

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

“PERFIL EMPRENDEDOR EN LOS ESTUDIANTES DE IX-X CICLO DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC, SEDE ABANCAY, 2019”

Presentado por:

Naysia Quispe Ludeña

Para optar el Título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2021



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

“PERFIL EMPRENDEDOR EN LOS ESTUDIANTES DE IX-X CICLO DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC, SEDE ABANCAY, 2019”

Presentado por **Naysia Quispe Ludeña**, para optar el Título de Licenciado en:

Administración

Sustentado y aprobado el 28 de agosto del 2020 ante el jurado evaluador:

Presidente:


Dr. Mauricio Raúl Escalante Cárdenas

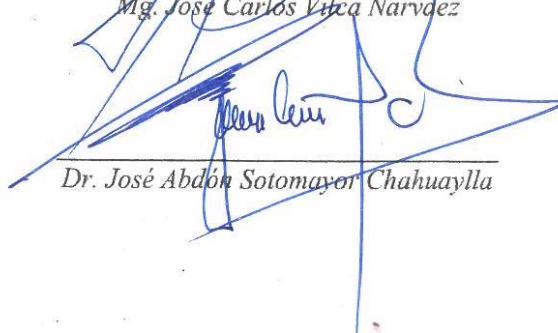
Primer miembro:


Mg. Gregorio Gauna Chino

Segundo miembro:


Mg. José Carlos Vilca Narvdez

Asesor:


Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla

Agradecimiento

Agradezco a todas aquellas personas que fueron partícipes con su apoyo incondicional en este proceso, con su aporte y motivación en cada momento. De la misma forma agradecer a mi asesor Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla, por la disposición, orientación y acompañamiento en el transcurso de la realización del trabajo de investigación.

Agradezco a la vida por permitirme cumplir mi meta y continuar escalando otro peldaño en esta etapa de mi carrera profesional.

Dedicatoria

A Dios por darme fuerza y motivación día a día en todos los momentos que más necesitaba.

A mi madre, Lorenza Ludeña Huancacuri, una estupenda mujer que supo demostrar lo fuerte y luchadora que es, frente a los obstáculos grandes y pequeños; pese a ello con su fuerza de voluntad y todo su amor de madre me apoyó, en los momentos de avance de mi informe de tesis.

A mi hermano y mis hermanas por brindarme su apoyo y alentándome con las vibras siempre positivas.

“PERFIL EMPRENDEDOR EN LOS ESTUDIANTES DE IX-X CICLO DE LA
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC, SEDE
ABANCAY, 2019”

(Línea de investigación: Gestión Empresarial)

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons





ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
CAPÍTULO I	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1. Descripción del problema	5
1.2. Enunciado del problema	8
1.2.1. Problema general	8
1.2.2. Problemas específicos	8
1.3. Objetivos	8
1.3.1. Objetivo general	8
1.3.2. Objetivos específicos	8
1.4. Justificación	9
1.4.1. Justificación teórica	10
1.5. Delimitación	10
1.5.1. Delimitación temporal	10
1.5.2. Delimitación espacial	10
1.5.3. Delimitación teórica	10
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1. Antecedentes	11
2.1.1. Internacional	11
2.1.2. Nacional	12
2.1.3. Regional	13
2.2. Marco referencial	14
2.2.1. Definiciones del Emprendedor	14
2.2.2. Evolución de los conceptos de emprendedor	17
2.2.3. Funciones de un emprendedor	20
2.2.4. Tipos de emprendedores	22
2.2.5. Características del emprendedor	23
2.2.6. Teorías relacionadas sobre el emprendedor	24
2.2.7. El Emprendimiento	32

2.2.8. Enfoques del Emprendimiento.....	33
2.2.9. Perfil Emprendedor.....	36
2.3. Definición de términos.....	47
CAPÍTULO III	50
DISEÑO METODOLÓGICO	50
3.1. Definición de variable.....	50
3.2. Definición operacional de la variable	50
3.3. Hipótesis de Investigación	51
3.3.1. Hipótesis General:.....	51
3.3.2. Hipótesis Específico:	51
3.4. Tipo y diseño de la investigación.....	52
3.4.1. Tipo de Investigación.....	52
3.4.2. Enfoque de Investigación.....	52
3.4.3. Nivel Investigación	52
3.4.4. Diseño de investigación	52
3.5. Población y muestra.....	53
3.6. Procedimiento de la investigación	53
3.7. Material de investigación.....	54
3.7.1. Técnica de recolección de datos	54
3.7.2. Instrumentos de investigación.....	54
CAPÍTULO IV	55
RESULTADOS	55
4.1. Confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos	55
4.2. Descripción de resultados	55
4.3. Discusión de resultados	70
CAPÍTULO V	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
5.1. Conclusiones	71
5.2. Recomendaciones	73
BIBLIOGRAFÍA	74
ANEXOS	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Acepciones idiomáticas del término emprendedor.....	16
Tabla 2 Principales atributos del emprendedor	26
Tabla 3 Operacionalización de variables.....	50
Tabla 4 Población de estudio.....	53
Tabla 5 Estadísticas de fiabilidad: Perfil emprendedor	55
Tabla 6 Frecuencia y porcentaje de la variable Perfil Emprendedor.....	56
Tabla 7 Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Personales	57
Tabla 8 Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Sociales.....	58
Tabla 9 Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Psicológicas	59
Tabla 10 Frecuencia y porcentaje del indicador Autonomía.....	61
Tabla 11 Frecuencia y porcentaje del indicador Toma de Decisiones	62
Tabla 12 Frecuencia y porcentaje del indicador Responsabilidad	63
Tabla 13 Frecuencia y porcentaje del indicador Creatividad	64
Tabla 14 Frecuencia y porcentaje del indicador Liderazgo.....	65
Tabla 15 Frecuencia y porcentaje del indicador Trabajo en Equipo	66
Tabla 16 Frecuencia y porcentaje del indicador Solidaridad	67
Tabla 17 Frecuencia y porcentaje del indicador Necesidad de Logro.....	68
Tabla 18 Frecuencia y porcentaje del indicador Minimización del Temor al Riesgo.....	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 La network del creador de una empresa.....	29
Figura 2 Características de un emprendedor según Gartner.....	39
Figura 3 Porcentaje de la variable Perfil Emprendedor.....	56
Figura 4 Porcentaje de la dimensión Características Personales.....	58
Figura 5 Porcentaje de la dimensión Características Sociales.....	59
Figura 6 Porcentaje de la dimensión Características Psicológicas.....	60
Figura 7 Porcentaje del indicador Autonomía.....	61
Figura 8 Porcentaje del indicador Toma de Decisiones.....	62
Figura 9 Porcentaje del indicador Responsabilidad.....	63
Figura 10 Porcentaje del indicador Creatividad.....	64
Figura 11 Porcentaje del indicador Liderazgo.....	65
Figura 12 Porcentaje del indicador Trabajo en Equipo.....	66
Figura 13 Porcentaje del indicador Solidaridad.....	67
Figura 14 Porcentaje del indicador necesidad de logro.....	68
Figura 15 Porcentaje del indicador Minimización del Temor al Riesgo.....	69
Figura 16: Desempeño Latinoamérica y el Caribe en el índice Global de Emprendimiento 2018(GEI).....	91
Figura 17: Ranking de Perú en “habilidades para emprender” e “Innovación de productos”.....	92
Figura 18: Actividad Emprendedora en Etapa Temprana(TEA).....	93
Figura 19: Emprendedores Establecidos.....	93
Figura 20: Situación laboral de los egresados de la Escuela Académico Profesional de Administración - UNAMBA 2013.....	94

INTRODUCCIÓN

Ante una imperante globalización acelerada, la exigencia para las organizaciones es la innovación constante, para tal cometido las organizaciones exigen de sus empleados diversas cualidades, personalidades, atributos y competencias que definen a estas como más competentes en su relación consigo mismo, paralelo a ello también el nivel de desempleo y exclusión en el mundo se va incrementado, razón por la cual se comienza a vislumbrar una oportunidad de autoempleo y, en consecuencia el concepto de emprendimiento que es relevante para la sociedad.

Para que un negocio sea exitoso es imprescindible la dotación óptima del perfil emprendedor, tanto en sus competencias, valores y los factores no psicológicos, es aquí donde la educación tiene un papel importante, ya que fortalece estos aspectos de manera más incidente.

Lograr que los estudiantes universitarios emprendan negocios propios es uno de los retos que las instituciones educativas del nivel superior deben considerar como objetivo fundamental, si bien es cierto que muchas de las capacidades y actitudes que definen a las personas emprendedoras forman parte de los procesos de aprendizaje que el estudiante afronta a lo largo de su vida, estas se pueden adquirir y aprender, por esta razón es imperativo que desde edades iniciales se aprenda a trabajar en equipo, asumir compromisos y liderar (Farfán, 2017, p. 16).

La gestión o administración universitaria constituye el factor principal para el logro de los objetivos ejes de la universidad y el actual modelo de gestión deviene en obstáculo para la consecución de una universidad moderna y competitiva, propia del siglo XXI y del tercer milenio, y las nuevas universidades, muy pocas en nuestro país, comprenden que la mejor manera de ingresar al siglo XXI es formando desde ya a empresarios, emprendedores y, en todos los casos, a verdaderos líderes (Mendoza, 2013, p. 7).

Tal es así, que los estudiantes que han tenido algún tipo de formación de competencias y espíritu empresarial tienen mayores probabilidades de emprender respecto a los que no recibieron esa formación. Sin embargo, cabe resaltar que los resultados de la preparación en emprendimiento se ven influenciados por la intención del estudiante, la condición de su entorno y algunas características de su personalidad (Quispe, 2018, p. 5). De allí que la tesis titulada **“Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”** fue tema elegido de investigación.

En este sentido, se formuló el siguiente problema general de investigación: ¿Cómo es el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, ¿2019? Cuyo objetivo consiste en: Conocer el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

La estructura del trabajo de investigación consta de cinco capítulos, que son las siguientes:

Capítulo I, comprende el planteamiento de la investigación; donde se desarrolla el planteamiento del problema de investigación general y problemas específicos, asimismo el planteamiento del objetivo general y objetivos específicos, considerando después la justificación y delimitación de la investigación.

Capítulo II, aborda el marco teórico donde se presenta los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y conceptuales sobre las dimensiones del Perfil Emprendedor

Capítulo III, aborda la metodología de la investigación; se especifica el nivel, tipo, método y diseño de investigación; la población y muestra, las técnicas, instrumentos, procedimientos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento de análisis de datos.

Capítulo IV, en este apartado se describe los resultados a través de la tabla de frecuencias y la gráfica de barras, utilizando el análisis estadístico descriptivo.

Capítulo V, aborda las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos.

RESUMEN

El estudio sobre perfil emprendedor en estudiantes universitarios, sobre todo aquellos que ya están por últimos ciclos, son subjetivos y complejos de entenderlos, pero no imposibles, ya que a través de una investigación exhaustiva se pueden estudiar y discernir, llegando a obtener un resultado y permitiendo que el pensamiento cognitivo del investigador le oriente a hacer más investigación. Es por eso que en el siguiente trabajo de investigación, asumido como un desafío para el investigador fue llevado a cabo, cuyo título “Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019” y como objetivo general fue conocer el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019. Siendo un estudio de tipo básico, enfoque cuantitativo y diseño transeccional-descriptivo, se realizó una encuesta a los estudiantes de IX y X ciclo de la Facultad de Administración en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de la provincia de Abancay, región Apurímac. Se aplicó el muestreo no probabilístico, de tal forma que se seleccionó a 83 estudiantes de la misma cantidad de población, entre mujeres y varones.

El cuestionario tuvo 36 preguntas distribuidos de la siguiente manera; 15 ítems para la dimensión Características personales, 12 ítems para la dimensión Características Sociales y 09 ítems para la dimensión Características Psicológicas. Donde el instrumento tuvo una escala de distintas categorías (1=Totalmente en desacuerdo; 2= En desacuerdo; 3= Ni de acuerdo, ni desacuerdo; 4= De acuerdo; 5=Totalmente de acuerdo), seguidamente para el respectivo análisis y procesamiento de datos se empleó el software Excel y SPSS23 y así la obtención de resultados a través de las tablas de frecuencias y la prueba estadística.

Para determinar la confiabilidad del instrumento, además del juicio de expertos, se determinó estadísticamente haciendo el uso del coeficiente de alfa de Cronbach en la que se mostró como resultado 0.913, coeficiente que indica “excelente”, por lo tanto, se pudo deducir que el instrumento utilizado para este trabajo de investigación es aceptable, que dicho sea de paso pueda servir para posteriores investigaciones que se requiera realizar.

Palabras clave: emprendedor, emprendimiento, perfil emprendedor

ABSTRACT

The study on entrepreneurial profile in university students, especially those who are already in the last cycles, are subjective and complex to understand them but not impossible, since through an exhaustive investigation they can be studied and discerned, getting to obtain a result on said research, and allowing the cognitive thinking of the researcher to guide him to do more research. That is why in the following research work, assumed as a challenge for the researcher was carried out, whose title “Entrepreneurial profile in IX-X students cycle of the Professional Academic School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay headquarters, 2019 ”and as a general objective was to describe the entrepreneurial profile in the IX-X cycle students of the Professional Academic School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay headquarters, 2019. Being a study of basic type, quantitative approach and transactional-descriptive design, a survey was carried out on the IX and X cycle students of the Faculty of Administration at the Micaela Bastidas de Apurimac National University in the province of Abancay, Apurimac region. Non-probabilistic sampling was applied, so that 83 students of the same amount of population were selected, among women and men.

The questionnaire had 36 questions distributed as follows; 15 items for the Personal Characteristics dimension, 12 items for the Social Characteristics dimension and 09 items for the Psychological Characteristics dimension. Where the instrument had a scale of different categories (1 = Strongly disagree; 2 = Disagree; 3 = Neither agree nor disagree; 4 = Agree; 5 = Strongly agree), then for the respective analysis and processing of data was used Excel and SPSS23 software and thus obtaining results through frequency tables and statistical test.

To determine the reliability of the instrument, in addition to the expert judgment, it was statistically determined using the Crombach alpha coefficient in which 0.857 was shown, a coefficient that indicates “good”, therefore it could be deduced that the instrument used for this research work corresponds to the acceptable coefficient. That said by the way this instrument can be used for further investigations that need to be carried out.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurial profile

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

El emprendimiento es considerado de tipo “económico” más importante en el siglo actual (XXI), pero que su contexto se expande a muchas áreas y demás escenarios en los que el ser humano es muy susceptible ante un hecho, acción o ejecución, dando alusión a que este tema es fundamental y de gran influencia no sólo para el desarrollo de la persona desde su punto de vista lucrativo, sino profesional, íntegro y por ende el impacto a nivel global en la sociedad (Paniza & Herrera 2016). Sin embargo, de acuerdo a Montoya, Marulanda y Vélez (2014), mencionan que la figura central del emprendimiento es el emprendedor, que hasta el momento no se ha podido establecer su definición en forma concreta y definitiva sobre cuáles son los elementos detonadores de su perfil emprendedor.

El rol del emprendedor es fundamental en la creación de bienestar en la sociedad, es importante detectar el perfil emprendedor de los individuos debido a los constantes cambios tecnológicos, e incremento de la población en distintos sectores. (Serida, Guerrero, Alzamora, Borda y Morales, 2018, p. 51).

En Latinoamérica las naciones están insertando medidas económicas liberales que permiten la creación y crecimiento de empresas para aquellos emprendedores con iniciativa. Pero aún coexisten algunas limitaciones que siguen truncando el desarrollo empresarial y de emprendimiento en los países de esta región, tales como: el acceso al crédito, la legislación en materia laboral y los procedimientos en cuanto a licencias comerciales o tributación; estos son los retos que deben asumir los gobiernos nacionales, regionales y locales, pero también las universidades que deben ser capaces de identificar estas amenazas y debilidades que impiden a los estudiantes reconocer las oportunidades de mercado que permitan desarrollar en ellos las capacidades de emprendimiento y liderazgo (Brenes y Haar, 2016)

El Perú no es ajeno a la realidad, pues según los estudios del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (2018), realizó un estudio sobre el desempeño promedio en “habilidades para emprender” e “Innovación de productos”, en la que se muestra la siguiente figura. (Ver anexo n°5).

El índice resalta que Perú ocupa el ranking 67 en el desempeño promedio de “habilidades para emprender” e “Innovación de productos” y con una puntuación de 28,4% en el marco de Latinoamérica y el Caribe.

Significa que nuestro país se encuentra por debajo de “países más bajos” en desempeño de “habilidades para emprender” e “Innovación de productos” y al respecto no hubo una propuesta del gobierno para mejorar o subir del ranking en el que se encuentra nuestro País.

Según Sheron (2012), señala que, en nuestro país, actualmente la conducta emprendedora es de interés de gobierno y de muchos ámbitos sociales, económicos porque es alternativa de desarrollo de los egresados de las universidades, así como por sus beneficios asociados; mayor innovación comercial, aumento de la riqueza y creación de empleo.

Por otro lado según el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), desarrollado por un grupo de investigadores del informe de investigación GEM (Global Entrepreneurship Monitor) y ESAN (ESAN GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS, 2019), descubrieron que Perú se ubica en el tercer lugar a nivel mundial, con la mayor cantidad de “Emprendimiento en fase temprana”, con una tasa de 24,6%. Mientras que en el primer lugar se ubica Ecuador (29,6%), seguido de Guatemala (24,8%). (Ver anexo n°7).

Quiere decir que 1 de cada 4 peruanos mayores de edad, se encuentra involucrado en la puesta en marcha de un negocio o ya es dueño de uno, pero con menos de 3,5 años de funcionamiento y que además son ejecutadas por personas mayores mas no jóvenes que están comprendidos entre 18 a 29 años de edad, según la SENAJU.

Sin embargo, otra estadística con respecto a los “emprendimientos establecidos” (con más de 3.5 años de funcionamiento) y la discontinuación de los negocios. Perú se ubica en el sexto puesto con un indicador de 7,4%. Mientras los países que lideran este ranking son: Brasil con 16.5%, seguido de Ecuador con 15,4%, Guatemala 12,3%, Chile 9,9%, Colombia 8,7% y Perú 7,4%; por lo visto nuestro país se encuentra en una posición más rezagada; pues eso indica que al emprendedor peruano le cuesta demasiado llegar a etapas posteriores en comparación con otros países, señaló Jessica Alzamora, investigadora del proyecto. Se muestra en la siguiente figura la posición de Perú (Ver anexo 8).

La explicación a esta figura quiere decir que no es el emprendimiento o proyecto que hace que se mantenga sostenible por sí misma, sino es el emprendedor, quién a través de sus actos permite que sea sostenible o no dicho emprendimiento.

El Perú es un país de Emprendedores, sin embargo, sus emprendimientos son débiles y pequeños, debido a que, le falta al estado crear un marco jurídico que sea amigable con las pequeñas empresas y desarrollar los pilares que generen mayor competitividad empresarial. Asimismo, entre sus múltiples roles, la Universidad es la principal fuente de capital humano

especializado, sin embargo, además de formar estudiantes que ocuparán empleos establecidos, debe formar a quienes investigar, innovar, crear y emprender sus propios proyectos para transformarlos en nuevas fuentes de empleo, innovando procesos, productos o servicios que resuelven problemas o necesidades de la sociedad (Soto, 2012, pp. 85-95)

En la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac se forma estudiantes en distintas especialidades, siendo Administración una de las carreras en la que se llevan cursos de Emprendimiento en general en los últimos ciclos. Pero los estudiantes que egresan en su mayoría y los que están por culminar en los ciclos de IX y X, sólo piensan en ocupar puestos laborales del sector público o privado y pocos son los que deciden emprender un negocio. Eso significa que el estudiante no se siente realmente capaz de confiar en sí mismo y asumir riesgos para tomar decisiones y liderazgo para designar tareas a sus colaboradores con el fin de alcanzar y lograr lo que se llama éxito; que justamente su manera de pensar es tener un cargo en una empresa y ganar dinero para luego satisfacer sus necesidades (una rutina automática). La Facultad de Administración tiene como objetivo construir, desarrollar y facilitar en los estudiantes los conocimientos y capacidades con sustento técnico y tecnológico para desarrollar habilidades y destrezas procedimentales (CURRÍCULO DE ESTUDIOS, 2017), sin embargo, por más que se tenga un conocimiento intelectual alto en la parte teórica, en la práctica existe dificultad de estar preparados como Administradores realmente dispuestos a enfrentarse al mundo competitivo de demanda laboral.

Por otro lado, apoyando a lo mencionado anteriormente, según (CURRÍCULO DE ESTUDIOS, 2017), muestra las siguientes estadísticas: que el 8% de los egresados logran tener negocios propios; el 45% opta en trabajar en entidades privadas y el 37% opta por laborar en el sector público. (Ver anexo n° 9). Se refiere a que existe un perfil emprendedor muy menor para crear negocios propios.

Otro estudio que se realizó, fue en el año 2019 que se hizo un seguimiento a los estudiantes egresados desde el 2012 hasta 2018, sumando un total de 457. La intención de esta investigación fue detectar cuántos de los que salieron de la universidad tuvieron sus propios emprendimientos y se mantuvieron sostenibles. Como resultado se obtuvo que hasta la actualidad sólo son 8 de 457 estudiantes que emprendieron un negocio y siguen permaneciendo, pero los(as) demás se encuentran laborando en entidades privadas, sector público, y hasta otros se encuentran fuera de Apurímac.

Esta realidad permite la necesidad de conocer las cualidades y características emprendedoras del estudiante a partir de sus características personales, características sociales y

características psicológicas, planteadas por Wilson Gartner, en su modelo teórico, que nos permitirá investigar y reconocer la mayor preponderancia con respecto a las características que poseen, y así denotar el nivel de perfil emprendedor que falta fortalecer más.

En conclusión, lo que busca este trabajo de investigación es conocer el Perfil Emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”.

1.2. Enunciado del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo es el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cómo son las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?
- ¿Cómo son las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?
- ¿Cómo son las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Conocer el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

- Describir las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.
- Describir las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

- Describir las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

1.4. Justificación

De acuerdo a Hernández, Fernández, & Baptista (2014), define el por qué se está realizando la investigación para demostrar la importancia de dicha investigación.

Para justificar el presente trabajo de investigación se desarrollará los criterios: por conveniencia y valor teórico.

El estudio del perfil emprendedor es imprescindible, desde las universidades, en los estudiantes de los últimos y penúltimos ciclos y sobre todo en las facultades de Administración, negocios empresariales u otras facultades empresariales. Para detectar las debilidades y amenazas en cuanto a los resultados de emprendimientos de los estudiantes, mostrando la menor cantidad de estudiantes que se arriesgan a crear emprendimientos, y la gran mayoría se quedan desempleados(as) porque las entidades públicas y privadas están copadas.

Sin embargo, conviene realizar este trabajo de investigación para cambiar de este contexto cerrado y sin elección, a otro donde el estudiante merezca escoger oportunidades que aseguren su futuro con éxito, dispuesto a generar empleos, pero con certeza de sentirse convencido de conocer y poseer de manera fortalecida sus características personales, sociales y psicológicas, resaltar antes de comenzar a crear un emprendimiento. Para ello influye la función de la Escuela Académica Profesional de Administración y de la Universidad en general.

El presente trabajo se investiga porque se desconoce y existe desinterés sobre el perfil emprendedor en los estudiantes de IX y X ciclo de la Escuela Académica Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019; teniendo en cuenta las afirmaciones de Montoya, Marulanda y Vélez (2014); (Serida, Guerrero, Alzamora, Borda y Morales, 2018, p. 51) y (Soto, 2012, pp. 85-95), sobre la importancia del emprendedor y para su estudio existe la necesidad de conocer el perfil emprendedor y de acuerdo a ello plantear propuestas que sirvan como mecanismos para mejorar los problemas que más adelante pueden ser perjudiciales para los estudiantes y la Universidad misma.

Es necesario ser parte del problema y analizar de forma consciente la realidad con distintos problemas renuentes, porque sirven como aporte y antecedente para realizar otras investigaciones basadas en emprendimientos. Al mismo tiempo la herramienta utilizada que es el cuestionario se ajusta al planteamiento teórico.

1.4.1. Justificación teórica

Según (Hernández et al. 2014), indica que la investigación realizada puede servir para desarrollar o apoyar una teoría, además que su exploración puede ser fructífera. Al obtener la información se pueden sugerir ideas.

El presente trabajo de investigación según su criterio teórico, desarrolla el estudio del perfil emprendedor a partir del modelo propuesto por William B. Gartner, quién clasifica en características personales, sociales y psicológicas, que permitirá explicar después en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, por lo tanto a través de la obtención de resultados se recomendará en los siguientes apartados.

1.5. Delimitación

La delimitación es de carácter temporal, espacial y teórica. Este primer carácter permite precisar el tiempo en el que se realizará el estudio, el segundo carácter es el espacio donde se llevará a cabo y el universo teórico al que debe circunscribirse el problema de investigación (Carrasco Díaz, 2005).

1.5.1. Delimitación temporal

El estudio de investigación se desarrollará en el periodo académico 2019-I.

1.5.2. Delimitación espacial

La investigación se realizará a los estudiantes matriculados de noveno a décimo ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay del departamento de Apurímac.

1.5.3. Delimitación teórica

El informe de investigación considera como título: “El perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019” desarrollando las dimensiones; i) Características personales; ii) Características sociales y iii) Características psicológicas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Paniza & Herrera (2016), realizaron una tesis en la Universidad de Cartagena, sustentaron una tesis denominada “Características Emprendedoras de los estudiantes de Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar” para optar el grado de licenciados en Administración de Empresas”. El nivel de Investigación que realizaron fue exploratorio de tipo descriptivo. La muestra de estudio estuvo conformada por 60 estudiantes de Semestres VIII, IX y X de la Universidad de la Guajira y de la Universidad Popular del Cesar de una población total de 240 estudiantes. La técnica que se utilizó para este trabajo de investigación fue la encuesta. El propósito de esta investigación fue identificar las características emprendedoras de los estudiantes de Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar. Una de las conclusiones fue: Los estudiantes en el programa de Administración de Empresas de la Universidad Popular del Cesar manejan en cierta medida las capacidades humanas, donde sale a relucir que su nivel de confianza depositado en sí mismos es relativamente alto, considerando que están en una posición segura de poder propiciar desde su interior, ideas emprendedoras y que encaminen al logro de sus metas y objetivos; cabe resaltar que en medio del desarrollo de la investigación se dio a conocer, aquí convergen ambas jornadas académicas (Diurna y Nocturna), enfocado a los semestres de Octavo, Noveno y Décimo.

Bonilla & García (2014), quienes realizaron una tesis, en la Universidad Autónoma de Manizales, Colombia; denominada “Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en Administración de Negocios: Un análisis empírico en la ciudad de Manizales”, para optar el título de Magister en Administración de Negocios en el año 2014. El enfoque de investigación fue Cuantitativo de tipo descriptivo con una fase correlacional, en la medida que se quiere establecer las relaciones existentes entre el perfil emprendedor y variables sociodemográficas. Se empleó una muestra censal, conformada por 50 graduados, el 24% de los graduados estuvo conformada por graduados que obtuvieron su título en el año 2012, seguido por 22% y 16% que se graduaron en el año 2011 y 2010 respectivamente. La técnica que se utilizó para

este estudio de investigación fue la encuesta; cuyo instrumento corresponde a un cuestionario de preguntas semiabiertas y adaptada al marco teórico. El propósito de esta investigación fue determinar las características del perfil emprendedor de los graduados de la maestría en Administración de Negocios de la Universidad Autónoma de Manizales. La conclusión principal del estudio fue el siguiente: Evidenciar el alto desarrollo de las características personales que tienen los graduados de la Maestría en administración de negocios, esto reflejado en manejo de niveles de autonomía, capacidad para la toma de decisiones racionales, comportamiento guiado por la responsabilidad y capacidad creativa e imaginativa, como aspectos fundamentales para el desarrollo de actividades de emprendimientos.

2.1.2. Nacional

Valencia (2018), desarrolló una tesis en la Universidad César Vallejo de Lima, denominada “Perfil del empresario emprendedor para la exportación de pisco en Chincha-Ica, 2018” para obtener el título profesional de licenciada en negocios internacionales. El enfoque de investigación fue cualitativo-exploratoria. La muestra de estudio estuvo conformada por 5 empresarios de viñas del distrito de Chincha – Ica. La técnica que se utilizó para este estudio de investigación fue la entrevista semiestructurada y el instrumento fue la guía de entrevista para la obtención de datos. El propósito de esta investigación fue determinar si las características del perfil del empresario emprendedor han favorecido al desarrollo de la exportación de Pisco en Chincha – Ica, 2018. Una de las conclusiones a la que arribó fue: que las características del perfil emprendedor son muy importantes en la generación de oportunidades de negocios, pero no comparten comportamientos homogéneos en los momentos de toma de decisiones, ya que no han favorecido al desarrollo de la exportación de pisco en Chincha – Ica, 2018.

Quispe (2018), realizó una tesis en la Pontificia Universidad Católica del Perú, denominada “Perfil emprendedor de un grupo de alumnos del último año de una especialidad de negocios y otra de ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú en el año 2017” para obtener el título profesional de Licenciado en Gestión Empresarial. El enfoque de investigación fue cualitativo y cuantitativo. La muestra de estudio estuvo conformada por 144 estudiantes, de los cuales 73 eran de la especialidad de negocios de noveno y décimo ciclo y 71 de ingenierías respectivamente. La técnica que se utilizó para este estudio de investigación fue la encuesta y la entrevista a profundidad. El propósito de esta investigación fue describir

el perfil de un grupo de alumnos de noveno y décimo ciclo de una especialidad de negocios y una especialidad de ingeniería. Concluyó lo siguiente: Los estudiantes de las especialidades de negocios e ingenierías de noveno y décimo ciclo muestran un alto nivel de desarrollo de perfil emprendedor en función a las características personales, sociales y psicológicas.

2.1.3. Regional

Sheron (2012), quién desarrolló en la Universidad Nacional Jorge Basadre de Tacna, la tesis denominada “Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna, Perú, 2011” para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias (Magíster Scientiae) con mención en Gestión Empresarial en el año 2012. El diseño de estudio fue descriptivo predictivo no causal y enfoque cualitativo y cuantitativo. La muestra de estudio estuvo conformada de 134 estudiantes de quinto año de pregrado de las Escuelas Académico Profesionales de Ciencias Empresariales, Ingeniería Comercial e Ingeniería Productiva de una población total de 240 estudiantes. La técnica que utilizó para recoger los datos fue la encuesta, siendo su instrumento de medida la Escala de Likert, el que fue adaptado de acuerdo a los indicadores de la variable. El propósito de estudio fue evaluar el perfil emprendedor de los estudiantes del último año de estudio de las escuelas Académico Profesional de Ciencias Empresariales e Ingeniería Comercial e Ingeniería Productiva, durante el año 2011. Una de las conclusiones del estudio sostiene: a) El 41,04% de los estudiantes matriculados de las escuelas Académico Profesional de Ciencias Empresariales e Ingeniería Comercial e Ingeniería Productiva tienen perfil emprendedor, así mismo elaborado el intervalo de confianza para el porcentaje total de los estudiantes que tienen perfil emprendedor, este puede fluctuar entre 32,61% a 49,48% del total de estudiantes matriculados en el año académico 2011.

Benavides y Tupayachi (2015), quiénes desarrollaron en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, la tesis denominada “Emprendimiento y perfil del emprendedor en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015” para optar el grado de Licenciado en Administración. El diseño de investigación es de tipo descriptivo – longitudinal. La muestra de estudio estuvo formada por 170 estudiantes matriculados en el semestre 2014-II y 2015-I de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco de una

población total de 652 estudiantes. La técnica que utilizaron para recoger los datos fue la encuesta, análisis de documentos y observación, siendo sus instrumentos el cuestionario y el Test de Características Empresariales Personales (CEPs). El propósito de estudio de la investigación fue describir la situación actual del emprendimiento e identificar perfil del emprendedor del estudiante de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015. Una de las conclusiones a la que arribaron fue;

a) En cuanto a la situación actual del emprendimiento en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas, las experiencias laborales de los alumnos están centradas en el campo laboral dependiente representado por un 60%, mientras que el 40% de los estudiantes tiene la expectativa de emprender un negocio propio, esto se explica principalmente, porque en las economías con mayores ingresos per cápita hay mayores oportunidades de conseguir empleo y, por ende, los emprendimientos tienden a disminuir, por ello las instituciones en la que se vienen desarrollando programas de fomento emprendedor deben apoyar en este sentido a desarrollar emprendimientos, así mismo los eventos académicos extracurriculares deben motivar a los estudiantes a desarrollar nuevos emprendimientos e incrementar el porcentaje de titulados bajo la modalidad de caso empresarial, es por esta razón que los estudiantes de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas aún tienen un perfil emprendedor **medio**, con un promedio de 17,14 y 16,93 puntos para las mujeres y varones respectivamente, caracterizado por buscar oportunidades, tener iniciativa, fijar metas y también correr riesgos.

2.2. Marco referencial

2.2.1. Definiciones del Emprendedor

La figura del emprendedor ha sido estudiada desde diversos campos de conocimiento y diversas perspectivas, y hasta el momento no existe un acuerdo común sobre el término y definición de emprendedor.

El concepto “Emprendedor” se conceptualiza como un adjetivo calificador hacia el sujeto (persona) que se hace calificar como emprendedor; de ahí parte la definición de la persona emprendedora, que es aquella o aquél con iniciativa de crear un negocio, generando su propio autoempleo y sin depender de ningún jefe que le diga que tiene que hacer.

A lo largo del tiempo el concepto de emprendedor se ha estado generalizando y definiendo como aquella persona que promueve una iniciativa empresarial en

principio innovadora, aunque cada vez se utiliza el término “Emprendedor” a cualquier persona que pone en marcha un negocio propio, asumiendo ciertas dificultades de riesgo y constante innovación para su subsistencia. Pero si bien es cierto no solamente el emprendedor puede ser en el ámbito empresarial, sino también en otros ámbitos.

En el siguiente acápite se podrá apreciar algunas definiciones de distintas fuentes:

Según (Real Academia Española, s.f.), define “Adj. Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras”.

Se refiere a aquella persona que constantemente transforma y crea nuevos recursos para resolver problemas, adoptando cada día nuevos conocimientos.

Sagun (Cambridge Dictionary, s.f.), define “Used to describe someone who makes money by starting their own business, especially when this involves seeing a new opportunity and taking risks”

Traducido al español “Se usa para describir a alguien que gana dinero al iniciar su propio negocio, especialmente cuando se trata de ver una nueva oportunidad y tomar riesgos” y así también (Webster, s.f.), un Centro español de Aprendizaje Sinónimos y Antónimos Online de Estados Unidos describe al emprendedor como empresario, comerciante, ambulante, proveedor, distribuidor.

De acuerdo a (LAROUSSE, s.f.), define “empresario que se involucra en empresas comerciales, a menudo con algún riesgo financiero personal”

Se puede interpretar, que es aquella persona empresaria que administra empresas que ofrece bienes y servicios, pero implica controlar adecuadamente su capital para no entrar en quiebra.

Para compilar respecto a todo lo mencionado en el acápite anterior (Andrés Ciurana y Montesa Andrés citado por De La Red y ARIAS, 2015) muestra las acepciones idiomáticas del término emprendedor:

Tabla 1

Acepciones idiomáticas del término emprendedor

FRANCÉS	INGLÉS	ESPAÑOL
Entrepreneur	Entrepreneur Person who sets up business deals in order to make a profit	Emprendedor
Employeur	Employer Owne	Patrón Empleador Persona que tiene obreros trabajando a su cuenta
Entreprenant	Enterprising /Entrepreneurial Someone who shoes the ability to do and has an eagerness to do them	Emprendedor Se aplica a la persona que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer empresas.
Entreprise	Company / Enterprise A business organization that exists in order to make money by selling goods or services.	Empresa Cosa que se emprende o acción en la que hay trabajo o implica dificultades. Organización mercantil o industrial que se dedica a la explotación que se expresa.

Nota. (Andrés Ciurana y Montesa Andrés citado por de La Red y ARIAS, 2015)

Asimismo, dentro de la literatura científica se pueden encontrar diferentes definiciones del concepto emprendedor como Richard Cantillón, en su obra “Essai sur la nature du comerse” lo define como el individuo que asume los riesgos en condiciones de incertidumbre. Más tarde, Weber, sociólogo alemán en su obra “La ética protestante y el Espíritu Capitalismo” publicado por primera vez en 1905, describe al empresario capitalista como un sujeto con una ética, una mentalidad, un código de conducta diferente, que le impulsa la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida guiada por una moral puritana.

Recientemente autores dedicados al área de gestión también han presentado sus contribuciones como es el caso de Peter Drucker (1986), quien define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador (Marulanda, et. all, 2014, p. 91).

Las definiciones anteriores pueden complementarse con la siguiente definición de Formichella (2004), quien define:

El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

2.2.2. Evolución de los conceptos de emprendedor

Según la evolución del emprendedor, este término proviene de la palabra entrepreneur, que aparece originalmente en la lengua francesa a principios del siglo XVI para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, los contratistas de rutas, caminos y arquitectos. (Tarapuez y Botero, 2007).

Históricamente el término emprendedor, se puede apreciar que su origen no está comprendido sólo en el ámbito económico. A continuación, los siguientes postulados.

2.2.2.1. Los clásicos

La economía actual tuvo sus raíces u orígenes a comienzos del siglo XVIII en Francia, con los fisiócratas, desprendiéndose de este fenómeno el entrepreneur, con Richard Cantillon; posteriormente los economistas políticos perfeccionaron la definición de este concepto y complementaron los planteamientos con la innovación y el riesgo. Dentro de los investigadores se encuentran:

Richard Cantillon, citado en (Rodríguez, 2009), quién define al emprendedor como “el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo a los productores de la economía de mercado en contratados, que

reciben salarios o rentas fijas, y los emprendedores, que reciben ganancias variables e inciertas”. Al romper ese hielo del riesgo podemos consolidar y plantearnos objetivos cada vez más ascendentes.

Jean Baptiste citado en (Herrera y Montoya, 2013, p. 11), propone que es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos de alta productividad, además es agente que reúne y combina los medios de producción (recursos naturales y recursos financieros) para constituir un ente productivo, y encuentra en el valor recibido de los productos la recuperación del capital que emplea y la utilidad que busca. Es una persona que hace que las cosas sucedan, plasma su proyecto asumiendo las consecuencias y riesgos que va afrontar.

Adam Smith citado en (Formichella, 2004), identifica al emprendedor como business management para hacer referencia a las “fuerzas externas” que caracteriza al emprendedor trabajador superior e innovador.

2.2.2.2. La escuela austriaca

Actualmente el pensamiento de la escuela Austriaca es mucho más conocido que en la época en la cual se produjo la revolución marginalista, a fines del siglo XIX, debido en parte al idioma alemán. Carl Menger fue quien fundó la Escuela Austriaca de Economía, fue con Ludwing Von Mises con quién empezó a perfeccionarse el término emprendedor; más tarde el máximo representante de esta escuela fue su alumno Israel Kirzner.

Von, (citado en Tarapuez y Botero, 2007), considera al emprendedor como aquél que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas.

Hayek (citado en Tarapuez y Botero, 2007), define al emprendedor como un participante del mercado que adquiere una mejor información que le permite reconocer y aprovechar oportunidades.

Kirzner (citado en Tarapuez y Botero, 2007), considera como un sujeto que descubre en el mundo de conocimiento imperfecto una oportunidad que otros no hayan percibido (Tarapuez y Botero, 2007)

De lo mencionado, según los autores, se puede deducir que el emprendedor genera equilibrio en el mercado al hacer más eficiente la red comercial, y creando nuevas riquezas gracias a su alerta a las oportunidades.

2.2.2.3. Los neoclásicos

A inicios del siglo XX, comienza el pensamiento de los neoclásicos, destacando el autor alemán Max Weber, quien estudia la actuación del emprendedor en la economía en su ensayo “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, además de otros autores importantes.

De acuerdo a (Herrera y Montoya, 2013, pág. 12), cita a los siguientes autores:

Weber, define al emprendedor como un “sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana”.

Marshall, afirma que emprendedor es aquél poseedor de caracteres y retribuciones propias del capitalista y de trabajador calificado gerente.

Maynard, compila su definición con la definición de Marshall de considerar al emprendedor como un trabajador superior y expone el concepto original de “animal spirits” o impulso espontáneo a la acción.

Walter, postula al igual que Marshall y Keynes considerando a la persona como tomadora de riesgos y en calidad de Liderazgo.

Hawley, reiteró la definición de Cantillon, al considerar a la persona como tomadora de riesgo, pero hizo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico.

Clark (1938), define al emprendedor como la persona coordinadora de la actividad económica.

Knight, propone que es aquella persona que percibe los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable, tomando una decisión sobre las ganancias que relaciona a la incertidumbre.

A pesar del esfuerzo realizado de los estudiosos sobre el término emprendedor, ninguno llegó a un acuerdo en general. Por lo tanto, se resume la definición del emprendedor como un trabajador superior, tomador de riesgo y con especial

diferencia a lo que afirma Knight, acerca de percibir los riesgos asegurables y no asegurables.

2.2.2.4. La escuela de Schumpeter

Joseph Shumpeter, economista austro – estadounidense, fue ministro de Finanzas en Austria, profesor de la Universidad de Harvard (1932-1950).

Schumpeter divisaba al emprendedor como una persona sorprendente que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. El emprendedor es un creativo inconformista, es el elemento dinámico del capitalismo. Es el fundador de una nueva empresa, un innovador que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas, con las rutinas establecidas. Debe ser una persona con dotes de liderazgo, y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar. El emprendedor tiene la habilidad de ver las cosas como nadie más las ve. Los emprendedores no son managers (al estilo de Marshall) ni inversores, son un tipo especial de personas. Para poder introducir sus innovaciones, el emprendedor tiene que romper las inercias del entorno y vencer su oposición, pues normalmente, el entorno es hostil a comportamientos novedosos: toda desviación del comportamiento de un miembro de la comunidad será desaprobada por los restantes miembros. También tendrá que gastar energías físicas y psíquicas en abandonar la senda de la familia.

En el anterior acápite, se puede deducir que, Shumpeter implementa un elemento importante al concepto de emprendedor, como es la innovación, la cual involucra algo más que creatividad o invención; de esta forma se crea la diferenciación entre el emprendedor, el inventor y el capitalista.

2.2.3. Funciones de un emprendedor

Según Havinal (citado en Quispe, 2018), el emprendedor desarrolla un número variado de funciones desde la generación de una idea hasta la gestión de una compañía. Además, desarrolla funciones para la gestión exitosa de su nuevo negocio. Así el emprendedor percibe oportunidades en los negocios y moviliza recursos como hombres, dinero, máquinas, materiales y técnicas. En este sentido, se presenta las siguientes funciones principales a continuación:

a) Generación de ideas

La primera y más importante función de un emprendedor es la generación de nuevas ideas, que implica la selección del producto y la identificación del proyecto. La generación de ideas es posible a través de la visión, la perspicacia, observación aguda, educación y la iniciativa.

b) Determinación de los objetivos del negocio

Los objetivos deben ser definidos de forma clara. Para ello, el emprendedor debe ser consiente sobre la naturaleza y el tipo de negocio.

c) Aumento de fondos

Todas las actividades del negocio dependen de la financiación por lo tanto el aumento de los recursos es importante. Un emprendedor puede obtener fondos de fuentes internas o externas.

d) Obtención de maquinaria y materiales

Es considerado otra de las importantes funciones de un emprendedor; conseguir materias primas y máquinas. Además, debe identificar recursos económicos y de fácil acceso que le ayudará al emprendedor reducir los costos de producción y encara a la competencia. Procurando que las máquinas cumplan con los requisitos técnicos y las garantías post-venta.

e) Investigación de mercados

Consiste en la colección de datos respecto al producto o al servicio que el emprendedor desea brindar a su público objetivo. Para ello debe investigar el mercado constantemente para saber los detalles del producto previsto, como por ejemplo tamaño del mercado (clientes), el suministro del producto, la competencia, el precio, etc.

f) Determinar la forma de la empresa

El emprendedor debe determinar la naturaleza de la empresa dependiendo de la naturaleza del producto, volumen de inversiones. La naturaleza de la nueva sociedad fundada en la que puede participar como socio, o de forma individual, así como sociedad anónima, sociedad colectiva, etc.

g) Reclutamiento de mano de obra

Para llevar a cabo esta función el emprendedor debe estimar las siguientes actividades:

- Estimación de las necesidades de potencia de los trabajadores a corto y largo plazo
- Diseñar el esquema de compensación
- Establecer las normas del servicio
- Diseñar mecanismos de entrenamiento y desarrollo

h) Implementación del proyecto

El emprendedor tiene que desarrollar un cronograma y un plan de acción para la implementación del proyecto. Este debe ser implementado en un tiempo determinado, para que todas las actividades desde la fase de concepción hasta la puesta en marcha se realicen por él mismo, de acuerdo con el cronograma de implementación para evitar los sobrecostos y malgasto de tiempos.

2.2.4. Tipos de emprendedores

De acuerdo a Deeb (2014) citado en (Quispe, 2018), existen cuatro tipos de emprendedores, a los que el autor los llama “ADN” empresarial, en el que se aprovechan las fortalezas y debilidades que son típicas de cada tipo de emprendedor. A continuación, se presentan los siguientes tipos de emprendedores:

a) Constructor

Se caracteriza por tener un impulso para construir negocios altamente escalables de forma muy rápida. Cuando el emprendedor tiene un nivel alto de este tipo de puede obtener grandes ingresos dentro de poco tiempo y seguir haciendo crecer el negocio. Esto se debe a que el emprendedor mide su éxito a través de la infraestructura. Para ello coordinan las decisiones que toman, la estrategia que construyen y extienden.

b) Oportunista

Se caracterizan por ser promotores muy optimistas; disfrutan del marketing y las ventas. Además, se encuentran a la espera del momento adecuado, para unirse a la tendencia que aparece en el mercado empresarial. Este tipo de emprendedores miden su éxito en función al dinero ganado o de las rentas futuras percibidas.

c) Especialista

Son aquellos emprendedores expertos; los cuales se caracterizan por ser analíticos, relativamente reticentes al riesgo y no son proclives a ser vendedores. Además, generan la mayoría de sus negocios a partir de referencias y contactos.

d) Innovador

Son emprendedores que miden el éxito en función del impacto que tiene su producto en la humanidad. Además de ello, prefieren estar en un laboratorio que en la parte financiera o comercial. Por otro lado, les resulta incómodo participar en discusiones de negocios.

2.2.5. Características del emprendedor

Existen varias categorías que son relevantes tras los estudios sobre los emprendedores, por tal razón López, Urda y Hernández (2014), presentan a continuación las más importantes:

- La personalidad del individuo: Se refiere los rasgos psicológicos, el perfil del emprendedor, que van a definir sus actitudes.
- Los aspectos motivacionales: Son aquellas habilidades y conocimientos del emprendedor que va realizar un determinado emprendimiento.
- Las capacidades y competencias: Se refieren a aquellas habilidades y conocimientos de emprendedor son el resultado de la evolución de las aptitudes que ha adquirido y ha desarrollado a través del tiempo.

Por consiguiente, autores como Scarborough y Cornwall (2016) también presentan las siguientes características:

a) Deseo por la responsabilidad

Los emprendedores sienten un gran sentido personal de responsabilidad por los proyectos que emprenden. Ellos prefieren tener el control de sus propios recursos y los utilizan para poder alcanzar sus propios objetivos.

b) Preferencia por el riesgo moderado

Los emprendedores calculan los riesgos para tener éxito en sus emprendimientos.

c) Confianza en su capacidad de tener éxito

Ellos tienen mucha confianza en sus capacidades y la habilidad para tener éxito, y además confían en que ellos eligen el camino correcto en su elección profesional.

d) Determinación

Ellos tienen la habilidad para enfocarse en lograr a largo plazo sus objetivos.

e) Deseo por obtener retroalimentación

Ellos disfrutan el reto del funcionamiento de los negocios. A ellos les gusta saber qué es lo que están haciendo por ello constantemente están requiriendo retroalimentación.

f) Alto nivel de energía

Los emprendedores se caracterizan por tener mucha energía en comparación con las personas promedio. Esta energía tiene un rol crítico cuando ellos quieren involucrarse hacia un nuevo emprendimiento.

g) Orientación sobre el futuro

Los emprendedores tienen un mayor desarrollo en la búsqueda de oportunidades. Ellos miran hacia el futuro y están menos preocupados con lo que hicieron en el pasado.

h) Habilidades en organización

Construir una compañía requiere tener un personal correcto en el lugar adecuado. Los emprendedores saben cómo poner personas a trabajar para que puedan lograr los objetivos de la compañía.

i) Valoran el logro sobre el dinero

La necesidad de lograr cosas en la vida prima sobre el deseo de obtener dinero.

2.2.6. Teorías relacionadas sobre el emprendedor

Existen diversos enfoques con respecto a las distintas teorías relacionadas al tema de los emprendimientos. A continuación, se desarrollarán las siguientes, de acuerdo a Veciana (1999) citado en (Sung y Duarte, 2015, p. 293).

2.2.6.1. Enfoque económico

Explica el fenómeno de la creación de empresas debido a la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico. Dentro de este enfoque se encuentran las siguientes teorías.

2.2.6.1.1. Teoría del cuarto factor de producción

Los autores Say (1840), Mill (1848) y Marshall (1890) conceden mucha relevancia al empresario como “el cuarto factor de producción” distinto del terrateniente, del trabajador y del capitalista. De acuerdo a esta teoría, el empresario tomará arriendo la tierra del terrateniente, las capacidades del trabajador y los bienes de capital del capitalista para combinarlos en la agricultura, industria y comercio.

2.2.6.1.2. Teoría del beneficio del empresario

Los autores, Cantillon (1755), Knight (1921) y Weber (1921) buscan justificar la función y el “beneficio del empresario” a partir de la incertidumbre y el riesgo. El empresario asume el riesgo de adquirir medios de producción y organizar la actividad económica esperando obtener un beneficio al finalizar el proceso productivo. La decisión de convertirse en empresario se basaba únicamente en la propensión o la aversión al riesgo.

2.2.6.1.3. Teoría de los costes de transacción

Intenta explicar la creación de empresas en base a sus costes. Los costes de transacción vendrían a ser los costos asociados a la utilización y el cálculo del mecanismo de precios de mercado o los costes en los que las empresas incurren cuando, en vez de usar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios. Sus principales representantes fueron Coase (1937) y Williamson (1971).

2.2.6.2. Enfoque psicológico

Analiza al empresario como persona, su perfil y las condiciones de los empresarios exitosos, centrándose en sus características personales.

2.2.6.2.1. Teoría de los rasgos de personalidad

Así como Lévesque et al. (2002), Djankov et al. (2006) y otros autores han estudiado los rasgos de personalidad característicos de los emprendedores como factores imprescindibles para poder crear una empresa. Christensen (1994), selecciona los principales atributos de los emprendedores realizando

un recorrido histórico. Cada uno de estos autores recopilados señala la característica que considera fundamental y que define a un emprendedor, a continuación, se puede apreciar la siguiente tabla.

Tabla 2

Principales atributos del emprendedor

Autor	Atributo
Stuart Mill (1848)	Tolerancia al riesgo
Weber (1917)	Fuente de autoridad formal
Schumpeter (1934)	Innovación e Iniciativa
Sutton (1954)	Responsabilidad
Hartman (1959)	Autoridad formal
MacClelland (1961)	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
Davids (1963)	Ambición, independencia, responsabilidad y
Palmer (1971)	autoconfianza
Winter (1973)	Asunción y control del riesgo
Borland (1974)	Afán de poder
Liles (1974)	Control percibido interno
Gasse (1977)	Necesidad de Logro
Timmons (1978)	Orientado por los valores personales
Sexton (1980)	Autoconfianza, orientado a la innovación
Weish y White (1981)	Energía, capacidad de enfrentarse a los problemas.
Dunkelgerg y Cooper (1982)	Necesidad de logro, asunción de riesgo, responsabilidad
Fernal y Solomon (1986)	y compromiso.
Winslow y Solomon (1987)	Independencia, orientado al crecimiento.
	Orientado a los valores personales
	Ligeramente sociopático

Nota. Christersen 1994 citado en (Sung y Duarte, 2015, p. 295)

2.2.6.2.2. Teoría del empresario de Kirzner

Esta teoría define el espíritu emprendedor como el estado de alerta a las oportunidades, basado en las diferencias de las percepciones individuales. Explica el autor Kirzner (1979), que el valor del emprendedor está en el aprovechamiento de las oportunidades de beneficio sin explotar, procedentes de una mala asignación de recursos donde se generan situaciones inciertas de desequilibrio.

2.2.6.3. Enfoque socio-cultural y del entorno

Examina los factores sociales, políticos, familiares y la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor al crear su propia empresa.

2.2.6.3.1. Teoría de la marginación

Esta teoría tiene en cuenta los factores externos, especialmente los negativos. Considera que una empresa se inicia con un suceso crítico generalmente negativo, que la precipita también denominado deterioro del rol según Collins o suceso disparador según Shapero citado en (Sung y Duarte, 2015), menciona que hay individuos marginados que pueden formar parte de grupos minoritarios étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados, son los más propensos a crear su propia empresa a partir de esos factores negativos y críticos.

De acuerdo a esta teoría, para volverse un emprendedor es necesario dos requisitos (Brunet y Alarcón, 2004):

- a) Una etapa de incubación, respecto al desarrollo de la idea en un determinado tiempo.
- b) Un suceso disparador, impulso que provoque el comienzo de la creación de la empresa, sin responder a la intención de obtener un beneficio, sino más bien a un factor crítico considerado negativo.

2.2.6.3.2. Teoría del rol

Esta teoría explica por qué en algunos lugares geográficos se encuentran más cantidad de empresas que en otras, pues esto se produce debido a que el entorno en el que predominan modelos o actividades empresariales estimula el surgimiento de más empresarios Pedro Nueno (1996) citado en (Sung y Duarte, 2015). Al advertir que individuos en circunstancias similares crearon sus propias empresas, el nuevo empresario se siente confiado en hacer lo mismo. Aunque las características del emprendedor son vitales, los factores externos como la presencia de empresarios experimentados en la zona y de modelos de roles empresariales de éxito en la comunidad, tienen un efecto igualmente notorio en la decisión de crear una empresa (Begley y Boyd, 1987) citado en (Sung y Duarte, 2015). Los valores de la sociedad y las experiencias empresariales en el pasado, con sus éxitos y sus fracasos, legitiman la actividad en el presente, en cuanto que actúa como incentivo en el proceso de

creación de empresas. Es decir, un aumento de legitimación social implica cambios en las preferencias individuales.

2.2.6.3.3. Teoría de redes

Esta teoría comenzó a mostrar relevancia desde la década de los ochenta, con los estudios de Birley (1985) y Aldrich (1986) que generó una serie de investigaciones respecto al impacto de la red (network) en el emprendimiento.

La teoría plantea que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es hacer circular la información y las ideas, y facilitar al emprendedor la creación de empresa.

Para que surjan empresarios dentro del entorno de una red, es indispensable concebir una estructura de organización apropiada, en la cual se especifique el medio más favorable para que ocurran diferentes tipos de interacción (Baba e Imai, 1993) citado en (Sung y Duarte, 2015). Por otro lado, las relaciones que se suscitan en una red son las siguientes (Veciana, 1999):

- El intercambio de información entre las personas de la red.
- El intercambio de los bienes o servicios que se brindan.
- El intercambio de contenidos normativos o de las expectativas que los involucrados puedan tener ante otros individuos debido a ciertas características.

Los emprendedores operan de forma cooperativa con redes que le suministran acceso a información, conocimiento. En este sentido, las redes sociales se convierten en uno de los activos más valiosos que tiene un emprendedor para poder hacer surgir su emprendimiento. Es por ello que un emprendedor que pertenezca a una red más próspera, en un nivel de cantidad y calidad de relaciones creadas, tendrá mayor posibilidad de obtener recursos que puedan multiplicar su éxito (Herrera, 2009).

En ese sentido (Veciana, 1999), afirma “las relaciones entre el empresario, proveedores, clientes, bancos, organismos públicos o privados, agencias de desarrollo local, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, familiares y amigos, etc. son las que constituyen la base de una red” (pág. 22).

De acuerdo a Ollé y Planellas (2003) citado en (Alonso y Galve, 2008) la networkse vuelve un importante intangible, ya que la interacción entre empresas genera una nueva información económicamente valiosa, dando lugar a lo que se conoce como aprendizaje mediante la interacción. Por tanto, desarrolla los componentes de una red o network en la siguiente figura:

Figura 1

La network del creador de una empresa



Nota. Ollé y Planellas (2003)

A nivel empresarial, la teoría de redes tiene el mismo objetivo que a nivel individual haciendo los cambios necesarios, es decir, la creación de un sistema que asiste a la nueva compañía puede ser analizada de forma individual a nivel de empresa. Su campo de investigación se encuentra en lo estratégico de la sociedad como en lo económico de los costes de transacción (Veciana, 1999).

2.2.6.3.4. Teoría de la incubadora

La importancia que tiene actualmente las incubadoras de empresas se ha convertido en materia de estudios de diferentes investigaciones debido al impacto que tiene para el desarrollo económico de los países. Sus inicios se aprecian en el siglo XX a partir de la década de los setenta, de forma predominante en Estados Unidos y en Europa Occidental (Peña, Bravo, Álvarez, y Pineda, 2011)

La base de la teoría se encuentra en la adquisición de las habilidades o destrezas necesarias por parte del futuro empresario en situaciones previas,

que le sirvan para crear posteriormente su empresa (Bull y Willar, 1993) citado en (Sung y Duarte, 2015).

En este contexto, la mayoría de las investigaciones que giran en torno al fenómeno de las incubadora de empresas, suelen establecer una conexión entre las organizaciones empresariales, en las que ha estado trabajando el emprendedor con anterioridad y la nueva empresa, argumentando que aquéllas sirven como incubadoras del nuevo proyecto empresarial, dado que es donde el emprendedor en un gran número de ocasiones, descubre la oportunidad de negocio y madura su idea hasta materializarla en una empresa (Aldrich y Wiedenmayer, 1993; Reynolds, 1997; Westhead y Wright, 1998) citado en (Alonso y Galve, 2008).

2.2.6.3.5. Teoría de la ecología poblacional

Esta teoría centra su estudio en el entorno. Por tanto, define el nacimiento, desarrollo y liquidación de las nuevas organizaciones. Adicionalmente, opera en el largo plazo.

Por otro lado, las conjeturas básicas de esta teoría son las siguientes (Veciana, 1999):

- Las formas de las organizaciones existentes en un determinado tiempo son insuficientes para poder habituarse a los constantes cambios que se presentan en el entorno debido a su inercia interna.
- Los cambios que ocurren en el entorno generan nuevos tipos de organizaciones y con ello nuevas compañías.
- Los cambios en las poblaciones se deben básicamente a los procesos de creación (nacimiento) y disolución (muerte) de las sociedades.

Por consiguiente, “esta teoría estudia las condiciones del entorno que determinan; i) La tasa de creación de nuevas organizaciones, ii) la tasa de mortalidad; iii) La tasa de cambio de las organizaciones” (Veciana, 1999).

2.2.6.3.6. Teoría institucional

Esta teoría explica cuáles son los aspectos sociales e institucionales que llevan a emprender. Mientras las instituciones proveen el entorno para favorecer el crecimiento económico, el emprendedor será el mecanismo que haga que este crecimiento ocurra. Esta teoría parte de la base de que las instituciones

constituyen las reglas de juego en la sociedad, como fuerzas restrictivas impuestas por el hombre que configuran la interacción humana (North, D, 1990) citado en (Sung y Duarte, 2015).

2.2.6.4. Enfoque gerencial

Observa el desarrollo en el interior de la empresa una vez establecida focalizándose en las características de la misma y de su organización. Estas teorías no buscan explicar el proceso de creación de empresas, sino el papel que desempeña el empresario en él.

2.2.6.4.1. Teoría de la eficiencia-X de Leibenstein

El término “eficiencia-X” se refiere al grado de ineficiencia en el uso de recursos dentro de la empresa, midiendo los fracasos de la misma respecto a sus posibilidades productivas.

La eficiencia-X surge debido a que los recursos de la empresa son utilizados de una forma errónea, porque se consumen de una manera equivocada o directamente no se consumen. La falta de esfuerzos de otras personas y la consecuente ineficacia de las organizaciones que los emplean, crean oportunidades para los emprendedores (Sung y Duarte, 2015).

2.2.6.4.2. Emprendimiento corporativo (intraempreneurship)

Esta teoría analiza la iniciativa emprendedora que desarrolla dentro de la empresa. Un intraemprendedor es un individuo que ejerce como emprendedor, pero dentro de una organización.

De la misma forma Antonic y Hisrich (2003) citado en (Quispe, 2018), el intrapreneurship se define como el emprendimiento que se realiza dentro de una organización que ha sido creada con anterioridad, señalando los nuevos comportamientos de una sociedad que se caracterizan por no ser habituales o propios del nivel de actividad de la misma. Estos son nuevos emprendimientos empresariales, innovaciones de productos/servicios, de procesos, entre otros. Adicionalmente, el intrapreneurship se muestra como una actividad novedosa y en constante búsqueda de operar en el límite de la actividad de la organización, y no en el centro del negocio principal de la misma.

Mientras Sharma y Chrisman (1999) citado en (Sung y Duarte, 2015), definen el intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship como un proceso de renovación empresarial, donde se pueden crear nuevos negocios innovando en productos, procesos y tecnologías, dando un nuevo significado al proceso de negocios.

2.2.7. El emprendimiento

En la presente investigación se hace necesario desde el punto de vista teórico desarrollar una breve descripción sobre el emprendimiento, dentro de las múltiples acepciones que existen. Así tenemos a Sapag Chain Nassir (citado por Formichella, 2004), define el emprendimiento como un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social y que posee ciertas características, principalmente la incertidumbre e innovación.

Asimismo (Dehter, 2001), relaciona al emprendimiento como una actividad emprendedora, definiendo que es la gestión de cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica da lugar o no a la creación de una nueva entidad de negocio.

Como se mencionó anteriormente, un emprendimiento posee la característica de ser innovador, significa introducir un cambio. Éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros.

La innovación representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad. Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector porque es característica del sector empresarial así mismo el autor Peter Drucker (1986) expresa en su libro “La innovación y el empresario innovador” sobre el empresariado innovador que ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo; pero busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad (Formichella, 2004, p. 5).

En síntesis, la innovación es un factor imprescindible para que una empresa, o cualquier otra actividad emprendedora pueda diferenciarse y permanecer competitivo a lo largo del tiempo y que además de satisfacer las necesidades puede resolver problemas de inestabilidad de deseo en la sociedad.

Uno de los más aceptados en la definición de emprendimiento es el usado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor, define como las características de las personas influyen al respecto del comienzo y gestación de un negocio (Universidad de Desarrollo 2014, p. 11). Para su mejor comprensión lo identifiqué en dos tipos principales de emprendimiento:

- **Emprendimiento de Oportunidad (OEA)**

Se refiere a aquellas personas que perciben una oportunidad de negocio y crean empresa como una de varias opciones de carrera.

- **Emprendimiento por Necesidad (NEA)**

Se refiere a aquellas personas que hacen emprendimiento o inician una actividad de negocio, pero no porque quieran ser dependientes, sino porque no encuentran otra forma de subsistir. Por lo general no está asociado con la innovación y en el mejor de los casos, genera algunos empleos.

Por otro lado, el Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo define “La interacción dinámica entre las actitudes, habilidades y aspiraciones emprendedoras por parte de los individuos que impulsa la asignación de recursos a través de la creación y operación de nuevas empresas” (Desarrollo, 2018)

Con respecto a los mencionados, el emprendimiento no es más que una acción emprendedora que implica actitudes, habilidades y aspiraciones emprendedoras que conllevan a ser de carácter innovador en cada fase o proceso, para que ésta pueda tener éxito en el tiempo.

2.2.8. Enfoques del Emprendimiento

2.2.8.1. El enfoque microeconómico

Los primeros estudios sobre emprendimiento fueron economistas, sin embargo, ha sido a partir de la última década del siglo XX cuando se ha profundizado y tomado importancia en investigaciones cada vez más complejas acerca del emprendedor y su relación con el crecimiento económico. En este sentido para Baumol (1996), los emprendedores son ingeniosos, creativos, caracterizados por mantenerse en la búsqueda de formas que les generen poder, riqueza y prestigio, y su comportamiento cambia de acuerdo a la economía en que se encuentren. Complementando al aporte anterior, se explica que el papel del emprendedor dentro del entorno económico, mostrando las variables que el

individuo tiene en cuenta para tomar la decisión de crear o no empresa, y el impacto que estas decisiones generan en la economía (Sepuldera, Reina y Gonzales, 2018, p. 2).

Se entiende que el emprendimiento tiende de una orientación de economía la cual puede ofrecer contextos favorables y desfavorables.

2.2.8.2. El enfoque de los rasgos de personalidad

Analiza al emprendedor desde lo que es, para así llegar a entender cómo estos rasgos influyen en el espíritu empresarial. Por lo tanto, Gartner (1988), define que las características de la personalidad del empresario son auxiliares a los comportamientos del empresario, además que los emprendedores se diversifican por su iniciativa personal, que es un rasgo importante de las personas que emprenden su propia empresa (Quispe, 2016, p.23). Además, se menciona que los primeros estudios e investigaciones se centraron en el análisis de las características resaltantes de la personalidad del emprendedor. En este caso Wompner (2008), señala que el emprendedor nace, no se hace; aunque existen individuos que nacen con algunas características favorables para emprender. Sin embargo, las instituciones de educación juegan un papel importante en la orientación y el desarrollo de habilidades en los individuos, ayudándoles a promover y desarrollar su espíritu empresarial.

Muchas perspectivas acerca de esta definición, sin embargo, muchos afirman que el emprendedor se forma y se va puliendo con los problemas que afronta y resuelve, pero también hay rasgos que lo llevamos en la sangre y son innato a ser emprendedor.

2.2.8.3. El enfoque del Comportamiento

Parte de lo propuesto por (Gartner, 1988), señala que “las investigaciones sobre el emprendedor deben realizarse con base en lo que hace y no en lo que es”. Refleja la mayor importancia de hacerlas realidad, hacer que las cosas sucedan. Además, (Rodríguez, 2009) define las características emprendedoras y personalidades emprendedoras como la base del comportamiento emprendedor, definiendo esto como un enfoque contextual, resultado de diversas influencias. Es un enfoque que tiene dos soportes como son los rasgos y la personalidad que hacen que el enfoque del comportamiento sea posible.

2.2.8.4. El enfoque Cognitivo

Muestra la jerarquía de evaluar el espíritu emprendedor desde lo cognitivo y lo psicosocial, considerando la presencia de elementos cognitivos que hacen que el individuo se trace objetivos y trabaje en la búsqueda de estos. Así mismo Rodríguez (2009) define que es “una tendencia relacionada con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos; es más cognitiva, debido al conocimiento que se genera” (p. 103).

Quiere decir que el conocimiento es base fundamental para tomar buenas acciones y minimizar los riesgos existentes al momento de emprender.

2.2.8.5. El enfoque Basado en las Oportunidades

Las oportunidades que ofrecen al entorno perfeccionaron el emprendimiento y además las personas quienes, a través de sus capacidades, descubren y aprovechan dichas oportunidades. La función empresarial implica el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, es decir, nuevos productos, servicios, procesos productivos; nuevas estrategias y formas de organización, nuevos mercados de productos e inputs que no existían con anterioridad (Cuervo, Ribeiro y Roig, 2007, p. 2). Puede ser conceptualizado como el descubrimiento de oportunidades y la subsiguiente creación de una nueva actividad económica, a menudo por medio de la creación de una nueva organización.

2.2.8.6. El enfoque Etológico

Estudia al emprendedor desde lo biológico, examinando su comportamiento como resultado de su interacción con el entorno a través del proceso evolutivo. El significado y el alcance de la etología según Tinbergen (1963) es el estudio biológico del comportamiento y ese actuar del emprendedor es estudiado a partir de cuatro ángulos:

- ¿Qué estímulos (internos o externos) han desencadenado el comportamiento?
- ¿A qué propende este comportamiento, o sea, cuál es su función?
- ¿Cómo este comportamiento ha surgido dentro del conjunto de pautas que caracterizan a un grupo de individuos?
- ¿Qué valor adaptativo o de supervivencia tiene este comportamiento?

La generación de ideas para el mejoramiento de la economía, no se dieron precisamente de la búsqueda de fortunas, sino del comportamiento que nace con las personas de la condición de ser pensante del ser humano, de las necesidades de supervivencia, dependencia y adaptación a su habitud y sentimiento por defender su posición.

2.2.9. Perfil Emprendedor

En su estudio que relaciona internacionalización y emprendimiento, Anderson (2000 citado por Meyer et al. 2009), resalta algunas características que son propias de un emprendedor, como:

- La habilidad de ver nuevas combinaciones
- La voluntad de actuar y de desarrollar estas nuevas combinaciones
- La certeza de que actuar según su visión es más importante que los cálculos racionales.
- La capacidad de convencer a otros a invertir en proyectos emprendedores
- La habilidad de actuar en la hora correcta

Estos atributos componen el perfil emprendedor de los emprendedores y contribuyen para que las organizaciones identifiquen y estimulen el desarrollo de espíritu emprendedor en su estructura.

Con respecto a Davis McClelland publicó un artículo titulado “Characteristics of successful entrepreneur”, donde destaca las 10 características universales de los emprendedores de éxito que a continuación se detalla.

- Búsqueda de oportunidad e iniciativa. - Capacidad de anticiparse a los factores y crear nuevas oportunidades de negocios; desarrollar nuevos productos y servicios; proponer soluciones innovadoras y creativas; tener necesidad de realización.
- Persistencia. - Enfrentar los obstáculos decididamente, buscando el éxito a todo costo, manteniendo o cambiando estrategias, de acuerdo con las situaciones; considerar el fracaso como sinónimo de desafío y aprendizaje, procurando percibir el lado positivo de las adversidades.
- Correr riesgos calculados. - Disposición de asumir desafíos o riesgos moderados y responder personalmente por ellos; arriesgar en la ejecución de un emprendimiento nuevo.

- Exigencia de calidad y eficiencia. - Decisión de hacer siempre más y mejor, satisfacer o superar las expectativas de plazos y patrones de calidad; tener visión de futuro.
- Compromiso. - Hacer sacrificio personal o realizar un esfuerzo extraordinario para completar una tarea, colaborar con los subordinados y así mismo asumir el lugar de ellos para terminar un trabajo; esmerarse para mantener los clientes y colocar la buena voluntad a largo plazo por encima del lucro a corto plazo, creer en lo que hace.
- Búsqueda de información. - Buscar información sobre los clientes, proveedores o competidores, investigar personalmente como fabricar un producto o prestar servicio, consultar especialistas para obtener asesoría técnica o comercial; aprender indefinidamente, conocer el área en que actúa; crear situaciones para obtener feedback sobre su comportamiento y saber utilizar tales informaciones para el perfeccionamiento propio.
- Establecimiento de metas. - asumir metas y objetivos que representan desafíos y tengan significado personal; definir con clareza y objetividad las metas de largo plazo; establecer metas de corto plazo medibles, ser orientado para resultados, para el futuro; luchar contra patrones impuestos.
- Planeamiento y monitoriamiento sistemático. - Planear dividiendo las tareas grandes en sub-tareas con plazos definidos; revisar constantemente sus planes, considerando resultados obtenidos y cambios circunstanciales; mantener registros financieros y utilizarlos para tomar decisiones; tiene aversión a la rutina.
- Persuasión y redes de contacto. - Utilizar estrategias para influenciar o persuadir a otros, utilizar personas clave como agentes para alcanzar sus objetivos; actuar para desarrollar y mantener relaciones comerciales, mostrar a otros que todos pueden ganar con sus ideas; formar equipos de trabajo; ser líder determinado y eficaz.
- Independencia y autoconfianza. - Buscar autonomía en relación a normas y procedimientos; mantener sus puntos de vista incluso ante la oposición o resultados desanimadores; expresar confianza en su propia capacidad de determinar una tarea difícil o de enfrentar desafíos; ser optimista; creer mucho en sus ideas y saber que es capaz de ponerlas en práctica; ser intuitivo y analítico.

Otra de las clasificaciones del perfil emprendedor es la de Miner (1998 citado por vieira, 2003), quien menciona 4 tipos de perfiles como son:

a) El realizador

Son aquellos emprendedores considerados clásicos, que dedican un grande número de horas al trabajo, siempre con mucho vigor, mucha energía, demostrando satisfacción en lo que hacen. Gustan de planear y definir metas futuras. Presentan un alto patrón de iniciativa y mantienen un significativo compromiso con el negocio. Sus vidas son controladas por sus acciones y objetivos.

Para que los realizadores tengan éxito deben tener oportunidades que los hagan activos, que les permita dedicarse a lo máximo al trabajo, siendo solucionadores de problemas y administradores de crisis.

b) El supervendedor

Para ellos las ventas se constituyen en la mejor herramienta para que la empresa tenga éxito. Ellos demuestran ser sensibles con respecto a la relación amical y al deseo de ayudar a las personas. La convivencia con las personas es muy importante para ellos, pues gustan de reuniones sociales y de participar en grupos. Los emprendedores que se identifican con este estilo deben direccionar su esfuerzo para el área comercial y tener a alguien encargado de administrar la empresa.

c) El auténtico gerente

Los auténticos gerentes son los que prefieren asumir responsabilidades, tienen buen desempeño en los cargos de liderazgo, son competitivos, decididos, poseen una actitud positiva en relación a quien tienen autoridad, gustan del poder y desempeñar una función, por tales razones optan iniciar su propio emprendimiento y direccionarlo hacia un crecimiento significativo. Como empresario, puede desempeñar los mismos papeles que harían como empleado, a través del gerenciamiento de sus propios funcionarios y a través del convencimiento de personas a que compren sus productos y servicios.

d) El generador de ideas

Son aquellos que inventan nuevos productos y servicios, construyen o descubren nuevas necesidades, encuentran nuevos nichos de mercado, en la mayoría de las veces tienen como foco la diferenciación de los competidores. Su éxito depende del conocimiento suficiente para ser un especialista, tener libertad para innovar e implementar ideas y desarrollar habilidades propias.

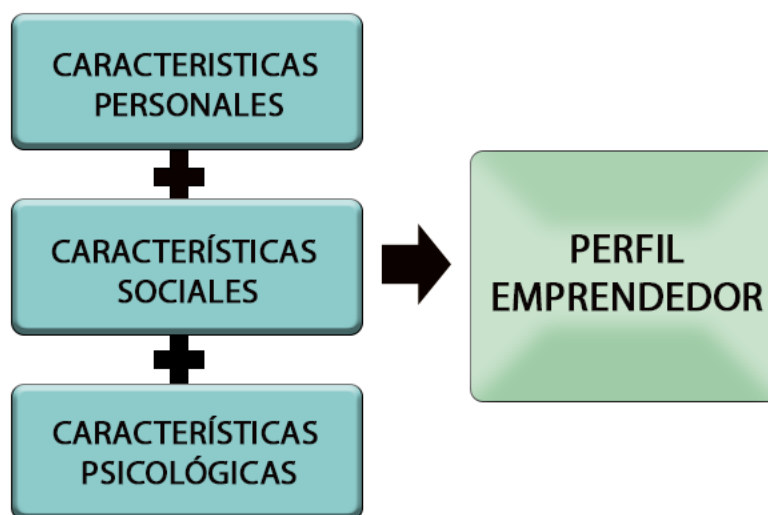
Adicionalmente, Gartner, (citado en Restrepo, Tapasco y Vidarte, 2016) afirma, que un emprendedor exitoso posee las características personales, sociales y psicológicas,

ubicando dentro de cada una de ellas un conjunto de competencias que ante su eficiente desarrollo configuran un perfil orientado al emprendimiento.

A continuación, se muestra el modelo conceptual de Gartner, en la siguiente figura:

Figura 2

Características de un emprendedor según Gartner



Nota. Modelo de Gartner (2002)

En virtud de lo anterior, las características mostradas que conforman el perfil del emprendedor se encuentran dentro de los procesos del emprendimiento que tiene cada persona. Por lo tanto, se presentan y desarrollan a continuación las siguientes características.

2.2.9.1. Características Personales

De acuerdo a Bonilla y García (2014), definen que las características personales hacen referencia al conjunto de cualidades que forman el carácter y la personalidad de un emprendedor, y que le permiten movilizar y mantener su gestión empresarial. Dentro de estas características se pueden encontrar la autonomía, toma de decisiones, responsabilidad y creatividad.

2.2.9.1.1. Autonomía

De acuerdo a Guariglia (1999), existen dos tipos de autonomía como: i) Autonomía postulada, es aquella que se atribuye cada miembro de la sociedad, siendo de carácter universal como los derechos humanos y cada miembro está dispuesto a defenderla; ii) Autonomía realizada, indica la posibilidad de lograr

llevar a cabo las aspiraciones propias de todo ser hacia su felicidad, teniendo en cuenta sus capacidades (p. 20).

Asimismo, Carter, Gartner, Shaver y Gatewood (2003), mencionan que una de las razones para comenzar un emprendimiento es la autonomía, la cual representa un deseo individual de libertad, control y flexibilidad en el uso del tiempo por parte del emprendedor.

Adicionalmente, la autonomía es llamada como uno de los importantes factores para que una persona trabaje para sí misma, debido a que las personas desean emprender un negocio en lugar de trabajar para otras; además la mayoría de los emprendedores tienden a ser responsables de sus actos, decidir sobre las estrategias de la empresa, sobre los métodos de trabajo y poder regular su propio tiempo (Van Gelderen y Jansen, 2006) citado en (Quispe, 2018).

La autonomía constituye una necesidad notoria para los emprendedores; además de proporcionar satisfacción a quienes la logran obtener, dando a los emprendedores la capacidad de labrarse un destino propio, ya que los hace responsables sobre el rumbo de sus vidas, así como la construcción de valores, comportamientos y metas propias (Sánchez, 2003)

Por un lado, Martínez y Carmona (2009), afirma que las competencias emprendedoras buscan la autonomía de la persona y se orienta hacia la autorrealización de un proyecto vital centrado en la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad (p. 95).

2.2.9.1.2. Toma de decisiones

Según Estrada (2007), menciona que las decisiones que se toman en el ámbito de los negocios son importantes mientras puedan ser efectivas y conseguir resultados. Por lo tanto, el autor afirma que en la toma de decisiones se presentan tres etapas:

- Encontrar coyunturas en las que se presenta una decisión a tomar, lo que se puede vincular con una inteligencia en el contexto castrense.
- Inventar, desarrollar y analizar diferentes posibilidades, lo que podría calificarse una acción de diseño.
- Elegir entre las opciones posibles simbolizando una acción de “opción/elección” u “optativa”.

Asimismo, este autor afirma también, que las decisiones corporativas no son independientes, sino más bien son ejecutadas en función a coyunturas específicas, como modificar procedimientos de marketing, comunicaciones, acrecentar las ventas, disminuir gastos, permitir estímulos, entre otras.

Adicionalmente, afirma que los emprendedores deben tener un rol primordial en la gestión de la nueva compañía, para ello deben mostrar capacidad en la toma de decisiones, incluso cuando la gran mayoría de operaciones sean encomendadas a otro ejecutivo.

Por otro lado, las nuevas condiciones de un entorno competitivo deben partir por permitir a los jóvenes poder tomar decisiones sobre su futuro profesional con un conjunto de oportunidades, con lo cual se debe brindar espacios dentro de los sistemas educativos para que se puedan desarrollar. En consecuencia, un emprendedor no solo se debe dedicar a crear empresa, sino competencia por reconocer oportunidades, distribuir riqueza y el crecimiento (Castillo, 1999).

2.2.9.1.3. Responsabilidad

Es una cualidad que implica una relación entre personas de índole social, la cual se caracteriza por tener como objetivo un fin en común (Preziosa, 2005).

En un principio a responsabilidad social se dedicaba a ser filantrópica, actualmente el concepto ha cambiado y se practica la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). En este sentido, las empresas deben desarrollar relaciones responsables con sus grupos de intereses para lograr su objetivo de crear valor, así como poder transferirlo (Cancino y Morales, 2008).

En ese contexto, una de las competencias que debe tener un emprendedor, para realizar un proyecto es el código ético, en la cual los emprendedores deben basarse para comprender que sus actividades van a ser regidas por normas morales que van a afectar de una u otra forma a otras personas y al ambiente (Martínez y Carmona, 2009).

Por consiguiente, se ha definido la responsabilidad como una característica que se refiere a cumplir con los compromisos con los demás y con uno mismo, sin presiones externas, sin posponer las cosas para después o desistir en cualquier momento (Benavides y Tupayachi, 2015).

2.2.9.1.4. Creatividad

De acuerdo a Filion 1994 citado en Orrego (2008), define “La creatividad es el núcleo en el que se basa el emprendimiento, además establece una visión de las metas después de identificar los medios para su consecución”

Se refiere a que el centro naciente para dar inicio un emprendimiento es la creatividad, ya que a raíz de ello se puede llegar a concretizar con acciones.

En la actualidad, el emprendimiento es sinónimo de creatividad, el cual desempeña un papel importante en el desarrollo de emprendimientos. Es por ello que, se aprecian problemas cuando se descubren emprendedores que no han constituido compañías o sólo limitaron a copiar proyectos ya establecidos. Por otro lado e emprendedor crea valor a expandir nuevos métodos o identificar nuevos nichos, los cuales entreguen beneficio a la sociedad (Malagon, 2003).

Respecto a lo mencionado anteriormente, se define a la creatividad como un “proceso que transforma constructivamente la realidad en algo nuevo original” (Farfán, 2017, p. 58). Es visualizar un problema o situación de diferente manera y además requiere de un pensamiento flexible que se orienta hacia la diversidad de ideas, es decir darse cuenta que no hay una única respuesta, sino múltiples.

2.2.9.2. Características Sociales

Una de las características que presenta el emprendedor y que muestra un acercamiento al conocimiento de su perfil son las características sociales.

2.2.9.2.1. Liderazgo

El liderazgo es considerado la habilidad para persuadir, guiar, motivar a un grupo de personas u organizaciones. Por ende, mantienen una connotación positiva a diferencia del concepto de autoridad o de dirección. Asimismo, los gerentes pueden planificar, coordinar proyectos, resolver problemas; en cambio, los líderes además de ello pueden inspirar a otras personas a un objetivo en común y lograr cambios positivos en la organización (Quispe, 2018).

Por otro lado, el líder emprendedor, es aquella persona que tiene la mayor probabilidad de éxito en la puesta en marcha de su emprendimiento, fundamentándose en su visión holística, práctica e integral de la unidad de

negocios fundada. También se caracteriza por poseer una mentalidad flexible a las personas y al cambio, guiando de forma eficaz al grupo hacia el logro de proyectos (Vargas, 2010)

Adicionalmente, en los emprendimientos se aprecia el liderazgo, el cual permite afrontar coyunturas adversas de diversas índoles. Por ejemplo, en los casos de Morgan, Chrysler, Dell, Audi, entre otros; en los que los fundadores ejercieron para que sus compañías logren destacar en el tiempo (Moreno y Espiritu, 2010).

De acuerdo a Ensley, Pearce y Hmieleski, (2006), los emprendimientos no pueden ser creados sin liderazgo de los fundadores, quienes en un principio definen los objetivos de la organización y motivan los esfuerzos de sus empleados. Sin embargo, no todos los emprendedores van a liderar los emprendimientos de la misma forma, ellos lo hacen mediante el liderazgo transaccional y liderazgo transformacional.

Por consiguiente, cuando se presenta un entorno dinámico, el cual se caracteriza por ser imprescindible, cambiar rápidamente, y existe incertidumbre por las organizaciones que operan dentro de ellas; es en ese contexto que el liderazgo transformacional es más efectivo. Por ello, cuando existe un entorno dinámico de menor magnitud resulta más efectivo el liderazgo transaccional.

Tras los estudios de estos autores, infieren que, fortalecer el liderazgo debe ser una estrategia de comportamiento eficaz, para aquellos emprendedores que desean obtener el compromiso por parte de sus equipos para competir con otras firmas que tienen un mejor posicionamiento en el mercado y mayores recursos.

2.2.9.2.2. Trabajo en Equipo

Es la habilidad que tienen las personas para el logro de un objetivo en común, priorizando los objetivos grupales sobre los individuales (Robles y Zárrega, 2015).

Actualmente, el emprendimiento no sólo es sinónimo de creación de empresas, sino que desarrolla un conjunto de habilidades importantes, como el trabajo en

equipo. El cual es requerido en distintos ámbitos, como personal, social y profesional (Paños, 2017).

De acuerdo a Alles (2008), define el trabajo en equipo como la capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de conocimiento que no son nuestra especialidad, todo en búsqueda de trabajar una estrategia y conseguir los objetivos trazados (p. 95)

Esto implica poder tener expectativas positivas dentro de un grupo de trabajo, además de sentirse y hacer sentir identificados a los demás con los objetivos del trabajo, para poder empezar a comprender a los otros que están aportando al trabajo colectivo. Si al hacerse parte de un grupo hay cierto sentimiento de rechazo, de cualquiera de las partes, se debe saber replantear y considerar si los objetivos que el grupo alineó y la estrategia por seguir con adecuados y forman parte del desarrollo personal y profesional de cada una de las personas que están al interior del equipo.

El trabajo en equipo exige complementariedad, compromiso y comunicación, condiciones que gran parte de universitarios no tienen. Esta característica debe ser inherente en la praxis administrativa, ya que ella implica transferir autoridad y responsabilidad a posiciones inferiores de la jerarquía, proceso conocido como la delegación de funciones.

2.2.9.2.3. Solidaridad

Según Moenne (2010), la solidaridad parte de la naturaleza misma del ser humano, mostrando que las personas interactúan con otros. En este sentido, desean vivir en un entorno compartido, debido a la naturaleza social del ser humano. Por ello, el ser humano no puede desvincularse de sus semejantes o tratar de desarrollar sus competencias de forma individual.

Adicionalmente, Bilbao y Pachano (2002), describen a una persona solidaria como aquella que busca el bien común o mantener un compromiso con sus semejantes.

Esto explica, así como la responsabilidad y autonomía tienen una relación muy estrecha, dándole un mayor énfasis en el compromiso y bien común permitiendo que a través de estos aspectos se encuentre una satisfacción plena en su estado de ánimo.

2.2.9.3. Características psicológicas

Las características psicológicas están dadas por la influencia de valores culturales y sociales Liñan (citado en Bonilla y Garcia, 2014).

Por tanto, se presentan las características psicológicas relacionadas con el emprendedor.

2.2.9.3.1. Necesidad de logro

El autor David MacClelland, señala que, si la necesidad por el logro es alta, posiblemente habrá más personas que se comporten como emprendedores, actuando para producir más de lo que consumen.

Asimismo, el autor define al emprendedor, como alguien que ejerce un tipo de control sobre los medios de producción y tiene la capacidad de producir más comparado con lo que él pueda consumir, con el objetivo primordial de obtener ingresos individuales (MacClelland, 1961). Este autor considera que los individuos fuertemente motivados por el deseo del triunfo muestran mayor desenvolvimiento e iniciativa que los otros. Ellos buscan continuamente en su medio las ocasiones de llevar a cabo desafíos interesantes y de probarse a sí mismos que ellos podrán triunfar. Los emprendedores son personas con una elevada motivación de logro, y suelen estar fuertemente motivados por el deseo de llevar a cabo una idea o de probarse a ellos mismos que son capaces de crear una nueva empresa y tener éxito.

Por tanto, los emprendedores se caracterizan por una alta motivación de logro que les impulsa a:

- Realizar tareas moderadamente desafiantes
- Persistir en estas tareas
- Perseguir el éxito laboral y la actividad empresarial.

Las personas que tienen una motivación alta de logros, les gustan mejorar, asumir nuevas responsabilidades y comprometerse con nuevos objetivos; son propensos a tomar riesgos calculados. Frente a situaciones de puro azar prefieren situaciones retadoras que pueden controlar si se esfuerzan.

De esta forma, el emprendedor suele aparecer a los ojos de los demás como alguien guiado internamente por un imparable deseo de lograr sus objetivos,

como alguien que busca la excelencia. Su fuerte carácter competitivo le lleva a aceptar ciertos riesgos y a perseguir objetivos que le motiven.

2.2.9.3.2. Minimización de temor al riesgo

De acuerdo a Cantillón (citado en Rodríguez, 2009), el emprendedor se caracteriza por asumir riesgos en condiciones de incertidumbre. Por tanto, clasifica a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que perciben salarios y rentas fijas; y los “emprendedores” que obtienen beneficios variables e inciertos. Asimismo, señala que el emprendedor opera en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre son relevantes al momento de tomar decisiones que impliquen un determinado nivel de riesgo.

El emprendedor se caracteriza por ser un tomador de riesgo, no sólo por arriesgar su patrimonio, sino también por arriesgar su imagen social y los costos psicológicos que impliquen un posible fracaso en su emprendimiento (Bucardo, Saavedra, y Camarena, 2015).

Uno de los emprendedores más conocidos a nivel mundial es el Británico Richard Branson, dueño de una fortuna, producto de su conglomerado de empresas que lo hacen uno de los hombres más ricos del mundo. Por tanto, el emprendedor señala lo siguiente respecto a tomar riesgos:

Aunque estoy familiarizado con ella a nivel instintivo, tomar riesgos es algo que me resulta extremadamente difícil de describir en abstracto. Existe una gran tentación de razonar las decisiones del pasado: todos los éxitos pueden ser descritos como ejemplos de toma de riesgos medidos y sistemáticos, mientras que todos los fracasos pueden ser pasados a eventos que no podrían haber sido previstos en el momento de tomar la decisión” (Branson, 1986, p. 13)

De acuerdo a Branson (1986), “El emprendedor no es una persona que toma cualquier riesgo, sino toma riesgos moderados. Esta toma de riesgo debe ir vinculada con el compromiso personal. En este sentido, evita involucrarse en nuevos emprendimientos que impidan trabajar de la mejor forma en las organizaciones actuales en las que labora. Por tanto, cuando un emprendedor haya decidido tomar un riesgo, no debe hacerlo continuamente, sino debe estar plenamente comprometido con sus propios intereses.

2.3. Definición de términos

a) Autonomía

Deseo individual de libertad, control y flexibilidad en el uso del tiempo por parte del emprendedor (Carter, Gartner, Shaver y Gatewood, 2003).

b) Emprendedor

Es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también ver y descubrir las oportunidades que en él están ocultas (Formichella, 2004).

c) Empresario

Es aquella persona que se dedica a cuestiones gerenciales y el rumbo lucrativo de su empresa, con la finalidad de no tener pérdidas.

d) Emprendimiento

Es un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social y que posee ciertas características, principalmente la incertidumbre e innovación (Formichella, 2004).

e) Incubadora

Es donde el emprendedor en un gran número de ocasiones, descubre la oportunidad de negocio y madura su idea hasta materializarla en una empresa (Alonso y Galve, 2008).

f) Liderazgo

Es aquella persona que tiene la mayor probabilidad de éxito en la puesta en marcha de su emprendimiento, fundamentándose en su visión holística, práctica e integral de la unidad de negocios fundada (Vargas, 2010).

g) Creatividad

Es un proceso que transforma constructivamente la realidad en algo nuevo original (Farfán, 2017, p. 58).

h) Perfil

Conjunto de características que describen las capacidades de un individuo en diversos ámbitos de su actividad; en el caso concreto del presente trabajo se relaciona con aquellos atributos dirigidos al emprendimiento (Paniza & Herrera, 2016 p.40).

i) Network

Interacción entre empresas genera una nueva información económicamente valiosa, dando lugar a lo que se conoce como aprendizaje mediante la interacción (Alonso y Galve, 2008)

j) Rasgos de personalidad

Son características inherentes del individuo que le diferencia de los demás.

k) Eficiencia

Es el uso adecuado de todos los recursos, y evita la sobreproducción en una empresa con el fin de que la actividad emprendedora sea rentable.

l) Emprendimiento por Oportunidad (NEA)

Se refiere a aquellas personas que perciben una oportunidad de negocio y crean empresa como una de varias opciones de carrera (Universidad de Desarrollo 2014, 2013).

m) Emprendimiento por Necesidad (OEA)

Se refiere a aquellas personas que hacen emprendimiento o inician una actividad de negocio, pero no porque quieran ser dependientes, sino porque no encuentran otra forma de subsistir. Por lo general no está asociado con la innovación y en el mejor de los casos, genera algunos empleos (Universidad de Desarrollo 2014, 2013).

n) Emprendedor Oportunista

Es un tipo de emprendedor que se caracteriza por ser muy optimista, disfruta del marketing y la venta. Este tipo de emprendedor mide su éxito en función al dinero ganado o de rentas futuras percibidas (Quispe, 2018).

o) Emprendedor Constructor

Es un tipo de emprendedor que se caracteriza por tener un impulso para construir negocios altamente escalables de forma muy rápida (Quispe, 2018).

p) Emprendedor innovador

Es un tipo de emprendedor que se caracteriza por ser transformador que mide el éxito en función del impacto que tiene su producto hacia la humanidad. Además de ello, prefieren estar en un laboratorio que en la parte financiera o comercial (Quispe, 2018).

q) Emprendedor Especialista

Es un tipo de emprendedor que se caracteriza por ser analítico, relativamente reticente al riesgo y no es proclive a ser vendedor. Además, genera la mayoría de sus negocios a partir de referencias y contactos (Quispe, 2018).

CAPÍTULO III

DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Definición de variable

Perfil emprendedor

“Características inherentes a los emprendedores y/o creadores de empresas, para desarrollar acciones emprendedoras” (Quejada y Ávila, 2017, p. 259).

3.2. Definición operacional de la variable

Tabla 3

Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
PERFIL EMPRENDEDOR Características inherentes a los emprendedores y/o creadores de empresas, para desarrollar acciones emprendedoras (Quejada y Ávila, 2017, p. 259).	Características Personales Son cualidades que integran la personalidad y carácter de un emprendedor, las mismas que permiten realizar la gestión empresarial.	a) Autonomía b) Toma de decisiones c) Responsabilidad d) Creatividad	
	Características Sociales Son características orientadas a un beneficio común, se hace visible en la interacción e impulso hacia un grupo.	a) Liderazgo b) Trabajo en equipo c) Solidaridad	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
	Características Psicológicas Son aquellos rasgos de personalidad que diferencia al individuo de los demás.	a) Necesidad de logro b) Minimización del temor al riesgo	

Nota. Elaboración propia.

3.3. Hipótesis de Investigación

En el presente trabajo de investigación se optó elegir por el tipo de hipótesis descriptiva, que por su estructura es de una sola variable, que más adelante señala:

Según, Carrasco (2005, pág. 198), define el tipo de hipótesis y su subclasificación:

Por su estructura

Según este criterio las hipótesis se agrupan tomando como referencia el número de variables que contienen; así, por ejemplo, pueden existir hipótesis de una o más variables.

Hipótesis de una sola variable

Son aquellas que están formadas por una sola variable, son de fácil comprobación y corresponden a las investigaciones descriptivas de una sola variable, pudiendo ser dicha variable cuantitativa o cualitativa.

Teniendo en cuenta la definición según lo mencionado en el anterior acápite:

3.3.1. Hipótesis General:

El perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es bajo.

3.3.2. Hipótesis Específico:

- Las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es bajo.
- Las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es bajo.
- Las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es bajo.

3.4. Tipo y diseño de la investigación

3.4.1. Tipo de Investigación

Investigación Básica

Según Valderrama (2016), señala que la investigación básica está destinada a aportar un conjunto de conocimientos de manera organizada; es decir se preocupa por recoger información de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico-científico (p. 164)

3.4.2. Enfoque de Investigación

Investigación Cuantitativa

Hernández, Fernández y Baptista (2014), indica que se hace recolección de datos como la encuesta para describir y en base a ello se realiza la medición numérica y análisis estadístico.

3.4.3. Nivel Investigación

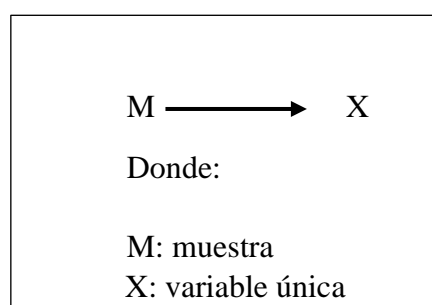
Investigación Descriptiva

Según Bernal (2010), “indica que es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto” (p. 113).

3.4.4. Diseño de investigación

Diseño no Experimental-Transversal

Hernández, Fernández y Baptista (2014), consideran “la investigación no Experimental se realiza sin la manipulación deliberada de variables y solamente se observan los fenómenos en su ambiente natural para su análisis”. Asimismo, se muestra el siguiente esquema:



3.5. Población y muestra

Población

Sobre la población, Bernal (2010), considera “Es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación, es decir, la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares” (p. 160).

La población en la presente investigación, está conformada por todos los estudiantes matriculados de noveno y décimo ciclo de la escuela Académico Profesional de Administración del periodo 2019-I.

Tabla 4

Población de estudio

CICLO	N° DE ESTUDIANTES
Noveno	39
Décimo	44
TOTAL	83

Nota. Base de datos de Servicios Académicos de la Escuela Académico Profesional de Administración UNAMBA (2019).

Muestra

De acuerdo a Kinner y Taylor (1998) “el muestreo no probabilístico es la selección de un elemento de la población que va formar parte de la muestra, se basa en el cierto punto en el criterio del investigador” (p.405).

La presente investigación se realizará con un procedimiento no probabilístico, puesto que se encuestará a todos los estudiantes matriculados de noveno y décimo ciclo de la escuela Académico Profesional de Administración del 2019-I.

3.6. Procedimiento de la investigación

Para la realización de este estudio de investigación se tuvo en cuenta las siguientes sendas:

Primero, se tuvo que solicitar a Servicios académicos de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac el registro de estudiantes matriculados de la Escuela Académico Profesional de Administración de los ciclos noveno y décimo del 2019-I.

Segundo, para la revisión y validación del instrumento, en este caso el cuestionario fue llevada a cabo por expertos en el tema de emprendimientos y además que, siendo ya adaptada y validada, se tuvo que hacer algunos ajustes pertinentes para dar validez al mismo.

Tercero, obtenido el instrumento validado y ajustado debidamente, se aplica en ejecución dicho cuestionario a los estudiantes de noveno y décimo semestre. Además de ello se diseñó en el google Drive, para verificar que las respuestas estén de acuerdo a lo llenado en la encuesta de forma física.

Cuarto, las respuestas de las encuestas, se extrajeron para procesar en el software SSPS23 y EXCEL, teniendo como resultado las tablas y frecuencias de datos estadísticos de acuerdo a los objetivos del estudio de investigación.

Quinto, posteriormente se realizó el análisis y discusión de los resultados.

Sexto, finalmente se concluye y se recomienda a partir de lo analizado y discutido anteriormente.

3.7. Material de investigación

3.7.1. Técnica de recolección de datos

Encuesta

Según Arias (2012), “la encuesta es una técnica de recolección de datos que pretende obtener información que se suministra a un grupo o muestra de sujetos, acerca de sí mismos, o en relación en un tema en particular” (p. 72).

Para la presente investigación se utilizará la técnica de la encuesta para recolectar los datos

3.7.2. Instrumentos de investigación

Cuestionario

Según Bernal (2010), define “que es un conjunto de preguntas, respecto una o más variables que van a medirse” (p. 250).

Por consiguiente, el recurso que se utilizará para la extracción de información del trabajo de investigación será el cuestionario a base de preguntas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos

La confiabilidad se refiere a la consistencia de las puntuaciones obtenidas por las mismas personas. Para obtener la confiabilidad del instrumento de este estudio de investigación se utilizó el método de Alfa de Cronbach, este coeficiente tiene valores entre 0 y 1 (donde “0” significa confiabilidad nula y “1” significa confiabilidad total (Valderrama 2016 p.218). De este modo los resultados muestran de la siguiente manera:

Tabla 5

Estadísticas de fiabilidad: Perfil emprendedor

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,913	36

Nota. Extraído del estadístico SPSSV 23

En la tabla 5, se puede observar que según los resultados obtenidos con estadísticos de SPSS mediante el alfa de Cronbach nos muestra aproximadamente el 0,913 ubicado en un coeficiente de excelente, lo cual decimos que el instrumento utilizado en el presente trabajo de investigación para el “Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”, según la teoría citada anteriormente, corresponde al coeficiente muy aceptable.

4.2. Descripción de resultados

Para describir los resultados, se realizó utilizando una técnica estadística. En este caso se utilizó el análisis descriptivo, porque la variable que está siendo abordada en este trabajo de investigación es cualitativa. Más adelante se define según el autor citado.

Análisis Descriptivo

Según (Valderrama M., 2013, págs. 230-231), define el análisis descriptivo, como un resumen específico y detallado en números porcentuales sobre los resultados obtenidos del procesamiento de datos en el SPSS a través de la tabla de frecuencias y gráficos de barras.

A continuación se muestran las descripciones de resultados obtenidos del procesamiento de datos del trabajo de investigación.

Descripción de las tablas de frecuencias y gráficos de barras de la variable

Tabla 6

Frecuencia y porcentaje de la variable Perfil Emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	12	14,5	14,5	14,5
	Moderado	23	27,7	27,7	42,2
	Alto	48	57,8	57,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

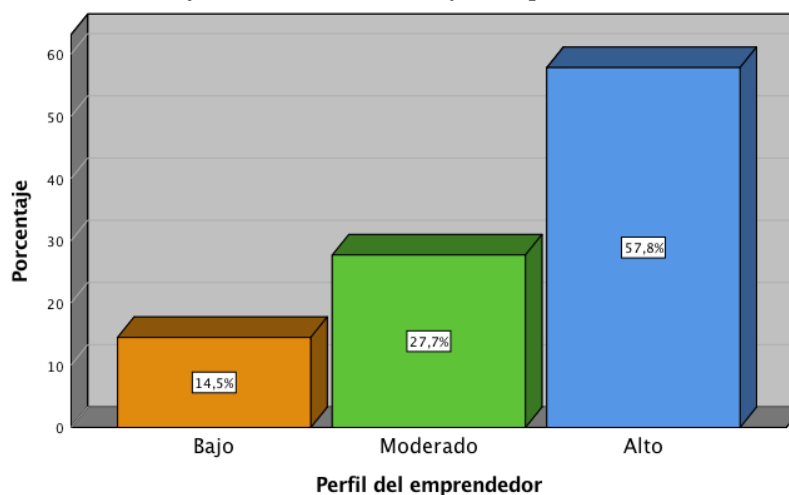
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23,2019.

Interpretación:

En la tabla 6 se puede observar de los encuestados, que 12 de 83 estudiantes poseen un perfil emprendedor bajo, seguido de 23 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 48 estudiantes señalaron tener un perfil emprendedor alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto del “Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Figura 3

Porcentaje de la variable Perfil Emprendedor



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 3 se puede observar de los encuestados, que el 14.5% tiene un perfil emprendedor bajo, mientras el 27.7% presenta un perfil emprendedor moderado y con el mayor indicador de 57.8% posee un perfil emprendedor alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto del “Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Descripción de resultados de las tablas y figuras de las dimensiones del perfil emprendedor**Tabla 7**

Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Personales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	4	4,8	4,8	4,8
Moderado	15	18,1	18,1	22,9
Alto	64	77,1	77,1	100,0
Total	83	100,0	100,0	

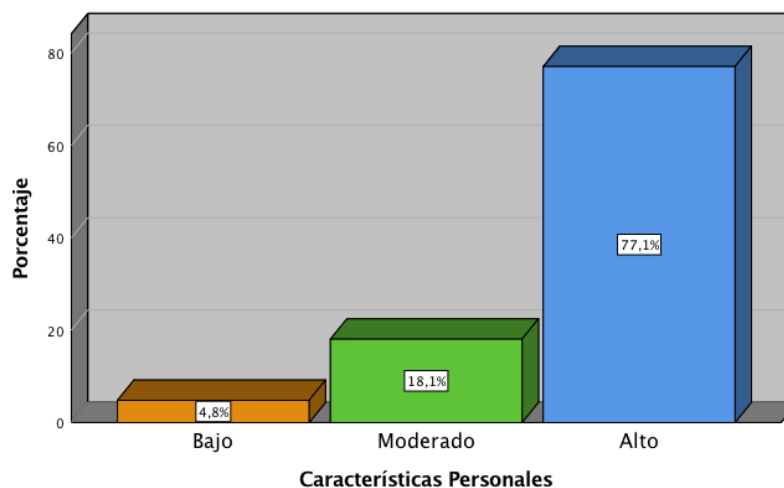
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23,2019.

Interpretación:

En la tabla 7 se puede observar de los encuestados, que sólo 4 de 83 estudiantes tienen características personales de nivel bajo, seguido de 15 estudiantes que aducen tener características personales de nivel moderado y mayormente 64 estudiantes señalaron tener características personales de nivel alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de “Características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Figura 4

Porcentaje de la dimensión Características Personales



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 4 se observa, que el 4.8% posee características personales de nivel bajo, mientras el 18.1% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador del 77.1% posee un nivel alto. Se puede decir que generalmente existe un indicador alto de “Características personales del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Tabla 8

Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Sociales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	7,2	7,2	7,2
	Moderado	19	22,9	22,9	30,1
	Alto	58	69,9	69,9	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23,2019.

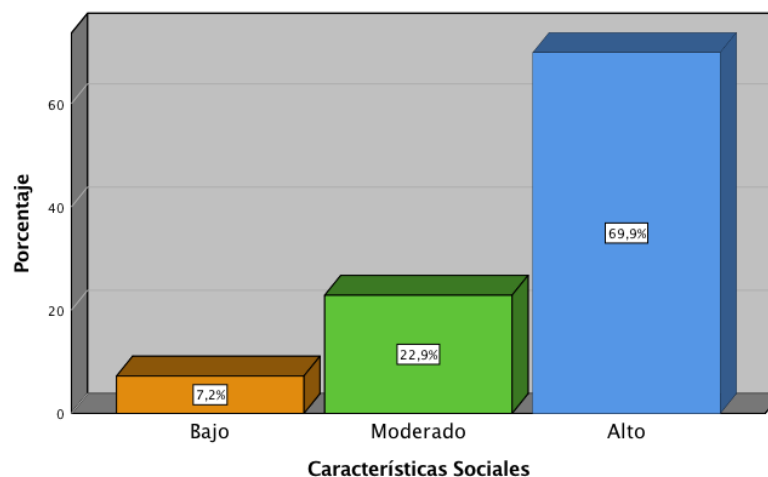
Interpretación:

En la tabla 8 se pudo observar de los encuestados, que sólo 6 de 83 estudiantes aducen tener características sociales de nivel bajo, seguido de 19 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 58 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de “Características sociales en los estudiantes de IX-X

ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Figura 5

Porcentaje de la dimensión Características Sociales



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 5 se muestra, que el 7.2% tiene características sociales de nivel bajo, mientras el 22.9% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador de 69.9% posee un nivel alto. Por lo tanto se puede decir que existe un indicador alto de “Características sociales del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Tabla 9

Frecuencia y porcentaje de la dimensión Características Psicológicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	7	8,4	8,4	8,4
Moderado	16	19,3	19,3	27,7
Alto	60	72,3	72,3	100,0
Total	83	100,0	100,0	

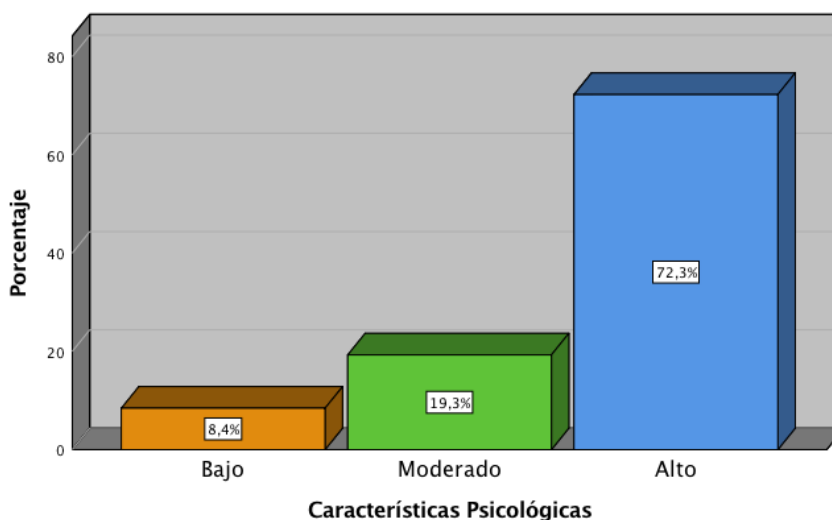
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23,2019.

Interpretación:

En la tabla 9 se puede observar de los encuestados, que solo 7 de 83 estudiantes aducen tener características psicológicas de nivel bajo, seguido de 16 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 60 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de “Características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Figura 6

Porcentaje de la dimensión Características Psicológicas



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 6 se muestra, que el 8.4% tiene características psicológicas de nivel bajo, mientras el 19.3% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador del 72.3% posee un nivel alto. En consecuente se puede decir que existe un indicador alto de “Características psicológicas del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019”

Descripción de resultados de las tablas de frecuencias y gráficos de barras de los indicadores del perfil emprendedor.

Indicador 1: Autonomía

Tabla 10

Frecuencia y porcentaje del indicador Autonomía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	10	12,0	12,0	12,0
Moderado	20	24,1	24,1	36,1
Alto	53	63,9	63,9	100,0
Total	83	100,0	100,0	

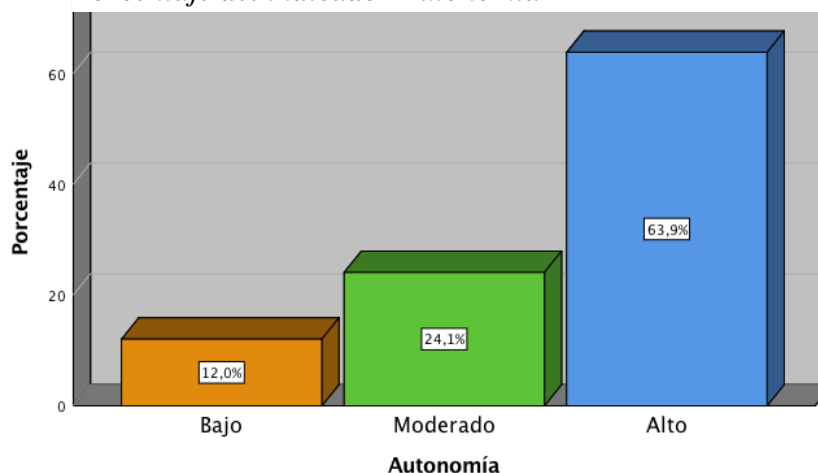
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 10 se puede observar de los encuestados, que solo 10 de 83 estudiantes acreditan tener Autonomía del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 20 estudiantes que alegan tener moderado y mayormente 53 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de Autonomía del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 7

Porcentaje del indicador Autonomía



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 7 se observa que el 12.0% posee autonomía en nivel bajo, mientras el 24.1% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador del 63.9% posee en un nivel alto.

Indicador 2: Toma de decisiones

Tabla 11

Frecuencia y porcentaje del indicador Toma de Decisiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	8	9,6	9,6	9,6
	Moderado	40	48,2	48,2	57,8
	Alto	35	42,2	42,2	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

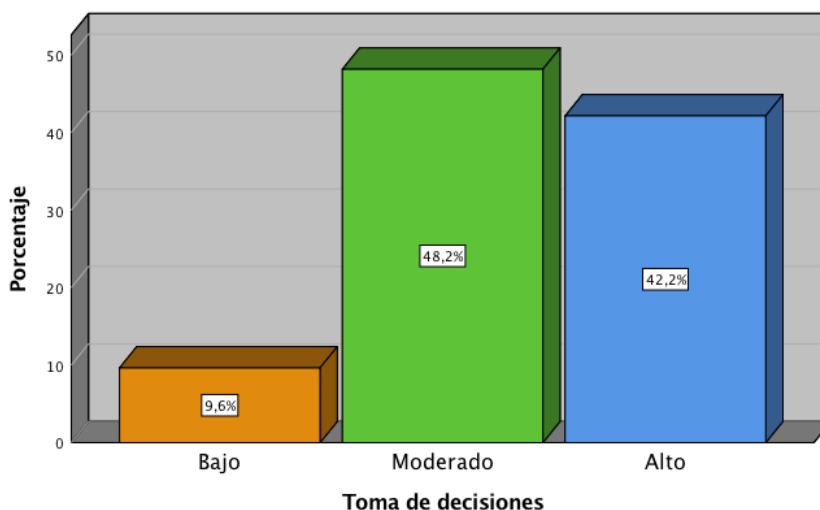
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 11 se puede observar de los encuestados, que solo 8 de 83 estudiantes acreditan tener toma de decisiones del perfil emprendedor de nivel bajo, mayormente 40 estudiantes alegan tener un nivel moderado y 35 estudiantes señalaron poseer un nivel alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador moderado de toma de decisiones del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 8

Porcentaje del indicador Toma de Decisiones



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 8 se observa de los encuestados, que el 9.6% poseen nivel bajo la toma de decisiones, mientras que el 48.1% presenta un nivel moderado y el 42.2% posee en un nivel alto la toma de decisiones.

Indicador 3: Responsabilidad

Tabla 12

Frecuencia y porcentaje del indicador Responsabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	2	2,4	2,4	2,4
Moderado	17	20,5	20,5	22,9
Alto	64	77,1	77,1	100,0
Total	83	100,0	100,0	

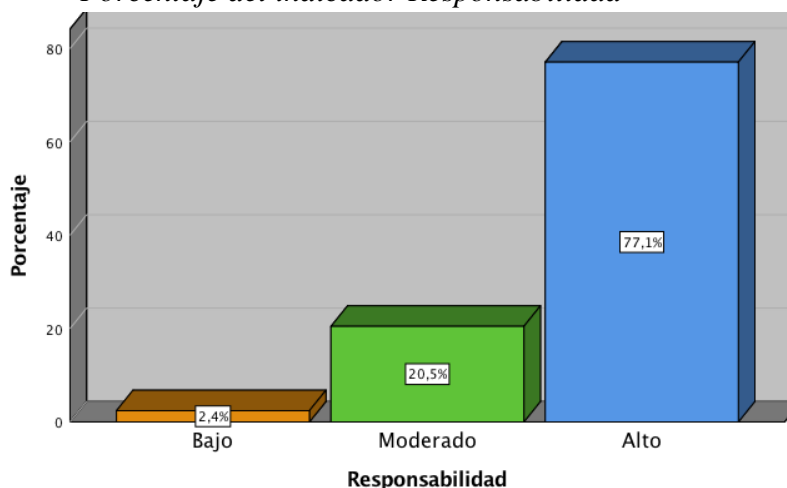
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 12 se puede observar de los encuestados, que solo 2 de 83 estudiantes aducen tener responsabilidad del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 17 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 64 estudiantes señalaron tener un nivel alto de responsabilidad. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de responsabilidad del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 9

Porcentaje del indicador Responsabilidad



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 9 se observa, que el 2.4% posee responsabilidad en un nivel bajo, mientras que el 20.5% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador de 77.1% posee en un nivel alto de responsabilidad.

Indicador 4: Creatividad

Tabla 13

Frecuencia y porcentaje del indicador Creatividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	5	6,0	6,0	6,0
Moderado	16	19,3	19,3	25,3
Alto	62	74,7	74,7	100,0
Total	83	100,0	100,0	

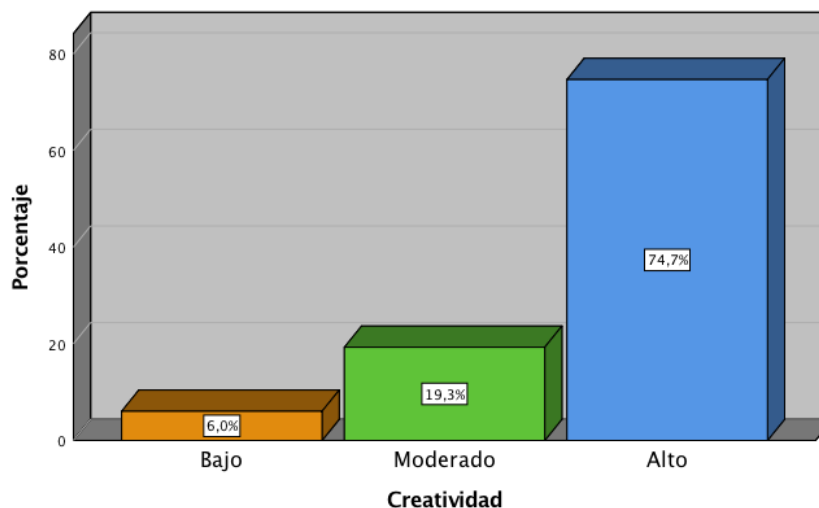
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 13 se puede observar de los encuestados, que solo 4 de 83 estudiantes aducen tener liderazgo del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 16 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 63 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de liderazgo del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 10

Porcentaje del indicador Creatividad



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 10 se observa, que el 6.0% posee creatividad en nivel bajo, mientras que el 19.3% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador del 74.7% posee un nivel alto de creatividad.

Indicador 5: Liderazgo

Tabla 14

Frecuencia y porcentaje del indicador Liderazgo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	4	4,8	4,8	4,8
Moderado	16	19,3	19,3	24,1
Alto	63	75,9	75,9	100,0
Total	83	100,0	100,0	

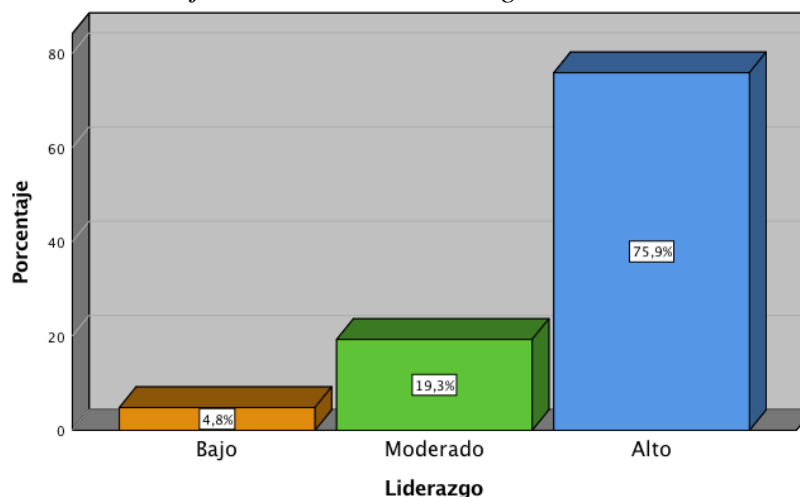
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 14 se puede observar de los encuestados, que solo 4 de 83 estudiantes aducen tener liderazgo del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 16 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 63 estudiantes señalaron tener un nivel alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de liderazgo del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 11

Porcentaje del indicador Liderazgo



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 11 se observa, que el 4.8% posee liderazgo en nivel bajo, mientras el 19.3% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador de 75.9% posee un nivel alto.

Indicador 6: Trabajo en equipo

Tabla 15

Frecuencia y porcentaje del indicador Trabajo en Equipo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	7	8,4	8,4	8,4
Moderado	19	22,9	22,9	31,3
Alto	57	68,7	68,7	100,0
Total	83	100,0	100,0	

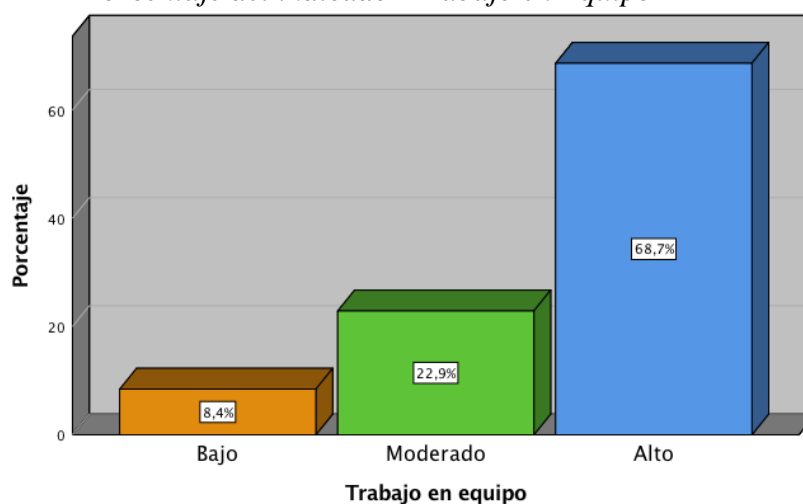
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 15 se puede observar de los encuestados, que solo 7 de 83 estudiantes aducen tener trabajo en equipo del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 19 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 57 estudiantes señalaron tener un nivel alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de trabajo en equipo del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 12

Porcentaje del indicador Trabajo en Equipo



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 12 se observa, que el 8.4% aceptan en nivel bajo el trabajo en equipo, mientras el 22.9% aceptan de manera moderada y con el mayor indicador de 68.7% acepta en un nivel alto el trabajo en equipo.

Indicador 7: Solidaridad

Tabla 16

Frecuencia y porcentaje del indicador Solidaridad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	7,2	7,2	7,2
	Moderado	36	43,4	43,4	50,6
	Alto	41	49,4	49,4	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

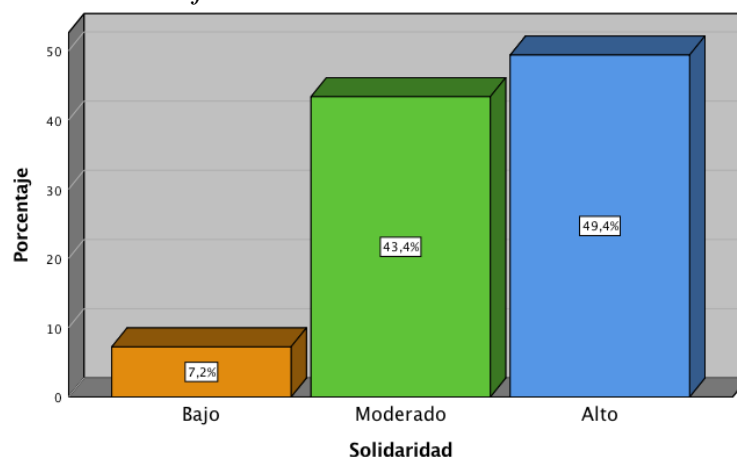
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 16 se puede observar de los encuestados, que solo 6 de 83 estudiantes aducen tener solidaridad del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 36 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 41 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de solidaridad del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 13

Porcentaje del indicador Solidaridad



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 13 se observa, que el 7.2% posee solidaridad en un nivel bajo, mientras el 43.4% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador del 49.4% posee en un nivel alto de solidaridad.

Indicador 8: Necesidad de logro

Tabla 17

Frecuencia y porcentaje del indicador Necesidad de Logro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	7,2	7,2	7,2
	Moderado	20	24,1	24,1	31,3
	Alto	57	68,7	68,7	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

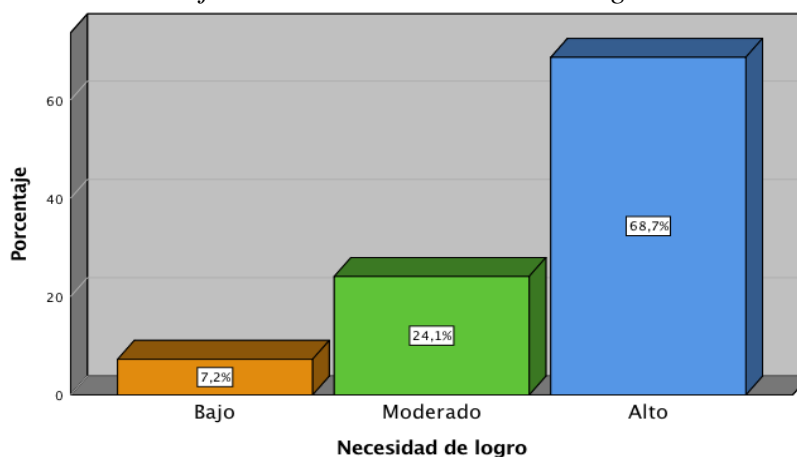
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 17 se puede observar de los encuestados, que solo 6 de 83 estudiantes aducen tener necesidad de logro del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 20 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 57 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de necesidad de logro del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 14

Porcentaje del indicador necesidad de logro



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 14 se observa, que el 7.2% posee en nivel bajo necesidad de logro, mientras el 24.1% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador de 68.7% aceptan poseer en un nivel alto de necesidad de logro.

Indicador 9: Minimización de temor al riesgo

Tabla 18

Frecuencia y porcentaje del indicador Minimización del Temor al Riesgo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	9	10,8	10,8	10,8
	Moderado	19	22,9	22,9	33,7
	Alto	55	66,3	66,3	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

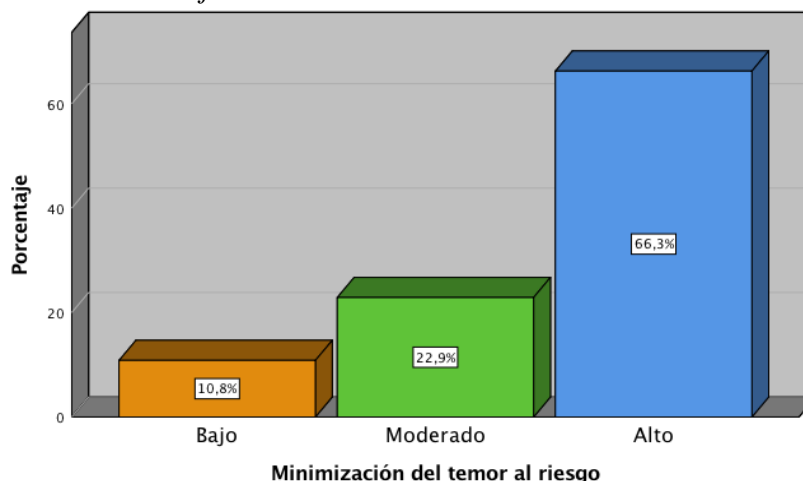
Nota. Elaboración propia, procesado en el SPSSV23, 2019.

Interpretación:

En la tabla 18 se puede observar de los encuestados, que solo 9 de 83 estudiantes aducen tener minimización del temor al riesgo del perfil emprendedor de nivel bajo, seguido de 19 estudiantes que aducen tener moderado y mayormente 55 estudiantes señalaron tener un perfil alto. Por lo que se puede decir que generalmente existe un indicador alto de minimización del temor al riesgo del perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

Figura 15

Porcentaje del indicador Minimización del Temor al Riesgo



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 15 se observa, que el 10.8% acepta tener en nivel bajo minimización del temor al riesgo, mientras el 22.9% presenta un nivel moderado y con el mayor indicador de 66.3% acepta tener minimización de temor al riesgo.

4.3. Discusión de resultados

De los resultados obtenidos en la presente investigación de tesis, se puede comparar con los trabajos de Sheron (2012) y Tupayachi & Benavides (2015), quienes obtuvieron como resultado, un nivel medio de perfil emprendedor en estudiantes de los últimos semestres. Estos resultados son similares al resultado del Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019. Esta similitud demuestra que es una preocupación no solamente de nuestra Universidad, sino también de otras Universidades que prontamente si no se resuelve se puede convertir en un problema, perjudicando la formación de calidad y asimismo desarrollo de competencias de los estudiantes, teniendo que sentirse menos de la universidad que viene con respecto a otras universidades mejores y de prestigio. en los futuros profesionales que forma ; donde se tomar medidas de solución y plantear mecanismos de trabajo continuo y mejora.

Con respecto a los resultados de las dimensiones, Paniza & Herrera(2016) y Quispe (2018), obtuvieron resultados similares en su estudio de investigación.

Paniza & Herrera(2016), obtuvo como resultado en un nivel alto el desarrollo de las características personales, interpretando que su nivel de confianza depositado en sí mismos es relativamente alto y considerando que están en una posición segura de poder propiciar desde su interior, ideas emprendedoras y que encaminen al logro de sus metas y objetivos. quienes consideraron en sus dimensiones las características personales. Asimismo Quispe (2018), quien obtiene como resultado sobre el estudio de sus dimensiones (características personales, sociales y psicológicas) en los estudiantes de las especialidades de negocios e ingenierías de noveno y décimo ciclo muestra un alto nivel.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Con respecto al objetivo general, el 57.8% de los encuestados poseen un perfil emprendedor en un nivel alto. En consecuencia se puede concluir que generalmente existe un indicador alto de perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019; siendo un número exacto de 48 estudiantes, lo que indica que aún permanece la mitad de estudiantes que no se sienten suficientemente capaces de poseer esas características emprendedoras y abismarse al campo de acción sin ningún tipo de prejuicios que obstaculicen sus objetivos y metas y por ello al culminar su carrera u otros hasta sin llegar a concluir deciden buscar trabajo y en el trayecto se queden muchos desempleados o en proceso de búsqueda.

Con respecto a los objetivos específicos:

2. Con respecto a las Características personales, de acuerdo a Gartner (1988) son un conjunto de cualidades que forman el carácter y personalidad de un emprendedor y que permiten movilizar y mantener su gestión empresarial; en consecuencia los resultados de esta investigación muestran que el 77.1% de los estudiantes poseen un nivel alto de características personales. Esto quiere decir que los estudiantes al estudiar la carrera de Administración y estando en los últimos ciclos ya tienen la seguridad de sí mismos de asumir responsabilidades y consecuencias luego de tomar decisiones para emprender o elegir rumbos de manera independiente, eso es la autonomía, conocerse lo suficiente para asumir responsabilidades y aceptar las consecuencias que cada acción trae consigo y de esa forma asumir decisiones (de forma racional) para elegir la mejor alternativa que permita realizar sus actividades logrando alcanzar sus metas y en caso se presente algún problema situacional saberlas manejar de manera inteligente, razonable y profesional, como administradores que son.

3. Con respecto a las características sociales, según Gartner se componen de los siguientes indicadores; el liderazgo, siendo uno de ellos, según (Quispe, 2018), es considerado como una habilidad para persuadir, guiar, motivar a un grupo de personas u organizaciones, además de ello pueden inspirar a otras personas a un objetivo en común y lograr cambios positivos en la organización, por otro lado se encuentra el trabajo en equipo, según Alles

(2008), define como la capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de conocimiento que no son nuestra especialidad, todo en búsqueda de trabajar una estrategia y conseguir los objetivos trazados y por último la solidaridad, que según Moenne (2010), comenta que es parte de la naturaleza misma del ser humano, mostrando que las personas interactúan con otros. En ese sentido, desean vivir en un entorno compartido, debido a la naturaleza social del ser humano. Seguidamente, para hacer más convincente y válido lo mencionado en el anterior acápite, los resultados muestran en un nivel alto que 69.9% de estudiantes poseen características sociales, por lo que se puede concluir que en el caso de los estudiantes en el indicador del liderazgo, destacan más, debido a que existe la tendencia social de liderar, tomar el mando y dirigir a cierta cantidad de personas, logrando captar su atención para luego señirse en cumplir los objetivos en común, sin embargo también los demás indicadores como el trabajo en equipo y solidaridad complementan pero en menor medida.

4. Finalmente con respecto a las Características psicológicas, Liñan (citado en Bonilla y García, 2014), menciona que se da por la influencia de valores culturales y sociales. Al respecto David MacClelland, define uno de los indicadores que es necesidad de logro, caracterizando a una persona la forma de cómo ejerce el control sobre los medios de producción y tiene la capacidad de producir más comparado con lo que él pueda consumir, con el objetivo primordial de obtener ingresos individuales, además considera que los individuos fuertemente motivados por el deseo del triunfo muestran mayor desenvolvimiento e iniciativa que los otros. Asimismo, varios autores comentan acerca del siguiente indicador que es la minimización del riesgo, de los cuales mencionaremos algunos postulados de los siguientes autores como Cantillón (citado en Rodríguez, 2009), define que todo emprendedor se enfrenta a asumir riesgos en condiciones de incertidumbre. Por otro lado (Bucardo, Saavedra, y Camarena, 2015), señala que el emprendedor se caracteriza por ser un tomador de riesgo, no sólo por arriesgar su patrimonio, sino también por arriesgar su imagen social y los costos psicológicos que impliquen un posible fracaso en su emprendimiento. Es así entonces que tras obtener los resultados, que el 72.3% de estudiantes poseen un nivel alto de características psicológicas, se puede concluir en el caso de los estudiantes que tiene mayor primacía en la necesidad de logro debido a que existen necesidades para que luego estén satisfechos y esas necesidades son mayores expectativas de superación profesional y obtención de algo que en el momento mismo no posee, pero sí después, concuerda con el postulado de David MacClelland; mientras más alto es el nivel de la necesidad de logro, posiblemente habrá más personas que se comporten como emprendedores, actuando para producir más de lo que consumen en el momento.

5.2. Recomendaciones

1. Para mejorar y obtener por lo menos un 100% de estudiantes con perfil emprendedor en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de la Escuela Académico Profesional de Administración se recomienda realizar tutorías empresariales de forma consecuente donde se debe brindar espacios a personas que emprendieron y les cuente de su experiencia y explique cómo muchas veces al fracasar les enseña a volver a intentarlo y alcanzar un emprendimiento exitoso. Además de generar instancias donde los jóvenes puedan crear ideas y resuelvan sus dudas sobre cómo sobrellevar dicha situación en cuanto a sus proyectos.
2. Se recomienda fortalecer la formación por competencias en emprendimiento con énfasis en las competencias personales dentro de las asignaturas que se inician en la aplicación del proyecto o ejecución que permita en los estudiantes desarrollar de forma más efectiva el perfil emprendedor.
3. Se recomienda establecer mesas de diálogo con representantes de otras universidades de la misma carrera o similar que puedan llevarse a cabo proyectos interinstitucionales en beneficio de los estudiantes para que puedan desarrollar las diversas capacidades emprendedoras y pongan en práctica sus habilidades sociales.
4. Se recomienda organizar concursos, de creatividad, innovación y emprendimiento en la escuela académico profesional de Administración, para medir el avance de desarrollo de aprendizaje que van teniendo los estudiantes y de esa manera impulsar a que se lleve a cabo concursos regionales y nacionales entre universidades.
5. Área Curricular: espacio que posibilita el ejercicio de las competencias en torno a la relación sujeto-objeto, es donde se plantean y analizan diversas formas de entender el universo, se conocen procedimientos para anticiparse a los problemas enfrentarlos y buscar solución. Las áreas curriculares tienen una perspectiva integradora, a través de ella se vinculan los tres tipos de contenidos de aprendizaje: procedimientos conceptos y actitudes.

BIBLIOGRAFÍA

- Alles, M. (2008). *Desempeño por competencias: Evaluación de 360°*. Buenos Aires.
- Alonso Nuez, M. J., & Galve Górriz, C. (2008). El emprendedor y la empresa: Una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 5-44.
- Arias, G. F. (2012). *El proyecto de Investigación*. Caracas: Episteme.
- Atagua, M., Donatti, D., & Guillent, Y. (26 de diciembre de 2017). *metodos de investigacion*. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.pe/p/metodos-de-la-investigacion.html>
- Benavides Mansilla, M. J., & Tupayachi Atapaucar, M. D. (2015). *Emprendimiento y perfil del emprendedor en la escuela profesional de ciencias administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015*. Cusco: UNSAAC.
- Benavides Mansilla, M. J., & Tupayachi Atapaucar, M. D. (2015). *Emprendimiento y perfil del emprendedor en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo:2014-2015*. Cusco.
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Bilbao, A., & Pachano, S. (2002). Rasgos y actitudes de los emprendedores. *Caracas: Corporación Andina de Fomento*.
- Birley, S. (1985). The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*, 107-117.
- Bonilla Ricardo, R. F., & García Restrepo, J. O. (2014). *Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en Administración de Negocios: Un análisis empírico en la ciudad de Manizales*. Colombia.
- Bonilla Ricardo, R. F., & Garcia Restrepo, J. O. (2014). *Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en Administración de negocios: un análisis empírico en la ciudad de Manizales*. Colombia.
- Branson, R. (1986). Reflections of a risk-taker. *McKinsey Quarterly*, 13-18.
- Brenes, E., & Haar., J. (16 de mayo de 2016). *issuu.com*. Obtenido de [issuu.com](https://issuu.com/cengagelatam/docs/brenes_issuu): https://issuu.com/cengagelatam/docs/brenes_issuu

- Brunet, I., & Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura de emprendedor. *Papers: Revista de Sociología*(73), 81-103.
- Bucardo, M. A., Saavedra, M. L., & Camarena, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 98-107.
- Cambridge Dictionary. (s.f.). *dictionary.cambridge.org*. Recuperado el 19 de 05 de 2019, de [dictionary.cambridge.org](https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/empreneurial):
<https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/empreneurial>
- Cancino, C., & Morales, M. (2008). Responsabilidad social empresarial. *Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información*, Chile.
- Carrasco Díaz, S. (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- Carrasco, I., & Castaño, S. (2008). EL EMPRENDEDOR SCHUMPETERIANO. *ICE*, 121-134.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *First Public Inc*.
- Charaja Cutipa, F. (2018). *El MAPIC en la Investigación científica*. Puno.
- Cuervo, Á., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva. Introducción.
- CURRÍCULO DE ESTUDIOS. (2017). *Objetivo general de la Escuela Académico Profesional de Administración*. Apurímac, Abancay: Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.
- De La Red Vega, N., & Arias Martínez, B. (2015). *Perfil Psicosocial de la Persona Emprendedora*. España, Valladolid.
- De Pablo López, I., Santos Urda, B., & Bueno Hernández, Y. (2014). *researchgate.net*. Recuperado el 07 de 06 de 2019, de [researchgate.net](https://www.researchgate.net/publication/228887248):
<https://www.researchgate.net/publication/228887248>
- Deeb, G. (2014). *The 4 types Of Entrepreneurs. Wich are you? Forbes*.
- Dehter, M. (2001). Intrapreneurship. *Justoahora*.
- Desarrollo, I. G. (2018). Índice Global de Emprendimiento 2018. *Consejo Nacional de Competitividad*.

- Ensley, M. D., Pearce, C. L., & Hmieleski, K. M. (2006). The moderating effect of environmental dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 243-263.
- ESAN GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS. (18 de noviembre de 2019). <https://www.esan.edu.pe>. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe>: <https://www.esan.edu.pe/sala-de-prensa/2018/08/peru-tercer-pais-con-mayor-cantidad-de-empresarios-en-fase-temprana/>
- Estrada Gallego, F. (2007). Herbert A. Simon y la Economía Organizacional. *Cuadernos de Economía*, XXVI(46), 169-199.
- Farfán Flores, M. O. (2017). *Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración*. Lima.
- Formichella, M. M. (2004). *El concepto de Emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos aires, Argentina: INTA.
- Freire, A. (2004). *la pasión por emprender de la idea a la cruda realidad*. Buenos Aires: Aguilar.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *Educational Foundation*, 11-32.
- Granada Forero, J. A., & Lara Salinas, K. E. (2013). *Investigación Perfil en Competencias y Habilidades del Empresario Bogotano*. Bogotá: Universidad Del Rosario.
- Guariglia, O. (1999). Identidad, autonomía y concepciones de la buena vida. *ISEGORÍA*, 17-29.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*, 7-30.
- Herrera, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: Revisión de la literatura y agenda futura. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 19-33.
- LAROUSSE. (s.f.). www.larousse.es. Recuperado el 19 de 05 de 2019, de www.larousse.es: <https://www.larousse.es/index.php>
- MacClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton.

- Malagon, F. A. (2003). ¿Cómo orientar el espíritu emprendedor hacia la creación de empresas? *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 72-81.
- Marisela, D. E. (4 de ENERO de 2018). *UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO*. Obtenido de *UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO*:
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf
- Martínez, F. M., & Carmona, G. (2009). Aproximación al concepto de "Competencias Emprendedoras": Valor social e implicaciones Educativas. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambi en Educación*, 7(3), 82-98.
- Marulanda Valencia, F. Á., Montoya Restrepo, I. A., & Vélez Restrepo, J. M. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*.
- Matiz B, F. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 169-182.
- Mendoza Blanco, W. C. (2013). *Nivel de Emprendimiento en la gestión de universidades de las regiones de Tacna y Moquegua*. Tacna.
- Merriam Webster. (s.f.). *merriam-webster.com*. Recuperado el 19 de 05 de 2019, de merriam-webster.com: <https://www.merriam-webster.com/thesaurus/entrepreneurial>
- Moenne, K. (2010). El concepto de solidaridad. *Revista Chilena de Radiología*.
- Montoya Restrepo, I. A., Marulanda Valencia, F. Á., & Vélez Restrepo, J. M. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor.
- Moreno, H. M., & Espiritu, R. (2010). Analisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *Portes: Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 101-122.
- Orrego, C. I. (2008). La Dimensión Humana del Emprendimiento. *Revista de Ciencias estratégicas*, 225-235.
- Paniza Pérez, A. B., & Herrera Gonzalez, N. A. (2016). *Características Emprendedoras de los Estudiantes de Administración de Empresas en la Universidad de la Guajira y la Universidad Popular del Cesar*. Cartagena: Universidad de Cartagena.

- Paños, J. (2017). Educación emprendedora y metodologías activas para su fomento. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 33-48.
- Peña-Vinces, J. C., Bravo, S., Álvarez, F. A., & Pineda, D. A. (2011). Análisis de las características de las incubadoras de empresas en Colombia: un estudio de casos. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 16(30), 13-29.
- Porter, M. (2009). *competitividad*. new york: mr gran Hill.
- Preziosa, M. M. (2005). La definición de la Responsabilidad Social empresaria como tarea Filosófica. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 39-59.
- Quejada - Pérez, R. F., & Ávila-Gutiérrez, N. (2017). Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina. *Panorama Económico*, 249-268.
- Quispe Gutierrez, R. (2018). *Perfil emprendedor de un grupo de alumnos del último año de una especialidad de negocios y otra de ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú en el año 2017*. Lima.
- Quispe Gutierrez, R. (2018). *Perfil emprendedor de un grupo de alumnos del último año de una especialidad de negocios y otra de ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú en el año 2017*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Real Academia Española. (s.f.). *dle.rae.es*. Recuperado el 19 de 05 de 2019, de [dle.rae.es: https://dle.rae.es/?id=Esffwg4](https://dle.rae.es/?id=Esffwg4)
- Restrepo Salgado, E., Tapasco Triviño, Ó. J., & Vidarte Claros, J. A. (2016). Perfil emprendedor de estudiantes de la tecnología en gestión agropecuaria, Univesidad de Caldas. *Ánfora*, 23(41), 87-106.
- Robles, L., & Zárraga-Rodríguez, M. (2015). Key Competencies for Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 828-832.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *pensamiento & gestión*, 26. *Universidad del Norte*, 94-119.
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 94-119.
- Sánchez Almagro, L. (2003). *Perfil psicológico del autoempleado*. Madrid.

- Santiago, V. M. (2016). Investigación básica. En V. M. Santiago, *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica* (pág. 495). Lima: San Marcos de Anibal Jesús Paredes Galvan.
- Saravia Vergara , E., & Weinberger Villarán , K. (2012). Factores que explican las competencias emprendedoras. *Journal of Business Universidad del Pacifico*, 24-40.
- Sepuldera Rivillas, C. I., Reina Gutierrez, W., & Gonzales Uribe, G. J. (2018). ANÁLISIS SEMIPARAMETRICO DE LOS FACTORES ASOCIADOS A LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS. *Revista de la Facultad de Ciencias Económica: Investigación y Reflexión. rev.fac.cienc.econ*, 163-180.
- Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2018). Perfil de Emprendedor en etapa Temprana (TEA)innovador en el Perú. *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2017-2018*, 70.
- Shane, N. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management*, 157-180.
- Sheron Ramirez, L. A. (2012). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann - Tacna- peru - 2011*. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grdhmann - Tacna.
- Soto Sánchez, R. (2012). Desarrollo de la capacidad emprendedora en la oferta educativa a nivel superior. *Gestión y Estrategia*.
- Sung Park, S. I., & Duarte Masi, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionandos a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación y Ciencias Sociales*, 11(2), 291-314.
- Tarapuez Chamorro, E., & Botero Villa, J. J. (2007). Algunos aportes de los Neoclásicos a la teoría del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 20(34).
- Universidad de Desarrollo 2014. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor(GEM)*. Santiago-Chile.
- Valderrama Mendoza, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: San Marcos E.I.R.L.
- Valderrama Mendoza, S. (2016). Investigación Básica. En S. Valderrama Mendoza, *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica* (pág. 495). Lima: San Marcos de Aníbal Jesús Paredes Galván.

- Valencia Calderón, N. K. (2018). *Perfil del empresario emprendedor para la exportación de pisco en Chincha-Ica, 2018*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Vargas, M. (2010). Emprendimiento y Liderazgo. *Revista Académica e Institucional de la UCP*, 65-72.
- Veciana, J. M. (1999). Creacion de Empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 11-36.
- Wompner, F. (2008). Educación superior para el emprendimiento. *Expansiva*.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de investigación

"PERFIL EMPRENDEDOR EN LOS ESTUDIANTES DE IX-X CICLO DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC, SEDE ABANCAY, 2019"						
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL			Autonomía	I. MÉTODO Y DISEÑO TIPO DE INVESTIGACIÓN: Investigación básica ENFOQUE: Cuantitativo NIVEL: Descriptivo DISEÑO: No experimental: Transeccional- Descriptivo.
PG: ¿Cómo es el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?	OG: Conocer el perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.	HG: El perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es de nivel bajo.		Características Personales	Toma de decisiones	
					Responsabilidad	
					Creatividad	
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	PERFIL EMPRENDEDOR		Liderazgo	II. POBLACIÓN Y MUESTRA POBLACION: Estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019. Por un total de 83.
P.E.1: ¿Cómo son las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?	O.E.1: Describir las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.	H.E. 1: Las características personales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es de nivel bajo.	Características individuales que los diferencian de los demás. TEORÍA DE GARTNER (1989)	Características Sociales	Trabajo en equipo	
P.E.2: ¿Cómo son las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?	O.E.2: Describir las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.	H.E. 2: Las características sociales en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es de nivel bajo.			Solidaridad	
P.E.3: ¿Cómo son las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019?	O.E.3: Describir las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.	H.E. 3: Las características psicológicas en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019, es de nivel bajo.		Características Psicológicas	Necesidad de logro	III. TÉCNICAS INSTRUMENTOS TÉCNICA: Encuesta INSTRUMENTO: Cuestionario TRATAMIENTO ESTADÍSTICO: EXCEL y SPSS V23
					Minimización del temor al riesgo	

Fuente. Elaboración propia



Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Estimado estudiante, el presente cuestionario de preguntas tiene como objetivo, conocer el perfil emprendedor, así como las competencias y características emprendedoras en los estudiantes de IX y X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019.

De ante mano se agradece su valiosa colaboración, ya que la información obtenida se mantendrá en absoluta confidencialidad.

Marque con una **X** la respuesta que corresponda

A continuación, encontrará una lista de preguntas para marcar con **X** en cualquier columna que indica cada escala.

ESCALAS							
1	2	3	4	5			
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo			
PERFIL EMPRENDEDOR			1	2	3	4	5
D1: Características Personales							
I1: Autonomía							
1	Considero que ejecutar acciones de emprendimiento permite el reconocimiento de mis capacidades y habilidades.						
2	Pienso que, a mayor capacidad de elegir y decidir sobre algo por su propia cuenta, mayor individualismo (menos se reconoce la importancia de otros).						
3	Considero que mi formación en mi escuela profesional aporta al desarrollo y fortalecimiento de iniciativa emprendedora.						
I2: Toma de decisiones							

4	Normalmente selecciono las situaciones más relevantes a atender.					
5	Busco posibles alternativas de solución y me informo detalladamente frente a la situación que se está presentando.					
6	La búsqueda de la solución la hago teniendo en cuenta los recursos con los que cuento o estoy en capacidad de adquirir.					
7	Considero que la formación de mi escuela profesional aporta en tener la certeza suficiente para seleccionar una alternativa adecuada.					
I3: Responsabilidad						
8	Normalmente identifico las consecuencias que pueden tener mis acciones sobre mí y sobre otras personas.					
9	Considero que una empresa debe velar no solo por su crecimiento económico, sino que, además, debe trabajar para aportar al equilibrio social y ambiental.					
10	Creo que cuando se inicia una idea de emprendimiento, se adquieren obligaciones tanto legales como éticas.					
11	Considero que la formación en mi escuela profesional aporta al desarrollo y fortalecimiento de la responsabilidad.					
I4: Creatividad						
12	Considero que la formación en mi escuela profesional aporta al desarrollo y fortalecimiento de la creatividad.					
13	Constantemente siento el impulso de crear ideas originales o diferentes.					
14	Considero que tengo un pensamiento flexible y capacidad imaginativa					
15	Tengo habilidad para resolver las dificultades que se me presentan a través de la generación de nuevas ideas.					
D2: Características Sociales						
I5: Liderazgo						
16	Creo que tengo la habilidad para generar nuevas iniciativas cuando realizo trabajos en grupo.					
17	Considero que tengo la capacidad para mediar situaciones de conflicto.					
18	Pienso que transmito emoción, energía, confianza a los demás.					

19	Poseo visión y capacidad de convocar y movilizar a otros.					
20	Considero que la formación en mi escuela profesional ha contribuido al fortalecimiento y desarrollo de representación mi liderazgo.					
I6: Trabajo en equipo						
21	Tengo la capacidad de trabajar con equipos interdisciplinarios con el fin de promover su emprendimiento sin temor a compartirlo.					
22	Genero espacios suficientes para que los integrantes de la organización contribuyan al desarrollo de un nuevo proyecto o idea.					
23	Considero que tengo la capacidad de delegar tareas y verificar el cumplimiento de las mismas.					
24	Creo que la formación en mi escuela profesional contribuyó al fortalecimiento de mi capacidad para trabajar en equipo.					
I7: Solidaridad						
25	Para mí es importante promover el bien común, y comprometerme con el bienestar de otros.					
26	Me esmero para que otros logren cumplir sus metas.					
27	Creo que la formación en mi escuela profesional contribuyó a fortalecer mi espíritu solidario.					
Dimensión 3: Características Psicológicas						
I8: Necesidad de Logro						
28	Normalmente siento interés por identificar mis virtudes y falencias.					
29	Busco constantemente oportunidades que me permitan mejorar y crecer en diferentes contextos de mi vida.					
30	Creo que mi formación en la escuela profesional contribuyó a fomentar la necesidad de obtener logros.					
I9: Minimización de temor al riesgo						
31	Pienso que el miedo al fracaso me impide iniciar un negocio.					
32	Al momento de iniciar un proyecto evalúo variables del entorno con el fin de minimizar el riesgo.					
33	Con la información que obtengo a partir de la evaluación del entorno, inicio la ejecución del proyecto.					

34	Considero que tengo la capacidad de asumir riesgos.					
35	Creo que mi formación en la escuela profesional contribuyó a la capacidad para minimizar riesgos.					
36	Poseo el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio o potenciar uno ya existente.					



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DEL (LOS) EXPERTOS

Apellidos y Nombres: Lic. Soto Pareja Máximo

1.2. DEL AUTOR DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de Investigación: “ Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019 ”

Responsable/s:

Bach. Naysia Quispe Ludeña

Instrumento:

Cuestionario Formato de Entrevista Otros

1.3. FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Nº	INDICADORES	CRITERIOS	Coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Buena (41-60%)	Muy Buena (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado				X	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables					X
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología				X	
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica					X
5	SUFICIENCIA	A alcanza los aspectos en cantidad y calidad				X	
6	INTENCIONALIDAD	A apropiado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7	CONSISTENCIA	Sustenta aspectos teóricos científicos					X
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices				X	
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema				X	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno				X	
TOTAL							

II. OPINIÓN DE EXPERTO

Vistos el instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los Art. 25° y 35° ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos - UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

- Se valida
- No se valida

Firma y sello del experto:
DNI: 2.5003661
Telefono: 984650898

A bancay. 11 de 06 del 2019

Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Académico Profesional de Administración

Lic. Adm. Máximo Soto Pareja
DOCENTE A D O R D I N A R I O





VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DEL (LOS) EXPERTOS

Apellidos y Nombres: Dr. Freddy Vega Loayza

1.2. DEL AUTOR DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de Investigación: "Perfil emprendedor en los estudiantes de IX-X ciclo de la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, 2019"

Responsable/s:.....

Bach. Naysia Quispe Ludeña

Instrumento:

Cuestionario Formato de Entrevista Otros

1.3. FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Nº	INDICADORES	CRITERIOS	Coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach				
			Deficiente (0-20%)	Regular (21-40%)	Bueno (41-60%)	Muy Bueno (61-80%)	Excelente (81-100%)
1	CLARIDAD	Formulación con lenguaje apropiado				X	
2	OBJETIVIDAD	Se expresa en conductas observables				X	
3	ACTUALIDAD	Acorde al avance de la ciencia y tecnología					X
4	ORGANIZACIÓN	Muestra una organización lógica				X	
5	SUFICIENCIA	A alcanza los aspectos en cantidad y calidad					X
6	INTENCIONALIDAD	A apropiado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7	CONSISTENCIA	Sustenta aspectos teóricos científicos				X	
8	COHERENCIA	Entre dimensiones, indicadores e índices				X	
9	METODOLOGIA	Responde al propósito del problema				X	
10	OPORTUNIDAD	Instrumento adecuado y oportuno					X
TOTAL							

II. OPINIÓN DE EXPERTO

Vistos el instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los Art. 25° y 35° ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Titulos - UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información:

Se valida
 No se valida

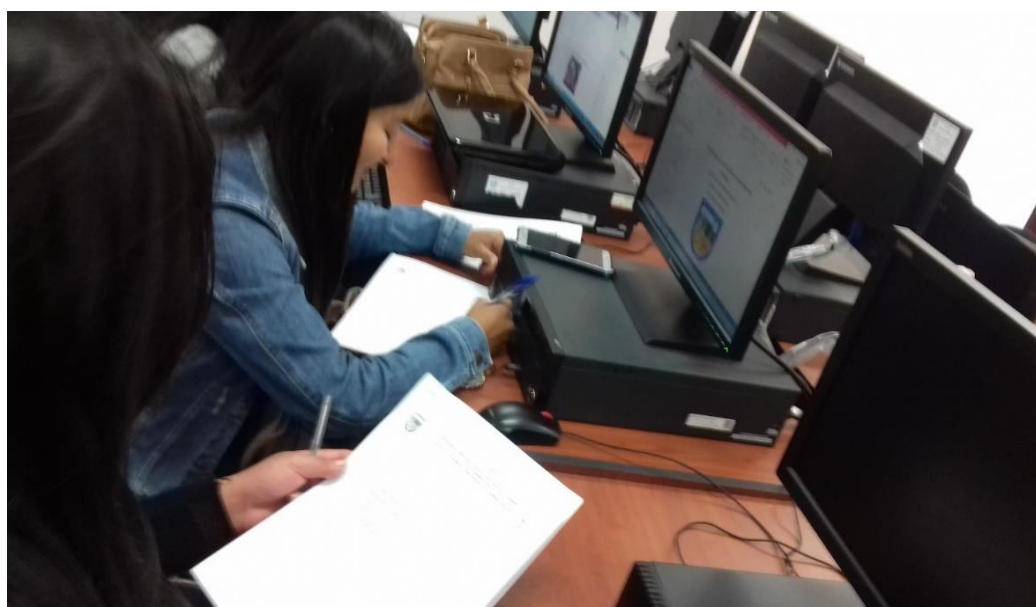
Abancay, 17 de Junio del 2019

Firma y sello del experto:

DNI: 21446272
Telefono: 980281020

U.N. MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
EAPAE
Dr. Freddy Vega Loayza
DOCENTE ORDINARIO PRINCIPAL

Anexo 4. Fotografías realizadas en el trabajo de campo



Encuesta realizada a los estudiantes de IX y X semestre de la escuela Académico Profesional de Administración.



Encuesta realizada a los estudiantes de IX y X semestre de la escuela Académico Profesional de Administración.

Anexo 5. Ranking de Perú en desempeño promedio de “habilidades para emprender” e “Innovación de productos”

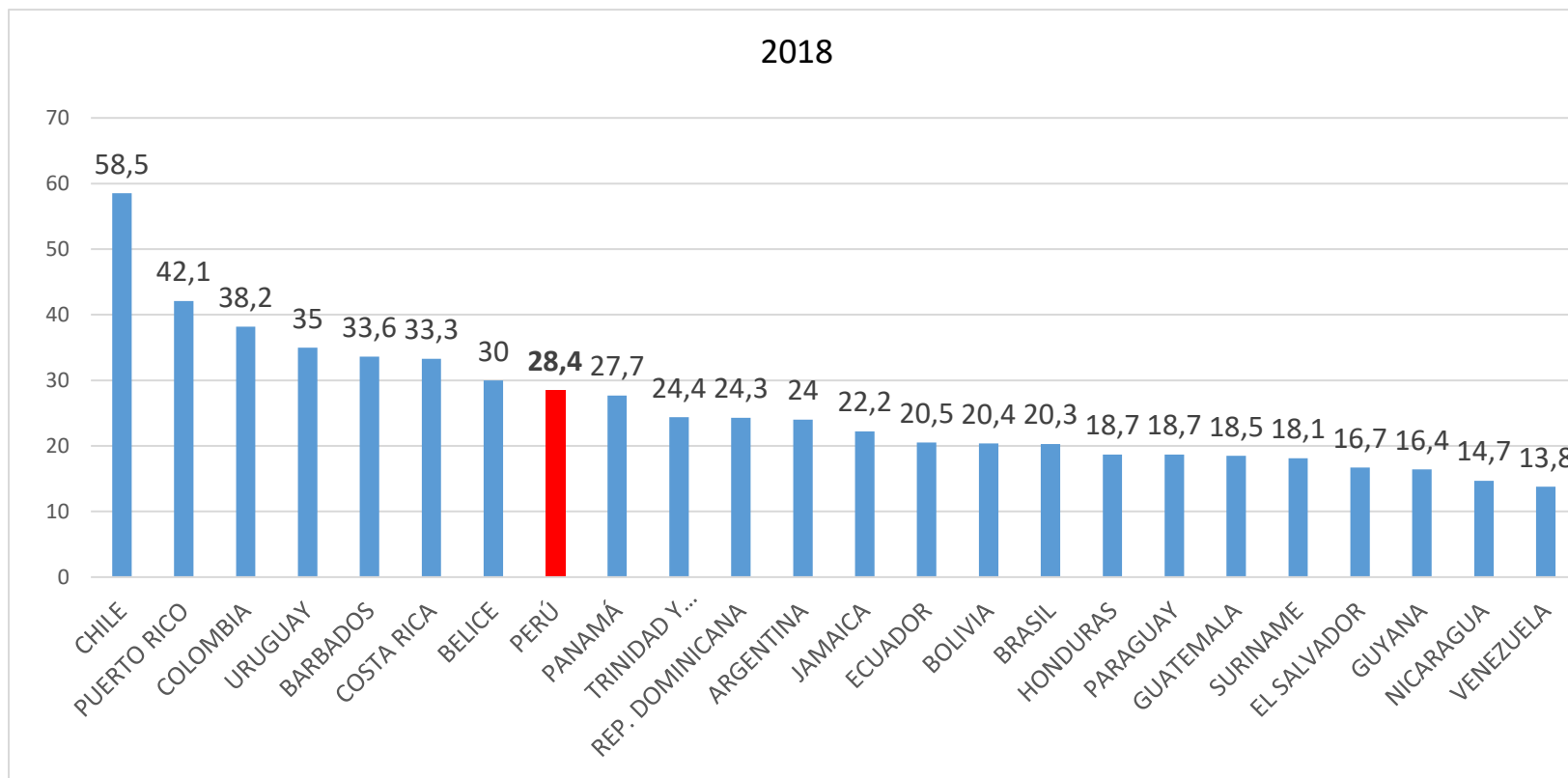


Figura 16: Desempeño Latinoamérica y el Caribe en el índice Global de Emprendimiento 2018(GEI)

Fuente: Índice Global de Emprendimiento (IGE)-2018

Anexo 6. Plataforma del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (THE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT INSTITUTE)

las compara con la infraestructura social y económica predominante; esto incluye aspectos como la conectividad de banda ancha y los enlaces de transporte a mercados externos. Este proceso crea 14 países que GEDI utiliza para medir la salud del ecosistema regional.

Clasificación del Índice Global de Emprendimiento 2018

mostrar 10 entradas Buscar:

Rango	País	PIB Banco Mundial internacional S 2011	GEI
61	Namibia	9350	31,1
62	Azerbaiyán	16433	30,5
63	Belice	7342	30
64	Kazajistán	21089	29,7
sesenta y cinco	Marruecos	6958	29,2
66	macedonia	11966	29,1
67	Perú	10942	28,4
68	India	5372	28,4
69	Bulgaria	16022	27,8
70	Panamá	16585	27,7

Mostrando 61 a 70 de 137 entradas [Anterior](#) [Siguiente](#)

Figura 17: Ranking de Perú en “habilidades para emprender” e “Innovación de productos”

Fuente: Plataforma del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (THE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT INSTITUTE/www.thegeedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/

Anexo 7. Porcentaje de Actividad Emprendedora en Etapa Temprana (TEA) de Perú

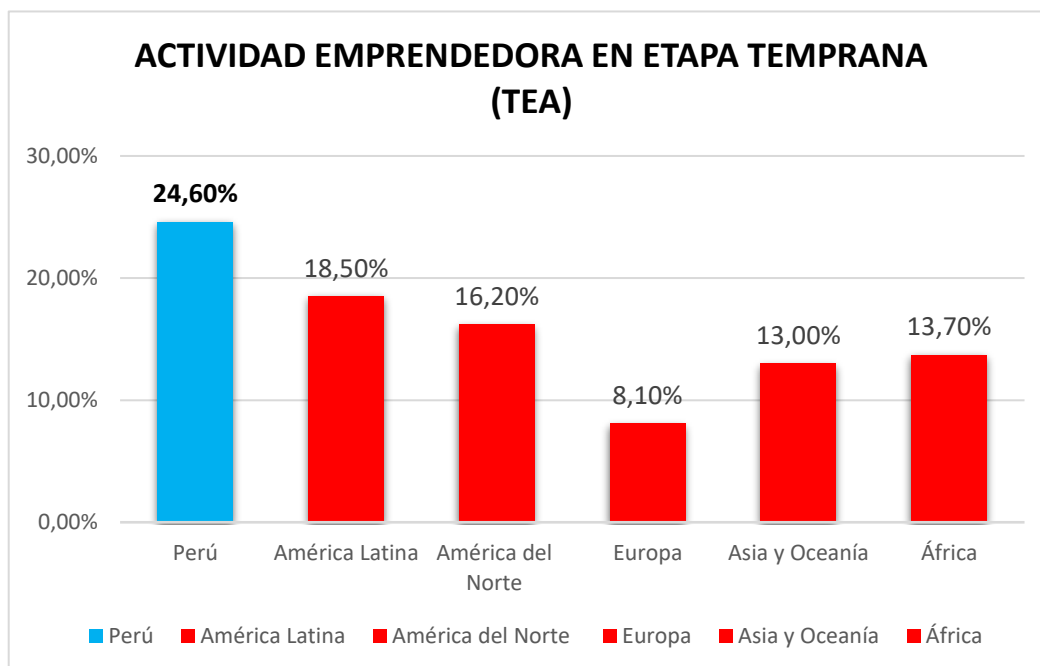


Figura 18: Actividad Emprendedora en Etapa Temprana (TEA)

Fuente: Extraído del informe de Global Entrepreneurship Monitor(GEM) y ESAN publicado el 02/08/2018.

Anexo 8. Porcentaje de Emprendedores Establecidos en Perú

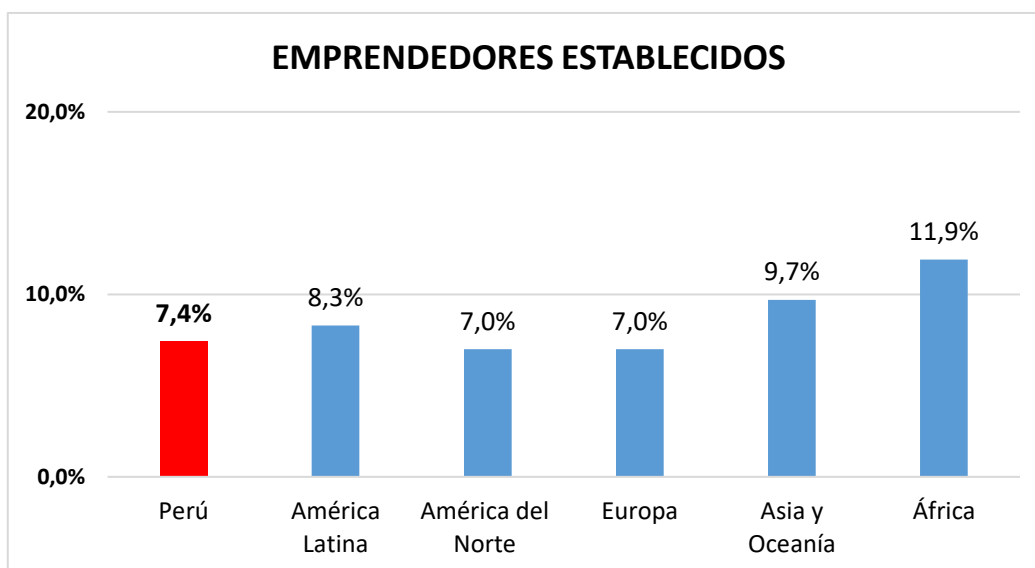


Figura 19: Emprendedores Establecidos

Fuente: Extraído del informe de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN publicado el 02/08/2018.

Anexo 9. Situación laboral de los egresados de la Escuela Académico Profesional de Administración - UNAMBA 2013

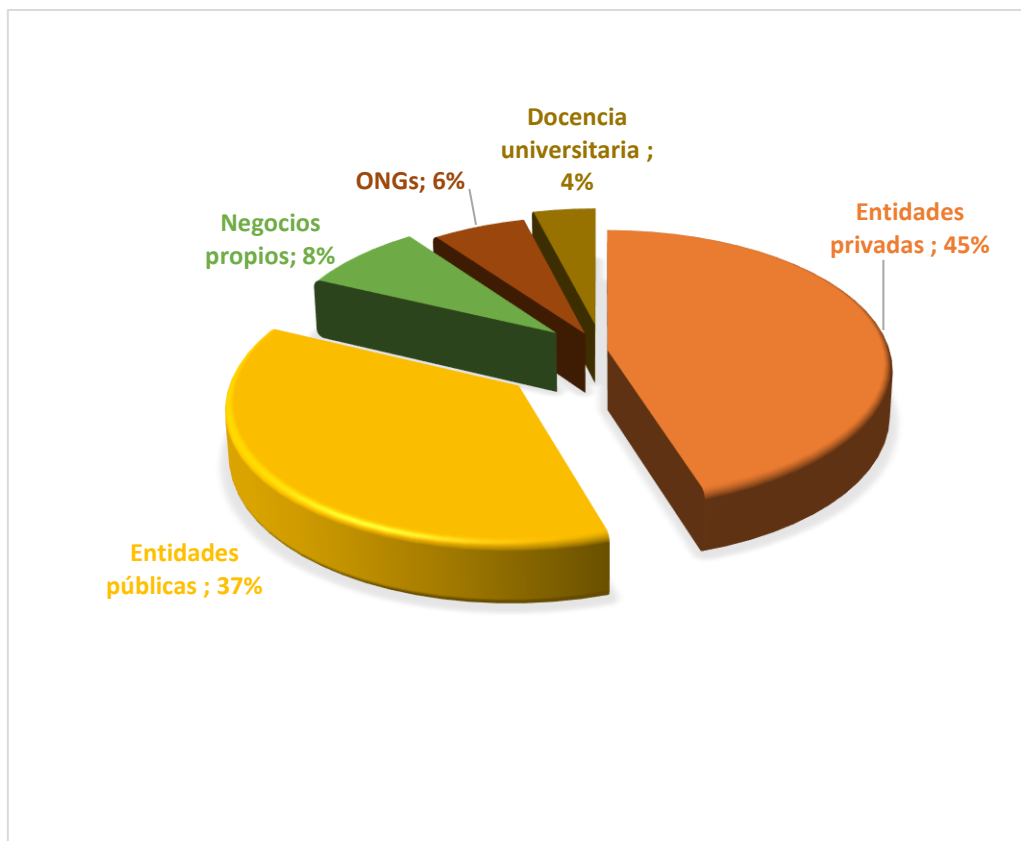


Figura 20: Situación laboral de los egresados de la Escuela Académico Profesional de Administración - UNAMBA 2013.

Fuente: Información extraída del Currículo de Estudios de la Escuela Académico Profesional de Administración. Encuesta de intencionalidad laboral de los egresados de los estudiantes de la EAPA-UNAMBA.