
Universidad Tecnológica Regional del Sur

INVESTIGACION:

Comparación del nivel de emprendimiento en alumnos de dos universidades tecnológicas

AUTOR:

MDG. Mario René Chan Magaña

mario.chan@utregionaldelsur.edu.mx

mariochan70@hotmail.com

COAUTORES:

MA. Juan Francisco Balam Mena

Jbalam_mena@hotmail.com

MA. Roque Humberto M. Gamboa León

rhgamboa@hotmail.com

roque.gamboa@utmetropolitana.edu.mx

TEMATICA DEL CONGRESO:

Evaluación del aprendizaje, del desempeño docente, la investigación y la vinculación

Tablaje catastral No. 792 vía del ferrocarril Mérida – peto, CP.
97197, Tekax de Álvaro Obregón, Yucatán. México, Tels 0199797-40947.

INDICE

I. Resumen03

II. Objetivo general.....03

III. Objetivos específicos.....03

IV. Hipótesis.....04

V. Justificación.....04

VI. Preguntas de investigación.....04

VII. Población y muestra.....04

VIII. Instrumento.....05

IX. Validación del instrumento.....08

XI. Marco teórico.....08

XII. Resultados.....15

XIII. Conclusiones.....22

XIV. Referencias bibliográficas.....23

I. Resumen

Un elemento clave de la innovación es el empresario, ya que ésta es la persona que realiza las innovaciones hasta obtener nuevos productos y/o servicios, por lo que es considerado como el motor del cambio tecnológico según Schumpeter. Empero, el estudio del impacto de las actividades desarrolladas por este tipo de agentes es relativamente reciente, los primeros estudios se centraron en las características personales del empresario; sin embargo, la evidencia y hallazgos obtenidos permiten concluir que lo que realmente diferencia al empresario emprendedor es un proceso caracterizado por la innovación constante. Es por esto que, los trabajos recientes, proponen considerar al proceso emprendedor como un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidad y la creación de la organización para explotarla. La Universidad Tecnológica Regional del Sur (UTRSUR) y la Universidad Tecnológica Metropolitana (UTM) tienen entre sus propósitos el formar gente emprendedora que pueda desarrollar negocios y contribuir al crecimiento económico de la zona sur y centro del estado de Yucatán, todo esto a través de su desarrollo académico en la carrera de desarrollo de negocios. En el presente trabajo se pretende analizar la capacidad de emprendimiento, en cuanto a las dimensiones de creatividad, seguridad, aceptación de riesgo y manejo de problemas, de los alumnos de la carrera de Desarrollo de Negocios de ambas universidades, así como de igual manera conocer si existen diferencias entre ellos.

Palabras clave: Empresario, dimensión, emprendedor.

II. Objetivo general

El objetivo de la investigación fue medir la capacidad de emprendimiento y determinar si existen diferencias entre los alumnos de dos universidades tecnológicas.

III. Objetivos específicos

1. Conocer el nivel de creatividad de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de ambas universidades.
2. Conocer el nivel de seguridad personal de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de ambas universidades.
3. Conocer el nivel de aceptación del riesgo de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de ambas universidades.

-
4. Conocer el nivel de manejo de problemas de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de ambas universidades.
 5. Comparar si existen diferencias entre las dimensiones de creatividad, seguridad personal, aceptación de riesgo y manejo de problemas.

IV. Hipótesis

Ha1: La dimensión de creatividad de los alumnos de la UTR no es igual a la de los alumnos de la UTM

Ha2: La dimensión de seguridad personal de los alumnos de la UTR no es igual a la de los alumnos de la UTM

Ha3: La dimensión de aceptación del riesgo de los alumnos de la UTR no es igual a la de los alumnos de la UTM

Ha4: La dimensión de manejo de problemas de los alumnos de la UTR no es igual a la de los alumnos de la UTM

V. Justificación

La industria reclama al sistema educativo la responsabilidad de formar a los jóvenes en competencias metodológicas y habilidades sociales y desarrollar competencias tales como: interés por la calidad, capacidad de innovar, responsabilidad ante las propias decisiones y actuaciones, familiarizarse con el entorno, capacidad para trabajar en equipo y cooperar, pensar en positivo y capacidad de aprender. Es muy importante para el estudio, conocer las principales competencias o características de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de la UTRSUR y UTM, esto dará los elementos necesarios para establecer estrategias que coadyuven en la adecuada formación emprendedora de los estudiantes tomando como base este estudio. El conocer los resultados de este proceso, permitirá sentar las bases e identificar las áreas de oportunidad en este sentido, de manera que se pueda ser congruente en los estilos de enseñanza y técnicas didácticas aplicadas, buscando que se produzca un mejor efecto formativo en los alumnos.

VI. Preguntas de investigación

1. ¿Cuál es el nivel de creatividad, seguridad personal, aceptación del riesgo y manejo de problemas de los alumnos de la carrera de desarrollo de negocios de ambas universidades?

-
2. ¿Existen diferencias entre las dimensiones de creatividad, seguridad personal, aceptación de riesgo y manejo de problemas de ambas universidades?

VII. Población y muestra

Población: Estudiantes de Desarrollo de Negocios del quinto cuatrimestre de la UTR y UTM

Elemento muestral Alumno inscrito al cuatrimestre enero abril 2011 en la carrera de TSU en Desarrollo de Negocios de la UTR y UTM

Unidad Muestral: Salones de clase de la Carreras de TSU en Desarrollo de Negocios la UTR y UTM

Extensión instalaciones UTR y UTM de la ciudad de Tekax y Mérida respectivamente

Marco muestral: Lista de asistencia de los alumnos de la carrera antes mencionada tanto en UTR como en UTM

Tipo de muestreo: Probabilístico aleatorio estratificado

Cálculo de la muestra: Dos muestras independientes cada una de ellas con 95% de confianza y 5% de error

VIII. Instrumento

El instrumento que se utilizara para medir las características de los emprendedores es el “inventario del perfil del emprendedor” del Ing. Rafael Alcaraz. Este instrumento consta de 20 ítems, los cuales evalúan las principales características inherentes al emprendedor. Cada pregunta forma parte de las cuatro dimensiones manejadas en el instrumento, las cuales son: creatividad, seguridad personal, aceptación del riesgo y manejo de problemas. El significado de cada una de las características es el siguiente:

1 Creatividad: Ver un problema, tener una idea, hacer algo sobre ella, tener resultados positivos.

2 Seguridad personal: Actitud proactiva y seguridad en la toma de decisiones.

3 Aceptación del riesgo: Capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.

4 Manejo de problemas: Capacidad metodológica para solucionar problemas.

Para la respuesta del cuestionario se aplicó una escala de Likert del 01 al 5, donde: 5 es definitivamente si, 4 es probablemente si, 3 es indeciso, 2 es probablemente no y 1 es definitivamente no.

Los ítems 01, 07, 10, 11, y 16 miden la dimensión de creatividad. Se manejan tres niveles de evaluación en esta dimensión:

Tabla 01

Medición de la dimensión de creatividad

Nivel de respuesta	Puntuación	Descripción
Nivel bajo	De 0 a 08 puntos	Es recomendable hacer las cosas de manera diferente a la forma usual o que acostumbrabas, para que generes ideas originales o soluciones nuevas, aplicando la creatividad en todo lo que haces diariamente y probar nuevas actividades. Al tiempo que te involucras en nuevos proyectos que reten tu capacidad. Te gusta generar ideas o soluciones nuevas y aplicarlas a la realidad, busca aplicar la creatividad y trata de romper paradigmas. Es importante que trabajes en reforzar ésta característica, ya que la creatividad exige identificación, planteamiento y solución divergente de un problema. Estas muy bien pero necesitas ponerla en práctica más seguido para aprovecharla.
Nivel medio	De 09 a 16 puntos	Eres una persona que cuenta con sensibilidad para analizar los problemas, originalidad para resolverlos, flexibilidad, evaluación y capacidad de análisis y síntesis, te gusta promover un ambiente de innovación y eres un generador constante de ideas originales. Continúa reforzando estas características.
Nivel alto	De 17 A 25 puntos	

Fuente: Elaboración propia (2011)

La escala de niveles está en base a la puntuación asignada a las ítems correspondientes, de 17 en adelante es nivel alto, de 9 a 17 es nivel medio y debajo de 9 es nivel bajo.

Los ítems 02, 03, 08, 09, 13,15 y 20 miden la dimensión de seguridad personal. Se manejan tres niveles de evaluación en esta dimensión:

Tabla 02

Medición de la dimensión de seguridad personal

Nivel de respuesta	Puntuación	Descripción
Nivel bajo	De 0 a 11 puntos	Trata de reconocer tus fortalezas, capacidades, aptitudes y limitaciones, el identificar estos puntos en tu persona te ayudará para que comiences a sentir seguridad en ti mismo. Trata de involucrarte en proyectos que te permitan poner en práctica tus fortalezas. Debes recordar que la autoconfianza es no solo aceptación de sí mismo, sino contienda clara de las capacidades (aptitudes) que posees. Considera que capacidades y aptitudes tienes y trabaja para reforzarlas. Práctica tomando una actitud proactiva y sintiéndote seguro de lo que haces, comienza con cosas pequeñas y poco a poco ve asumiendo retos más importantes.
Nivel medio	De 12 a 22 puntos	Tienes seguridad en la toma de decisiones, consideras las capacidades y aptitudes que posees para salir adelante en cualquier situación. Te conoces a ti mismo y sabes cuales son tus limitaciones, no te afecta las críticas de los demás ya que tienes la certeza de tus cualidades. Trata de aplicar esta característica en

Nivel alto De 23 a 35 puntos todas las áreas de tu vida.

Fuente: Elaboración propia (2011)

La escala de niveles está en base a la puntuación asignada a los ítems correspondientes, de 23 en adelante es nivel alto, de 12 a 22 es nivel medio y debajo de 12 es nivel bajo.

Los ítems 04, 05, 14, y 17 miden la dimensión de aceptación del riesgo. Se manejan tres niveles de evaluación en esta dimensión:

Tabla 3

Medición de la dimensión de aceptación del riesgo

Nivel de respuesta	Puntuación	Descripción
Nivel bajo	De 0 a 06 puntos	Trata de reconocer tus fortalezas, capacidades, aptitudes y limitaciones, el identificar estos puntos en tu persona te ayudará para que comiences a sentir seguridad en ti mismo. Trata de involucrarte en proyectos que te permitan poner en práctica tus fortalezas.
Nivel medio	De 07 a 13 puntos	Debes recordar que la autoconfianza es no solo aceptación de sí mismo, sino contienda clara de las capacidades (aptitudes) que posees. Considera que capacidades y aptitudes tienes y trabaja para reforzarlas. Práctica tomando una actitud proactiva y sintiéndote seguro de lo que haces, comienza con cosas pequeñas y poco a poco ve asumiendo retos más importantes.
Nivel alto	De 14 a 20 puntos	Tienes seguridad en la toma de decisiones, consideras las capacidades y aptitudes que posees para salir adelante en cualquier situación. Te conoces a ti mismo y sabes cuales son tus limitaciones, no te afecta las críticas de los demás ya que tienes la certeza de tus cualidades. Trata de aplicar esta característica en todas las áreas de tu vida.

Fuente: Elaboración propia (2011)

La escala de niveles está en base a la puntuación asignada a los ítems correspondientes, de 23 en adelante es nivel alto, de 12 a 22 es nivel medio y debajo de 12 es nivel bajo.

Los ítems 05, 06, 18 y 19 miden la dimensión de manejo de problemas. Se manejan tres niveles de evaluación en esta dimensión:

Tabla 04

Medición de la dimensión de manejo de problemas

Nivel de respuesta	Puntuación	Descripción
Nivel bajo	De 0 a 06 puntos	Normalmente te gusta resolver problemas, es más buscas que se presenten oportunidades para aportar y tratar de resolver problemas, y cuando suceden te gusta tener diversas soluciones a dicho problema; practica la observación para que veas el problemas desde diferentes puntos de vista, investiga por tu propia cuenta, aprende a hacer preguntas y busca por tí mismo la información que necesitas para resolver un problema. Tienes flexibilidad de pensamiento para observar un fenómeno desde diferentes puntos de vista pero es necesario que desarrolles y aplique una metodología y

Nivel medio	De 07 a 13 puntos	procesos para resolver problemas, trabaja en desarrollar tu capacidad de análisis para situaciones problemáticas.
		Identificas claramente discrepancias entre un estado actual y uno deseado y actúas para resolver tal discrepancia. Este proceso de solución te orienta a superar los obstáculos y vencer las dificultades que impiden lograr un objetivo.
Nivel alto	De 14 a 20 puntos	Escuchas la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la propia, es esencial que sigas fortaleciendo esta característica.

Fuente: Elaboración propia (2011)

La escala de niveles está en base a la puntuación asignada a los ítems correspondientes, de 14 en adelante es nivel alto, de 07 a 13 es nivel medio y debajo de 13 es nivel bajo.

Cabe mencionar que el ítem 05 es el único que se repite tanto en la dimensión de aceptación del riesgo como en la de manejo de problemas, por lo que al contestar el instrumento de manera completa, se asigna un doble valor por la misma puntuación (dependiendo del valor que se le de al ítem) para ambas dimensiones.

IX. Validación del instrumento

Todas las preguntas del instrumento han sido validadas y clasificadas dentro de las categorías a la cual pertenecen, lingüística y psicológicamente. De igual manera el instrumento ha sido confiabilizado en otros ambientes mediante la aplicación del alpha de cronbach arrojando resultados superiores al 70%.

X. Marco teórico

El Emprendedor (Perfil del emprendedor)

Emprender es un concepto con múltiples acepciones, de hecho, dependiendo del contexto en que se utiliza es la connotación que se le da, por ejemplo, para el ámbito empresarial el emprendedor es un empresario, es decir es sinónimo de propietario de una empresa comercial con fines de lucro, como es el caso de Finley (1990), quien lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios o Say (1800), citado por Drucker (1989), quien lo clasifica como un “buen administrador”.

Para el académico en cambio, emprender denota más un perfil, un conjunto de características que le hacen actuar de una manera determinada y que le permiten mostrar ciertas “capacidades” para visualizar, definir y alcanzar objetivos, tal como lo señalan Ely y Hess (1937), citados por Ronstadt (1985). De la misma manera, Shefsky (1997) y Baumol (1993), este último citado por Ibáñez (2001), señalan que el término es utilizado para describir a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son, de alguna forma, novedosas, quienes en definitiva huyen de rutinas y prácticas mayoritariamente aceptadas,

por tanto es definido en términos de su capacidad para crear, innovar, salir de la rutina, hacer cosas diferentes, mejorar lo existente.

Otro ejemplo de esta forma de visualizar al emprendedor es la presentada por Steinhoff y Burgess (1993), Siropolis (1990) y por el mismo Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que “hace pequeños negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado”. Otros en cambio, lo comparan mas bien con la capacidad para utilizar adecuadamente los recursos disponibles, tal es el caso de Hebert y Link (1989) lo mismo que Hatten (1997), que lo definen como aquel que se especializa en asumir la responsabilidad de tomar decisiones que tienen que ver con la localización y uso de bienes, recursos e instituciones, es decir, como un “ágil captador y utilizador de información y recursos” que le da capacidad para detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas.

Morris y Kuratko (2002), ubican al Emprendedor como una persona que además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que maximizan los resultados factibles de dichas combinaciones, “agrega valor” a todo proceso o actividad en la que interviene. De la misma manera, Hernández (1992), señala que el emprendedor es una persona capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros, lo que les permite aplicar su tiempo y esfuerzo en la búsqueda y materialización de oportunidades; así mismo, Hernández cita a Hawkins y Turla (1991), quienes señalan que el emprendedor es un alquimista peculiar que toma un sueño particular propio y lo transforma en algo espléndido y real, por lo que tiene “dinamismo creativo”.

Harper (1991), lo identifica como una persona capaz de detectar oportunidades y con las habilidades necesarias para desarrollar a partir de ellas un nuevo concepto de negocio.

Así pues, existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor, sin embargo en lo que coinciden diversos autores es en que el término Emprendedor se deriva de la palabra Entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés: “Entreprendre”, que significa *encargarse de*, tal como lo señala Jennings (1993), en su libro “Multiple perspectives of Entrepreneurship”. De la misma manera, Jennings cita a Joseph Schumpeter (1934), quien afirma que la innovación se desarrolla a partir de la capacidad para emprender, por tanto, los emprendedores no son necesariamente capitalistas,

administradores o inventores, ya que finalmente se trata de personas con una capacidad para “combinar” los factores de producción existentes y obtener mejores resultados de dicha forma de utilizarlos, es decir, de *innovar*.

De acuerdo con Timmons, citado por Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- a. Total compromiso, determinación y perseverancia,
- b. Capacidad para alcanzar metas,
- c. Orientación a las metas y oportunidades,
- d. Iniciativa y responsabilidad,
- e. Persistencia en la solución de problemas,
- f. Realismo,
- g. Con auto confianza,
- h. Altos niveles de energía,
- i. Buscador de retroalimentación,
- j. Con un control interno alto,
- k. Tomador de riesgos calculados,
- l. Baja necesidad de estatus y poder,
- m. Integro y confiable,
- n. Tolerante al cambio,
- o. Entre otras características.

Entonces emprender es aún más complicado de definir, ya que no se trata solo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para obtener el máximo provecho posible de los mismos.

Sin embargo hay un acuerdo generalizado en que emprender involucra la toma de decisiones y en particular implica contar con las “competencias” necesarias para poder tomar dichas decisiones de la manera correcta, y esto abarca diversos aspectos o elementos a considerar, tal como lo señalan VanderWerf y Brush (1989), en su revisión de 25 definiciones de Emprender, quienes afirman que Emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas:

- a) Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios
- b) Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos

-
- c) Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios procesos, mercados, sistemas de organización, etc.
 - d) Aceptación del riesgo: la capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones
 - e) Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.
- Burch (1986), agrega a la lista:
- f) Trabajadores: trabajo-adictos que se enfocan a sus metas y trabajan incansablemente para alcanzarlas
 - g) Optimistas: consideran que cualquier cosa es posible y que el momento es inmejorable para alcanzar metas y logros.
 - h) Orientación a la excelencia: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor nivel posible para sentirse aun más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado.

Un elemento que no había sido señalado hasta este momento es el riesgo, el cual algunos autores establecen como una característica fundamental y por tanto base de la definición de emprender, ya que consideran al emprendedor como un “tomador de riesgos”, que pondera los beneficios y asume los riesgos que implique alcanzarlos (Baty, 1990). Por su parte, Halloran (1992), señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y asumir sus propias ganancias y sus propias pérdidas. De la misma manera, Gray y Cyr (1994), mencionan que el emprendedor (empresario, para ellos es sinónimo), es “alguien que organiza, controla y asume riesgos en un negocio, ante su deseo por enfrentar desafíos, la oportunidad de alcanzar logros y el impulso de cumplir necesidades personales, emocionales y psicológicas”. Hiam y Olander (1991) por otro lado, definen al emprendedor como un individuo que “inicia, administra y asume los riesgos y recompensas de un nuevo negocio”, mientras que Longenecker, Moore y Petty (1994) lo definen como una persona con “aptitud para innovar y disposición para asumir el riesgo”. Stacey (1980), agrega otro elemento interesante en el perfil del emprendedor relacionado con la aceptación del riesgo y es la capacidad para aprender de los errores o fracasos, y señala que el emprendedor es una persona capaz de caer y levantarse con una nueva perspectiva de las cosas y un aprendizaje que le permitirá mejorar su desempeño.

Dollinger (1999), define al emprendedor como un individuo con capacidad de crear e innovar, de obtener y manejar recursos y de evaluar la posibilidad de éxito y su correspondiente riesgo, mientras que Longenecker y Shoen (1975), lo ven como una persona con autonomía para buscar oportunidades y definir objetivos.

Según Hisrich (1986):

- a. En la edad media un emprendedor podría decirse que era el equivalente a la persona a cargo de proyectos a gran escala.
- b. Richard Cantillon (1725). Mencionaba que la persona que toma el riesgo en un proyecto era diferente de la que aporta el capital.
- c. Jean Baptist Say (1803) y Francis Walter (1876). Señalaban que se debía separar las ganancias de emprender de las del capital.
- d. Knight (1921). Capacidad de obtener altas ganancias derivadas de un alto riesgo e incertidumbre.
- e. Lavington (1922), citado por Ronstadt (1985). Hombre de negocios.
- f. Schumpeter (1934). Desarrollo de nuevas combinaciones de productos, servicios, utilización de recursos, métodos de producción, etc.
- g. Hoselitz (1952). Introducción de innovaciones, y uso productivo de recursos.
- h. Cole (1959). Orientación a la acción para iniciar y desarrollar negocios de alto rendimiento.
- i. McClelland (1961). Tomar riesgos moderados.
- j. Drucker (1989). Maximizador de utilidades.
- k. Shapero (1975). Persona con iniciativa, capacidad de organizar recursos, tomador de riesgos.
- l. Casson (1982). Buen juicio y capacidad de decisión para coordinar el uso de recursos escasos.
- m. Gartner (1985). Creación de nuevas organizaciones productivas.
- n. Stevenson, Roberts y Grousbeck (1999). Búsqueda de oportunidades a partir de recursos ya controlados.

Shapero y Sokol (1982), establecen que la acción de emprender es el hecho de “tomar la iniciativa, consolidar los recursos, gestionar la empresa, actuar con autonomía y asumir el riesgo”, lo mismo que Stevenson, Roberts y Grousbeck (1989), quienes

consideran que emprender está en un continuo de actuación en el que en un extremo se identifica como un promotor que considera que puede “hacer pasar las cosas” y en el otro extremo un administrador eficiente de recursos que los combina para aprovechar las oportunidades.

Para Edwards (1992) el emprendedor es una persona que busca un “trabajo con significado, que le permita, disfrutar la vida a la vez que hacen lo que ellos saben hacer mejor y de la manera como ellos quieren hacerlo”. Kuriloff, Hemphill y Claud (1981) por su parte, señalan que el emprendedor es una persona que se compromete con la tarea, que afronta el riesgo moderado, que evalúa las oportunidades, que piensa objetivamente, que busca la retroalimentación, que es optimista y proactivo y que tiene una actitud de logro orientada más allá del dinero.

Para Lambing y Kuehl (1997), además de lo anterior, el emprendedor es una persona que tiene los siguientes atributos: confianza, determinación, tenacidad, tolerancia a la ambigüedad, creatividad, visión y orientación a los detalles (perfeccionismo). Pero que finalmente usa todos estos recursos (cualidades) para generar “bienestar”, según Ronstadt (1985).

Para Schollhammer (1980), el emprendedor además se puede dividir en 5 tipos de personalidad:

1. El Emprendedor Administrativo: Hace uso de la Investigación y Desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas,
2. El Emprendedor Oportunista: Busca constantemente las oportunidades y se mantiene despierto a las posibilidades que le rodean,
3. El Emprendedor Adquisitivo: Se mantiene en una continua innovación que permita el crecimiento y mejora de lo que hace,
4. El Emprendedor Incubador: En su afán por el crecimiento y búsqueda de oportunidades y de su preferencia por la autonomía, crea unidades independientes que eventualmente se convierten en nuevos negocios incluso a partir de uno ya existente,
5. El Emprendedor Imitador: Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de los mismos.

McClelland, citado por Kuriloff y Hemphill (1981) así como DEMAC (1991), mencionan que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas (como todo ser humano, según McClelland son tres): necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, en donde la necesidad de logro es la más importante y dominante para determinar sus actitudes y actuaciones correspondientes, DEMAC menciona algunas más que aunque pudieran estar contempladas en las anteriores tres, señala como: Necesidad de Independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear.

Así pues, tal como puede observarse de esta revisión de autores y definiciones, el emprendedor es en última instancia una persona con una serie de características que le permiten detectar oportunidades, generar conceptos de negocio a partir de la creación, innovación o mejor utilización de recursos, para alcanzar logros, asumiendo el riesgo inherente a su toma de decisiones y la puesta en marcha de las mismas. El siguiente y fundamental paso es entonces tratar de determinar cuáles son esas características que lo hacen exitoso, revisar si son desarrollables o factibles de ser mejoradas, así como establecer un sistema de medición que permita determinar el éxito con que éstas son promovidas o reforzadas.

Características del Emprendedor que favorecen el éxito

Las características más señaladas por los autores localizados (más de 50, que a su vez citan a más de 150 autores y sus correspondientes estudios), fueron un total de 60, sin embargo aquellas en las que coincidieron el mayor número de autores y que fueron seleccionadas por ser las mencionadas más recurrentemente y que se diferenciaban claramente unas de otras, fueron:

1. Creatividad
2. Iniciativa
3. Auto-confianza (confianza en sí mismo)
4. Energía y capacidad de trabajo
5. Perseverancia
6. Liderazgo
7. Aceptación del riesgo
8. Necesidad de Logro

9. Tolerancia al cambio

10. Manejo de Problemas

Según Stephen Robbins (1999) las características de los emprendedores son: trabajo constante, autoconfianza, optimismo, determinación y un alto nivel de energía. Pero por lo general 3 factores proporcionan el perfil de la personalidad emprendedora, los emprendedores tienen una gran necesidad de logro, tienen la convicción de que pueden controlar su propio destino y solo enfrentar riesgos moderados.

Los emprendedores son trabajadores independientes que tienen una tendencia a aceptar riesgos calculados y, al mismo tiempo, aceptan el hecho de que puedan ocurrir errores. Estas y las características anteriores se pueden complementar con la falta de experiencia en los negocios, pareciera que la combinación de estos elementos, es una mezcla para preparar un fracaso anunciado, pero si no es de esta forma ¿Cómo vamos a obtener experiencia los nuevos egresados?

Los motivos para convertirse en emprendedor son diversos y particulares en cada caso, en algunos casos se encuentran: autonomía e independencia, necesidad de tener un ingreso propio y seguro, la pérdida del empleo y la falta de uno nuevo, búsqueda de superación personal. El trabajo duro es un sello indudable de los emprendedores, jornadas de 18 horas por 7 días, los emprendedores trabajan duro persiguiendo un sueño, cuando lo van alcanzando, van bajando su nivel de trabajo. Desarrollar buenas relaciones más que una característica, es una necesidad del emprendedor. Las relaciones valen más que el dinero. Contrario a lo que se podría pensar, las relaciones no solo sirven para hacer negocios “sucios”, sirven también para muchas otras cosas. Tampoco sirven solo con los clientes. El desarrollar una buena relación con un proveedor, le puede significar mejores costos, una buena relación con los clientes, le puede traer utilidades, una buena relación con sus vecinos, le puede traer muchas recomendaciones.

XI. Resultados

Estadística descriptiva

En este apartado se hace la descripción de los resultados obtenidos

Tabla 05

Descriptiva del sexo de los encuestados

		Sexo del entrevistado			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	67	39.2	39.2	39.2
	Femenino	104	60.8	60.8	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

La mayoría de las personas entrevistadas fueron mujeres (60.8%)

Tabla 06

Descriptiva de la edad de los encuestados

		Rango de edad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 18	2	1.2	1.2	1.2
	De 18 a 23	164	95.9	95.9	97.1
	Más de 23	5	2.9	2.9	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

Respecto a la edad, el rango con mayor frecuencia es de 18 a 23 años (95.9%)

Tabla 07

Descriptiva de los alumnos encuestados de la UTR y UTM

		Universidad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	UTR	74	43.3	43.3	43.3
	UTM	97	56.7	56.7	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

La mayoría de los entrevistados fueron de la UTM de Mérida (56.7%)

Tabla 08

Descriptiva del lugar de origen de los encuestados

		Lugar de origen			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mérida	77	45.0	45.0	45.0
	Interior del estado	82	48.0	48.0	93.0
	Fuera de Yucatán	12	7.0	7.0	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

Del total de los entrevistados, 48% son originarios del interior del estado de Yucatán y el 45% son de Mérida, cabe señalar que la UTR se ubica en la ciudad de Tekax a 120 kms al sur de la ciudad de Mérida

Tabla 09

Distribución de frecuencia de la dimensión de creatividad

		Dimensión Creatividad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medio	16	9.4	9.4	9.4
	Alto	155	90.6	90.6	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

9 de cada 10 entrevistados tienen un nivel alto de dimensión de creatividad

Tabla 10

Distribución de frecuencia de la dimensión de seguridad

		Dimensión Seguridad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bajo	1	.6	.6	.6
	Medio	4	2.3	2.3	2.9
	Alto	166	97.1	97.1	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

Casi la totalidad de los entrevistados tiene un nivel alto de dimensión de seguridad

Tabla 11

Distribución de frecuencia de la dimensión de aceptación del riesgo

		Dimensión del Riesgo			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Bajo	8	4.7	4.7	4.7
	Medio	163	95.3	95.3	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

Respecto al riesgo, la mayoría de los entrevistados tienen un nivel medio de dimensión riesgo (95.3%)

Tabla 12

Distribución de frecuencia de manejo de problemas

		Dimensión Manejo de Problemas			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medio	33	19.3	19.3	19.3
	Alto	138	80.7	80.7	100.0
	Total	171	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia (2011)

Respecto al manejo de problemas, 8 de cada 10 de los entrevistados tienen un nivel alto.

Prueba de normalidad

Se procedió a determinar si la dimensión de creatividad y seguridad tienen una distribución normal a través de la prueba de Kolmogorov- Smirnov.

Ha creatividad: La dimensión de creatividad no es normal

Ha seguridad: La dimensión de seguridad no es normal

Regla de decisión: Rechazar H_0 si p valor $<$ a 0.05 ,si no, no rechazar H_0

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$

Tabla 13

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra – Dimensión de creatividad y seguridad

		Dimensión Creatividad	Dimensión Seguridad
Parámetros normales ^{a,b}	N	171	171
	Media	2.91	2.96
	Desviación típica	.292	.214
Diferencias más extremas	Absoluta	.532	.536
	Positiva	.374	.435
	Negativa	-.532	-.536
	Z de Kolmogorov-Smirnov	6.958	7.007
	Sig. asintót. (bilateral)	.000	.000

Fuente: Elaboración propia (2011)

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

Como p valor $= 0.000 < 0.05$ en ambas pruebas entonces se rechaza H_0 por lo que se puede concluir con 95% de confianza que no existe evidencia estadística para rechazar que la dimensión creatividad y de seguridad no tienen una distribución normal

También se procedió a determinar si las dimensiones de riesgo y manejo de problemas tienen una distribución normal a través de la prueba de Kolmogorov- Smirnov.

Ha riesgo: La dimensión de riesgo no tiene una distribución normal

Ha manejo: La dimensión de manejo de problemas no tiene una distribución normal

Regla de decisión: Rechazar H_0 si p valor $<$ a 0.05 de otra manera no rechazar H_0

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$

Tabla 14
Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra – Dimensión de riesgo y manejo de problemas

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra			
		Dimensión del Riesgo	Dimensión manejo de Problemas
	N	171	171
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2.95	2.81
	Desviación típica	.212	.396
	Diferencias más extremas		
	Absoluta	.541	.494
	Positiva	.413	.313
	Negativa	-.541	-.494
	Z de Kolmogorov-Smirnov	7.070	6.461
	Sig. asintót. (bilateral)	.000	.000

Fuente: Elaboración propia (2011)

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

Como $p \text{ valor} = 0.000 < 0.05$ en ambas pruebas, entonces se rechaza H_0 , por lo que se puede concluir con 95% de confianza que no existe evidencia estadística para rechazar que la dimensión creatividad y de seguridad no tienen una distribución normal. En otras palabras las dimensiones obtenidas de la capacidad de emprendimiento de los alumnos de la UTR y UTM no presentan una distribución normal.

Cuanto los datos no presentan una distribución normal y se quiere probar las hipótesis de que dos poblaciones tienen o no diferencias se realiza la prueba de Mann-Whitney (Anderson, Sweeny y Williams, 2008), por lo que las hipótesis a probar son:

H_{a1} : La dimensión de creatividad de los alumnos de la UTR no es igual la dimensión de creatividad de los alumnos de la UTM

Regla de decisión: Rechazar H_0 si $p \text{ valor} < 0.05$ de otro modo no rechazar H_0

Nivel de significancia α : 0.05

Tabla 15
Rango promedio de la dimensión de creatividad

	Rangos			
	Universidad	N	Rango promedio	Suma de rangos
Dimensión Creatividad	UTR	74	84.76	6272.00
	UTM	97	86.95	8434.00
	Total	171		

Fuente: Elaboración propia (2011)

Tabla 16

Prueba de hipótesis de la dimensión de creatividad

Estadísticos de contraste ^a	
	Dimensión Creatividad
U de Mann-Whitney	3497.000
W de Wilcoxon	6272.000
Z	-.569
Sig. asintót. (bilateral)	.570

a. Variable de agrupación: Universidad

Fuente: Elaboración propia (2011)

Como $p \text{ valor} = 0.570 > 0.05$ entonces no se rechaza H_0 , por lo que se puede concluir con 95% de confianza, que no se tiene evidencia estadística para aceptar la aseveración de que la dimensión de creatividad de los alumnos de la UTR y UTM son diferentes.

Ha2: La dimensión de seguridad de los alumnos de la UTR no es igual la dimensión de seguridad de los alumnos de la UTM

Regla de decisión: Rechazar H_0 si $p \text{ valor} < 0.05$ de otro modo no rechazar H_0

Nivel de significancia α : 0.05

Tabla 17

Rangos promedio de la dimensión de seguridad

	Rangos			
	Universidad	N	Rango promedio	Suma de rangos
Dimensión Seguridad	UTR	74	86.20	6379.00
	UTM	97	85.85	8327.00
	Total	171		

Fuente: Elaboración propia (2011)

Tabla 18

Prueba de hipótesis de la dimensión de seguridad

Estadísticos de contraste ^a	
	Dimensión Seguridad
U de Mann-Whitney	3574.000
W de Wilcoxon	8327.000
Z	-.160
Sig. asintót. (bilateral)	.873

a. Variable de agrupación: Universidad

Fuente: Elaboración propia(2011)

Como $p \text{ valor} = 0.873 > 0.05$ entonces no se rechaza H_0 , por lo que se puede concluir, con 95% de confianza, que no se tiene evidencia estadística para aceptar las

aseveración de que la dimensión de seguridad de los alumnos de la UTR y UTM son diferentes

Ha3: La dimensión de riesgo de los alumnos de la UTR no es igual la dimensión de riesgo de los alumnos de la UTM

Regla de decisión: Rechazar H_0 si p valor < 0.05 de otro modo no rechazar H_0

Nivel de significancia α : 0.05

Tabla 19

Rangos promedio de la dimensión de aceptación del riesgo

	Rangos			
	Universidad	N	Rango promedio	Suma de rangos
Dimensión del Riesgo	UTR	74	85.38	6318.00
	UTM	97	86.47	8388.00
	Total	171		

Fuente: Elaboración propia (2011)

Tabla 20

Prueba de hipótesis de la dimensión de aceptación del riesgo

Estadísticos de contraste ^a	
	Dimensión del Riesgo
U de Mann-Whitney	3543.000
W de Wilcoxon	6318.000
Z	-.392
Sig. asintót. (bilateral)	.695

a. Variable de agrupación: Universidad

Fuente: Elaboración propia (2011)

Como p valor = $0.695 > 0.05$ entonces no se rechaza H_0 , por lo que se puede concluir, con 95% de confianza, que no se tiene evidencia estadística para rechazar la aseveración de que la dimensión de riesgo de los alumnos de la UTR y UTM son diferentes

Ha4: La dimensión de manejo de problemas de los alumnos de la UTR no es igual la dimensión de manejo de problemas de los alumnos de la UTM

Regla de decisión: Rechazar H_0 si p valor < 0.05 de otro modo no rechazar H_0

Nivel de significancia α : 0.05

Tabla 21

Rangos promedios de la dimensión de manejo de problemas

		Rangos			
Dimensión	Manejo	Universidad	N	Rango promedio	Suma de rangos
Problemas		de UTR	74	85.17	6302.50
		UTM	97	86.63	8403.50
		Total	171		

Fuente: Elaboración propia (2011)

Tabla 22

Prueba de hipótesis de la dimensión de manejo de problemas

Estadísticos de contraste	
Dimensión Manejo de Problemas	
U de Mann-Whitney	3527.500
W de Wilcoxon	6302.500
Z	-.280
Sig. asintót. (bilateral)	.779

a. Variable de agrupación: Universidad

Fuente: Elaboración propia (2011)

Como p valor = $0.779 > 0.05$ entonces no se rechaza H_0 por lo que se puede concluir, con 95% de confianza, que no se tiene evidencia estadística para rechazar la aseveración de que la dimensión de riesgo de los alumnos de la UTR y UTM son diferentes.

XII. Conclusiones

En este apartado se concluye que la muestra estuvo representada en su mayoría por mujeres (60.8%), cuyas edades están entre los 18 y 23 años (95.9%). La dimensión de seguridad fue la que obtuvo el mayor porcentaje por parte de los alumnos de ambas carreras, ya que el 97.10% de los estudiantes salieron con el nivel de categoría alta, esto indica que son alumnos que tratan de reconocer sus fortalezas, conocen sus capacidades, aptitudes y limitaciones, identifican estos puntos en su persona lo cual los ayudará para que comiencen a sentir seguridad en si mismo; por lo que a estos alumnos es recomendable involucrarlos en desarrollo de proyectos que les permitan poner en práctica sus fortalezas. Por otro lado la dimensión de manejo de problemas en situaciones adversas es la que, a pesar, de estar ubicada en un nivel alto, se encuentra en el mínimo, para pasar a la categoría de nivel medio, con un 80.7% de aceptación. En base a este resultado se sugiere que

fortalezcan el identificar claramente discrepancias entre un estado actual y uno deseado y que actúen para resolver tal discrepancia. Este proceso de solución les orientará a superar los obstáculos y vencer las dificultades que impiden lograr un objetivo. Deben de escuchar la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la propia, es esencial que fortalezcan esta característica. En cuanto a las dimensiones de creatividad y aceptación del riesgo los alumnos de ambas universidades obtuvieron un nivel alto alcanzando un 90.6% y 95.3% respectivamente.

Por otro lado, y con base en la aplicación de la prueba de normalidad se puede concluir con 95% de confianza que no existe evidencia estadística para rechazar que la dimensión creatividad, seguridad, aceptación del riesgo y manejo de problemas no tienen una distribución normal.

En cuanto a las pruebas de hipótesis se puede concluir con 95% de confianza, que no se tiene evidencia estadística para aceptar las aseveraciones de que la dimensión de creatividad, seguridad, aceptación del riesgo y manejo de problemas de los alumnos de la UTR y UTM son diferentes.

Sería interesante para futuros estudios conocer hasta que punto los alumnos que formaron parte de esta muestra generaron sus propias empresas y empleos.

XIII. Referencias bibliográficas

1. Anderson, D. Sweeney, D. y Williams, T. (2008). Estadística para administración y economía. (10ª edición). México. DF: Cengage Learning
2. Rafael Alcaraz, El Emprendedor de éxito: guía de planes de negocios, McGraw Hill, , 1995
3. Baty, G. (1990). Entrepreneurship for the nineties, Ed. Prentice Hall, USA, pp. 9-16.
4. DEMAC (1991). Desarrollo de Emprendedores, Ed. McGraw-Hill, México, pp. 4-21.
5. Dollinger M. (1999). Entrepreneurship, Ed. Prentice may, USA, pp. 2-23.
6. Drucker, P. (1989). La innovación y el empresariado innovador, Ed. Hermes, México, pp. 35-160.
7. Edwards P. y Edwards, S. (1992). Making it on your own, Ed. Torcher/Perigee books, USA, pp. 11-60.

-
8. Finley L. (1990). *Entrepreneurial strategies*, Ed. PWS-Kent Publishing Co., USA, pp. 5-6
 9. Gartner W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of management review*, USA.
 10. Gray, D. y Cyr, D. (1994). *Como evaluar su potencial emprendedor*, Ed. Vergara, España, pp. 15-118.
 11. Halloran, J. (1992). *The entrepreneur's guide to starting a successful business*, 2nd Edition, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 3-34.
 12. Harper, S. (1991). *The McGraw-Hill guide to starting your own business*, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 14-17.
 13. Hatten T. (1997). *Small Business (Entrepreneurship and beyond)*, Ed. Prentice Hall, USA, pp. 29-48.
 14. Hebert, R.F. y Link, A.N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship, *Small Business Economics*, No. 1, pp. 39-49.
 15. Hernández, J. (1992). *El comportamiento Emprendedor. Apuntes de clase*, México, pp. 7-8
 16. Hiam A. y Olander, K. (1991). *Guía del emprendedor*, Ed. Prentice may, México, pp. 23-45, 338.
 17. Hisrich, R. (1986). *Entrepreneurship and Intrapreneurship*. Ed. Lexington Books, USA, pp. 96.
 18. Hoselitz B. (1952). *Entrepreneurship and economic growth*, *American Journal of Economic Sociology*, USA.
 19. Ibáñez, M. A. (2001). *Actitudes Emprendedoras de los estudiantes universitarios de la CAPV*, Tesis Doctoral, Universidad de Deusto, España.
 20. Jennings, D. (1994). "Multiple Perspectives of Entrepreneurship". Ed. South Western Pub., USA. Pp. 11-12, 159-172.
 21. Kao, John (1989), *Entrepreneurship, Creativity and Organization*, Ed. Prentice Hall, USA, pp. 91-104.
 22. Kuriloff A., Hemphill, J.y Claud, D. (1981). *How to start your own business and succeed* 2nd Edition, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 7-15.
 23. Lambin, P. y Kuehl, C. (1997). *Entrepreneurship*, Ed. Prentice Hall, USA, pp.9-18.

-
24. Longenecker J., Moore, C. y Petty, W. (1934). Small Business management, Ed. South-western Publishing Co., 9th Edition, USA, pp. 2-28.
 25. McClelland D. (1961). The achieving society, Ed. John Wiley: New York, USA.
 26. Morris, M. y Kuratko D., (2002). Corporate Entrepreneurship, Ed. Harcourt Pub., USA, pp. 21-56, 78-100
 27. Robbins, S. (1999). Comportamiento Organizacional. Editorial Prentice Hall.
 28. Ronstadt, R. (1985). Entrepreneurship, Ed. Lord Publishing Co., 1-46.
 29. Schollhammer, H. (1980). Analysis and Assessment of internal Corporate Entrepreneurship Strategies, Ed. Graduate School of Management of UCLA, USA.
 30. Schumpeter J. (1934). The theory of economic development. Cambridge-Harvard University Press, USA.
 31. Shapero, A. y Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship en Kent,
 32. Shefsky, L. (1997). Los emprendedores no nacen, se hacen, México: Ed. McGraw-Hill, pp. 1-22.
 33. Siropolis, N. (1990). Small Business Management (a guide to entrepreneurship), 4th Edition, Ed. Houghton Mifflin Co., USA, pp. 37-51.
 34. Stacey N. (1980). The sociology of the entrepreneur, Ed. McMaster University, Canada.
 35. Stevenson H., M. Roberts y H. Grousbeck (1999). New business ventures and the entrepreneur. 5th Edition. Ed. Irwin. USA.