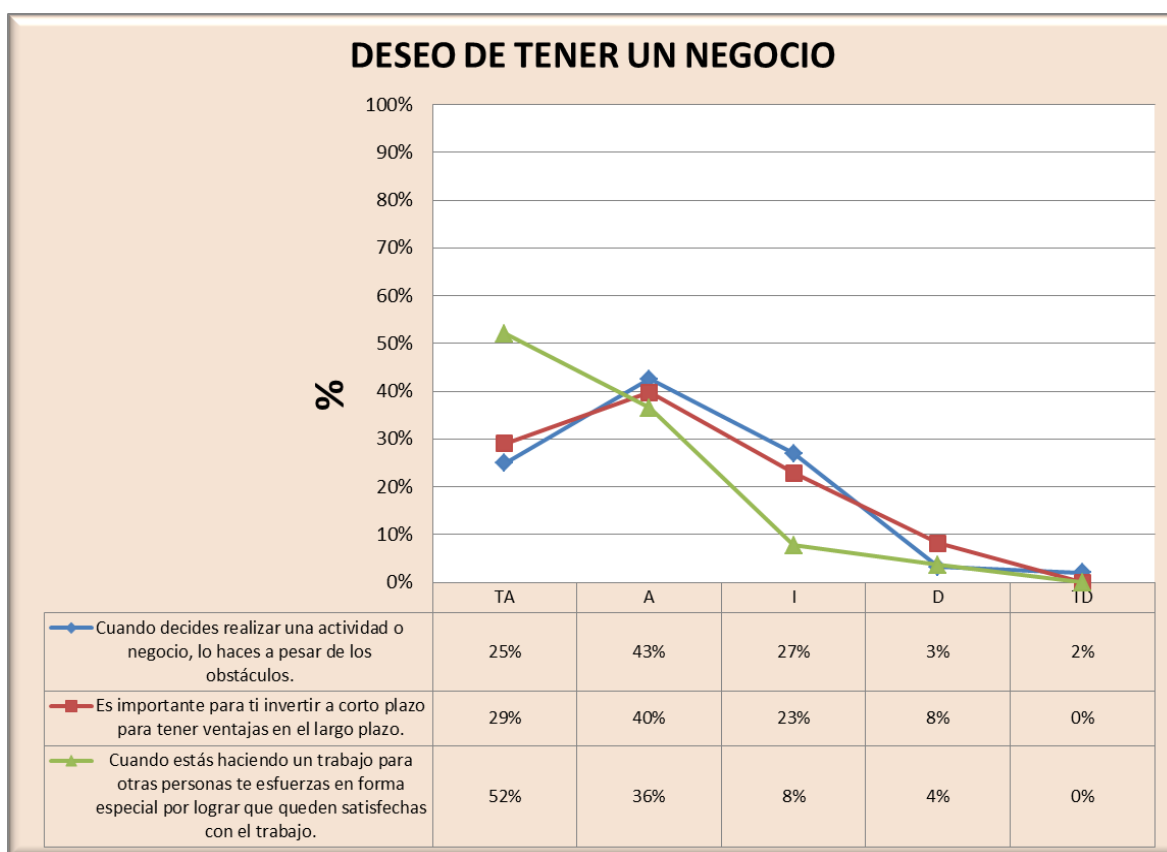


Figura 9 *Deseo de tener un negocio*

Fuente: Elaboración propia.

A la aseveración “cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial para lograr que queden satisfechas con el trabajo”, un 52% dijo que estaba totalmente de acuerdo, un 36% dijo estar de acuerdo.

#### **4.2.3 Experiencia técnica previa**

En la figura 10 se concentran las respuestas a las preguntas sobre experiencia técnica previa. A la frase “cuentas con los conocimientos para poder abrir un negocio” un 51% dijo estar de acuerdo y un 16% estaba totalmente de acuerdo.

Con la frase “cuentas con los conocimientos para operar el negocio” un 50% estaba de acuerdo mientras un 15 % estaba totalmente de acuerdo.

Un 36% mencionó estar de acuerdo con la aseveración “cuentas con la experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces”, mientras que un 31% dijo estar indeciso.

Al cuestionar sobre: “estas consiente de las necesidades que originan abrir un negocio” un 48 % dijo estar de acuerdo y un 29 % estar totalmente de acuerdo.

En cuanto a la aseveración “conoces el entorno empresarial” un 39% menciono estar de acuerdo, mientras que un 26% se sentía indeciso.

Un 48% dijo estar de acuerdo y un 35% totalmente de acuerdo al preguntarles “conoces tus fortalezas”.

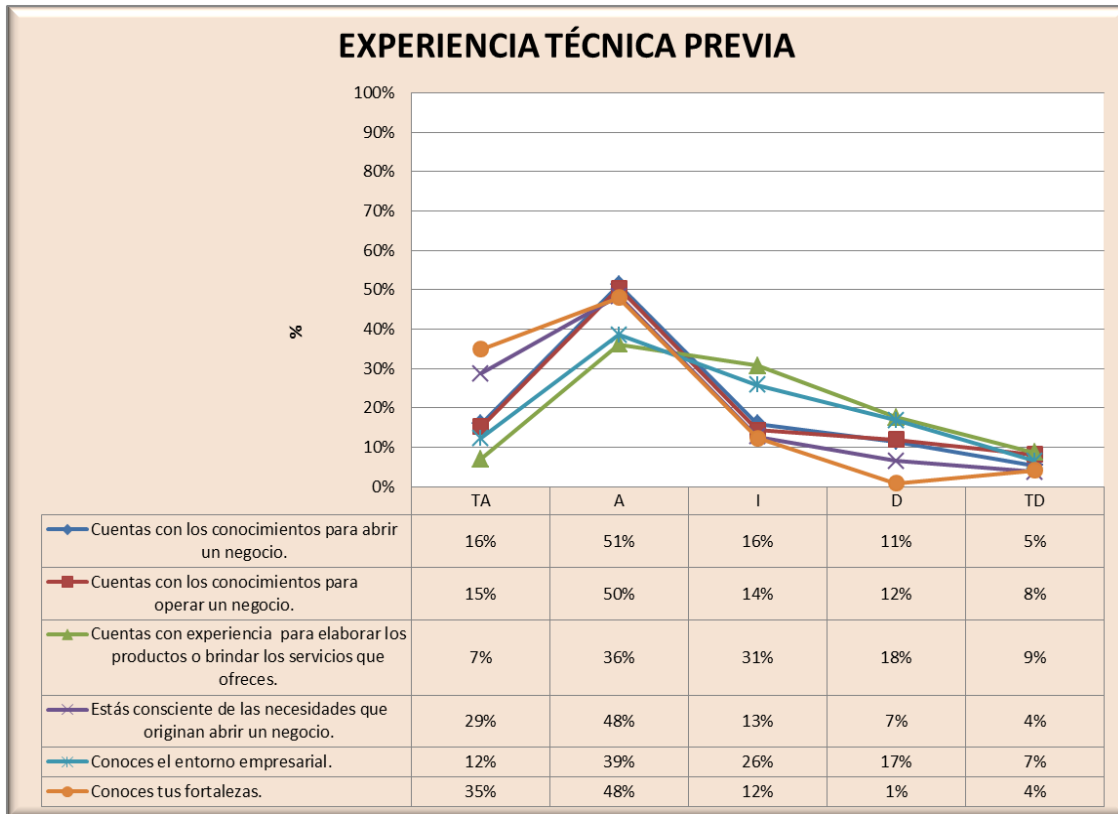


Figura 10 *Experiencia técnica previa*

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.4 Tolerancia al riesgo

En la figura 11 se observa el comportamiento de las respuestas sobre la tolerancia al riesgo; donde al cuestionar sobre “calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad” un 45% respondió estar de acuerdo mientras que 27% estaba indeciso.

A la aseveración “evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad”, un 42% contestó que estaba de acuerdo mientras que un 27% estaba indeciso.

Un 47% respondió que estaba de acuerdo con la frase “actúas para reducir los riesgos” y un 27% estaba indeciso.

En cuanto a si “controlas los resultados cuando asumes los riesgos un 57% dijo que estaba de acuerdo y un 18% dijo estar totalmente de acuerdo.

El 41% dijo que estaba de acuerdo al cuestionarlos sobre “te atraen las situaciones que conlleven un reto a un riesgo moderado” y un 27% dijo que estaba totalmente de acuerdo.

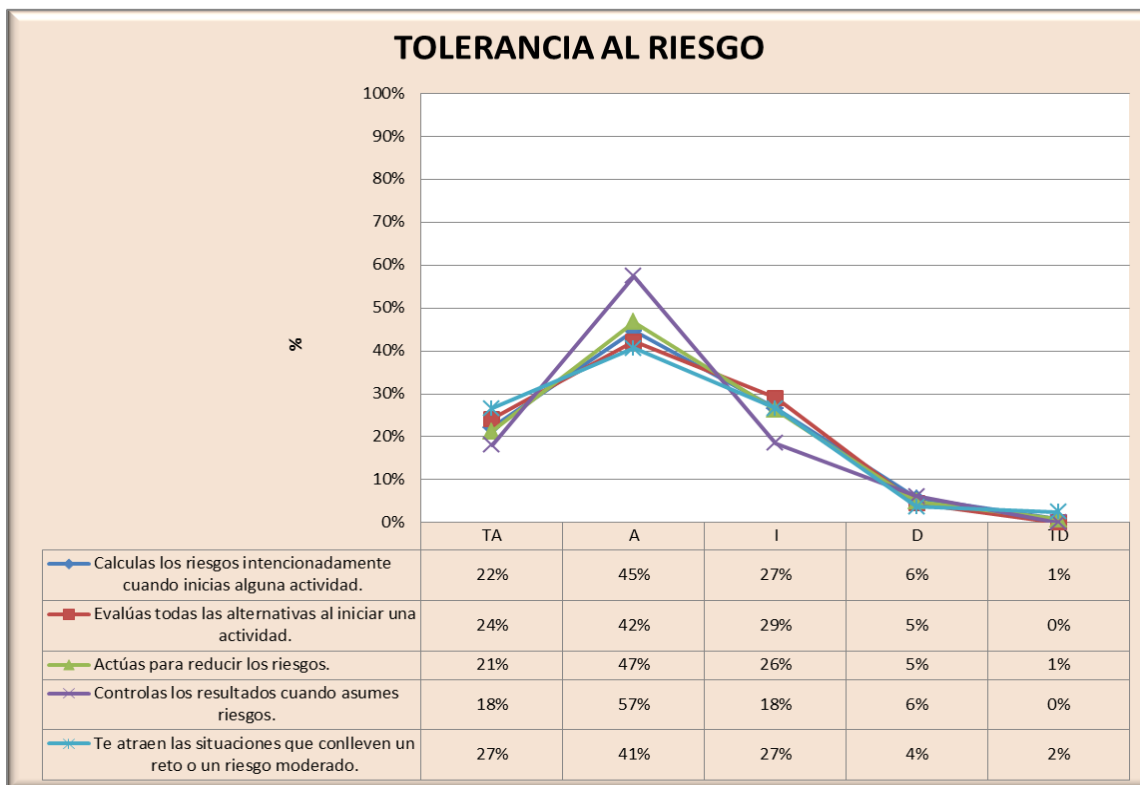


Figura 11 *Tolerancia al riesgo*

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.5 Trabajo arduo

Las respuestas de los alumnos referentes a si estaban familiarizados con el trabajo arduo se encuentran en la figura 12; ahí se puede observar que un 43% estaba de acuerdo con la aseveración “terminas su trabajo a tiempo” y un 26% totalmente de acuerdo.

Un 42% menciona que estaba de acuerdo con la frase “te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las cosas hacen otras personas” mientras que un 26% se mostró indeciso.

Al cuestionarlo sobre: “haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas” un 41% dijo que estaba de acuerdo y un 29% respondió sentirse indeciso.

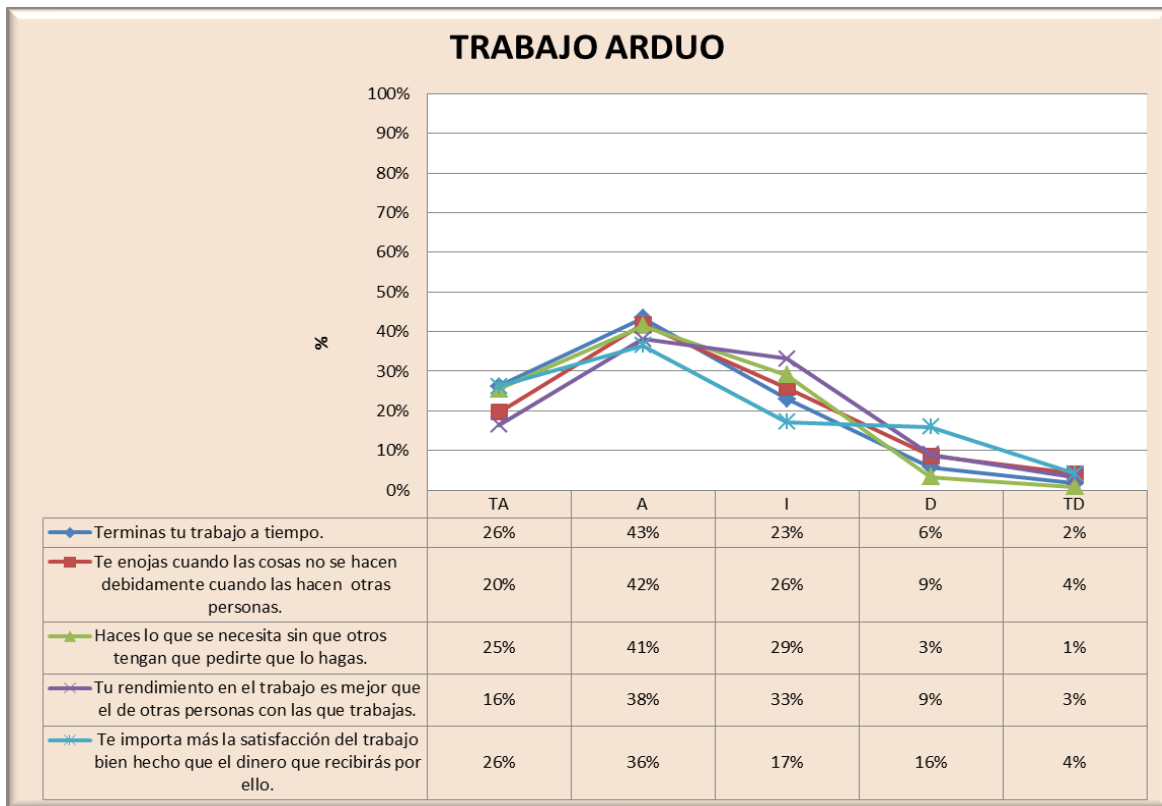


Figura 12 Trabajo arduo

Fuente: Elaboración propia.

Las respuestas a: “tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas” muestran que un 38% estaba de acuerdo y un 33% quedo indeciso.

El 36% indico que estaba de acuerdo con la frase: “te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello” y un 26% estaba totalmente de acuerdo.

#### 4.2.6 Capacidad para reponerse y aprender

La figura 13 reúne las respuestas sobre capacidad para reponerse y aprender, ahí se puede apreciar que el 49% manifestó estar de acuerdo con la frase “cuando te enfrentas a un problema difícil, inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible y un 33% dijo estar totalmente de acuerdo.

Un 45% dijo estar totalmente de acuerdo con la aseveración: “ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo” y un 32% que estaba totalmente de acuerdo.

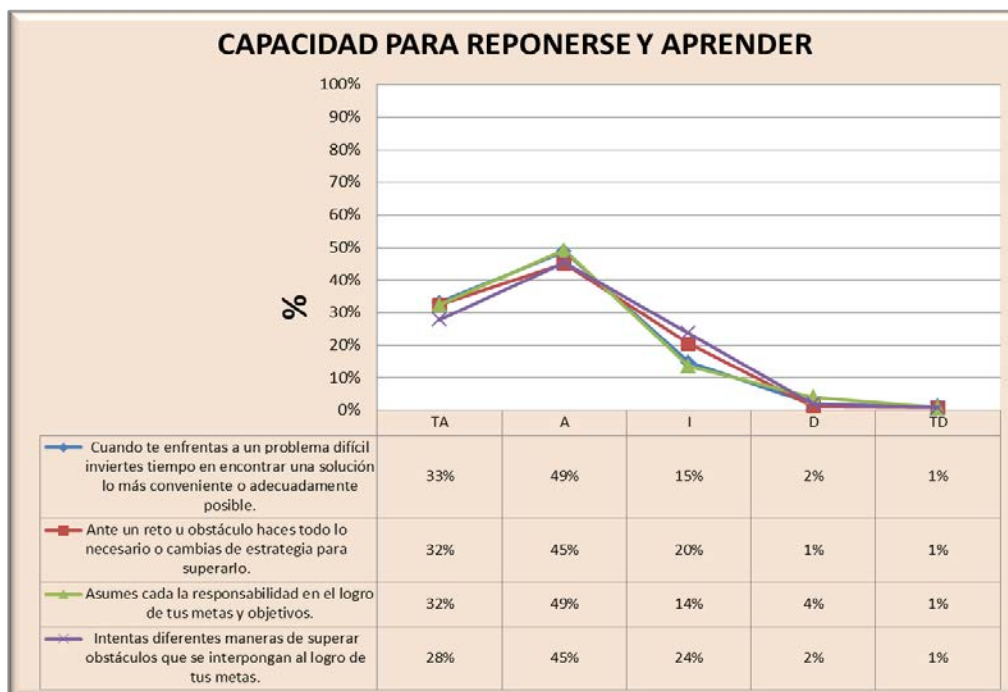


Figura 13 *Capacidad para reponerse y aprender*

Fuente: Elaboración propia.

Al cuestionarlos sobre: “asumes la responsabilidad en el logro de sus metas y objetivos”, un 49% estuvo de acuerdo y un 32% totalmente de acuerdo.

A la frase “intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas”, un 45% declaro estar de acuerdo y un 28% totalmente de acuerdo.

#### 4.2.7 Capacidad para trabajar con otros

Las respuestas a las preguntas sobre su capacidad de trabajar con otros se concentran en la figura 14. La primera frase los cuestiona sobre “haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros”, a lo cual un 49% menciono estar de acuerdo y un 32% totalmente de acuerdo.

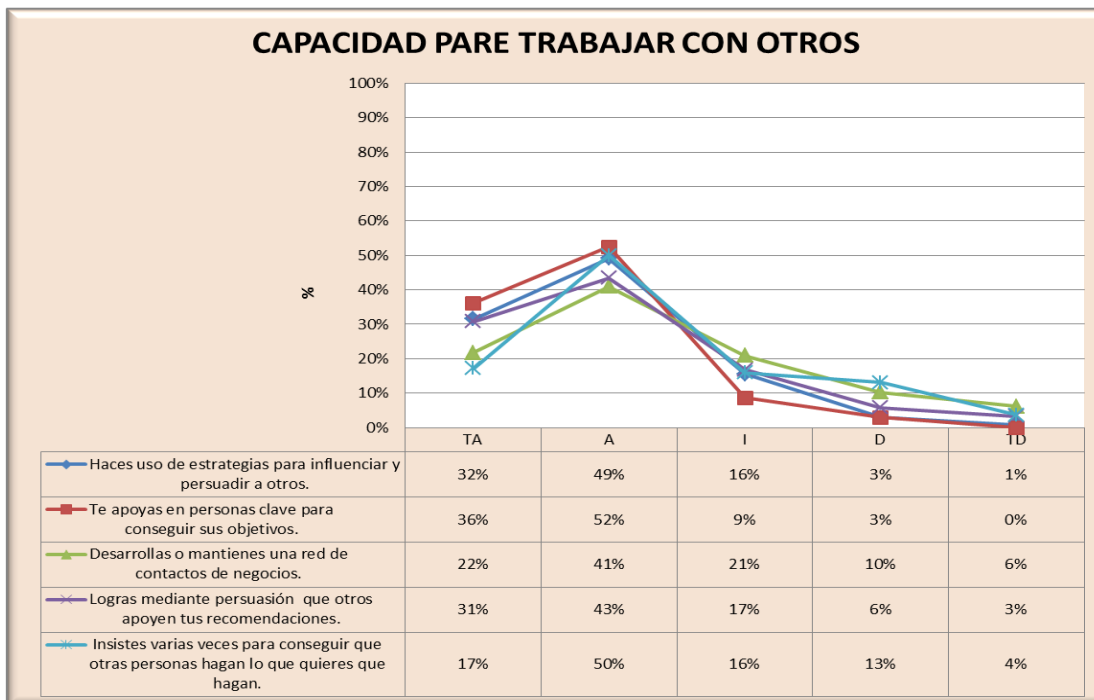


Figura 14 *Capacidad para trabajar con otros*

Fuente: Elaboración propia.

Un 52% respondió estar de acuerdo con la aseveración “te apoyas en personas clave para conseguir tus objetivos” y un 36% estuvo totalmente de acuerdo.

Al preguntarles sobre: “desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios”, el 41% dijo estar de acuerdo mientras que un 21% se mostró indeciso.

El 43% respondió que estaba de acuerdo con la frase “logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones” y un 31% dijo estar totalmente de acuerdo.

También el 50% estuvo de acuerdo con la aseveración “insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que se haga” y un 17% menciona que estaba totalmente de acuerdo.

#### **4.2.8 Credibilidad**

En la figura 15 se concentran las respuestas a las preguntas que puntualizan la variable credibilidad, donde se observa que a la frase “te esfuerzas extraordinariamente para realizar todo el trabajo” un 42% respondió que estaba de acuerdo y un 36% estaba totalmente de acuerdo.

Un 47% menciona que estaba totalmente de acuerdo al decir “colaboras con tus compañeros” y un 44% estuvo de acuerdo.

A la aseveración “te pones en el lugar de tus compañeros” un 41% respondió estar de acuerdo y totalmente de acuerdo otro porcentaje igual (41%).

El 39% menciona estar totalmente de acuerdo al cuestionarlos sobre “valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo” y un 39% estuvo totalmente de acuerdo.

En la pregunta “cumples las promesas que haces” un 51% contestó estar de acuerdo, y un 30% respondió totalmente de acuerdo

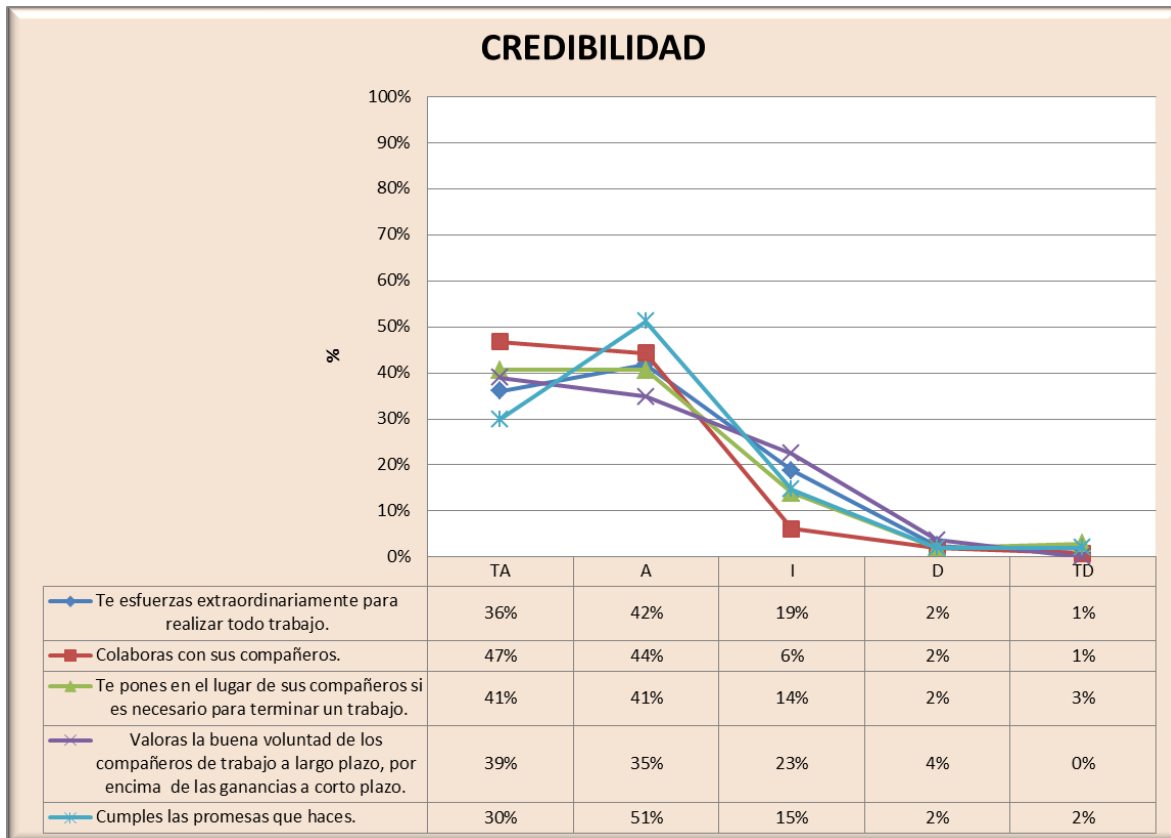


Figura 15 *Credibilidad*

Fuente: Elaboración propia.

#### **4.2.9 Priorizar**

Para medir la variable se concentraron las respuestas a sus preguntas en la figura 16, ahí se puede apreciar que el 47% de los alumnos respondió estar de acuerdo con la frase “fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto” y un 38% estuvo totalmente de acuerdo.

En cuanto a la aseveración “tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo” un 45% estuvo de acuerdo y un 31% respondió totalmente de acuerdo.

Un 44% mencionó estar de acuerdo con “te fijas objetivos a corto plazo” y un 35% estuvo totalmente de acuerdo.

A la pregunta “mides los objetivos frecuentemente” un 45% respondió que estaba de acuerdo mientras que un 25% se mostró indeciso.

El 46% menciona estar de acuerdo al cuestionarlos si “planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura”, por otra parte, que un 25% se mostró indeciso,

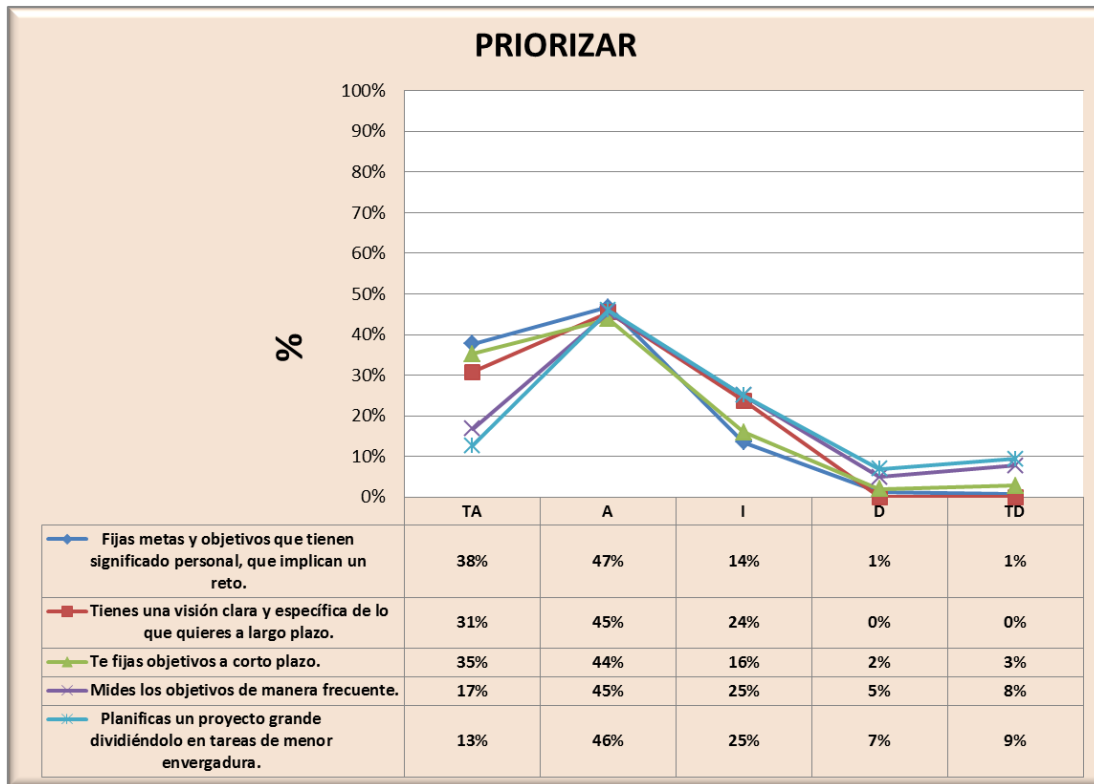


Figura 16 *Priorizar*

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.10 Familia y negocio

Las respuestas de las preguntas que miden la variable familia y negocios se concentran en la figura 17, donde se puede apreciar que los alumnos contestaron a la frase “escuchas atentamente cuando alguien habla contigo” un 49% dijo estar totalmente de acuerdo y un 38% estuvo de acuerdo.

Un 54% comentó que estaba totalmente de acuerdo con la frase “consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti” y un 32 por ciento dijo estar de acuerdo.

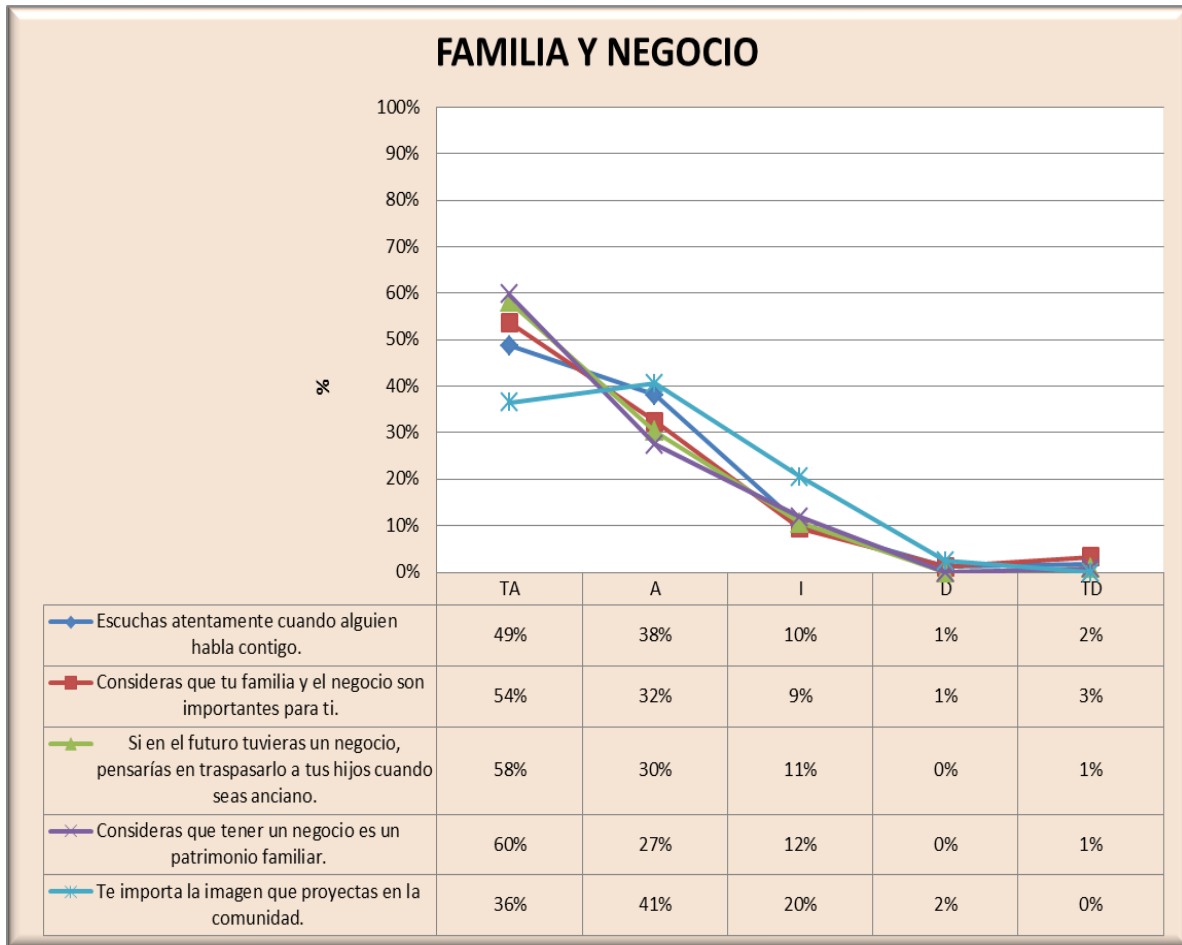


Figura 17 *Familia y negocio*

Fuente: Elaboración propia.

A la pregunta “si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano” un 58% respondió estar totalmente de acuerdo y un 30% dijo estar de acuerdo.

El 60% mencionó estar totalmente de acuerdo con la aseveración “consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar” y un 27% estuvo de acuerdo.

Al cuestionarlos sobre “te importa la imagen que proyectas a la comunidad”, el 41% respondió estar de acuerdo y un 36% estuvo totalmente de acuerdo.

#### **4.2.11 Cualidades o profesionalismo del emprendedor**

En la figura 18, se pueden observar las respuestas a las preguntas que miden la variable, cualidades o profesionalismo del emprendedor, donde el 40% de los estudiantes estuvo de acuerdo con la frase “buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas” en tanto que un 29% se mostró indeciso.

A la frase “confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto” un 41% estuvo totalmente de acuerdo y un 45% de acuerdo.

El 48% de los participantes dijo que estaba totalmente de acuerdo con “planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización” mientras que un 26% dijo estar indeciso.

Al preguntarles “haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno”, el 46% estuvo de acuerdo y el 23% respondió estar indeciso.

Un 43% menciona estar de acuerdo con la frase “mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones” y un 24% estuvo indeciso.

A la aseveración “confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar” el 43% respondió estar totalmente de acuerdo y un 37% estuvo de acuerdo.

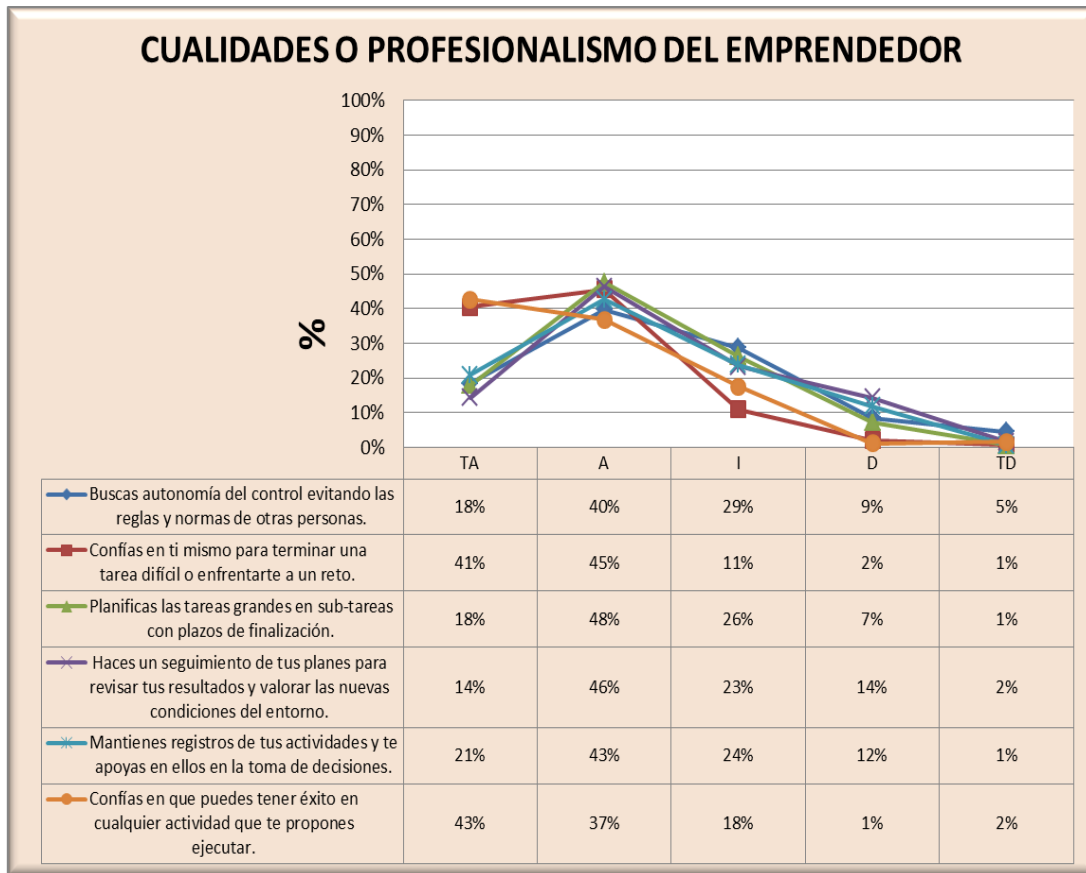


Figura 18 *Cualidades o profesionalismo del emprendedor*

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5 muestra los indicadores de cada una de las variables que requieren de mayor reforzamiento, siendo los puntos de mayor indecisión para los alumnos las cuestiones: te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente, cuentas con la experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces y calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad.

**Tabla 5. Indicadores que más necesitan reforzamiento en cada variable independiente**

Variable	Indicadores que requieren reforzamiento
Espíritu Emprendedor	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumples o rebasa las expectativas del cliente.</li> <li>2. Aprovechas las oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos</li> </ol>
Deseo de Tener un Negocio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cuando decides realizar una actividad o el negocio o haces a pesar de los obstáculos.</li> <li>2. Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.</li> </ol>
Experiencia técnica previa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cuentas con la experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces.</li> <li>2. Conoces el entorno empresarial.</li> </ol>
Tolerancia al riesgo.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad.</li> <li>2. Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.</li> </ol>
Trabajo arduo.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las cosas hacen otras personas.</li> <li>2. Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas.</li> </ol>
Capacidad para reponerse y aprender	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.</li> <li>2. ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.</li> </ol>
Capacidad para trabajar con otros.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.</li> <li>2. Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que se haga.</li> </ol>
Credibilidad.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.</li> <li>2. Te esfuerzas extraordinariamente para realizar todo el trabajo.</li> </ol>
Priorizar.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.</li> <li>2. Mides los objetivos frecuentemente.</li> </ol>
Familia y negocio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Te importa la imagen que proyectas a la comunidad.</li> </ol>
Cualidades o profesionalismo del emprendedor.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.</li> <li>2. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.</li> </ol>

Fuente: Elaboración propia

### 4.3 Competencias emprendedoras por programa educativo

Una de las preguntas sociodemográficas fue a que carrera pertenecen, en la figura 19, se puede apreciar el promedio de respuestas para la variable espíritu emprendedor donde sobresale que los ingenieros industriales son quienes necesitan un mayor reforzamiento de esta competencia, ya que un 71% se encuentra indeciso o en desacuerdo.

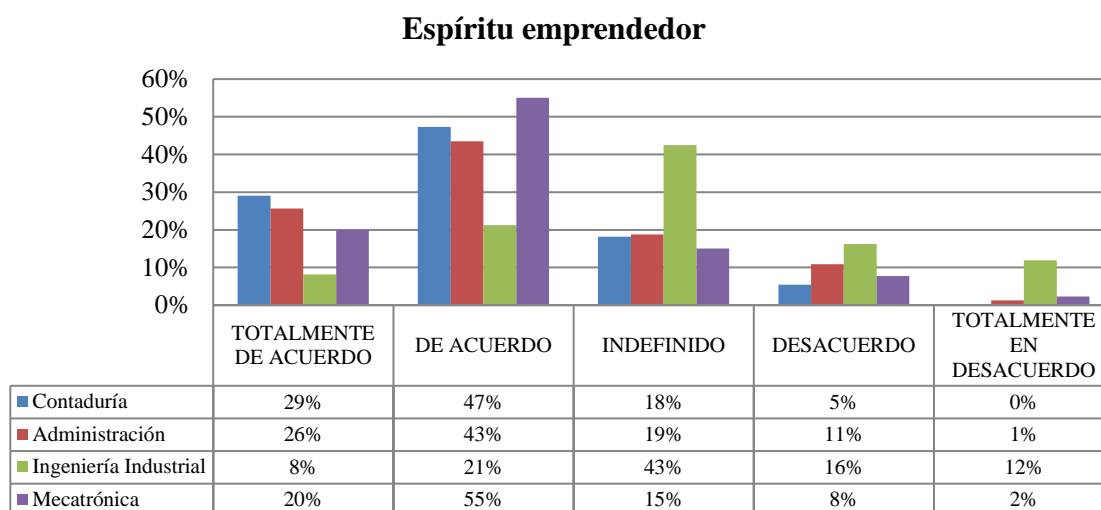


Figura 19 *Espíritu emprendedor por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

La figura 20, muestra que el 76% de los alumnos de licenciado en contaduría están totalmente de acuerdo con el deseo de tener un negocio, mientras que un 29% de ingenieros industriales están indefinidos o no desean formar su propia empresa.

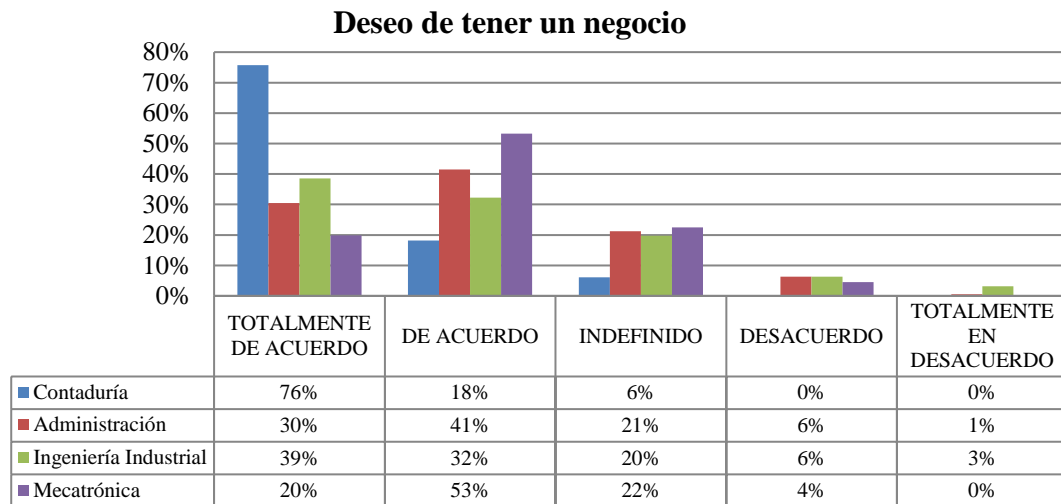


Figura 20 *Deseo de tener un negocio por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la experiencia técnica previa se observa en la figura 21, nuevamente el 82% de los alumnos de contaduría están de acuerdo, mientras que un 44% de ingenieros industriales están indecisos o en desacuerdo.

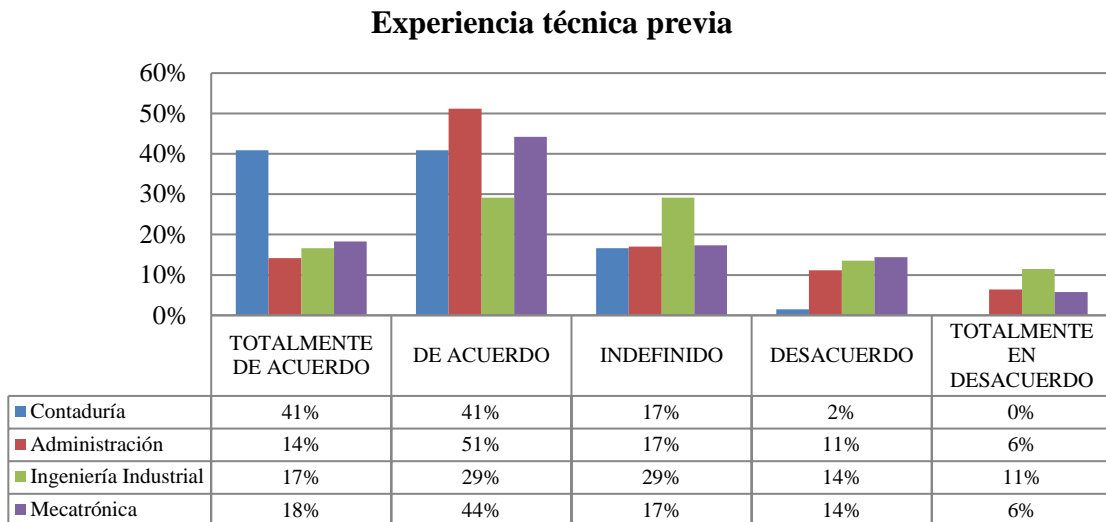


Figura 21 *Experiencia técnica previa por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

La figura 22, refleja los promedios de las respuestas sobre tolerancia al riesgo, como se puede observar el 90% de los alumnos de contaduría dicen estar de acuerdo en poseer dicha competencia, mientras que el 41% de los ingenieros industriales están indecisos.

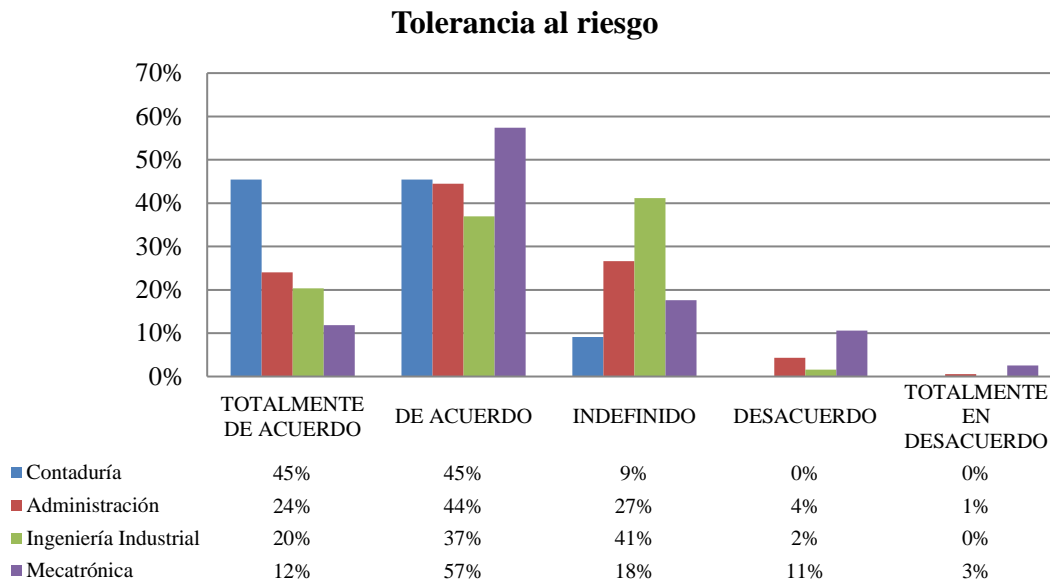


Figura 22 *Tolerancia al riesgo por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

En lo que se refiere a trabajo arduo, el 76% de los alumnos del programa educativo de licenciado en contaduría especifican que cuentan con dicha competencia, sin embargo, el 50% de ingenieros industriales están indecisos o en desacuerdo, como lo muestra la figura 23.

### Trabajo arduo

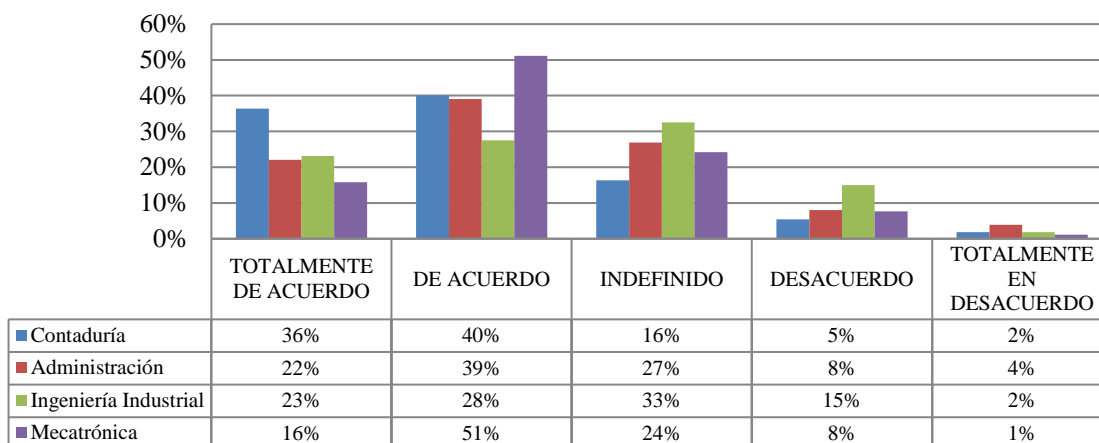


Figura 23 Trabajo arduo por programa educativo

Fuente: Elaboración propia

La figura 24, enmarca el promedio de respuestas en cuanto a la capacidad de reponerse y aprender, igual que en los puntos anteriores en 95% de los estudiantes de contaduría están de acuerdo y el 45% de los ingenieros están indefinidos.

### Capacidad para reponerse y aprender

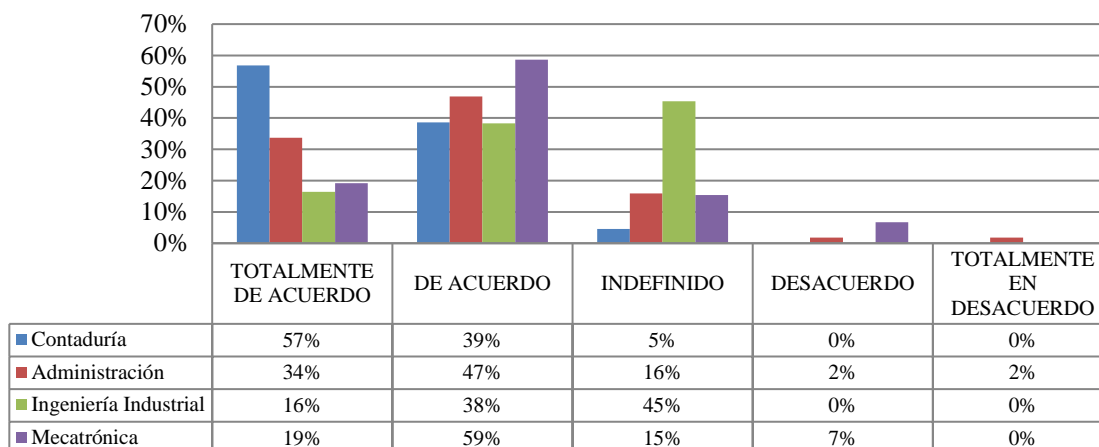


Figura 24 *Capacidad para reponerse y aprender por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la capacidad de trabajar con otros, en la figura 25, se puede observar que el 80% de los ingenieros industriales y los ingenieros mecánicos (con el mismo porcentaje), se consideran capaces de trabajar con otros, casi un 10% por encima de los contadores y los administradores.

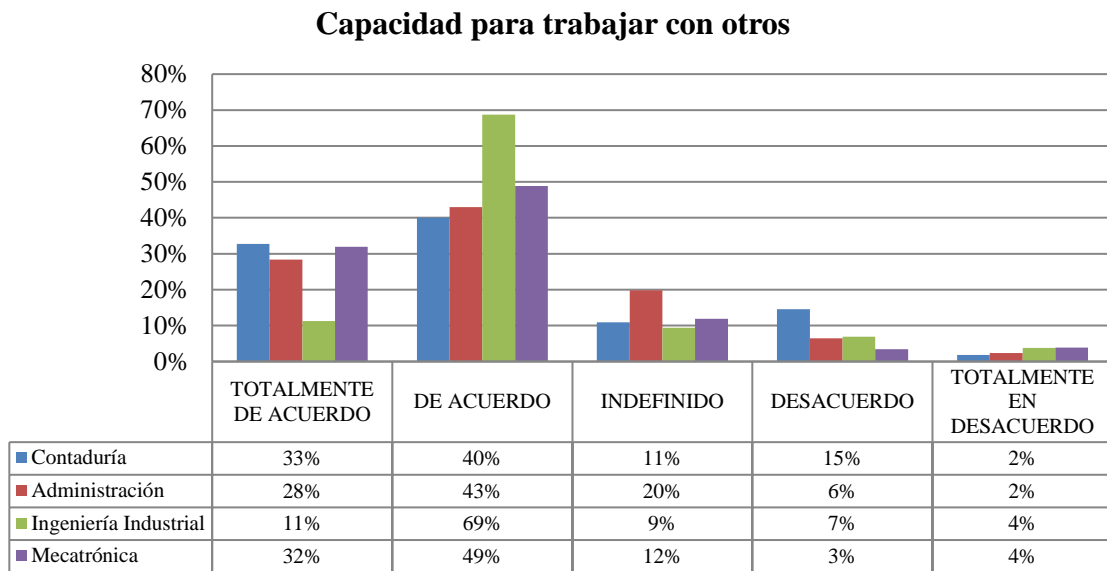


Figura 25 *Capacidad para trabajar con otros por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

La figura 26, establece que el 98% de los contadores están de acuerdo con poseer la competencia de credibilidad, por su parte el 42% de los industriales marcaron la respuesta de indefinidos o en desacuerdo.

## Credibilidad

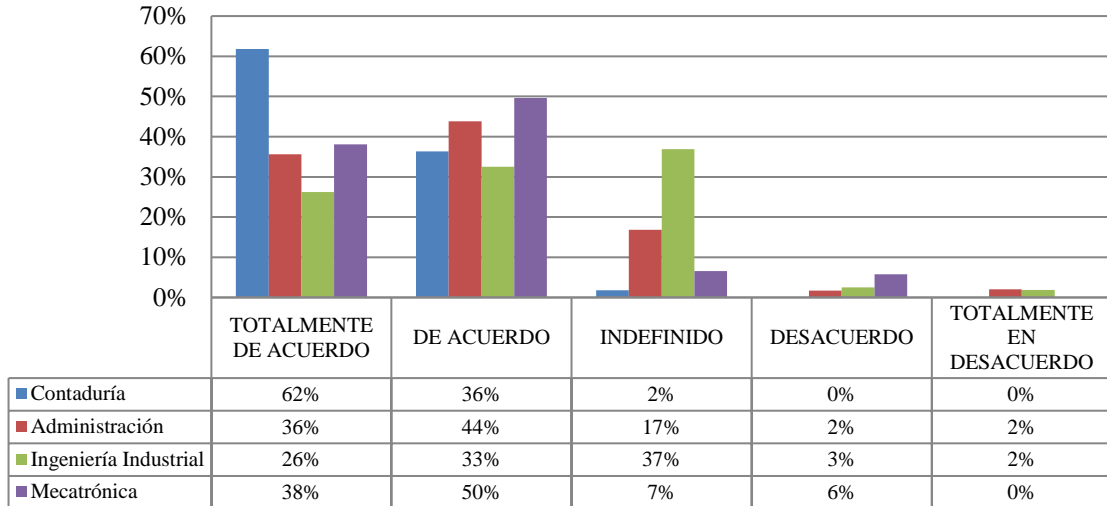


Figura 26 *Credibilidad por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

El 95% de los estudiantes del programa educativo de licenciado en contaduría están de acuerdo en saber cuándo y cómo priorizar, sin embargo, el 46% de los ingenieros industriales están indefinidos o no están de acuerdo, como se muestra en la figura 27.

## Priorizar

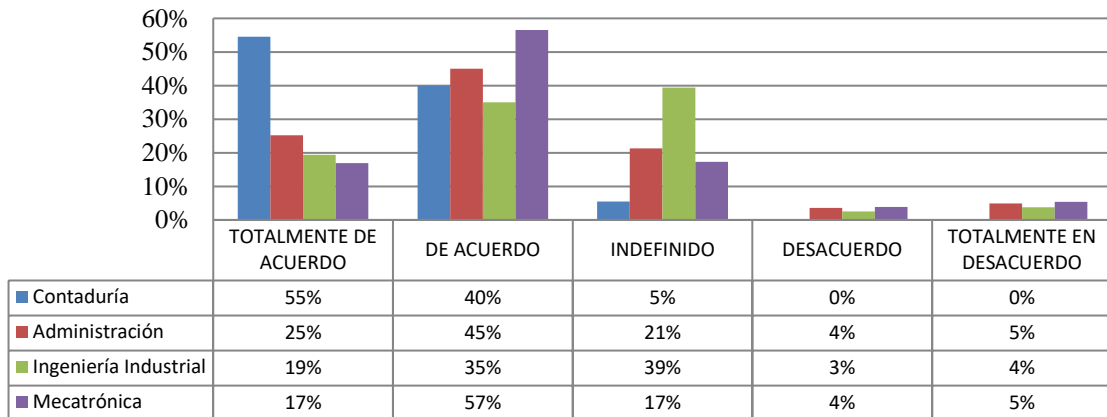


Figura 27 *Priorizar por programa educativo*

Fuente: Elaboración propia

En la figura 28, se muestra la competencia familia y negocio, respecto a ésta se puede observar que los contadores se ven fortalecidos, ya que el 100% están de acuerdo, por su parte los ingenieros industriales el 42% se muestra indefinido o en desacuerdo.

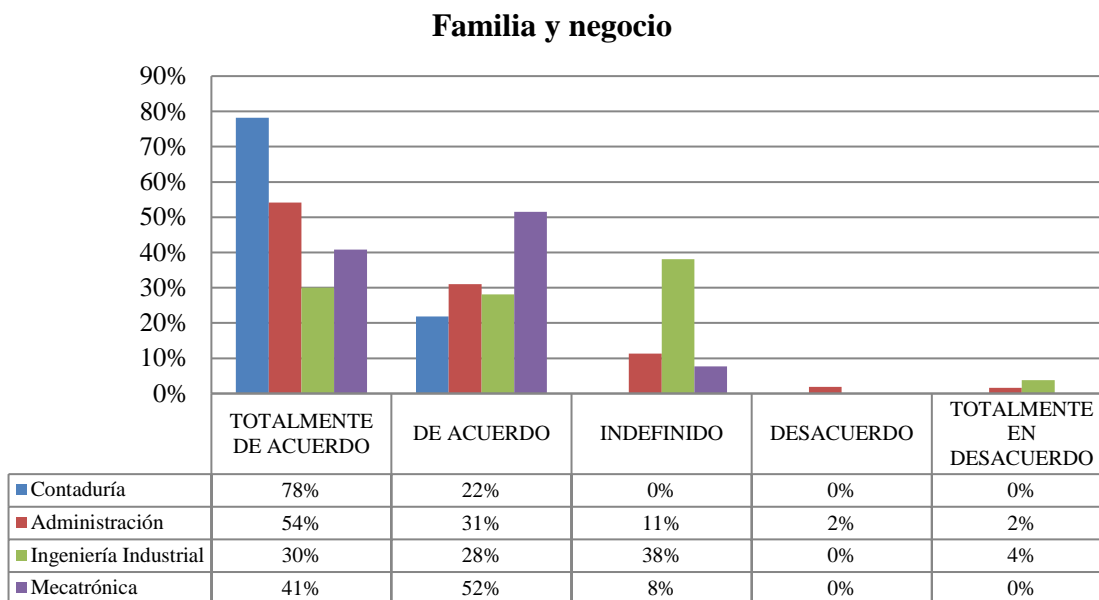


Figura 28 Familia y negocio por programa educativo

Fuente: Elaboración propia

En lo que se refiere a las cualidades o profesionalismo del emprendedor el 81% de los contadores dicen poseer dicha competencia de acuerdo con la figura 29, mientras que el 43% de los ingenieros industriales esta indefinido o en desacuerdo.

### Cualidades o profesionalismo del emprendedor

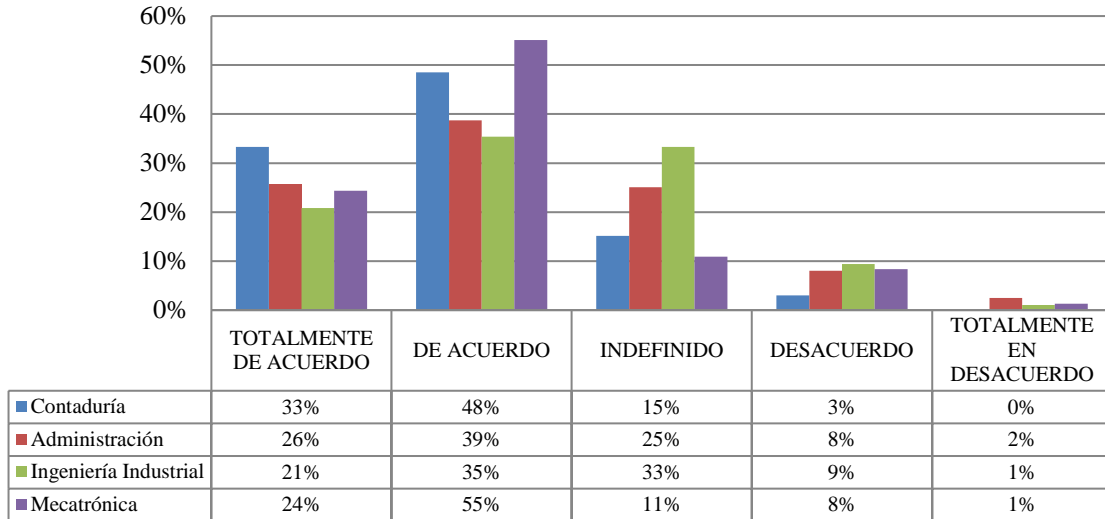


Figura 29 Cualidades o profesionalismo del emprendedor por programa educativo

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4 Competencias emprendedoras por género

En la figura 30, se muestra la competencia espíritu emprendedor por género, respecto a ésta se puede observar que los hombres se ven más fortalecidos en esta competencia, ya que el 71% están de acuerdo y solo un 8% están en indefinido o en desacuerdo, con respecto a las mujeres estas tienen un 63% en acuerdo y un 37 están en indefinido o en desacuerdo.

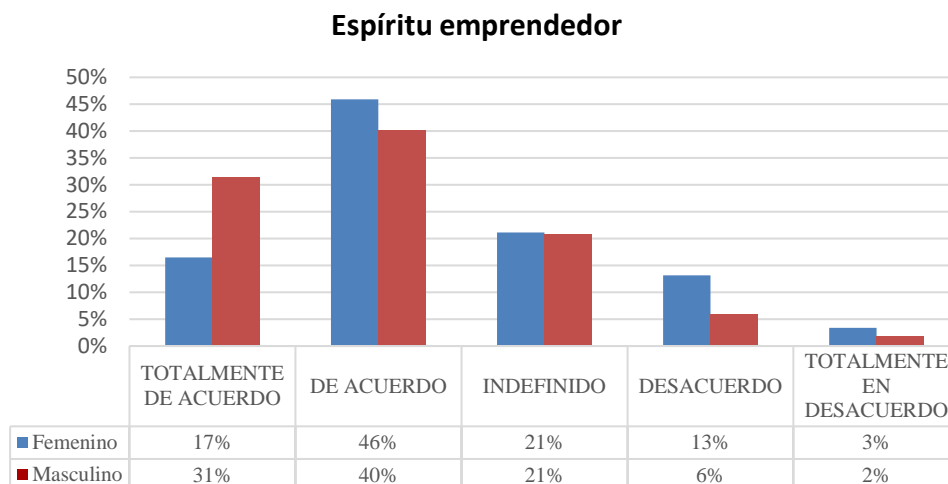


Figura 30 *Espíritu del emprendedor por género*

Fuente: Elaboración propia

La figura 31, muestra que el 81% de los hombres están totalmente de acuerdo con el deseo de tener un negocio, mientras que las mujeres solo con un 71% de acuerdo de que tienen el deseo de tener un negocio.

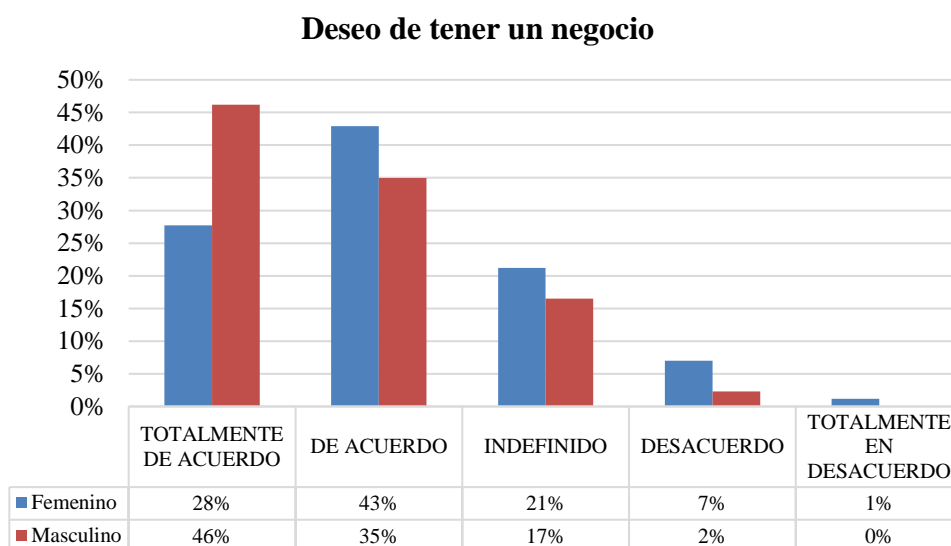


Figura 31 *Deseo de tener un negocio por género*

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la experiencia técnica previa se observa en la figura 32, nuevamente el 76% de los hombres están de acuerdo y un 13 están indecisos o en desacuerdo, mientras que las mujeres solo un 56% están de acuerdo y solo el 20% están indecisos o en desacuerdo.

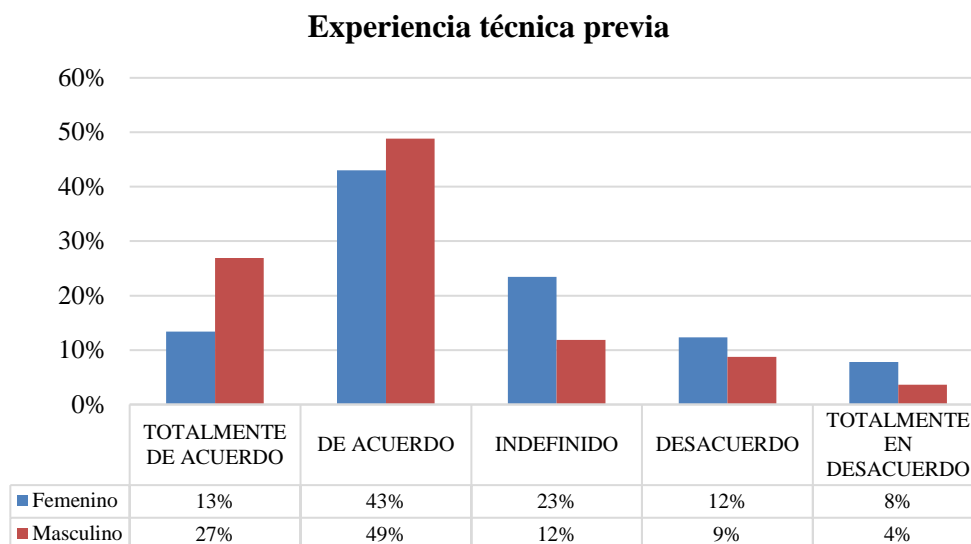


Figura 32 *Experiencia técnica previa por género*

Fuente: Elaboración propia

La figura 33, refleja que los promedios de las respuestas sobre tolerancia al riesgo, como se puede observar el 79% de los hombres están de acuerdo y un 4% están indecisos o en desacuerdo, mientras que las mujeres reflejan que un 64% están de acuerdo y solo el 7% están indecisos o en desacuerdo.

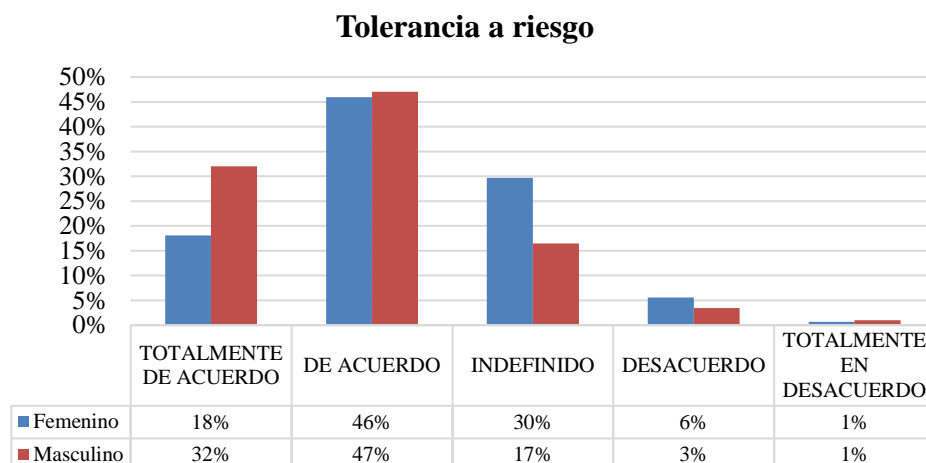


Figura 33 *Tolerancia al riesgo por género*

Fuente: Elaboración propia

En lo que se refiere a trabajo arduo, el 76% de los hombres cuentan con dicha competencia y solo un 4%, están indecisos o en desacuerdo, sin embargo, las mujeres cuentan con el 53% y un 17% están indecisos o en desacuerdo, como lo muestra la figura 34.

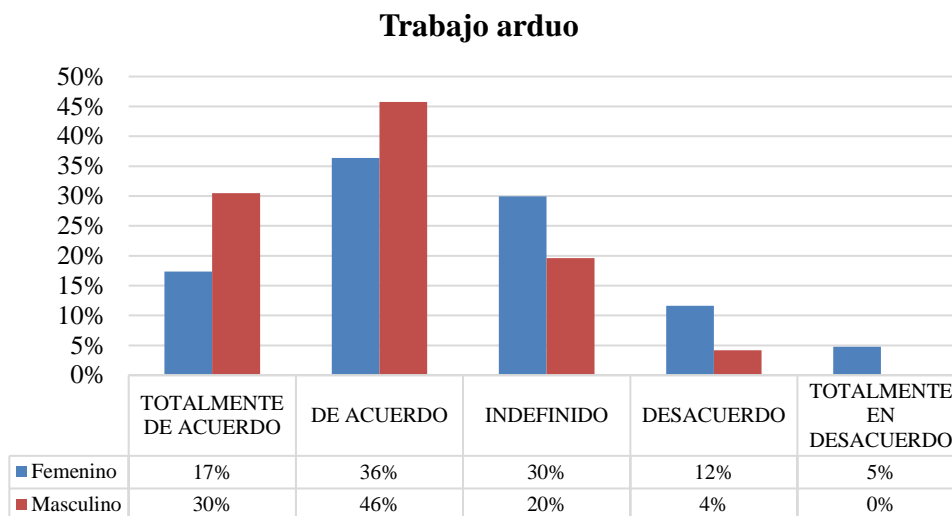


Figura 34 *Trabajo arduo por género*

Fuente: Elaboración propia

La figura 35, enmarca el promedio de respuestas en cuanto a la capacidad de reponerse y aprender, igual que en los puntos anteriores el 81% de los hombres están de acuerdo, con respecto a las mujeres que solo un 75% están de acuerdo y un 7% están indecisas o en desacuerdo.

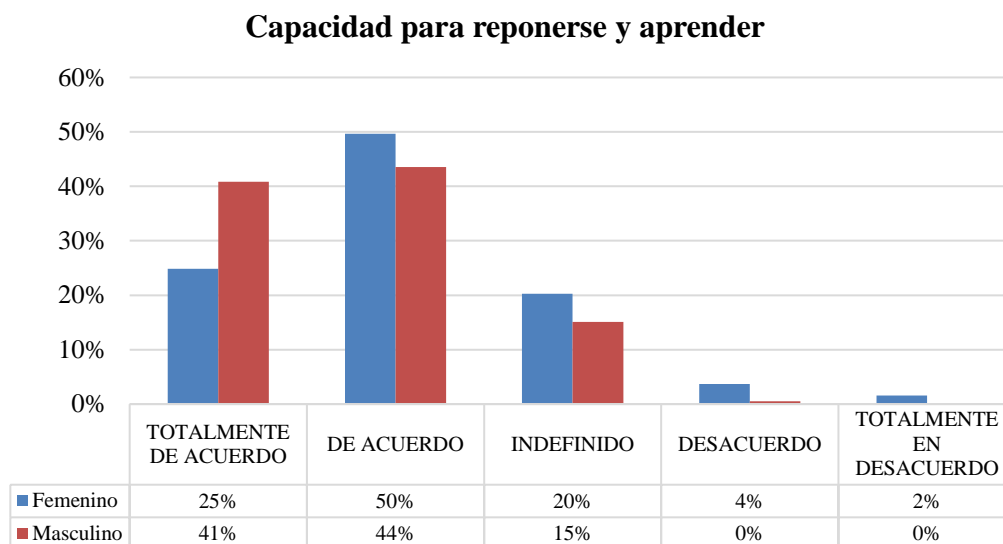


Figura 35 *Capacidad para reponerse y aprender por género*

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la capacidad de trabajar con otros, en la figura 36, se puede observar que el 88% de los hombres, se consideran capaces de trabajar con otros, casi un 31% por encima de las mujeres ya que estas cuentan con un 57% de esta capacidad.

### Capacidad para trabajar con otros

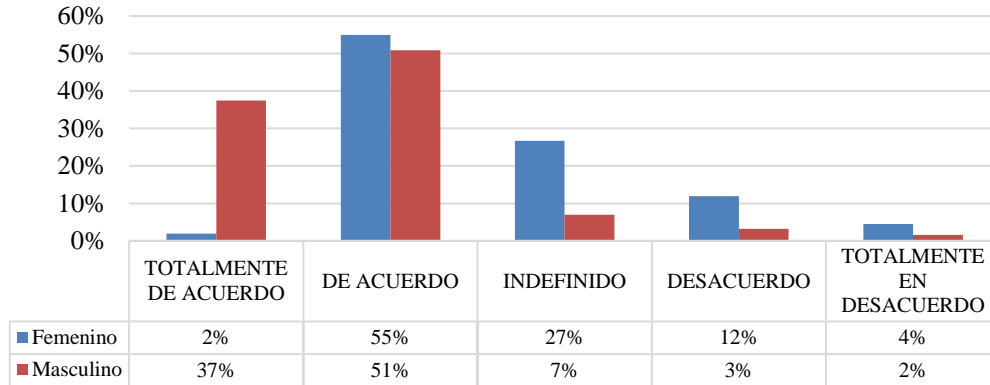


Figura 36 Capacidad para trabajar con otros por género

Fuente: Elaboración propia

La figura 37, establece que el 89% de los hombres están de acuerdo con poseer la competencia de credibilidad y solo un 2% están indefinidos o en desacuerdo, por su parte las mujeres 75% cuentan con esta competencia y solo el 5% están indefinidas o en desacuerdo.

### Credibilidad

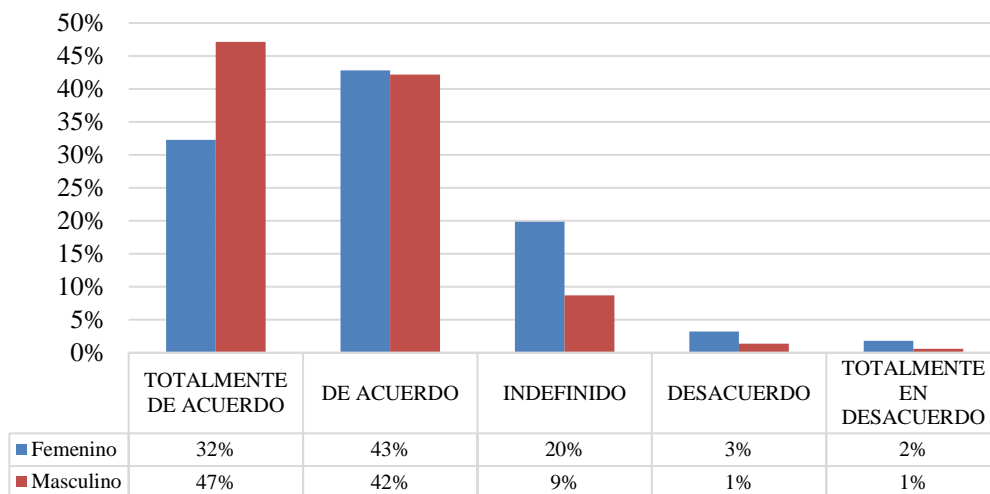


Figura 37 Credibilidad por género

Fuente: Elaboración propia

El 81% de los hombres están de acuerdo en saber cuándo y cómo priorizar y solo un 2% están indefinidos o no están de acuerdo, sin embargo, las mujeres solo cuentan con el 66% están de acuerdo y solo un 11% están indefinidas o en desacuerdo como se muestra en la figura 38.

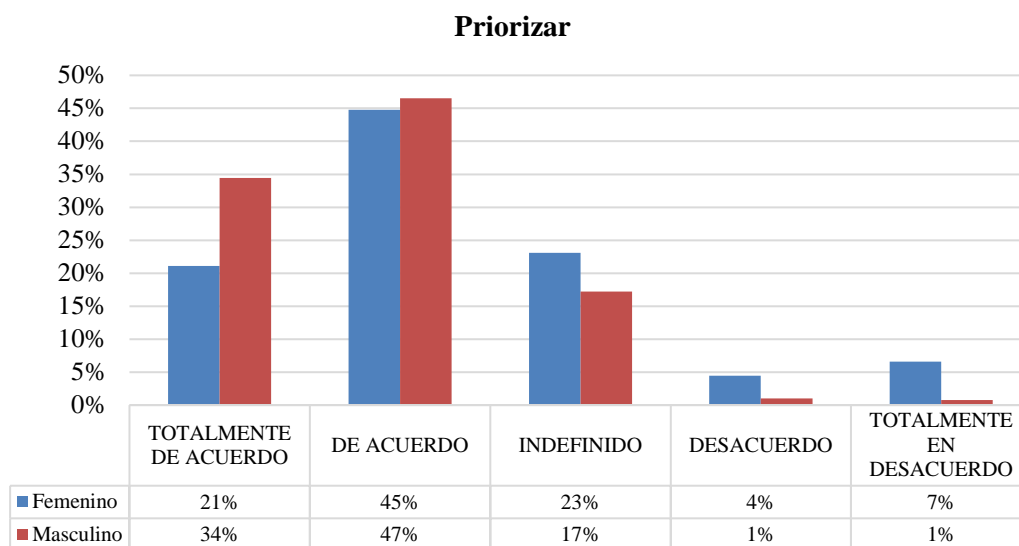


Figura 38 *Priorizar por género*

Fuente: Elaboración propia

En la figura 39, se muestra la competencia familia y negocio, respecto a ésta se puede observar que los hombres se ven fortalecidos, ya que el 89% están de acuerdo, por su parte las mujeres solo el 82% se muestran fortalecidas con esta competencia.

### Familia y negocio

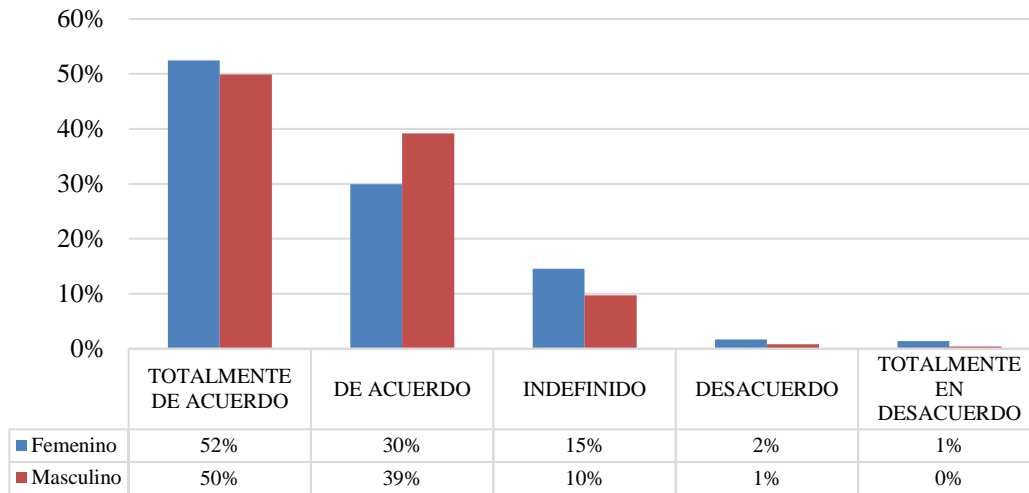


Figura 39 *Familia y negocio por género*

Fuente: Elaboración propia

En lo que se refiere a las cualidades o profesionalismo del emprendedor el 85% de los hombres dicen poseer dicha competencia de acuerdo con la figura 40, mientras que el 15% están indefinido o en desacuerdo, sin embargo, las mujeres están de acuerdo con el 58% y el 43% esta indefinido o en desacuerdo.

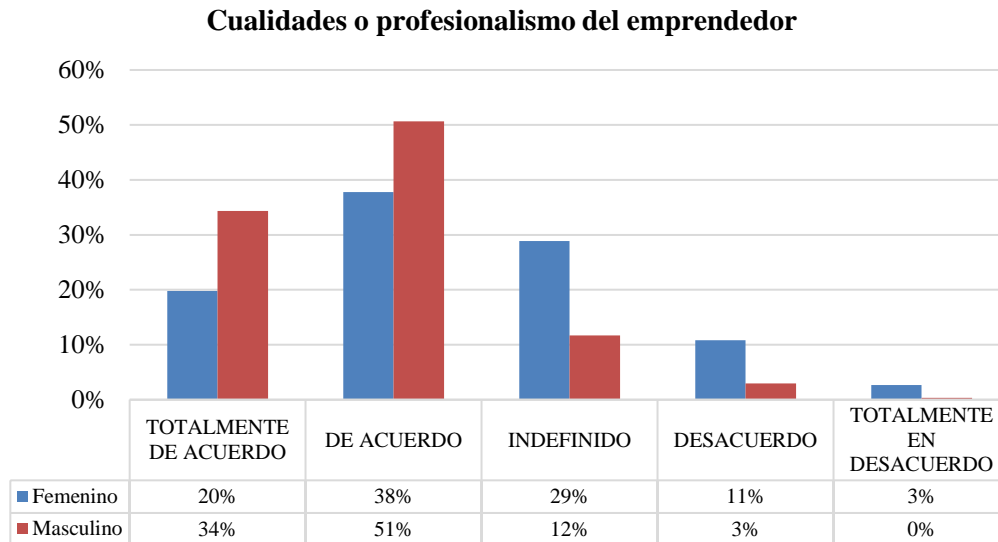


Figura 40 *Cualidades o profesionalismo del emprendedor por género*

Fuente: Elaboración propia

Una de las variables sociodemográficas que se recopiló en la encuesta desarrollada fue el género masculino, en base a ello la tabla 6, muestra los resultados de cada uno de los ítems donde se puede apreciar por ejemplo que al cuestionar a los hombres sobre: cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo, el 92% estuvo de acuerdo; el 97% colabora con sus compañeros; el 90% ante un reto u obstáculo hace todo lo necesario o cambia de estrategia para superarlo, un 98% confía en sí mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarse a un reto, un 96% hace uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.

**Tabla 6. Respuestas del género masculino**

<b>VARIABLE</b>	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	<b>DE ACUERDO</b>	<b>INDEFINIDO</b>	<b>DESACUERDO</b>	<b>TOTALMENTE EN DESACUERDO</b>
1.1 Actúas por ti mismo antes de que las circunstancias te obliguen.	43	40	17	1	0
1.2 Constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo.	41	44	11	5	0
1.3 Aprovechas oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos.	24	46	20	10	1
1.4 Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente.	17	27	40	11	6
1.5 Cuando comienzas una tarea o un proyecto nuevo, recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo.	33	46	17	3	2
2.1. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.	39	35	25	2	0
2.2. Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.	37	42	17	5	0
2.3. Cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo.	64	29	8	0	0
3.1. Cuentas con los conocimientos para abrir un negocio.	28	60	4	5	4
3.2. Cuentas con los conocimientos para operar un negocio.	23	57	9	8	4
3.3. Cuentas con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces.	11	44	31	12	3
3.4. Estás consciente de las necesidades que originan abrir un negocio.	42	40	11	6	2
3.5. Conoces el entorno empresarial.	13	45	16	20	7
3.6. Conoces tus fortalezas.	46	50	1	2	2
4.1. Te esmeras en realizar actividades que necesitan hacerse.	32	55	10	2	2
4.2. Calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad.	28	54	14	3	2
4.3. Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.	40	36	22	3	0
4.4. Actúas para reducir los riesgos.	30	47	19	5	0
4.5. Controlas los resultados cuando asumes riesgos.	17	67	13	4	0

4.6. Te atraen las situaciones que conlleven un reto o un riesgo moderado.	47	26	22	4	2
5.1. Terminas tu trabajo a tiempo.	30	54	17	0	0
5.2. Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las hacen otras personas.	26	48	25	2	0
5.3. Haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas.	39	32	27	3	0
5.4. Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajas.	16	56	26	3	0
5.5. Te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.	43	41	4	13	0
6.1 Cuando te enfrentas a un problema difícil inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible.	42	45	14	0	0
6.2. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.	48	43	10	0	0
6.3. Asumes cada la responsabilidad en el logro de tus metas y objetivos.	36	51	12	2	0
6.4 Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.	39	37	25	0	0
7.1. Haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.	45	50	1	5	0
7.2. Te apoyas en personas clave para conseguir sus objetivos.	49	48	2	2	0
7.3. Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.	33	51	10	3	4
7.4. Logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones.	40	49	10	0	2
7.5. Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que hagan.	22	59	12	6	2
8.1. Te esfuerzas extraordinariamente para realizar todo trabajo.	45	44	9	3	0
8.2 Colaboras con sus compañeros.	53	45	3	0	0
8.3. Te pones en el lugar de sus compañeros si es necesario para terminar un trabajo.	49	40	10	2	0
8.4. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.	49	34	16	2	0
8.5. Cumples las promesas que haces.	42	50	6	0	3
9.1 Fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto.	47	46	8	0	0
9.2. Tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo.	41	44	16	0	0
9.3 Te fijas objetivos a corto plazo.	51	43	7	0	0
9.4. Mides los objetivos de manera frecuente.	24	45	28	2	2

9.5. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	11	57	28	3	2
10.1. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.	45	50	5	1	0
10.2. Consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti.	53	38	5	3	2
10.3. Si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano.	53	40	8	0	0
10.4. Consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar.	58	30	13	0	0
10.5. Te importa la imagen que proyectas en la comunidad.	43	40	18	0	0
11.1. Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.	24	61	11	3	2
11.2. Confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto.	52	47	2	0	0
11.3. Planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización.	24	62	14	1	0
11.4. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.	21	65	11	4	0
11.5. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones.	34	39	18	10	0
11.6. Confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar.	53	33	15	0	0
<b>Promedios</b>	<b>37</b>	<b>45</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>1</b>

Fuente: Elaboración propia

Si bien es cierto que el 82% de los hombres están de acuerdo en poseer las competencias emprendedoras de acuerdo con la figura 41, aún tienen puntos específicos en los que deben trabajar como: el 57% se encuentra indefinido o en desacuerdo con la aseveración: te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente, 46% no cuenta con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces, 43% no conoce el entorno empresarial.

### Competencias emprendedoras del género masculino

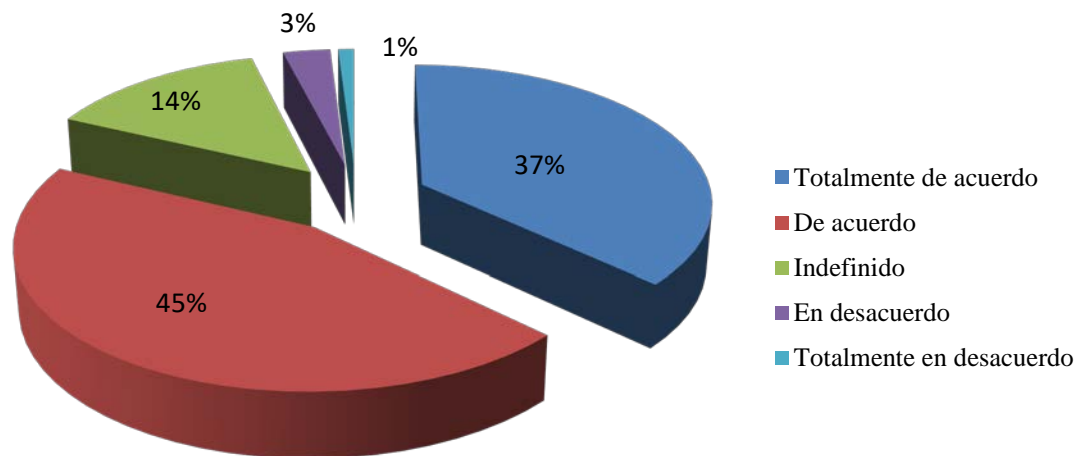


Figura 41 *Competencias emprendedoras del género masculino*

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 7., muestra los resultados por género femenino de cada uno de los ítems donde se puede apreciar que un 65% de las encuestas realizadas están de acuerdo mientras que un 23% están indefinidas lo cual se puede entender que pueden estar o no en acuerdo, y solo el 11% están en desacuerdo.

**Tabla 7. Respuestas del género femenino**

VARIABLE	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDEFINIDO	DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1.1 Actúas por ti mismo antes de que las circunstancias te obliguen.	42	72	26	3	0
1.2 Constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo.	23	66	36	18	0

1.3 Aprovechas oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos.	<b>23</b>	<b>65</b>	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>11</b>
1.4 Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente.	<b>14</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>13</b>
1.5 Cuando comienzas una tarea o un proyecto nuevo, recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo.	<b>16</b>	<b>85</b>	<b>29</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
2.1. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.	<b>22</b>	<b>69</b>	<b>41</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
2.2. Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.	<b>34</b>	<b>55</b>	<b>39</b>	<b>15</b>	<b>0</b>
2.3. Cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo.	<b>63</b>	<b>60</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>0</b>
3.1. Cuentas con los conocimientos para abrir un negocio.	<b>11</b>	<b>65</b>	<b>35</b>	<b>23</b>	<b>9</b>
3.2. Cuentas con los conocimientos para operar un negocio.	<b>14</b>	<b>66</b>	<b>26</b>	<b>21</b>	<b>16</b>
3.3. Cuentas con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces.	<b>6</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>31</b>	<b>18</b>
3.4. Estás consciente de las necesidades que originan abrir un negocio.	<b>28</b>	<b>78</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>7</b>
3.5. Conoces el entorno empresarial.	<b>17</b>	<b>49</b>	<b>47</b>	<b>21</b>	<b>9</b>
3.6. Conoces tus fortalezas.	<b>39</b>	<b>67</b>	<b>29</b>	<b>0</b>	<b>8</b>
4.1. Te esmeras en realizar actividades que necesitan hacerse.	<b>43</b>	<b>59</b>	<b>35</b>	<b>6</b>	<b>0</b>
4.2. Calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad.	<b>26</b>	<b>55</b>	<b>51</b>	<b>11</b>	<b>0</b>
4.3. Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.	<b>19</b>	<b>67</b>	<b>49</b>	<b>8</b>	<b>0</b>
4.4. Actúas para reducir los riesgos.	<b>22</b>	<b>67</b>	<b>45</b>	<b>7</b>	<b>2</b>
4.5. Controlas los resultados cuando asumes riesgos.	<b>27</b>	<b>73</b>	<b>32</b>	<b>11</b>	<b>0</b>
4.6. Te atraen las situaciones que conlleven un reto o un riesgo moderado.	<b>18</b>	<b>73</b>	<b>43</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
5.1. Terminas tu trabajo a tiempo.	<b>34</b>	<b>52</b>	<b>39</b>	<b>14</b>	<b>4</b>
5.2. Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las hacen otras personas.	<b>22</b>	<b>54</b>	<b>38</b>	<b>19</b>	<b>10</b>
5.3. Haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas.	<b>23</b>	<b>69</b>	<b>44</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
5.4. Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajas.	<b>24</b>	<b>37</b>	<b>55</b>	<b>19</b>	<b>8</b>
5.5. Te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.	<b>21</b>	<b>48</b>	<b>38</b>	<b>26</b>	<b>10</b>

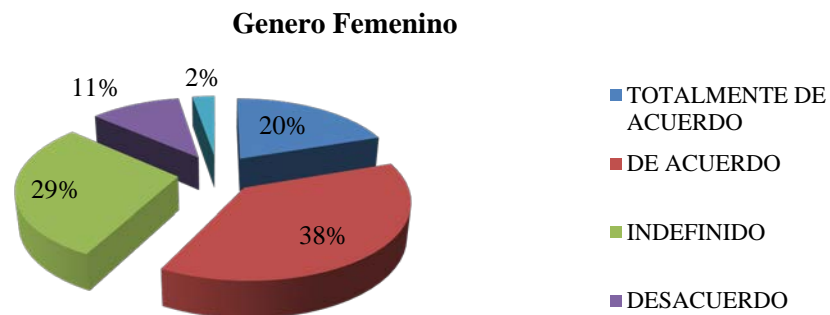
6.1 Cuando te enfrentas a un problema difícil inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible.	<b>39</b>	<b>74</b>	<b>22</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
6.2. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.	<b>31</b>	<b>67</b>	<b>40</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
6.3. Asumes cada la responsabilidad en el logro de tus metas y objetivos.	<b>43</b>	<b>69</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>2</b>
6.4 Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.	<b>29</b>	<b>74</b>	<b>33</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
7.1. Haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.	<b>32</b>	<b>70</b>	<b>37</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
7.2. Te apoyas en personas clave para conseguir sus objetivos.	<b>39</b>	<b>80</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>0</b>
7.3. Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.	<b>20</b>	<b>49</b>	<b>41</b>	<b>22</b>	<b>11</b>
7.4. Logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones.	<b>35</b>	<b>57</b>	<b>31</b>	<b>14</b>	<b>6</b>
7.5. Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que hagan.	<b>20</b>	<b>63</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>7</b>
8.1. Te esfuerzas extraordinariamente para realizar todo trabajo.	<b>43</b>	<b>58</b>	<b>37</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
8.2 Colabora con sus compañeros.	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
8.3. Te pones en el lugar de sus compañeros si es necesario para terminar un trabajo.	<b>50</b>	<b>59</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>7</b>
8.4. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.	<b>46</b>	<b>51</b>	<b>39</b>	<b>7</b>	<b>0</b>
8.5. Cumples las promesas que haces.	<b>31</b>	<b>75</b>	<b>30</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
9.1 Fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto.	<b>45</b>	<b>68</b>	<b>25</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
9.2. Tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo.	<b>34</b>	<b>67</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
9.3 Te fijas objetivos a corto plazo.	<b>35</b>	<b>64</b>	<b>32</b>	<b>5</b>	<b>7</b>
9.4. Mides los objetivos de manera frecuente.	<b>17</b>	<b>66</b>	<b>33</b>	<b>10</b>	<b>17</b>
9.5. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	<b>20</b>	<b>55</b>	<b>33</b>	<b>14</b>	<b>21</b>
10.1. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.	<b>74</b>	<b>43</b>	<b>20</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
10.2. Consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti.	<b>78</b>	<b>41</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>6</b>
10.3. Si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano.	<b>89</b>	<b>34</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
10.4. Consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar.	<b>88</b>	<b>37</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>0</b>

10.5. Te importa la imagen que proyectas en la comunidad.	46	59	32	6	0
11.1. Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.	21	36	59	18	9
11.2. Confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto.	47	64	25	5	2
11.3. Planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización.	20	54	50	17	2
11.4. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.	14	48	46	31	4
11.5. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones.	17	65	40	19	2
11.6. Confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar.	51	57	28	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>1846</b>	<b>3302</b>	<b>1842</b>	<b>611</b>	<b>264</b>
<b>PORCENTAJES</b>	<b>23%</b>	<b>42%</b>	<b>23%</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>

Fuente: Elaboración propia

Como se presentan las variables de los ítems por género femenino, en la figura 42 se observan los resultados de cada uno de los ítems, donde cabe resaltar que el 58% están de acuerdo, con respecto a un 13% que están en desacuerdo, sin descartar el 29% que están en indefinido.

Figura 42



*Competencias emprendedoras del género masculino*

Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Emprendimiento se ha vuelto una cuestión clave en el mundo. Se reconoce que las Pequeñas Empresas son una fuerza de impulso para la creación de empleos y riqueza (OCED, 2005) por lo que su gestación y desarrollo es importante. Específicamente en México la tasa de desempleo, la predominancia de jóvenes en la estructura poblacional, así como la falta de creación de riqueza, hacen ver que una alternativa para hacer que estos tres elementos confluyan en el emprendimiento. Se ha asumido este compromiso, sobre todo por las instituciones educativas que pretenden transmitir al alumnado diversas herramientas necesarias para despertar el espíritu emprendedor.

Los programas educativos pueden y deben introducir al estudiante al mundo de los negocios, capacitándolo con las herramientas necesarias para que asuman que tener su propio negocio es una opción de vida. Aunado a ello las instituciones deben realizar diagnósticos que les permitan conocer si sus estudiantes poseen las capacidades emprendedoras y en qué medida; esto será una fuente de información para la toma de decisiones institucionales.

Los resultados de esta investigación al evaluar las capacidades emprendedoras de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate muestran que el 66% de los alumnos sienten que las poseen (al sumar las respuestas que dieron en totalmente de acuerdo más de acuerdo y promediarlas) de igual forma se observa que:

- El 75% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate desean tener un negocio.
- El 64% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate dicen poseer experiencia técnica previa.

- El 69% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate mencionan ser tolerantes con el riesgo.
- El 63% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran ser capaces con el trabajo arduo.
- El 78% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate poseen la capacidad para reponerse y aprender.
- El 75% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate se consideran tolerantes.
- El 81% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate dicen poseer el valor de credibilidad.
- El 72% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate saben priorizar.
- El 85% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate consideran los aspectos de familia y negocio.
- El 69% de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate dicen poseer las cualidades o profesionalismo del emprendedor.

Mencionado lo anterior se **descartan las hipótesis planteadas**, ya que todas ellas mencionaban que el porcentaje de los estudiantes con capacidades emprendedoras era inferior al 30%, y los resultados fueron superiores al doble de eso.

De acuerdo con los resultados las variables que requieren mayor reforzamiento son espíritu emprendedor, trabajo arduo, experiencia técnica previa y las cualidades del emprendedor.

En cuanto a la distinción por programa educativo se pudo observar que la gran mayoría de los licenciados en contaduría dicen poseer las capacidades emprendedoras, sin embargo, los ingenieros industriales requieren de un intensivo reforzamiento.

## **Recomendaciones**

Después de analizar la información y plantear las conclusiones se formulan las siguientes recomendaciones a la Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate:

1. Realizar algunos talleres o crear asignaturas donde se refuercen las competencias emprendedoras, sobre todo aquellas en la que el presente estudio detecto alguna deficiencia.
2. Considerar la posibilidad de la creación de una incubadora de negocios o formalizar un acuerdo con la Facultad de Contaduría y Administración de Tijuana el cual permita que los alumnos de la FIN tengan los beneficios de seguimiento de nuevos negocios, gestión de diversos financiamientos para los proyectos que los estudiantes pretenden emprender.
3. Crear círculos de apoyo con diversos profesionales que otorguen a los alumnos que deseen tener su propia empresa sus conocimientos y su dirección.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amorós, J. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano Academia. Revista Latinoamericana de Administración, núm. 46, 2011, pp. 1-15
- Agudelo, m. (2011). Rol estratégico de la universidad en la construcción de conocimiento para el entorno global. México. Ed. Cengage.
- Alcaraz, R. (2006). *El emprendedor de éxito*. México. Mac Graw-Hill.
- Aragón, F. (2004). Características personales de los emprendedores. Buenos Aires. Ed. Universidad del CEMA.
- Asplund. P. y Nordman, N. 1999. "Attitudes toward the Third Mission. A selection of Interviews from seven universities in Sweden". Working Paper No. 15, Centre for Regional Science.
- Audretsch, D. B. (2002). Entrepreneurship: A survey of the literature for the European Commission, Enterprise Directorate General.  
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise\\_paper\\_14\\_2003.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise_paper_14_2003.pdf)
- Baker, D.P., et al., (2005). The all Teamwork Framework, in International Adult Literacy Survey. Measuring Adult Literacy and Life Skills: New Frameworks for Assessment, T.S. Murray, Y. Clermont, and M. Binkley, Editors, pp. 229 – 272. Minister of Industry: Ottawa
- Barber, M. (2009, octubre14) *¿Qué les duele a las PYMES?* CNN Expansión. Consultado el 12 de octubre de 2015. Disponible en:  
<http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/10/13/que-les-duele-a-las-pymes>.
- Barraycoa Martínez, Javier & Lasaga Millet, Olga (2010). La competencia de trabajo en equipo: más allá del corta y pega. Vivat Academia. n° 111.  
<http://www.ucm.es/info/vivataca/ficheros/fijos/DATOSS.htm>
- Barroso, F., et al (2013). Gestión del conocimiento, competencias y desempeño organizacional del micro y pequeños empresarios de poblaciones del interior de la republica del estado de Yucatán. Editorial CONACYT- ANÁHUAC -UNIMAYAB.

- Benavides, M.; Sánchez, I. (2004): “El estudiante universitario como emprendedor: un análisis cualitativo desde la perspectiva de los diferentes agentes implicados”, en Roig, S.; Ribeiro, D.; Torcal, R.; De la Torre, A.; Cerver, E. (2004): “El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I”. Servei de Publicacions Universitat de Valencia, cap. pp. 24, 403-419.
- Bhide, A., Block, Z., Sahlman W. A., (2004). Harvard Business Review. La iniciativa emprendedora. Barcelona, España: Ediciones Deusto.
- Boettke, Peter and Christopher Coyne. (2003). “Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?” *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, pp. 67-88, 2003.
- Bóveda, J.A. (2004). El emprendedor y las pequeñas empresas. *Revista Futuros*, 2 (6). Recuperado en Marzo, 12, 2006 de [http://www.revistafuturos.info/futuros\\_6/emprendedor\\_1.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros_6/emprendedor_1.htm).
- Cabana-Villca, Ricardo; Cortes-Castillo, Ivan; Plaza-Pasten, Diego; Castillo-Vergara, Mauricio; Alvarez-Marin, Alejandro, Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior, *Journal of Technology Management & Innovation*, vol. 8, núm. 1, 2013, pp. 65-75 Universidad Alberto Hurtado, Santiago, Chile Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84725699007>
- Cano, C., García, J.; Gea, A. (2004): “Actitudes emprendedoras en los estudiantes universitarios”, en Roig, S.; Ribeiro, D.; Torcal, R.; De la Torre, A.; Cerver, E. (2004): “El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I”. Servei de Publicacions Universitat de Valencia, cap. 9, pp. 143-160.
- Cannon-Bowers J, Tannenbaum SI, Salas E, et al. (1995). Defining team competencies and establishing team training requirements. In: Guzzo R, Salas E, eds. *Team Effectiveness and Decision Making in Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass; pp.330–380.
- Cartón L., García A. & Luit M. (2014). El Enfoque de Competencias para formar Emprendedores: Evaluación del modelo de la Universidad Autónoma de Yucatán, México. *TEC Empresarial*; Vol. 8, Núm. 2 Pág. 29-40, 1659-2395.
- Cohen, V (1998, mayo) ¡A empollar Negocios! Soy Entreprenar. Recuperado en Marzo, 12, 2006 de <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=9383&Ad=S>
- Crant, J. (1996): “The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions”, *Journal of Small Business Management*, vol. 34 (3), pp. 42-49.

- Desarrollo Empresarial de Monterrey, A. C. (1991). Desarrollo de Emprendedores. México: McGraw-Hill
- Dhiré (2015) Antecedentes de CEDEM-UABC. Divulgación de historias regionales de Baja California Recuperado desde: <https://sites.google.com/site/dhirebajacfa/home/economia>
- Dolabela, F. (2006) Como ser un buen emprendedor. La Capital. Recuperado en abril 10, 2006 de [http://www.lacapital.com.ar/2006/04/08/educacion/noticia\\_283440.shtml](http://www.lacapital.com.ar/2006/04/08/educacion/noticia_283440.shtml)
- Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C., Castisano Terra, B. R. 2000. "The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm". Research Policy 29. pp. 313-330.
- Fernández, A. (1997) El perfil profesional de los formadores, Departamento de Pedagogía Aplicada, Doc. Policopiado.
- Frías-Navarro, D. Apuntes de SPSS, Universidad de Valencia, 2014 Recuperado desde: <https://www.uv.es/friasnav/ApuntesSPSS.pdf>
- Gámez, G. (2013). *Todos son creativos*. Barcelona. Ediciones Urano.
- Gerstenfeld P., y Fuentes A., (2007), El tercer sector en la promoción de capacidades y emprendimientos productivos en Uruguay ISSN impreso 1727-8686
- González, Francisco (2010). Principios y Fundamentos de la Gestión de Empresas. Madrid. Pirámide
- Gross, M. (2008). *Nuestro déficit de competencias directivas. Pensamiento imaginativo*. Consultado el 15 de octubre de 2015. Disponible en: <http://manuelgross.bligoo.com/content/view/161409/Nuestro-deficit-de-Competencias-Directivas-corregido.html>.
- Guzmán, Valdivia (2009). La ciencia de la administración. México. Limusa.
- Hatten, T.S. (2006) (third edition). Small Business Management, Entrepreneurship and Beyond. Estados Unidos de América: Houghton Mifflin Company
- Hernández Roberto, Fernández Carlos y Baptista Pilar (2010). Metodología de Investigación. 5ta. Edición, México, Mc Graw-Hill.
- Jack, S. y Anderson, A. (1999) "Entrepreneurship education within the enterprise culture: Producing reflective practitioners", International Journal of Entrepreneurial Behavior

- Johnson, H., McMillan, J. y Woodruff C. (2002) Property Rights and Finance, *The American Economic Review* Vol. 92, No. 5 (Dec., 2002), pp. 1335-1356, Recuperado desde: <http://www.jstor.org/stable/3083253>
- Kuratko, D. F. (2005). "The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges". *Entrepreneurship Theory and Practice*. (29) 577-598.
- Leitch, C. Henry, C., Hill, F., (2005). Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught? Part I. *Education and Training* (47), 98-111.
- Leiva J. C. (2004): "Estudio exploratorio de la motivación emprendedora en el ITCR, en Roig, S.; Ribeiro, D.; Torcal, R.; De la Torre, A.; Cerver, E. (2004): "El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I". *Servei de Publicacions Universitat de Valencia*, cap.19, pp. 323-339.
- Ludevid, M. y Ollé, M. (1995) (segunda edición) *Cómo crear su propia empresa*. México: Alfaomega grupo editor S.A. de C. V.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- OECD. (2005). *Transition Economies Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development. Policy Guidelines and Recommendations*. Center for Cooperation with Non-Members, OECD in cooperation with United Nations Industrial Development Organization.
- Palacios L. (2010). *Sabiduría popular en la empresa venezolana*. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello.
- Perrenoud, P. (2004). La clave de los campos sociales: competencias del autor autónomo. En D.S. Rychen y L.H. Salganik (Eds.), *Definir y seleccionar las competencias fundamentales para la vida* (pp. 216-261). México: FCE. — (2007). *Diez nuevas competencias para enseñar*. Barcelona: Graó.
- Pes. Ángel (2012). *Emprender con responsabilidad*. Madrid. Ed. Lid.
- Peterman, N. E.; Kennedy, J. (2003): "Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28 (2), pp. 129-144.

- Quintero, C. (2007) Generación de competencias en jóvenes emprendedores. UNAB  
[http://www.usmp.edu.pe/facarrhh/primer\\_congreso\\_ippeu\\_boletin/ppts/Carlos\\_Quinteros.pdf](http://www.usmp.edu.pe/facarrhh/primer_congreso_ippeu_boletin/ppts/Carlos_Quinteros.pdf)
- Raposo A., y Do Paco A., (2011) Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity, *psicothema* 2011. vol. 23, n 3, pp 453-457  
ISSN 0214-9915
- Real Academia Española y Asociación de Academias de la Lengua Española. 1.<sup>a</sup> edición.  
Madrid: Espasa Calpe, 2006.
- Robles, M. (1979) *Educación y sociedad en la historia de México*. México, Siglo XXI.
- Rodríguez D. y Gómez A. (2014) Las competencias emprendedoras en el departamento de Boyacá. *Entrepreneurial skills in Boyacá vol.33 N° 58*
- Rothbard, 1985 Professor Hébert on Entrepreneurship.” *The Journal of Libertarian Studies*,  
Vol. 7 No. 2 (Fall 1985)
- Rousseau, V., Aube, C., & Savoie, A. (2006). Teamwork behaviors: A review and an integration of frameworks. *Small Group Research*, 37(5), 540-570. Teamwork competence: Definition and categorization
- Rubio, E.; Cordon, E.; Agote, A. (1999): “Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo”, *Revista Europea de dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8 (3), pp. 37-51.
- Salazar, J. (2004). *Como iniciar una pequeña empresa, su viabilidad de mercado edición 3ra*. México: Compañía Editorial Continental.
- Scott, M.; Twomey, F. (1988): “The long-term supply of entrepreneurs: students’ career aspirations in relation to entrepreneurship”, *Journal of Small Business*, vol. 26 (4), pp. 5-13.
- Schultz, T. (2009) *Restablecimiento del equilibrio económico*. Barcelona, Gedisa.
- Sexton D. y Bowman N. (1984). Entrepreneurship Education: Suggestions for increasing effectiveness. *Journal of Small Business Management (pre-1986)*; Apr; 22, 000002; ABI/INFORM Global pg. 18
- Sexton D.L. y Bowman-Upton N.B. (1986) Validation of personality index: Comparative psychological characteristics analysis of female entrepreneurs, managers, entrepreneurship students and business students. En Ronstadt R., Hornaday J., Peterson R., y Vesper K., eds. *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley, M.A., Babson College. Citado en: Mueller S. y Thomas A. (2001) *Culture and*

entrepreneurial potential: a nine-country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing*, 16 (1), pp. 51-75.

Shumpeter, D. (2006) *Teoría del desenvolvimiento económico*. Barcelona. Taurus.

Solana, Fernando *et al.*, (1981) *Historia de la educación pública en México*. México, SEP-FCE, México.

Stoner J., Freeman E., Gilbert D., (2006), *Administración* sexta edición, Editotial Pearson pp 173-179

Subotzky, G. (1999). Alternatives to the Entrepreneurial University: New Modes of Knowledge Production in Community Service Programs. *Higher Education*, 38(4), 401-440.

Timmons, J.A. and Stevenson, H.H. (1985), “Entrepreneurship education in the 1980s – what entrepreneurs say”, in Kao, J. and Stevenson, H.H. (Eds), *Entrepreneurship – What it is and How to Teach it*, Harvard Business School, Cambridge, MA, pp. 115-34.

Torrelles C. et. al (2011). *Competencia De Trabajo En Equipo: Definición Y Categorización*. Profesorado, VOL. 15, N° 3, ISSN 1989-639X (edición electrónica).

Tuunainen, J. (2005). “Contesting a hybrid firm at a traditional university”. *Social Science Studies*. 35/2, pp. 173-210.

UABC (s/f). Antecedentes del CEDEM-UABC. <https://sites.google.com/site/dhirebajacfa/home/educacion/universidades/uabc/unidades-academicas/campus-mexicali/escuela-de-ingeniera-y-negocios-guadalupe-victoria/antecedentesdelcedem-uabc>

Vázquez, E. (1999) ¡Empresarios, por favor! *Emprender Creativamente*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000, SA

Veciana, J. M. (1989): “Características del empresario en España”, *Papeles de economía española*, núm. 39/40.

Villa, A. (2007). *Aprendizaje basado en competencias*. Bilbao. Universidad de Deusto.

Zaragoza, Y. (2013). *Contempla 85% de universitarios mexicanos ser emprendedores*. La Prensa. Consultado el 14 de octubre de 2015. Disponible en: <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n3066209.htm> [Acceso 3 junio 2013].

**AUTOEVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE LA  
FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS TECATE.**

Estimado alumno, agradezco su amabilidad para responder la presente encuesta, resultado de una investigación de Maestría en Administración, cuya intención es obtener su evaluación sobre sus capacidades emprendedoras durante sus estudios en la facultad. Sus respuestas serán anónimas y la información se mantendrá de forma confidencial.

**Instrucciones**

Lea cuidadosamente cada opción y marque con una "X" la respuesta correcta.

**Información general**

- 1. Edad:**     18 o 19 años     20 o 21 años     22 o 23 años     24 o 25 años     26 o más años
- 2. Sexo:**     Masculino     Femenino
- 3. Carrera que cursa:**  Contador     Administrador     Ing. Industrial     Ingeniero mecatrónico
- 4. Semestre que cursa:** \_\_\_\_\_.
- 5. Trabajas:**  Sí, a tiempo completo     Sí, a tiempo parcial     Sí, ocasionalmente  
 No Trabajas.

## **Instrucciones**

Lea cuidadosamente cada declaración y decida cual le describe en forma más acertada. Sea honesto consigo mismo. Por favor, marque con una "X" la frecuencia que considere que más lo identifica en sus acciones de acuerdo con la clasificación.

<b>OPCIONES</b>	<b>ABREVIATURAS</b>
- Totalmente de acuerdo	TA
- De acuerdo	A
- Indefinido	I
- Desacuerdo	D
- Totalmente en desacuerdo	TD

**COMPETENCIAS****OPCIONES****1.ESPÍRITU EMPRENDEDOR****TA A I D TD**

1.1 Actúas por ti mismo antes de que las circunstancias te obliguen.					
1.2 Constantemente buscas nuevos productos o servicios que te ayuden a solucionar tus necesidades o mejorar tu trabajo.					
1.3 Aprovechas oportunidades innovadoras para hacer negocios y obtener recursos.					
1.4 Te esfuerzas por fabricar un producto u ofrecer un servicio que consideras que cumple o rebasa las expectativas del cliente.					
1.5 Cuando comienzas una tarea o un proyecto nuevo, recaudas toda la información posible antes de llevarlo a cabo.					

**2.- DESEO DE TENER UN NEGOCIO****TA A I D TD**

2.1 Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.					
2.2 Es importante para ti invertir a corto plazo para tener ventajas en el largo plazo.					
2.3 Cuando estás haciendo un trabajo para otras personas te esfuerzas en forma especial por lograr que queden satisfechas con el trabajo.					

**3. EXPERIENCIA TÉCNICA PREVIA****TA A I D TD**

3.1 Cuentas con los conocimientos para abrir un negocio.					
3.2 Cuentas con los conocimientos para operar un negocio.					
3.3 Cuentas con experiencia para elaborar los productos o brindar los servicios que ofreces.					
3.4 Estás consciente de las necesidades que originan abrir un negocio.					
3.5 Conoces el entorno empresarial.					
3.6 Conoces tus fortalezas.					

**4. TOLERANCIA AL RIESGO.****TA A I D TD**

4.1 Te esmeras en realizar actividades que necesitan hacerse.					
4.2 Calculas los riesgos intencionadamente cuando inicias alguna actividad.					
4.3 Evalúas todas las alternativas al iniciar una actividad.					
4.4 Actúas para reducir los riesgos.					

4.5 Controlas los resultados cuando asumes riesgos.					
4.6 Te atraen las situaciones que conlleven un reto o un riesgo moderado.					

**5. - TRABAJO ARDUO.**

**TA A I D TD**

5.1 Terminas tu trabajo a tiempo.					
5.2 Te enojas cuando las cosas no se hacen debidamente cuando las hacen otras personas.					
5.3 Haces lo que se necesita sin que otros tengan que pedirte que lo hagas.					
5.4 Tu rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajas.					
5.5 Te importa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.					

**6. CAPACIDAD PARA REPONERSE Y APRENDER**

**TA A I D TD**

6.1 Cuando te enfrentas a un problema difícil inviertes tiempo en encontrar una solución lo más conveniente o adecuadamente posible.					
6.2 Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.					
6.3 Asumes cada la responsabilidad en el logro de tus metas y objetivos.					
6.4 Intentas diferentes maneras de superar obstáculos que se interpongan al logro de tus metas.					

**7. CAPACIDAD PARE TRABAJAR CON OTROS.**

**TA A I D TD**

7.1 Haces uso de estrategias para influenciar y persuadir a otros.					
7.2 Te apoyas en personas clave para conseguir sus objetivos.					
7.3 Desarrollas o mantienes una red de contactos de negocios.					
7.4 Logras mediante persuasión que otros apoyen tus recomendaciones.					
7.5 Insistes varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que quieres que hagan.					

**8. CREDIBILIDAD.**

**TA A I D TD**

8.1 Te esfuerzas extraordinariamente para realizar to trabajo.					
8.2 Colaboras con tus compañeros.					
8.3 Te pones en el lugar de sus compañeros si es necesario para terminar un trabajo.					

8.4 Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.					
8.5 Cumples las promesas que haces.					

**9. PRIORIZAR.**

**TA A I D TD**

9.1 Fijas metas y objetivos que tienen significado personal, que implican un reto.					
9.2 Tienes una visión clara y específica de lo que quieres a largo plazo.					
9.3 Te fijas objetivos a corto plazo.					
9.4 Mides los objetivos de manera frecuente.					
9.5 Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.					

**10. FAMILIA Y NEGOCIO.**

**TA A I D TD**

10.1 Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.					
10.2 Consideras que tu familia y el negocio son importantes para ti.					
10.3 Si en el futuro tuvieras un negocio, pensarías en traspasarlo a tus hijos cuando seas anciano.					
10.4 Consideras que tener un negocio es un patrimonio familiar.					
10.5 Te importa la imagen que proyectas en la comunidad.					

**11. CUALIDADES O PROFESIONALISMO DEL EMPRENDEDOR.**

**TA A I D TD**

11.1 Buscas autonomía del control evitando las reglas y normas de otras personas.					
11.2 Confías en ti mismo para terminar una tarea difícil o enfrentarte a un reto.					
11.3 Planificas las tareas grandes en sub-tareas con plazos de finalización.					
11.4 Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.					
11.5 Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos en la toma de decisiones.					
11.6 Confías en que puedes tener éxito en cualquier actividad que te propones ejecutar.					