

Características emprendedoras personales de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas en la Universidad de Montemorelos

Patricia Noemí Zárate Díaz y Juan Carlos Niño de Guzmán Miranda
Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas
Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad de Montemorelos

Esta investigación pretendió dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las características emprendedoras personales de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas de la Universidad de Montemorelos, según diversas variables demográficas? La investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo, transversal y de campo. La población utilizada para este estudio fue de 160. La muestra fue definida por conveniencia y quedó conformada por 105 estudiantes. Para la recolección de datos se usó un instrumento denominado Cuestionario Estándar de Autoevaluación de las Características Emprendedoras Personales, conformado por 55 ítems. Se observó que las medias más altas de las Características Emprendedoras Personales fueron las siguientes: “fijar metas” con 18.52 % y “ser fiel al cumplimiento de compromisos y contrato de trabajo” con 17.17 %, mientras que entre las más bajas se destacaron “exigir eficiencia y calidad” con 15.56 % y “correr riesgos calculados” con 15.83 %. De igual manera la media más alta en el grupo de carreras fue Administración y Negocios, “fijar metas” con 18.56 % y por el otro lado, la más baja fue representada por el grupo de contaduría y derecho con una media de 15.78 % en “correr riesgos calculados”. Por último, la media más alta en la variable género fue “ser fiel al cumplimiento de compromisos y contrato de trabajo” con un 17.27 % en el cual el género femenino mostró una media de 18.33 %. En esta investigación, con el análisis de los datos obtenidos luego de la aplicación del instrumento, se encontró que, en términos generales, no existe diferencia en el desarrollo de las características emprendedoras personales según el grupo de carreras profesionales, género y grado de estudios.

Keywords: Características personales, trabajo, iniciativa, constancia, calidad.

Introducción

El emprendimiento, según Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi (2017), se ha convertido en tendencia alrededor del mundo, con la finalidad de generar diferentes alternativas de ingresos, puesto que las diferentes crisis económicas en el planeta han creado inestabilidad laboral.

En este sentido, muchas organizaciones y gobiernos han llegado a la conclusión que se pueden generar más puestos de trabajo de manera indirecta a través de la formación de emprendedores. Cada emprendedor posee diversas cualidades, algunas generales y otras particulares. Sin embargo, existe un perfil en común con todos ellos. De esta manera se han desarrollado las CEPs, siendo las más comunes.

Las CEPs, según Barba Bayas (2013), nacen en la década de los años sesenta en Estados Unidos por Dave McClelland quien llevó a cabo un estudio de comportamiento a gerentes, descubriendo las 10 CEPs. Las cuales toman un papel importante en la formación de profesionales comprometidos con el desarrollo empresarial y social, con el fin de generar

capacidades tecnológicas tanto de producción como de gestión sin dejar de lado los principios y valores empresariales (Urquiaga Cabello, 2017).

Asimismo, estas características permiten hacer un análisis de la conducta humana y sus motivaciones, para el éxito de los emprendedores las CEPs son divididas en tres grupos importantes: logro, planificación y poder (Bowditch y Buono, 1992). Por esta razón las CEPs, según Bohm Rantul (2011), se fueron añadiendo a los sistemas educativos en las escuelas de negocios, con la finalidad de fomentar el emprendimiento en los estudiantes de las nuevas generaciones.

Declaración del problema

El presente trabajo de investigación tiene la siguiente declaración del problema: ¿existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas FACEJ de la Universidad de Montemorelos (UM), según diversas variables demográficas?

Pregunta complementaria

Una pregunta complementaria al problema principal es la siguiente: ¿existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el género?

Definición de términos

A continuación, se definen algunos términos utilizados en esta investigación.

Emprender: Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

Características emprendedoras personales (CEPs): cualidades que posee cada persona para emprender algún negocio o solución para determinado fin.

Buscar oportunidades y tener iniciativa: identificar las oportunidades y ser capaz de idear, inventar o emprender cosas nuevas.

Ser persistente: persona que se mantiene firme hasta alcanzar sus objetivos.

Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo: mantener el compromiso con los clientes es importante dado que genera un ambiente de respeto.

Demanda por eficiencia y calidad: alcanzar los estándares de excelencia, manteniendo un uso adecuado de recursos logrando los objetivos establecidos.

Correr riesgos calculados: decisión de asumir responsabilidad por los resultados después de analizar y evaluar información fundamental para mitigar los riesgos posibles.

Fijar metas: establecer objetivos específicos, medibles, alcanzables y realistas a corto, mediano y largo plazo.

Buscar y conseguir información: consulta a especialistas y asesores para la obtención de la información necesaria.

Planificar y hacer seguimiento sistemático: establecer un plan para el logro de los objetivos y realizar un proceso de análisis de la información para realizar un seguimiento al proceso posteriormente.

Ser persuasivo y crear redes de apoyo: crear estrategias para influir en los demás, creando alianzas y redes de contactos.

Tener autoconfianza y ser independiente: mantener convencimiento íntimo de que la persona es capaz de realizar con éxito las metas establecidas.

Hipótesis principales

El planteamiento del problema permitió formular las siguientes hipótesis de investigación.

H1. Existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el grupo de carreras profesionales.

H2. Existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el género.

Objetivos

Esta investigación estableció los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de desarrollo de las CEPs que tienen los estudiantes de la FACEJ de la UM.
2. Comparar el nivel de desarrollo de las CEPs que tienen los estudiantes de la FACEJ de la UM según el grupo de carreras profesionales.
3. Comparar el nivel de desarrollo de las CEPs que tienen los estudiantes de la FACEJ de la UM según el género.

Justificación

En esta sección se presentan las razones por las cuales esta investigación resulta importante. Se hace referencia a diferentes opiniones sobre el estudio de las CEPs.

Emprendimiento, según Salinas Ramos y Osorio Bayter (2012), es la capacidad de un individuo para identificar oportunidades en su entorno, con la finalidad de alcanzar beneficio e impacto en la sociedad, más allá del netamente individual, para lo cual debe correr ciertos riesgos financieros.

En este sentido, el emprendimiento genera beneficios tanto personales como colectivos; así, permite asumir de manera eficiente, la satisfacción de necesidades, al mismo tiempo contribuye a paliar problemas de una comunidad, como son el desempleo y el subempleo (Gutiérrez Montoya, 2011).

Las universidades han insertado este concepto en sus planes de estudio en vista de la necesidad de contar con emprendedores en su medio y en el largo plazo, el desarrollo social que esto conlleva. Se estima que la enseñanza del emprendimiento es una de las áreas del conocimiento de mayor crecimiento Kuratko (2003); actualmente existen cada vez más universidades que dan énfasis a la enseñanza del emprendimiento a través de sus programas de negocios. Según Cone (2008), en Estados Unidos, en el período 1990-2010, hubo un crecimiento de 20 a más de 2,000 programas relacionados a este rubro.

Nielsen y Stovang (2015) observaron que la mayor parte de programas realizan la actividad de formación de emprendedores haciendo énfasis en el aspecto teórico, enseñando sobre emprendimiento, pero no incentivando el desarrollo mismo de la competencia. Ante ello, Honig (2004) menciona que estos están organizados en torno a planes de negocios y según Johannisson, Landström y Rosenberg (1998), a enfoques de administración tradicional. Esto genera un vacío entre conocimiento y ejercicio práctico del emprendimiento en profesionales universitarios.

Por otro lado, en la investigación desarrollada por Denegri Coria, Martínez Toro y Etchebarne López (2007), se encontró un déficit sistemático en la comprensión del mundo económico en los adolescentes y adultos jóvenes. Esto, naturalmente genera una preocupación por lo que sucede a las nue-

vas generaciones de ciudadanos que pasarán a formar parte activa de la vida en la sociedad.

Según Peter Drucker (citado en Farfán Flores, 2017), un emprendedor busca generar un cambio, responde a éste y explota sus oportunidades. La innovación es una de las herramientas del emprendedor.

Esta investigación pretende conocer la realidad de los estudiantes de la FACEJ de la UM con relación al desarrollo de sus CEPs con el propósito de verificar si su preparación va acorde a su perfil profesional y a los requerimientos que demanda la sociedad y el mundo de los negocios futuros.

Limitaciones

Algunas de las limitaciones para esta investigación son las siguientes:

1. Encontrar el tiempo adecuado para la aplicación del instrumento, además de convencer a los estudiantes a que dediquen unos minutos al llenado de las encuestas.
2. No se puede asegurar la creación de un ambiente adecuado durante la aplicación del instrumento.

Delimitaciones

A continuación, se estipulan algunas delimitaciones en esta investigación:

1. El estudio se desarrolló durante el primer semestre del ciclo escolar 2019-2020.
2. La investigación sólo tomó en consideración a los estudiantes de la FACEJ de la UM.

Supuestos

Los supuestos de esta investigación fueron los siguientes:

1. Los estudiantes que fueron encuestados contestaron el instrumento de investigación honestamente.
2. Las respuestas otorgadas por los estudiantes son las más apegadas a la realidad.
3. Las respuestas no han sido influenciadas por quienes aplicaron el instrumento de investigación.
4. Se consideró la misma interpretación de cada uno de los ítems del instrumento por parte de los estudiantes encuestados.

Marco filosófico

En Mateo 25:14-30, se encuentra la parábola de los talentos. En ésta se grafica

la manera de decidir tan diferente en las personas. Algunas desarrollan múltiples cualidades que pueden llegar a beneficiar a muchos otros, otras personas asumen que no todo es su responsabilidad, por lo que solamente desarrollan un poco de esfuerzo, y existen aquellas personas que, teniendo, aunque sea una virtud, no la desarrollan ni para beneficio propio ni para los demás.

Se pueden obtener importantes lecciones de esta parábola. Una de ellas es que cada persona tiene potencial para emprender diversos proyectos para beneficio propio y también de la colectividad. Dios ha creado al ser humano con habilidades particulares, cada uno puede desarrollarlas según su conveniencia. Sin embargo, Dios muestra que puede ayudar a aquel que se esfuerza por multiplicar tales habilidades.

Actualmente, existen problemas que agobian a todo el planeta como, la corrupción, la pobreza, el calentamiento global, la desigualdad, enfermedades de diversos tipos, entre otros; estos necesitan ser abordados. Para ello se necesitan líderes, quienes, por sus cualidades, deben ser emprendedores. Que se comprometan con su misión, que planifiquen, tengan iniciativa, sean persistentes, lleguen a cumplir sus metas en el tiempo establecido.

Las oportunidades siempre están y estarán presentes. Son los emprendedores, guiados por la Palabra de Dios y la experiencia compartida de personas que tienen responsabilidades de liderazgo en diversas organizaciones, quienes están llamados a liderar los grandes cambios que se necesitan implementar en diversas organizaciones.

Importancia

El emprendimiento, según Abdala (2002), se ha convertido en una vía para sanar la ineficiencia que se presenta actualmente en el mercado laboral puesto que la demanda de empleos cada vez es mayor en la sociedad.

Por esta razón incentivar la actividad emprendedora en la población joven es fundamental, dado que la creación de nuevos negocios ayuda a impulsar el empleo, la innovación y el crecimiento económico (Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010; Fuentelsaz y González, 2015).

En este sentido, Okoro (2015) define al emprendedor como una persona que genera ideas, la cual identifica áreas de oportunidad, establece objetivos y realiza investigaciones de mercados que le permiten tomar decisiones para la creación de productos y servicios.

Asimismo, los emprendedores cuentan con rasgos distintos a los demás, las cuales son características que los ayudan en la habilidad de tomar riesgo, de logro, de control interno, deseo de autonomía, creatividad e intuición (Kirby, 2006).

Por esta razón es importante resaltar que las CEPs no son aprendidas en las aulas de universidades por ser de carácter intrínseco, sin embargo, se pueden potenciar, por lo que deben ser identificadas previa y correctamente (Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi, 2017).

De acuerdo con Farfán Flores (2017), las características de los emprendedores ayudan a explicar los emprendimientos desde una perspectiva individual, donde se analizan los rasgos, capacidades y atributos personales.

Dimensiones

Después de haber estudiado la importancia de las CEPs se revisará la forma en la que algunos autores las han dimensionado: McClelland (1961) en su investigación *The Achieving Society* sentó las bases para el estudio del emprendimiento desde la ciencia del comportamiento, en el cual se destaca que el comportamiento emprendedor depende de motivaciones personales, en la que afirmó que el hombre tiene tres necesidades o motivaciones básicas: Necesidad de logro, de poder y de afiliación.

Lozano Frutos (2014) menciona que en la década de los años ochenta McBer y Co., contratados por una entidad estadounidense, desarrollaron una investigación la cual tuvo como objetivo principal identificar las CEPs que facilitan el éxito empresarial.

Para esto entrevistaron a empresarios exitosos y no exitosos en tres países de distintos continentes: Ecuador (América), La India (Asia) y Malawi (África) para identificar las características emprendedoras predominantes y determinar en la medida de lo posible un patrón de comportamiento. En diciembre de 1985 la USAID y el Comité de Revisión Técnica sugirieron mejoras al estudio, estableciendo la lista de las 10 CEPs, las cuales fueron dimensionadas en tres grupos: Logro, Planificación y Poder. Necesidad de logro Para McClelland (Citado en Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi, 2017), el grupo de logro se centra en las capacidades y habilidades de buscar oportunidades, mejorar la calidad y el rendimiento laboral.

Esto quiere decir que, al tener mayor motivación de logro, los emprendedores se sienten satisfechos al adquirir mayores responsabilidades, tomando riesgos, superando los obstáculos que se interpongan y aprendiendo de los errores cometidos (Castro Gallardo, 2016).

Por esta razón la búsqueda de oportunidades y tener iniciativa es una característica fundamental para el emprendedor, ya que esta se enfoca en desarrollar un nivel alto de observación e investigación, permitiendo crear oportunidades, para dar acceso a la implementación de ideas (Choquehuayta Vilca, 2017).

Para Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi (2017), el hecho de ser persistente permite que las personas asuman liderazgo ante los desafíos, creando estrategias para afrontar

los retos y mantener la firme decisión de alcanzar los objetivos establecidos.

Ser fiel al cumplimiento a los compromisos y del contrato de trabajo que se asumen, es esmerarse de manera extraordinaria para dar culminación a una tarea, de la misma manera que el emprendedor colabora en equipo y ocupa el lugar de los demás de ser necesario para concluir el trabajo, dado que se esfuerza por mantener satisfechos a los clientes, ganándose la confianza de jefes, compañeros, clientes y familiares por ser una persona responsable (Venegas González, 2014).

Exigir eficiencia y calidad a sí mismo es esmerarse por hacer las cosas mejor, rápidas y al menor costo, omitiendo procesos innecesarios para terminar el trabajo garantizando siempre la excelencia (Choquehuayta Vilca, 2017).

Corres riesgos, para Venegas González (2014), es tener la capacidad de soportar situaciones de incertidumbre, sin dejar de buscar la manera para minimizar el peligro, desarrollando creatividad y confianza en sí mismo.

Necesidad de planificación McClelland (1985, citado en Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi, 2017), menciona que el grupo de planificación fue creado para robustecer las CEPs ligadas con la gestión administrativa y la organización.

Para Ccapa Cabello y Guimac Cubas (2016), la necesidad de planificación tiene relación con la creación de vínculos de cooperación y amistad con las personas, sintiendo su respaldo, respeto y consideración. Por lo que el emprendedor otorga importancia al trabajo en equipo. De igual manera, Robbins y Coulter (2005) mencionan que la planificación permite establecer objetivos y desarrollar estrategias para alcanzarlos.

En este sentido, fijar metas permite al emprendedor establecer una misión y visión más clara, diseñando objetivos específicos, medibles, alcanzables y realistas en el corto plazo (Granados Contreras, 2014).

Según Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi (2017), la búsqueda de información es la realización de una investigación en diferentes fuentes, consultar a especialistas sobre el tema con la finalidad de obtener conocimiento y dominio del tema. Para Grados Contreras (2014), planificar y hacer seguimiento sistemático, es la manera en que el emprendedor divide las tareas cumplidas en tareas menores para enfrentarlas de manera ordenada sin perder tiempo, buscando soluciones a los problemas que se presenten.

Necesidad de poder

Para McClelland (citado en Farfán Flores, 2017), el grupo de poder busca mejorar las habilidades de las personas con el fin de generar una influencia sobre las demás. Por ello, los emprendedores sienten la necesidad de ejercer autoridad, mostrando un perfil interesado en el prestigio.

La necesidad de poder para Naranjo Pereira (2009), es un comportamiento persuasivo e inspirador, que al utilizarlo de manera positiva fortalece las habilidades de las personas que

rodean al emprendedor, motivándolas a establecer sus propios objetivos.

Ser persuasivo y crear redes de apoyo es una de las características de los emprendedores, pues desarrolla estrategias para influir y convencer a las personas claves con las que comparta alguna conexión, las cuales serán de apoyo para alcanzar sus objetivos, creando así una red contactos (Venegas González, 2014).

Para Moreno Velásquez y Egusquiza Giribaldi (2017), tener autoconfianza es que el emprendedor confía en sus capacidades para lograr sus objetivos establecidos, de la misma manera acepta la responsabilidad de logros y fracasos, manteniendo siempre una actitud positiva ante los desafíos que se presentan.

En resumen, las tres necesidades se presentan con sus respectivas CEPs (ver Tabla 1).

Necesidad	Características Emprendedoras Personales
A) Logro	1. Búsqueda de oportunidades y tener iniciativa 2. Ser persistente 3. Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo 4. Exigir eficiencia y calidad 5. Corres riesgos
B) Planificación	6. Fijar metas 7. Búsqueda de información 8. Planificar y hacer seguimiento sistemático
C) Poder	9. Ser persuasivo y Crear redes de apoyo 10. Tener autoconfianza

Tabla 1. Características emprendedoras personales (CEPs)

Investigaciones realizadas

En esta sección se incluyen investigaciones anteriores que hacen referencia a las CEPs.

Investigaciones internacionales

Durán, Parra y Márceles (2015), en su tesis titulada hicieron una investigación relacionada con el emprendimiento. El estudio tuvo como meta difundir las características requeridas por los jóvenes estudiantes de las universidades para lograr ser un emprendedor de éxito.

La investigación fue descriptiva, no experimental, con una muestra de 702 estudiantes de diferentes casas de estudio de Barranquilla, Colombia. Para recopilar la información se utilizó un instrumento integrado con 18 ítems. Los resultados encontrados mencionan que los universitarios deben consolidar el auto aprendizaje, pensar de forma crítica, ser creativo, identificar y solucionar los problemas, toma de decisiones, fomentar el trabajo en equipo; asimismo se asevera que desarrollar el emprendimiento es un complemento pedagógico en el campo educacional para educar emprendimientos beneficiosos al crecimiento socio-personal y conseguir personas emprendedoras con éxito.

Duarte Canever, Krause Kohsl, Lagemann y Riggatto (2013) en su tesis, tuvieron como propósito explorar el interés de los estudiantes universitarios en el mundo empresarial y las razones que hacen que algunos estudiantes elijan ser empresarios.

El estudio se realizó con 580 estudiantes universitarios que representa el 6 % del total de estudiantes de pregrado de seis cursos de la Universidad Federal de Pelotas Brasil, a través de una encuesta estructurada realizada a través de entrevistas directas, el instrumento constó de dos partes, la primera orientada a la información demográfica y la segunda parte a las preguntas sobre el interés de los encuestados por convertirse empresarios y los factores individuales que conforman una personalidad emprendedora. Si bien los resultados muestran que el interés en convertirse en un empresario es alto y se mantiene constante a lo largo de los cursos de grado, sólo el 6 % de los estudiantes tiene planes de ser en realidad empresarios al culminar la carrera. Esa decisión depende en gran parte del género, en el caso de los varones, el emprendimiento es más alto en los estudiantes de los últimos ciclos. Los que planean llevar a cabo sus vidas empresariales están motivados por la independencia, son más atentos al reconocimiento social, y les agrada participar más en actividades fuera de la universidad, hacen gran diversidad de actividades. Por último, las implicaciones importantes se derivan para el desarrollo de una educación universitaria más empresarial.

Krauss (2011) en su investigación buscó conocer cuáles eran las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad se analizó la figura del emprendedor desde diferentes ópticas, y especialmente según las actitudes emprendedoras definidas como necesidad de logro, autoestima, innovación, control percibido interno y asunción de riesgo. Se analizó a los mismos estudiantes durante tres años para conocer su evolución (estudio longitudinal) así como los estudiantes que estaban en el mismo año en diferentes carreras (estudio transversal). Los estudiantes que pertenecían a carreras empresariales (EE) eran los de dirección de empresas, negocios internacionales, economía, contador público y relaciones laborales. Los de carreras no empresariales (EnoE) eran ingeniería, comunicación, derecho y psicología. En total se aplicaron 886 cuestionarios. Los métodos utilizados fueron los siguientes: el análisis de los factores, análisis de varianza, diferencias de los promedios poblacionales, análisis de componentes principales y análisis de correspondencias múltiples. Se utilizó el instrumento Actitud Emprendedora Global (AEG). Los resultados presentaron que las principales actitudes que se manifiestan son: que las especialidades empresariales muestran una mayor necesidad de logro. El espíritu emprendedor se manifiesta más en universitarios cuyos padres son emprendedores, presentan una mayor predisposición al riesgo, es mayor en los universitarios que trabajan, sin embargo, se reduce después de dos años de experiencia académica.

Sepúlveda Maldonado et al. (2017) realizaron un estudio con el objetivo de comparar las CEPs y la alfabetización económica en estudiantes de dos facultades de una universidad pública ubicada en el sur de Chile.

El diseño fue cuantitativo, no experimental, con un alcance descriptivo comparativo. Se aplicó la prueba de Características Emprendedoras Personales (CEPs) y la prueba de Alfabetización Económica para Adultos (TAE-A) a 200 estudiantes de las facultades de Ingeniería, Ciencias y Administración (FICA) y de Educación, Ciencias Sociales y Humanidades (FESCH). En primer lugar, se realizó un análisis factorial exploratorio de la prueba CEPs, para luego caracterizar los niveles de alfabetización económica y comparar los resultados de ambas escalas y sus dimensiones entre los estudiantes de ambas facultades. Los resultados sugieren una nueva estructura de nueve dimensiones para el CEPs. Ambas facultades muestran un bajo nivel de alfabetización económica, y al compararlas se encontró que los estudiantes de FICA presentan puntuaciones más elevadas en las siguientes dimensiones de la prueba CEPs: anticipación del riesgo, persistencia y confianza, autoexigencia y calidad, búsqueda de control y excelencia, “propositividad” y previsión del futuro. De manera similar, estos estudiantes también obtuvieron puntuaciones más elevadas en la dimensión de Economía Internacional del TAE-A.

Investigaciones nacionales

Gutiérrez Huby y Amador Murguía (2011) realizaron un estudio comparativo. En esta investigación se muestra el potencial emprendedor de estudiantes de la carrera de contabilidad de dos universidades, San Marcos (Perú) y Guadalajara (México) a una muestra de 434 participantes. El objetivo fue mostrar una evidencia real de las capacidades emprendedoras de los estudiantes de ambas universidades para que, de esta manera, las autoridades de cada universidad se comprometan de una manera firme a promover el desarrollo de las capacidades emprendedoras en los estudiantes, que permita efectivizar su idea de negocio en empresas sustentables e innovadoras.

El estudio no cuenta con una base teórica, se sustenta sobre la concepción de una cultura emprendedora en el interior de las universidades, incorporando funciones tradicionales de enseñanza, de investigación y extensión como una contribución al desarrollo económico y social del país, a través de actividades de emprendimiento en sus planes curriculares tales como fomentar: mentalidad empresarial, espíritu emprendedor, estrategias formativas que conducen al desarrollo de habilidades y capacidades para el emprendimiento potencial del estudiante universitario. Los resultados para comprobar el potencial emprendedor de los estudiantes de la carrera de contabilidad de ambos centros de estudios tanto de la Universidad de San Marcos como de la Universidad de Guadalajara (CUALTOS) y de la indagación de sus personalidades, se pudo evidenciar que las competencias con mejor manejo para ambas, son tres: fortaleza ante las dificultades, aprendizaje, afán de logro, las presentadas con mayor deficiencia para ambas son cinco: capacidad de asumir riesgos, capacidad

de tomar decisiones, flexibilidad, organización de tiempo y trabajo, confianza en uno mismo, encontrándose en un punto medio la iniciativa. Este evidente resultado indica que los aspectos académicos deben urgentemente ser reforzados para mejorar los perfiles analizados antes de que los estudiantes concluyan sus estudios profesionales puesto que manifiestan mayores dificultades que ventajas en su formación.

Cuadras Urtzuastegui (2013) trabajó en un estudio cuyo objetivo fue conocer las actitudes emprendedoras de los jóvenes de la UAS y conocer las tendencias de los factores que integran la actitud emprendedora como la auto eficacia, la capacidad de riesgo, hábitos emprendedores y locus de control a través de un estudio descriptivo-explicativo, se realizó una muestra piloto de 204 estudiantes. La muestra total fue de mil estudiantes a los cuales se aplicó un instrumento de 45 ítems de los cuales se llegó a las siguientes conclusiones: que de acuerdo a los descriptivos estadísticos generales del problema los factores de actitud emprendedora que obtuvieron medias más bajas son Autoeficacia (AE) y hábito emprendedor (HE) con una media de 1.44 y el locus de control y la capacidad de riesgo con una media de 2.0, lo que prueba que los estudiantes no tienen hábitos o actitudes emprendedoras, ya que la AE y el HE están directamente relacionados con los rasgos de la personalidad y que son los que permiten el desarrollo del espíritu emprendedor.

Metodología

Según Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014), la investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema. Es decir que la investigación es la búsqueda de información para dar respuesta a una pregunta específica (Baena Paz, 2017).

Los estudios de campo son realizados en una situación realista o más natural (Hernández Sampieri et al., 2014). Por lo que el objetivo principal es recoger y registrar ordenadamente los datos relacionados al tema estudiado (Baena Paz, 2017).

Por ello, Niño Rojas (2011), menciona que el medio principal de la investigación cuantitativa es la medición y el cálculo, por ende, se busca medir las variables, para ello nos permite tratar los datos de manera ordenada, utilizando la estadística, lo que nos ayuda a aceptar o rechazar hipótesis.

Asimismo, esta es una investigación no experimental, es un estudio donde no se busca variar intencionalmente las variables independientes, lo que se busca es observar el fenómeno de manera natural para ser analizados, por ello esta investigación es sistemática y empírica (Hernández Sampieri et al., 2014).

La investigación transversal significa la recolección de datos en un tiempo único, siendo su objetivo principal el describir sus variables (Cortés Cortés e Iglesias León, 2004). Este estudio se divide en tres tipos los cuales son exploratorios,

descriptivos y correlacionales, según Hernández Sampieri et al. (2014).

De igual manera, Cortés Cortés e Iglesias León (2004) mencionan que los estudios descriptivos tienen como objetivo principal especificar propiedades, características o los perfiles importantes de las personas. Pues se encarga de investigar las modalidades, categorías o niveles de las variables de una población específica proporcionando su descripción (Hernández Sampieri et al., 2014).

El presente trabajo de investigación es de campo porque los datos obtenidos fueron recolectados de manera directa tomando una muestra de estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas. Es cuantitativa porque se utilizó la recolección y análisis de datos por medio de un programa estadístico, de igual manera es no experimental ya que solo se observó la manera en que los estudiantes responden el instrumento, transversal puesto que se realizó en un período determinado utilizando el instrumento para medir las CEPs. Por último, es de tipo descriptiva porque se describió el nivel de desarrollo de las CEPs en los estudiantes de FACEJ.

Población

León Castillo (2015) define la población como el número de habitantes de un área específica siendo ciudad, país o continente en un momento determinado. Por esta razón es indispensable para la investigación identificar la población que se va a estudiar (Niño Rojas, 2011). Por lo cual, Hernández Sampieri et al. (2014) mencionan que la población debe ubicarse claramente por sus características, lugar y tiempo.

La población para esta investigación está conformada por 160 estudiantes de la FACEJ de la UM. Los programas están conformados por la siguiente cantidad de estudiantes: seis en administración de empresas, 20 en negocios internacionales, 40 en administración y negocios internacionales, 77 en contaduría pública y 17 en derecho.

Muestra

Según Hernández Sampieri et al. (2014), la muestra es un subgrupo de la población. Es un pequeño grupo representativo de la cantidad establecida a estudiar (Niño Rojas, 2011). La muestra permite realizar un estudio más confiable además de facilitar los cálculos a desarrollar (Cortés Cortés e Iglesias León, 2004).

Se tomó una muestra por conveniencia de 105 estudiantes de la FACEJ de la UM que representa el 66 % de la población. Ésta se conformó de la siguiente manera: seis en administración de empresas, 15 en negocios internacionales, 29 en administración y negocios internacionales, 41 en contaduría pública y 14 en derecho.

En vista de que algunos programas no tenían la cantidad equivalente a otros, se procedió a formar dos grupos de programas: administración y negocios internacionales y conta-

duría pública y derecho. En administración y negocios internacionales se encuentran los programas de administración de empresas, negocios internacionales y administración y negocios internacionales, mientras que en el grupo de contaduría pública y derecho se encuentran las carreras aquí mencionadas.

Instrumento de medición

Hernández Sampieri et al. (2010), menciona que para la realización de una investigación es necesario utilizar un instrumento adecuado que permita recolectar y medir la información necesaria para la comprobación de las hipótesis planteadas. Por ello para esta investigación se aplicó el Cuestionario de Autoevaluación de las Características Emprendedoras Personales (CEPs); el cual está integrado por tres dimensiones, 10 indicadores contenidos en 55 ítems, con la siguiente escala de valoración tipo Likert: nunca (1), casi nunca (2), a veces (3), casi siempre (4) y siempre (5).

El cuestionario fue construido y aplicado por la Management Systems International de Washington D.C. adecuado para evaluar las CEPs ajustado por la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica GTI. Algunas de las declaraciones utilizadas en el instrumento son las siguientes: “busco hacer cosas que son necesarias que se hagan”, “cuando enfrento un problema difícil, dedico la cantidad de tiempo que sea necesario para encontrar una solución”, “termino mi trabajo a tiempo”, “me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente”, “prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado”, “me gusta pensar en el futuro”, “cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, recaudo toda la información posible antes de iniciar”, “planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor relevancia”, “logro que otros apoyen mis recomendaciones”, “tengo confianza que tendré éxito en cualquier actividad que me proponga hacer” y “no importa con quién hable, escucho con atención”.

La consistencia interna y la coherencia de la variable CEPs se evaluó utilizando el coeficiente alfa de Cronbach que tuvo un valor de .933. La matriz de consistencia se Variables

Hernández Sampieri et al. (2014) mencionan que las variables son cualidades o propiedades del estudio científico que pueden cambiar, cuya variación está dispuesta a medirse u observarse. Este concepto se relaciona directamente con la hipótesis, el problema planteado y el marco teórico (Niño Rojas, 2011).

Lafuente Ibáñez y Marín Escobábal (2008), mencionan que las variables son de gran importancia ya que participan en todas las fases del proceso, por tal razón deben ser definidas profunda y específicamente.

En el caso de esta investigación, se utiliza una sola variable, que se denomina CEPs. Las variables independientes tienen la finalidad de explicar o describir el objeto del estudio realizado, por lo que son las que originan y explican los

cambios en la variable dependiente (Carballo Barcos y Guelmes Valdés, 2011). Asimismo, Núñez Flores (2007) menciona que suelen ser manipuladas por el investigador con el fin de producir efectos en la variable dependiente.

Las subvariables que fueron consideradas para fines de la presente investigación fueron: logro, planificación y poder.

Por otro lado, se están tomando en cuenta algunas variables demográficas, éstas son: grupo de carreras profesionales y género.

Hipótesis nula

Tomás Sábado (2010) menciona que la hipótesis nula desea contrastar, con la finalidad de comprobar que la misma es falsa, lo cual no puede ser demostrado hasta que se hayan estudiado todos los elementos posibles. Es decir, que es formulada para ser rechazada ya que la información por obtener es contraria a la hipótesis del estudio (Niño Rojas 2011).

Hipótesis nulas principales

H01. No existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el grupo de carreras profesionales.

H02. No existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el género.

Recolección de datos

Para la recolección de datos se siguió el siguiente proceso:

1. Se solicitó autorización en la dirección de la FACEJ para aplicar el instrumento.
2. El instrumento fue aplicado por la investigadora.
3. Cada alumno tomó aproximadamente 10 minutos para contestar el instrumento.
4. La información se introdujo en la base de datos SPSS.

Análisis de datos

Para fines de la presente investigación se utilizó el paquete estadístico de Statistical Package for the Social Sciences (SPSS, versión 23.0 para Windows) y MS-Excel, las cuales permitieron analizar de manera confiable los datos que se recolectaron.

Resultados

Pruebas de normalidad

No se encontró violación severa del supuesto de normalidad univariada para cada una de las variables correspondientes a las 10 dimensiones CEPs, así como para el puntaje promedio de tales CEPs. Para evaluar el supuesto de normalidad

univariada se utilizaron gráficas Quantil-Quantil y valores Z para la curtosis, utilizando el nivel crítico ± 2.58 (en el nivel de significancia .01). Para ello se utilizó la siguiente fórmula: $(Z_{Curtosis} = \text{Curtosis} / \sqrt{(24/105)})$.

Pruebas de igualdad de varianzas

No se viola el supuesto del modelo MANOVA, de igualdad de matrices de covarianzas y covarianzas de las variables dependientes (Prueba Box M, valor $p = .094$ para la variable independiente género, y valor $p = .063$ para la variable independiente Grupo de Carreras Profesionales).

Para las pruebas MANOVA se validó el supuesto de homogeneidad de varianzas utilizando el estadístico de Levene, encontrando un valor p menor a .05 en todos los casos.

Descripción demográfica de la muestra

A continuación, se presenta un resumen de las características demográficas obtenidas como resultado de este estudio: género, grado de estudios y licenciatura.

Género

Los resultados muestran que, respecto a la variable género de los estudiantes, del total de encuestados ($n = 105$), el 63 % ($n = 66$) es masculino y el 37 % ($n = 39$) es femenino.

Grado de estudios

Con respecto a la variable grado de estudios de los participantes en esta investigación, los resultados reflejan que del total ($n = 105$), el 29.5 % pertenece al tercer año de estudios, mientras que solo el 5.7 % de ellos está en el grupo de quinto año de estudios (ver Tabla 2).

Cantidad	f	%
1ro	23	21.9
2do	25	23.8
3ro	31	29.5
4to	20	19.0
5to	6	5.7
Total	105	100.0

Tabla 2. Grado de estudios

Licenciatura

En cuanto a la variable licenciatura, los resultados muestran que del total de participantes ($n = 105$), el 39 % pertenece a la licenciatura en Contaduría Pública y solamente el 5.7 % es parte del programa de Administración de Empresas (ver Tabla 3).

Cantidad	f	%
Administración de empresas	6	5.7
Negocios internacionales	15	14.3
Administración y negocios internacionales	29	27.6
Contaduría pública	41	39.0
Derecho	14	13.3
Total	105	100.0

Tabla 3. Licenciatura

Pruebas de hipótesis nulas

En esta sección se presentan las pruebas estadísticas de la hipótesis formulada para esta investigación. Las pruebas completas se encuentran en el Apéndice C.

Hipótesis nula 1

H01: No existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el grupo de carreras profesionales.

Está establecido que en la hipótesis nula todos los vectores de medias grupales son iguales. En la prueba MANOVA, utilizando el estadístico Lambda de Wilks, se obtuvo un valor p menor a .05; por lo tanto, se acepta la hipótesis nula porque todos los vectores de medias por grupo son iguales.

Características emprendedoras personales según carrera profesional

Empleando pruebas univariadas por cada una de las 10 dimensiones de las CEPs, se encontró que:

En términos generales, no hay un efecto significativo de la carrera sobre el puntaje promedio global de las 10 dimensiones CEPs, valor p igual a .233 (ver Tabla 4).

	Prueba de Levene de igualdad de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias		
	F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)
Puntaje Promedio	0.067	0.796	1.201	103	0.233
Se asumen varianzas iguales					
No se asumen varianzas iguales			1.207	102.989	0.23

Tabla 4. Prueba de muestras independientes

No obstante, se encontró un efecto significativo de la carrera sobre la dimensión "ser persuasivo y tener redes de apoyo" ($p = .003$). Es decir, hay un efecto de la carrera profesional sobre alguna de las 10 dimensiones de las CEPs comparado con el otro grupo de carreras profesionales.

En el grupo de carreras de administración y negocios internacionales se encontró un puntaje promedio mayor que las carreras de contaduría y derecho en esta dimensión de "ser persuasivo y crear redes de apoyo" (administración y negocios, media = 17.04, contaduría y derecho = 15.35).

Por otro lado, en el nivel de significación .10, las dimensiones de "buscar oportunidades" y "ser persistente", habría un efecto significativo en el análisis de grupos de carreras universitarias. Esto quiere decir que, en orden de importancia, le siguen a la dimensión "ser persuasivo y crear redes de apoyo" las dimensiones de "buscar oportunidades" y "ser persistente".

Pertenecer a una u otra carrera sí afecta en el desarrollo de sus CEPs. Haciendo uso de la prueba t , en el caso de "buscar oportunidades", con el valor p igual a .069, se concluye que en el nivel de significación .10, hay un efecto de la carrera sobre el puntaje promedio en esta dimensión. En el caso de "ser persistente", con el valor p igual a .072, las medias son de 17.04 en administración y negocios internacionales y 16 en contaduría y derecho.

Hipótesis nula 2

H02: No existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el género.

Características emprendedoras personales según el género

Existe una diferencia en la significancia, p igual a .007, mucho menor que .05; por lo que se puede deducir que hay evidencia de un efecto significativo del género sobre el puntaje promedio de la dimensión "ser fiel al cumplimiento de compromisos". Al parecer, las mujeres (media aritmética = 18.33), a diferencia de los hombres (media aritmética = 16.64), pueden ser más fieles en el cumplimiento de compromisos que los hombres (ver Apéndice C). Haciendo uso de las pruebas univariadas, tampoco hay un efecto significativo en el grupo de género sobre el puntaje global (10 CEPs) cuyo valor fue p igual a .172. Por lo tanto, se acepta la hipótesis nula.

Medias aritméticas

Media general

En la Tabla 5 se presenta las medias aritméticas; las más altas son las siguientes: "fijar metas" (18.52%) y "ser fiel al cumplimiento de compromisos y contrato de trabajo" (17.17%), mientras que en las más bajas: "exigir eficiencia y calidad" (15.56%) y "Correr riesgos calculados" (15.83%). En el Apéndice D se muestra la información estadística de las medias aritméticas.

Descripción	Media
Buscar oportunidades	16.17
Ser persistente	16.50
Ser fiel al cumplimiento de compromisos	17.27
Exigir eficiencia y calidad	15.56
Correr riesgos calculados	15.83
Fijar metas	18.52
Buscar y conseguir información	16.67
Planificar y hacer seguimiento sistemático	16.52
ser persuasivo y crear redes de apoyo	16.15
Tener autoconfianza	17.06

Tabla 5. Medias aritméticas

Grupos de carreras profesionales

Las medias aritméticas de la variable grupos de carreras profesionales más altas corresponden a las declaraciones si-

guientes: “fijar metas” (18.56 %) en el grupo de administración y negocios y “ser fiel al cumplimiento de compromisos” (17.364 %) en el grupo de contaduría pública y derecho, mientras que las más bajas fueron “exigir eficiencia y calidad” (15.7 %) en administración y negocios y “correr riesgos calculados” (15.782 %) en contaduría pública y derecho.

Género

Las medias aritméticas de la variable género más altas corresponden a las declaraciones siguientes: “ser fiel al cumplimiento de compromisos y contrato de trabajo” (17.267 %) y “tener autoconfianza” (17.057 %). Mientras que las más bajas fueron: “exigir eficiencia y calidad” (15.562 %) y “correr riesgos calculados” (15.829 %).

Grupo de necesidades

La media aritmética más alta del grupo de necesidades de planificación corresponde a 17.24, mientras que la necesidad más baja es logro con una media de 16.27.

En la Figura 1 se observan las CEPs, según grupos de necesidad.

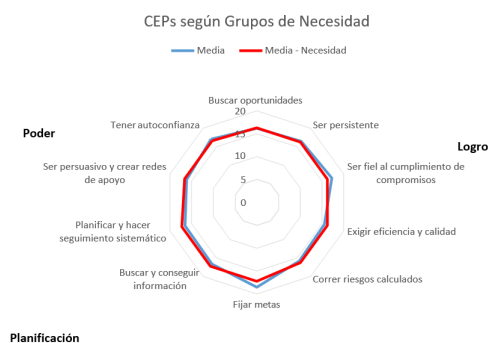


Figura 1. CEPs según grupos de necesidad.

Discusión

Según Bernal Guerrero y Cárdenas Gutiérrez (2014) no existe formación en y para el emprendimiento sin incidencia en el ámbito personal, más allá del conocimiento técnico ligado a este concepto. Al respecto, entre las recomendaciones que dejó la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), luego de su informe del año 2018 a la Secretaría de Educación Pública de México acerca de algunas mejoras en la educación superior, se menciona lo siguiente:

Algunas instituciones de educación superior mexicanas presentan innovaciones pedagógicas, pero éstas deben convertirse en práctica habitual en todo el sistema, para asegurar que cada estudiante reciba una educación que le provea de cualificaciones de alta calidad, competencias transversales y experiencia laboral relevante durante sus estudios. Este apoyo también requiere la creación y mejora de vías de acceso

y transferencia en la educación superior, así como un mayor énfasis en el emprendimiento y el aprendizaje a lo largo de la vida (OCDE, 2019, p. 30).

Al respecto, no queda duda de que, en la medida en la que los jóvenes reciban una educación superior orientada a generar bienestar y riqueza, les beneficiará también a ellos mismos.

En esta investigación queda claro que el promedio de puntaje general de las CEPs que poseen los estudiantes de la FACEJ es ligeramente alto. Por lo que se puede percibir que existe ese espíritu emprendedor de manera latente; no obstante, queda todavía trabajo por hacer.

Por otro lado, Contín, Larraza y Mas (2007), en una investigación realizada en Navarra, España acerca de las características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos, encontraron que las mujeres tienen mayor probabilidad de ser empresarias establecidas. Asimismo, la probabilidad de optar por algún emprendimiento aumenta a la medida que aumenta su formación académica. Las mujeres universitarias sin miedo al fracaso serían las que presentan una mayor probabilidad de ser emprendedoras. Al hacer una comparación entre estos resultados y los de la presente investigación, se encontró que las mujeres tienen una marcada diferencia frente a los hombres en cuanto al cumplimiento de sus compromisos y del contrato de trabajo, cosa que es de vital importancia para ganar credibilidad y lealtad de parte de socios, clientes y proveedores. Con esto, se deja evidencia que queda en duda la tradicional frase "palabra de hombre".

Conclusiones

Sobre la declaración del problema

Este trabajo de investigación tuvo como finalidad principal conocer el nivel de desarrollo de las CEPs que tienen los estudiantes de la FACEJ de la UM.

Con el análisis de los datos obtenidos luego de la aplicación del instrumento, se logró determinar que, en términos generales, no existe diferencia en el desarrollo de las CEPs según el grupo de carreras profesionales, género y grado de estudios.

Por otro lado, el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM es alto.

Sobre las hipótesis

En esta sección se presentan las conclusiones de la investigación relacionadas a las hipótesis.

Grupo de carreras profesionales

El análisis de la hipótesis permitió conocer que, en términos generales, no existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el grupo del nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, carreras profesionales.

Género

Tampoco existe diferencia significativa en según el género.

Otras conclusiones

Grado de estudios

De manera general, tampoco existe diferencia significativa en el nivel de desarrollo de las CEPs de los estudiantes de la FACEJ de la UM, según el grado de estudios.

CEPs por grado de estudios

En términos generales, el grado de estudios no impacta necesariamente para tener las CEPs, es decir, el año de estudios no afecta en si los estudiantes cuentan o no con las CEPs, dado que en los cinco años de estudio se encontró un impacto de estas características tanto al inicio como al final de su formación.

CEPs por grupos de necesidades

Como se pudo observar las subvariables del constructo principal, CEPs, estas son las siguientes: logro, planificación y poder. Al respecto, se observó un mayor nivel de desarrollo del grupo de características emprendedoras de Planificación, seguido por el grupo de Poder y finalmente las del grupo de Logro, siendo estas últimas aquellas que los jóvenes estudiantes, de la población de este estudio, precisan contar con un mayor desarrollo.

Recomendaciones

El estudio realizado pone en evidencia la necesidad de seguir investigando sobre las CEPs, esto permitirá dar a conocer más información de estas, por lo que se recomienda lo siguiente:

A los investigadores

1. Ampliar los estudios en este tema a poblaciones más extensas para poder deducir los factores que deben ser más priorizados en cuanto a la formación de emprendedores.
2. Extender la evaluación de las CEPs a los mismos estudiantes de manera que se pueda verificar su progreso luego de un tiempo determinado. De la misma manera se podría diseñar estudios recurrentes a poblaciones en plazos más largos de manera que se pueda verificar su progreso.
3. Realizar investigaciones junto a otras variables, por ejemplo: autoestima, personalidad, cooperativismo y empatía.

A los académicos

1. Diseñar planes de estudio tomando en cuenta las CEPs, siendo que es parte importante en el perfil de los profesionales que demanda el mercado laboral en la actualidad.

A los directivos

1. Realizar similares investigaciones y aplicaciones prácticas con empleados o postulantes a empleos que requieren, como parte del perfil, contar con personas para desempeñar responsabilidades afines al emprendimiento.
2. Considerar la contratación en cargos que se relacionan con el emprendimiento a profesionales del género femenino, en vista que se observó un mayor cumplimiento de sus compromisos asumidos. Que esto vaya acompañado de salarios equitativos.

Referencias

1. Abdala, E. (2002). Jóvenes, educación y empleo en América Latina. *Papeles de la Población*, 8(33), 223-238.
2. Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación* (3a ed.). México: Patria.
3. Barba Bayas, D. (2013). Características emprendedoras personales (CEP) de hombres y mujeres gerentes de las cooperativas de ahorro y crédito de Riobamba: investigación 2010-2011, *Revista Ciencia UNEMI*, (9), 62 - 68. doi:<https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol6iss9.2013pp62-68p>
4. Bernal Guerrero, A. y Cárdenas Gutiérrez A. R. (2014). La formación de emprendedores en la escuela y su repercusión en el ámbito personal. Una investigación narrativa centrada en el Programa EME. *Revista Española de Pedagogía*, 72 (257), 125-143.
5. Bohm Rantul, C. E. (2011). *Emprendimiento en el sistema educacional chileno: Caso de la escuela municipal Santa Inés, de la ciudad de Puerto Montt* (Tesis de maestría). Universidad de Andrés Bello, Santiago de Chile, Chile.
6. Bowditch, J. L. y Buono, A. F. (2002). *Elementos de comportamiento organizacional*. São Paulo: Pioneira.
7. Carballo Barcos, M. y Guelmes Valdés, E. L. (2016). Algunas consideraciones acerca de las variables en las investigaciones que se desarrollan en educación. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(1), 140-150.
8. Castro Gallardo, N. Y. (2016). *Evaluación de la motivación de logro en emprendedores de una incubadora de negocios social en Nuevo León* (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México.
9. Ccapa Cabello, V. E. y Guimac Cubas, J. K. (2016). *Nivel de emprendimiento de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la sede de la Universidad Peruana Unión y sus filiales, durante el periodo 2016* (Tesis de licenciatura). Universidad Peruana Unión, Lima, Perú.

10. Choquehuayta Vilca, S. M. (2017). Actitud emprendedora de los estudiantes universitarios de la universidad nacional del altiplano de Puno (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional del Altiplano de Puno, Puno, Perú.
10. Cone, J. (2008). Teaching entrepreneurship in colleges and universities: How (and why) a new academic field is being built. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.
10. Contín, I. Larraza, M. y Mas, I. (2007). Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra. *Revista de Empresa*, 1(20), 10-19.
10. Cortés Cortés, M. E. e Iglesias León M. (2004). Generalidades sobre metodología de la investigación. Ciudad del Carmen, Campeche: Universidad Autónoma del Carmen.
10. Cuadras Urtzuastegui, A. (2013). La actitud emprendedora de los jóvenes universitarios ante su realización profesional (Tesis de doctorado). Universidad Autónoma de Sinaloa, Culiacán, México.
10. Denegri Coria, M., Martínez Toro, G. y Etchebarne López, S. (2007). La comprensión del funcionamiento bancario en adolescentes chilenos: Un estudio de Psicología Económica. *Interdisciplinaria*, 24(2), 137-159.
10. Duarte Canever, M., Krause Kohsl, V., Lagenmann, M. y Rigatto, P. (2013). Empreendedorismo: porque alguns estudantes e não outros escolhem ser empreendedores? *Estudos e Pesquisas em Psicologia*, 1(13), 101-124. doi:10.12957/epp.2013.7885.
10. Durán, S. Parra, M. y Márceles, V. (2015). Potenciación de habilidades para el desarrollo de emprendedores exitosos en el contexto universitario. *Opción*, 31(77), 200-215.
10. Farfán Flores, M. O. (2017). Capacidad emprendedora en el desarrollo de la actitud para planificar negocios en estudiantes de administración (Tesis de doctorado). Universidad César Vallejo, Perú.
10. Fuentelsaz, L. y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, 47, 64-81.
10. Fuentes García, F. J. y Sánchez Cañizares, S. M. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 1-28.
10. Granados Contreras, I. M. (2014). Características emprendedoras como estrategia de promoción del empleo juvenil independiente en alumnos del SENATI CFP
10. Huancayo (Tesis de maestría). Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, Perú.
10. Gutiérrez Huby, A. M. y Amador Murguía, M. E. (2011). El potencial emprendedor en los estudiantes de la carrera de contabilidad de las Universidades San Marcos de Perú y Guadalajara de México – centro universitario de los altos – un análisis comparativo. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 19(36), 63-82. doi: <https://doi.org/10.15381/quipu.v19i36.6497>
10. Gutiérrez Montoya, G. (2011). El comportamiento emprendedor en El Salvador. Cádiz, España: Universidad de Cádiz.
10. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación. (6a ed.). México: McGraw-Hill.
10. Honig, B. (2004). Entrepreneurship education: Toward a model of contingencybased business planning. *Academy of Management Learning and Education*, 3(3), 258-273.
10. Johannisson, B., Landström, H. y Rosenberg, J. (1998). University training for entrepreneurship: An action frame of reference. *European Journal of Engineering Education*, 23(4), 477-496.
10. Kirby, D. (2006). Changing the entrepreneurship education paradigm. En A. Fayolle y H. Kland (eds.), *Handbook of Research in Entrepreneurship Education*, Northampton, MA: Edward Elgar.
10. Krauss, C. (2011). Las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay (Tesis de doctorado). Universidad de Deusto, Bilbao, España.
10. Kuratko, D. F. (2003). Entrepreneurship education: Emerging trends and challenges for the 21st century. Coleman White Paper Series. Recuperado de https://www.unm.edu/asalazar/Kauffman/Entrep_research/e_ed.pdf
10. Lafuente Ibáñez, C. y Marín Escozábal, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (64), 5-18.
10. León Castillo, L. A. (2015). Análisis económico de la población: demografía. Lambayeque, Perú: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
10. Lozano Frutos, A. (2014). Características personales y culturales de los emprendedores potenciales y su influencia en el autoempleo (Tesis de doctorado) Universidad de Salamanca, Salamanca, España.
10. McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. New York: The Free Press.
10. Moreno Velásquez, S. y Egusquiza Giribaldi, C. (2017). Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la carrera de administración de empresas de una universidad privada de lima (Tesis de licenciatura). Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú.
10. Nielsen, S. y Stovang, P. (2015). DesUni: University entrepreneurship education through design thinking. *Education + Training*, 57(8/9), 977-991. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/ET-09-2014-0121>
10. Niño Rojas, V. M. (2011). Metodología de la investigación. Bogotá: Ediciones de la U.
10. Núñez Flores, M. I. (2007). Las variables: estructura y función en la hipótesis. *Investigación Educativa*, 11(20), 163-179.
10. Okoro, J. (2015). Assessment of management competencies possessed by postgraduate university business education students to handle entrepreneurship business challenges in Nigeria. *Journal of Education and Practice*, 6(18), 129-136.
10. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2019). *Higher Education in Mexico: Labour Market Relevance and Outcomes*, Paris: OECD. doi: <https://doi.org/10.1787/9789264309432-en>
10. Robbins, S. P. y Coulter, M. (2005). *Administración* (8a ed.). México: Pearson Educación.
10. Salinas Ramos, F. y Osorio Bayter, L. (2012). Emprendimiento y economía social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 129-151.
10. Sepúlveda Maldonado, J. Denegri Coria, M., Orellana Calderón,

- L., Criado, N., Mendoza, J., Salazar, P. y Yung, G. (2017). Características emprendedoras personales y alfabetización económica: una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile. *Centro Interamericano de Investigaciones Psicológicas y Ciencias Afines*, 34(1), 107-124.
10. Tomás Sábado, J. (2010). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Barcelona: Servei.
10. Urquiaga Cabello, H. L. (2017). Programa ser sobre competencias emprendedoras personales respondiendo a la política del ministerio de la producción (Tesis de doctorado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
10. Venegas González, F. (2014). Enseñanza-aprendizaje del emprendimiento en carrera de ingeniería comercial: investigación diagnóstica y propuesta pedagógica para su optimización en programas de continuidad de estudios de una universidad tradicional (Tesis de maestría). Universidad del Bío-bío, Chillán, Chile.