

## APORTES A LA CARACTERIZACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EMPREENDEDOR DE LOS ESTUDIANTES DE LA KONRAD LORENZ\*

SERGIO PULGARÍN\*\*  
MARLENY CARDONA A.\*\*\*

### RESUMEN

*El emprendimiento desde las Instituciones de Educación Superior –IES- es una preocupación nacional y local. El objetivo de este artículo es caracterizar el comportamiento emprendedor de los estudiantes de pregrado de todas las facultades en la Fundación Universitaria Konrad Lorenz, a través de una de las herramientas homologadas internacionalmente en la búsqueda del Perfil emprendedor, conocida como CCE o Características del Comportamiento Emprendedor en el contexto científico del emprendimiento, y diseñada por la Organización de las Naciones Unidas a través de EMPRETEC, programa diseñado para la investigación y el fomento del emprendimiento. Este proceso de investigación se desprende originalmente de las construcciones teóricas de McClelland, acerca de los factores motivacionales y de su teoría de las necesidades, las cuales han sido asociadas directamente al comportamiento emprendedor gracias a que el autor desarrolló sus investigaciones utilizando empresarios de diferentes sectores como sujetos de estudio. La **metodología** permite caracterizar el comportamiento de los emprendedores mediante la evaluación de 10 factores asociados a las necesidades de logro, afiliación y poder. **Resultados:** La consulta a los estudiantes muestra un énfasis hacia el logro como prioridad para su profesionalización.*

**Palabras clave:** *Emprendimiento, perfil emprendedor, comportamiento emprendedor, motivaciones.*

### ABSTRACT

*Entrepreneurship in Higher Education is a national and local concern. This article aims to characterize the entrepreneurial behavior of undergraduates from all faculties in Konrad Lorenz University, through an internationally approved tool to diagnose the Entrepreneur Profile,*

---

\* Este artículo es resultado de la investigación Caracterización del comportamiento emprendedor de los estudiantes de la Konrad Lorenz 2010-2011. Los estudiantes que participaron fueron Iván Rativa, Sara Becerra y Patricia Bonza.

\*\* Profesor de la Universidad del Rosario.

\*\*\* Profesora investigadora de la Konrad Lorenz, Fundación Universitaria.

known as CCE or Entrepreneur Behavioral Characteristics in the scientific context of entrepreneurship, and designed by the United Nations through the EMPRETEC program for research and promotion of entrepreneurship. This research follows the theoretical constructs originally developed by McClelland, about motivational factors and his theory of needs, which have been linked directly to entrepreneurial behavior by the author as he developed his research with business people from different sectors as study subjects. The **methodology** characterizes the behavior of entrepreneurs by assessing 10 factors associated with the need for achievement, affiliation and power. **Results:** Students show an emphasis towards achievement as a priority in their higher education.

**Key words:** Undertaking, enterprising profile, Entrepreneur Behavior, motivation.

## RESUMO

*Empreendedorismo no Ensino Superior é uma preocupação nacional e local. O objetivo deste trabalho é caracterizar o comportamento empreendedor dos alunos de graduação de todas as faculdades da Fundação Universidade de Konrad Lorenz, através de uma ferramenta aprovado internacionalmente para diagnosticar o perfil empreendedor, conhecido como CCE ou Características de Comportamento Empreendedor no contexto científico do empreendedorismo, e concebido pela Organização das Nações Unidas através do programa EMPRETEC projetado para pesquisa e promoção do empreendedorismo. Este processo de pesquisa segue as construções teóricas originalmente desenvolvidas por McClelland, sobre os fatores motivacionais e sua teoria das necessidades, que foram ligados diretamente ao comportamento do empreendedor pelo autor como ele desenvolveu sua pesquisa com empresários de diferentes setores como sujeitos do estudo. A metodologia caracteriza o comportamento dos empreendedores, através da avaliação de 10 fatores associados à necessidade de sucesso, afiliação e poder. Resultados: Os alunos mostram uma ênfase para a realização como uma prioridade em seu ensino superior.*

**Palavras chaves:** Empreendedorismo, Perfil Empreendedor, o comportamento empreendedor, motivações.

**JEL: M19**

## INTRODUCCIÓN

El individuo desarrolla la creatividad en todas las dimensiones de su vida, especialmente cuando busca satisfacer sus necesidades y deseos; con base en su juicio y percepciones personales lucha por las metas que se propone según su personalidad. El comportamiento emprendedor, evidencia la capacidad de creación y desarrollo de ideas exitosas, parte de un proceso de formación con capacidades para el alcance de objetivos.

El emprendimiento ha cobrado una creciente relevancia en las agendas académicas, de investiga-

ción y gubernamentales del último quinquenio por su capacidad para empujar el desarrollo económico y los procesos de innovación en los países. En Colombia se han formalizado marcos regulatorios como la Ley 1014 de 2006 para el fomento a la cultura empresarial<sup>1</sup>, e instituciones de todo tipo para el fomento al emprendimiento empresarial.

La importancia del emprendimiento para gobiernos, sectores académicos y empresariales se

<sup>1</sup> Donde se establece entre otros aspectos que la enseñanza de temáticas relacionadas al emprendimiento particularmente asociado a los negocios es de carácter obligatorio en las diferentes instituciones de educación en todos los niveles.

hace evidente en los reportes del Global Entrepreneurship Monitor<sup>2</sup>, donde se entiende el emprendimiento como un fenómeno integrado por tres marcos esenciales: 1) El individuo, 2) las empresas, y 3) el marco institucional, económico y político dentro de la sociedad; estos, de manera sinérgica pueden soportar y catalizar el desarrollo económico de los países.

Hay tres categorías principales para clasificar los estudios de emprendimiento según su ámbito disciplinar (Stevenson & Jarillo, 1990; Varela, 2008). En primera instancia el psicológico que por su connotación se aproxima a los aspectos comportamentales y característicos del individuo que puede desarrollar una actuación emprendedora tipificada a cualquier tipo de organización incluyendo la empresarial. El segundo enfoque se refiere a los aspectos de orden sociocultural, es decir a la relación existente entre el medio entendido como entorno y como este afecta sistemáticamente el surgimiento de las empresas. El tercer enfoque obedece a las aproximaciones realizadas por inherentes al abordaje del emprendimiento como un problema económico tomando como sustento la tesis de Shumpeter (1934) acerca del fenómeno de la “destrucción creativa” como patrón estructural del emprendimiento y la formulación de nuevos negocios en contextos de mercado.

Ámbito psicológico. Desde el ámbito psicológico, se estructura el emprendimiento como una cualidad de la personalidad distinta del resto de la población inherente específicamente a las personas que deciden crear empresa. Los trabajos relacionados con el tema se sustentan en su origen gracias a los estudios de teóricos tales como McClelland (1961), Collins, Moore y Unwalla (1964) y posteriormente los trabajos de Bihde (2000) y Timmons, Spinelli (2008). Para todos los casos sus investigaciones convergen

en la definición de rasgos de personalidad emprendedora asociados a factores tales como motivación al logro, propensión a asumir riesgos, necesidad de independencia, locus de control interno, intuición y visión de futuro y desarrollo de iniciativa.

Ámbito sociocultural. Esta perspectiva supera la aproximación individualista del emprendedor para focalizarse en los factores determinantes del entorno como lo son aspectos culturales y religiosos, las estructuras sociopolíticas y las relaciones industriales (Morris, Davis & Allen, 1994; Fackeldey, 1992 & 1995; Verstraete, 1999; Torrés, 2001) entre otros aspectos que influyen en el emprendedor y sus características particulares.

Con respecto al ámbito sociocultural posee un planteamiento más relacionado con el contexto, es decir que las nuevas empresas emergen fundamentalmente de factores externos tales como el marco institucional y factores socioculturales, los cuales respecto de la situación dada en el entorno pueden favorecer o desfavorecer la creación de nuevas empresas así como también la toma de decisión acerca de ser empresario o no serlo. Hablar de teorías de emprendimiento en un enfoque sociocultural es hablar fundamentalmente de 5 aproximaciones, a saber, Teoría del rol, teoría de redes, teoría de la organización incubadora (Cooper, 1985; Cooper & Dunkelberg, 1985) teoría institucional (Zucker, 1987) y teoría de la marginación.

La teoría de la organización incubadora se refiere a que el fenómeno de la empresa emerge derivado de la experiencia y desarrollo que ha generado el creador a través de su bagaje profesional en otras empresas, establece como condición misma la experiencia, la ocupación y conocimiento adquiridos como fuente principal para la constitución del nuevo negocio, de hecho este nuevo negocio resulta ser un derivativo de las estructuras de negocio conocidas por el fundador.

<sup>2</sup> Este proyecto hace una evaluación anual de la actividad emprendedora en más de 85 países.

Posiblemente la teoría con el desarrollo conceptual más consistente referente al fenómeno de entornos normativos, que para el contexto se refiere al estudio de los factores ambientales que influyen la función empresarial y la creación de empresas sea la institucional. Estos factores a su vez se desarrollan en dos tipologías, los formales asociados a políticas, normas legales y económicas y figuras de contrato, y las informales que obedecen al conjunto de acciones de fondo ejecutadas por los actores que a su vez definen las variables del contexto.

Otra perspectiva del problema se sustenta en la teoría de la marginación. Según este enfoque los individuos marginados o inadaptados son particularmente más propensos a convertirse en empresarios. En concordancia con el modelo GEM (1999) estos individuos obedecerían a la categoría de empresarios por necesidad asociados a grupos minoritarios tales como inmigrantes, étnicos, desempleados o religiosos, los cuales por su condición social marginal buscan en la constitución y desarrollo de empresas el mecanismo adecuado no solo para el mejoramiento de las condiciones económicas propias sino también para el logro de una posición social. En otras palabras el individuo marginal opta por la decisión de constituir una empresa gracias a la connotación negativa que le da entre otros aspectos su condición social como lo mencionan los estudios de Evans y Leighon (1989) y de Bogenhold (1990).

La teoría de redes se aproxima a la relación existente entre las redes sociales en las que se desenvuelve el individuo y el proceso de creación de empresas, este supuesto establece que dichas interacciones son vitales para la identificación de oportunidades y el logro de los recursos necesarios además de constituirse como el mecanismo fundamental de información para el logro de organizaciones emergentes.

Uno de los principales aportes en este campo fue el estudio de atributos por regiones que llevó a la

construcción de la taxonomía del emprendedor logrado por Torr s (2001) mediante un estudio sistemático de las características que presentan los emprendedores en diferentes regiones del mundo: a saber países anglosajones, países orientales y africanos y de Europa del sur. Torr s (2001) menciona enfáticamente la importancia de no estigmatizar el emprendedor a arquetipos particulares de orden netamente occidental, sino por el contrario comprenderlo desde una perspectiva amplia e inherente a su contexto.

En términos de clasificación Torr s (2001) establece 4 tipologías, a saber: a) emprendedor liberal; b) emprendedor en red; c) emprendedor corporativista; y d) Emprendedor informal (figura 1). El emprendedor liberal y el emprendedor en red se refieren a una aproximación moderna del emprendedor. En contraparte el corporativista, y el informal se refieren a una perspectiva tradicional del emprendedor.

 mbito económico. El abordaje del emprendimiento desde este ámbito se resume en la explicación de la función empresarial y la creación de empresas en el marco de la perspectiva económica, para ello tiene como sustento los trabajos realizados por Schumpeter (1944), la teoría de la firma con Williamson (1991) y el modelo de costo de oportunidad de cara al inversionista. En este mismo sentido, están los trabajos en términos de emprendimiento y economía desarrollados por Kirzner (1973) en su ya conocida teoría del empresario donde propone que el empresario es el motor interno de la economía de un país, donde aprovecha oportunidades y obtiene ganancias que a su vez se convierten en oportunidades de negocio para otros. El autor introduce el recurso humano dentro de la figura de capital humano, el cual está catalogado dentro de la categoría de recurso productivo. Este no es capaz de generar negocios por sí solo, necesita del emprendimiento como fuente.

A pesar de la pertinencia de todos estos enfoques, el más congruente con la construcción de

perfiles asociados a la personalidad y comportamiento del individuo es el psicológico. Al analizar los referentes teóricos desde la psicología hacia el emprendimiento se observa que el fenómeno ha sido estudiado como una cualidad de la personalidad inherente a las personas que particularmente toman la decisión de crear empresa, la cual, al mismo tiempo se expone como un distintivo del común de la población. Los avances más relevantes en el tema se sustentan en los trabajos de McClelland (1961), Collins, Moore y Unwalla (1964) y más recientemente las aproximaciones de Bhide (2000) y Timmons & Spinelli (2008). Para todos los casos sus investigaciones convergen en la definición de rasgos de personalidad emprendedora asociados a factores tales como motivación al logro, propensión a asumir riesgos, necesidad de independencia, locus de control interno, intuición y visión de futuro y desarrollo de iniciativa.

De los referentes mencionados, se elige a McClelland (1961). Este autor plantea, que la motivación está condicionada por las necesidades de las personas, constituyéndose como el punto de partida de los patrones de comportamiento de los individuos (Gibson, J.; Ivancevich, J.; Donnelly, J., 1984). Una necesidad no satisfecha crea una tensión al interior del individuo que origina estímulos dentro del mismo, dando como resultado la generación de un comportamiento de búsqueda de metas específicas, que de lograrlo satisfarán la necesidad llevando a la reducción de la tensión (Robbins, 1999). Al observar este análisis desde la perspectiva del emprendedor se evidencia que las características propias del individuo se complementan directamente con la orientación del emprendedor, de hecho este desarrolla una fuerza interna, la cual, a pesar de las adversidades se mantiene constante para el logro de sus objetivos.

McClelland (1961) encontró que el individuo tiene diferentes motivaciones, pero rara vez todas con

la misma fuerza. Una persona puede tener una alta necesidad de afiliación, baja necesidad de poder y una necesidad moderada por el logro, este tipo de persona tendería a pensar más en amistad que en hacer un buen trabajo y controlar a otros, etc. Su motivación al trabajo sería en un orden diferente a la de un empleado con alta necesidad de logro y baja necesidad de afiliación y de poder. El autor establece que esas necesidades son aprendidas de los padres o de las culturas. Derivado de su reflexión global del problema descubrió diferentes patrones de necesidades para diferentes culturas, por ejemplo en Latinoamérica la necesidad de poder y control son factores dominantes, a su vez en India la necesidad de poder prevalece en los individuos. Las investigaciones han aportado la base para desarrollar el perfil de las personas sobre la necesidad de logro y ha señalado la complejidad para la motivación para los logros, (Osland *et al.*, 2007), las cuales posteriormente han tenido implicaciones en conocimiento y comprensión de los empresarios a nivel internacional.

El programa EMPRETEC de las Naciones Unidas para el fomento del emprendimiento, aporta importantes reflexiones desde la tipificación de las motivaciones de McClelland. EMPRETEC ha materializado una serie de herramientas para analizar el comportamiento emprendedor a la luz de estos preceptos, una de ellas conocida como Características del Comportamiento Emprendedor (CCE); una de las más utilizadas por los departamentos y centros de emprendimiento a nivel local y latinoamericano.

Con base en el CCE, el Centro de Desarrollo Empresarial de la Escuela de Negocios desarrolló el proyecto *Caracterización del comportamiento emprendedor de los estudiantes de la Konrad Lorenz 2010-2011*. Este artículo presenta la metodología, los resultados y las conclusiones del mismo en los siguientes apartes.

## METODOLOGÍA

El estudio tiene por origen las inquietudes de la Konrad Lorenz, Fundación Universitaria, en relación al desarrollo de competencias de emprendimiento en los estudiantes. Este escenario requiere de una fuente de información adecuada que valide cuáles serían esas competencias necesarias a desarrollar, asumiendo el supuesto de que todo individuo posee en algún grado comportamientos emprendedores traducibles en competencias para el emprendimiento de negocios. Para ello el instrumento debe medir en un momento del tiempo variables que permitan identificar cuál es el perfil o el comportamiento como emprendedores de los estudiantes, con el fin de proyectar unas metas de desarrollo de esos perfiles en un periodo de tiempo.

El estudio desarrolla una metodología mixta (cuantitativo y cualitativo) comprende una calificación de variables asociadas a situaciones donde el entrevistado debe calificar en un valor numérico según su consideración para después valorar los resultados con técnicas de medición estadística.

### Diseño metodológico

La investigación adopta métodos prácticos y analíticos para la consulta, a través de un cuestionario estándar de autoevaluación realizado a estudiantes de cada una de las carreras de la Konrad Lorenz. Es necesario el desarrollo de un tipo de diagnóstico inicial que permita valorar los “perfiles emprendedores” de los estudiantes en general de la Universidad. La pregunta orientadora es “¿Cuál es el comportamiento emprendedor de los estudiantes de la Konrad Lorenz de acuerdo con la aplicación de la herramienta CCE?”

Ante este requerimiento se determinó que la herramienta más pertinente, por su validez científica y congruencia con la información requerida es *preparándose para emprender*. Esta prueba desarrollada por el programa para el fomento al emprendimiento de las Naciones Unidas (EMPRETEC) consta de

varios componentes para valorar aspectos tales como comportamiento emprendedor, habilidades emprendedoras y perfil emprendedor. Uno de ellos conocido como Características del Comportamiento Emprendedor o por sus siglas (CCE) relaciona el modelo teórico de necesidad de McClelland, con un conjunto de variables asociadas a la personalidad del emprendedor, que validadas mediante un cuestionario estructurado de 55 preguntas, dan como resultado una caracterización del comportamiento del individuo categorizado en 10 variables asociadas a emprendimiento.

Procedimiento. El proyecto de investigación se desarrolló en 3 fases fundamentales: 1) Levantamiento de la información inicial: Los datos iniciales son inherentes al cálculo del total de la población a analizar que para el caso se refiere al número total de estudiantes activos en el pregrado, con esta información se procede a identificar el tamaño de la muestra representativa en función de a) El margen de error esperado y b) el nivel de confianza esperado; 2) Aplicación de la prueba. El diseño metodológico mismo de la prueba consta de preguntas de control y márgenes de corrección que le permiten agregar un mayor grado de objetividad a la hora de la obtención de resultados. Después, la tabulación y análisis de los resultados de investigación: Con la información obtenida en la aplicación de las encuestas se procede a ingresar la información a un aplicativo estadístico que permita el desarrollo de su análisis, el aplicativo puede ser SPSS o Statgraphics. Finalmente, los resultados se obtienen de dos fuentes: 1) La clasificación de características de comportamiento proveniente del cuestionario, la cual contiene su propio parámetro de evaluación de datos, expresados en un análisis gráfico de las 10 características del comportamiento emprendedor. Y 2) Las relaciones y correlaciones que se puedan encontrar resultado de la asociación de los datos demográficos y psicográficos del entrevistado con los resultados del CCE.

Validación del instrumento. El nivel de consistencia interna de la prueba fue evaluado obteniendo como

resultado un Alfa de Cronbach<sup>3</sup> de 8,87. Resultado suficiente para determinar que la prueba es consistente y que se puede proceder con confianza a la aplicación de la misma.

Definición operacional de las variables. Con respecto al escenario de las variables podemos dividir las en dos categorías principales: a) Las variables derivadas de las Características del emprendedor las cuales se denominan como variables psicográficas y b) Las variables adicionales las cuales se incluyen para profundizar en los resultados, las cuales llamaremos variables demográficas. Cabe anotar que para la exposición de las mismas en este documento se procede a presentarlas en el mismo orden en el que fueron desarrollados los cuestionarios con el fin de establecer un criterio de orden aceptable para el levantamiento de la información.

Variables demográficas. En la investigación están directamente relacionadas con las características del comportamiento emprendedor, ya que al evaluar sexo, edad, género, etcétera se puede llegar a obtener resultados aun más segmentados de cada uno de los estudiantes dentro de la muestra de acuerdo a la clasificación establecida por McClelland. Los resultados de la investigación a obtener, arrojarán datos más exactos de acuerdo a la clasificación de las características del comportamiento y a la clasificación de los estudiantes dentro de las variables ya mencionadas.

Variables psicográficas. Estas variables de comportamiento permiten la clasificación del emprendedor desde su necesidad más fuerte. Estas se clasifican a partir de las reflexiones de McClelland sobre las motivaciones, cada una de ellas se operacionaliza en la tabla 1.

**Tabla 1** Variables Psicográficas

| Tipo de necesidad         | Variable                                   | Explicación   |
|---------------------------|--|---|
| Necesidades de logro      | Ser persistente.                           | Implica actuar frente a un gran desafío, actuar repetidamente y estar al tanto de la estrategia utilizada para afrontar el mismo. De la misma forma la superación de obstáculos haciéndole frente a estos, conlleva a los grandes emprendedores a alcanzar sus metas y objetivos.   |
|                           | Oportunidades e iniciativa.                | Las circunstancias no son un motivador para los emprendedores; un emprendedor actúa por iniciativa adelantándose a los hechos, aprovechando oportunidades y tomando delantera comprometido con su organización.   |
|                           | Riesgos calculados.                        | Un emprendedor calcula riesgos deliberadamente, evalúa sus alternativas, toma decisiones, actúa para reducir riesgos o controlar resultados.  |
|                           | Exigir eficiencia y calidad.               | La necesidad por realizar las cosas mejor y más rápidas, garantiza el cumplimiento de las normas de forma excelente, teniendo en cuenta procesos y requisitos para así cumplir y exceder las expectativas dentro de la organización.  |
|                           | Cumplir sus compromisos.                   | Un emprendedor valora la buena voluntad y resultados a largo plazo más que ganancias a corto plazo. Su esmero y sacrificio personal por la realización de una labor permite realizar las tareas más exigentes, así como su esfuerzo para satisfacer a su equipo de trabajo y clientes.  |
| Necesidades de afiliación | Planificar sistemáticamente.               | Para la toma de decisiones es necesario estipular tiempo de entrega de proyectos dentro de la organización, asignar tareas y hacer revisión de planes de acuerdo a las expectativas y recursos.   |
|                           | Buscar información.                        | Recurre a fuentes de información útiles para la empresa en cuanto a toma de decisiones se refiere. También un buen emprendedor se asesora de personas expertas que le aseguren una buena retroalimentación para llevarlo a cabo en la organización.   |
|                           | Fijar metas.                               | Este se mide en torno a los retos personales los cuales son impulsados por las metas y objetivos que se fija el emprendedor, ya que tiene una visión clara y una necesidad de poder que permite que en el largo y el corto plazo se esfuerce por conseguirlas.  |
| Necesidades de poder      | Ser persuasivo y construir redes de apoyo. | La habilidad para formular estrategias le da la capacidad de influir en otros y en el curso de la organización de acuerdo a la situación que afronte, también delega a personas clave que pueden tener un alto impacto en el ambiente organizacional y el desempeño del equipo de trabajo para alcanzar los objetivos propuestos. |
|                           | Autoconfianza e independencia.             | Expresa confianza en su propia habilidad para enfrentar los retos y alcanzar el éxito de la compañía; al buscar la autonomía y el control de las reglas, atribuye a sí mismo y a su conducta las causas del éxito y sus fracasos.   |

Fuente: sistematización propia con base en McClelland (1961)

3 El Alfa de Cronbach es un método de consistencia interna para estimar la fiabilidad de pruebas, escalas, o test (Ledezma, Molina & Valero, 2002).

McClelland sostiene que un emprendedor posee una alta motivación al logro, que lo impulsa a mejorar, afrontar obstáculos y calcular. Al estar orientada al logro, esta persona siente necesidad de enfocarse en sí misma y busca optimizar su propio desempeño. Los emprendedores tendrían una alta necesidad de logro y baja necesidad de poder, mientras que los altos directivos tendrían alta necesidad de poder y baja necesidad de logro (Ollé, M., *et al.*, 1997).

### Población objetivo y diseño muestral

Una vez identificado el instrumento y adaptado a las necesidades del estudio, se estableció la muestra representativa en función del total de la población como se observa en la tabla 1. Con un

grado de confianza de 95% y un margen de error del 5% se requirió del desarrollo de 325 pruebas para lograr la representatividad requerida.

Se realiza un muestreo aleatorio simple, en el cual se toma toda la población de la universidad y se divide proporcionalmente al total de estudiantes por programa inscritos en el periodo 2009 - II. Ello corresponde a un total de 1.979 estudiantes de pregrado, de los cuales un 69% pertenece a Psicología, un 20% a Negocios Internacionales, Ingeniería de Sistemas con un 5% y Mercadeo, Matemáticas e Ingeniería Industrial cada una con un 2%. Siendo así, se estima una muestra total de 322 estudiantes teniendo un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95% (véase tabla 2).

**Tabla 2**

Distribución de la muestra de investigación

| Programa | Ingeniería de sistemas | Ingeniería industrial | Matemáticas | Mercadeo | Negocios Internacionales | Psicología | Total |
|----------|------------------------|-----------------------|-------------|----------|--------------------------|------------|-------|
| Muestra  | 16                     | 6                     | 6           | 8        | 63                       | 223        | 322   |

### Análisis de datos

El análisis de resultados se basó en el uso de instrumentos de medición estadísticos, análisis de relación y correlación de variables y consecuentemente la técnica de análisis de resultados propia del instrumento de investigación. Se utilizará el software de análisis estadístico SPSS el cual permita y facilita el logro de los resultados esperados. Así mismo, resultados, en primera instancia se expondrán los análisis propios a la naturaleza de la prueba para poder determinar los niveles correspondientes de confiabilidad. Además, en análisis de datos en cada una de las razones que se relacionaron previamente se realizó utilizando el programa SPSS, para lo cual se hizo necesario realizar un proceso de codificación de variables de la siguiente forma: 1) Codificación de carreras de la Konrad Lorenz (Psicología, Administración

de Negocios Internacionales, Ingeniería Industrial, Mercadeo y Matemáticas); 2) la jornada a la que pertenece el estudiante (diurna o nocturna); 3) semestre al cual pertenece el estudiante; 4) Clasificación según género; 5) se pregunta por la posibilidad de negocio ya constituido y por el referente familiar de empresario. Finalmente en esta parte se le interroga por la relación familiar y el lugar de nacimiento.

## RESULTADOS

### Análisis de datos demográficos

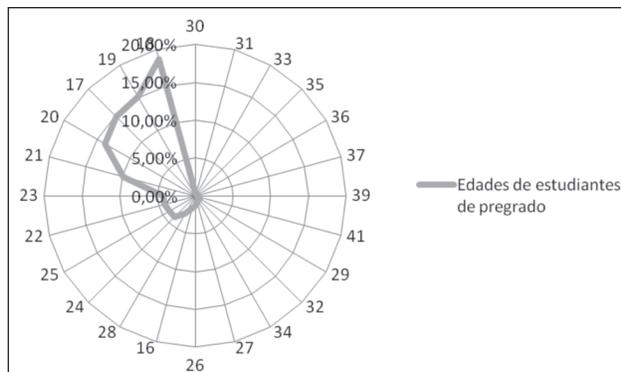
En este estudio se encontró que el promedio de edades de los estudiantes de la Konrad Lorenz es de 20 años, siendo los más representativos 18 años con el 18,75%, 19 años con el 15,13%,

17 años con el 14,80% y 20 años con el 13,82%, todas las demás edades están por debajo del 10% en el total analizado (véase figura 2). De acuerdo a estas cifras, el estudiante promedio de la Konrad Lorenz es favorablemente joven y su proceso de formación está apenas comenzando.

El segundo factor a analizar es el género. Se logró identificar que el 72,7% de la población son mujeres mientras que un 27,30% corresponde a hombres. De esto se puede concluir varias cosas, la primera y más visible es que la mayoría de la población es mujer luego esto podría mostrar una inclinación de los resultados hacia ciertas capacidades que son más marcadas en las mujeres que en los hombres como lo son planeación sistemática y fijación de metas.

El tercer aspecto es el asociado a la jornada, este se constituye como un factor de contraste donde se busca observar la diferencia de CCE de los estudiantes en el caso de ser de la jornada nocturna o diurna. Los resultados mostraron una marcada tendencia de estudiantes en la jornada diurna con un 65,79% y un 34,21% para los de la jornada nocturna. Los resultados de fondo acerca de la comparación mencionada se expondrán en la siguiente sección.

**Figura 1.** Distribución de edades de los estudiantes de pregrado de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz



El cuarto aspecto indaga acerca de la constitución de negocios, preguntado si el entrevistado

es o no empresario. Esta pregunta pretende buscar el marco de foco del CDE, pues si la mayoría de estudiantes muestra un perfil empresarial débil, el desarrollo de programas para el fomento del emprendimiento y creación de negocios debería ser favorecido por la institución. Si por el contrario resulta la mayoría siendo empresarios entonces el camino será el desarrollo de estrategia hacia el fortalecimiento empresarial y la incubación de negocios constituidos. Los resultados mencionan que tan solo el 4,28% de la población posee una empresa formalmente constituida, contra un 95,72% que no la posee, siendo el camino de acción más conveniente el primero en mención.

El quinto aspecto gira en torno a la constitución de negocios y la trayectoria familiar del entrevistado. Con esta pregunta se buscaba precisar si los estudiantes tienen o no familiares que les puedan servir como potenciales mentores e impulsores para la constitución de sus propios negocios. Los resultados muestran que el 62,5% de los entrevistados tienen familiares con empresa, esto marca una tendencia y facilita en el terreno el emprendimiento, pues el ejemplo en otros individuos y los casos particulares es un muy buen camino para inducir a las personas al desarrollo de iniciativas emprendedoras.

Como complemento se indagó acerca de qué tipo afiliación existe con el familiar que es empresario, los resultados muestran que un 22,37% son padres, 4,93% hermanos, abuelos 1,32%, 24,67% tíos, 8,55% otros, y el restante 38,16% registraron no tener familiares empresarios. Es interesante observar que la mayor tendencia se genera hacia familiares cercanos como padres y tíos por la identificación de oportunidades de negocio, pues cuando se tiene alguien en la familia que haya constituido uno de estos, se pueden construir nuevas oportunidades que se fortalecerán en un proceso de integración hacia adelante y hacia atrás.

## Análisis por semestre

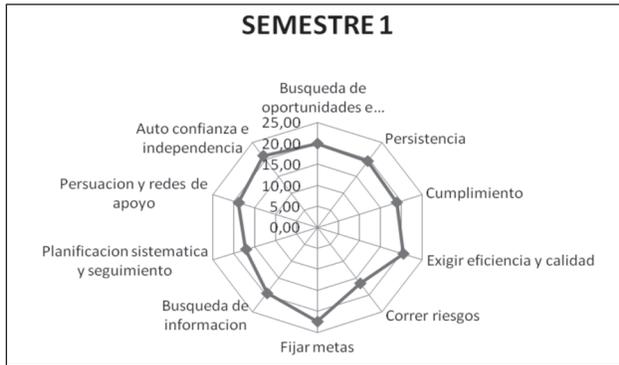
**Tabla 3**  
Promedio de características relevantes por semestre

| <b>Promedio de características relevantes de los estudiantes por semestre</b> |  |                             |                         |   |   |   |
|---|--|-----------------------------|-------------------------|---|---|---|
| Primer semestre   | Exigir eficiencia y calidad            | Correr riesgos              | Fijar metas             | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             | Auto confianza e independencia          |
|   | 20,53                                  | 16,53                       | 22,47                   | 17,07                                   | 18,80                                   | 21,00                                   |
| Segundo semestre  | Cumplimiento                           | Correr riesgos              | Fijar metas             | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             | Correr riesgos                          |
|   | 17,24                                  | 15,09                       | 19,01                   | 14,94                                   | 15,84                                   | 17,72                                   |
| Tercer semestre   | Cumplimiento                           | Correr riesgos              | Fijar metas             | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             |   |
|   | 18,07                                  | 15,27                       | 18,27                   | 14,93                                   | 15,20                                   | 18,27                                   |
| Cuarto semestre   | Cumplimiento                           | Exigir eficiencia y calidad | Correr riesgos          | Fijar metas                             | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             |
|   | 17,13                                  | 16,97                       | 15,13                   | 19,10                                   | 14,84                                   | 15,68                                   |
| Quinto semestre   | Cumplimiento                           | Exigir eficiencia y calidad | Correr riesgos          | Fijar metas                             | Búsqueda de información                 | Planificación sistemática y seguimiento |
|   | 19,00                                  | 18,60                       | 16,80                   | 18,40                                   | 16,40                                   | 15,40                                   |
| Sexto semestre  | Búsqueda de oportunidades e iniciativa | Cumplimiento                | Correr riesgos          | Fijar metas                             | Planificación sistemática y seguimiento | Auto confianza e independencia          |
|   | 17,39                                  | 19,22                       | 17,06                   | 20,72                                   | 16,56                                   | 17,39                                   |
| Octavo semestre   | Persistencia                           | Correr riesgos              | Fijar metas             | Búsqueda de información                 | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             |
|   | 17,44                                  | 14,50                       | 18,44                   | 17,44                                   | 15,19                                   | 14,56                                   |
| Noveno semestre   | Persistencia                           | Fijar metas                 | Búsqueda de información | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo             | Auto confianza e independencia          |
|   | 18,33                                  | 21,00                       | 17,67                   | 17,33                                   | 16,33                                   | 18,33                                   |

Las personas que están en primer semestre están construyendo los referentes en cuanto a tomar decisiones y crear estrategias para lograr alcanzar sus objetivos, ya que como se ve en los resultados, tienen un promedio bajo en cuanto a correr riesgos, planificar sistemáticamente y

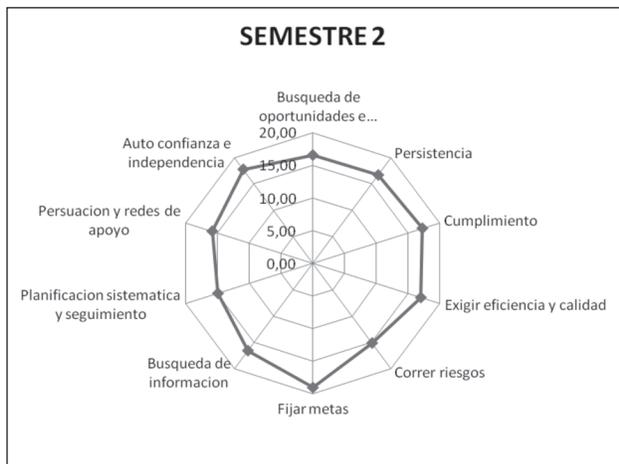
tejer redes de apoyo. Esto se debe a que una persona que hasta ahora está empezando a estudiar sabe que tiene que llegar a cumplir unos objetivos, unas metas, pero lo que no sabe es cómo llegar a hacerlo y qué apalancadores utilizar para esto.

**Figura 2.** Resultados de primer semestre.



Los estudiantes de segundo semestre arrojan resultados iguales que los estudiantes de primer semestre en cuanto a sus características como emprendedores, esto puede ser causa de que tanto los estudiantes de primero como de segundo semestre tienen ideales parecidos en cuanto a su vida, con la diferencia que estos estudiantes ya no tienen una visión de eficiencia y calidad y en cambio se enfocan más en el cumplimiento de sus compromisos ya que esta característica permite realizar tareas más exigentes debido a su entrega y sacrificio personal logrando satisfacer a su equipo y a sus clientes.

**Figura 3.** Resultados de segundo semestre



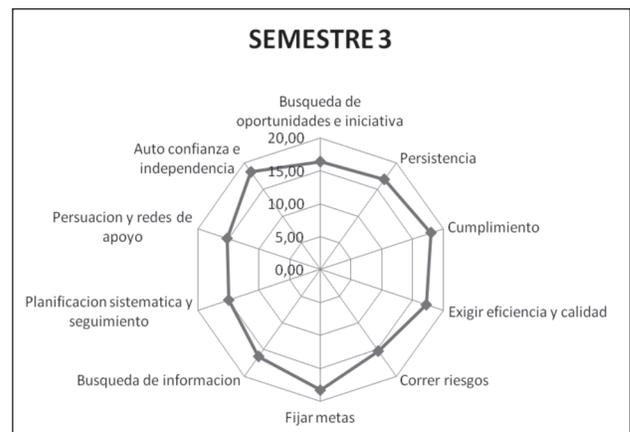
Por otro lado los estudiantes de segundo semestre muestran un promedio muy bajo en cuanto a lo que se refiere a redes de apoyo, planificación sistemática y correr riesgos esto debido a su habilidad

para formular estrategias y tomar decisiones no está aún muy desarrollado y les cuesta tener estas características en un promedio alto.

Las características de un emprendedor de tercer semestre son iguales a las de un emprendedor de segundo semestre pero en un promedio más alto, esto es debido a que un estudiante que está en tercer semestre ya tiene sus metas y objetivos más definidos y sus características y habilidades se fortalecen cada vez más, ya que encuentra que sus necesidades de logro de poder y de afiliación son cada vez más importantes para su vida profesional y cotidiana (véase tabla 3).

Las características en los estudiantes de este semestre que ocupan promedios bajos son correr riesgos, planificación sistemática y redes de apoyo pero en comparación con los estudiantes de segundo semestre, lo que quiere decir que estos estudiantes en tercer semestre ya empiezan a adquirir habilidades y destrezas que ayudan a desarrollar más sus características de emprendedor (véase tabla 2).

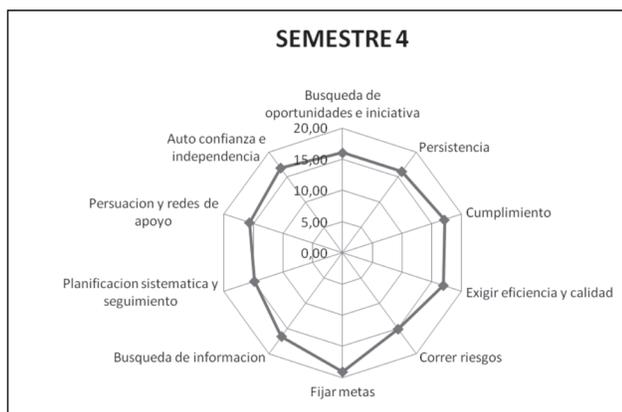
**Figura 4.** Resultados de tercer semestre.



Los estudiantes de cuarto semestre empiezan a mostrar resultados interesantes en cuanto a sus características emprendedoras ya que se resalta el fijar metas lo que quiere decir que a este nivel de formación académica los emprendedores tienen retos personales que son impulsados por las

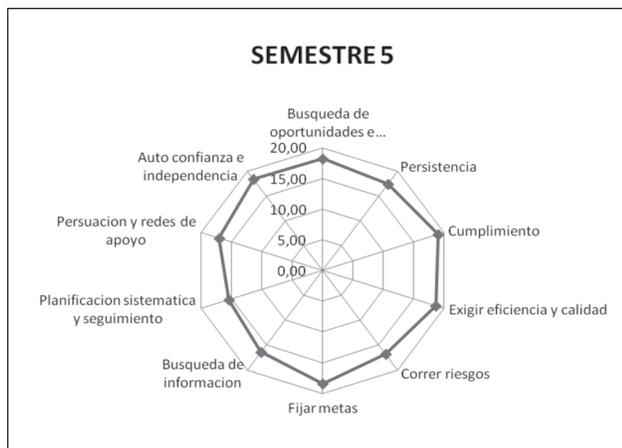
metas y objetivos que se fijan, y una necesidad de poder que permite el esfuerzo constante del emprendedor, además se destacan otras características como el cumplimiento y exigir eficiencia y calidad lo que quiere decir que el emprendedor siente la necesidad de hacer las cosas mejores y más rápidas pero a la vez se sacrifica y se esmera por conseguir lo que se propone.

**Figura 5.** Resultados de cuarto semestre.



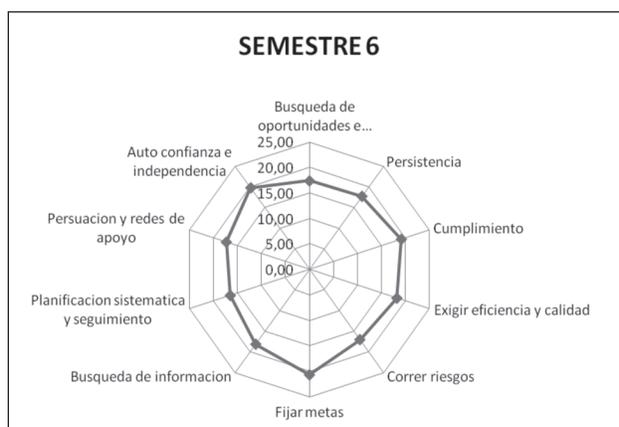
En cuanto a las características que obtuvieron un promedio bajo se puede decir que coincide con los resultados arrojados en los anteriores semestres esto se puede deber a que se desarrollan y se crean habilidades más altas en otras características y los estudiantes no se enfocan mucho por saber tomar decisiones y formular estrategias (véase cuadro).

**Figura 6.** Resultados de quinto semestre.



El avance en el ciclo o proceso académico muestra características que van ligadas a la necesidad de logro y planificación ya que como se puede ver en los resultados el cumplimiento y la exigencia de eficiencia y calidad son los promedios más altos junto con la fijación de metas, es importante resaltar que en los estudiantes de quinto semestre la fijación de metas ya no es tan alta como en los anteriores semestres y el perfil emprendedor se va modificando.

**Figura 7.** Resultados de sexto semestre.

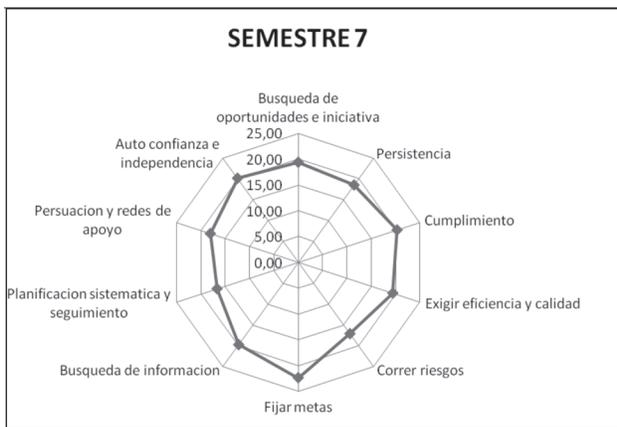


En características sobre correr riesgos, y planificación sistemática, lo que quiere decir que aunque se tenga alta necesidad de logro y planificación existe en las personas cierto temor al tomar decisiones, además en estudiantes de este semestre existe un bajo promedio en cuanto a búsquedas de información lo que quiere decir que la gente no recurre a fuentes de información útil en cuanto a toma de decisiones se refiere.

En la consulta a los estudiantes o emprendedores se ve muy marcadas características como la fijación de metas, el cumplimiento de compromisos y la autoconfianza e independencia, esto se debe a que estas personas ya confían más en sus habilidades para enfrentar retos y alcanzar el éxito de la compañía y el cumplimiento de compromisos se vuelve cada vez más fuerte como persona emprendedora que se esmera por cumplir el trabajo en equipo y la plena satisfacción de sus necesidades.

La planificación sistemática, la búsqueda de oportunidades e iniciativa y el correr riesgos son características que no están marcadas en personas de sexto semestre, esto puede ser debido a que se preocupan más por desarrollar habilidades para su autoconfianza y fijación de metas y aunque la búsqueda de oportunidades e iniciativa va ligada a la necesidad de logro estos estudiantes prefieren tener pleno cumplimiento en sus compromisos que adelantarse a los hechos y aprovechar las oportunidades que se les da en el momento.

**Figura 8.** Resultados de séptimo semestre.



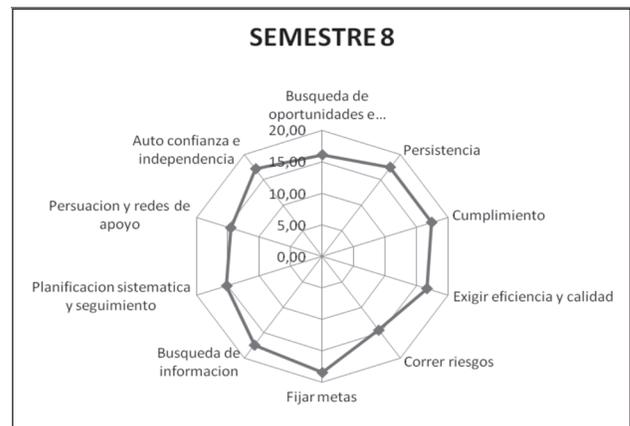
En este punto de la carrera profesional el fijar metas se vuelve algo cada vez más característico en el perfil del emprendedor, los retos personales crecen cada vez más ya que se tiene una visión clara y una necesidad de poder, lo que permite un esfuerzo constante en el emprendedor, el cumplimiento por su parte tiene que ver mucho en esto ya que se necesita de él para que la persona se esmere cada día más a conseguir lo que se propuso teniendo como aliada la autoconfianza ya que sin ella el emprendedor no sería capaz de enfrentar los retos y obstáculos que hay en el mundo.

A pesar de que un estudiante de este semestre tiene características muy buenas que lo caracterizan como un emprendedor que satisface todas las necesidades de poder, logro y planificación, tiene características que aun debe desarrollar como lo son la planificación sistemática, el correr

riesgos y la persuasión y redes de apoyo ya que estos particulares elementos característicos son fundamentales para la toma de decisiones en la compañía.

En estudiantes de octavo semestre entran a hacer parte características que antes no se habían mencionado como lo son la persistencia, la cual es fundamental para saber actuar frente a grandes desafíos, siendo capaz de superar obstáculos para alcanzar las metas fijadas, característica que aun sigue siendo alta en los estudiantes, aquí a comparación de los estudiantes de quinto semestre la búsqueda de información es una característica con un promedio más alto lo que significa que estos estudiantes ya se preocupan por recurrir a fuentes útiles que les permita tomar decisiones permitiendo que el correr riesgos, la planificación sistemática y las redes de apoyo se puedan convertir en características cada vez más fuertes en el perfil de una persona emprendedora.

**Figura 9.** Resultados de octavo semestre.

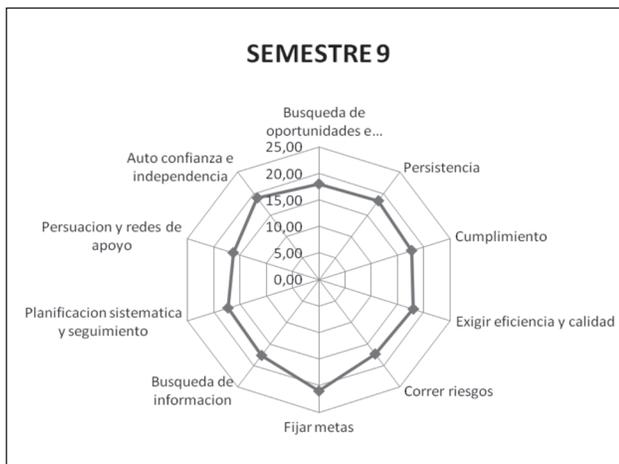


Aunque la búsqueda de información puede permitir que las características que van ligadas a la toma de decisiones suban el promedio en los emprendedores, aun son características que no son muy marcadas en el perfil del emprendedor y que hacen que este tenga cierto temor a la hora de satisfacer sus necesidades de poder, planificación y de logros.

En este punto del ciclo académico es cuando se puede tomar un mejor perfil, ya que estudiantes que cursan noveno semestre tienen una visión mucho más clara y sus metas y objetivos están mejores definidos es por esto que la característica que más se destaca es la de fijar metas, en cuanto a la persistencia y la autoconfianza se puede decir que son características que van unidas a fijar metas ya que para alcanzar lo propuesto, lo fijado, es importante tener confianza en las habilidades que se tiene siendo persistente en alcanzar lo que se espera, siendo capaces de superar obstáculos y enfrentando desafíos.

Características como la planificación y la persuasión de redes de apoyo aunque tengan un promedio bajo van a seguir siendo constantes en un emprendedor ya que siempre va a sentir cierta prevención al tomar decisiones, estas características deberían tener un punto de apoyo en la búsqueda de información pero al no tener esta capacidad, es muy difícil la superación del temor.

**Figura 10.** Resultados de noveno semestre.



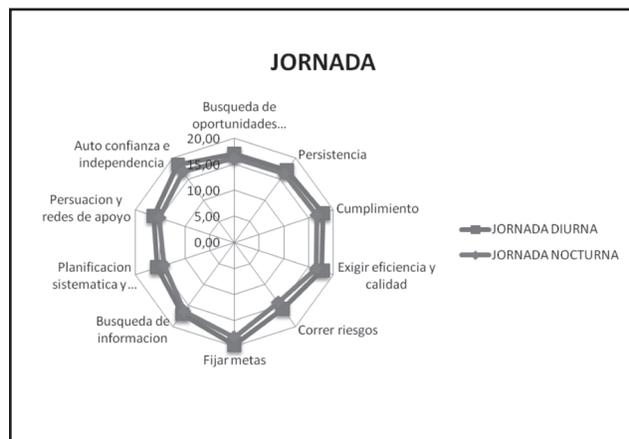
En conclusión se puede decir que el perfil de emprendedor en la Konrad Lorenz es de una persona que es persistente, se esmera, es autoconfiado e independiente que fija metas (necesidad de logro)

y sabe cómo hacer para alcanzarlas, pero que a su vez le da miedo tomar malas decisiones, le da miedo el fracaso y por eso no se arriesga, además no busca información y le falta ser más hábil para formular estrategias al crear una red de apoyo.

**Resultados por jornada**

Tanto estudiantes de jornada diurna como de jornada nocturna tienen un perfil de personas que tiene una necesidad de logro ya que son personas que luchan por fijar metas, cumplir con compromisos, tener autoconfianza, esto quiere decir que son personas que encuentran mayor grado de satisfacción al encarar una situación de esfuerzo, prefieren realizar labores que requieran mayor responsabilidad personal en donde puedan superar obstáculos; así mismo, este tipo de persona tiende a hacerse responsable de su propio éxito o fracaso y toma riesgos moderados (calculados). Según McClellan los emprendedores tienen una alta necesidad de logro y baja necesidad de poder lo que hace que un emprendedor nato esté impulsado por el logro, lo cual crea en esta persona una necesidad por enfocarse en sí mismo y la búsqueda por optimizar su propio desempeño.

**Figura 11.** Resultados de las jornadas diurna y nocturna.



**Jornada diurna**

**Tabla 4**  
Promedio de características más y menos relevantes de la jornada diurna

|              |                |             |   |                             |                                |
|--------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
| 17,91        | 15,76          | 19,65       | 15,60                                   | 16,31                       | 18,44                          |

**Jornada nocturna**

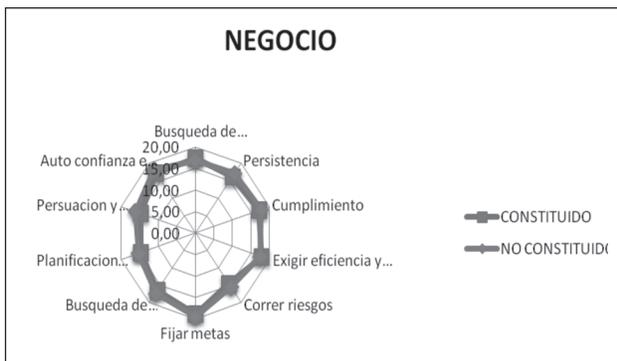
**Tabla 5**  
Características más y menos relevantes de los estudiantes de jornada nocturna

|              |                |             |   |                             |                                |
|--------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
| 16,67        | 14,29          | 18,31       | 14,25                                   | 15,16                       | 16,80                          |

**Resultado por constitución de negocio**

También es necesario recalcar que un emprendedor se caracteriza porque entiende que las tareas de éxito no pueden ser realizadas todas por sí mismo por lo cual debe manejar un equipo de trabajo que hará cosas por la organización de acuerdo a las exigencias de este y su desempeño depende del equipo de trabajo del que se rodea.

**Figura 12.** Resultados de negocio constituido y no constituido.



Las personas con negocio constituido y las personas con un negocio no constituido se asemejan en que ambas tienen un alto promedio en cuando a fijar metas, ya que como es mencionado anterior-

mente esta es una característica clave en el perfil del emprendedor. En cuanto a las características con porcentajes bajos se puede decir que, tanto el tipo de persona que tiene un negocio constituido como el tipo de persona que no lo tiene, ambos sienten temor de correr riesgos, tener una planificación sistemática y contar con una red de apoyo, el tipo de persona que tiene constituido un negocio tiene estas características en un promedio más bajo ya que, son personas que han tenido que tomar decisiones y crear estrategias para el buen funcionamiento de sus negocios, mientras que las personas que aun no tienen constituido su negocio, estas características son más altas ya que no han tenido que tomar ningún tipo de decisiones ni crear algún tipo de estrategia que promueva el buen desempeño de su negocio.

El tipo de personas con un negocio constituido prefiere buscar oportunidades e iniciativas y exigir eficiencia y calidad, por el contrario una persona que no tiene un negocio constituido prefiere tener un promedio alto en cuando a cumplimiento, autoconfianza e independencia, estas diferencias entre características se debe a que una persona con negocio es aquella que busca expandirse, que

está siempre adelantándose a los hechos y que aprovecha cada una de las oportunidades que se le presenten para el beneficio de su organización teniendo siempre la necesidad de realizar las cosas

mejor y más rápidas, garantizando el cumplimiento de las normas de forma óptima teniendo en cuenta los procesos y requisitos para cumplir con las metas fijadas en la compañía.

## Negocio constituido

**Tabla 6**

Promedio de características más y menos relevantes de alumnos con familiares de negocio constituido

| Búsqueda de oportunidades e iniciativa | Exigir eficiencia y calidad | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--|-----------------------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|
| 17,46                                  | 17,85                       | 14,54          | 18,85       | 14,77                                   | 14,77                       |

## Negocio no constituido

**Tabla 7**

Promedio de características más y menos relevantes de alumnos con familiares de negocio no constituido

| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
|--------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 17,74        | 15,51          | 19,50       | 15,34                                   | 16,19                       | 18,19                          |

Por otro lado la persona que no tiene un negocio constituido se interesa más por el esmero y el sacrificio personal, por la realización de una labor permitiendo realizar tareas más exigentes, además, se enfoca más en afianzar sus habilidades para enfrentar retos, buscando una autonomía y control en las reglas, atribuyéndose a sí mismo sus éxitos y fracasos.

te de las competencias propias que puede utilizar en beneficio de la compañía buscando autonomía y control de las reglas, y siendo responsable de sus propios éxitos y fracasos.

## Resultados por rango de edades

Una persona que se encuentre en un rango de edad entre los 20 y 23 años aparte de fijar metas tiene muy claro que la búsqueda de información útil para tomar decisiones es importante para cumplir y lograr sus metas propuestas, así mismo un emprendedor de este rango de edad ya debe saber que habilidades posee para confiar en ellas y poder enfrentar retos y desafíos, además ya es conscien-

**Figura 13.** Resultados de estudiantes en un rango de edad de 16 a 19 años.



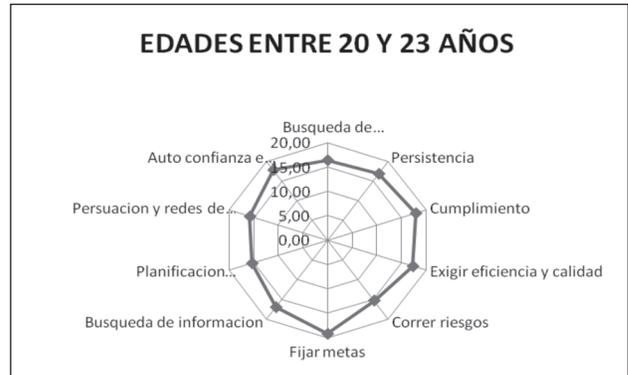
**Tabla 8**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en el rango de edad entre 16 y 19 años

| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
|--------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 17,44        | 15,55          | 19,32       | 15,13                                   | 16,36                       | 18,32                          |

Aunque una persona de 20 a 23 años ya sabe que la búsqueda de información es importante para tomar decisiones todavía no es capaz de calcular sus riesgos, tomar decisiones y evaluar alternativas, además carece de habilidad para formular estrategias que tengan la capacidad de influir en otros, es decir, que aunque tenga autoconfianza y una necesidad de poder alta no es capaz todavía de influenciar, delegar y captar personas que pueden ser claves para el cumplimiento de sus metas.

**Figura 14.** Resultados de estudiantes en un rango de edad de 20 a 23 años.



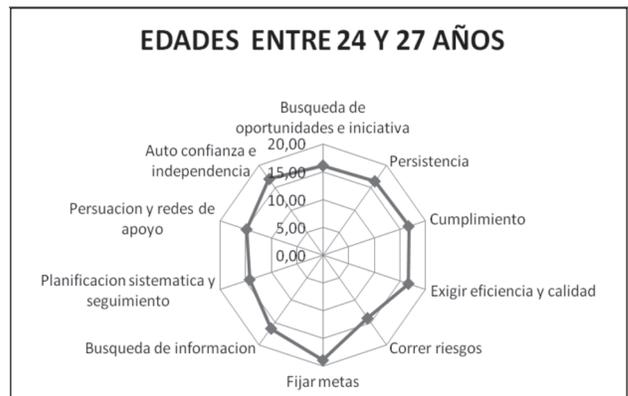
**Tabla 9**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en un rango de edad de 20 a 23 años

| Correr riesgos | Fijar metas | Búsqueda de información | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
|----------------|-------------|-------------------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 15,30          | 19,21       | 16,99                   | 15,34                                   | 15,80                       | 17,82                          |

A diferencia de las personas que se encuentran en el rango de 20 a 23 años, este tipo de personas (24-27 años) tienen un grado más alto en cuanto a retos personales y metas fijadas, esto puede deberse a que un emprendedor de este rango de edad ya tiene un negocio o está pensando en ponerlo y sus expectativas de crecimiento económico, laboral y profesional son más altas, se destaca el cumplimiento de compromisos y la autoconfianza, ya que al fijar metas el emprendedor cree cada vez más en las habilidades que posee confiando en sí mismo para no fracasar en el intento, el cumplimiento es fundamental ya que el emprendedor se sacrifica para obtener buenos resultados más que obtener buenas ganancias permitiéndole esforzarse más y realizando tareas más exigentes que le permitan cumplir con estas metas.

**Figura 15.** Resultados de estudiantes en un rango de edad de 24 a 27 años.



Para una persona de este rango de edad todavía es difícil, aunque en un promedio más bajo, tomar riesgos y decisiones que le permita

prosperar, esto es debido a que un emprendedor va a sentir siempre el deseo de satisfacer sus necesidades de logro, y le es muy difícil

asumir y satisfacer sus necesidades de poder y planificación, ya que siempre se va a enfocar en sus propios logros.

**Tabla 10**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en un rango de edad de 24 a 27 años

| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
|--------------|----------------|-------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 16,70        | 14,05          | 18,90       | 14,27                                   | 14,90                       | 16,90                          |

En personas de un rango de edad entre 28 y 31 años es notable que el fijar metas, buscar información y el cumplimiento hace parte de su perfil como emprendedor. Estas personas tienen un nivel de visión clara y una necesidad de poder que le permite el esfuerzo y esmero constante en conseguirlas, apoyándose en la información útil que encuentra para tomar medidas mucho más coherentes a la hora de tomar decisiones ya sea en la organización donde labora o en el negocio que administra.

**Figura 16.** Resultados de estudiantes en un rango de edad de 28 a 31 años.



**Tabla 11**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en un rango de edad de 28 a 31 años

| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Búsqueda de información | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|----------------|-------------|-------------------------|---|-----------------------------|
| 17,45        | 15,45          | 19,07       | 17,97                   | 14,69                                   | 15,25                       |

Estas personas tienen un bajo promedio en cuanto a características como correr riesgos, planificación sistemática y redes de apoyo, ya que como se ha mencionado antes, su perfil de emprendedor no les permite satisfacer necesidades de poder y planificación dejando a un lado el desarrollo de habilidades para formular estrategias que le permita tomar decisiones en situaciones complejas.

**Figura 17.** Resultados de estudiantes en un rango de edad de 32 a 35 años



En personas de este rango de edad se empieza a notar un cambio en cuanto a su perfil de emprendedor ya que, el fijar metas ya no hace parte de sus características más notorias, y en cambio, el cumplimiento, la búsqueda de oportunidades e iniciativa y la autoconfianza e independencia, empiezan a notarse más en este tipo de personas, puede ser debido a que sus metas ya están cumplidas y sienten una necesidad de poder y logro que les permite esforzarse por continuar con los resultados de sus logros alcanzados, por otro lado el emprendedor que se encuentra en este rango de edad siente el deseo de buscar más oportunidades y de ir un paso más adelante, la autoconfianza e independencia son claves para seguir el camino

que ha ido construyendo con el paso de los años, ya que a medida que pasa el tiempo las personas aumentan sus habilidades y conocimientos dándole la oportunidad de alcanzar éxitos y aprender de los fracasos.

Aunque el perfil de este emprendedor es muy bueno aun sigue careciendo de habilidad para tomar decisiones y buscar redes de apoyo que le permitan evolucionar en sus metas ya alcanzadas y en las que están por alcanzar. Un emprendedor de 32 a 35 años va a estar siempre con un temor a correr riesgos pero en un nivel más bajo ya que es consciente que de ellos puede aprender, sean negativos o positivos.

**Tabla 12**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en un rango de edad de 32 a 35 años

| Búsqueda de oportunidades e iniciativa | Cumplimiento | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza e independencia |
|--|--------------|----------------|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 19,50                                  | 20,67        | 15,50          | 17,00                                   | 17,17                       | 19,83                          |

En la tabla 12 se presenta el promedio más alto, este en fijar metas ya que después de un tiempo y con el paso de los años las personas sienten la necesidad de fijar nuevas metas para su negocio, sienten una necesidad de “reestructurar” lo que hasta ahora han logrado, y por ello es que el

cumplimiento y la búsqueda de información hacen parte de sus características más sobresalientes ya que sin ellas es imposible continuar con esa reestructuración, ya que esto implica un esmero y un sacrificio personal alto.

**Tabla 13**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes en un rango de edad de 36 a 41 años

| Cumplimiento | Correr riesgos | Fijar metas | Búsqueda de información | Planificación sistemática y seguimiento | Auto confianza e independencia |
|--------------|----------------|-------------|-------------------------|---|--------------------------------|
| 12,25        | 10,00          | 12,75       | 12,5                    | 11,25                                   | 11,00                          |

En personas de esta edad el correr riesgos ya no es algo que los afecte, ya a lo largo del tiempo han logrado tener experiencia y han aprendido de sus fracasos, en cuanto al carecimiento de autoconfianza e independencia se puede decir que se debe a

que sienten cierto temor de volver a fracasar y su habilidad para enfrentar retos y alcanzar el éxito, se ha perdido ya que sienten que no necesitan satisfacer las necesidades de poder y sí por satisfacer las necesidades de logro y planificación.

## RESULTADOS POR CARRERA

### Programa de Psicología

El programa de Psicología arrojó resultados que muestran un alto puntaje en las categorías de cumplimiento, fijación de metas y autoconfianza e independencia lo cual indica que la muestra posee una necesidad de logro impulsada por el alcance de metas y el trabajo individual, el cual define al emprendedor como una persona responsable de sus actos sin importar el resultado ya sea fracaso o éxito.

Figura 18. Resultados de la carrera de Psicología

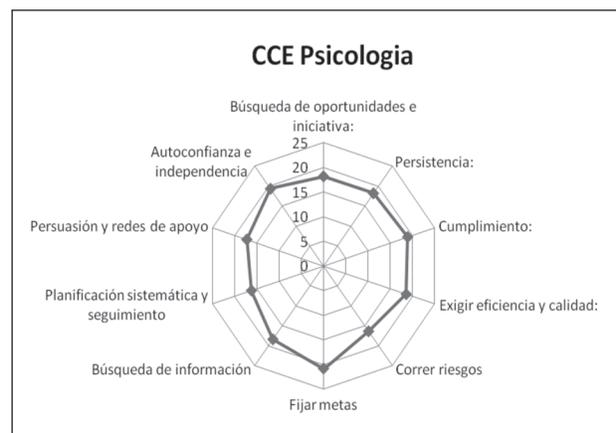


Tabla 14

Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes de la carrera de Psicología

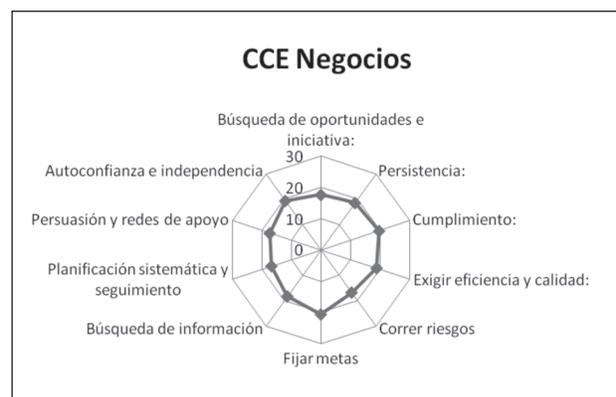
| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 19           | 20.8        | 19.3                          | 16.4           | 16.2                                    | 17.3                        |

Por otra parte la baja puntuación en cuanto a planeación, estrategias y corrección de riesgos es una debilidad, ya que fueron las categorías con menor calificación; al no haber planeación, el riesgo de fracaso persiste ante cualquier situación que requiera formulación de estrategias por parte de los emprendedores y aun más cuando se presentan situaciones de incertidumbre como sucede en las organizaciones.

### Programa de Administración de Negocios Internacionales.

El programa de Administración de Negocios Internacionales, tuvo una muestra en la cual los resultados fueron similares a los de la carrera de Psicología (solo difieren en la cantidad de puntos) ya que la clasificación de mayor y menor calificación se encuentra en las mismas categorías, teniendo como mayor puntuación la fijación de metas, seguida del cumplimiento y la independencia.

Figura 19. Resultados de los estudiantes del programa de negocios internacionales.



La búsqueda por la eficiencia impulsa a los emprendedores de la Escuela de Negocios a tener claridad en sus "objetivos" a corto, mediano y largo plazo. Esto va acompañado de una tendencia al cumplimiento a cabalidad de las tareas encomendadas y así mismo a realizarlas de forma responsable. En cuanto a la puntuación baja, cabe resaltar que en los resultados de la muestra se denota la

debilidad en la planeación estratégica y corrección de falencias debido a la falta de análisis en cuanto a la evaluación de las expectativas que la organización tiene y la forma como se deben manejar los diferentes escenarios. De acuerdo a

las cifras, existe una necesidad por impulsar aun más el deseo hacia el logro en los estudiantes de NI para mejorar el rendimiento de los mismos a nivel organizacional como personal.

**Tabla 15**

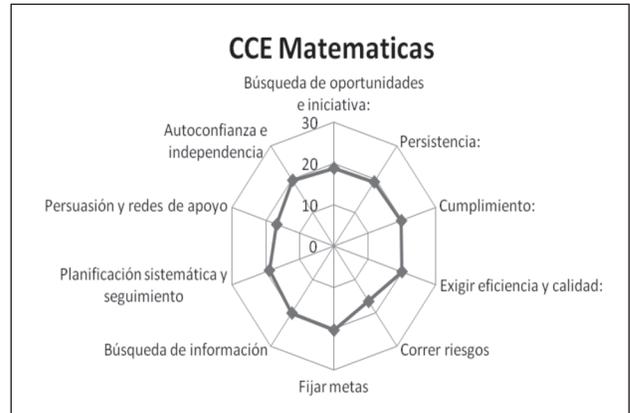
Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes del programa de Negocios Internacionales

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 19.7         | 20.6        | 19.4                          | 16.8           | 16.7                                    | 17.3                        |

**Programa de Matemáticas**

En cuanto al programa de Matemáticas se refiere, hay un cambio notable en los resultados, en comparación con los programas anteriores, ya que la necesidad de planeación está más arraigada en los individuos que comprenden la muestra, debido a las altas calificaciones en la exigencia de eficiencia y calidad, fijación de metas y la búsqueda de información. Para estas personas es de vital importancia seguir las normas tal cual para alcanzar sus objetivos, son recursivos para tomar decisiones teniendo en cuenta las personas a su alrededor y ayudas útiles que se les presente en el camino.

**Figura 20.** Resultados de los estudiantes del programa de Matemáticas



**Tabla 16**

Promedio de características más y menos relevantes del programa de matemáticas

| Exigir eficiencia y calidad | Fijar metas | Búsqueda de información | Búsqueda de oportunidades e iniciativas. | Corregir riesgos | Persuasión y redes de apoyo |
|-----------------------------|-------------|-------------------------|--|------------------|-----------------------------|
| 20                          | 20.3        | 20                      | 18.8                                     | 16.5             | 16.8                        |

Las deficiencias en esta muestra se evidencian en la falta de iniciativa y búsqueda de nuevas oportunidades que en un emprendedor se define como la capacidad de liderar y llevar a cabo nuevos proyectos en los cuales se pueda desarrollar y tomar responsabilidad; también el aspecto estratégico y

de planeación de las mismas se encuentra en una baja calificación, ya que al no tener ideal innovador e iniciativa, su poca habilidad para influenciar en otros no permite desarrollar esa parte de la personalidad en la organización.

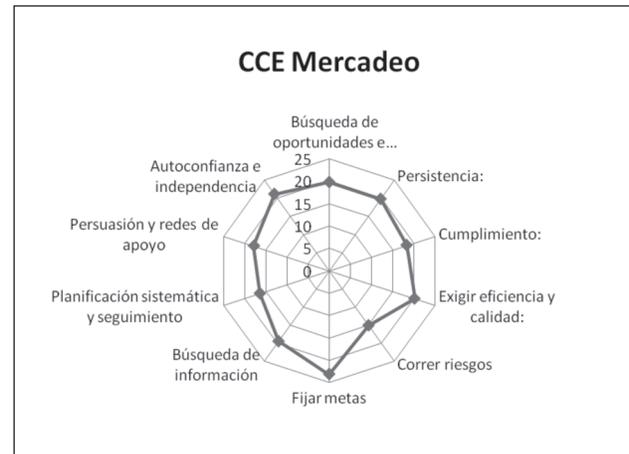
**Programa de Mercadeo**

El programa de Mercadeo tiene los puntajes más altos del total de los programas, siendo la fijación de metas, la exigencia por la eficiencia y calidad y la autoconfianza e independencia los ítems con mayor calificación. La orientación hacia las metas hace de este, un grupo con necesidad de planeación, en donde la incertidumbre no puede ser decisiva para la toma de decisiones, sino que ellos se adelantan a los hechos asegurándose que todo esté bien en relación a los resultados esperados.

También se identifican reglas para alcanzar las metas propuestas, ya que es un individuo autónomo seguro de sí mismo. Hay una combinación de pros y contras en cuanto a sus debilidades, falta de seguimiento de las actividades que en dicho momento se planifican, al igual que la disposición al riesgo y evaluación del mismo, ya que según esta clasificación hay ausencia de evaluación de alter-

nativas de planes de acción en este grupo. Este grupo presenta características más homogéneas frente al perfil del emprendedor.

**Figura 21.** Resultados de los estudiantes del programa de mercadeo



**Tabla 17**

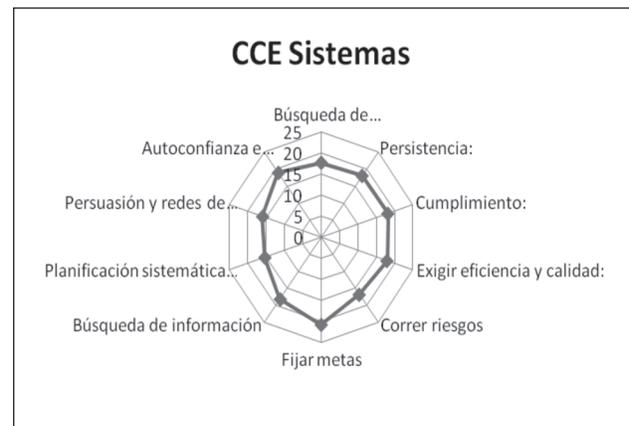
Promedio de características relevantes de los estudiantes del programa de mercadeo

| Exigir eficiencia y calidad | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|-----------------------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 20.3                        | 23.1        | 21.1                          | 15.1           | 16.5                                    | 17.9                        |

**Programa de Ingeniería de Sistemas**

Los ingenieros de sistemas, en esta ocasión muestran una alta fijación de metas, el cumplimiento de las mismas y la independencia para realizar las actividades; son rasgos comunes, aunque sus valores son menores a los anteriores programas, también muestra una tendencia a la orientación al logro, cumplimiento del mismo aunque existe una falta de planeación de riesgos y evaluación de los mismos, al igual que no existe una clara planeación de estrategias.

**Figura 22.** Resultados de los estudiantes el programa de Ingeniería de Sistemas



**Tabla 18**

Promedio de características relevantes de los alumnos del programa de Ing. de sistemas

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 18.2         | 20.8        | 19                            | 16.8           | 15.5                                    | 16.1                        |

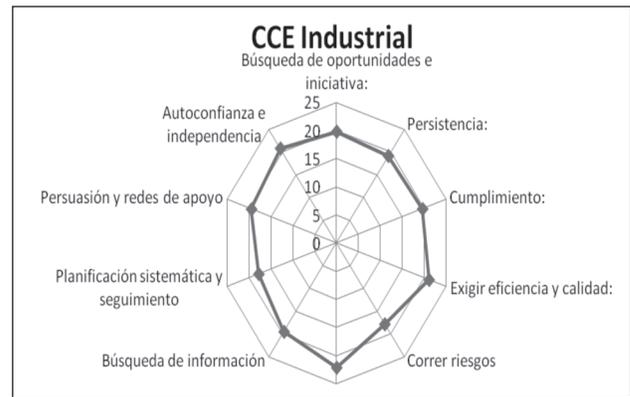
Fijación de metas y autoconfianza son el eje fundamental. Poco interés en la constitución de redes de apoyo, lo cual hace que a la hora de tomar decisiones el trabajo en los equipos sea débil. Esta última característica, es crucial para un emprendedor ya que el trabajo en equipo fortalece las habilidades de mando de los individuos, amplía la red de contactos que pueden servir en un futuro. Es necesario para este tipo de emprendedores que mientras se propongan unas metas claras y objetivos alcanzables, al mismo tiempo tengan en cuenta que una planificación de acciones y seguimiento del proceso es necesario para que su desempeño sea adecuado en el campo de desarrollo empresarial.

**Programa de Ingeniería Industrial**

La exigencia de calidad y eficiencia, la fijación de metas y la independencia son las calificaciones

más altas para este programa lo cual lo hace semejante a la muestra de mercadeo, la cual tuvo resultados similares en cuanto a necesidad de planeación y establecimiento de reglas para realizar actividades eficientemente.

**Figura 23.** Resultados de los estudiantes del programa de Ingeniería Industrial.



**Tabla 19**

Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes del programa de Ing. industrial

| Exigir eficiencia y calidad | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Persistencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento |
|-----------------------------|-------------|-------------------------------|--------------|----------------|---|
| 21.1                        | 22.2        | 20.8                          | 19.2         | 17.8           | 17.8                                    |

Este grupo se caracteriza por su individualidad, falta de planeación de riesgos y escasa persistencia. Este último ítem, señala cierta falta de necesidad de logro, ya que el deseo no va enfocado hacia el éxito como resultado, lo cual equivale a una falencia ya que los emprendedores se ocupan de impulsar a sí mismos y a los demás hacia un mejoramiento continuo de su desempeño. La necesidad de poder expresada en este grupo es

baja, ya que la autoconfianza e independencia es un ítem con alta calificación pero las otras categorías no repercuten en los demás puntajes altos. Aunque la exigencia de calidad pone a este individuo en una orientación hacia el logro, es necesario mejorar la actitud de persistencia, ya que esta le ayuda a enfrentar grandes desafíos en el camino al emprendimiento.

## RESULTADOS POR GÉNERO

### Género femenino

En cuanto al análisis de género se refiere, se encuentra una tendencia del género femenino a tener menor puntuación que el género masculino en las categorías de cumplimiento, fijación de metas e independencia (mayor calificación). Estos altos puntajes concuerdan en ambos géneros; en este caso las mujeres demuestran una inclinación hacia la planificación con mayor prevalencia que hacia el logro y el control; la falta de planificación de riesgo y estrategias son un común denominador para ambos géneros, ya que en ambos resultados, los niveles son los más bajos.

Figura 24. Resultados de estudiantes de género femenino

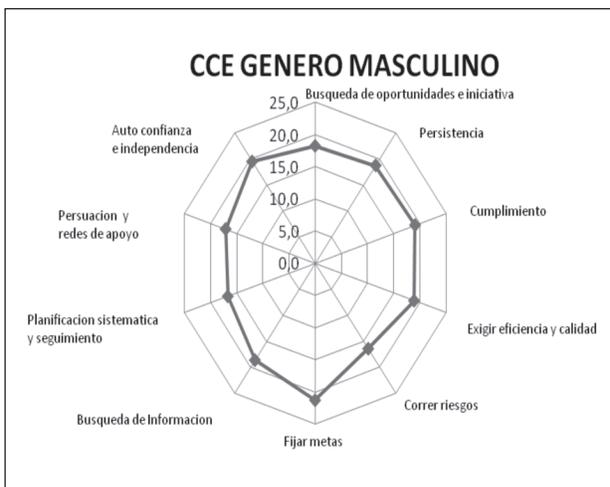


Tabla 20

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes del género femenino

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 19           | 21          | 19                            | 16             | 16.1                                    | 16.6                        |

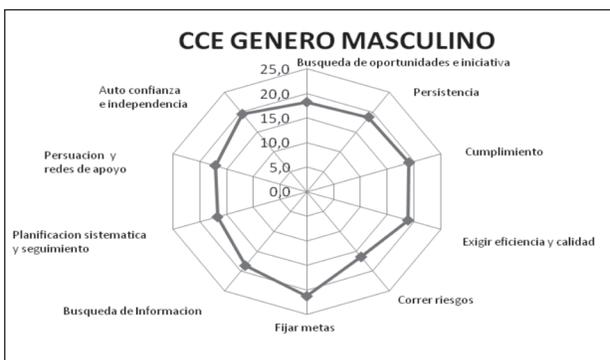
Existe un equilibrio en lo que se refiere a exigencia, búsqueda de información y persistencia, lo cual denota una actitud emprendedora para las mujeres de la población, ánimo por mejorar su desempeño, trabajo en equipo, compartiendo no solo opiniones de la población, también teniendo en cuenta las fuentes de información para ser tomadas en cuenta a la hora de la toma de decisiones.

### Género masculino

Los hombres de la muestra tienen una tendencia al individualismo, siendo este el ítem de más alta calificación en la encuesta, así como el cumplimiento de las metas que se fijan. Hay una diferencia entre hombres y mujeres en cuanto a la iniciativa y aprovechamiento de oportunidades, ya que estas últimas mostraron una preocupación mayor hacia la planeación y el desarrollo de actividades, mientras que los hombres se caracterizan por dar mayor importancia a la iniciativa según los cálculos en ese ítem. Este se encuentra en un punto estable entre

el poder y la planeación, mientras que en la población de mujeres la tendencia es el acercamiento de la iniciativa a uno de los ítems más bajos. Lo cual nos lleva a inducir que existe un mayor deseo de logro en primera estancia por parte de los hombres en relación a las mujeres, no obstante sin aclarar que el manejo de prioridades puede ser la causa de esta diferencia en el comportamiento emprendedor.

Figura 25. Resultado de estudiantes de género masculino



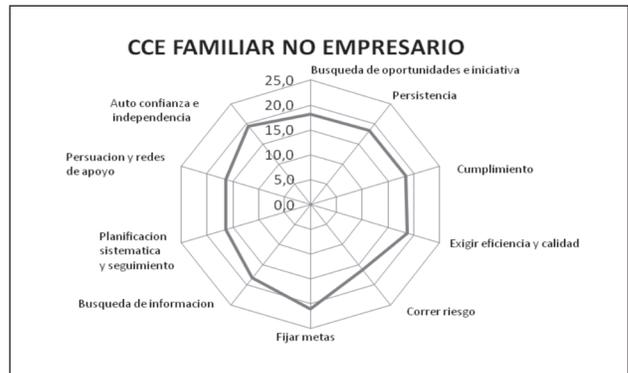
**Tabla 21**  
Promedio de características relevantes de los estudiantes de género masculino

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistémica y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| 19.1         | 21.3        | 19.5                          | 16.4           | 16.7                                  | 17.1                        |

**Resultados por familiar empresario**

En esta categoría los estudiantes cuyos familiares son empresarios, mostraron una mayor calificación en la mayoría de ítems. En este caso se inclinan más hacia la parte de cumplimiento, metas e independencia, siendo la falta de riesgos y estrategias planeadas el común denominador de menor calificación.

**Figura 26.** Resultados de estudiantes con familiar empresario.



**Tabla 22**

Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes con familiar empresario

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 19           | 21.1        | 19.4                          | 16.3           | 16.6                                    | 16.9                        |

Existe cierta diferencia entre los alumnos con familiares empresarios y los alumnos sin familia de empresarios, como por ejemplo la exigencia de eficiencia y calidad, que combinada con la fijación de metas permite al individuo ser un poco más analítico a la hora de la toma de decisiones en una situación en las organizaciones. En cuanto a diferencia en los patrones de comportamiento según los resultados los llevan a una misma clasificación de orientación hacia el logro, planeación y control, aunque esta última es la menos fortalecida. También en cuanto al manejo de riesgos estos individuos mostraron una tendencia hacia la no búsqueda de alternativas que una vez conjugada con la no planificación da como resultado una falta de organización de prioridades y evaluación de retos y resultados.

**Figura 27.** Resultados de estudiantes sin familiar empresario.



**Tabla 23**

Promedio de características relevantes de estudiantes sin familiar empresario

| Persistencia | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 18.2         | 21.1        | 19.4                          | 16.3           | 16.4                                    | 16.4                        |

**PROMEDIO DE CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE ESTUDIANTES SIN FAMILIAR EMPRESARIO**

En cuanto a alumnos sin familiares empresarios se refiere, en todas las categorías se obtuvo un puntaje más bajo que en los alumnos con familiares empresarios siendo la evaluación de riesgos el más bajo de todos. Es coherente decir que la falta de planeación y grupos de apoyo para la correcta toma de decisiones es tal vez uno de los causantes de la falta de análisis de riesgos en las situaciones en las que el alcance de metas es importante. Este grupo se caracteriza por tener influencia dividida en las tres categorías, logro, poder y planificación.

**RESULTADOS POR CLASIFICACIÓN DE FAMILIAR EMPRESARIO**

**Padres empresarios**

Los resultados de esta prueba en cuanto a estudiantes con padres empresarios se refieren,

muestran una puntuación más alta que la de los estudiantes sin padres empresarios, pero las mismas categorías están relacionadas en los resultados de ambos grupos. Nuevamente la fijación de metas como indicador de necesidad de planificación el más alto entre los ítems evaluados.

**Figura 28.** Resultados de estudiantes con padres empresarios.



**Tabla 24**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes con padres empresarios

| Cumplimiento | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-------------|-------------------------------|----------------|---|-----------------------------|
| 20.2         | 21.4        | 20.3                          | 16.4           | 17.2                                    | 17.4                        |

La autoconfianza hace parte importante de esa fijación de metas ya que se expresa así mismo una necesidad de poder y de responsabilidad por tomar acción y compromiso de acuerdo a esas metas fijadas. Este análisis infiere un cambio posi-

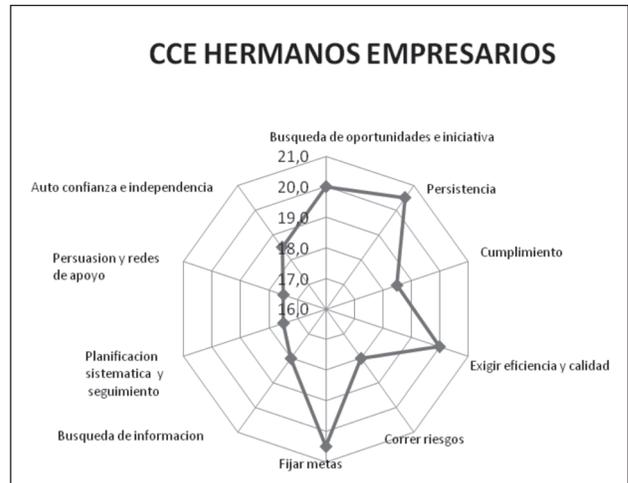
tivo en cuanto al nivel de inclinación hacia el logro, poder y planificación en relación con los alumnos con padres empresarios, ya que posiblemente inflencie en su comportamiento, la situación de emprendimiento de sus padres.

**Hermanos empresarios**

Cuando se refiere a los familiares empresarios del estudiante evaluado, los resultados para los estudiantes con padres empresarios dieron cifras en donde el común denominador es la fijación de metas el cumplimiento y el individualismo. Estos rasgos comparados con los que no tienen padres empresarios tienen una calificación más alta, ya que parece tener influencia en la forma en cómo se cría a los hijos de acuerdo a la cultura en donde se desarrolla el mismo. Mientras que un estudiante con padres empresarios tiene un mediano nivel de iniciativa y aprovechamiento de oportunidades, en cuanto se observan los datos de alumnos con hermanos empresarios el paradigma cambia, ya que se hace más evidente la influencia familiar en la calificación de la iniciativa, la fijación de metas y la persistencia, siendo el común denominador la necesidad del logro, y el deseo de superación, dejando a un lado el poder y la planeación. Es importante recalcar la importancia de las necesidades

aprendidas en la cultura en la que un individuo se desarrolla en este caso el emprendimiento da lugar a un mayor impulso al éxito derivado de una situación familiar como lo es la competitividad entre los miembros.

**Figura 29.** Resultados de estudiantes con hermanos empresarios.



**Tabla 25**

Promedio de características más y menos relevantes de estudiantes con hermanos empresarios

| Búsqueda de oportunidades e iniciativa | Persistencia | Fijar metas | Búsqueda de información | Planeación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--|--------------|-------------|-------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| 20                                     | 20.5         | 20.5        | 18                      | 17.5                                 | 17.5                        |

**Abuelos empresarios**

Por otra parte cuando se evalúa los alumnos con tíos, abuelos y otros familiares empresarios, el comportamiento vuelve a ser estable como en los resultados iniciales. La fijación de metas es su principal interés, por lo cual este tipo de emprendedor tiene una alta necesidad de planificación.

**Figura 30.** Resultados de estudiantes con abuelos empresarios



**Tabla 26**

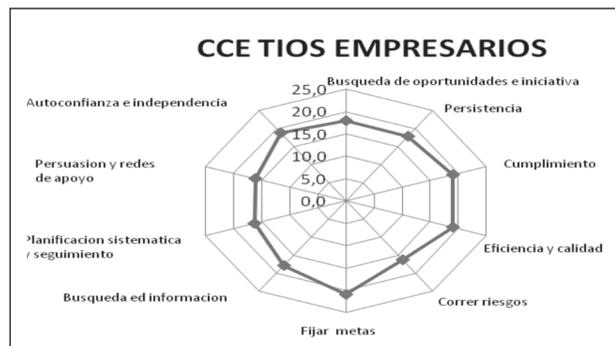
Promedio de características relevantes de los estudiantes con abuelos empresarios

| Exigir eficiencia y calidad | Fijar metas | Autoconfianza e independencia | Cumplimiento | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento |
|-----------------------------|-------------|-------------------------------|--------------|----------------|---|
| 21                          | 24          | 23                            | 17           | 15             | 18                                      |

**Tíos empresarios**

En la consulta a los tíos empresarios, se mantiene el interés por las metas, pero una muy baja calificación en la planeación. La despreocupación por parte de los estudiantes ante una incertidumbre ya que la relación con un miembro de la familia en el campo organizacional puede llegar a serle una ventaja útil y a mejorar su desempeño en la situación en la que se encuentre.

**Figura 31.** Resultados de los estudiantes con tíos empresarios.



**Tabla 27**

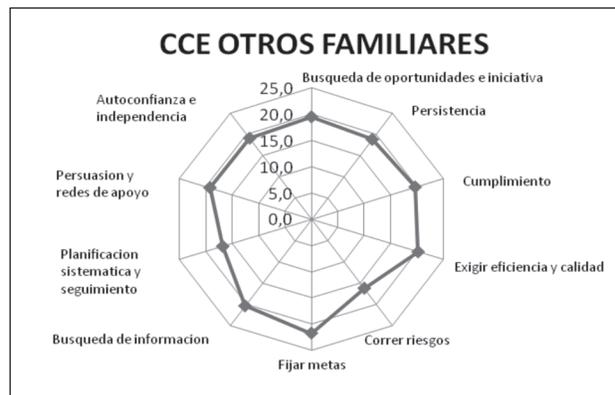
Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes con tíos empresarios

| Cumplimiento | Exigencia de eficiencia y calidad | Fijar metas | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento | Persuasión y redes de apoyo |
|--------------|-----------------------------------|-------------|----------------|---|-----------------------------|
| 19           | 19                                | 20.9        | 16.3           | 16.3                                    | 16.1                        |

También se encuentra que cuando otros familiares son empresarios, la falta de persistencia, planificación, cálculo de riesgos es evidente; el impulso del estudiante va enfocado hacia las metas, la eficiencia y la documentación, lo cual clasifica a este grupo en el de individuos orientados a la planeación, con un interés de aprovechamiento de nuevas oportunidades mediano donde la iniciativa no tiene relación con las relaciones familiares y de cargos específicos en su entorno.

cerlas con conocimiento, motivación y cultura en el entorno.

**Figura 32.** Resultados de los estudiantes con otros familiares empresarios.



El carácter de emprendedor para estos tipos de estudiantes viene dividido, ya que en algunas de las características califican como emprendedores pero existen otras las cuales es necesario fortale-

**Tabla 28**

Promedio de características más y menos relevantes de los estudiantes con otros familiares empresarios

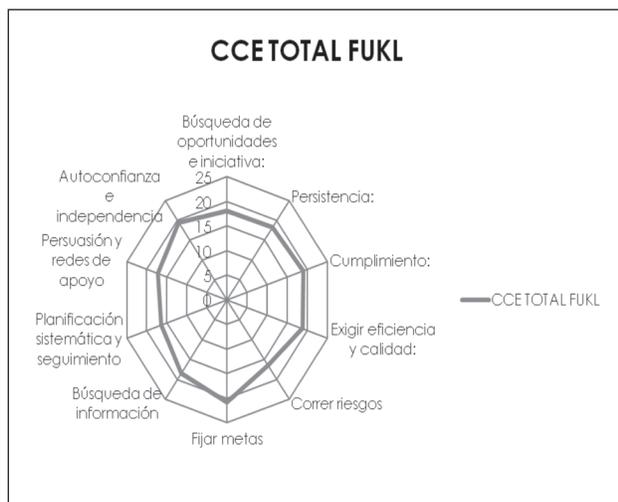
| Exigir eficiencia y calidad | Fijar metas | Búsqueda de información | Persistencia | Correr riesgos | Planificación sistemática y seguimiento |
|-----------------------------|-------------|-------------------------|--------------|----------------|---|
| 20.3                        | 21.7        | 20.4                    | 18.7         | 16.3           | 16.9                                    |

**Resultados total pregrados**

La dispersión de Características del Comportamiento Emprendedor en la población estudiantil de pregrados de todas las carreras en la Konrad Lorenz es muy similar ya que todos los estudiantes de las diferentes carreras muestran como característica especial la fijación de metas, lo que quiere decir que el perfil emprendedor es insuficiente con respecto al perfil que plantea McClelland porque esta característica corresponde a una necesidad de afiliación que no es característico de un gerente o persona que busque poder.

El perfil del emprendedor de la Konrad Lorenz está relacionado con el deseo de establecer amistad y relaciones interpersonales cercanas, es decir, son individuos con alta necesidad de afiliación, que se esfuerza por mantener buenas relaciones con los demás.

**Figura 33.** Resultados total de pregrados.



**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La formación de emprendedores en la Konrad Lorenz tiene dos espacios primordiales: el primero dentro del currículo del programa de Administración de Negocios Internacionales y el segundo en la formulación de un plan de negocios que puede ser el inicio de un proyecto empresarial. En general, el perfil de los estudiantes de pregrado de la Konrad Lorenz se orienta al logro con características comunes por encima de las propias particulares, lo que sugiere que el desarrollo de un proceso integral de emprendimiento para todas las facultades de la universidad permitiría explotar los matices particulares de la profesión de cada uno dentro del marco de los parámetros propios de la institución.

La fijación de metas es el eje con el cual los estudiantes referencian su espíritu emprendedor. Se recomienda aplicar los instrumentos periódicamente y combinar la aplicación con algunas estrategias de fortalecimiento de características propias del emprendedor. Así mismo, es recomendable dar continuidad al desarrollo de estudios de esta naturaleza que creen distancia de la formación de personas como empleados tradicionales, para transformarlos en emprendedores bien sea internos o externos a la compañía. Esto podría establecer un diferenciador interesante en el marco de la construcción de los perfiles de egresados de los diferentes programas de la Universidad.

El estudio evidencia la necesidad de fortalecer el perfil emprendedor no solo como propuesta de grado sino como una forma de profesionalizar al

egresado. Por esta razón, se sugiere identificar instituciones de fomento al emprendimiento a las cuales les pueda interesar la implementación de investigaciones similares, lo cual permitiría fortalecer la estructura de investigación de la Escuela de Negocios y avanzar en su propósito de socialización y extensión social.

## BIBLIOGRAFÍA

- BHIDE, A. (2000). *Creando empresa: la iniciativa emprendedora*. Harvard Business Review Press.
- BOGENHOLD, D., *et al.* (1990). The revival of Independent Entrepreneurship: An Empirical Study of its Determinants. *4th International Work on Research in Entrepreneurship*. Cologne, Germany.
- COLLINS, O. F. & MOORE, D. G. (1964). *The enterprising Man*. MSU, Business Enterprise.
- COOPER, A. C. & DUNKELBERG, W. C. (1987). Entrepreneurial research: old questions, new Answers and methodological issues. *Journal of Small Business*. 11(3), 11-23.
- EVANS, D. & LEIGHTON, H. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*. (793).
- FACKELDEY, E. (1992). Les cultures de petites entreprises en Méditerranée. *Cahiers de l'ERFI n° 2, PME et différences culturelles - Atelier ADEFI*. 34-47.
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor – Global Report. Disponible en: [http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub\\_gem\\_global\\_reports](http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports)
- HERNANDEZ, E. M. (1995). La logique de gestion de l'entreprise informel. *Revue Française de Gestion*. (103), 66-75.
- KIRZNER, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, University of Chicago Press.
- LECLERC, Y. (1990). De la sous –traitance au parterianat: Le Japon, “modèle” de référence?, *colloque TETRA-Lyon, La PME: objet de recherche pertinent?*
- MCCLELLAND, D.C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ. Von nostrand.
- MORRIS, M.; DAVIS, D. & ALLEN, J. (1994). Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross-Cultural Comparisons of Importance of Individualism Versus Collectivism. *Journal of International Business Studies*. 25(1).
- STEVENSON, H. & JARILLO, J. A. (1990). Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*. (11), 17-27.
- SHUMPETER, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Ma., Harvard University Press.
- TANAKA, M. (2000). Socially Reasonable Division of Labour Between SMEs and LEs – Reconsidering the Subcontracting System in the Japanese Industrial Structure. *Rencontres de Saint Gall, Thema D/Topic D*. 14.
- TIMMONS, J. & SPINELLI, S. (2008). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> century*. McGraw-Hill Higher education.
- TSANG, E.W.K. (1997). The intersector Flow of Entrepreneurial Spirit in China. *Entrepreneurship, Innovation and Change*. 6(3), 229-236.
- TORRÉS, O. (2001). Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde. *Management International*. 6(1).
- VERSTRAETE, T. (1999). *Entrepreneuriat - connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. Éditions l' Harmattan.
- VALERA, R. (2008). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas*. Pearson Prentice Hall editores, tercera edición.
- WILLIAMSON, O. & WINTER, S. (1991). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*.
- ZUCKER, L. (1987). Institutional theories of organizations. In: Scott, W. R. & Short. Jr., J. F. (eds.) *Annual Review of Sociology*. Palo Alto, CA: Annual Reviews. 443-464.