



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TÍTULO DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Análisis del perfil emprendedor universitario como una herramienta para la formación integral en los estudiantes de la Universidad de las Américas UDLA y la Escuela Politécnica Nacional EPN. Quito 2017

TRABAJO DE TITULACIÓN.

AUTOR: Regalado Monsalve, Joel Antonio

DIRECTOR: Espinoza Torres, Diana Lucia, Mgtr.

CENTRO UNIVERSITARIO QUITO

2017



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2017

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister,

Diana Lucia Espinoza Torres

DOCENTE DE TITULACIÓN.

Que el presente trabajo de titulación: “Analizar el perfil del emprendedor universitario como una herramienta para la formación integral en los estudiantes de la Universidad de las Américas UDLA y la Escuela Politécnica Nacional EPN. Quito 2017”, realizado por Joel A. Regalado, ha sido debidamente orientado y revisado durante su realización y además se ajusta a las normas de redacción generalmente aceptadas; por lo tanto, se aprueba la presentación del mismo.

Quito, Septiembre del 2017

f-----

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Joel Antonio Regalado Monsalve, declaro ser autor del presente trabajo de titulación Analizar el perfil del emprendedor universitario como una herramienta para la formación integral en los estudiantes de la Universidad de las Américas UDLA y la Escuela Politécnica Nacional EPN. Quito 2017, de la titulación Ingeniera en Administración de Empresas, siendo directora del presente trabajo Mgtr. Diana Lucia Espinoza Torres; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, concepto, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja en su parte pertinente textualmente dice: “forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.....

Autor: Joel Antonio Regalado Monsalve

Cédula: 171687880-4

DEDICATORIA

A Dios, quién supo guiarme por el buen camino, darme salud y fuerzas para mantenerme firme en esta etapa tan especial.

A mi Padre por ser mi gran ejemplo a seguir, por su absoluto apoyo y dedicación mantenido a través del tiempo.

A mi esposa, a mis hijos Micaela y Bernardo por su amor y respaldo incondicional.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

AGRADECIMIENTO

Al culminar mi trabajo de fin de carrera, previa a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, extiendo mi gratitud a la Universidad Técnica Particular de Loja, por permitirme estudiar y formarme como profesional.

Agradezco a mis padres y hermanos por estar siempre presentes, animándome a seguir adelante, a mi querida esposa e hijos por ser el eje fundamental y la razón de mi esfuerzo continuo.

Un agradecimiento especial al Sr. Manuel Félix García y a la Dra. Noemi Haro quienes con su cariño y motivación han logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

A mi directora de tesis, Mgtr. Diana Lucía Espinoza, que gracias a sus conocimientos y experiencia me ha asesorado de la mejor manera para lograr mi objetivo.

INDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE DE CONTENIDOS.....	vi
INDICE DE FIGURAS	ix
INDICE DE TABLAS.....	x
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO 1	5
FUNDAMENTOS TEÓRICOS	5
1.1 Concepto de emprendedor.....	6
1.2 Características del emprendedor.....	7
1.3 El perfil del emprendedor universitario.....	10
1.4 Evaluación de las competencias del emprendedor	15
1.5 Actividades de formación básica y especializada para el fomento del emprendimiento ...	19
1.6 La vinculación con el entorno y su importancia en la formación del emprendedor.....	22
1.7 Investigación enfocada a fomentar el emprendimiento.....	24
CAPÍTULO II.....	27
DIAGNÓSTICO DEL PEFIL DEL EMPRENDEDOR.....	27
2.1 Objetivos de la investigación.....	28
2.1.1 Objetivo general:	28
2.1.2 Objetivos específicos:.....	28

2.2	Metodología de la investigación.....	28
2.3	Breve reseña de la UDLA y EPN	31
2.3.1	Reseña de la UDLA	31
2.3.2	Reseña de la EPN	34
2.4	Acciones de las universidades relacionadas a la formación del emprendedor universitario.....	36
2.4.1	Acciones de la UDLA.....	36
2.4.2	Acciones de la EPN	38
2.5	Identificación de procesos de investigación y vinculación relacionados al emprendimiento en las universidades UDLA y EPN	40
2.5.1	Procesos de la UDLA	40
2.5.2	Procesos de la EPN.....	41
2.6	Análisis e interpretación de resultados de campo.....	43
2.6.1	Universidad de las Américas UDLA	43
2.6.1.1	Factores socioculturales:	43
2.6.1.2	Factores contextuales:	45
2.6.1.2.1	Factores que incentivan escoger una carrera emprendedora.	45
2.6.1.2.2	Valoración del entorno universitario	46
2.6.1.2.3	Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora....	47
2.6.1.3	Actitud hacia el emprendimiento:	48
2.6.1.4	Intención de ser emprendedor	49
2.6.1.5	Rasgos personales y competencias.....	50
2.6.1.5.1	Creatividad	50
2.6.1.5.2	Aversión al riesgo.....	51
2.6.1.5.3	Escala de Locus de Control (LC)	52
2.6.1.5.4	Proactividad.....	53
2.6.1.6	Autoeficacia	54
2.6.1.7	Inteligencia emocional	55
2.6.1.8	Importancia del entorno social más cercano	55

2.6.1.8.1 Grado de importancia que otorgan a la opinión de su entorno social más cercano los universitarios entrevistados.	56
2.6.2 Escuela Politécnica Nacional EPN	56
2.6.2.1 Factores socioculturales	57
2.6.2.2 Factores contextuales:	59
2.6.2.2.1 Factores que incentivan escoger una carrera emprendedora.	59
2.6.2.2.2 Valoración del entorno universitario	60
2.6.2.2.3 Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora.....	61
2.6.2.3 Actitud hacia el emprendimiento:	62
2.6.2.4 Intención del emprendedor:.....	63
2.6.2.5 Rasgos personales y competencias:.....	64
2.6.2.5.1 Creatividad	64
2.6.2.5.2 Aversión al riesgo.....	65
2.6.2.5.3 Escala de Locus de control (LC)	66
2.6.2.5.4 Proactividad.....	67
2.6.2.6 Autoeficacia	68
2.6.2.7 Inteligencia emocional	69
2.6.2.8 Importancia del entorno social más cercano	69
2.6.2.8.1 Grado de importancia que otorgan a la opinión de su entorno social más cercano los universitarios entrevistados.	70
2.7 Comparación de resultados en ambas universidades estudiadas.	70
2.8 Perfil universitario en la UDLA y EPN y sus características.	77
CAPÍTULO IV	80
ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO	80
3.1 Procesos de formación del emprendedor universitario.....	81
3.2 Mecanismos de acompañamiento y asesoramiento del emprendimiento en las universidades	86
3.3 Estrategias de motivación para el emprendedor universitario	90
CONCLUSIONES.....	100

RECOMENDACIONES	101
BIBLIOGRAFIA	102
ANEXOS	108

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Características del emprendedor	7
Figura 2. Ámbitos de la evaluación	17
Figura 3. Estructura de formación básica y especializada.....	21
Figura 4. Factores Socioculturales UDLA	43
Figura 5. Principales factores que incentivan escoger una carrera emprendedora UDLA	45
Figura 6. Valoración del entorno universitario de los entrevistados UDLA	46
Figura 7. Principales obstáculos/Barreras para escoger una carrera emprendedora UDLA	47
Figura 8. Actitud hacia el emprendimiento UDLA	48
Figura 9. Intención de ser emprendedor UDLA	49
Figura 10. Creatividad UDLA	50
Figura 11. Aversión al riesgo UDLA	51
Figura 12. Escala de Locus de Control (LC) UDLA	52
Figura 13. Proactividad UDLA	53
Figura 14. Autoeficacia UDLA	54
Figura 15. Inteligencia emocional (control de emociones) UDLA	55
Figura 16. Importancia del entorno social más cercano UDLA	55
Figura 17. Grado de importancia del entorno social más cercano UDLA	56
Figura 18. Factores Socioculturales EPN	57
Figura 19. Principales factores que incentivan escoger una carrera emprendedora EPN	59
Figura 20. Valoración del entorno universitario de los entrevistados EPN.....	60
Figura 21. Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora EPN.....	61
Figura 22. Actitud hacia el emprendimiento EPN.....	62
Figura 23. Intención de ser emprendedor EPN.....	63
Figura 24. Creatividad EPN.....	64
Figura 25. Aversión al riesgo EPN	65
Figura 26. Escala de Locus de Control (LC) EPN	66

Figura 27. Proactividad EPN	67
Figura 28. Autoeficacia EPN.....	68
Figura 29. Inteligencia emocional (control de emociones) EPN.....	69
Figura 30. Importancia del entorno social más cercano EPN.....	69
Figura 31. Grado de importancia del entorno social más cercano EPN	70
Figura 32. Procesos de asesoría.....	87
Figura 33. Procesos de asistencia	88
Figura 34. Procesos de financiamiento.....	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. El perfil del emprendedor universitario.....	11
Tabla 2. Análisis de la propuesta de valor de la UDLA	33
Tabla 3. Procesos de la UDLA	40
Tabla 4. Procesos de la EPN.....	41
Tabla 5. Relación Factores Contextuales	70
Tabla 6. Relación actitud hacia el emprendimiento.	72
Tabla 7. Relación de Rasgos personales y competencias.....	72
Tabla 8. Relación Autoeficacia	74
Tabla 9. Relación Inteligencia emocional	75
Tabla 10. Relación Importancia del entorno social más cercano.	76
Tabla 11. Temáticas planteadas.....	82

RESUMEN

La importancia en el desarrollo de la presente investigación se fundamenta en analizar la formación del perfil del emprendedor universitario en la UDLA y EPN sede Quito, siendo un proceso que permite identificar falencias en cada institución que afectan la formación de un perfil universitario acorde a las necesidades del país.

La relevancia del estudio se basa en aplicar instrumentos de campo en cada institución para conocer ampliamente sus procesos de admisión, formación y fomento del emprendimiento, pudiendo establecer debilidades que afecten a los estudiantes en su capacidad de afrontar obstáculos a presentarse en su vida profesional.

Los beneficiarios del desarrollo serán los miembros de la comunidad educativa de la UDLA y EPN sede Quito. En este caso, los estudiantes de ambas universidades dispondrán de mecanismos que les permitan tener una visión sólida del emprendimiento. Los docentes accederán a procesos formativos que les permitan aportar en la formación del perfil del emprendedor y los directores y administrativos universitarios podrán tomar decisiones encaminadas a impulsar las iniciativas de los estudiantes, motivándoles a superar retos.

Palabras claves: Perfil emprendedor, emprendimiento, universidad, gestión, impulso.

ABSTRACT

The importance in the development of the present investigation is based on analyzing the formation of the profile of the university entrepreneur in the UDLA and EPN headquarters Quito, being a process that allows to identify failures in each institution that affect the formation of a university profile according to the needs from the country.

The relevance of the study is based on the application of field instruments in each institution to know broadly its admission processes, training and promotion of entrepreneurship, being able to establish weaknesses that affect the students in their ability to face obstacles to present themselves in their professional life.

The beneficiaries of the development will be the members of the educational community of the UDLA and EPN headquarters Quito. In this case, the students of both universities will have mechanisms that allow them to have a solid vision of the enterprise. Teachers will access training processes that allow them to contribute to the formation of the profile of the entrepreneur and the university directors and administrators will be able to make decisions aimed at boosting students' initiatives, motivating them to overcome challenges.

Keywords: Profile entrepreneur, entrepreneurship, university, management, impulse.

INTRODUCCIÓN

La alta competitividad en los diferentes sectores económicos, establece la necesidad de contar con profesionales calificados que a través de sus conocimientos, creatividad y capacidad de innovación establezcan nuevas alternativas de desarrollo y emprendimiento. Bajo este argumento, es necesario que las universidades identifiquen un perfil del emprendedor permitiendo estructurar los programas formativos orientados a permitir que los estudiantes superen obstáculos que se puedan presentar durante su vida. Conforme lo expuesto, los objetivos propuestos en la presente investigación se basan en determinar el perfil emprendedor universitario para contribuir a una formación integral que permita a los estudiantes superar debilidades y obstáculos que limitan su desarrollo. Su cumplimiento, se basa en la realización de un diagnóstico de las características de los estudiantes de la UDLA y EPN sede Quito para determinar falencias que incidan en su gestión. La metodología propuesta en la investigación combina estudios cualitativos y cuantitativos para lo cual se seleccionó una tipología basada en datos primarios y secundarios debidamente estructurados para disponer de información actual sobre el perfil del emprendedor en cada institución señalada. Su aplicación permitió cumplir los objetivos propuestos, produciendo importantes conclusiones y recomendaciones sobre el tema tratado.

La investigación se conforma por tres capítulos que se detallan a continuación:

En el capítulo I se establecen los fundamentos teóricos de las características y conocimientos del emprendedor universitario en donde se introdujo definiciones y actividades para fomentar el emprendimiento. Su desarrollo estableció las bases de estudio que orientaron la realización de la investigación.

El capítulo II muestra los objetivos, la metodología empleada, presentando los resultados con su respectivo análisis. Para un mejor entendimiento, los mismos fueron clasificados por cada universidad para posteriormente, realizar un comparativo que permitió establecer fortalezas y debilidades existentes. Estas se constituyeron en las principales bases para estructurar la propuesta.

En el capítulo III presenta los procesos de formación del emprendedor universitario, de igual manera de los mecanismos y estrategias propuestas para mejorar la gestión interna, definiendo mecanismos viables de ser implementados para hacer del emprendimiento un

proceso natural en el que los estudiantes puedan ejercer prácticas útiles que les permitan evitar errores y obtener resultados favorables proponiendo innovadoras soluciones.

Los resultados obtenidos en la investigación son diversos y se clasifican acorde a cada institución. En el caso concreto de la Universidad de las Américas (UDLA) el perfil universitario se basa en un fundamento filosófico en el que se busca fomentar que “los estudiantes de hoy, en un mundo globalizado, requieren de una visión global como pilar fundamental de su formación educativa” (Udla N. , 2016). Sin embargo, no se dispone de información referente a estudios relacionados al perfil universitario que permita identificar sus características concretas para su identificación en el entorno. Por otra parte, con relación a la Escuela Politécnica Nacional (EPN) sede Quito acorde su filosofía corporativa, sus procesos educativos buscan “formar académicos y profesionales de ingeniería y ciencia con conciencia ética, solidarios, críticos capaces de construir el bienestar de la comunidad” (EPN F. , 2016). Al igual que el caso anterior, la definición del perfil es general no existiendo mayor precisión en cuanto a sus características.

Las razones que promueven el planteamiento del tema se basan en la necesidad de fortalecer el perfil del emprendedor universitario, para permitir una formación integral adecuada y necesaria para impulsar el crecimiento en todos los sectores del país. En la actualidad, entre las causas visibles del problema se encuentra la baja matriculación y asistencia en universidades y las altas tasas de deserción. Según datos del INEC, sólo el 28,34% de la población entre 18 y 24 años se encuentra inscrito en una universidad. (INEC, 2015). Además, según la Subsecretaría de Educación Superior, la principal causa de deserción de la educación superior es la decepción de los estudiantes con respecto a la carrera seleccionada. (Subsecretaría de Educación Superior, 2016).

Con respecto a la relación del estudiante con su entorno, la UDLA organiza la “Semana del Emprendimiento” en la que busca impulsar el espíritu emprendedor de los estudiantes, no difundiendo los resultados de manera cualitativa y cuantitativa. (Udla E. , 2016). La EPN por su parte, ha desarrollado de manera aislada programas de emprendimiento. En su repertorio universitario se identifican proyectos enfocados en las PYMES sin que se muestren implementaciones reales. (EPN R. U., 2016). Finalmente, no se dispone de información referente a procesos de incubación de empresas lo que afecta a la orientación y canalización del emprendimiento en actividades que impulsen la economía nacional y el mejoramiento de las condiciones de la población.

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1 Concepto de emprendedor

El concepto del emprendedor ha variado a través del tiempo, tomando mayor importancia en relación a las exigencias de la sociedad moderna. Meyer (2015, pág. 11) hace una referencia cronológica del concepto, señalando que “el emprendedor en la década de los 80 se enfocaba en actividades personales con poco carácter económico”. Es decir, el emprendedor se basaba en aspectos de diversa índole principalmente investigativa con limitados fines de negocio.

En la actualidad, el concepto de emprendimiento ha tenido amplio auge en las ciencias administrativas, al respecto Moral (2012, pág. 57) señala que el “emprendedor es quien impulsa a través de su ingenio y la técnica nuevas alternativas para la satisfacción de las necesidades del ser humano”. Su criterio hace referencia a la creación de productos y servicios que el ser humano demanda y que son requeridos para atender diversos requerimientos.

Sobre este criterio, el concepto de emprendimiento se fundamenta en el servicio, siendo un motivador para el impulso de nuevas alternativas de productos que pueden dar lugar a un incentivo económico.

En la actualidad, el concepto de emprendedor no solo puede estar supeditado al ámbito económico. En la práctica, su desarrollo incluye diversas ciencias. Al respecto, Freire (2014, pág. 324) indica que “el emprendedor representa un visionario que tiene la capacidad de transformar sus ideas en realidades, produciendo innumerables servicios que benefician la sociedad”. Su concepto, se concentra en la capacidad del emprendedor y su visión de servicio.

El concepto de emprendimiento tiene un auge en la sociedad actual, principalmente porque su desarrollo se ha concebido como un nuevo mecanismo de generación de bienestar y calidad de vida. La formación inclusive a nivel inicial, media y superior se fundamenta en establecer competencias para que los estudiantes puedan emprender, buscar nuevas alternativas de desarrollo y proponer mejoras frente a los satisfactores de las necesidades.

1.2 Características del emprendedor

El desarrollo del concepto de emprendedor analizado ha dado lugar a nuevos modelos de gestión sobre los cuales se determina la gestión de emprendimiento. Para Leys (2014)

El comportamiento del emprendedor deja entrever una serie de características que permiten definirlo. Dentro de estas, resaltan las siguientes expresadas en la figura 1:

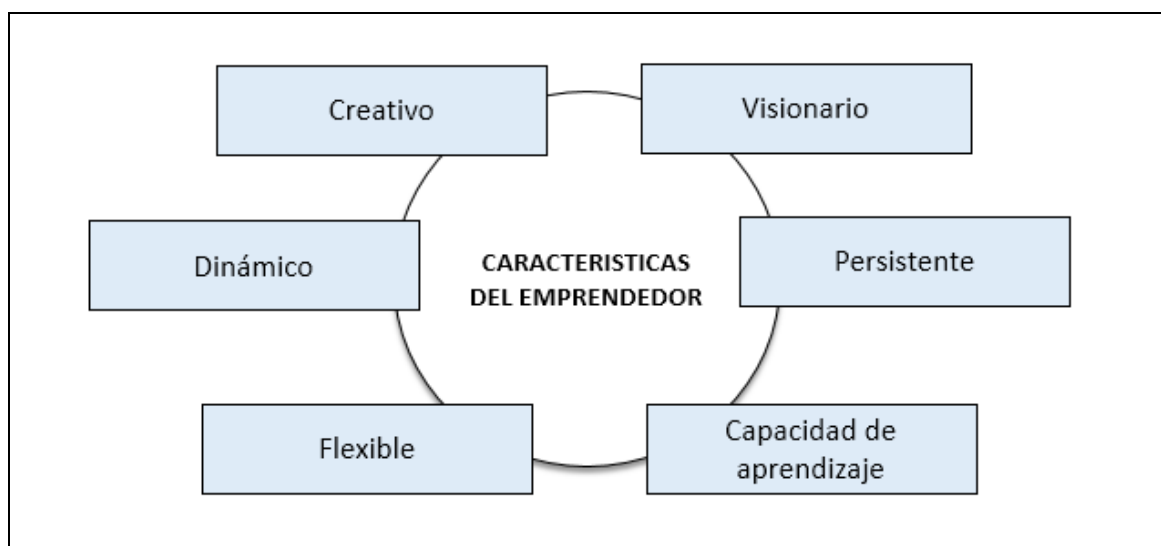


Figura 1. Características del emprendedor

Fuente: Tracy, 2014, págs. 117-123

Se procede a revisar cada una de las características señaladas:

- **Creativo:** El emprendedor propone cambios. Es innovador y entusiasta. Su gestión se caracteriza por buscar nuevos caminos para alcanzar mejores resultados. “La creatividad del emprendedor le permite explorar nuevas propuestas con las cuales marca una clara diferencia en el mercado” (Castro, 2014, pág. 78). Mediante esta característica, el emprendedor alcanza una identificación de su trabajo, en el cual se pone en marcha alternativas frescas que el mercado identifica. Su gestión va relacionada con un posicionamiento, aspecto que es logrado por la diferenciación con las demás opciones existentes.
- **Dinámico:** El emprendedor optimiza su tiempo de trabajo, coordina acciones y aprovecha los recursos disponibles para alinearlos a los objetivos buscados. Aprende a utilizar su energía, cubriendo varios espacios de manera simultánea, los que le ayudan a maximizar los resultados obtenidos. “El dinamismo va relacionado con la energía que aplica en su trabajo, actuando con prontitud para

lograr las metas definidas” (Allen, 2012, pág. 60). El dinamismo aplicado en el trabajo motiva a las demás personas, lo que da lugar a la conformación de equipos eficientes de trabajo que permitan consolidar propuestas planteadas.

- **Flexible:** El emprendedor aprende a entender el entorno. Analiza las tendencias y modas existentes y aplica cambios a su gestión para mejorar la productividad de su trabajo. Supera barreras relacionadas con la resistencia, teniendo una alta capacidad de adaptación y direccionamiento de nuevos rumbos. Su trabajo se caracteriza por alcanzar mejoras constantes con las que mantiene activo el emprendimiento desarrollado. (Allen, 2012, pág. 66).
- **Capacidad de aprendizaje:** El emprendedor identifica espacios que puedan producir nuevas oportunidades de desarrollo de negocios y actividades. Tiene la facultad de aprender con agilidad, aprovechando el conocimiento para tomar decisiones efectivas. Se caracteriza por mantener siempre una preocupación constante con conocer los aspectos que identifica necesarios para poder actuar con eficiencia y eficacia. (Gálvez, 2014, pág. 104).
- **Persistente:** El emprendedor es una persona paciente que no se rinde y desecha sus ideas con facilidad. Afronta los retos que se presentan en el medio y ejecuta acciones para mantener un posicionamiento efectivo. “La persistencia y la constancia hace del emprendedor un luchador el cual mantiene fija una meta pese a las dificultades que se presentan en su camino” (Gálvez, 2014, pág. 112).
- **Visionario:** El emprendedor impulsa cambios en el entorno. Evita copiar o emular a los demás, fijándose en nuevas formas de brindar soluciones. La fijación en el futuro le permite formular escenarios con los cuales anticipa los riesgos existentes. El emprendedor se plantea metas a cumplir y define sobre estas acciones viables y factibles de ser ejecutadas.

Las características señaladas permiten identificar un perfil propio del emprendedor, el cual es un gestor de cambios en función del aprovechamiento de oportunidades. Su forma de ser se relaciona al liderazgo. Es decir, con sus actos guía y motiva a las demás personas.

A diferencia de otras, no se detiene por los problemas o riesgos presentados. La perseverancia se manifiesta en su deseo por alcanzar determinados objetivos, lo que le lleva a buscar caminos y alternativas nuevas. Por ello, su gestión se ve reflejado en propuestas únicas que se orientan a diversos campos las que aportan a una consolidación

del mercado. En el ámbito empresarial, el emprendimiento genera fuentes de ingreso que se obtienen en función de la presentación de propuestas que disponen de valor.

Para los clientes, el emprendimiento representa nuevas formas para satisfacer sus necesidades lo que cambia sus patrones de comportamiento. Esto genera mayores niveles de competitividad que incrementan la productividad. Como se observa, el emprendimiento impulsa el crecimiento económico, presentando propuestas que permiten a los clientes disponer de opciones para cubrir sus requerimientos.

Cada una de las características señaladas se manifiesta en sus actos, lo que genera resultados tangibles. Sobre esto, no todas las personas son emprendedoras, pese a que en distintos momentos de la vida se generan ideas para el desarrollo de actividades. La falta de conocimiento, experiencia e inclusive decisión va limitando las acciones, encasillando a las personas en zonas de confort las que impiden que puedan alcanzar metas de mayor relevancia.

El emprendedor puede fracasar ya que sus decisiones pueden ser equivocadas. También pueden presentarse factores externos no controlables que inciden en los resultados esperados. No obstante, su carácter, personalidad y decisión le impiden rendirse. Lucha por sus ideales y busca constantemente mecanismos para alcanzarlos. Esta situación hace de estas personas necesarias, ya que su visión da lugar a forjar una evolución permanente. (Gálvez, 2014, pág. 117).

Todas las personas pueden ser emprendedoras, las características señaladas son posibles de obtener y perfeccionar. Depende de la decisión personal y de la motivación que se tenga en función a las áreas que se quiere explorar. Es importante que exista una debida preparación a fin de que el conocimiento sea un factor que evite tomar caminos innecesarios e improductivos.

El emprendimiento es el resultado de un emprendedor. Representa los logros alcanzados en tiempos determinados los cuales son evidencias reales de cada una de las características manifestadas. En todos los casos, el emprendedor obtiene beneficios ya que aun incumpliendo sus metas obtiene experiencia que le permite forjar su carácter y establecer nuevos retos. (Baco, 2015, pág. 31).

1.3 El perfil del emprendedor universitario

El perfil del emprendedor universitario es el resultado de una estructura académica planificada en donde tanto las materias básicas como de especialización le permiten disponer de herramientas necesarias para identificar oportunidades y diseñar propuestas alternativas. “El perfil del emprendedor universitario radica en el deseo de crear nuevas alternativas que permitan mejorar la atención de las necesidades de la población”. (Kantis, 2014, pág. 153) Su concepto evalúa la importancia que tiene el emprendimiento para la sociedad en general, enfatizando el impulso de nuevos productos y servicios que atiendan las necesidades de la población.

El emprendedor es el resultado de varios aspectos intrínsecos y extrínsecos en la persona. Su formación combina aspectos propios de su personalidad con los conocimientos obtenidos, disponiendo de mejores competencias para tomar decisiones relevantes. En las diferentes asignaturas, va adquiriendo conocimiento que le permite desenvolverse de manera efectiva.

El perfil del emprendedor universitario surge de la estructura académica establecida en función de los tipos de materias descritas. En estas, la formación debe enfocarse a permitir al estudiante mantener un comportamiento proactivo en donde:

- Tienda a generar empleo antes de emplearse en actividades fijas.
- Promueva nuevos productos y servicios para atender las necesidades del mercado
- Genere conocimiento para poder establecer propuestas viables de ser ejecutadas.
- Establezca presupuestos y fuentes de financiamiento que permitan cubrir los gastos necesarios para la puesta en marcha del emprendimiento.
- Establezca canales de comunicación efectivos con la demanda objetivo que permita el pronto posicionamiento de las propuestas desarrolladas.
- Defina objetivos que se espere alcanzar.
- Formule estrategias necesarias para alcanzar los objetivos planteados. (Kantis, 2014, pág. 153).

El comportamiento descrito da cabida a la formación del emprendedor, en donde mantenga una visión orientada a proponer cambios, buscar soluciones y afrontar los riesgos. Esto es viable en función a las competencias desarrolladas, prácticas ejercidas y

procesos investigativos cumplidos, los cuales hacen de la persona un emprendedor con alta posibilidad de éxito.

Como se indicó anteriormente, parte también del comportamiento individual. La forma de ser y personalidad juegan un rol fundamental el cual se complementa con la educación recibida. Para ello, es responsabilidad de toda universidad el identificar a sus estudiantes y direccionarlos a fin de que se incentive un comportamiento en el cual el emprendimiento sea una constante y no un factor aislado.

Conforme lo expuesto, la estructura de formación del perfil debe ser debidamente planificada a fin de que en esta se ejecute acorde a parámetros establecidos que permitan al estudiante disponer de una visión clara de su gestión en la sociedad. El emprendimiento debe convertirse en una base común, que impulse al estudiante a diferenciarse, aportando con su conocimiento y acción a mejorar las condiciones de vida de la sociedad en general. (Bueno, 2014, pág. 119).

La formación permite al estudiante disponer de los siguientes atributos, los cuales le permiten ser un emprendedor sostenible:

Tabla 1. El perfil del emprendedor universitario

Área del perfil	Relación del emprendimiento
Conocimiento	La formación permite al estudiante disponer de conocimiento y la capacidad para generarlo. Con este evalúa alternativas y toma las decisiones necesarias para que la idea obtenida se convierta en una realidad. La especialización le permite actuar de manera efectiva en determinados campos los que permiten reducir la incertidumbre y el riesgo. (Rubio, 2012, pág. 74).
Habilidades	Las habilidades permiten al estudiante desempeñarse efectivamente en diferentes tareas, las cuales van dando forma al emprendimiento buscado. Su ejecución establece redes de comunicación y contactos necesarios para que el emprendimiento pueda establecerse de manera adecuada, convirtiéndose en una realidad tangible. (Aulet, 2012, pág. 54).

Área del perfil	Relación del emprendimiento
Destrezas	Comprende las acciones del emprendedor para consolidar su idea en una realidad. La formación permite al estudiante actuar con mayor eficiencia y calidad, aprovechando los recursos existentes para alcanzar el mayor resultado posible. (Aulet, 2012; Orozco,2014 y Rubio, 2012).
Competencias	La formación universitaria faculta que el estudiante pueda desempeñarse en determinados campos sobre los cuales dispone de capacidades que le permitan anticipar hechos y formular objetivos. El emprendedor identifica sus fortalezas y debilidades. Establece acciones para mejorar su perfil y actuar de manera efectiva en función de retos planteados. En este caso, su preparación le permite establecer con mayor exactitud pronósticos los cuales va construyendo de manera progresiva con sus acciones. (Aulet, 2012; Orozco,2014 y Rubio, 2012).

El perfil del emprendedor universitario se diferencia del emprendedor en general en la formación que tiene, el conocimiento, habilidades, destrezas y competencias le permiten tener un mejor criterio que se evidencia en las oportunidades que identifica, las acciones que cumple para alcanzar sus objetivos y en las medidas que toma para minimizar los riesgos que le lleven al fracaso. En este sentido, el emprendimiento dispone de mayores posibilidades de concretarse y convertirse en servicios, productos, asistencias, consultorías, entre otras.

Los constantes cambios en el mundo surgen de iniciativas que basadas en la innovación tienden a modificar el comportamiento del ser humano. En el ámbito académico, la generación de conocimiento parte de la experimentación, la cual se origina de inquietudes que la población busca solventar. Estos aspectos señalan la necesidad de proponer nuevas alternativas en los diferentes ámbitos que conforman la sociedad. Trias (2014, pág. 16) señala que “la innovación es la base del emprendimiento, motivando nuevos productos y servicios que se enfoquen de mejor manera a las necesidades de la población”.

“El cambio es constante y se origina de la necesidad del hombre por conocer el entorno que lo rodea” (Dalrymple, 2014, pág. 18). Es justamente la necesidad de conocimiento y crecimiento individual y colectivo lo que lleva al ser humano a plantearse retos, buscar caminos y experimentar.

En este camino hacia el crecimiento, la responsabilidad de los centros de formación como universidades y escuelas politécnicas se fundamentan en establecer caminos, guías y metodologías que permitan llegar a alcanzar los objetivos propuestos, permitiendo que estos beneficien a sus responsables y a quienes motivaron su desarrollo.

Bajo este entorno, tiene lugar el emprendedor, quien se diferencia de los demás por su iniciativa, constancia y perseverancia. Su creatividad le permite llevar a cabo actividades que impulsan cambios positivos para mejorar su calidad de vida y la de los demás. “El emprendedor es un visionario que toma decisiones para obtener soluciones a situaciones difíciles” (Valderrama, 2012, pág. 102).

Analizando la respuesta, se infiere que el emprendedor es una persona presta a identificar oportunidades, que le motivan a ejecutar determinadas acciones las cuales le permiten alcanzar objetivos planteados. “El emprendedor asume riesgos, descubriendo caminos para elevar su propia condición” (Parra, 2012, pág. 25). Su personalidad se caracteriza por afrontar problemas buscando soluciones diferentes y adecuadas para satisfacer necesidades y obtener rentabilidad.

Desde la perspectiva administrativa, el emprendedor es una persona que a partir de una idea logra desarrollar una propuesta que se consolida en el mercado, dando lugar a negocios con alta expectativa de crecimiento. “El emprendedor transforma elementos intangibles en tangibles, dinamizando la economía y generando fuentes de empleo” (Cooper, 2014, pág. 208).

El transformar ideas en actividades productivas determina que el emprendedor es un planificador, organizador y ejecutor de acciones. De acuerdo a su tipo, se orientan a satisfacer necesidades y generar rentabilidad. Por ello, el emprendedor no se guía por el status quo, sino provoca cambios que permiten de manera innovadora atender las necesidades del ser humano.

Con base a lo expuesto, se ha considerado importante formular un concepto propio como aporte a la investigación. El emprendedor es una persona que teniendo una idea establece

acciones que la consoliden en servicios o productos que satisfagan de mejor manera las necesidades de determinados grupos objetivo de la población.

En el concepto planteado se hace referencia especial a la capacidad de innovar, generar propuestas y ejecutar estrategias las cuales dan lugar a productos y servicios que captan la atención de determinados segmentos del mercado.

Esta capacidad se potencializa en función de la experiencia y conocimiento adquirido, el cual le permite afrontar los riesgos de mercado y establecer propuestas sostenibles y debidamente sustentadas. En este sentido el emprendedor es “un impulsador de mejoras en base a propuestas que el cliente identifica por su relación con las necesidades que tiene” (Baco, 2015, pág. 25).

En función de los conceptos citados y expuestos, se considera que dispone de una mejor comprensión del emprendedor, el cual es una persona que se diferencia de los demás, producto de sus acciones. Estas se encaminan a producir, crear e innovar.

Es justamente este comportamiento que permite orientar a una persona para que se convierta en un emprendedor y pueda aprovechar su potencialidad en beneficio propio y el de los demás.

El perfil del emprendedor universitario se basa en el estudio y aprendizaje. Los estudiantes de nivel superior aprenden diversos conceptos que pueden ser agrupados y utilizados en función de iniciativas propias. Es decir, a diferencia de un emprendedor en forma general, el universitario se encuentra en un proceso de constante aprendizaje, aspecto que le permite canalizar el conocimiento hacia eventos y prácticas que den lugar a nuevas alternativas para la sociedad.

Cejador (2014, pág. 88) define al emprendedor universitario como “aquel que aprende la razón propia del conocimiento aplicable a la sociedad”. Su concepto evalúa el proceso de aprendizaje como un mecanismo que impulsa el emprendimiento. El estudiante universitario aprende a utilizar lo que ha aprendido para dar lugar a nuevas cosas que le permitan atender a la sociedad en general.

La educación superior comprende una estructura académica especializada, diseñada en función de un currículo que integra diferentes campos del conocimiento los cuales permitan a los estudiantes disponer y mejorar sus competencias, habilidades y destrezas.

En el caso concreto del emprendedor, existen materias generalmente comprendidas dentro del concepto básico que se enfocan en este campo. Estas señalan los lineamientos que identifican el perfil necesario y las características anteriormente expuestas. No obstante, la estructura de formación debe ser concebida de manera integral. En este caso, todas las asignaturas independientemente de su clasificación aportan a formar al emprendedor. En cada una de estas, el estudiante mantiene relación con conocimientos que forman su carácter y le permiten disponer de bases para la formulación de ideas, identificación de oportunidades y fijación de estrategias.

1.4 Evaluación de las competencias del emprendedor

El emprendedor debe ser evaluado con el fin de determinar necesidades que orienten su formación. La evaluación implica “un reconocimiento del estado actual de la persona y de sus requerimientos” (Bueno, 2014, pág. 11). Mediante la evaluación se puede determinar el nivel alcanzado por la persona, mejorando aquellos ámbitos en donde muestre deficiencia.

Cronológicamente se han establecido modelos de evaluación. Jaramillo (2014, pág. 103) enfatizaba la evaluación desde el conocimiento. Su modelo hace referencia a que el emprendedor es quien aplica lo que sabe para dar soluciones viables a las necesidades de la sociedad.

Posteriormente, los modelos de evaluación del emprendimiento incrementaron su cobertura. Al respecto, (Tapia, 2014, pág. 24) manifiesta que el emprendimiento debe ser evaluado desde el resultado. Es decir, propone un sistema que determina la validez del emprendimiento en función de su enfoque. La evaluación será efectiva en función de lo que logre desarrollar.

En la actualidad, los lineamientos de la evaluación deben ser integrales. Es decir, no deben focalizarse en un solo factor sino abarcar todos los procesos de ejecución y resultados provocados. En este sentido su ejecución se enfoca en:

- **La universidad:** La evaluación determina los procesos internos desarrollados verificando si estos responden a los lineamientos establecidos por el Estado. En este caso, su cobertura abarca elementos como la infraestructura, la planta docente, los programas de investigación y vinculación. (Bueno, 2014, pág. 32).

- **El estudiante:** La evaluación al estudiante establece si sus competencias desarrolladas le permiten alcanzar un nivel para lograr un grado académico. Además, la evaluación señala debilidades existentes que permitan un mejoramiento en la estructura académica.
- **El entorno:** Su ejecución se enfoca en determinar las necesidades existentes en el entorno para que estas sean atendidas por la universidad tanto en sus carreras como en los procesos de vinculación que se desarrollen. (Beneitone, 2015, pág. 14).

La evaluación cumple con “un proceso establecido cuyo objetivo principal es verificar si los resultados obtenidos durante un tiempo determinado se relacionan con aquellos que se esperaban alcanzar” (Ortíz, 2014, pág. 56). Para su ejecución es necesario contar con un plan definido el cual permita disponer de amplia información que permita direccionar el mejoramiento de los procesos internos.

Para el emprendimiento, la evaluación se constituye en un mecanismo de seguimiento, el cual determina riesgos existentes según el proyecto deseado y establece su posible impacto. En este sentido, las acciones y decisiones tomadas buscarán establecer barreras para que se evite efectos negativos en los resultados.

A medida que se ejecuten procesos evaluadores de la gestión del emprendimiento, los estudiantes dispondrán de mayores posibilidades para tomar decisiones encaminadas a los objetivos planteados, aspecto que contribuirá a mantener un crecimiento acorde lo esperado. De igual manera, la motivación estudiantil se elevará tomando en consideración que se construyen espacios sobre los cuales se consolidan acciones con mayor probabilidad de éxito.

El proceso de evaluación del emprendimiento está sujeto a varios ejes de gestión que se expresan en la siguiente figura 2:

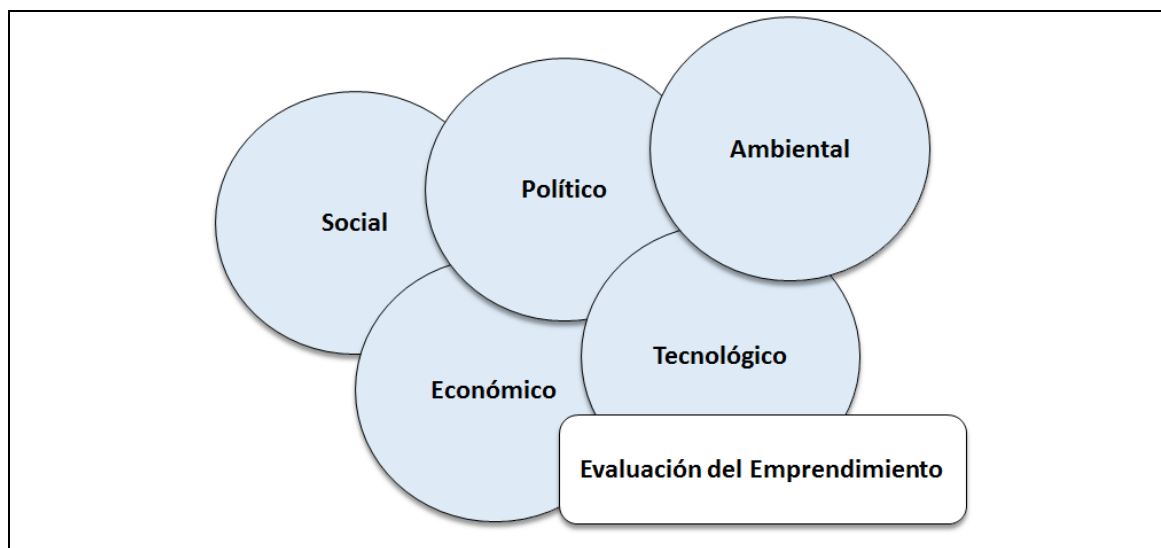


Figura 2. Ámbitos de la evaluación

Fuente: Martínez F., 2015

El modelo de evaluación se enfoca en ejes que permiten establecer la relación efectiva del emprendimiento en el entorno en donde se va a desarrollar. Su ejecución permite establecer ajustes, cambios y mejoras a fin de evitar cualquier situación de riesgo tanto para el proyecto que se desea implementar como para el lugar en donde se ejecuta. Profundizando el estudio de los ejes, se obtiene lo siguiente:

- **Político:** El emprendimiento deberá estar relacionado con la estructura del Estado donde se ejecute. Sus objetivos deben relacionarse con el marco jurídico existente y con los lineamientos de gobierno establecidos. Esta situación permitirá disponer de espacios en donde pueda ejecutarse. Con respecto a la evaluación, el emprendimiento bajo este eje deberá:
 - Responder a un objeto y causa lícita.
 - Establecerse en áreas de competencia privada o mediante concesión pública.
 - Alinearse a los ejes de desarrollo establecidos por el gobierno de turno.
- **Económico:** La evaluación del emprendimiento desde la perspectiva económica debe ser interno y externo. Es interno cuando está basado en la capacidad del proyecto por cumplir expectativas relacionadas a la rentabilidad. Por otra parte, es externo cuando impulsa el crecimiento de un determinado sector mejorando la economía nacional. En cada uno de estos ejes, la evaluación determinará lo siguiente:

- La rentabilidad esperada en el emprendimiento ejecutado evaluada desde la inversión, los activos y patrimonio.
 - El atractivo del emprendimiento para los posibles inversionistas.
 - El tiempo de recuperación de la inversión del emprendimiento.
 - La capacidad del emprendimiento de mantenerse rentable aun presentándose cambios en el mercado.
 - Costo/beneficio del emprendimiento.
 - La capacidad de atraer las fuentes de financiamiento propias o mediante instituciones financieras.
 - Los niveles de liquidez, rotación, rentabilidad y endeudamiento esperados en el emprendimiento.
 - La capacidad de obtener utilidad en función de la proyección del ingreso, costo y gastos.
 - El impacto del emprendimiento en el Producto Interno Bruto.
 - Los beneficios esperados al cliente y consumidor de los bienes y servicios que comprenden el proyecto.
- **Social:** La evaluación implica el impacto del emprendimiento en la población. Establece los beneficios que su desarrollo producen a determinados segmentos, impulsando un mejoramiento de su calidad de vida. Dependiendo del emprendimiento, estos pueden ser focalizados en educación, salud, alimentación entre otros. Los ejes de evaluación social se fundamentan en los siguientes aspectos:
 - Generación de empleo directo e indirecto
 - Enfoque en poblaciones vulnerables.
 - Impulso al mejoramiento de las condiciones de la población.
 - Nivel de satisfacción de las necesidades
 - Enfoque de responsabilidad social del emprendimiento.
- **Ambiental:** La evaluación ambiental se fundamenta en el impacto del emprendimiento en el entorno. Su desarrollo establece la factibilidad en cuanto a las garantías ejercidas con respecto a los derechos de la naturaleza. Son ejes de evaluación las siguientes:
 - Niveles de contaminación al suelo, aire y agua provocados por la ejecución del emprendimiento.

- Impacto provocado a la población en relación a los procesos que integran el emprendimiento.
- Utilización de los recursos para la adecuada operación del emprendimiento.
- Impulso a la recuperación y cuidado ambiental del emprendimiento.
- **Tecnológico:** Establece el nivel de impacto en relación a la tecnología, aspecto que se relaciona a patrones de comportamiento de la población beneficiaria del emprendimiento. Entre los ejes de desarrollo, se encuentran los siguientes:
 - Nivel de desarrollo de tecnología en función del emprendimiento.
 - Impulso al desarrollo del conocimiento y su difusión.
 - Utilización de tecnología y su aprovechamiento
 - Conformación de redes de comunicación y desarrollo.

Los ejes señalados permiten disponer de una evaluación integral, la cual brinde una información amplia sobre el impacto del emprendimiento. Mediante su desarrollo se puede establecer su alcance y necesidades, aspectos que permiten una mejora continua y permanente. Como se observa, el emprendimiento está sujeto a cambios, los cuales reducen los riesgos de su implementación y ejecución. La evaluación se transforma en un proceso requerido sobre el cual el emprendimiento dispone de mayores probabilidades de alcanzar con éxito los resultados esperados.

Para su desarrollo es fundamental establecer internamente procesos responsables de la definición de las metodologías a ejecutar. Además, es necesario definir los responsables de la evaluación, quienes deberán ejecutar los procesos internos para generar la información necesaria que impulse el emprendimiento.

1.5 Actividades de formación básica y especializada para el fomento del emprendimiento

El espíritu emprendedor abarca un proceso de formación básica y especializada que permite a la población en general plantear alternativas de desarrollo de diversos elementos propios de la sociedad en donde se desenvuelve. La educación básica establece las bases del emprendimiento. Tonner (2014, pág. 14) indica que en esta educación “el niño adquiere las principales competencias que le permitirán emprender”. La formación básica

motiva a la persona a buscar mejores y nuevas alternativas para atender sus necesidades y las demás, incentivando la investigación como base para aprender.

La formación inicial provee al niño de mecanismos que le permitan direccionar una investigación que fomente un mayor aprendizaje y capacidad para utilizar lo aprendido. El emprendimiento se transforma en un mecanismo intrínseco de la vida de la persona que hace de este un estilo de vida.

Posteriormente, en la formación especializada, la persona va adquiriendo ejes principales de investigación, que le permiten realizar un emprendimiento focalizado. Tomalá (2014, pág. 12) señala que en la formación especializada “el emprendimiento puede focalizarse en áreas específicas, lo que hace más viable su ejecución”. En este caso, hace referencia a los ámbitos de estudio señalados anteriormente. Tomando como referencia la clasificación y tipología de lo expuesto, se hace un estudio especializado en la formación básica y especializada. Ambas son indispensables en la estructura formativa, ya que se enfocan a objetivos de formación.

Las materias básicas mantienen una base de conocimientos que permitan al estudiante disponer de una visión general del entorno. Su utilización le permite tener un conocimiento general de las diferentes áreas relacionadas al emprendimiento entre las cuales se encuentra la administración de recursos, mercadeo, finanzas, logística, producción, entre otras.

La formación básica mantiene una mayor concentración en los primeros años de formación, en donde es necesario introducir al estudiante en el emprendimiento. Su cumplimiento permite afianzar contenidos los cuales son requeridos para formar una personalidad que sea capaz de afrontar retos con eficiencia. (Castro, 2014, pág. 54).

Por otra parte, la formación especializada tiene lugar a la carrera profesional seleccionada. Esta brinda competencias requeridas para actuar con profesionalismo. Su desarrollo mantiene un comportamiento progresivo, aumentando de carga horaria en los últimos años de formación. (Vries, 2012, pág. 94).

Expresando gráficamente la estructura académica, esta describe el desenvolvimiento común dentro de toda carrera universitaria:

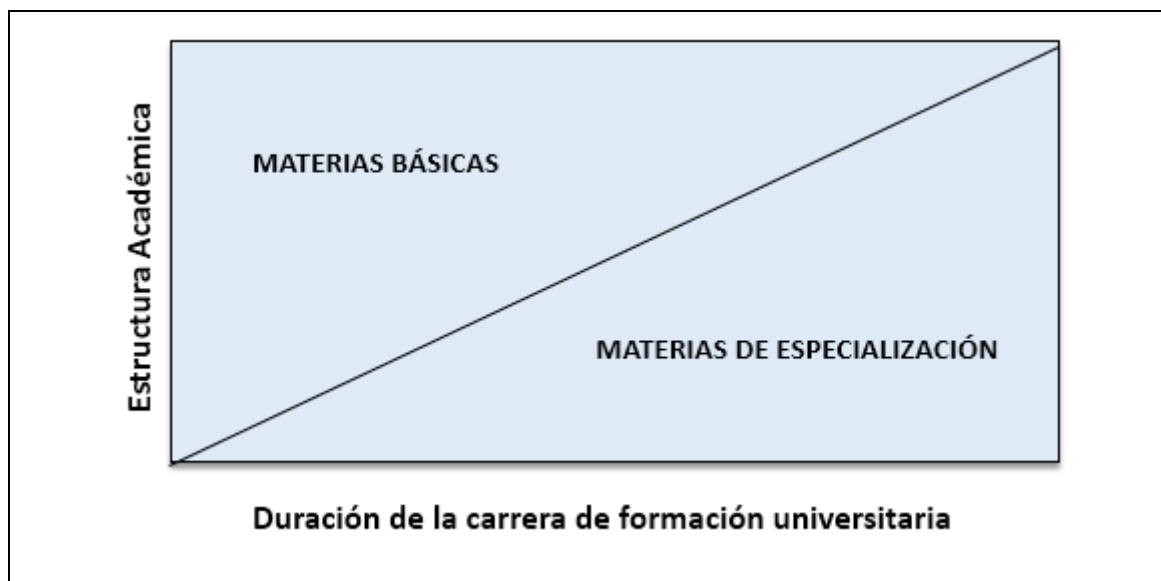


Figura 3. Estructura de formación básica y especializada

Fuente: Vries, 2012, pág. 94

Como se observa, al principio de la carrera el peso de carga formativa es básica. A medida que el estudiante va formándose, empieza a tener mayor vigencia la especialización, la cual en los últimos años es la más importante. En esta estructura, el emprendimiento está arraigado tanto en las materias básicas como aquellas de especialización.

En las materias básicas, la formación del emprendimiento se fundamenta en los diferentes ejes necesarios para su adecuado desenvolvimiento. En esta formación aprende acerca del entorno que lo rodea identificando aspectos de orden económico, político, social, tecnológico y ambiental.

El estudiante identifica las normativas existentes, procesos de gestión, responsabilidades del Estado, la actividad privada, pública entre otras. Gracias a la formación, el emprendimiento permite disponer de una focalización, la cual se proyecta a determinados campos o ámbitos de estudio.

El conocimiento básico inclusive orienta al estudiante sobre sus preferencias en cuanto al tipo de emprendimiento que busca desarrollar. Le permite disponer de un concepto más claro de las oportunidades existentes, las cuales le incentivan a plantearse objetivos que van encaminando el proyecto de vida.

En cuanto a las materias de especialización son necesarias para el oportuno desarrollo del estudiante, ya que constituyen un pilar fundamental en su aprendizaje. Además, estas facilitan la visión específica necesaria para que el emprendimiento tenga un cuerpo y base

de ejecución. El conocimiento especializado fomenta una mayor capacidad del estudiante para afrontar dificultades existentes en su entorno, lo que se traduce en decisiones efectivamente evaluadas que minimizan el posible fracaso.

La especialización enrumba al emprendimiento en temas específicos, los cuales evitan una distorsión en el desarrollo que pueda afectar el resultado alcanzado. Por ello, la preparación en el emprendimiento se basa en la identificación de oportunidades específicamente delimitadas en campos en donde el estudiante dispone de mayor conocimiento y competencias para obtener resultados efectivos.

1.6 La vinculación con el entorno y su importancia en la formación del emprendedor

El emprendedor logra cambios importantes en su entorno y en el de los demás que deben ser evaluados constantemente. Este proceso da lugar a una vinculación, que se determina en función de la integración del individuo producto de la gestión realizada.

La vinculación es un eje de evaluación de las competencias del emprendedor, en la medida que se establece en función de los resultados cumplidos, los cuales establecieron medidas que aportaron al mejoramiento de la condición del ser humano.

El emprendedor actúa en un entorno que se muestra en constante cambio. El desconocimiento de los factores que intervienen en los escenarios en donde el emprendimiento se ejecuta puede llevar al fracaso a pesar de que las ideas son adecuadas e innovadoras. Por ello, la formación del emprendedor debe permitirle tener un acercamiento efectivo con la sociedad, a la cual va a servir con sus acciones.

La vinculación “integra varias actividades en las que la universidad gestiona acciones directas con la colectividad, actuando dentro de un rol integrador para fomentar la igualdad y equidad en la población” (López, 2015, pág. 80). Analizando lo citado, es fundamental entender que la vinculación se focaliza generalmente en poblaciones vulnerables, las cuales ameritan una serie de acciones para mejorar su condición. Este implica dos ventajas principales. La primera permite a los estudiantes conocer la realidad del entorno en donde van a desenvolverse profesionalmente. Este conocimiento da lugar a la generación de emprendimientos que mantengan una visión social.

La segunda permite que los estudiantes practiquen sus conocimientos, los cuales generen procesos de retroalimentación necesarios para poder identificar los efectos de sus

decisiones. En la práctica, pueden cometerse errores que se eviten cuando se ejecute el emprendimiento definitivo.

La vinculación aporta con una formación responsable del emprendedor, en donde sus objetivos no sean parcializados a temas estrictamente económicos. La relación con la sociedad permitirá ejercer acciones responsables que respeten los derechos fundamentales debidamente constituidos.

El enfoque social, ambiental y académico hacen del emprendedor una persona consiente de la realidad en la que vive, aspectos que le motivan a plantear soluciones que mejoren la condición en general. La vinculación bajo estos elementos puede ser definida como un vínculo entre el estudiante y su entorno que permite focalizar el emprendimiento en necesidades existentes, pero también en medidas que permitan superar deficiencias y desigualdades existentes en la sociedad.

El emprendedor integral será aquel que utilice sus conocimientos y voluntades para fomentar una sociedad más justa y solidaria, en donde se alcancen progresos relacionados a temas de discriminación, vulneración y afección. Estas características hacen del emprendedor un ser humano responsable y comprometido con la vida.

El emprendimiento mantiene una relación directa con el entorno, como se evidencia en la evaluación mantiene un impacto integral que hace de su desarrollo un impulsador de cambio y crecimiento de la sociedad. “La relación del emprendimiento con el entorno tiene lugar en los beneficios que se provoca en los diferentes términos en donde se desarrolla” (Urbano, Invitación al emprendimiento, 2013, pág. 11). Lo expuesto, muestra de manera implícita la amplia relación existente del emprendimiento con el entorno, en donde la temática de su desarrollo es universal. Es decir, el emprendimiento puede ser ejecutado en diferentes ámbitos en los cuales se identifiquen oportunidades.

El emprendedor debe disponer de un perfil que le permita conocer el entorno, identificar oportunidades y establecer acciones que permitan dar lugar a actividades, negocios, programas y proyectos que impulsen un cambio en la sociedad.

Como se observa, existe una relación directa entre el perfil del emprendedor y su entorno, aspecto que hace fundamental la gestión universitaria, en la medida que a partir de su estructura puede impulsar una formación efectiva y adecuada.

El rol de la educación superior se fundamenta en la formación de emprendedores, los cuales disponen de una base firme y sólida para afrontar los retos existentes y establecer medidas que impulsen una sociedad justa, solidaria y con oportunidad de crecimiento. (Baco, 2015, pág. 8).

Los modelos educativos internos, basados en los procesos formativos, la investigación y vinculación a partir de las asignaturas básicas y especializadas deben fomentar el emprendimiento, para que cada uno de los estudiantes establezca medidas que incrementen la competitividad, la calidad de los servicios, la satisfacción del cliente, entre otras. Es justamente el emprendimiento la razón esencial sobre la cual la sociedad encuentra un impulso permanente, el que será de mayor efectividad si la universidad ejecuta acciones enfocadas en la formación del perfil del estudiante.

En este sentido, la gestión universitaria aborda el establecimiento de un currículo de formación con énfasis en los principios y valores del emprendimiento los cuales se basan en la necesidad de cambio y progreso. La formación permite al estudiante reconocer la realidad y establecer medidas para hacerla mejor. Su visión debe estar concebida a crear, construir, desarrollar y proponer alternativas con las que alcance un posicionamiento efectivo.

Es responsabilidad de la educación superior definir las bases del emprendimiento, las cuales como se ha indicado surgen de la educación teórica y práctica, que debe ser planificada a fin de que el perfil del emprendedor sea una realidad en cada estudiante.

La integración y relación de la universidad encuentra en el emprendimiento un camino que mostrará resultados visibles y encaminados a un desarrollo sostenido de la sociedad. (Beneitone, 2015, pág. 65).

1.7 Investigación enfocada a fomentar el emprendimiento

La investigación tiene la particularidad de que forma un emprendedor capaz de buscar soluciones a los problemas encontrados. Debido a que el conocimiento es amplio y se mantiene en constante evolución, el estudiante debe tener la capacidad de poder generarlo.

Los modelos investigativos con referencia al emprendimiento universitario, se desarrollan en función de la creación. Para Manosalvas (2012, pág. 122) el emprendimiento “debe

focalizarse en el descubrimiento del conocimiento”. Es decir, a medida que el ser humano aprende tiene mayor capacidad para emprender.

El conocimiento se fomenta en la investigación, debiendo el estudiante universitario adquirir competencias útiles que le permitan aprender a investigar. La generación del conocimiento establece las bases para emprender, aspecto que permite canalizar las acciones efectivas para hacer del emprendimiento un mecanismo válido para crear, construir, mejorar y desarrollar.

La educación de tercer nivel provee a la persona de bases de conocimiento en varias ramas que le permiten identificar gustos y preferencias que motivan la investigación y por ende el emprendimiento. Martínez (2012, pág. 43) señala que “el estudiante universitario tiene una ventaja en el emprendimiento dado por el conocimiento adquirido”. Su enfoque se basa en un modelo estructurado en donde lo primero es aprender, lo segundo es investigar y lo tercero es emprender.

La aplicación de metodologías para llegar a aprender sobre temas requeridos es una de las principales cualidades que el emprendedor debe tener. La investigación “como proceso apoyado en técnicas para poder determinar hipótesis plantea nuevos escenarios en los que el emprendedor se desenvuelve” (Beneitone, 2015, pág. 17). Analizando lo expuesto, la investigación permite al emprendedor conocer aquellos aspectos propios del ámbito en donde se desenvuelve, aspecto que le permite perfeccionar sus acciones y decisiones.

El emprendedor debe ser un investigador en la medida que demanda de conocimientos para actuar de manera más específica. Su formación le permite establecer diferentes procesos en los que:

- **Levante datos:** Pueda implementar procesos basados en estudios de campo y bibliográficos que le permitan contar con datos sobre el objeto de estudio.
- **Procese datos:** Transforme los datos en información que le permita conocer más sobre los temas investigados. La información enfoca sus decisiones y le permite mantener mayor capacidad de diseño y ejecución.
- **Analiza la información:** Relaciona la información para que esta le brinde un amplio campo de estudio sobre el cual pueda identificar las oportunidades.
- **Evalúa alternativas:** Compara opciones existentes con las que puede determinar los ámbitos en los que puede generar el emprendimiento.

- **Establece prospectivas:** Plantea escenarios posibles a presentarse, definiendo planes que permitan afrontar situaciones que puedan incidir en los resultados.
- **Define estrategias:** Formula actividades relacionadas en base a conceptos determinados para hacer del emprendimiento una realidad.
- **Evalúa resultados:** Compara resultados reales con los presupuestados para establecer ajustes que aumenten la obtención de logros. (Aulet, 2012, pág. 212).

La investigación en el emprendimiento es un recurso que aumenta las probabilidades de gestión. Su implementación permite a la persona disponer de mayor cobertura en sus decisiones, con las que incrementa la eficiencia de sus proyectos. El conocimiento resultante de sus procesos se convierte en uno de los principales insumos que el emprendedor utiliza para poder orientar su gestión a proyectos de alta rentabilidad.

Lo expuesto, permite señalar que el emprendedor universitario adquiere una efectiva vinculación con el entorno en la medida que su gestión se orienta a brindar nuevas alternativas de atención y servicio a las necesidades del ser humano. La gestión del emprendimiento hace referencia a mejores alternativas de desarrollo que fueron creadas producto del efectivo uso del conocimiento.

CAPÍTULO II
DIAGNÓSTICO DEL PEFIL DEL EMPRENDEDOR

2.1 Objetivos de la investigación

2.1.1 Objetivo general:

- Obtener información mediante la aplicación de encuestas que permitan conocer las características, necesidades y procesos realizados en la UDLA y EPN, Sede Quito con respeto al emprendimiento.

2.1.2 Objetivos específicos:

- Diagnosticar y analizar las características de los estudiantes de la UDLA y EPN sede Quito para determinar falencias en cuanto al perfil universitario requerido para hacer frente a los obstáculos en la vida profesional.
- Determinar los organismos de apoyo al emprendedor y a estudiantes universitarios en Ecuador

2.2 Metodología de la investigación

El estudio propuesto será mixto, combinando estudios de orden cualitativo y cuantitativo. Estos permitirán disponer de una amplia información para cumplir con los objetivos propuestos.

Lo expuesto, determina que el tipo de investigación a ser utilizado será bibliográfico, exploratorio y científico acorde al desarrollo capítular. Con relación al primer capítulo, el método a utilizar será bibliográfico y exploratorio. “El método exploratorio es aquel que analiza el entorno objeto de estudio sin plantear ningún tipo de alteración” (Bunge, 2013, pág. 124). En este sentido, la investigación fundamentará teóricamente las características y conocimientos que requiere el perfil del emprendedor universitario, permitiendo establecer las bases sobre las cuales debe ejecutarse el diagnóstico en cada universidad.

Los recursos que apoyarán el desarrollo del capítulo se basan en la investigación bibliográfica, en la cual se analizarán y seleccionarán textos, investigaciones previas, revistas indexadas y artículos científicos relacionados al tema, mismos que dispondrán de un sustento efectivo para cumplir con el objetivo propuesto. Dado al tipo de investigación, su desarrollo estará a cargo del investigador, por lo que no se requerirá apoyo de personas en el proceso de levantamiento y análisis de la información.

El segundo capítulo utilizará una metodología de campo mediante el método histórico, inductivo y descriptivo. “El método histórico analiza hechos ocurridos referentes al objeto

de estudio para marcar un precedente que identifique el presente” (Males, 2012, pág. 65) . Su aplicación permitirá realizar un acercamiento en las universidades UDLA y EPN para conocer sus estructuras de formación, filosofía y procesos enfocados en el emprendimiento. “El método inductivo parte de lo particular para proyectar a lo general” (Tamayo, 2012, pág. 17). Su aplicación se basa en el cálculo de una muestra representativa de 400 estudiantes universitarios en la UDLA y EPN a fin de levantar criterios referentes a su motivación, procesos formativos y oportunidades de emprendimiento que permitan determinar su perfil y necesidades.

Por otra parte, el método descriptivo “utiliza técnicas matemático-estadísticas las cuales procesan datos transformándolos en información” (Cegarra, 2012, pág. 24). Su aplicación permitirá disponer de procesos para poder interpretar los datos levantados a fin de identificar el perfil del emprendedor universitario, detallando posibles debilidades que puedan encaminar el desarrollo de propuestas válidas y pertinentes de aplicación.

Como recursos, se requiere un computador para poder ingresar los resultados de los instrumentos aplicados y realizar su análisis y tabulación. Además, se utilizará para el desarrollo de gráficos que expresen de mejor manera cada uno de los cuestionamientos aplicados.

Las técnicas de colocación de información se basaron en el cálculo de concentración, es decir, la acumulación progresiva de datos conforme se señaló en las respuestas obtenidas. Estas fueron posteriormente comparadas entre las alternativas de cada cuestionamiento para poder ser expresadas gráficamente.

Las técnicas de recolección de datos se fundamentaron en la encuesta como instrumento principal, la cual se desarrolló mediante preguntas cerradas en base a la escala de Likert. En este sentido, cada pregunta contó con alternativas varias de solución que permitieron a cada estudiante seleccionar de manera efectiva las respuestas que mejor expresaron sus criterios.

El tratamiento de datos incluyó la agrupación de criterios por secciones, los cuales permitieron realizar comparativos a nivel de las respuestas obtenidas en cada universidad. De igual manera, se logró comparar resultados entre universidades, aspectos que enriquecieron el análisis realizado.

En cuanto a la población, el cálculo de la muestra fue desarrollada mediante una fórmula estadística tomando como referencia las siguientes poblaciones:

- Escuela Politécnica Nacional (EPN) 7.500
- Universidad de las Américas (UDLA) 6.820 entre jornada diurna y nocturna

PARA FINES ESTADISTICOS NUESTRA POBLACION ES INFINITA.

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

σ = nivel de confianza 95%
 p = probabilidad a favor 50%
 q = probabilidad en contra 50%
 n = número de elementos (tamaño de la muestra)
 e = error de estimación 7%

$$\frac{(3.84)^2 (.50) (.50)}{.07^2}$$

$$\frac{.96}{.0049}$$

n = 195 ó 200 encuestas.

Como muestra se obtuvo una cantidad de 200 encuestas que serán aplicadas a cada una de las universidades a los estudiantes universitarios en la UDLA y EPN a fin de levantar criterios referentes a su motivación, procesos formativos y oportunidades de emprendimiento que permitan determinar su perfil y necesidades.

El tercer capítulo será desarrollado en función del método científico. “Este propone alternativas para explicar fenómenos ocurridos en un tiempo y entorno determinado para desarrollar aplicaciones útiles que resuelvan un problema determinado” (Silva, 2014, pág. 62). Su aplicación permitirá formular alternativas viables de ser ejecutadas, las cuales fortalezcan el perfil del emprendedor universitario.

Los recursos a ser utilizados se basan en material fungible el cual permitirá la conformación de la estructura capitular y resultados de la investigación.

Una vez levantados los datos, el tratamiento de la información en cada uno de los capítulos se desarrollará de la siguiente manera:

- Organización y clasificación de los datos levantados
- Tabulación de los instrumentos de campo (encuesta)
- Análisis e interpretación de resultados
- Presentación de los resultados

2.3 Breve reseña de la UDLA y EPN

2.3.1 Reseña de la UDLA

El diagnóstico del perfil del emprendedor ha establecido lineamientos dentro de la educación superior. Las universidades principalmente se han focalizado en una educación actualizada que permita a los estudiantes identificar necesidades de la población para direccionar su emprendimiento.

Para Salazar (2012, pág. 210) el emprendimiento se ha convertido en “un eje conductor de los modelos educativos, los cuales buscan hacer de cada estudiante un gestor de alternativas de negocio para mejorar los niveles de satisfacción de la población”. Su comentario señala un enfoque de mayor actividad por parte del estudiante que debe promover acciones encaminadas a nuevos desafíos.

En Ecuador, la UDLA ha establecido varios cambios dentro de su estructura académica. Inclusive la oferta se fundamenta en retos de cambio a partir del conocimiento. Su propuesta se basa en formar líderes, los cuales no se orienten a buscar empleo sino generarlo.

Desde sus inicios en el país, a partir del año 1994 su propuesta se enfocó en atender necesidades de la población con una formación de calidad. Su propuesta principalmente se basó en las facultades de:

- Ciencias Económicas y Administrativas
- Arquitectura y Diseño
- Comunicación y Artes Visuales
- Derecho
- Ciencias Sociales. (UDLA, Historia UDLA, 2017).

En la actualidad, la oferta se ha incrementado progresivamente disponiendo de 45 carreras de pregrado en modalidades presenciales y semipresenciales. En todos estos, se han

instaurado la necesidad de formar líderes que inicien cambios para el impulso de la sociedad.

Su filosofía institucional “cree en un hombre libre y solidario con la humanidad, dotado de creatividad y raciocinio, provisto de voluntad y principios morales universales”. (UDLA & Ecuador, 2017). En este sentido, su formación tiende a establecer emprendimientos a partir de la puesta en marcha del conocimiento.

Analizando su misión y visión, se puede señalar lo siguiente:

Misión:

Es misión de la Universidad, formar personas competentes, emprendedoras y con visión internacional-global, comprometidas con la sociedad, y basadas en principios y valores éticos. (UDLA & Ecuador, 2017)

Su propuesta señala al emprendimiento como base de su proceso educativo, el cual se considera indispensable para aportar positivamente al desarrollo de la sociedad. El estudiante aprende a identificar oportunidades para impulsar nuevas alternativas de negocio que puedan atender de mejor manera a la población.

Visión:

La Universidad tiene como visión crear un modelo de referencia para la educación superior ecuatoriana: construir una comunidad universitaria orgullosa y comprometida con el país buscando de manera constante, la realización personal y profesional de sus miembros y mantenerse permanentemente integrada a la comunidad académica internacional.

La visión señalada busca la diferenciación como mecanismo para posicionarse. Su detalle describe la construcción de una comunidad que respete los derechos fundamentales individuales y colectivos. El crecimiento propio de cada estudiante se alcanza mediante una formación integral que permita convertir a la universidad en un modelo de referencia.

Su propuesta educativa se basa en la aplicación de valores propios los cuales marcan los caminos sobre los cuales se construye diariamente la oferta académica. A continuación, el siguiente análisis realizado:

Tabla 2. Análisis de la propuesta de valor de la UDLA

Valor	Análisis realizado
Rigor Académico	Establece la necesidad de un modelo exigente que prepare al estudiante a asumir adecuadamente los desafíos que va experimentar en su vida. Su desarrollo marca una relación con el emprendimiento, tomando en cuenta que el conocimiento aplicado permitirá reducir los riesgos propios de cada actividad a desarrollarse.
Conducta ética	El respeto a las normas legales y naturales es la orientación de una formación exitosa. El emprendedor se forma mediante la relación efectiva de su entorno, evitando prácticas que generen efectos secundarios que atenten contra la naturaleza y toda forma de vida.
Innovación	El estudiante debe focalizarse a plantear alternativas de acuerdo a su formación para que estas se conviertan en mecanismos que permitan disponer de mejores productos y servicios.

Fuente: UDLA & Ecuador, 2017

La propuesta de formación que se evidencia de la UDLA mantiene una relación con las exigencias diarias de la sociedad. Prepara a sus estudiantes para que se conviertan en actores del cambio y mejoramiento. Sus lineamientos filosóficos evaluados muestran una clara tendencia hacia la excelencia, la cual no solo se alcanza mediante una educación apoyada con métodos diversos, sino principalmente con la experimentación.

El estudiante se forma con convicciones claras que le permiten tomar decisiones frente a su vida. Mantiene una constante motivación por proponer alternativas conforme su carrera que tienden a su crecimiento y a los demás.

La evaluación a realizarse del emprendimiento, en esta universidad deberá tomar como referencia su enfoque educativo, el cual se observa tiende a encontrar en la participación del estudiante en la sociedad un sistema de constante aprendizaje para motivarlo hacia el emprendimiento.

Su desarrollo además tiende a la evaluación, para que se minimicen los riesgos propios de las actividades del ser humano, haciendo viable la puesta en marcha de diversas actividades con altas oportunidades de desarrollo.

Actualmente la UDLA forma parte de Laureate International Universities que es la red de educación superior más grande del mundo. La calificación internacional confirma la firme decisión de establecer una calidad educativa que aporte al desarrollo del estudiantado.

2.3.2 Reseña de la EPN

La EPN se fundó el 27 de agosto de 1869 marcando un cambio en el sistema de educación superior en Ecuador. Su propuesta se concentró en la investigación científica, la cual se consideró como un motor esencial para el desarrollo del Ecuador.

Analizando su marco legal, se cita el Art. 1 que señala “La universidad establecida en la capital del estado se convertirá en escuela politécnica destinada exclusivamente a formar profesores de tecnología, ingenieros civiles, arquitectos, maquinistas, ingenieros de minas y profesores de ciencias”. (EPN, 2017). Se evidencia un enfoque hacia el perfeccionamiento de las competencias del docente, a fin de contribuir con una educación de calidad.

Los avances en su propuesta académica permiten observar un crecimiento de un enfoque participativo de la sociedad. En la actualidad, su estructura mantiene la formación científica, pero se especializa en la aplicación. Se busca de esta manera que los estudiantes puedan marcar un aporte mediante su gestión en áreas especializadas necesarias para el fomento de los diferentes sectores de la sociedad.

Su estructura académica se basa en carreras de tercer y cuarto nivel con especializaciones en las facultades de:

- Facultad de Ingeniería Eléctrica y Electrónica
- Facultad de Ingeniería Mecánica
- Facultad de Ingeniería Química y Agroindustria
- Facultad de Sistemas
- Facultad de Geología y Petróleos
- Facultad de Ingeniería Civil y Ambiental. (EPN E. , 2017).

La propuesta se basa en carreras especializadas que permitan formar a profesionales capaces de desempeñarse adecuadamente en cada una de las exigencias que la sociedad les demande. Su filosofía corporativa señala:

Misión

La Escuela Politécnica Nacional, tiene como misión formar académicos y profesionales en ingeniería y ciencias, con conciencia ética, solidarios, críticos, capaces de contribuir al bienestar de la comunidad; así como generar, difundir y transmitir el conocimiento científico y tecnológico, con responsabilidad social, como resultado de una dinámica interacción con los actores de la sociedad ecuatoriana y la comunidad internacional. (EPN, 2017).

Analizando la propuesta, se observa la importancia de una formación integral que de lugar a profesionales solidarios que mediante su conocimiento puedan contribuir a conformar una sociedad más productiva, integrada y capaz de avanzar en los retos que la sociedad le demande.

El emprendimiento es un fomento requerido, que si bien no se menciona en la misión se observa en la propuesta, tomando como referencia la necesidad de una participación dinámica del estudiante en la interacción con los diferentes actores de la sociedad.

Visión

La Escuela Politécnica Nacional es una universidad pública con estándares internacionales de excelencia, siendo un referente en ciencia, tecnología e innovación. Sus capacidades y esfuerzos están orientados al servicio de la comunidad, contribuyendo al desarrollo cultural, dentro de un marco de principios y valores trascendentales del ser humano.

Analizando la visión, se observa la propuesta de alcanzar niveles de calidad académica que permitan una formación efectiva del estudiante enfocándolo hacia la participación permanente con el entorno. Se busca formar profesionales capaces, dispuestos a afrontar retos y apoyarse en el conocimiento como base para el perfeccionamiento constante de los diferentes procesos.

La EPN es un modelo de gestión educativo que representa una educación pública basada en ejes sociales y además técnicos, buscando que la formación entregada permita a los estudiantes ser protagonistas del cambio.

2.4 Acciones de las universidades relacionadas a la formación del emprendedor universitario

2.4.1 Acciones de la UDLA

El perfil de emprendimiento aplicado por la UDLA comprende una educación integral en cada una de sus carreras en las que se ha incorporado actividades prácticas que permitan al estudiante relacionarse con aspectos reales del mercado.

La propuesta de emprendimiento dispone de una estructura flexible en la que se autoriza a cada docente responsable de las asignaturas incluir actividades que ayuden al estudiante a identificar procesos para poner en marcha negocios, productos, marcas y alternativas de mercado.

Internamente, la UDLA dispone del programa “Emprendimiento e Incubadora de Empresas”. (UDLA E. , 2017). El mismo fomenta la creación de proyectos basados en un direccionamiento constante en los que el estudiante experimenta vivencias propias del mercado. El objetivo principal se basa en impulsar el emprendimiento para desarrollar propuestas tangibles, es decir que se consoliden en el mercado nacional e internacional.

Dentro de las actividades desarrolladas destacan las siguientes:

- **Semana del Emprendimiento:** Cada semestre la UDLA organiza charlas emprendedoras a cargo de profesionales, ejecutivos y representantes de la sociedad. Su objetivo es motivar a los estudiantes para iniciar nuevas actividades productivas. Uno de los eventos más importantes se basa en la participación de emprendedores graduados de la universidad los cuales comentan experiencias sobre sus propuestas y resultados.
- **Juego de empresas:** Participan todas las carreras proponiendo nuevas empresas. Los estudiantes preparan planes de negocio en los que ponen en práctica los conocimientos adquiridos. La temática de la propuesta es establecer niveles de competencia por categorías que incentivan a los estudiantes a mejorar constantemente. Las empresas ganadoras reciben un reconocimiento y a su vez participan en eventos que representan a la universidad. En las actividades

desarrolladas participan docentes, estudiantes y personas en general que visitan las propuestas organizadas en una feria académica en las propias instalaciones de la universidad.

- **Simulación de emprendimiento internacional:** El evento se realiza cada semestre incentivando a los estudiantes a proponer actividades de carácter económico a nivel global. Cuenta con la participación de docentes y profesionales en varias ramas quienes evalúan las propuestas presentadas y su posible aplicación en el mundo real.

La estructura de emprendimiento propuesta por la UDLA se basa en la orientación permanente al estudiante para que pueda canalizar sus ideas en propuestas que sean válidas. El mecanismo de evaluación se fundamenta en los criterios de varios expertos lo que se convierte en un proceso de retroalimentación constante que permita mejorar continuamente.

Como se ha analizado, la estructura se basa en función de los siguientes principios:

- **Participación:** Los estudiantes cuentan con mecanismos de participación constante que permite un aprendizaje real. La formación combina aspectos teóricos y prácticos que van orientando la realización de propuestas válidas las cuales permitan una mejora en la atención de las necesidades de la población.
- **Igualdad:** La estructura se desarrolla en función de la total participación del estudiante en todas sus carreras. Todos gozan de derechos y responsabilidades que les permitan alcanzar el máximo provecho de las actividades realizadas.
- **Equidad:** La estructura se sostiene en función de mecanismos de asistencia permanente, para que los estudiantes puedan canalizar sus ideas, logrando interesantes propuestas que le permitan mejorar sus competencias.
- **Transparencia:** Las actividades que conforman la estructura del emprendimiento es pública y es de conocimiento general de todos los actores participantes. Los medios de evaluación son identificados anteriormente a las prácticas realizadas, lo que garantiza una total seriedad en la aplicación de cada acción cumplida. (UDLA & Ecuador, 2017).

2.4.2 Acciones de la EPN

El emprendimiento para la EPN se desarrolla mediante espacios de gestión en los que los estudiantes son partícipes de retos que incentivan su iniciativa. Los objetivos buscados se basan en:

- Promover la aplicación del conocimiento en soluciones para la sociedad en general.
- Identificar la aplicación del conocimiento.
- Integrar a los estudiantes en prácticas y dinámicas que mejoren el entorno académico.
- Difundir las propuestas realizadas por los estudiantes como un mecanismo de vinculación con la colectividad.
- Impulsar la investigación a fin de fortalecer el aprendizaje.

“Impulsar el emprendimiento desde la universidad permite a los jóvenes afianzar conocimientos y tener la motivación suficiente para ir en busca de la aventura profesional, incluso, durante sus estudios” (EPN E. , UAPE, 2017).

Uno de los ejes de la estructura del emprendimiento de la EPN es el empleo. Las actividades desarrolladas tienden a establecer acciones que puedan ejecutarse en la práctica, situación que haga de las mismas una oportunidad para los estudiantes. Fomentar el empleo es parte del concepto del EMPRENDEDOR EPN, en donde su iniciativa mejora su calidad de vida y la de los demás.

Otro de los ejes de la estructura es la motivación. Las diferentes actividades cumplidas relacionadas al emprendimiento buscan que el estudiante se integre en la universidad, afianzando sus relaciones con docentes, personal administrativo y estudiantes. La motivación es requerida para todo emprendedor, en donde se despierta su deseo por desarrollar, crear, proponer y difundir a los demás.

Los ejes señalados se consolidan en una propuesta de gestión basada en “La Feria de Emprendedores”. Su desarrollo cuenta con la participación de la Superintendencia de Compañías y Valores. Su desarrollo ha logrado la presentación de propuestas innovadoras para el país, como la “Propellerexplicada” la cual permite la reproducción de imágenes holográficas. (EPN E. , UAPE, 2017).

Estos proyectos dan a conocer el nivel académico alcanzado por los estudiantes y su motivación en la presentación de alternativas. Como se observa, los proyectos

desarrollados no son actividades de carácter simple, sino comprenden altos procesos investigativos en donde se combina doctrinas, tecnología y ciencia.

La estructura del emprendimiento de la EPN representa para el país una ventana hacia el mundo, en donde se valora la formación académica nacional y las iniciativas de los estudiantes, quienes trabajan de manera firme en poder atender las necesidades de la población.

Los ejes del emprendimiento son:

- **Valoración:** Respeto a cada estudiante en su participación en las actividades de emprendimiento realizadas.
- **Motivación:** Hacer de cada estudiante un participante de las actividades de emprendimiento en las que pueda relacionarse con los demás.
- **Conocimiento:** Fomentar un aprendizaje permanente que permita a los estudiantes identificar la utilidad del conocimiento.
- **Integración laboral:** Generar fuentes de empleo que permitan a cada estudiante disponer de fuentes estables de trabajo.
- **Satisfacción:** Promover una participación activa del estudiante para que se relacione con las necesidades de las empresas.

Los ejes señalados permiten establecer compromisos del estudiante con la sociedad, los cuales determinan un apoyo al mejoramiento de las condiciones generales. El estudiante se convierte en un precursor de cambios necesarios para contar con una sociedad en pleno desarrollo.

Los docentes se convierten en guías, responsables de promover incentivos para motivar a los estudiantes al desarrollo personal. Su compromiso será guiar para que los conocimientos impartidos puedan ser utilizados de manera efectiva.

Además, la EPN cuenta con la Unidad de Apoyo al Politécnico Emprendedor (UAPE) que tiene como prioridad “Ayudar al politécnico emprendedor y a la comunidad en general a poner en marcha sus ideas de emprendimiento ofreciendo asesoramiento y capacitación oportuna en la realización y ejecución de planes de negocio, y así contribuir al desarrollo del aparato productivo y empresarial del país.” (EPN E. , 2017). El mismo que ofrece los siguientes servicios:

- Capacitación oportuna en temáticas empresariales.

- Consultoría y gestión de empresas.
- Apoyo en el desarrollo de planes y modelos de negocios.
- Vinculación con incubadoras de empresas.
- Apoyo institucional en todo el proceso.
- Publicación de artículos de innovación y emprendimiento.

2.5 Identificación de procesos de investigación y vinculación relacionados al emprendimiento en las universidades UDLA y EPN

2.5.1 Procesos de la UDLA

Tabla 3. Procesos de la UDLA

Proceso	Descripción
Investigación	<p>El eje investigativo se desarrolla mediante líneas definidas que deben ser cubiertas por cada una de las facultades existentes. Estas determinan campos necesarios para impulsar el mejoramiento de las condiciones del país.</p> <p>Actualmente, estas líneas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación y tecnología, comunidad y cultura. • Salud y Bienestar • Educación, Sociedad, Comunidad y Cultura
Proceso	Descripción
Investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Educación <p>En cada una de estas se promueve una formación integral que permita al estudiante disponer de competencias para poder iniciar procesos investigativos.</p> <p>El emprendimiento guarda una relación directa con la investigación toda vez que los diferentes programas existentes establecen una orientación que permita al estudiante participar activamente en la conformación de alternativas de vida, siendo estos negocios, prácticas, entre otras.</p>
Vinculación	La vinculación con la comunidad representa la capacidad de relación de docentes, estudiantes y personal administrativo

	<p>con diferentes ámbitos de la sociedad. Su desarrollo implica la realización de diversas convivencias en la que el estudiante identifica necesidades de la colectividad para orientar acciones positivas.</p> <p>Al igual que la investigación, la vinculación mantiene una relación directa con el emprendimiento. Su desarrollo se focaliza en un ámbito de constante asistencia, en la que los estudiantes identifican a la colectividad más necesitada para entablar medidas de apoyo.</p> <p>Internamente, se ha entablado programas de Responsabilidad Social, la cual “tiene como misión formar personas comprometidas con la sociedad, y generar proyectos en beneficio de la comunidad a través de los cuales se transfieran los conocimientos adquiridos con el fin de mejorar la calidad de vida de grupos de atención prioritaria” (Vinculación, 2017).</p> <p>Conforme lo expuesto, se evidencia que la Responsabilidad Social plantea un reto de integración para las empresas que debe ser cubierto con afán y principalmente con dedicación.</p>
--	--

Fuente: (UDLA & Procesos, 2017)

2.5.2 Procesos de la EPN

Tabla 4. Procesos de la EPN

Proceso	Descripción
Investigación	<p>El eje investigativo tiene lugar con proyectos específicos en donde se plantea la conformación de equipos de trabajo con sistema de evaluación por parte de docentes. Los proyectos tienden a incentivar la innovación, dando lugar a propuestas requeridas por los ámbitos acorde la oferta académica.</p> <p>La investigación representa un mecanismo para la motivación del estudiante, en la medida que le invita a aprender temáticas necesarias para fortalecer la</p>

	<p>gestión del emprendimiento. Su desarrollo se realiza en base a la práctica de metodologías las cuales permiten generar información nueva a partir de fuentes conocidas.</p>
<p>Vinculación</p>	<p>La vinculación con la colectividad hace referencia a la gestión de relación con la sociedad. Su desarrollo permite al estudiante mantener una relación directa con el entorno siendo esto un mecanismo de identificación de la realidad nacional.</p> <p>La vinculación hace parte del esquema de calidad educativa que la EPN pone en marcha para poder fomentar un crecimiento constante de su imagen, en servicio de la comunidad en general.</p> <p>Su aplicación es requerida para poner en marcha acciones de bienestar en donde los estudiantes pueden tener contacto cercano con los diferentes colectivos que conforman la sociedad, identificando su realidad, problemas, inquietudes y necesidades. La formación estudiantil adquiere un enfoque real, siendo esta una fuente idónea para la obtención de información.</p>

Fuente: EPN & Ecuador, 2017

2.6 Análisis e interpretación de resultados de campo

2.6.1 Universidad de las Américas UDLA

2.6.1.1 Factores socioculturales:

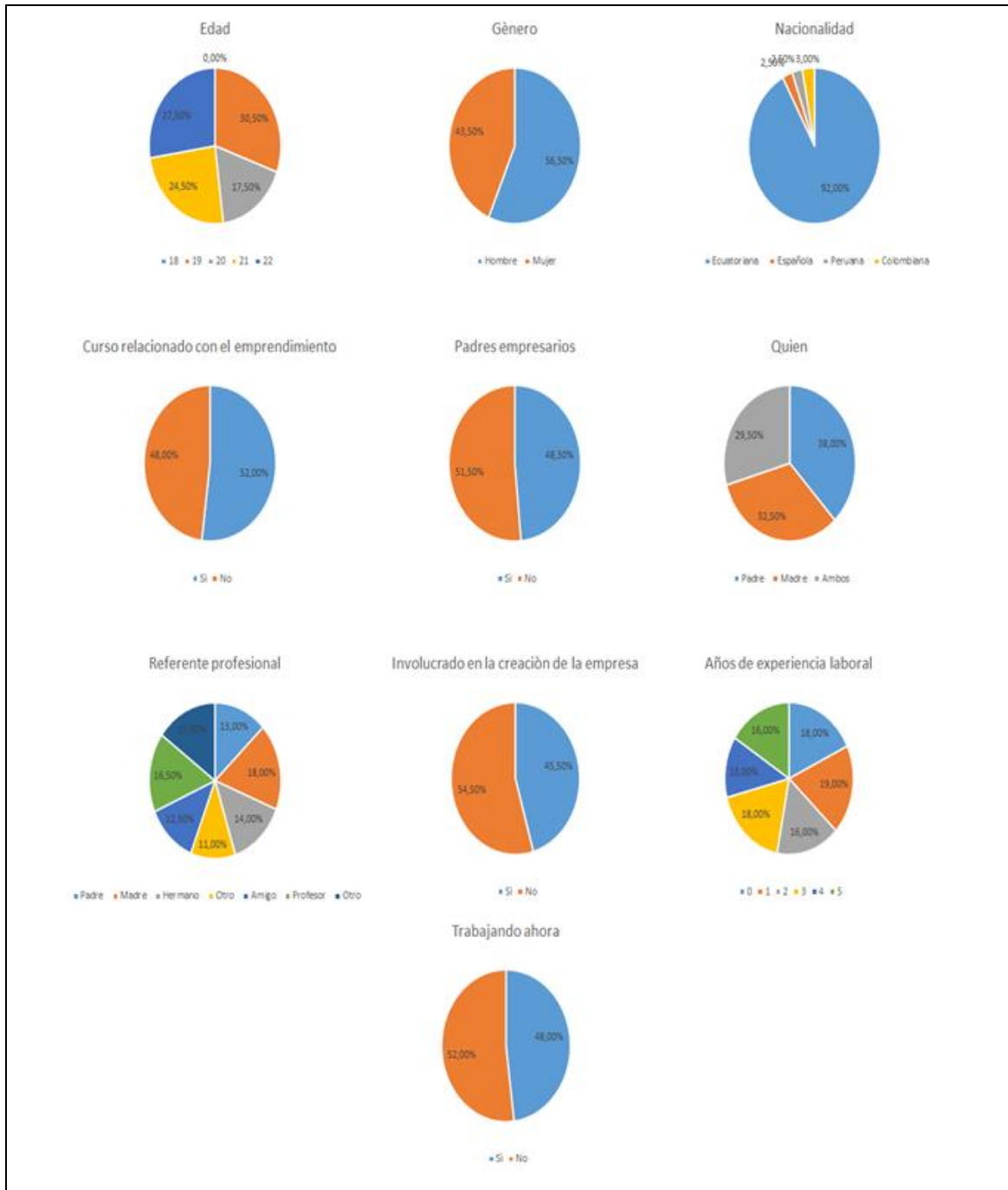


Figura 4. Factores Socioculturales UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

Los resultados señalan lo siguiente:

- Las edades de los estudiantes oscilan entre 19 a 21 años principalmente con el 24,50% y 30,50% respectivamente.
- El género principalmente es hombre con el 56,50%.
- La nacionalidad es principalmente ecuatoriana, pero existe alta concentración de estudiantes colombianos con el 3%.
- El 52% de los estudiantes ha participado en programas de emprendimiento lo que muestra alto interés con este tema.
- El 51,50% de los estudiantes señala que tiene padres emprendedores, lo que determina mayor guía y orientación para emprender actividades varias que den lugar a la creación de empresas competitivas.
- Con el 38% de los empresarios son los padres, aunque también existe un número de madres con el 32,50%, lo que demuestra que ambos son emprendedores.
- En cuanto a la referencia profesional, el 18% de los estudiantes señala a la madre, lo que muestra la importancia de la mujer en los negocios locales.
- El 54,50% de los estudiantes indica que se encuentra relacionado con el emprendimiento, mostrando alto interés con respecto el tema.
- La experiencia laboral mayor es de 5 años, aunque la mayoría, en una cantidad de 38 estudiantes, tiene una baja experiencia de sólo un año. La baja experiencia puede incidir en la toma de decisiones las cuales pueden inducir a errores que puedan afectar la gestión del emprendimiento. Es importante que se establezcan medidas que fomenten una preparación real de mercado a los estudiantes siendo las prácticas laborales una alternativa viable que puede ser implementada. Adicionalmente, casos de estudio en los que se expongan situaciones reales que pueden permitir una mayor preparación anticipada a posibles problemas futuros que se pueden presentar en la gestión administrativa y empresarial.
- El 52% de los estudiantes se encuentra trabajando aspectos que se consideran importantes debido a que adquieren competencias que les permitirán mejorar su gestión del emprendimiento. En este sentido, los estudiantes valoran las competencias adquiridas como base para fomentar el emprendimiento, dando lugar a procesos amparados en técnicas las cuales permitan mejorar la gestión y generar una efectiva diferenciación en el mercado.

2.6.1.2 Factores contextuales:

2.6.1.2.1 Factores que incentivan escoger una carrera emprendedora.

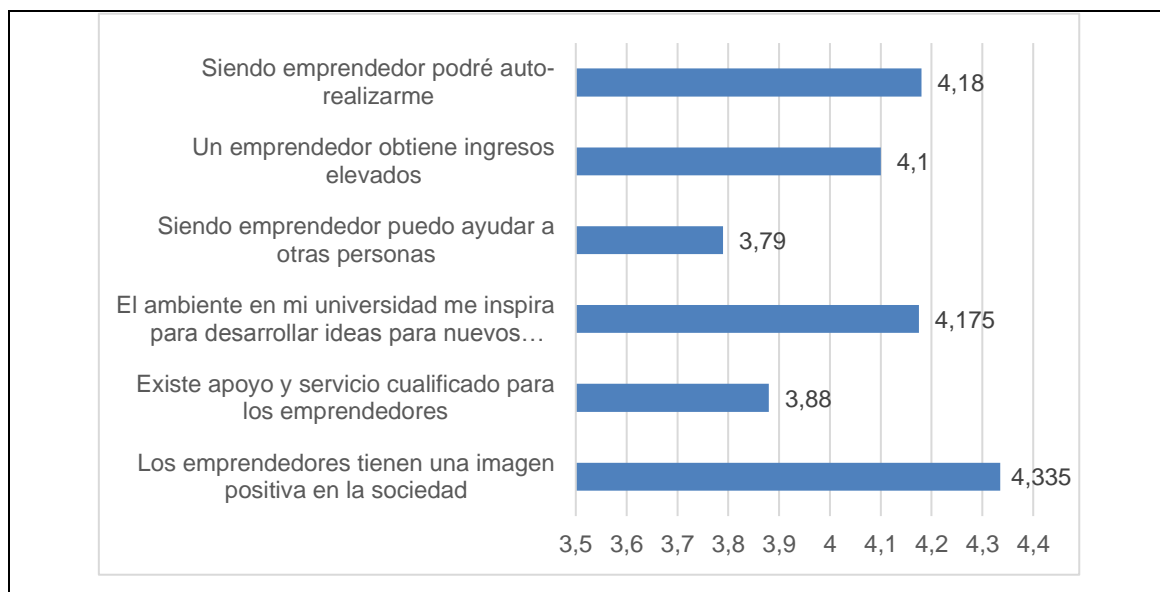


Figura 5. Principales factores que incentivan escoger una carrera emprendedora UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión presentada es de 4,07 puntos lo que indica que a partir de esta media se pueden identificar los aspectos de mayor y menor relevancia acorde a las respuestas obtenidas. Al respecto, los estudiantes de la UDLA manifiestan con mayor concentración aspectos relacionados a la imagen del emprendedor, lo que permite inferir que es parte fundamental de sus objetivos el abrir determinadas actividades de negocio. Consideran con el 4,18 de concentración que el ser emprendedor abre oportunidades de desarrollo profesional permitiendo la autorrealización.

Otro aspecto importante evidenciado es el entorno de la universidad, la cual consideran motiva y fomenta el emprendimiento. Esta alternativa tiene el 4,17 de concentración siendo la segunda en importancia. Este aspecto se considera positivo en la medida que el ser emprendedor se convierte en una parte fundamental de la formación integral, lo que implica la generación de alternativas de negocio que se entiende incentivan la creación de fuentes de empleo.

En cuanto a los aspectos de menor concentración, con el 3,79 se encuentra la ayuda a otras personas. Esto si bien es un efecto del emprendimiento no se observa que es un factor de alto reconocimiento, siendo una debilidad que se considera debe ser atendida de manera urgente. En este sentido, se considera necesario que los estudiantes reconozcan

que el emprendimiento produce efectos positivos para la sociedad en general, en la medida que permite incrementar las fuentes de empleo y la capacidad de la población para satisfacer sus necesidades.

2.6.2.2.2 Valoración del entorno universitario

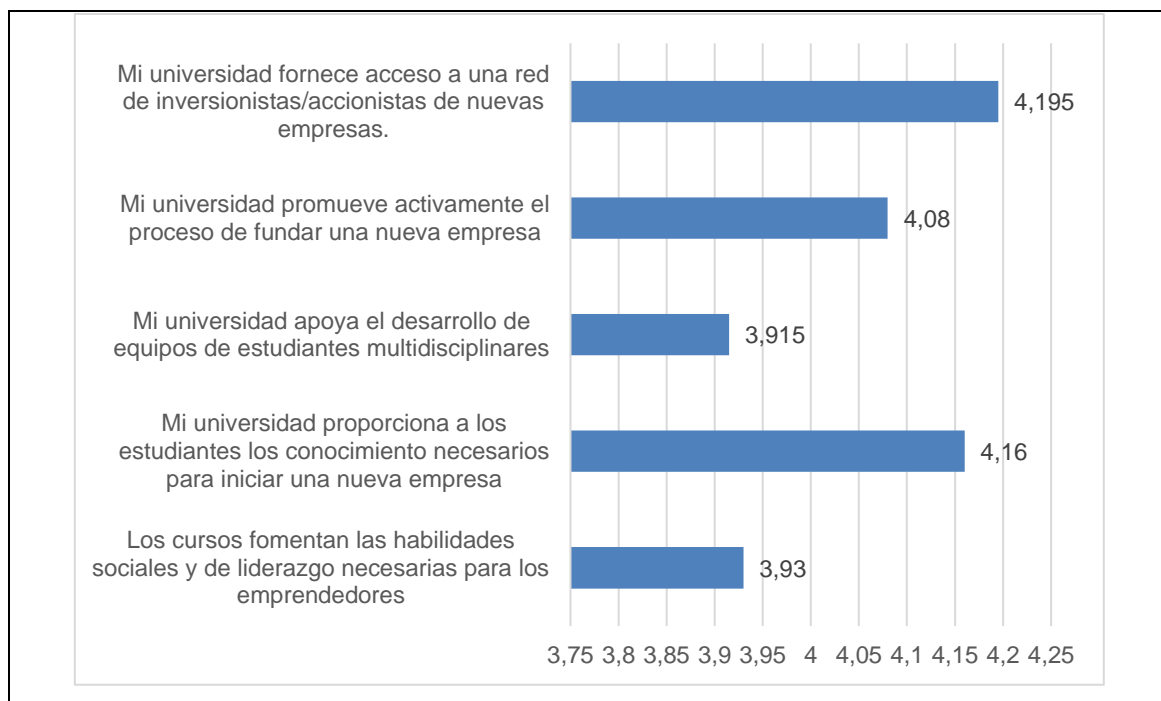


Figura 6. Valoración del entorno universitario

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión evaluada es de 4,052. En base a la media, los estudiantes de la UDLA evidencian una alta concentración 4,19 en que la universidad fomenta el acceso de una red de inversionistas, factor que se considera indispensable para garantizar el financiamiento de nuevas alternativas empresariales. Además, con el 4,16 señalan que se proporciona los conocimientos necesarios para poder impulsar actividades emprendedoras, siendo el conocimiento un valor requerido para poder minimizar los riesgos de fracaso.

En cuanto a las debilidades, con el 3,93 se evidencia poca relación con los aspectos sociales, los cuales muestran un enfoque del emprendimiento hacia la gestión administrativa y no hacia la atención social. Esta situación si bien no se puede calificar como una debilidad, señala la existencia de áreas que pueden ser fortalecidas desde el aspecto académico. Dentro de estas, la vinculación de los emprendimientos con la

sociedad, aspecto que es requerido para maximizar los beneficios a los diferentes actores existentes en el mercado.

2.6.1.2.3 Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora

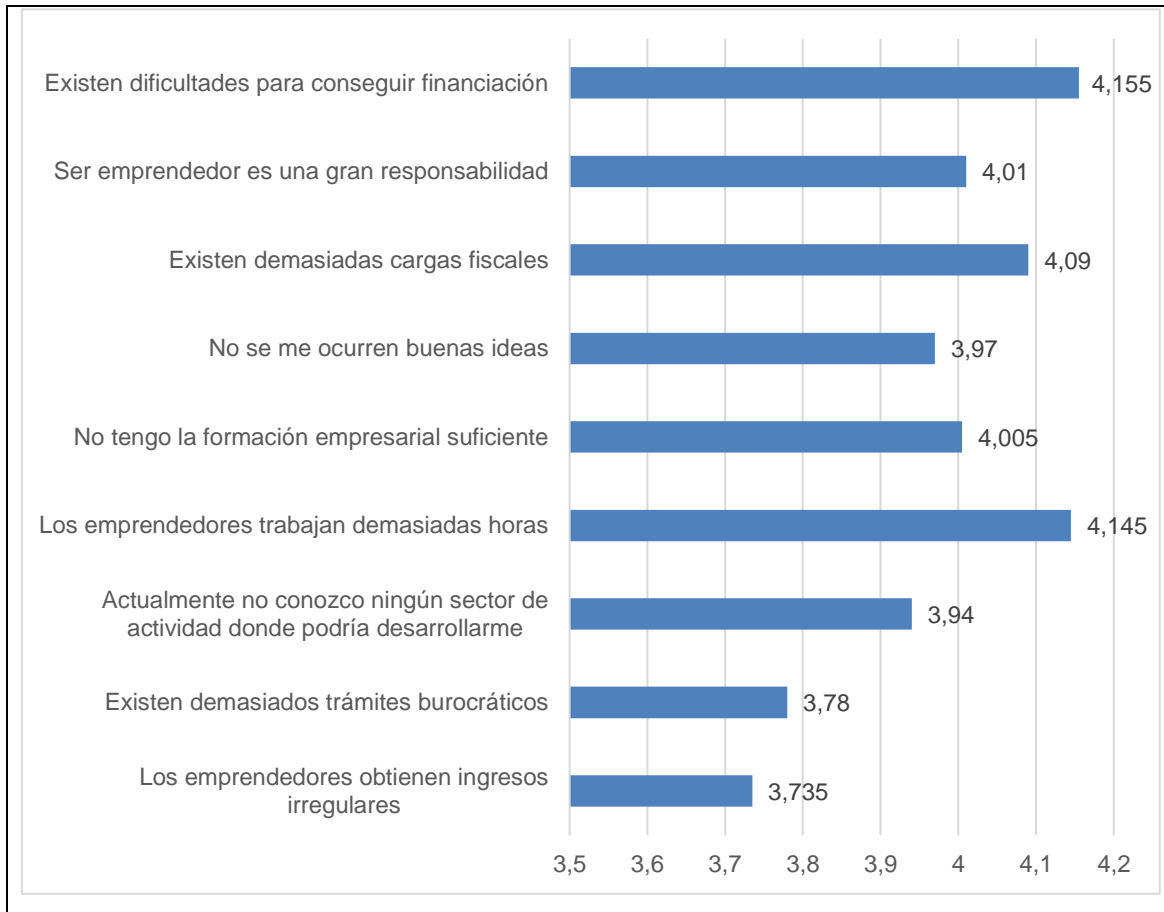


Figura 7. Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora UDLA
Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.
Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 4,057 sobre el que se observa que los estudiantes de la UDLA tienen como obstáculo la existencia de problemas para disponer de financiamiento, aspecto que puede impedir que los emprendimientos desarrollados puedan iniciar sus operaciones en el mercado. Con el 4,15 describen que es complicado acceder a fondos para poder cumplir con las exigencias que cada emprendimiento tiene. Con el 4,14 se muestra que los emprendedores tienden a trabajar demasiadas horas, lo que confirma la existencia de dificultades que pueden incidir en la gestión a cumplirse.

Pese a estas debilidades, no se considera que los emprendedores tienen ingresos irregulares, tomando en consideración que cuando las actividades generan valor tienden a sostener importantes actividades económicas.

2.6.1.3 Actitud hacia el emprendimiento:

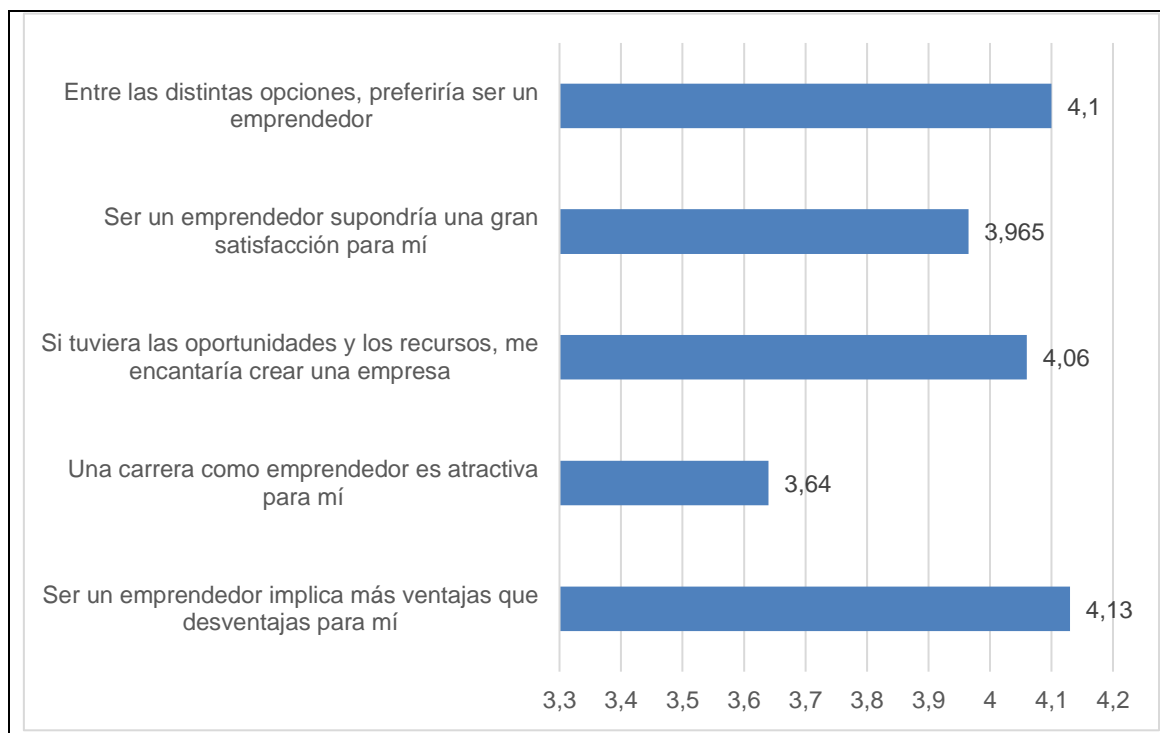


Figura 8. Actitud hacia el emprendimiento UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 3,979 siendo uno de los más bajos del estudio, lo que revela debilidades referentes a la actitud de los estudiantes hacia el emprendimiento. Profundizando el estudio, se evidencia como fortaleza que los estudiantes reconocen que el emprendimiento tiene mayores ventajas que desventajas. Esto muestra un criterio impulsador de nuevas alternativas de desarrollo, en donde se busque emprender, buscar soluciones nuevas a problemas existentes. Con el 4,1 se considera que se prefiere ser emprendedor antes que otras alternativas, permitiendo concluir que los estudiantes han incorporado dentro de su comportamiento el buscar una independencia financiera en base a negocios propios.

Con el 3,65 se observa que no tienen mayor afinidad a seguir una carrera estrictamente enfocada al emprendimiento, considerándolo que es parte de su formación que amerita estudios especializados en diversos campos de la administración.

2.6.1.4 Intención de ser emprendedor

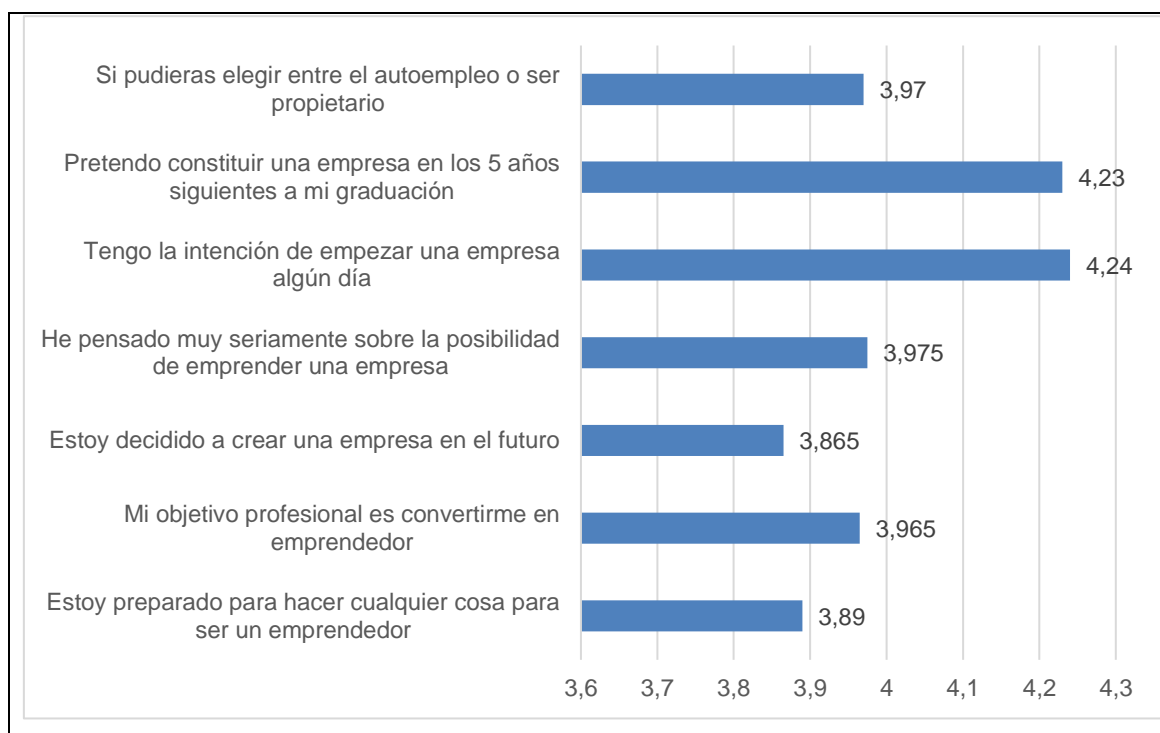


Figura 9. Intención de ser emprendedor UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión evaluada es de 4,01 encontrándose en un rango medio frente a los otros cuestionamientos. Principalmente, los estudiantes señalan que tiene intención de empezar una empresa algún día, manteniéndose activa la idea de fomentar actividades propias que mejoren su calidad de vida. También es importante señalar que después de los 5 años de la graduación buscan consolidar sus metas de emprendimiento, siendo un aspecto que evidencia una formación que motiva la creación de nuevas empresas.

Dentro de las opciones de menor concentración se observa con el 3,89 de puntaje, que existe necesidad de mayor preparación. Muestran que existen todavía dudas que no permiten totalmente iniciar a consolidar sus ideas de gestión.

2.6.1.5. Rasgos personales y competencias

2.6.1.5.1 Creatividad

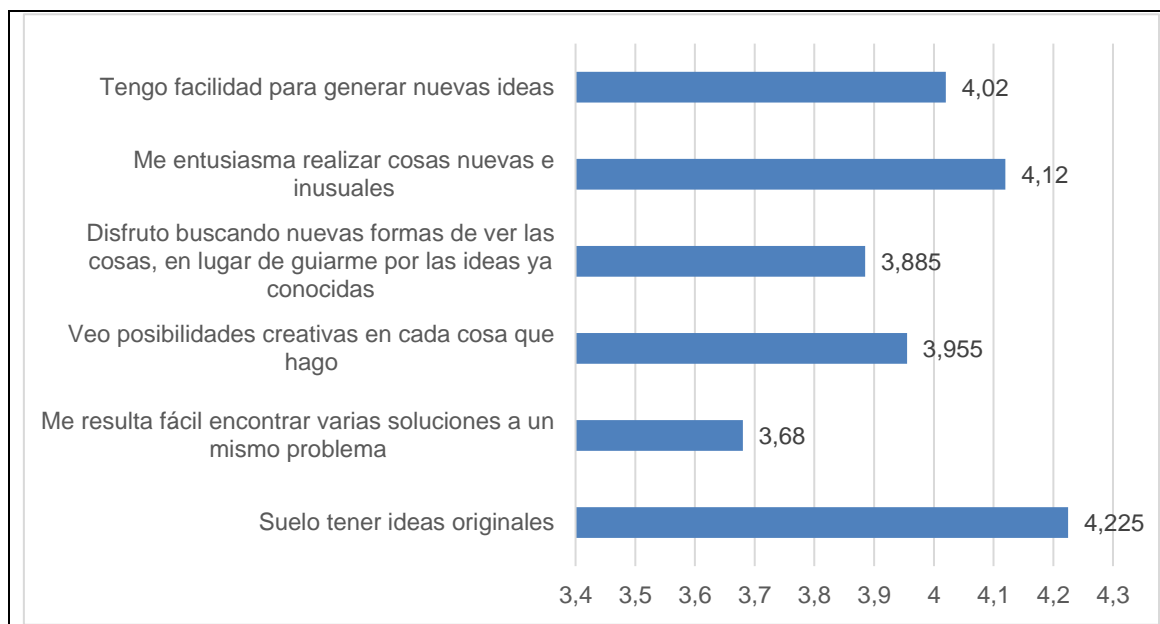


Figura 10. Creatividad UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión evaluada es 3,97, siendo relativamente bajo en relación a los otros cuestionamientos. Se puede interpretar que los estudiantes de la UDLA muestran mayor concentración en las ideas que tienen para dar paso a emprendimientos. Esta opción alcanzó 4,22 puntos. Otro aspecto que resalta es el entusiasmo que muestran para emprender, siendo un elemento que incentiva la creación de nuevos negocios.

Se observa en los resultados obtenidos que los estudiantes de la UDLA valoran la producción de ideas que puedan dar paso al emprendimiento, siendo un área complicada que amerita procesos para poder alcanzar una innovación que dé lugar a propuestas interesantes.

Dentro de los aspectos de menor concentración es la búsqueda de soluciones a problemas existentes. Esto muestra que, si bien las ideas alcanzan una alta importancia, su formulación es complicada y amerita técnicas para poder eliminar alternativas con poca posibilidad de crecimiento.

En conclusión, los resultados de este bloque de estudio señalan que los estudiantes de la UDLA se encuentran motivados en emprender, reconociendo que requieren producir ideas innovadoras que sean competitivas y permitan presentar mejores soluciones frente a los problemas dados.

2.6.1.5.2 Aversión al riesgo

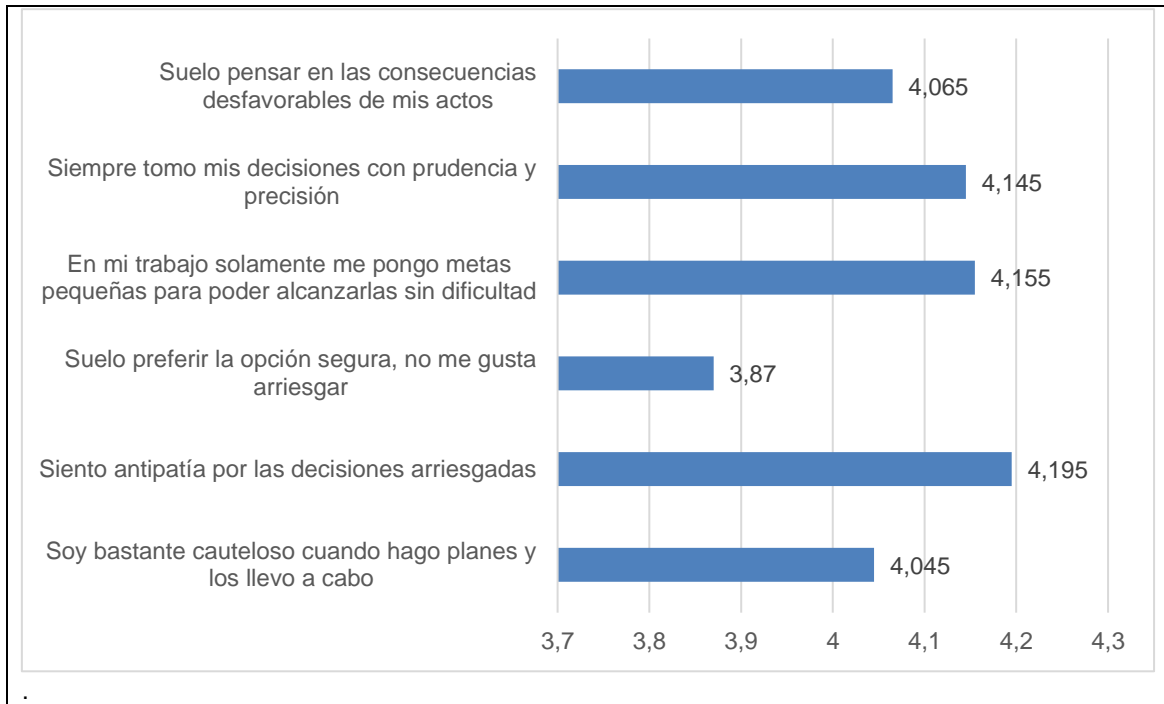


Figura 11. Aversión al riesgo UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la evaluación presentada es de 4,07 señalando que los estudiantes de la UDLA manifiestan que sienten antipatía por las decisiones arriesgadas. Consideran que es necesario administrar el riesgo, buscando evitar situaciones que puedan afectar los emprendimientos desarrollados. Consideran además, que en las actividades que cumplen de tipo académico y laboral, las metas impuestas son pequeñas, no representando mayor motivación para poder desarrollarse plenamente. Esto se considera es un limitante en la medida que provoca conformismo en el comportamiento, evitándose que se exploren otras áreas que puedan orientar a un mayor crecimiento en las actividades económicas propuestas.

Como elemento poco considerado se encuentra que suelen preferir opciones seguras. Esto contradice el aspecto analizado inicialmente, lo que permite concluir que existe confusión con respecto a los riesgos y como evaluarlos adecuadamente.

2.6.1.5.3 Escala de Locus de Control (LC)

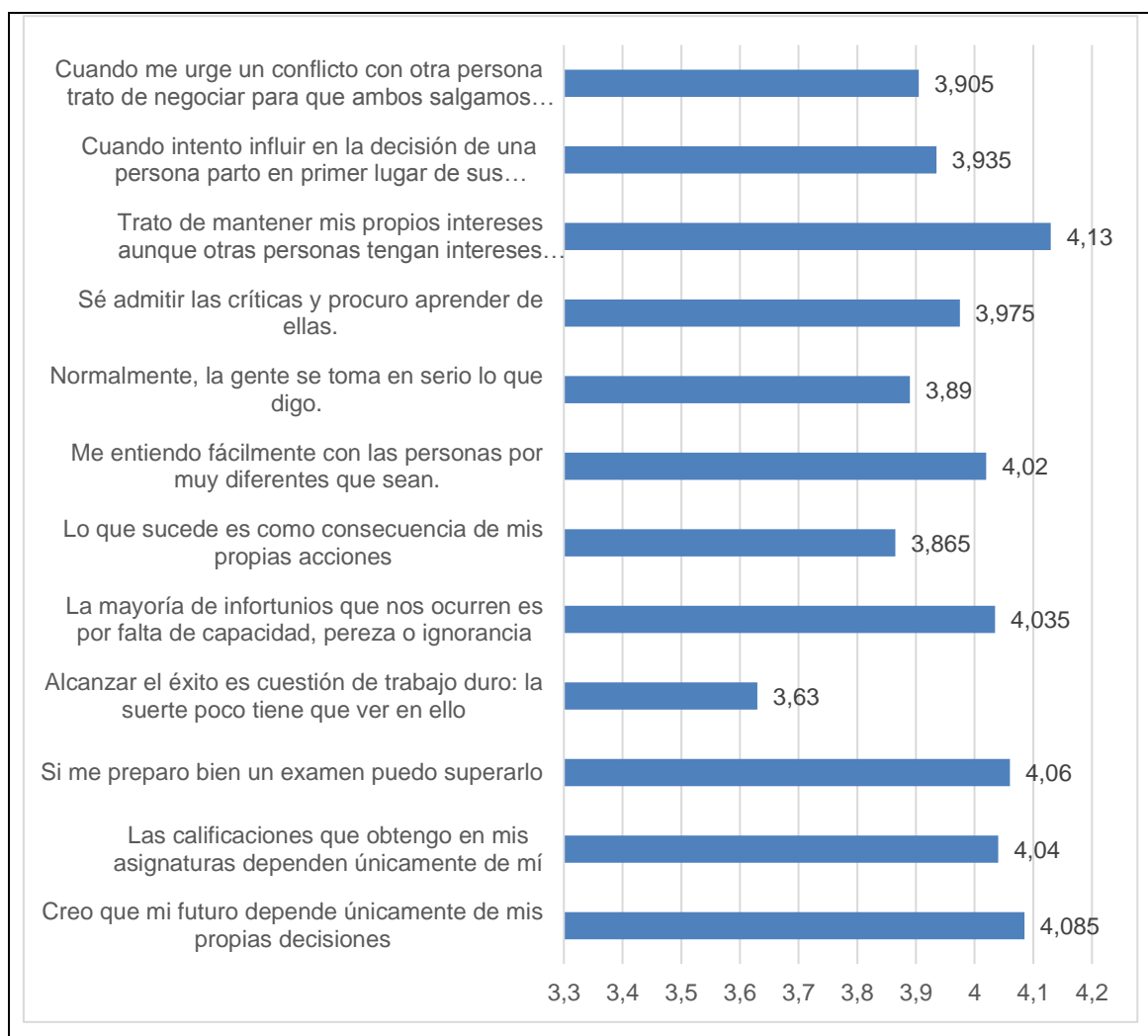


Figura 12. Escala de Locus de Control (LC) UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión estudiada es de 3,96 encontrando en la UDLA que los estudiantes resaltan principalmente la necesidad de priorizar sus propios intereses, la capacidad y las decisiones tomadas. Se percibe cierta tenencia hacia el individualismo, aspecto que puede afectar las decisiones tomadas. Se puede observar la importancia de mayor trabajo en equipo para poder consolidar acciones que les permitan incrementar su productividad y reducir los niveles de riesgo.

En cuanto a los aspectos de menor concentración, se observa que no se reconoce el trabajo duro que amerita el emprendimiento, siendo un aspecto que puede generar falsas expectativas frente a la gestión del emprendimiento.

2.6.1.5.4 Proactividad

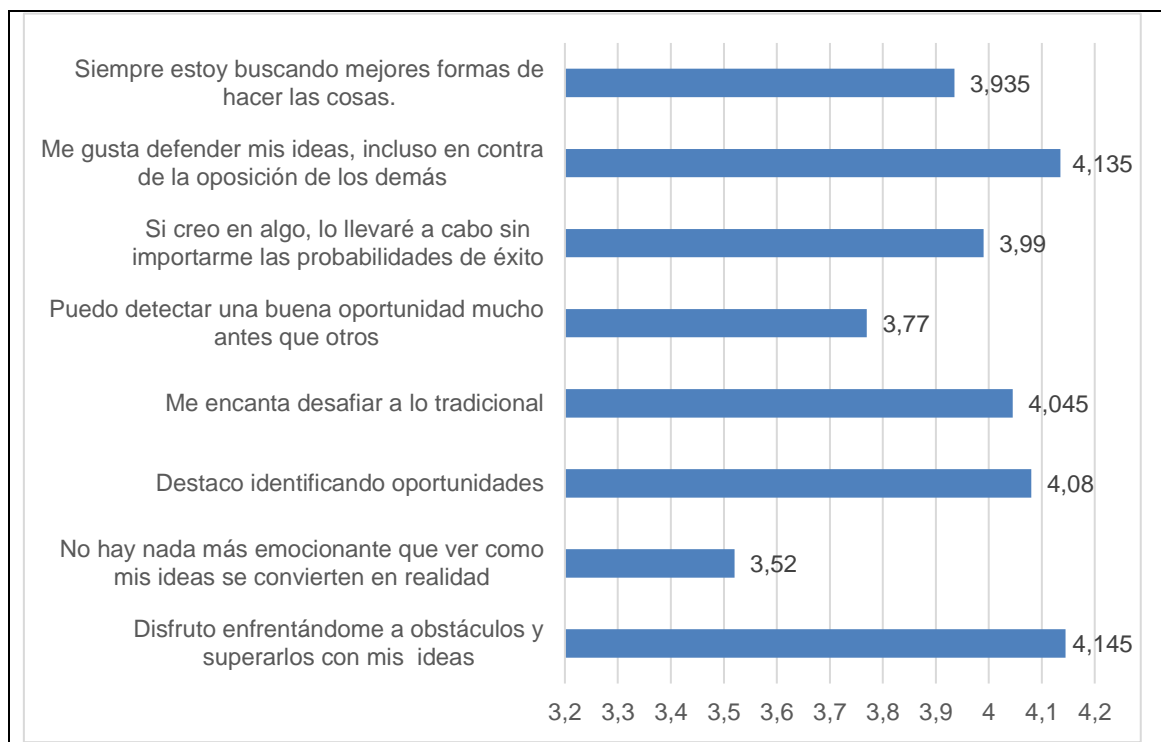


Figura 13. Proactividad UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión estudiada es de 3,95, observando que los estudiantes de la UDLA resaltan la defensa de sus ideas, considerando que es necesario disponer de argumentos que permitan respaldar cualquier decisión tomada. También es importante afrontar los obstáculos que se presentan en la vida, alcanzando éxitos en función de las actividades cumplidas.

Consideran que se debe destacar la existencia de oportunidades, las cuales tienen que ser aprovechadas en base a la gestión cumplida, la cual amerita permanente direccionamiento.

Es importante señalar que como aspecto menos considerado por los estudiantes se encuentra la intención de convertir las ideas en realidad, siendo un elemento preocupante en la medida que el emprendimiento parte de las iniciativas que se tenga.

2.6.1.6 Autoeficacia



Figura 14. Autoeficacia UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,09 encontrando que entre los aspectos de mayor relevancia para los estudiantes de la UDLA con respecto al emprendimiento se encuentra el solucionar de manera eficiente los problemas presentados considerando que es necesario siempre responder de manera efectiva cada una de las situaciones presentadas. Para ello, consideran que los mecanismos de mayor relevancia se focalizan en diseñar campañas de marketing que permitan dar a conocer los beneficios existentes en los

servicios ofertados. De igual manera, es necesario mantener precios competitivos que garanticen la accesibilidad al cliente objetivo, permitiendo conformar un mercado objetivo que permita disponer de los ingresos necesarios para alcanzar en el menor tiempo el equilibrio necesario.

2.6.1.7 Inteligencia emocional

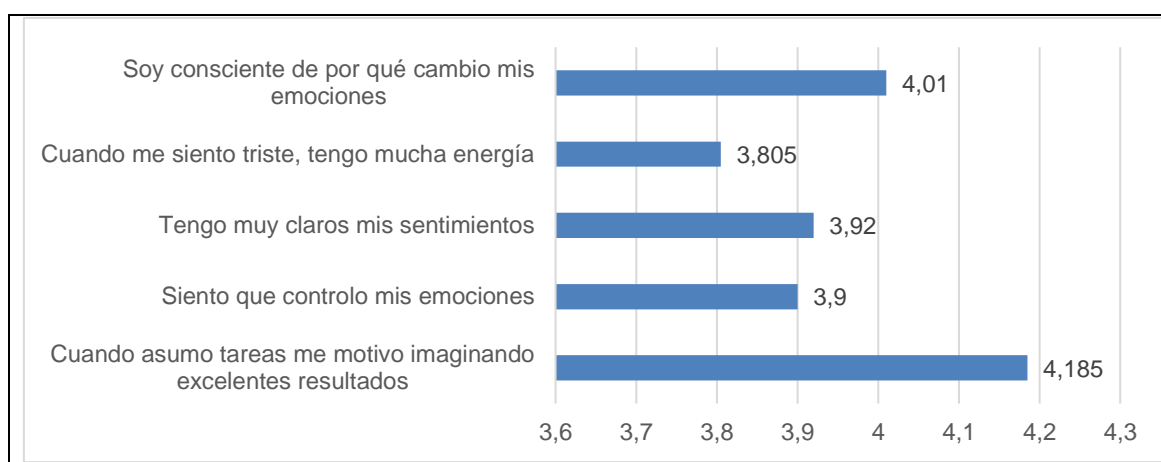


Figura 15. Inteligencia emocional (control de emociones) UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,07 indicando que los estudiantes de la UDLA manifiestan que la motivación e imaginación son los elementos de mayor relevancia en el emprendimiento, debido a que permiten ser creativos tanto en el diseño de los productos o servicios a ofertar como los mecanismos para poder darse a conocer. Otro aspecto relevante son las emociones debiendo siempre mantenerse un control sobre las mismas para evitar cambios drásticos que puedan afectar la gestión de los negocios emprendidos.

2.6.1.8 Importancia del entorno social más cercano

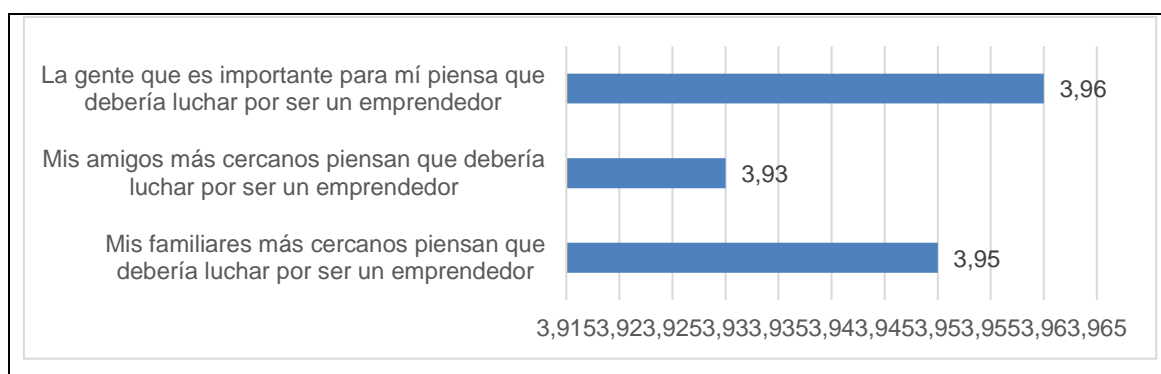


Figura 16. Importancia del entorno social más cercano UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

2.6.1.8.1 Grado de importancia que otorgan a la opinión de su entorno social más cercano los universitarios entrevistados.

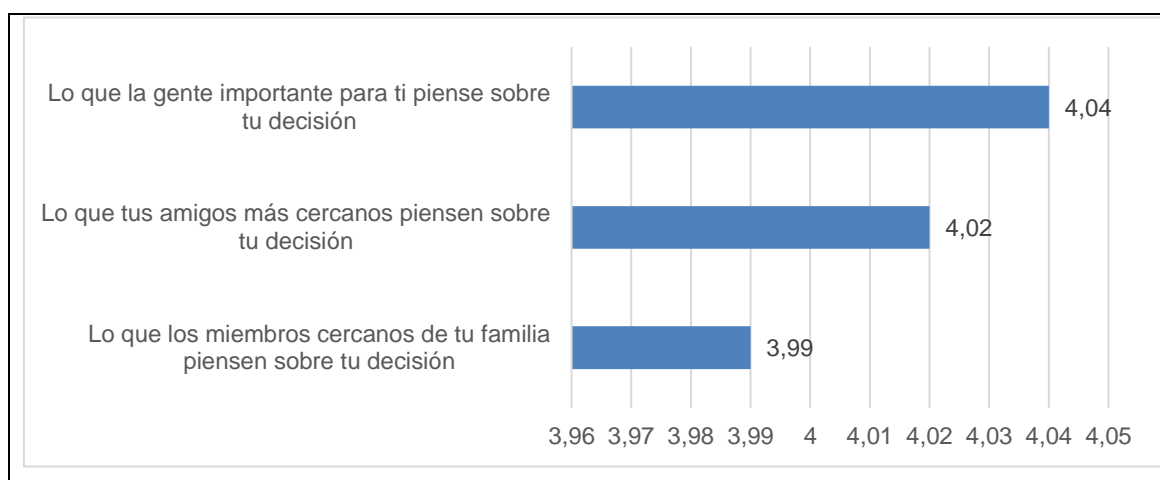


Figura 17. Grado de importancia del entorno social más cercano UDLA

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión estudiada es de 4,01. Las amistades son importantes para los estudiantes de la UDLA, pudiendo estas alterar lo que se piense. De igual manera, los miembros de la familia son determinantes en las acciones emprendidas, lo que indica la necesidad de conformar sólidos entornos que ayuden a los estudiantes a emprender y tomar decisiones enfocadas en la creación de nuevas alternativas de empresas.

2.6.2 Escuela Politécnica Nacional EPN

Se aplicó la encuesta a los estudiantes de la EPN sede Quito, encontrando que el emprendimiento es parte esencial de sus procesos formativos. Los resultados a nivel general muestran acciones académicas emprendidas al respecto, lo que señala que se han alcanzado importantes logros. A continuación, una descripción ampliada sobre lo obtenido.

2.6.2.1 Factores socioculturales

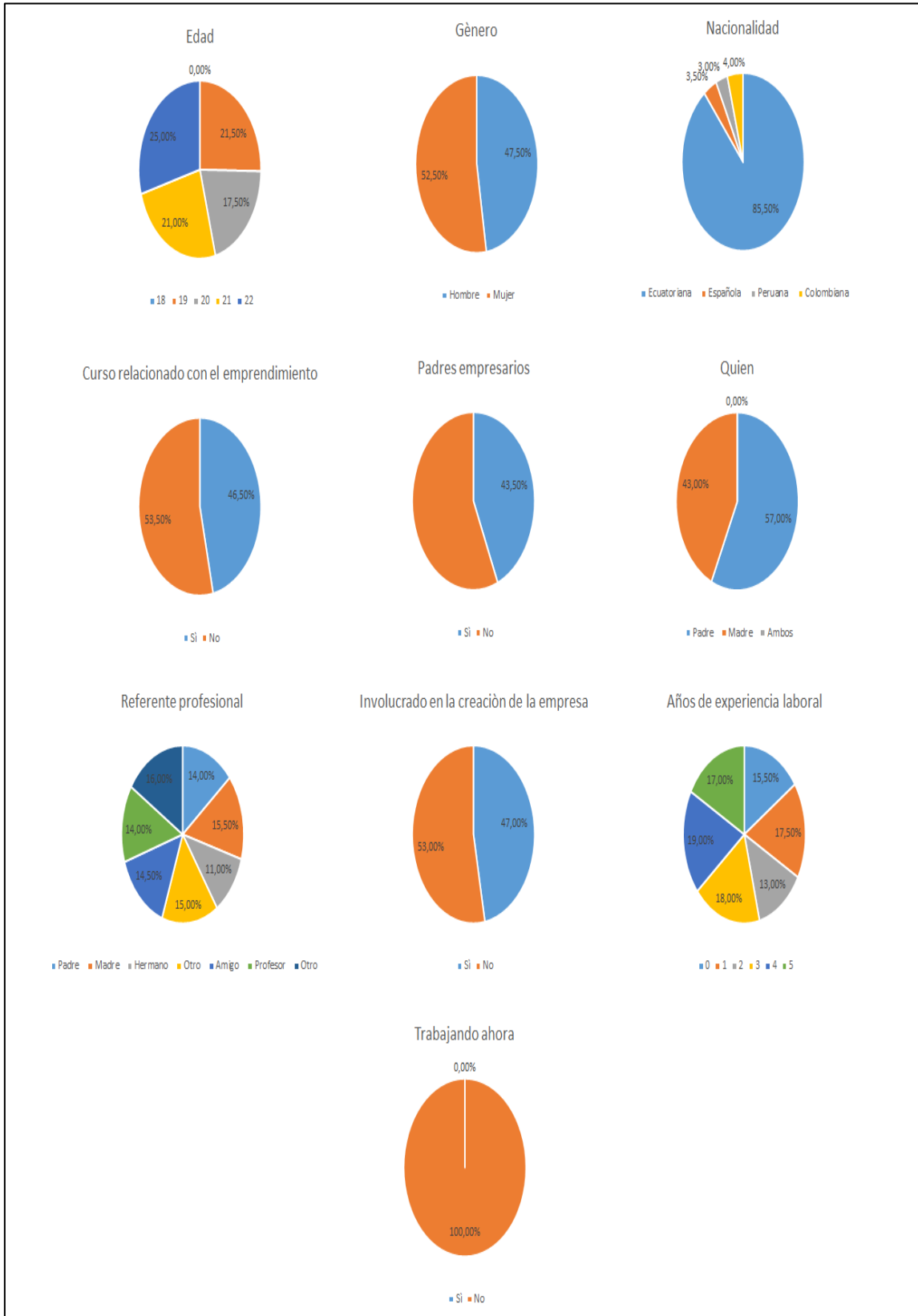


Figura 18. Factores Socioculturales EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

Los resultados señalan lo siguiente:

- La edad de los estudiantes con el 21% se encuentra de 19 a 21 años principalmente.
- Principalmente existe una población femenina con el 52,50% aunque las tasas son similares.
- El 85% de los estudiantes tienen nacionalidad ecuatoriana, seguida de colombianos con el 4% y de nacionalidad venezolana de la misma manera con el 4%.
- Los resultados indican que el 53,50% de los estudiantes han seguido cursos de emprendimiento, lo que indica que es fundamental porque identifican claramente sus beneficios.
- El 43% de los estudiantes tiene padres empresarios, no siendo la tasa mayor del estudio lo que permite identificar que sus familias laboran en empresas.
- El 57% de los emprendedores son los padres, aspecto que evidencia un predominio del padre como jefe de familia.
- En cuanto a quien es referente profesional, los estudiantes señalan principalmente al padre y madre con el 14% y 15% respectivamente.
- El 53% de los estudiantes tiene alguna relación con el emprendimiento, participando en actividades relacionadas.
- La experiencia se encuentra principalmente en 4 años con 38 estudiantes, seguido de 3 años de experiencia con 36 estudiantes, siendo un factor que se considera positivo.
- La totalidad de los estudiantes no trabaja, siendo un aspecto de importancia y negativo a la vez porque indica que los estudiantes no tienen mayor experiencia en labores y actividades empresariales.

2.6.2.2 Factores contextuales:

2.6.2.2.1 Factores que incentivan escoger una carrera emprendedora.

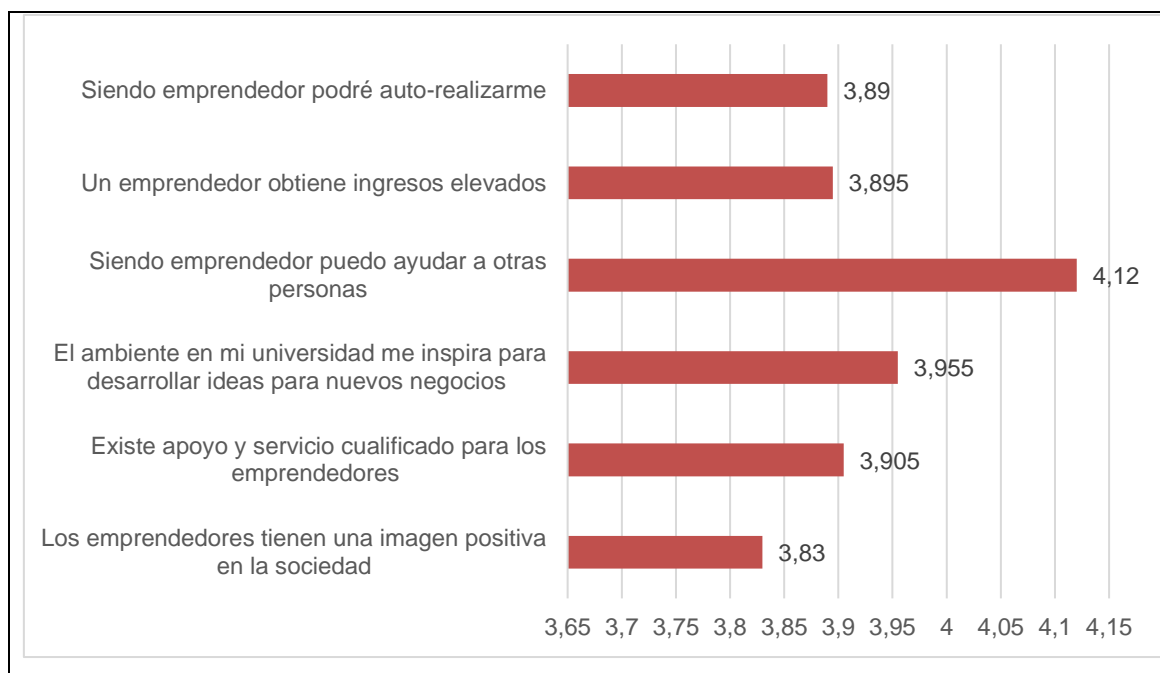


Figura 19. Principales factores que incentivan escoger una carrera emprendedora EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 3,93 encontrando que los estudiantes de la EPN consideran con el 4,12 que lo fundamental en el emprendimiento es la ayuda a los demás. Esto es un factor relevante en la medida que conciben a la gestión del emprendedor como un mecanismo para el mejoramiento de las condiciones de vida. Se evidencia en la respuesta una alta conciencia social, la cual es importante principalmente para el fomento de los derechos fundamentales.

Con el 3,95 consideran que el ambiente universitario es adecuado, siendo un factor que permite el incentivo para iniciar actividades nuevas. Este aspecto, se considera es una consecuencia propia de los procesos académicos relacionados con este tema. En cuanto a las debilidades, se evidencia que los emprendedores no tienen una imagen positiva de la sociedad. Se observa un claro reconocimiento de la dificultad que existe en el emprendimiento, siendo una situación que puede limitar la gestión dentro de este campo.

2.6.2.2.2 Valoración del entorno universitario

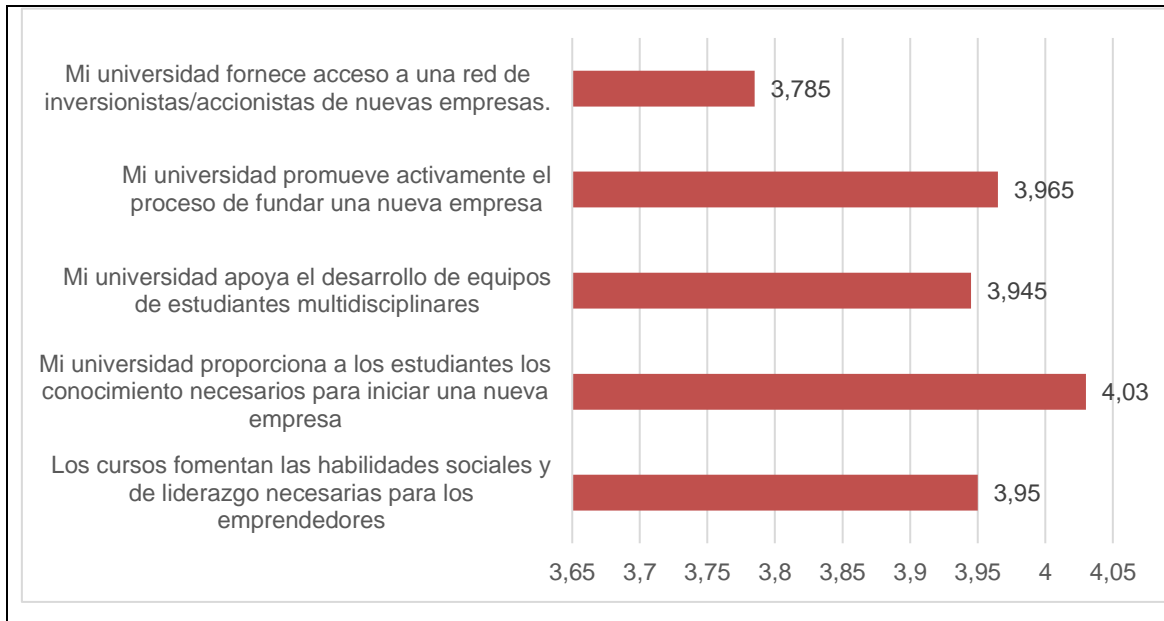


Figura 20. Valoración del entorno universitario EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,01 en donde los estudiantes de la EPN muestran mayor concentración en los conocimientos adquiridos con el 4,03. Esto señala que se concibe como eje de desarrollo las técnicas y metodologías aplicadas, las cuales minimizan los riesgos de fracaso del emprendimiento. Otra fortaleza es la asistencia para la creación de nuevas empresas, siendo un mecanismo requerido para que el emprendimiento sea consolidado con personerías jurídicas que incrementen las fuentes de empleo en la sociedad.

Como debilidad mostrada en el estudio se observa que con el 3,785 no fomenta la apertura de redes de inversionistas, lo cual se constituye en una barrera que puede incidir en la falta de recursos para poder dar paso a la consolidación de las ideas existentes.

2.6.2.2.3 Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora

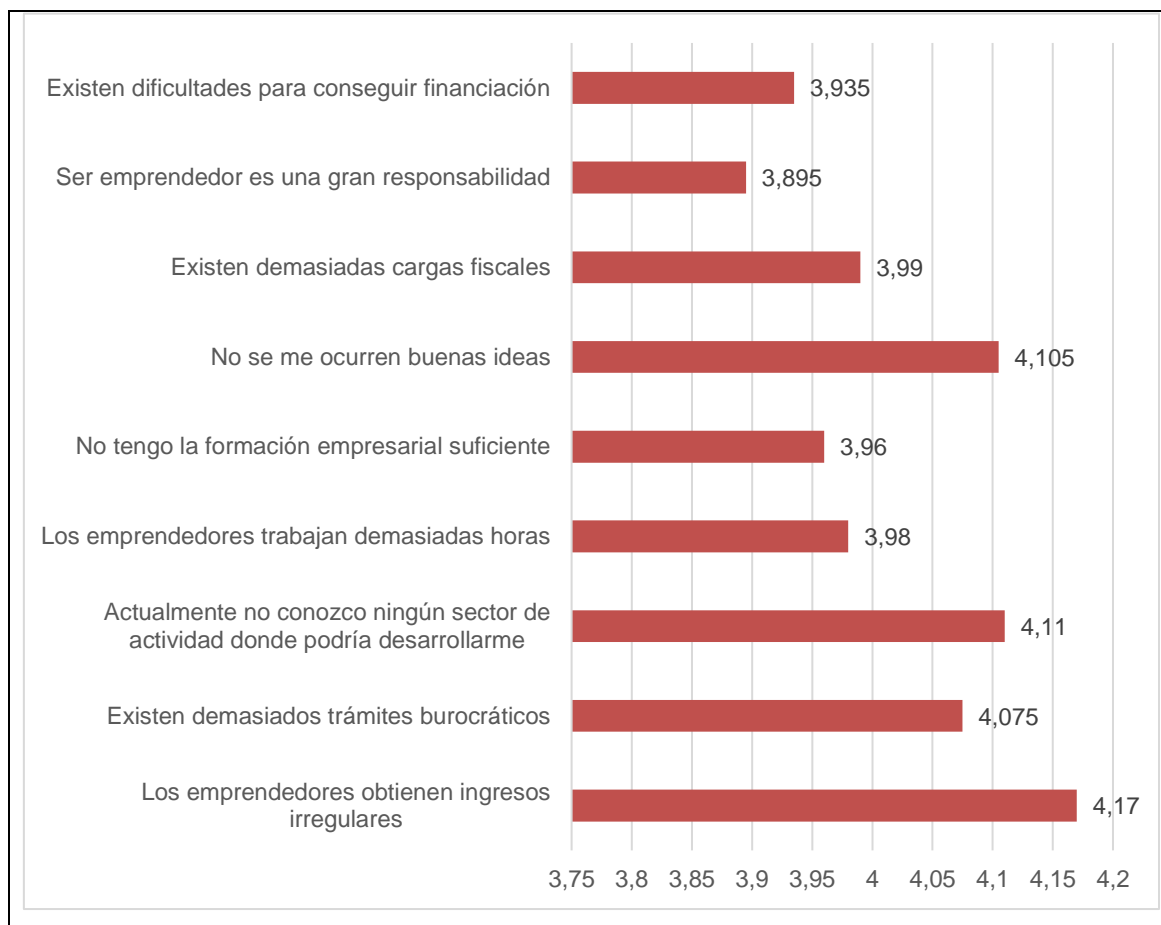


Figura 21. Principales obstáculos/barreras para escoger una carrera emprendedora EPN
Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.
Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,02 en donde los estudiantes de la EPN consideran con mayor auge que los ingresos de los emprendedores son irregulares, mostrando que en este grupo de estudiantes existe una clara preocupación por los recursos que se pueden obtener con las actividades desarrolladas.

Existe también preocupación por las ideas que fomentan el emprendimiento. Muestran la clara comprensión de un mercado altamente competitivo en donde ser innovador es un tema difícil de alcanzar. Por otro lado, con el 3,89 muestran poca preocupación con el tema de responsabilidad, lo que muestra que existe un reconocimiento que toda actividad desarrollada amerita tiempo, dedicación y esfuerzo.

2.6.2.3 Actitud hacia el emprendimiento:

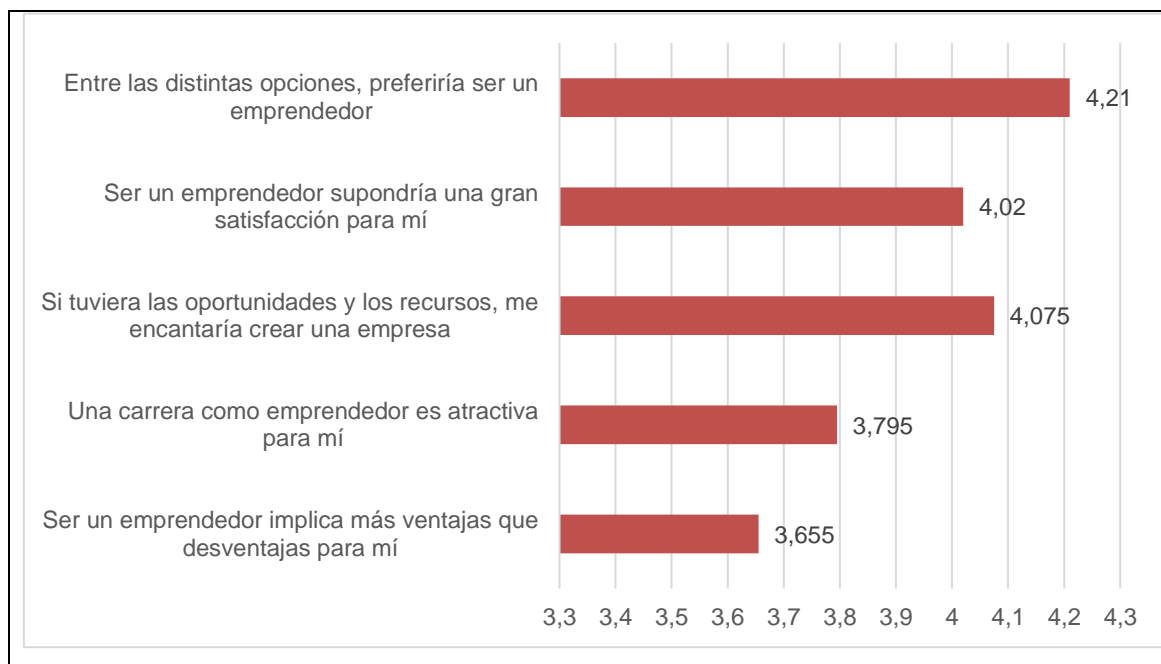


Figura 22. Actitud hacia el emprendimiento EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión mostrada es de 3,94 encontrando que entre los aspectos de mayor relevancia podemos mencionar que el 4.21 de los estudiantes de la EPN se basan en preferir al emprendimiento entre las diferentes opciones existentes.

De igual manera, con el 4,08 se considera que si existieran los recursos desearían crear una empresa, evidenciando que la falta de recursos es un problema que afecta la gestión y que por estas faltas de oportunidades muchos de los estudiantes de detienen al momento de emprender.

No tienen mayor enfoque en las ventajas del emprendimiento, las cuales si bien consideran son mayores que las desventajas no es un tema relevante que motiva el emprender.

Los estudiantes toman con el 4.02 una satisfacción individual al alcanzar convertirse en emprendedor, pues muchos de ellos muestran su interés en crear su propio negocio local.

2.6.2.4 Intención del emprendedor:

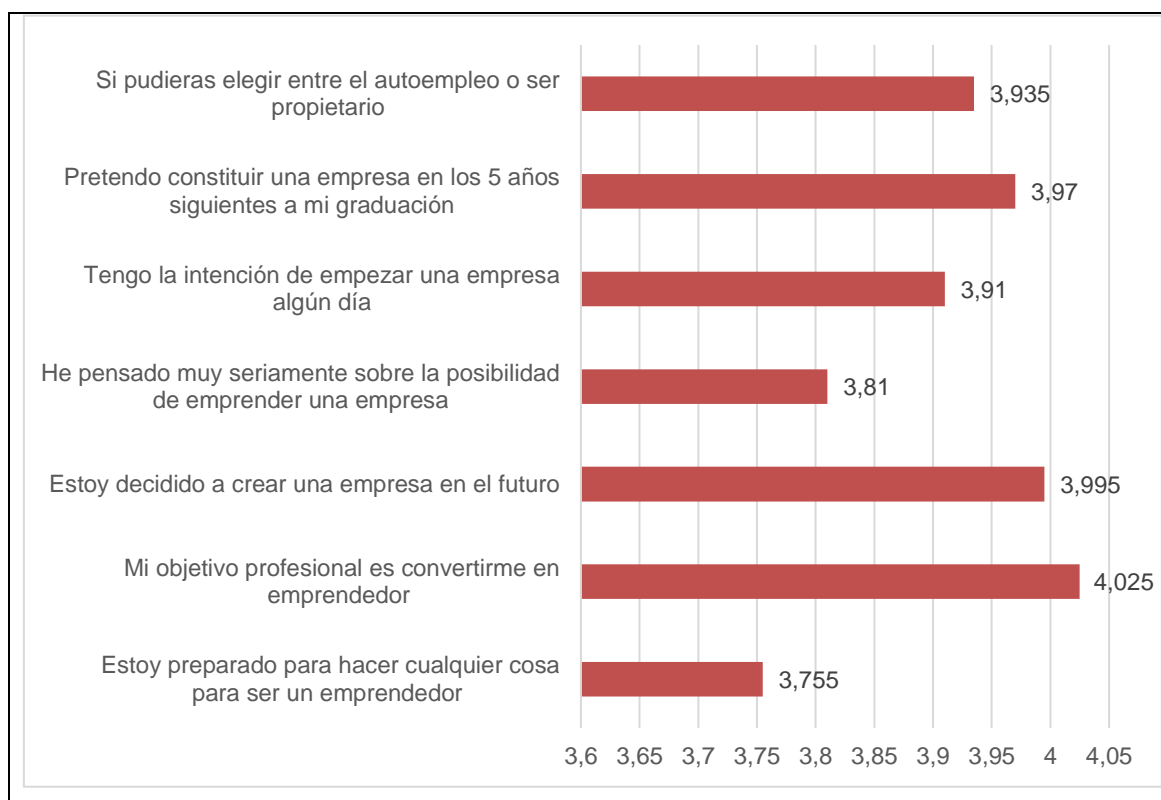


Figura 23. Intención de ser emprendedor EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 3,97 en donde los estudiantes de la EPN muestran con mayor concentración que el objetivo es convertirse en emprendedor. Se puede concluir que es parte de sus deseos producto de la orientación recibida. Otro aspecto importante es la decisión que muestran en crear empresas en el futuro, lo que indica una clara disposición frente a este tema, siendo importante resaltar el espíritu emprendedor existente.

En cuanto a los temas de menor concentración se encuentra la preparación con el 3,75. En este caso, se observa que los estudiantes tienen dudas que deben ser solventadas en sus procesos académicos para poder tener mayor seguridad en el emprendimiento.

Otro factor con mejor concentración es la posibilidad de emprender una empresa. Este aspecto no es favorable mostrando que pese a tener voluntad, existen barreras que no permiten consolidar ideas que den paso a la creación de empresas.

2.6.2.5 Rasgos personales y competencias:

2.6.2.5.1 Creatividad

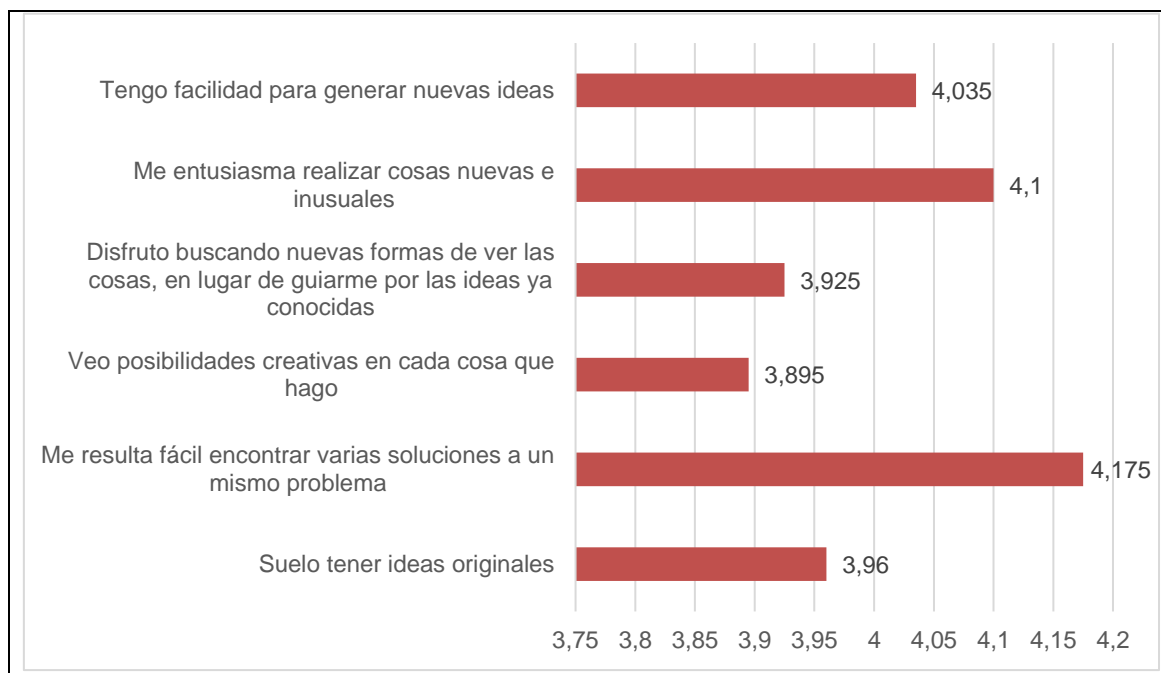


Figura 24. Creatividad EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 4,01 en donde se observa que los estudiantes de la EPN muestran mayor inclinación hacia la búsqueda de soluciones a los problemas existentes. En este caso, se observa mayor enfoque a los aspectos técnicos que les permita depurar alternativas que no representen verdaderas soluciones.

También resalta el entusiasmo que muestran por cosas nuevas, reconociendo la importancia de ser innovador. Este aspecto que se muestra es prioritario permite inferir que los estudiantes identifican las dificultades existentes con respecto al emprendimiento, principalmente en aspectos que tienen relación con la puesta en marcha de alternativas que sean diferentes y permitan una mejor atención a las necesidades del ser humano.

En cuanto a los aspectos de menor concentración, los resultados permiten observar que los estudiantes, no observan aspectos creativos en las cosas que hacen, siendo esta una de las mayores dificultades que se presentan para encaminar el emprendimiento a aspectos que sean innovadores.

2.6.2.5.2 Aversión al riesgo



Figura 25. Aversión al riesgo EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 4,011 observándose que los estudiantes de la EPN resaltan con un 4,19 la antipatía existente con las decisiones arriesgadas. Muestran la importancia de mantener niveles de seguridad para poder emprender.

La prudencia es una virtud clave que impulsa la ejecución correcta de una decisión y que según los resultados de los estudiantes es requerida en la toma de decisiones, siendo un elemento que debe ser atendido de manera adecuado.

2.6.2.5.3 Escala de Locus de control (LC)



Figura 26. Escala de Locus de Control (LC) EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 4,02 en donde los estudiantes de la EPN muestran mayor inclinación hacia las decisiones que tomen. Consideran que estas son determinantes para alcanzar emprendimientos sostenibles que puedan perdurar en el tiempo dando lugar a empresas altamente competitivas.

Consideran también que son importantes las calificaciones que se obtengan, siendo necesario un esfuerzo personal que implica estudios, trabajos, experimentaciones.

En cuanto a los aspectos de poca concentración se encuentra la preparación de los exámenes. Si bien los estudios son fundamentales, los exámenes consideran no representan el conocimiento.

2.6.2.5.4 Proactividad

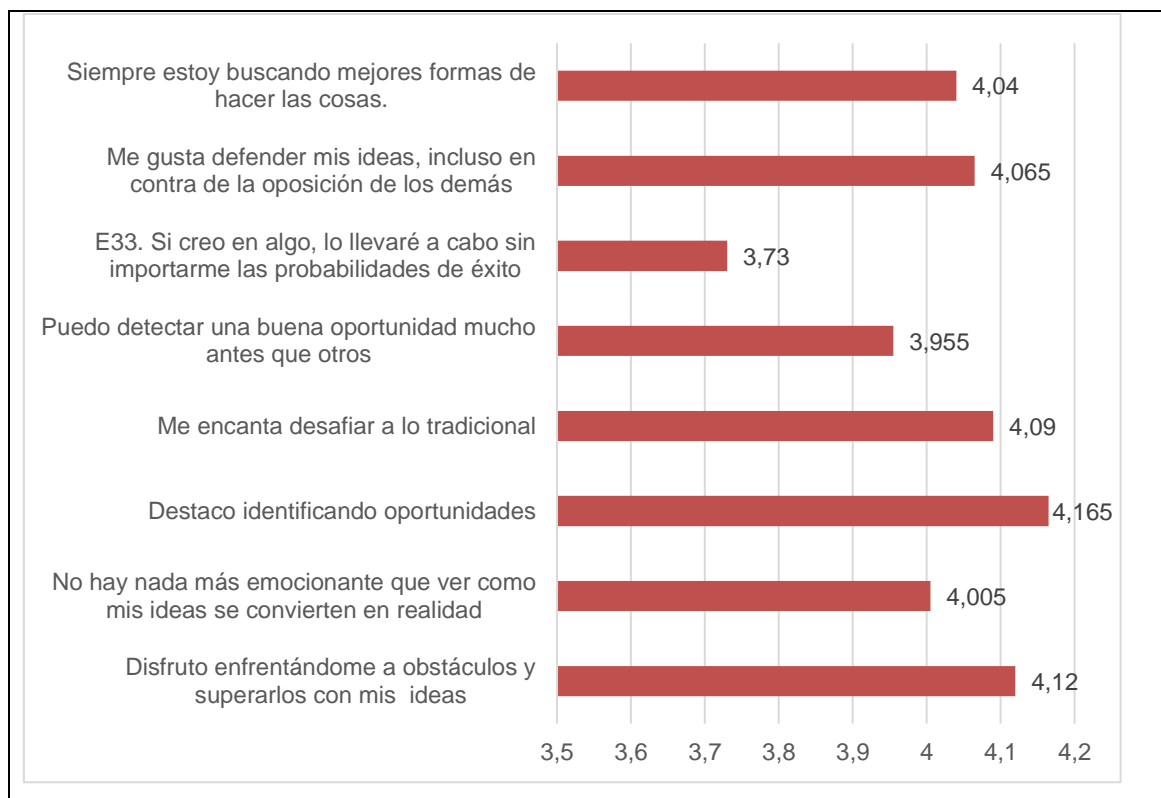


Figura 27. Proactividad EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,06 en donde los estudiantes de la EPN resaltan la identificación de las oportunidades que existen en el mercado, siendo importante que puedan aprovecharlas para crear emprendimientos. Resaltan también la necesidad de desafiar lo tradicional, mostrando un reconocimiento hacia el impulso de la innovación como mecanismo para poder desarrollar propuestas interesantes que marquen diferencias en el mercado.

Entre los aspectos de menor relevancia se encuentra aquellos relacionados al desprendimiento del éxito. Esto muestra que los estudiantes consideran que el emprender mantiene una relación directa con los resultados siendo un aspecto que direcciona su desarrollo.

2.6.2.6 Autoeficacia

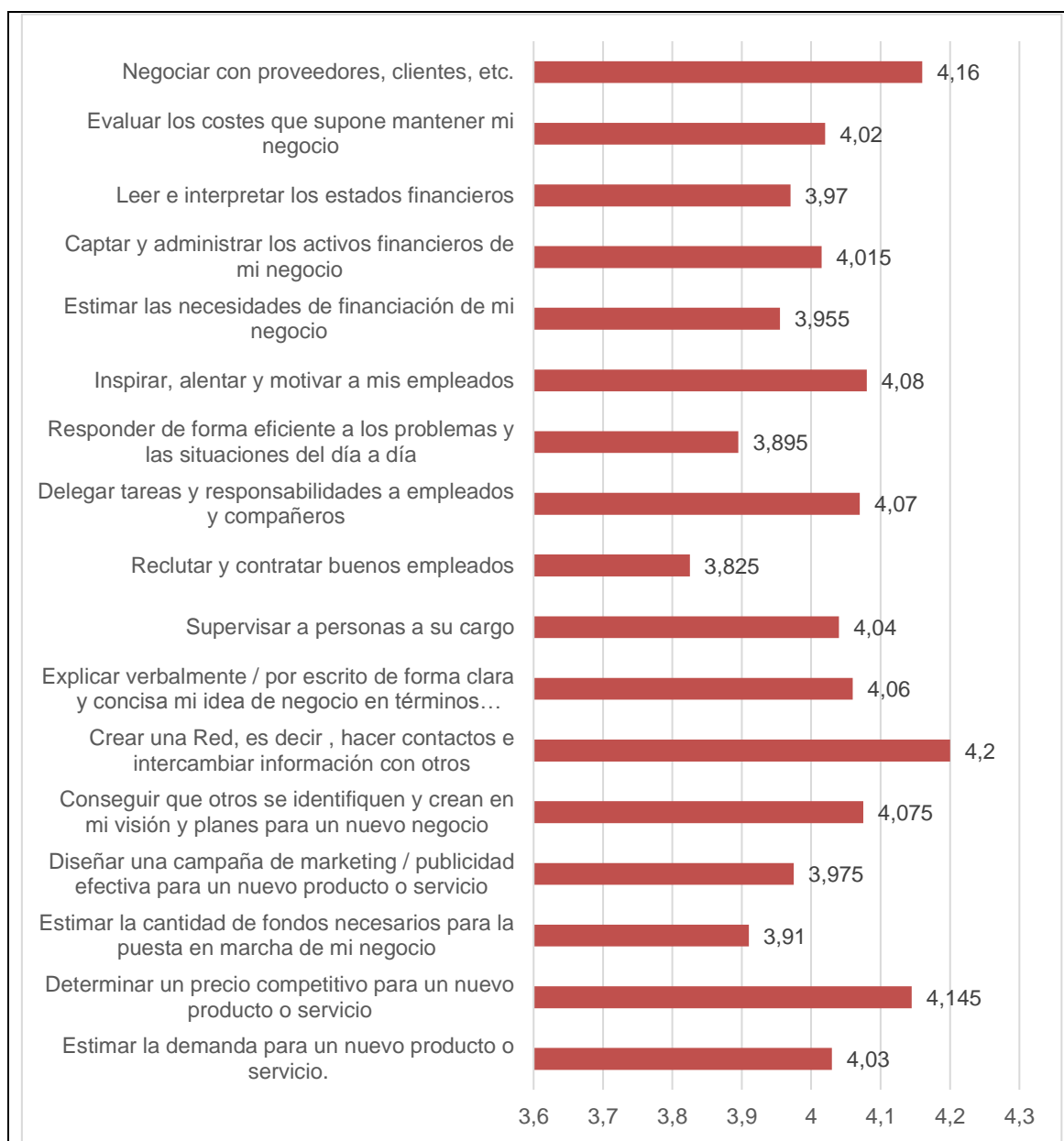


Figura 28. Autoeficacia EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es de 4,02 en donde se observa que los estudiantes de la EPN señalan que es necesario crear redes basados en contactos que den paso a alcanzar una efectiva sostenibilidad del negocio emprendido. Las relaciones con proveedores establecerán adecuados mecanismos para alcanzar un posicionamiento competitivo. De igual manera consideran que la fijación de los precios es requerida toda vez que permite

al cliente probar los nuevos servicios ofertados, dando lugar a que los negocios nuevos tengan una oportunidad en el mercado.

2.6.2.7 Inteligencia emocional

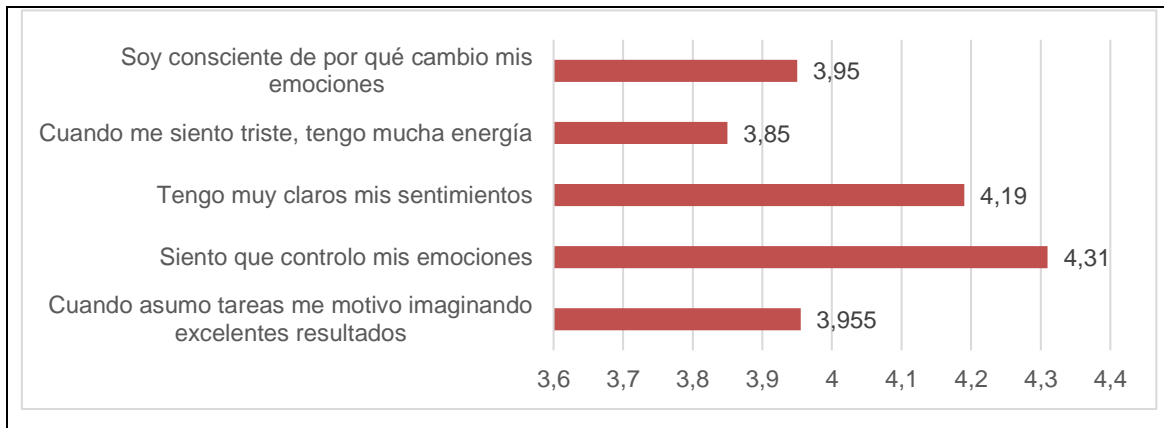


Figura 29. Inteligencia emocional (control de emociones) EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017.

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,04. Para los estudiantes de la EPN el control de las emociones es fundamental para dar paso al desarrollo de emprendimientos. Es requerido tener en claro los sentimientos a fin de que puedan tomarse decisiones acertadas que permitan consolidar estrategias que fomenten un crecimiento sostenido de cada una de las actividades desarrolladas.

2.6.2.8 Importancia del entorno social más cercano

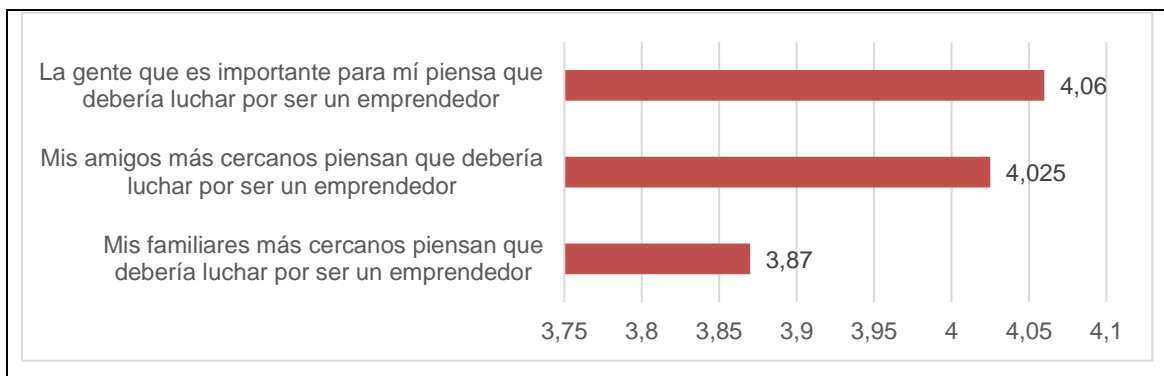


Figura 30. Importancia del entorno social más cercano EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

2.6.2.8.1 Grado de importancia que otorgan a la opinión de su entorno social más cercano los universitarios entrevistados.

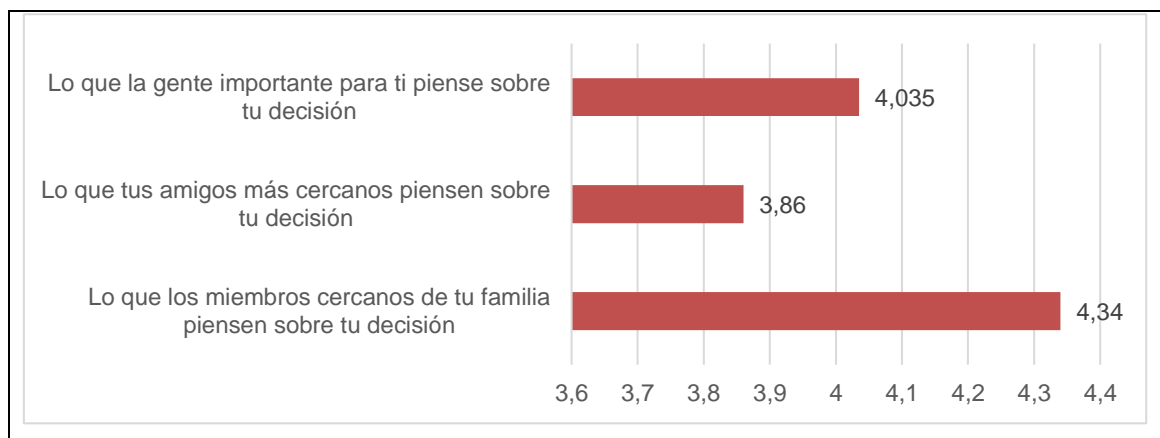


Figura 31. Grado de importancia del entorno social más cercano EPN

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

El promedio de la dimensión es 4,34 indicando que los miembros de la familia son los principales sustentos de apoyo que tienen los estudiantes de la EPN para poder iniciar un emprendimiento. Su acompañamiento, guía y respaldo son esenciales para motivarse a plantear alternativas de negocio, siendo una base firme para poder superar cualquier obstáculo que se presente.

2.7 Comparación de resultados en ambas universidades estudiadas.

Se ha comparado los principales aspectos de ambas universidades, expresados a continuación:

Tabla 5. Relación Factores Contextuales

Universidad	UDLA	EPN
B1. Los emprendedores tienen una imagen positiva en la sociedad	4,335	3,83
B2. Existe apoyo y servicio cualificado para los emprendedores	3,88	3,905
B3. El ambiente en mi universidad me inspira para desarrollar ideas para nuevos negocios	4,175	3,955
B4. Siendo emprendedor puedo ayudar a otras personas	3,79	4,12
B5. Un emprendedor obtiene ingresos elevados	4,1	3,895
B6. Siendo emprendedor podré auto-realizarme	4,18	3,89
B7.1 Los cursos fomentan las habilidades sociales y de liderazgo necesarias para los emprendedores	3,93	3,95
B7.2 Mi universidad proporciona a los estudiantes los conocimientos necesarios para iniciar una nueva empresa	4,16	4,03

Universidad	UDLA	EPN
B7.3 Mi universidad apoya el desarrollo de equipos de estudiantes multidisciplinares	3,915	3,945
B7.4 Mi universidad promueve activamente el proceso de fundar una nueva empresa	4,08	3,965
B7.5 Mi universidad fornece acceso a una red de inversionistas/accionistas de nuevas empresas.	4,195	3,785
B8. Los emprendedores obtienen ingresos irregulares	3,735	4,17
B9. Existen demasiados trámites burocráticos	3,78	4,075
B10. Actualmente no conozco ningún sector de actividad donde podría desarrollarme	3,94	4,11
B11. Los emprendedores trabajan demasiadas horas	4,145	3,98
B12. No tengo la formación empresarial suficiente	4,005	3,96
B13. No se me ocurren buenas ideas	3,97	4,105
B14. Existen demasiadas cargas fiscales	4,09	3,99
B15. Ser emprendedor es una gran responsabilidad	4,01	3,895
B16. Existen dificultades para conseguir financiación	4,155	3,935

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

Los resultados obtenidos muestran que los estudiantes de ambas universidades han realizado cursos relacionados al emprendimiento. En la UDLA tiene una mayor concentración lo que implica que existe un mayor enfoque frente a este tema, aspecto que es relevante en la medida que permite al estudiante identificar más opciones de importancia en la consolidación de acciones que promuevan un amplio desarrollo de proyectos y propuestas desarrolladas.

Realizando un análisis comparativo se observa que los estudiantes de la UDLA tienen mayor imagen positiva en la sociedad, aspecto que se infiere es producto de la formación y espacios destinados a desarrollar el emprendimiento.

Por otra parte, los estudiantes de EPN consideran que el emprendimiento permite apoyar al desarrollo de la sociedad, teniendo mayor enfoque social, aspecto que se considera importante en la medida que el emprendimiento adquiere múltiples visiones para su desarrollo, siendo importante el aporte a la generación del Buen Vivir.

Ambos estudiantes muestran interés en la autorrealización, siendo un aspecto importante para fomentar acciones productivas que permitan un crecimiento personal, lo que motiva a mantener un crecimiento permanente y sostenible.

Tabla 6. Relación actitud hacia el emprendimiento.

Universidad	UDLA	EPN
C1. Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas para mí	4,13	3,655
C2. Una carrera como emprendedor es atractiva para mí	3,64	3,795
C3. Si tuviera las oportunidades y los recursos, me encantaría crear una empresa	4,06	4,075
C4. Ser un emprendedor supondría una gran satisfacción para mí	3,965	4,02
C5. Entre las distintas opciones, preferiría ser un emprendedor	4,1	4,21

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

Con respecto al ambiente universitario, se observa que los estudiantes de la UDLA tienen una mayor consideración a que este permite desarrollar ideas de negocio. Se observa que en esta universidad los estudiantes tienen mayores espacios, siendo un factor indispensable para promover acciones de mayor sustento y capacidad de desarrollo.

Es importante que cada universidad establezca mayores elementos para que el emprendimiento pueda consolidarse como parte fundamental de desarrollo, siendo esta una de las debilidades que en el estudio se identificó.

Profundizando el estudio, se observa que los estudiantes de la UDLA consideran con mayor relevancia que el emprendimiento genera ventajas y desventajas y que es necesario contar con recursos para poder iniciar actividades de manera efectiva.

Por otra parte, los estudiantes de la EPN consideran que el emprendimiento produce satisfacción, siendo un aspecto que da lugar a su fomento.

Tabla 7. Relación de Rasgos personales y competencias

Universidad	UDLA	EPN
E1. Suelo tener ideas originales	4,225	3,96
E2. Me resulta fácil encontrar varias soluciones a un mismo problema	3,68	4,175
E3. Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago	3,955	3,895
E4. Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas	3,885	3,925
E5. Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales	4,12	4,1
E6. Tengo facilidad para generar nuevas ideas	4,02	4,035
E7. Soy bastante cauteloso cuando hago planes y los llevo a cabo	4,045	3,955
E8. Siento antipatía por las decisiones arriesgadas	4,195	4,19

Universidad	UDLA	EPN
E9. Suelo preferir la opción segura, no me gusta arriesgar	3,87	4,05
E10. En mi trabajo solamente me pongo metas pequeñas para poder alcanzarlas sin dificultad	4,155	3,795
E11. Siempre tomo mis decisiones con prudencia y precisión	4,145	4,12
E12. Suelo pensar en las consecuencias desfavorables de mis actos	4,065	3,975
E16. Creo que mi futuro depende únicamente de mis propias decisiones	4,085	4,12
E17. Las calificaciones que obtengo en mis asignaturas dependen únicamente de mí	4,04	4,015
E18. Si me preparo bien un examen puedo superarlo	4,06	3,885
E19. Alcanzar el éxito es cuestión de trabajo duro: la suerte poco tiene que ver en ello	3,63	3,95
E20. La mayoría de infortunios que nos ocurren es por falta de capacidad, pereza o ignorancia	4,035	3,855
E21. Lo que sucede es como consecuencia de mis propias acciones	3,865	3,92
E22 Me entiendo fácilmente con las personas por muy diferentes que sean.	4,02	3,935
E23 Normalmente, la gente se toma en serio lo que digo.	3,89	3,98
E324 Sé admitir las críticas y procuro aprender de ellas.	3,975	3,97
E25 Trato de mantener mis propios intereses, aunque otras personas tengan intereses distintos.	4,13	4,265
E26 Cuando intento influir en la decisión de una persona parto en primer lugar de sus necesidades y trato de responder a las mismas en lugar de intentar convencerle de que haga lo que yo digo.	3,935	3,685
E27 Cuando me urge un conflicto con otra persona trato de negociar para que ambos salgamos ganando.	3,905	4,01
E28. Disfruto enfrentándome a obstáculos y superarlos con mis ideas	4,145	4,12
E29. No hay nada más emocionante que ver como mis ideas se convierten en realidad	3,52	4,005
E30. Destaco identificando oportunidades	4,08	4,165
E31. Me encanta desafiar a lo tradicional	4,045	4,09
E32. Puedo detectar una buena oportunidad mucho antes que otros	3,77	3,955
E33. Si creo en algo, lo llevaré a cabo sin importarme las probabilidades de éxito	3,99	3,73
E34. Me gusta defender mis ideas, incluso en contra de la oposición de los demás	4,135	4,065
E35. Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas.	3,935	4,04

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

En la EPN consideran con mayor porcentaje que el emprendimiento produce ingresos irregulares, evidenciándose un mayor temor en emprender. Esta situación es un obstáculo que minimiza la gestión, debiendo ser atendida por parte de los docentes para establecer mayores oportunidades para desarrollar propuestas efectivas. Los resultados señalan que los estudiantes de la UDLA tienen mayor tendencia hacia el desafío buscando proponer proyectos de mayor relevancia los cuales atiendan a las necesidades de la población. La innovación es un aspecto importante, tomando en cuenta que el emprendimiento incentiva la competitividad en el mercado. Por otra parte, los estudiantes de la EPN consideran la importancia de detectar oportunidades con mayor capacidad, siendo esta la base para proponer negocios exitosos los cuales puedan diferenciarse en el mercado dando lugar a propuestas viables y con alto potencial.

Tabla 8. Relación Autoeficacia

Universidad	UDLA	EPN
F1. Estimar la demanda para un nuevo producto o servicio.	3,79	4,03
F2. Determinar un precio competitivo para un nuevo producto o servicio	4,245	4,145
F3. Estimar la cantidad de fondos necesarios para la puesta en marcha de mi negocio	4,12	3,91
F4. Diseñar una campaña de marketing / publicidad efectiva para un nuevo producto o servicio	4,29	3,975
F5. Conseguir que otros se identifiquen y crean en mi visión y planes para un nuevo negocio	4,07	4,075
F6. Crear una Red - es decir , hacer contactos e intercambiar información con otros	4,005	4,2
F7. Explicar verbalmente / por escrito de forma clara y concisa mi idea de negocio en términos cotidianos	3,965	4,06
F8. Supervisar a personas a su cargo	3,965	4,04
F9. Reclutar y contratar buenos empleados	4,065	3,825
F10. Delegar tareas y responsabilidades a empleados y compañeros	3,735	4,07
F11. Responder de forma eficiente a los problemas y las situaciones del día a día	4,35	3,895
F12. Inspirar, alentar y motivar a mis empleados	4,035	4,08
F13. Estimar las necesidades de financiación de mi negocio	4,1	3,955
F14. Captar y administrar los activos financieros de mi negocio	3,975	4,015
F15. Leer e interpretar los estados financieros	3,945	3,97
F16. Evaluar los costes que supone mantener mi negocio	4,035	4,02
F17. Negociar con proveedores, clientes, etc.	3,96	4,16

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

Los estudiantes de la UDLA consideran con mayor relevancia que la existencia de recursos permitirá mejorar la creación de empresas. En este caso, se observa que estos estudiantes valoran de mayor forma la necesidad de contar con medios para que se puedan alcanzar los resultados esperados. Por otra parte, los estudiantes de la EPN tienen mayor relación frente a elementos intangibles los cuales consideran reemplazan la dependencia frente a recursos físicos.

Los resultados muestran una mayor tendencia de los estudiantes de la UDLA hacia trabajar de manera más integrada con el personal. La motivación a los empleados se considera de vital importancia para poder establecer procesos que sean cumplidos de manera efectiva.

Los estudiantes de la EPN señalan que la negociación con los proveedores es vital para poder garantizar un nivel de calidad adecuado que fomente relaciones duraderas que permitan cumplir con los estándares de calidad.

Tabla 9. Relación Inteligencia emocional

Universidad	UDLA	EPN
G1 Cuando asumo tareas me motivo imaginando excelentes resultados	4,185	3,955
G2 Siento que controlo mis emociones	3,9	4,31
G3 Tengo muy claros mis sentimientos	3,92	4,19
G4 Cuando me siento triste, tengo mucha energía	3,805	3,85
G5 Soy consciente de por qué cambio mis emociones	4,01	3,95

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

Los estudiantes de la EPN consideran con mayor relevancia que pueden construir sus empresas en cinco años. Por otra parte, los estudiantes de la UDLA consideran que es necesario en primera instancia adquirir experiencia a fin de que esta permita un mejor desenvolvimiento en las actividades que den lugar a nuevos proyectos en el mercado.

Se observa que los estudiantes de la UDLA tienen mayor tendencia hacia asumir tareas en base a la aspiración de obtener resultados exitosos, siendo un aspecto que permite incrementar su motivación. Por otra parte, los estudiantes de la EPN consideran que puede afectar al emprendimiento el estado de ánimo, aspecto que puede inducir al error.

Tabla 10. Relación Importancia del entorno social más cercano.

Universidad	UDLA	EPN
H1. Mis familiares más cercanos piensan que debería luchar por ser un emprendedor	3,95	3,87
H2. Mis amigos más cercanos piensan que debería luchar por ser un emprendedor	3,93	4,025
H3. La gente que es importante para mí piensa que debería luchar por ser un emprendedor	3,96	4,06
H4. lo que los miembros cercanos de tu familia piensen sobre tu decisión	3,99	4,34
H5. lo que tus amigos más cercanos piensen sobre tu decisión	4,02	3,86
H6. lo que la gente importante para ti piense sobre tu decisión	4,04	4,035

Fuente: Encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, 2017

Elaborado por: Joel Regalado

Con mayor concentración, los estudiantes de EPN tienen mayor antipatía con las decisiones arriesgadas lo que limita el desarrollo del emprendimiento. Por otra parte, los estudiantes de la UDLA consideran con mayor auge que deben arriesgarse, aspecto que marca una mayor capacidad para emprender. Es importante señalar que los resultados muestran similares tendencias, aunque se evidencia que los de la UDLA tienen mayor enfoque hacia el emprendimiento.

Los estudiantes de la EPN imaginan alcanzar excelentes resultados en el corto plazo, mostrándose que el emprendimiento es parte esencial dentro de su formación. Se observa que buscan alcanzar resultados en menor tiempo, promoviendo proyectos innovadores.

Los estudiantes de la EPN consideran con mayor concentración que los miembros de la familia son un impulso determinante en el emprendimiento. Sin embargo, ambos estudiantes coinciden en que el mayor impulso es justamente la familia, siendo una base indispensable para poder emprender.

Los resultados generales, se exponen a continuación en base a un análisis más amplio de los mismos en donde se enfatizan aspectos relevantes que orienten al desarrollo de posibles estructuras que permitan un mayor auge del emprendimiento en la sociedad a través de un impulso efectivo por parte de las universidades.

2.8 Perfil universitario en la UDLA y EPN y sus características.

Analizando los resultados obtenidos en la encuesta, se identifica que la edad de los encuestados principalmente se encuentra entre los 19 y 22 años con 26% respectivamente. En cuanto al género se ha buscado un equilibrio que permita disponer de amplia información, por ello la distribución tiene el 52% en el género masculino y el 48% en el femenino. Por otra parte, la nacionalidad es principalmente ecuatoriana con el 93,8%, siendo los estudios cursados de tipo de pregrado.

Definida el perfil de los estudiantes encuestados a continuación se exponen las principales conclusiones:

- La mayoría de estudiantes de ambas universidades encuestados, si ha realizado cursos relacionados al emprendimiento, lo que determina existe interés sobre el tema, considerado fundamental en el proceso formativo en ambas universidades.
- Los estudiantes señalan que su padre ha sido empresario, por lo que se infiere que existe alta relación con los efectos del emprendimiento, conociendo la importancia que ha sido emprender en relación al desarrollo de la familia.
- En cuanto a la persona que se considera como referente del emprendimiento dentro del seno familiar, los estudiantes señalan que es el padre, aspecto que no se debe interpretar como contrario a la respuesta anterior sino como complementaria. Se puede deducir que en la familia la integración de padre y madre en el emprendimiento ha sido vital para la integración de los estudiantes en este ámbito.
- Con relación al involucramiento en actividades de emprendimiento, los estudiantes indican que no, lo que representa una debilidad que amerita un estudio profundo sobre los verdaderos espacios que cuentan los estudiantes para iniciar diferentes actividades de tipo económico. Se observa la existencia de resistencias frente al emprendimiento a pesar de tener relación familiar con algún tipo de actividad relacionada. Esta información se correlaciona con los años de experiencia en el emprendimiento, en donde los encuestados señala que solo es de un año a tres. Se identifica que no existe amplia relación directa con actividades emprendidas lo que puede originar resistencias.
- Los estudiantes están totalmente de acuerdo en que el emprendimiento ayuda a otras personas, permitiendo entender que los estudiantes perciben procesos de

asistencia social en las actividades que pueden cumplir. En este caso, los estudiantes tienen pleno conocimiento que el emprendimiento fortalece a la sociedad en varios aspectos, siendo estos económicos, sociales, ambientales y culturales.

- Se señala que son importantes los cursos de liderazgo para fomentar el emprendimiento. Sin embargo, se considera que estos no son suficientes en la medida que se requieren altos conocimientos en ámbitos administrativos, comerciales, financieros y operativos para desarrollar propuestas sostenibles en el mercado.
- Se observa debilidades en cuanto a la formación. Los estudiantes no están de acuerdo con la formación que reciben. Señalan con su respuesta la necesidad de incrementar programas específicos con respecto al emprendimiento para que puedan solventarse dudas que puedan evitar errores en la consecución de nuevos proyectos.
- Se señala que no tienen buenas ideas que puedan consolidarse, mostrando deficiencias en cuanto a la orientación de las propuestas posibles a presentarse. En este caso, los estudiantes muestran niveles de confusión con respecto a alternativas, lo que se relaciona directamente con un desconocimiento de los sectores económicos existentes en el país.
- Se evidencia que uno de los principales problemas es encontrar fuentes de financiamiento que permitan sostener el emprendimiento. Esta situación da lugar a que las ideas propuestas no puedan consolidarse en la medida que demandan de fondos los cuales en la mayoría de los casos son inaccesibles.
- Los estudiantes señalan que no se encuentra totalmente preparado para asumir actividades de emprendimiento lo que identifica que los estudiantes se encuentran en etapas de formación en la que demandan de conocimientos para poder establecer acciones viables y efectivas.
- Los estudiantes se muestran poco de acuerdo con respecto a convertirse en un emprendedor. Se observa una tendencia a ganar experiencia en actividades relacionadas a empleo fijo para que posteriormente puedan plantear alternativas propias de desarrollo. Esto confirma que existen temores de fracaso, que muestran inseguridades con respecto al emprendimiento.

- Están de acuerdo en que es importante emprender, siendo una alternativa que está presente en los estudiantes y que se identifican riesgos, pero también oportunidades. Es evidente que los programas de emprendimiento desarrollados aún no se consolidan totalmente, pero han sido un inicio importante para fomentar el desarrollo de nuevas propuestas en el mercado.
- Se considera que es importante el emprendimiento, ser un propietario-gestor que permita un desarrollo adecuado de cada profesional, permitiendo cubrir con las necesidades personales y de sus familias.
- Se muestra totalmente de acuerdo con tener ideas originales, lo que muestra que la innovación y creatividad no son un problema, al contrario, son una ventaja que debe ser explotada de mejor manera.
- Los estudiantes se muestran de acuerdo con la importancia de encontrar nuevas alternativas, siendo una actividad que disfrutan y sobre las cuales se pueden emprender acciones de formación para que adquieran mejores competencias frente al desarrollo de propuestas sostenibles.
- Se señala que existe una alta cautela con respecto a realizar planes para poder evitar errores que puedan afectar el cumplimiento de objetivos. Esto debe ser calificado como una fortaleza en la medida que la planificación permite coordinar de manera efectiva acciones que eviten que los emprendimientos desarrollados puedan afrontar situaciones no previstas que afecten su continuidad.
- Se considera que es importante estimar la demanda de un nuevo producto o servicio como base para la consolidación del emprendimiento. Se muestra que existe conocimiento con respecto al emprendimiento y a la satisfacción de necesidades, lo que permite orientar propuestas en mercados que sean rentables.
- Se indica que es importante explicar de manera clara las ideas, aunque si estas no están por escrito no es una barrera para fomentar el emprendimiento. Se observa la identificación de la necesidad de procesos ágiles que den paso al emprendimiento.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO

3.1 Procesos de formación del emprendedor universitario

Los estudios realizados señalan importantes avances en la formación académica especializada en el emprendimiento en las universidades UDLA y EPN. Ambas han incorporado actividades que orienten y motiven a los estudiantes a iniciar sus propias actividades empresariales.

Es importante consolidar y fortalecer los procesos internos a fin de que estos puedan generar resultados más efectivos, constantes e inmediatos. Es decir, no se debe esperar a que los estudiantes terminen sus carreras para que inicien actividades relacionadas a la creación de nuevas empresas. Es necesario que durante la preparación educativa, vayan consolidando sus proyectos a fin de que puedan salir al mercado en el menor tiempo, dando lugar a la generación de fuentes sostenibles de empleo.

La propuesta relacionada a la formación del emprendedor universitario, se considera debe desarrollarse mediante tres fases, las cuales se describen a continuación:

- Fase I: Preparación práctica
- Fase II: Preparación experimental
- Fase III: Consolidación del emprendimiento

Fase I:

Objetivo:

La primera fase se ha denominado preparación práctica y se considera debe iniciar desde el momento mismo que cada estudiante inicia su preparación académica. Su desarrollo parte de casos de estudio que permitan poner en práctica conocimientos especializados en la gestión administrativa.

La universidad a través de los decanatos académicos deberá de manera conjunta con la planta docente proponer casos de estudio, los cuales aborden temáticas diversas que permitan establecer discusión, análisis y propuesta enfocada en la creación y puesta en marcha de empresas. Su utilización permitirá al estudiante conocer las actividades inmersas en los procesos administrativos, operativos, productivos, comerciales, financieros y de asesoría que son indispensables para que los negocios puedan disponer de valor.

Además, los casos permitirán identificar los efectos posibles a presentarse con las decisiones tomadas, siendo un preparativo indispensable que evite errores que puedan afectar la normal gestión de los negocios. En este sentido, los casos deberán convertirse en guías de acción, necesarios para que los estudiantes aprendan valores, sinergia, trabajo en equipo, toma de decisiones y mecanismos que requieran para iniciar sus emprendimientos.

Si bien existen varias temáticas que deben ser abordadas en los casos de estudio, se propone ámbitos los cuales se considera aportarán una formación integral relacionada al emprendimiento. El concepto base utilizado se fundamenta en una metodología progresiva en dificultad, es decir, a medida que los estudiantes avancen su formación académica se deberá aumentar la complejidad de los casos, entendiendo la capacidad de tomar decisiones en función de problemáticas previamente establecidas.

Las temáticas consideradas se describen en la siguiente tabla:

Tabla 11. Temáticas planteadas

Temática	Descripción	Nivel
Planificación de un negocio	Disponer de conocimientos relacionados a proponer ideas de negocio, buscando que estas sean creativas y relacionadas a solucionar necesidades del mercado. Su desarrollo deberá establecer un mercado objetivo, permitiendo una segmentación base que permita determinar la validez de las ideas propuestas.	Nivel I
Organización de empresas	Conocer diferentes metodologías que permitan estructurar los procesos internos de los emprendimientos planteados. Permitirá identificar las áreas internas de un negocio, conocer la funcionalidad que tienen, determinar perfiles de personal requeridos y funciones debidamente sistematizadas las cuales generarán valor en los negocios.	Nivel II

Temática	Descripción	Nivel
Dirección	Los casos de estudio se fundamentarán en la toma de decisiones, evaluando los efectos que estos causen. Su desarrollo permitirá que se identifiquen procesos de gestión y orientación necesarios para que los emprendimientos puedan ser adecuadamente administrados.	Nivel III
Control	El control se fundamentará en la práctica de procesos de evaluación que incluyan elementos de desempeño de las diferentes áreas administrativas. Se propone también incluir aspectos relacionados al control financiero en donde se realice auditorías internas que permitan conocer el manejo de capital. Su desarrollo preparará a los estudiantes para afrontar procesos de administración en los que puedan implementar mejoras continuas, transformando las debilidades en fortalezas	Nivel IV

Elaborado por: Joel Regalado

Fase II:

Objetivo:

La fase II se basa en la experimentación que permite la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos durante la clase. Su aplicación moldeará los diferentes emprendimientos dando pasos seguros para su creación y consolidación.

Se ha considerado que la experimentación atienda dos etapas. La primera basada en la investigación de mercado. En esta los estudiantes realizarán actividades de campo basadas en los siguientes aspectos:

- **Identificación de la necesidad de mercado:** La participación en esta etapa se focalizará en determinar claramente el mercado objetivo sujeto a atender en

función de los posibles productos o servicios que se desean ofertar. En esta fase los estudiantes deberán diseñar los instrumentos de investigación considerados idóneos según cada caso. Además, realizarán procesos de identificación de muestra, tabulación de resultados y presentación de informe de resultados.

- **Identificación de la competencia directa e indirecta:** En esta etapa los estudiantes identificarán la competencia existente, debiendo analizar las estrategias y valores que ofertan en el mercado. El objetivo es comprender los procesos aplicados para que puedan ser superados con la propuesta a establecer. Se utilizarán técnicas que les permitan desarrollar matrices comparativas en donde analicen diferentes atributos disponibles por parte de la competencia para conocer sus fortalezas y debilidades.
- **Identificación de los productos o servicios de la competencia:** El estudio deberá complementar aspectos anteriores pero focalizados directamente en los productos. Se analizará atributos como materiales, contenidos, peso, entre otros para comprender elementos que puedan ser del interés del cliente objetivo.

La segunda etapa de la experimentación comprenderá el diseño de prototipos y reacciones del mercado objetivo. En esta etapa los estudiantes podrán simular empresas al interior de cada universidad para reconocer las reacciones de los clientes potenciales en función de prototipos internos. Su aplicación permitirá evaluar las estrategias implementadas, identificando falencias para evitar que se cometan cuando se salga al mercado real.

Las actividades permitirán socializar con otros estudiantes quienes serán clientes potenciales, evaluando reacciones, consumos, procesos y comportamientos los cuales permitirán obtener un aprendizaje integral.

En cuanto al diseño de prototipos, los estudiantes moldearán los productos y servicios a prestar, generando propuestas innovadoras que atiendan necesidades específicas. Su participación será de vital importancia en la medida que pueden consolidar los conocimientos adquiridos en clase con prácticas reales que permitan dar lugar a nuevas alternativas y satisfactores de mercado.

La experimentación permitirá a todos los estudiantes a mantener una relación directa con los mercados, simulando prácticas empresariales en donde aplicarán todos los

conocimientos adquiridos durante las clases apoyados con los casos de estudio en los que participaron.

Fase III:

Objetivo:

La fase III permitirá la consolidación del emprendimiento, teniendo como principal objetivo la puesta en marcha de los negocios. Su desarrollo se considera debe canalizarse mediante la creación de una incubadora de empresa universitaria la cual brinde asistencia permanente a los estudiantes y permita canalizar fuentes de financiamiento a través de la inversión directa y los créditos financieros.

Se propone que las universidades incorporen a su estructura orgánica una incubadora la cual tenga como principales objetivos los siguientes:

- Asesorar legal y acompañar o tutelar financiera, administrativa, comercial y operativamente a las ideas de negocio.
- Promocionar las empresas propuestas para la canalización de capitales mediante la inversión de recursos propios.
- Establecer alternativas de financiamiento mediante la red bancaria nacional, con propuestas de créditos directos para estudiantes.

La incubadora de empresas deberá receptor propuestas de negocios diseñadas en función de estructuras previamente aprobadas. Estas deberán presentar información real relacionada a la estructura de organización, procesos productivos, estrategias de mercado. Principalmente, deberán presentar estudios financieros que comprendan los siguientes elementos:

- Descripción de la inversión inicial acompañada con proformas reales sobre la cotización de activos fijos y elementos requeridos para el capital de trabajo.
- Detalle de las fuentes de financiamiento posibles a obtener. Los estudiantes podrán presentar sus proyectos en grupos, señalando aportes de capital. Podrán también solicitar la asistencia para la búsqueda de inversionistas a fin de que se tramite informativos a estudiantes y mercado en general sobre los resultados posibles a obtenerse en cada proyecto.

- Detalle de los flujos proyectados para cinco años. Se deberá presentar sustento para la proyección de ingresos, costos y gastos, describiendo las posibles utilidades que se obtengan cada año. Se requerirá la presentación de flujos de caja los cuales permitirán la evaluación de cada proyecto.
- Valoración de las ideas de negocio. El proceso de valoración deberá determinar la posible rentabilidad de la propuesta. Además, sustentará la sostenibilidad del negocio frente a cambios de mercado y establecerá el atractivo para los inversionistas en base al periodo de recuperación. Su desarrollo deberá contener técnicas demostrables bajo escenarios pesimistas principalmente, describiendo cálculos relacionados a las tasas de descuento, recuperación de la inversión, valor actual neto, tasa interna de retorno, periodo de recuperación o payback, costo/beneficio, punto de equilibrio. Los estudios realizados serán de vital importancia para atraer posibles inversionistas.

Una de las principales funciones de la incubadora será el relacionar los proyectos presentados con los inversionistas, para lo cual organizará talleres, mesas de trabajo, exposiciones en los que los proyectos puedan ser conocidos por inversores a fin de viabilizar su realización.

La incubadora brindará constante asesoría empresarial, la cual será necesaria para poder cumplir con procesos legales, tributarios y administrativos que consoliden los emprendimientos, permitiendo que estos se conviertan en empresas reales, proactivas y rentables principalmente. Se considera que su desarrollo motivará a los estudiantes a transformarse en empresarios, impulsando la mayor competitividad en los mercados y generando nuevas fuentes de empleo que mejoren la calidad de vida de los habitantes.

3.2 Mecanismos de acompañamiento y asesoramiento del emprendimiento en las universidades

Dado que el acompañamiento y asesoramiento del emprendimiento es un tema crítico, indispensable para motivar la creación de empresas, la propuesta presentada a través de las fases señaladas incentivará a los estudiantes a conformar empresas, minimizando los riesgos de fracaso.

Su desarrollo se concentra principalmente en la incubadora propuesta, la cual como se indicó tendrá funciones de asesoría, orientación y asistencia para el financiamiento. A

continuación, se presenta una descripción más amplia de los procesos internos que se consideran desarrollar para su efectiva gestión:

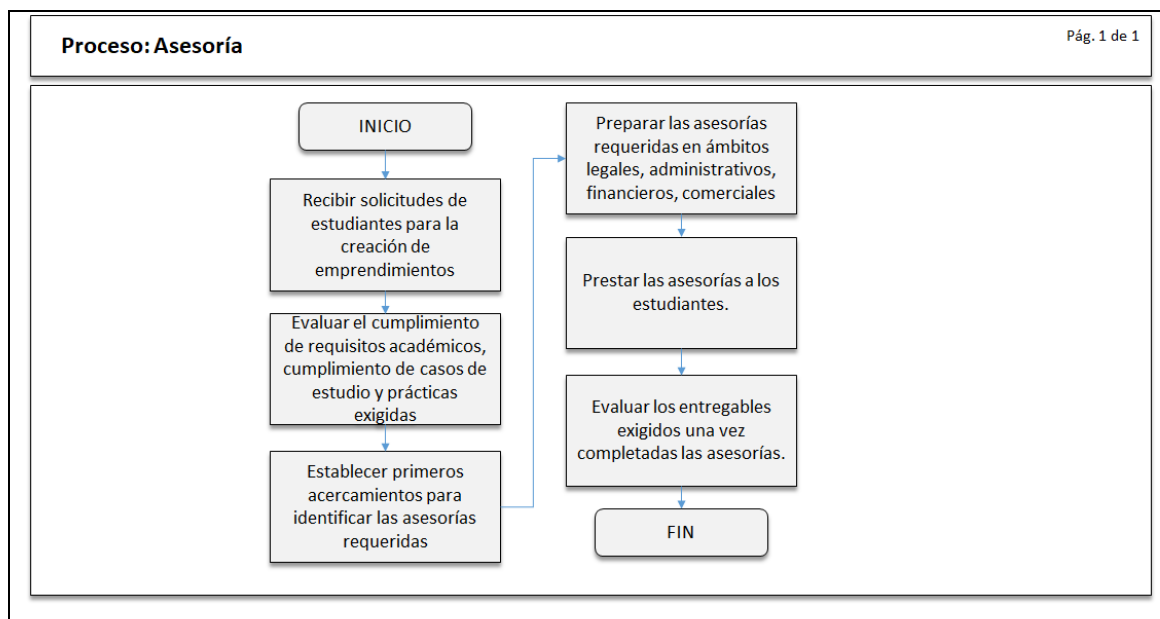


Figura 32. Procesos de asesoría
Elaborado por: Joel Regalado

Objetivo del proceso de asesoría:

Como se observa en la figura, los procesos de asesoría abarcarán varios ámbitos de gestión, los cuales serán necesarios para solventar inquietudes de orden legal, administrativo, comercial, operativo y financiero principalmente. De esta manera, orientarán la creación de empresas sólidas, las cuales cumplan con todos los requerimientos legales y operen apegado a las normas y exigencias requeridas por los diferentes órganos de control.

Es importante resaltar que la propuesta incluye una revisión de las asesorías necesarias, para lo cual es necesario que los estudiantes presenten solicitudes acompañadas de sus proyectos a fin de que sean evaluados. Esto evitará pérdidas de tiempo y recursos, fomentando su optimización.

Al término de las asesorías, los estudiantes deberán presentar entregables relacionados justamente al cumplimiento de los temas abordados. Esto será de carácter obligatorio, situación que determinará un compromiso estudiantil con los procesos cumplidos.

La responsabilidad de las asesorías será a cargo de los docentes de las diferentes ramas académicas que imparta la universidad. Se solicitará a los decanos la presentación de listas de docentes participantes, quienes deberán participar en programas de socialización para que identifiquen claramente los objetivos de los programas formativos. Es importante señalar que los docentes prestarán servicios por lo que cobrarán los mismos. Esto implica la necesidad de contar con presupuesto interno que deberá ser incorporado en los valores de las pensiones académicas.

Se considerará que cada universidad deberá establecer los montos de conformación de los presupuestos en base a decisiones de sus respectivos consejos universitarios. Sin embargo, es requerido que la asesoría cuente con docentes altamente calificados, aspectos que deberán ser auditados internamente para revisar el fiel cumplimiento a las disposiciones exigidas.

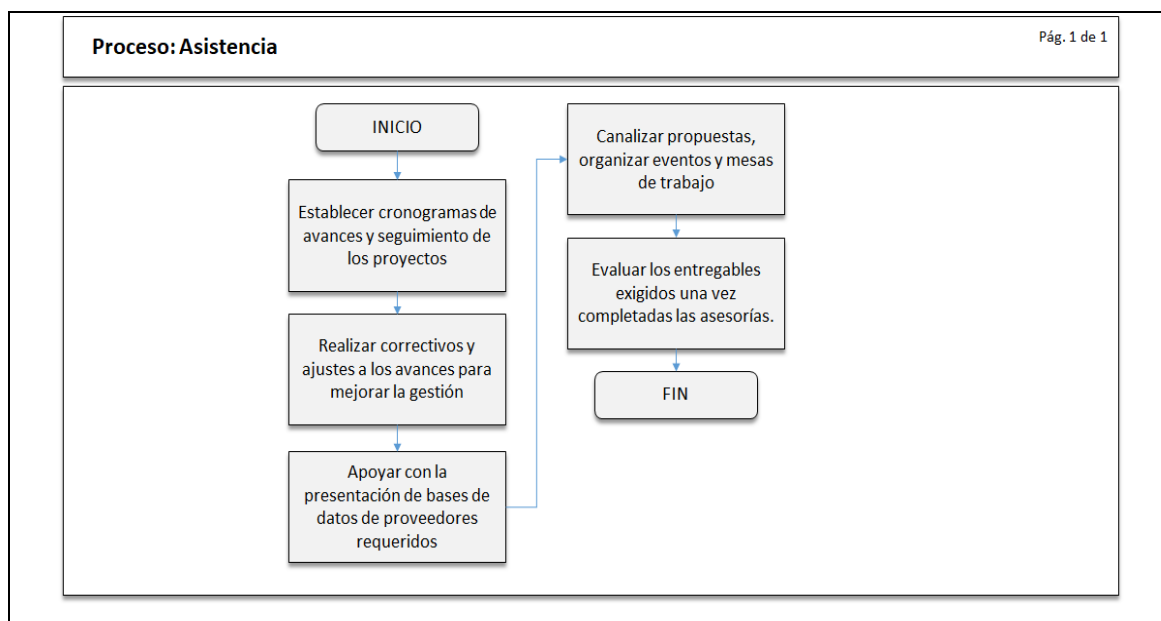


Figura 33. Procesos de asistencia
Elaborado por: Joel regalado

Objetivo del proceso de asistencia:

Los procesos de asistencia tienen el objetivo principal de acompañar los emprendimientos para que estos puedan consolidarse en empresas rentables. Su desarrollo determinará posibles errores y debilidades para poder corregirlas de manera oportuna.

Otro aspecto de asistencia será la entrega de bases de empresas preferentemente generadas en la incubadora para que establezcan relaciones comerciales. En este sentido,

se fomentará la compra y venta de servicios y productos que puedan servir para el sostenimiento de los nuevos emprendimientos.

Para cumplir con los procesos de asistencia, se propone que una vez cumplidas las asesorías se nombre un docente tutor, el cual será responsable de los seguimientos que se ejecuten permanentemente. El tutor exigirá entregables, permitiendo el moldeamiento de los negocios.

Como aspecto de relevancia, se considera que los estudiantes que inicien sus emprendimientos pueden presentar sus resultados como proyecto final para la graduación. De esta manera, el emprendimiento remplazará las tesis académicas o los exámenes complejivos, teniendo la ventaja de que, a diferencia de estos, el emprendimiento ofrece oportunidades de negocio permanentes, las cuales generen ingresos que fomenten un crecimiento personal para cada estudiante.

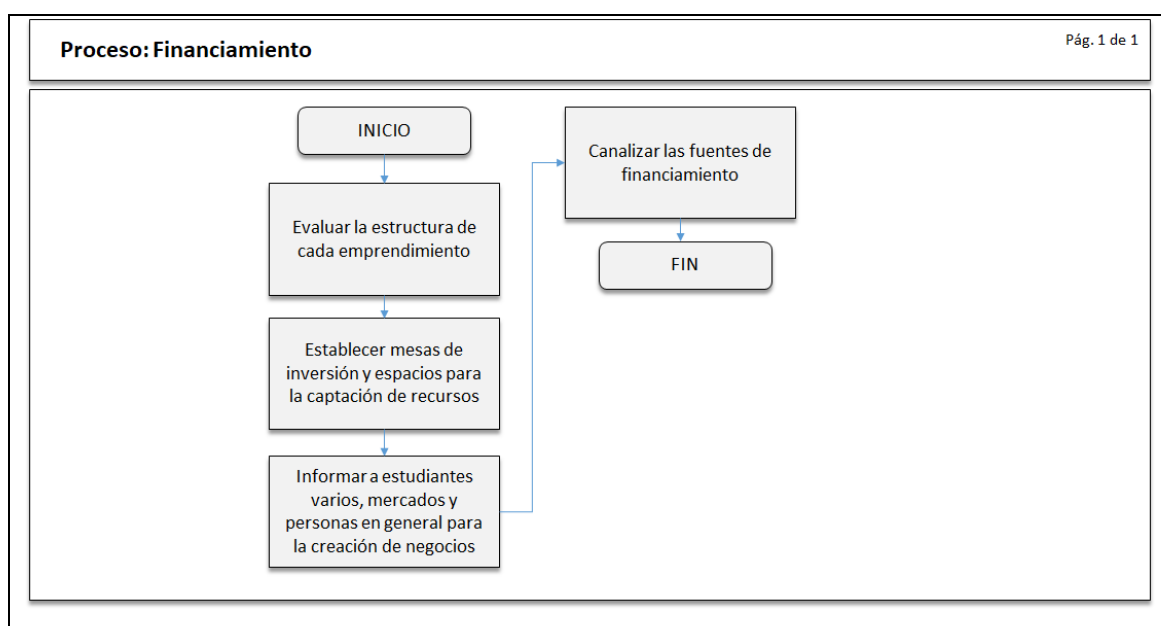


Figura 34. Procesos de financiamiento
Elaborado por: Joel Regalado

Objetivo del proceso de financiamiento:

El financiamiento permitirá a los emprendimientos contar con los recursos necesarios para su puesta en marcha. Se propone que la incubadora organice bolsas de inversión en donde invite a estudiantes y empresarios a conocer los proyectos buscando captar capitales semilla.

Además, una de las principales funciones de las incubadoras será buscar relaciones con instituciones financieras como bancos y cooperativas para disponer de programas accesibles con ventajas que fomenten créditos de emprendimiento. Esto será indispensable para disponer de los capitales requeridos y dar marcha a los proyectos gestionados.

Los espacios de difusión permitirán también a los estudiantes presentar sus proyectos, analizar criterios de inversionistas y mejorar aspectos que puedan generar mayor atractivo para disponer de los fondos necesarios que fomenten el emprendimiento.

Conforme lo expuesto, la incubadora será de vital importancia para los estudiantes, manteniendo una relación permanente que permita mejorar la gestión del emprendimiento y permitir su desarrollo. Su creación permitirá que los estudiantes cuenten con un apoyo profesional que oriente sus ideas y les permita alcanzar un posicionamiento claro en el mercado en función de las necesidades existentes.

3.3 Estrategias de motivación para el emprendedor universitario

La creación y fomento del emprendimiento debe sostenerse en base a la motivación permanente a los estudiantes. La gestión de las diversas fases propuestas es viable en la medida que los estudiantes deseen emprender. Para ello, se ha considerado necesario formular estrategias compuestas por tácticas que impliquen una atención efectiva a los estudiantes desde su ingreso a la universidad.

Como se indicó anteriormente, la formación del emprendimiento se considera debe iniciar con una preparación efectiva apoyada con casos de estudio que canalicen los conocimientos adquiridos para que estos tengan mayor espacio de práctica. Para ello, se requiere una asistencia permanente de los docentes los cuales deberá conocer los programas y objetivos integrales a ponerse en práctica.

La participación de los docentes fomenta una integración adecuada en donde los estudiantes puedan practicar casos relevantes que formen su carácter y les permitan experimentar aspectos propios del mercado que seguramente vivirán cuando se consolide el emprendimiento.

Lo expuesto, revela la necesidad de acciones coordinadas, las cuales se considera serán viables en función de las siguientes estrategias:

- **Estrategia No.1: Docente asistente de emprendimiento**

Objetivo:

Los docentes participantes de los programas de emprendimiento deberán postular al programa. Es decir, deberán solicitar ser parte del mismo para la prestación de las asesorías y tutorías del emprendimiento.

Si bien cada universidad deberá establecer los perfiles de los docentes, se considera que estos deberán abordar aspectos relacionados a competencias especializadas en los temas empresariales y legales requeridos por los negocios. Además, deberán contar con experiencia probada en aspectos de asesoría y creación de empresas, elementos que permitirán un desempeño efectivo.

A diferencia de los procesos académicos, la asistencia y tutoría del emprendimiento deberá completar todos los procesos necesarios para crear empresas, por lo que los docentes participaran en asistencias, guías e inclusive en las reuniones planificadas para la captación de inversionistas.

La calificación de los docentes no debe ser permanente, es decir los docentes postulados serán evaluados permanentemente en base a la gestión cumplida. Los parámetros a utilizarse se fundamentarán en logros y actividades desarrolladas para fomentar el emprendimiento en los estudiantes. Esto permitirá mantener en nómina docentes calificados los cuales contribuyan a motivar a los estudiantes a mejorar su gestión y dar paso a la consolidación de emprendimientos innovadores con alto valor para el mercado.

Las tácticas a implementarse son las siguientes:

- Diseño de los formularios de aplicación para los docentes
- Reglamento interno para el establecimiento de los perfiles de los docentes
- Diseño de sistema de registro para la evaluación de los docentes
- Desarrollo de los procesos de calificación de docentes
- Diseño de los procesos de evaluación permanente a los docentes calificados.

Estrategia No.2- Preparación al docente

Objetivo:

La preparación del docente deberá ejecutarse cuando los procesos de calificación se hayan cumplido. Se preparará exclusivamente a docentes que han sido aprobados para la prestación de asesorías y tutorías para la creación del emprendimiento.

Se considera que el programa de preparación de los docentes deberá conformarse de dos momentos. El primero basado en la descripción clara de los objetivos del programa. En estos, los docentes deberán familiarizarse con la importancia que tiene el emprendimiento para la universidad.

La formación incluirá aspectos como la filosofía del programa, valores, procesos y objetivos, cada uno de estos necesarios para que los docentes puedan alinearse a su cumplimiento.

Posteriormente, la capacitación se basará en los procesos a cumplirse, debiendo hacerse énfasis en los entregables. La capacitación se focalizará en la metodología de trabajo, la cual implique los siguientes aspectos:

- Niveles de asesoría por ámbito a prestarse.
- Sistemas de evaluación y seguimiento a los emprendimientos de los estudiantes para determinar necesidades formativas y de asistencia.
- Cobertura de los elementos entregables que deberán ser cumplidos por los estudiantes para completar las asistencias y emprendimientos.
- Sistemas de evaluación de la gestión cumplida principalmente enfocados a las tutorías para la obtención del grado académico en reemplazo de tesis o el examen complejo.

Las tácticas que se consideran implementar para el cumplimiento de la estrategia se relacionan a la organización de los procesos de capacitación para los docentes. Estos incluirán lo siguiente:

- Determinación de los docentes capacitadores
- Establecimiento de los cronogramas de capacitación para los docentes
- Definición de los espacios requeridos para la organización y desarrollo de la capacitación

- Determinación de los procesos de evaluación para los docentes participantes.

Una vez cumplidos los procesos de capacitación, los docentes serán calificados para ejercer las actividades de emprendimiento. Su gestión será también apoyada con programas diversos de capacitación conforme las necesidades existentes. Para ello, podrán participar en capacitaciones de temáticas determinadas en diferentes áreas como legal, administrativa, comercial y financiera.

A diferencia de la capacitación señalada, la citada será especializada, por lo que estará a cargo de docentes propios de la universidad establecidos por los decanos de las diferentes facultades existentes.

- **Estrategia No.3- Promoción del emprendimiento**

Objetivo:

La motivación de los estudiantes demanda de una constante promoción de los programas de emprendimiento. Estos deberán ser desarrollados mediante información canalizada a través de los diferentes medios que disponga la universidad. Es importante utilizar carteleras, periódicos internos, radios o exposiciones las cuales notifiquen de los programas y beneficios existentes para que los estudiantes puedan participar de estos.

La estrategia se conforma de procesos relacionados a difundir información para incentivar a los estudiantes a participar activamente en los programas de emprendimiento. Su desarrollo implica la organización de eventos especializados los cuales se conviertan en espacios reales que permitan a los estudiantes experimentar y cumplir los procedimientos anteriormente expuestos.

Las tácticas propuestas son las siguientes:

- Desarrollo de eventos de emprendimiento:
 - Semana del emprendedor: Espacio considerado necesario para que los estudiantes puedan observar los proyectos que se han trabajado en las diferentes materias orientados por la incubadora interna de empresas.
 - Mesas de inversión: Invitaciones periódicas a empresarios para conocer los proyectos desarrollados, sus flujos y proyecciones. Se buscará establecer contactos para alcanzar inversiones que permitan cubrir los montos requeridos debidamente sustentados.

- Mesas de intercambio: Relacionará exclusivamente a los emprendedores estudiantes para que puedan tener contacto con los diferentes emprendimientos a fin de que establezcan posibles relaciones comerciales. Esto incentivará a encontrar clientes en los mismos estudiantes quienes demanden de productos y servicios para poder operar. Se abre mediante esta alternativa espacios de comercialización que ayuden a los emprendimientos a obtener una base de clientes que permita en el menor tiempo posible disponer de ingresos para cubrir los costos.
- Difusión de los programas de emprendimiento:
 - Presencia en aulas: Docentes y estudiantes quienes se encuentren realizando proyectos de emprendimiento podrán visitar aulas específicas previa coordinación académica para exponer sus proyectos y permitir tener retroalimentación por parte de los estudiantes.
 - Utilización de medios internos: Los medios de comunicación internos podrán ser utilizados a fin de exponer los proyectos, así como los eventos realizados. Su finalidad será mantener un acercamiento permanente con los estudiantes a fin de que conozcan las actividades realizadas para incentivarlos a ser parte de las mismas.
 - Difusión en medios nacionales: Se solicitará a diferentes espacios nacionales en medios televisivos, prensa, radio y otros la realización de entrevistas, diálogos y cuñas que permitan exponer los diferentes programas y eventos de emprendimiento realizados. Su gestión se considera debe ser parte de la vinculación con la colectividad, permitiendo inclusive calificar como proceso para la acreditación de las diferentes carreras internas. La calidad académica encuentra en estos espacios mecanismos de alto desarrollo los cuales incentivarán a los estudiantes a participar en programas de creación de empresas.
- Rendición de cuentas
 - Informe de gestión: Los docentes participantes en la orientación de los programas de emprendimiento deberán rendir cuentas sobre los resultados obtenidos. Es importante que se establezca por cada universidad indicadores de evaluación los cuales aborden aspectos relacionados a resultados de orden cuantitativo y cualitativo. Los indicadores

cuantitativos se enfocarán en describir el número de emprendimientos desarrollados, la cobertura de mercado, resultados financieros obtenidos, entre otros. Por otra parte, los indicadores cualitativos se focalizarán directamente en aspectos de impacto en la sociedad, tomando como eje de evaluación elementos ambientales, sociales, económicos, otros.

- **Presentación de resultados:** Se considera necesario que toda universidad exponga a la sociedad los resultados de las actividades de emprendimiento llevadas a cabo. Esto permitirá a los estudiantes, docentes, administrativos y personal en general conocer aspectos sobre sus avances. La presentación de resultados será determinante para poder establecer marcos de constante mejora en la medida que identifiquen debilidades que den lugar a acciones de crecimiento.

La estrategia de difusión se desarrollará de manera integral para acercar los programas de emprendimiento a los estudiantes. Se busca que su gestión permita motivarlos a crear empresas, guiados por experiencias de sus propios compañeros. Su aplicación convertirá al emprendimiento en un eje directriz de desarrollo que permite generar entregables reales a la sociedad para incentivar las fuentes de empleo, la producción y el crecimiento económico.

La aplicación y ejecución de las diferentes estrategias propuestas serán determinantes en los procesos de emprendimiento universitario que trasciendan en empresas sólidas, altamente competitivas, aportadoras de valor y generadoras de satisfacción.

Los estudiantes dispondrán de claros elementos de revisión los cuales permitan en la práctica demostrar la validez del emprendimiento, siendo los resultados obtenidos la motivación principal para invitar a todos a participar en la construcción de nuevas empresas, apoyadas en técnicas y conocimientos, pero principalmente en el deseo individual y colectivo de hacer un mejor país.

CONCLUSIONES

Concluida la investigación, se formulan las siguientes conclusiones en relación con los objetivos planteados.

- Las teorías relacionadas al emprendimiento universitario determinan que los estudiantes representan la base esencial para fomentar el crecimiento de la sociedad. Por ello, es responsabilidad de toda universidad incorporar procesos internos que brinden una formación integral que forme al emprendedor a partir del conocimiento de la realidad y de las técnicas necesarias para poder tomar decisiones efectivas. Las características del emprendedor se relacionan a su motivación para proponer ideas nuevas y la capacidad para ejecutarlas de manera efectiva, dando lugar a la creación de actividades empresariales que promuevan el empleo y la satisfacción de las necesidades del ser humano.
- El diagnóstico general de los instrumentos aplicados en ambas universidades muestra como principal similitud que los estudiantes identifican al emprendimiento como un mecanismo para el desarrollo personal. Esto es importante en la medida que la formación se ha orientado en generar habilidades y deseos que permitan impulsar actividades con mayor probabilidad de éxito. De igual manera, se han identificado diferencias de criterio, en donde los estudiantes de la UDLA se observan más orientados a las actividades empresariales identificando las dificultades existentes en el emprendimiento. Su visión busca siempre la rentabilidad, aspecto que se evidencia en las respuestas analizadas en el estudio. Por otra parte, los estudiantes de la EPN muestran un sentido social importante, el cual se considera esencial en la medida que hacen del emprendimiento un mecanismo para fomentar el Buen Vivir.
- Las universidades UDLA y EPN sede Quito han impulsado acciones para fomentar el emprendimiento. La incorporación de ferias, programas de formación y practicas académicas se considera han sido adecuados en la medida que se observa un reconocimiento por parte de los estudiantes sobre la importancia de emprender. En función a lo expuesto, la propuesta presentada se ha orientado en fortalecer las acciones de manera sistemática contando con fases estructuradas en donde la práctica sea impulsada mediante casos de estudio debidamente orientados por docentes especializados que den lugar a incubadoras de empresas que faciliten la obtención de recursos y la guía necesaria para poder hacer del emprendimiento una realidad.

RECOMENDACIONES

Tomando como referencia las conclusiones formuladas, se recomienda lo siguiente:

- Es necesario difundir con mayor amplitud las teorías del emprendimiento para que los estudiantes puedan disponer de material de consulta que permita orientar sus proyectos y actividades. Para ello, se recomienda el impulso de una web del emprendedor universitario en donde se pueda acceder a proyectos, programas, investigaciones de mercado y otros útiles para impulsar acciones más efectivas. Su desarrollo permitirá inclusive que los docentes compartan resultados e ideas que fomenten una acción más efectiva dentro de este campo.
- Es necesario que los instrumentos aplicados sean utilizados por lo menos cada seis meses para analizar posibles cambios y avances dentro del emprendimiento universitario. Además, se considera que cada universidad aporte con datos que permitan ser comparados dando lugar a acciones preventivas y correctivas en beneficio de los estudiantes. La participación en conjunto apoyada por parte de las universidades permitirá fortalecer la gestión del emprendimiento, siendo el estudio de cambio un proceso de retroalimentación que ayude a dirigir medidas especializadas en relación a las necesidades puntuales que existan en cada universidad.
- Se considera oportuno la realización de un foro universitario en donde docentes, estudiantes, administrativos y sociedad en general puedan acceder a la propuesta presentada a fin de que se analice la posibilidad de implementarla de manera adecuada. Los espacios de discusión impulsarán una permanente acción del emprendimiento, aspecto que se considera necesario para motivar a los estudiantes a plantear sus ideas de manera organizada y debidamente dirigida.

BIBLIOGRAFIA

- Allen, M. (2012). El Emprendedor Visionario. Estados Unidos: Empresa Activa.
- Alles, M. (2013). Selección por competencias. Buenos Aires-Argentina: Gránica.
- Altbach, P. (2014). Educación Superior en el Siglo XXI. Buenos Aires-Argentina: Educación y Sociedad.
- Aulet, 2012; Orozco,2014 y Rubio, 2012. (2014). Educación Superior, desafío global y respuesta nacional. Bogotá-Colombia: Universidad de los Andes.
- Aulet, B. (2012). La disciplina de emprender. Madrid: Emprendedor.
- Baco, M. (2015). El Emprendedor. Madrid-España: Babelcube.
- Beneitone, P. (2015). Reflexiones y perspectivas de la educación superior. Madrid-España: Deusto.
- Bernal, C. (2012). Metodología de la investigación. México DF-México: Pearson Educación.
- Bravo Carrasco , J. (JUNIO de 2011). GESTION DE PROCESOS. SANTIAGO DE CHILE: EDITORIAL EVOLUCION S.A.
- Bueno, S. (2014). EL Emprendedor visionario. Quito-Ecuador: Malcolm Baldrige.
- Bunge, M. (2013). La investigación científica. México DF-México: Siglo XXI editores.
- Carballo, R. (2008). Innovación y gestión del conocimiento. Madrid: Díaz de Santos.
- CARRASCO, J. B. (2001). Gestión de Procesos. Santiago, Chile: Ed. Evolución S.A.
- Castro, L. (2014). Caminos del emprendimiento. México DF-México: Vértice.
- Cegarra, J. (2012). Metodología de la investigación científica y tecnológica. Madrid-España: ISE.
- Cegarra, J. (2013). Los métodos de investigación. Madrid-España: Diaz de Saltos.
- Cejador, J. (2014). El lenguaje, sus transformaciones y estructuras. Madrid: ESIC.
- Cooper, B. (2014). El Emprendor Lean. Barcelona-España: Unir.
- Dalrymple, R. (2014). El emprendedor que hay dentro de tí. Madrid-España: Obelisco.

- EPN, & Ecuador. (2017). Procesos Internos. Obtenido de <http://www.epn.edu.ec/admision/inscripciones-admision/>
- EPN, E. (2017). Obtenido de <http://www.epn.edu.ec/institucion/sintesis-historica/>
- EPN, E. (2017). Filosofía Corporativa. Obtenido de <http://www.epn.edu.ec/institucion/mision-y-vision/>
- EPN, E. (2017). UAPE. Obtenido de <http://www.epn.edu.ec/institucion/servicios-internos/uape/>
- EPN, F. (2016). Formación estudiantil. Mision. Obtenido de <http://www.epn.edu.ec/institucion/mision-y-vision/>
- EPN, R. U. (2016). Incubadora y emprendimiento. Obtenido de http://biblioteca.epn.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=2797&shelfbrowse_itemnumber=2923
- Freire, A. (2014). Técnicas del emprendedor. México DF: Emprendedor.
- Gálvez, A. (2014). Emprendedor a empresario. Madrid-España: Díaz de Saltos.
- Gutierrez, O. (2013). El motor del emprendimiento. Bogotá-Colombia: Educación.
- H.J., H. (1994). Mejoramiento de los Procesos de la Empresa. Por que centrarse en los procesos de la empresa. colombia.
- Hemando, M. N. (2001). Gerencia de Procesos. En M. N. Hemando, Gerencia de Procesos. bogota: Ed. Alfa Omega.
- INEC, E. (2015). Matriculación y asistencia a clases. Obtenido de Análisis Revista Coyuntural: <http://www.inec.gob.ec/inec/revistas/e-analisis5.pdf>
- Instituto Andaluz de Tecnología;. (2002). Guía para una gestión basada en procesos. Sevilla: IAT.
- ISO. (2000). Norma ISO 9000-2000. Suiza: ISO.
- ISO9001:2008. (s.f.).
- Jaramillo, A. (2014). Recupera tú poder. México DF: ASIS.
- Kantis, H. (2013). Desarrollo del emprendedor. Estados Unidos: Empresa realidad.

- Kantis, H. (2014). Desarrollo emprendedor. Estados Unidos: Empresarialidad.
- Kotler, P., Armstrong, G., Cámara, D., & Cruz, I. (2010). Marketing. Prentice Hall.
- León, A. M. (2006). Relevancia de la Gestión por Procesos en la Planificación Estratégica y la Mejora Continua. EÍDOS 6.
- León, M. (2012). Perfil del emprendedor universitario. Obtenido de http://www.academia.edu/260183/El_Perfil_Psicosocial_Del_Emprendedor_Universitario
- Leys, L. (2014). Para ganar hay que empezar. México DF: Granica.
- LIDERES. (2013). Las importaciones de ropa se mantienen. LIDERES.EC, 2.
- López, V. (2015). Evaluación formativa y compartida en Educación Superior. Madrid-España: Narcea.
- Males, G. (2012). Investigación científica. Madrid-España: Díaz de Saltos.
- Manfredi, J. (2014). Emprendimiento e innovación. Madrid-España: Castilla-La Mancha.
- Manosalvas, E. (2012). La educación del emprendimiento. Madrid: Díaz de Saltos.
- Mapas de procesos. (12 de abril de 2009). Recuperado el 25 de agosto de 2016, de <http://eviraul.blogspot.com/2009/04/mapas-de-procesos.html>
- Mariño, H. (2003). Gerencia de Procesos. Madrid: Alfaomega.
- Martínez Villaverde, L. (2006). Gestión del cambio y la innovación en la Empresa. Un modelo para la innovación empresarial. Vigo, España: Ideaspropias.
- Martínez, A. (2012). El emprendedor. México: ASIS.
- Martínez, F. (2015). Nueve retos para la educación superior. México DF-México: Entorno Educativo.
- Medina Giopp, A. (2005). Gestión por procesos y creación de valor público. República Dominicana: INTEC.
- Meyer, P. (2015). Emprendedores. México DF: Alienta.
- Moral, J. (2012). Emprendedores. Bogotá: Cumbres.

- Morales, J. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. Obtenido de http://www2.uned.es/dpto-psicologia-social-y-organizaciones/paginas/profesores/moriano/copiaseguridad/J.A.Moriano_archivos/EI%20perfil%20del%20empreendedor%20universitario.pdf
- Morales, J. (2013). El emprendedor del Siglo XXI. Buenos Aires-Argentina: Gránica.
- Murray, H. (2012). El Emprendedor. Estados Unidos: Prentice Hall.
- Navarrete, H. M. (2002). Gerencia de Procesos . En H. M. Navarrete, Gerencia por Procesos (pág. 10). Colombia.
- Nudel, G. (2015). ISO 9001:2015 EL FUTURO DE LA CALIDAD. ISOTools Excellence .
- Olmos, J. (2013). Tu potencial emprendedor. México DF-México: Pearson Educación.
- Ortíz, A. (2014). Hacia una didáctica de la Educación Superior. Madrid-España: CEPEDID.
- Parra, C. (2012). El emprendimiento. Madrid-España: ESIC.
- Pérez, J. A. (2007). Gestión por procesos. Madrid: ESIC.
- Philip, K. (1998). Mercadotecnia Aplicada. México.
- Rodríguez, D. (2012). La educación para el emprendimiento. Madrid-España: Redie.
- Roure, J., Moñino, M., & Rodríguez, M. (1997). La gestión por procesos. Barcelona: Folio S.A.
- Rubio, M. (2012). Liderazgo militar. México DF: Entorno Latinoamericano.
- Rué, J. (2015). El aprendizaje autónomo en Educación Superior. Madrid-España: Narceo.
- Salazar, E. (2012). Caminos del emprendedor. Madrid: ESIC.
- Silva, L. (2014). Cultura estadística e investigación científica. Madrid-España: Diaz de Saltos.
- Subsecretaría de Educación Superior, E. (2016). Deserción estudiantil. Obtenido de http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_vie

w&id=163722&umt=ecuador_busca_frenar_alta_desercion_universitarios_con_nuevo_sistema_admision

- Tamayo, M. (2012). Metodología formal de la investigación científica. México DF- México: Limusa.
- Tapia, A. (2014). El Emprendimiento. Estados Unidos: TNS.
- Thompson. (1998). Dirección y Administración Estratégicas, Conceptos, casos y lecturas. México.: Mac Graw Hill Inter Americana y editores.
- Tomalá, E. (2014). El Emprendedor y su alcance. México DF: Granica.
- Tonner, E. (2014). Emprendimiento. Estados Unidos: Reserch SYS.
- Torrent-Sellers. (2013). Emprendimiento innovador. Madrid-España: Díaz de Saltos.
- Tracy, B. (2014). El camino hacia la riqueza. Estados Unidos: Grupo Nelson.
- Trias, F. (2014). El libro negro del emprendedor. México DF: AEN.
- UDLA. (2017). Historia UDLA. Obtenido de <http://www.udla.edu.ec/la-udla/historia/>
- UDLA, & Procesos. (2017). Obtenido de <http://www.udla.edu.ec/albumes/udla-certificados/UDLA;Procesos>
- Udla, E. (2016). Programa de emprendimiento e incubación de empresas. Obtenido de http://www.udla.edu.ec/vida-universitaria/vinculacion_con-la-comunidad/dimension-economica/programa-de-emprendimiento-e-incubadora-de-empresas/
- UDLA, E. (2017). Emprendimiento e Incubadora de empresas. Obtenido de http://www.udla.edu.ec/vida-universitaria/vinculacion_con-la-comunidad/dimension-economica/programa-de-emprendimiento-e-incubadora-de-empresas/
- UDLA, F., & Ecuador. (2017). Obtenido de <http://www.udla.edu.ec/la-udla/acerca-de-nosotros/>
- Udla, N. (2016). Fundamentos filosóficos de la Universidad de las Américas. Obtenido de <http://www.udla.edu.ec/la-udla/acerca-de-nosotros/>
- Urbano, D. (2012). Invitación al emprendimiento. Barcelona-España: UOC.

Urbano, D. (2013). Invitación al emprendimiento. Madrid-España: UOC.

Valderrama, B. (2012). Creatividad inteligente. México DF-México: Pearson.

Vásquez, J. A. (2013). El emprendimiento empresarial. México DF-México: Vértice.

Vinculación, U. (2017). Programas de vinculación. Obtenido de http://www.udla.edu.ec/vida-universitaria/vinculacion_con-la-comunidad/

Vries, W. (2012). Calidad, eficiencia y evaluación de la educación superior. Madrid-España: Netbiblio.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta

1



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

CUESTIONARIO IECEU - Intención Emprendedora y Competencias en Estudiantes Universitarios

OBJETIVO: Esta es una encuesta para analizar el perfil emprendedor de estudiantes universitarios en Ecuador, a partir de la identificación de sus características, competencias y de los factores explicativos de la intención emprendedora. Investigación similar esta siendo desarrollada en universidades de España y Brasil.

Esta encuesta es confidencial y, por lo tanto, no vamos a preguntar su nombre ni apellido. Los datos serán presentados conjuntamente en formato estadístico. Considere que no hay respuestas correctas ni incorrectas, todas son importantes. Por favor, conteste las preguntas de acuerdo a lo que usted cree o piensa.

Nombre del encuestador: _____ Fecha: ____ / ____ / _____

No. Encuesta (cód = primeras letras del nombre+ número secuencial), p.ej. DVI: _____

Nombre de la Universidad: _____ Ciudad: _____

Bloque A

A1. Edad ____ años A2. Hombre Mujer A3. Nacionalidad: _____

A.4 Por favor, especifique el nombre de la titulación que está cursando _____
Semestre: _____

A5. ¿Has realizado alguna vez algún curso relacionado con el emprendimiento? Si No

A6 ¿Ha sido o es alguno de tus padres empresario (autónomo)? No Si: Especificar >> Padre Madre Ambos

A7. ¿A qué persona de tu entorno consideras como tu referente profesional? (Escoge una opción solamente)

Padre Madre Hermano Otro familiar Amigo Profesor Otro: _____

¿Posee su propio negocio? Si No

A8 ¿Estás en estos momentos involucrado en la creación de una empresa? Si No

A9 Años de experiencia laboral _____ (por favor, escribe 0 si no tienes experiencia)

A10 ¿Estás trabajando ahora en un trabajo a tiempo completo o parcial (al menos 20 horas semanales)? Si No

Para contestar las próximas preguntas elija una opción de 1 (totalmente en desacuerdo) hasta 7 (totalmente de acuerdo), considerando su nivel de concordancia para cada afirmación que es presentada. Por ejemplo:

Totalmente en desacuerdo 1 2 3 neutro 4 5 6 Totalmente de acuerdo 7

Bloque B

Por favor, indique en qué medida le supone un incentivo cada una de estas afirmaciones para escoger una carrera emprendedora.

	Totalmente en desacuerdo					Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5	6	7
B1. Los emprendedores tienen una imagen positiva en la sociedad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B2. Existe apoyo y servicio cualificado para los emprendedores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B3. El ambiente en mi universidad me inspira para desarrollar ideas para nuevos negocios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B4. Siendo emprendedor puedo ayudar a otras personas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B5. Un emprendedor obtiene ingresos elevados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B6. Siendo emprendedor podré auto-realizarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B7.1 Los cursos fomentan las habilidades sociales y de liderazgo necesarias para los emprendedores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B7.2 Mi universidad proporciona a los estudiantes los conocimientos necesarios para iniciar una nueva empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B7.3 Mi universidad apoya el desarrollo de equipos de estudiantes multidisciplinarios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B7.4 Mi universidad promueve activamente el proceso de fundar una nueva empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B7.5 Mi universidad ofrece acceso a una red de inversionistas/accionistas de nuevas empresas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, indique en qué medida le supone un obstáculo cada una de estas afirmaciones para escoger una carrera emprendedora.

	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
B8. Los emprendedores obtienen ingresos irregulares	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B9. Existen demasiados trámites burocráticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B10. Actualmente no conozco ningún sector de actividad donde podría desarrollarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B11. Los emprendedores trabajan demasiadas horas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B12. No tengo la formación empresarial suficiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B13. No se me ocurren buenas ideas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B14. Existen demasiadas cargas fiscales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B15. Ser emprendedor es una gran responsabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B16. Existen dificultades para conseguir financiación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bloque C

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
C1. Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas para mí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C2. Una carrera como emprendedor es atractiva para mí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C3. Si tuviera las oportunidades y los recursos, me encantaría crear una empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C4. Ser un emprendedor supondría una gran satisfacción para mí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C5. Entre las distintas opciones, preferiría ser un emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bloque D

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
D1. Estoy preparado para hacer cualquier cosa para ser un emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D2. Mi objetivo profesional es convertirme en emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D3. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D4. He pensado muy seriamente sobre la posibilidad de emprender una empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D5. Tengo la intención de empezar una empresa algún día	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D6. Pretendo constituir una empresa en los 5 años siguientes a mi graduación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D7. Si pudieras elegir entre el autoempleo o ser propietario-gestor de un negocio (trabajar en tu propia empresa) y ser un asalariado en alguna empresa. ¿Cuál elegirías? Considere la posibilidad de su elección entre 1 y 7:

Preferiría ser un asalariado en alguna empresa							Preferiría el autoempleo o propietario-gestor
1	2	3	4	5	6	7	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

D8. Entre 0% y 100%. ¿Cuál es la probabilidad de que en 5 años, desde ahora, estés gestionando tu propia empresa? _____ %

Bloque E

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
E1. Suelo tener ideas originales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E2. Me resulta fácil encontrar varias soluciones a un mismo problema	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E3. Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E4. Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E5. Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E6. Tengo facilidad para generar nuevas ideas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo					Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5	6	7
E7. Soy bastante cauteloso cuando hago planes y los llevo a cabo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E8. Siento antipatía por las decisiones arriesgadas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E9. Suelo preferir la opción segura, no me gusta arriesgar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E10. En mi trabajo solamente me pongo metas pequeñas para poder alcanzarlas sin dificultad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E11. Siempre tomo mis decisiones con prudencia y precisión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E12. Suelo pensar en las consecuencias desfavorables de mis actos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo					Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5	6	7
E16. Creo que mi futuro depende únicamente de mis propias decisiones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E17. Las calificaciones que obtengo en mis asignaturas dependen únicamente de mí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E18. Si me preparo bien un examen puedo superarlo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E19. Alcanzar el éxito es cuestión de trabajo duro: la suerte poco tiene que ver en ello	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E20. La mayoría de infortunios que nos ocurren es por falta de capacidad, pereza o ignorancia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E21. Lo que sucede es como consecuencia de mis propias acciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E22. Me entiendo fácilmente con las personas por muy diferentes que sean.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E23. Normalmente, la gente se toma en serio lo que digo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E324. Sé admitir las críticas y procuro aprender de ellas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E25. Trato de mantener mis propios intereses aunque otras personas tengan intereses distintos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E26. Cuando intento influir en la decisión de una persona parto en primer lugar de sus necesidades y trato de responder a las mismas en lugar de intentar convencerle de que haga lo que yo digo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E27. Cuando me urge un conflicto con otra persona trato de negociar para que ambos salgamos ganando.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo					Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5	6	7
E28. Disfruto enfrentándome a obstáculos y superarlos con mis ideas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E29. No hay nada más emocionante que ver como mis ideas se convierten en realidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E30. Destaco identificando oportunidades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E31. Me encanta desafiar a lo tradicional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E32. Puedo detectar una buena oportunidad mucho antes que otros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E33. Si creo en algo, lo llevaré a cabo sin importarme las probabilidades de éxito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E34. Me gusta defender mis ideas, incluso en contra de la oposición de los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E35. Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bloque F

Por favor, indique el grado de confianza que tiene usted en sus capacidades para desarrollar las siguientes acciones:

¿Cuánta confianza tiene usted en su capacidad para...?	Totalmente incapaz					Totalmente capaz	
	1	2	3	4	5	6	7
F1. Estimar la demanda para un nuevo producto o servicio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F2. Determinar un precio competitivo para un nuevo producto o servicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F3. Estimar la cantidad de fondos necesarios para la puesta en marcha de mi negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F4. Diseñar una campaña de marketing / publicidad efectiva para un nuevo producto o servicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Totalmente incapaz				Totalmente capaz			
¿Cuánta confianza tiene usted en su capacidad para...?								
F5. Conseguir que otros se identifiquen y crean en mi visión y planes para un nuevo negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F6. Crear una Red - es decir, hacer contactos e intercambiar información con otros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F7. Explicar verbalmente / por escrito de forma clara y concisa mi idea de negocio en términos cotidianos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cuánta confianza tiene usted en su capacidad para...?								
F8. Supervisar a personas a su cargo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F9. Reclutar y contratar buenos empleados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F10. Delegar tareas y responsabilidades a empleados y compañeros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F11. Responder de forma eficiente a los problemas y las situaciones del día a día	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F12. Inspirar, alentar y motivar a mis empleados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cuánta confianza tiene usted en su capacidad para...?								
F13. Estimar las necesidades de financiación de mi negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F14. Captar y administrar los activos financieros de mi negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F15. Leer e interpretar los estados financieros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F16. Evaluar los costes que supone mantener mi negocio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F17. Negociar con proveedores, clientes, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bloque G

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
G1 Cuando asumo tareas me motiva imaginando excelentes resultados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G2 Siento que controlo mis emociones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G3 Tengo muy claros mis sentimientos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G4 Cuando me siento triste, tengo mucha energía	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G5 Soy consciente de por qué cambio mis emociones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bloque H

Por favor, indique en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo		
	1	2	3	4	5	6	7
H1. Mis familiares más cercanos piensan que debería luchar por ser un emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H2. Mis amigos más cercanos piensan que debería luchar por ser un emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H3. La gente que es importante para mí piensa que debería luchar por ser un emprendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Por favor, indique el nivel de importancia en una escala de 1 hasta 7.</i>							
¿En qué medida te importa lo que las personas (mencionadas a continuación) piensen sobre tu decisión o no de luchar por una carrera de emprendedor?	No me importa en absoluto				Me importa mucho		
	1	2	3	4	5	6	7
H4. lo que los miembros cercanos de tu familia piensen sobre tu decisión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H5. lo que tus amigos más cercanos piensen sobre tu decisión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H6. lo que la gente importante para ti piense sobre tu decisión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios generales (utilice este espacio si tienes algún comentario o sugerencia)
