



Revista Escuela de Administración de
Negocios

ISSN: 0120-8160

investigaciones@ean.edu.co

Universidad EAN
Colombia

Pulgarín Molina, Sergio Andrés; Cardona Acevedo, Marleny
CARACTERIZACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR PARA LOS ESTUDIANTES DE
ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 71, 2011, pp. 22-39
Universidad EAN
Bogóta, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20623157003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

CARACTERIZACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EMPREENDEDOR PARA LOS ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

*CHARACTERIZATION
OF THE ENTREPRENEURIAL
BEHAVIOR OF BUSINESS
ADMINISTRATION
STUDENTS AT
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO*

FECHA DE RECEPCIÓN: 21 de octubre
FECHA DE APROBACIÓN: 10 de noviembre
Pp. 22-39

Sergio Andrés Pulgarín Molina*
Marleny Cardona Acevedo**

**Doctorado en Ciencias de la Dirección, Universidad del Rosario.
Master Business Administrator Internacional,
Escuela de Negocios de Navarra.
Magíster en Dirección y Gerencia de empresa,
Universidad del Rosario. 2008
Docente capacitador, Programa jóvenes con empresa
(BID y Fundación Corona) 2006
Administración de Empresas, Fundación
Universitaria Konrad Lorenz.*

***Doctorado en Ciencias Sociales: Colegio de
la Frontera Norte de México
Especialista en Planeación Urbana y Regional:
Universidad Nacional de Colombia
Economista: Universidad de Antioquia.*



RESUMEN

El emprendimiento como campo de estudio ha cobrado una creciente relevancia en las agendas académicas y gubernamentales del último quinquenio por su capacidad para empujar el desarrollo económico y los procesos de innovación en los países. Un ejemplo de ello es Colombia, donde el nivel de impacto ha sido tan elevado que se han formalizado desde marcos regulatorios como la ley 1014 del 2006 para el fomento a la cultura empresarial, hasta instituciones de todo tipo para el fomento al emprendimiento empresarial. No obstante, los esfuerzos por estructurar espacios para estimular el emprendimiento deben trascender más allá del simple asistencialismo, para centrarse en la definición de planes estratégicos que permitan la formación de emprendedores de una manera articula y congruente con objetivos y políticas claramente identificadas.

Por tal razón, desde el centro de emprendimiento de la Universidad de Rosario se impulsó el desarrollo de un estudio que permitiese la caracterización del perfil emprendedor de los estudiantes, a fin de identificar sus fortalezas y debilidades. Este estudio toma como base la metodología de características del comportamiento emprendedor o CCE para estudiar los alumnos de pregrado de la Facultad de Administración en cada uno de sus tres programas. Al final con estos resultados el Centro Emprendimiento podrá formular cada uno de sus planes, programas y proyectos, así como también políticas asociadas al desarrollo de las cualidades necesarias para formar mejores emprendedores.

ABSTRACT

Entrepreneurship as a field of study has gained a significant role in the academic and government agendas stated at a five- year term as it consolidates economic development and innovation processes in different countries. One example of this is Colombia, in which the impact has been obvious to get regulatory formal frameworks as 1014 of 2006 Law to foment an entrepreneurial culture, as well as institutions for the development of entrepreneurship. However, all efforts to have spaces to stimulate this aspect should go further the design of strategic planning that allows the formation of entrepreneurs based on articulated aims and policies clearly identified.

For this reason, in the entrepreneurship department of Universidad del Rosario a study was made which set up the characterization of the entrepreneur profile of students to identify weaknesses and strengths. This study used the methodology based on the characteristics of entrepreneur behavior to make the study involving Business Administration students in each of the three academic programs. Finally, considering the results of this study, this department can design its programs and projects as well as all the policies to develop the necessary qualities to form better entrepreneurs.

RESUMÉE

L'entrepreneuriat a acquis en tant que champ d'étude, une importance croissante dans les universités et les programmes gouvernementaux de ces cinq dernières années pour sa capacité à améliorer le développement économique et les processus d'innovation des pays. Un exemple clair en est la Colombie, où l'impact de l'entrepreneuriat a été si fort qu'il a été officialisé dans le cadre réglementaire avec la Loi 1014 de 2006 pour la promotion de la culture entrepreneuriale, mais aussi dans différentes institutions pour la promotion de l'entreprise. Toutefois, les efforts pour structurer les espaces de stimulation de l'esprit d'entreprise doivent aller au-delà de la simple assistance mais plutôt mettre en place des plans stratégiques permettant la formation des entrepreneurs de manière articulée et conformément aux objectifs et politiques établies. Pour cette raison, une étude permettant la caractérisation des forces et faiblesses du profil des étudiants-entrepreneurs a été entreprise par le Centre de Gestion de l'Université de Rosario. Cette étude prend comme base les caractéristiques du comportement entrepreneurial ou CCE pour étudier les élèves de premier cycle de la Faculté de Gestion dans chacun de ses trois programmes. Finalement et avec l'aide de ces résultats, le Centre de Gestion pourra mettre en œuvre ses programmes et projets, ainsi que les politiques liées au développement des qualités requises pour former de meilleurs entrepreneurs.

Palabras claves

Emprendimiento
Desarrollo
Formación
Políticas
Individuo
Empresas

Key words

Entrepreneurship
Development
Formation
Policies
Individual
Companies

Mots clefs

Entrepreneuriat
Formation
Individu
Sociétés
Développement
Politiques

1. INTRODUCCIÓN

Las razones del emergente y profundo interés por parte de gobiernos, sectores académicos y empresariales por el emprendimiento tienen por origen el *1999 national report del Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 1999). Este documento expone el emprendimiento como un fenómeno integrado por tres marcos esenciales: el individuo; las empresas, y el marco institucional, económico y político dentro de la sociedad; estos, de manera sinérgica pueden soportar y catalizar el desarrollo económico de los países. Así mismo, Barba y Martínez, (2006) proponen que el nuevo contexto mundial exige respuestas de la sociedad enfocadas al desarrollo local endógeno y la puesta en marcha de la capacidad empresarial que implica el desarrollo del trabajo productivo más allá de las barras del trabajo en sí mismo Beck (1986)

Es importante entonces reconsiderar cuáles son las implicaciones para el desarrollo endógeno de las organizaciones y de los individuos (Beck, 1986:175). El punto de partida de esta nueva conceptualización de la política de desarrollo económico, es que todo espacio territorial dispone de una serie de recursos - económicos, humanos, institucionales y culturales-, susceptibles de movilización por parte de los propios agentes locales, con la finalidad de crear empleo y riqueza (Audretsch, Thurik y Verheul, 2002, en Barba y Martínez: 2006: 2).

Como antecedente, el *entrepreneurship* emerge en el sentido de la producción y formalmente fue reconocido por primera vez por Alfred Marshall, en 1880. Él introduce un nuevo factor de producción a los tres ya existentes: tierra, trabajo y capital, agregando la organización como el factor coordinador, el cual atrae a otros factores y los agrupa. Es decir, el *entrepreneurship* es el elemento que está detrás de la organización, dirigiéndola. Además plantea que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información

completa. Por otra parte, al igual que Mill, aseguró que los *entrepreneurs* poseen numerosas habilidades especiales y que son pocas las personas que pueden definirse de esa manera. Sin embargo reconoce que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades (Burnett: 2000: 11)

Por otra parte, Peter Drucker (1985), uno de los autores más representativos en el tema, define al *entrepreneur* como aquel empresario que es innovador (y al *entrepreneurship* como el empresariado innovador), y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Kizner (1998) plantea que la función empresarial en el mercado no es fácil de entender, y trata de explicarla mediante lo que denomina elemento empresarial en la acción individual humana. Él lo señala como el elemento de impulso y perspicacia, que resulta necesario para definir los fines a alcanzar y los medios que harán posible la consecución de dichos fines. (Formichella: 2004: 13).

Además, Pinchot (1999) utilizó el término *intrapreneurship* para aludir al espíritu empresarial y hace referencia a los emprendedores dentro de las grandes empresas. Según él, este espíritu es el que hace que existan iniciativas de proyectos y negocios en las mismas. Este autor expresa que el emprendedor que habita en la empresa posee un importante rol, y que es quién puede hacer realmente que una idea se desarrolle comercialmente, ya que muchas empresas logran crear ideas, pero no terminan llevándolas a cabo.

De modo que la definición de emprendedor -desde la visión empresarista- está más enfocada al preguntar: ¿Cómo puedo hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean operacionales? (Castillo: 1999: 4; Shapero, 1982). Para ayudar a estas personas a descubrir algunas respuestas, primero debemos analizar el comportamiento derivado del espíritu emprendedor.

Con respecto a la categorización de las acciones de emprendimiento se establecen dos posiciones diferenciadas por las condiciones de desarrollo de los países. Para el caso de los países desarrollados la motivación al emprendimiento surge en la oportunidad, pues con ingresos per cápita superiores a los 10.000 dólares los excedentes de capital pueden verse reflejados en inversión en vez de convertirse en ahorro por representar un mayor costo de oportunidad. Por el contrario en los países no desarrollados la motivación se orienta hacia el lado de la necesidad (como el caso de Colombia). Los altos niveles de desempleo combinados con condiciones contractuales en ocasiones poco favorables para los empleados hacen que las personas busquen oportunidades de mejoramiento en la creación de negocios.

En ambos casos el reporte expone como el emprendimiento reflejado en “cualquier intento de nuevo negocio o creación emprendedora, tal como el auto empleo, un nuevo negocio para la organización o la expansión de un negocio existente por un individuo o un equipo de individuos o negocio establecido” (GEM 1999), puede contribuir al desarrollo económico de los países impactando directamente indicadores tales como la tasa de desempleo y el PIB.

En el ámbito académico, el estudio del emprendimiento ha sido abordado fundamentalmente en tres escenarios. Los dos primeros se derivan de los estudios de Stevenson y Jarillo (1990), en los que después de exponer una amplia revisión de teorías que pretenden explicar en principio la problemática asociada al desarrollo empresarial se centran en el emprendedor como base del mismo. Para ello, estos dos autores distinguen dos enfoques que diferencian la perspectiva del problema.

El primero de ellos es el enfoque psicológico, el cual aborda el emprendimiento como un aspecto típicamente comportamental. El emprendedor es, entonces, un individuo dotado de una serie de características particulares que pueden terminar en una actuación emprendedora tipificada a cualquier tipo de organización incluyendo la empresarial. El segundo enfoque es el enfoque socio-cultural, es decir, el que aborda el emprendimiento desde la relación existente entre el medio entendido como entorno y su afectación directa sobre el surgimiento de las empresas y emprendedores. El tercer enfoque obedece a los planteamientos de Varela (2008) inherentes a la comprensión del emprendimiento como un problema de orden económico. Para ello, el autor toma como sustento

los postulados de Schumpeter (1934) acerca del fenómeno de la destrucción creativa como patrón estructural del emprendimiento y la formulación de nuevos negocios en contextos de mercado.

A pesar de la pertinencia y significancia de los tres enfoques mencionados, el más congruente con la construcción de perfiles asociados a la personalidad y comportamiento del individuo es el psicológico. Por tal razón y para efectos de un estudio como este, que tiene por pretensión determinar algunos de los aspectos asociados a la personalidad y el perfil del comportamiento emprendedor en los individuos, es necesario identificar metodologías que tengan como sustento en ámbito de análisis de corte psicológico.

Sin embargo, el primer economista importante en retomar el concepto de Say sobre empresario fue Schumpeter en 1911, en su libro “La Teoría de la dinámica económica”. Este autor planteó la existencia del desequilibrio dinámico, causado por el empresario innovador, y llamó a las tareas que realizan este tipo de empresarios destrucción creativa (Drucker, 1985, en Formichella: 2004: 11).

Por un lado, Schumpeter (1942) utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados. Define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Él lo expresa de la siguiente manera en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Formichella, 2004: 12)

Por otro lado, los trabajos de McClelland (1961) y de Collins et al. (1964) arrojaron nuevas luces sobre determinados rasgos personales que caracterizan el comportamiento del empresario, y que son aceptados, aunque no sin cierta polémica, por una gran parte de los estudiosos del tema (Fernandez y Junquera : 2001: 322).

Al analizar en profundidad 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 Bhidé (2000) y Timmons & Spinelli (2008), por mencionar algunos. 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, particularmente los desarrollos de McClelland (1961) han sido de gran importancia en la producción de conocimiento en emprendimiento en los últimos años. El abordaje de una teoría de los factores que inducen la motivación al desarrollo de actividades encaja fácilmente con el estudio de individuos que emprenden actividades motivados por alguna fuerza interna que los lleva en este caso a formalizar empresas y desarrollarlas a pesar de las condiciones adversas del entorno, por tal razón este autor se convierte en un referente principal en el desarrollo de investigaciones asociadas a personalidad y comportamiento emprendedor.

McClelland 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). Si observamos este análisis desde la perspectiva del emprendedor notaremos 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. Esta fuerza entonces podremos definirla como “Necesidad”, la cual se tipifica en una connotación que abordaremos posteriormente.

Partiendo de lo anteriormente mencionado, McClelland (1961) realizó uno de los estudios más importantes de la historia asociados a la teoría motivacional (Robbins, 1999) el cual dio como resultado la construcción de su teoría de las

necesidades aprendidas de la motivación que se relaciona estrechamente con los conceptos del aprendizaje y piensa que muchas necesidades se adquieren de la cultura de la sociedad. Estas son las necesidades de Logro (n Log), poder (n Pod), y afiliación (n Afi). McClelland propone que cuando un individuo tiene una necesidad que es muy fuerte en una persona, su efecto es la motivación de éste hacia la satisfacción de su necesidad. El experimento que realizó para la construcción de su hipótesis consistió en la observación hacia el individuo y la forma en que actúa y siente, no en la acción externa, para esto desarrolló una prueba de percepción temática (PPT). En esta prueba se muestran imágenes dibujadas a la persona y se le pide que describa por escrito lo que va representando en ellas. La prueba fue realizada a empresarios de grandes compañías, según las características de sus respuestas se clasificaron de acuerdo con la necesidad de logro, poder, o afiliación.

McClelland (1961) encontró que el individuo tiene algún grado en cada uno de estos motivos en su pensamiento, pero rara vez todos 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. McClelland (1961) 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. Cabe resaltar que el experimento realizado en India por él y sus colegas motivó a los grandes empresarios a tener una necesidad de logro mayor, animando a las personas a establecer altas metas de logro, comunicación de las mismas y desarrollo de planes de empresarios de éxito, convirtiéndolos posteriormente en mejores hombres de negocios. 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.

Tal vez el trabajo más importante resultado de integrar la intención de construir herramientas para la caracterización

de personalidades y comportamientos emprendedores con las aproximaciones de McClelland ha sido logrado por las Naciones Unidas a través de su programa EMPRETEC para el fomento del emprendimiento en los países. EMPRETEC ha tomado el marco teórico de McClelland asociado a la necesidad como factor de motivación, y derivado de ello ha materializado una serie de herramientas para analizar el comportamiento emprendedor a la luz de estos preceptos. La herramienta conocida como Características del Comportamiento Emprendedor (CCE) es tal vez una de las más utilizadas por los departamentos y centros de emprendimiento no solo a nivel local sino también en América Latina.

La selección de Maclelland como referente para el análisis empírico, no niega otros enfoques. A partir del autor Ludwig Von Mises (1966) citado por Gunning (2000), se comienza a identificar el perfil del emprendedor. Este autor especifica tres características fundamentales para que un individuo sea considerado emprendedor.

La primera tiene que ver con que el emprendedor es un evaluador. Es decir, calcula beneficios y costos numéricos, con base en los mismos realiza elecciones, y al realizarlas descubre nuevas necesidades y nuevos factores de

producción. A su vez, construye imágenes de las futuras acciones que pueden realizar otros individuos que actúen en el mercado. La segunda característica es la de empresario, el emprendedor construye la decisión de cómo utilizar los factores, para producir mercancías. Por último, rescata que el emprendedor soporta la incertidumbre, ya que actúa en función del futuro y no conoce exactamente las acciones que otros seres humanos llevarán a cabo. (Formichella: 2004: 12)

No obstante, el trabajo de investigación expuesto a través de esta de artículo toma puntualmente la herramienta de características del comportamiento emprendedor y desarrolla su metodología aplicada a caracterizar el perfil emprendedor de los estudiantes de pregrado de los tres programas de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario. A fin de enriquecer los resultados del estudio se identificaron un conjunto de variables de carácter demográfico (tales como edad, género, sexo, entre otras) que permitiesen establecer posibles valores de contraste con los resultados finales de la aplicación propia de la herramienta de caracterización a fin de identificar información adicional que permitiese no sólo perfilar de una manera mucho más puntual los resultados sino también ampliar la base de análisis de la investigación en general.

2. METODOLOGÍA

El estudio tiene por origen las inquietudes presentadas desde la Unidad de Emprendimiento de la Universidad del Rosario asociadas a uno de sus indicadores definidos en su estructura estratégica en relación con el desarrollo de competencias en los emprendedores. En este escenario, se 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.

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, (en cual describimos previamente como pertinente para comprender el comportamiento emprendedor) 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 asociados a emprendimiento, las cuales se clasifican de la siguiente forma:

♦ 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. Los emprendedores son responsables y están comprometidos con sus resultados.

- Buscar 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.

- Buscar 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

Recorre 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

Los retos personales 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.

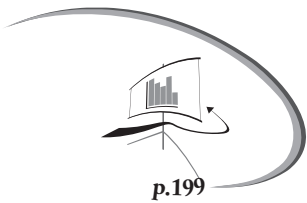
♦ Necesidades de poder

- Ser persuasivo y construir redes de apoyo

El sentido habilidad para formular estrategias le da la capacidad de influir en otros y el curso de la organización de acuerdo a la situación que afronte, también delega a personas claves 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.



En concordancia con esta caracterización McClelland sostiene que un emprendedor posee una alta motivación al logro, que lo impulsa a mejorar, afrontar obstáculos y calcular.

Por otra parte, 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).

McClelland describe que un emprendedor nato está 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. 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 ésta. De la misma forma, señala que un emprendedor debe tener la facilidad de influenciar a sus subordinados por lo que existe una necesidad de poder inminente que debe ser disciplinada y controlada para ser dirigida al beneficio de la institución como un todo y no hacia una satisfacción personal (McClelland, D; Burnham, D. 2008). Así mismo, McClelland también resolvió que el ambiente de trabajo creado por un emprendedor mide su efectividad y se refleja en la moral de sus subordinados; por ejemplo al incentivar la responsabilidad y la fuerza en su equipo de trabajo, recompensarlos por los logros adquiridos, entre otros, crea un ambiente de organización de manera que los subordinados se sientan que hacen parte de la misma y que saben lo que están haciendo. El punto clave para mejorar el desempeño es el emprendedor y la creación e incentivo hacia el espíritu de trabajo (McClelland, D; Burnham, D. 2008).

Por tales razones y asumiendo las hipótesis planteadas por McClelland acerca del emprendedor, el análisis de los resultados así como también las conclusiones y recomendaciones se realizaron en función principalmente del nivel de calificación de las variables asociadas

a la necesidad de logro, y de cómo potencialmente podría mejorarse el desempeño de las mismas en el tiempo, buscando responder a la pregunta de ¿Cuál es la caracterización de comportamiento emprendedor de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario?. Con esta información, la Unidad de Emprendimiento de la Universidad del Rosario podrá trazar las respectivas estrategias necesarias para el logro de los objetivos asociados a desarrollo de competencias en sus potenciales emprendedores así como también aproximarse a la construcción de metodologías para la estructuración de perfiles diferenciados de emprendedor en los estudiantes.

Con respecto al instrumento de medición, este fue clasificado en dos categorías de variables. La primera obedece a variables de tipo demográfico tales como edad, sexo, semestre entre otros, que permiten perfilar el estudio con mayor nivel de detalle observando contrastes entre los resultados de los primeros semestres contra los resultados de los últimos semestres, o los resultados sólo para hombres con respecto a los de mujeres por mencionar algunos ejemplos. La segunda categoría obedece a la medición de las 10 variables o características del comportamiento emprendedor mediante el cuestionario estructurado de 55 preguntas correspondiente. En este, el evaluado es enfrentado a una serie particular de situaciones de vida donde, en un rango de clasificación de 1 a 5, debe expresar su nivel de acuerdo con la afirmación de la siguiente forma:

- 1 = Nunca es cierto.
- 2 = Raras veces es cierto.
- 3 = Algunas veces es cierto.
- 4 = Usualmente es cierto.
- 5 = Siempre es cierto.

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. En adición, con el fin de agregarle un mayor nivel de rigurosidad al estudio se determinó el desarrollo de un muestreo condicional estratificado por semestre y por programas para garantizar las condiciones de heterogeneidad de la muestra. Es decir, que se calculó la proporción de estudiantes por programa y con ello se dividió

la aplicación del instrumento dejando 89 pruebas para Administración de Empresas, 201 para Administración de negocios internacionales por ser el programa con el mayor número de estudiantes y administración en logística de

producción con 35 pruebas. Lo segundo fue dividir la cantidad de encuestas por programa por el número de semestres, lo cual garantiza que estudiantes del total del programa participen en el proceso e incidan en los resultados de mismo.

Tabla 1. Distribución de muestra por progama

FACULTAD	PROGRAMA	Num. estud	Propor	Muest	No. sem del prog	Encuest. x sem
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	580	0,27	89	8	11,1
	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	1310	0,62	201	9	22,4
	ADMINISTRACIÓN EN LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN	226	0,11	35	7	5,0
	TOTALES	2116	1,00	325		

Fuente. Autores



3. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Pese a que, como se mencionó anteriormente, el instrumento es de común utilización en la mayoría de centros de emprendimiento en el país, así como en los múltiples países de América Latina donde EMPRETEC tiene representación, la evidencia empírica de estudios previos utilizando la metodología es escueta. Esto significa que a la fecha no hemos identificado ningún documento publicado (al menos en bases de datos) que exponga

resultados formales de la aplicación de instrumento que nos llevaran a construir valores de contraste con nuestros resultados. Por tal razón se buscó la validación estadística del instrumento midiendo el nivel de consistencia interna de la prueba obteniendo como resultado un Alfa de Cronbach¹ 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.

¹ El Alfa de Cronbach es un método de consistencia interna para estimar la fiabilidad de pruebas, escalas, o test (Ledesma, Molina & Valero, 20002)

4. RESULTADOS

En concordancia con la estructuración propuesta para el estudio, los resultados que se presentarán a continuación están clasificados en función de las variables demográficas desarrolladas durante el mismo y expuestas en la metodología. Esto con el objetivo de construir valores de contraste en función de los resultados que permitan clasificarlos en categorías válidas para una interpretación objetiva. En adición y a pesar que la escala de resultados originalmente es de 0 a 25, se estableció un valor de escala más cerrado a partir de la identificación del valor de calificación máximo y mínimo logrado en esta investigación en sus diferentes aproximaciones.

La parametrización dio como resultado una nueva escala entre 15 y 21, la cual permite exponer con un mayor nivel de detalle los resultados facilitando la interpretación de los mismos. Al mismo tiempo, se determinó que la mejor manera para presentar los resultados, por estar clasificados en un espacio de 10 variables era a través de la construcción de un diagrama radial, el cual permite una exposición de múltiples variables de una manera sencilla y al mismo tiempo presenta de forma más integral la información principalmente en los espacios que se requiere comparación de variables.

Con respecto a los criterios de presentación se desarrollarán en dos fases, en primera instancia una descriptiva donde aparte de exponer la media de los resultados como factor de comparación de la escala, estos se presentan utilizando la premisa de observación 1, que se expone a continuación. La segunda fase de tipo interpretativo expone los resultados entendiendo que cualquiera de estos es susceptible de ser observado desde diferentes perspectivas que podrían ser incluyentes o excluyentes al criterio seleccionado en este estudio para tal proceso. Es visible para los investigadores que la descripción de variables cualitativas operacionalizadas en un criterio de análisis subjetivo que permite diferentes interpretaciones.

No obstante, los supuestos para la interpretación de los resultados correspondientes a las premisas de observación 2 y 3, se exponen a continuación:

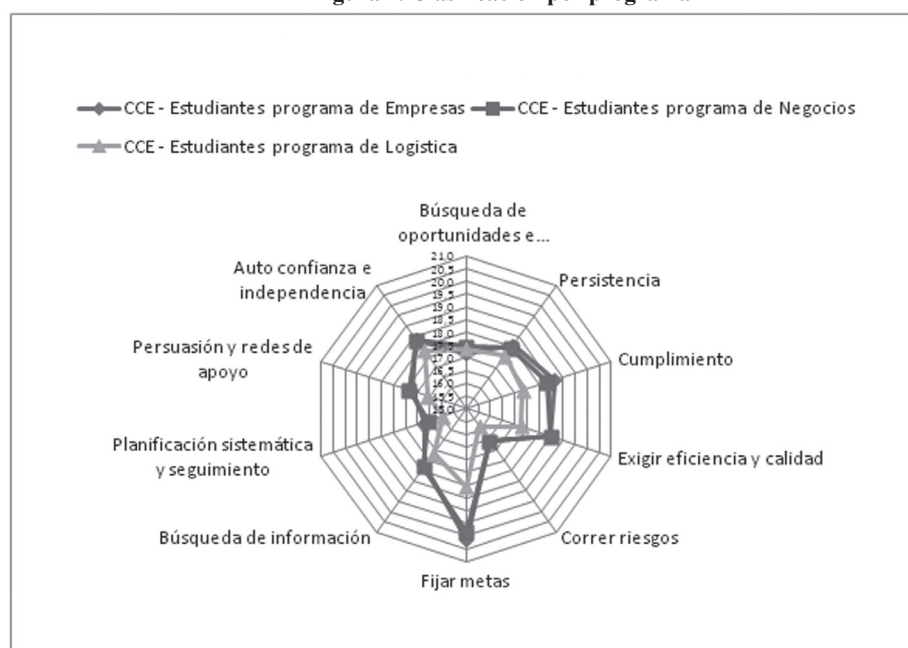
- **Premisas de observación 1:** como lo menciona McClelland (1961), todos los individuos tenemos desarrolladas al menos en algún grado los factores de motivación. Esta afirmación concuerda con los resultados de la investigación, puesto que a pesar de que algunas de las variables obtuvieron calificaciones bajas ninguna dio como resultado cero. En este contexto una de las estrategias de interpretación fue la de seleccionar de las diez variables las tres con calificación más alta y más baja para identificar sus valores de contraste y relación con el contexto.
- **Premisas de observación 2:** McClelland se aproxima a la construcción de unas posibles categorías de perfil al indicar que un emprendedor posee una alta motivación al logro, que lo impulsa a mejorar, afrontar obstáculos y calcular. Por otra parte, 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). Esta categorización indica a la luz de esta investigación un comportamiento emprendedor “IDEAL” significa estudiantes con una inclinada necesidad de logro y una menor necesidad de poder.
- **Premisas de observación 3:** como se mencionó previamente, las variables asociadas a necesidades de logro son: búsqueda de oportunidades e iniciativa; persistencia; cumplimiento; exigir eficiencia y calidad y correr riesgos, para lo cual se realizará un análisis con mayor detenimiento en cada una de ellas

4.1 Presentación de resultados

Descripción de la clasificación por programa: para el caso de la clasificación de programas la descripción de los resultados se realizará de manera individual, pues el promedio de los tres se expresa posteriormente en la gráfica 5 con el resultado total de la facultad. Para el caso del programa de Administración de Empresas se presentó una media de 17,92, las tres características con mayor calificación fueron Fijar metas con 20,14; Cumplimiento con 18,66 y Exigir eficiencia y calidad con 18,47. En contraparte las tres de menos calificación fueron Correr riesgos con 16,58; Planificación sistemática y seguimiento con 16,72 y Búsqueda de oportunidades e iniciativa con 17,16.

En el programa de Negocios Internacionales se desarrolla un comportamiento similar. La media es de 17,87 y el comportamiento de las características es el siguiente: las tres características con mayor calificación fueron fijar metas con 19,83; exigir eficiencia y calidad con 18,50 y cumplimiento y autoconfianza que presentaron el mismo resultado con 18,31. A su vez, las tres de menos calificación fueron planificación sistemática y seguimiento con 16,57; correr riesgos con 16,58; y persuasión y redes de apoyo con 17,35. Por último, el programa de logística presenta una media de 17,87, la más baja de los tres programas. Las tres características con mayor calificación fueron fijar metas con 18,08; autoconfianza e independencia con 17,82 y persistencia con 17,58. En contraparte las tres de menos calificación fueron correr riesgos con 15,86; planificación sistemática y seguimiento con 15,96 y persuasión y redes de apoyo con 16,60.

Figura 1. Clasificación por programa



Fuente. Autores

Interpretación de la clasificación por programa: a pesar de que las diferencias entre los tres programas son sutiles en términos de puntuación, sí denotan perfiles diferentes para los grupos de estudiantes. Lo primero y más evidente se observa en el programa de Logística, comparativamente con los otros dos se observa cómo en general las características de este programa están más atenuadas, de hecho, como se mencionó anteriormente poseen el promedio más bajo del grupo. Una posible hipótesis asociada

a esta diferencia y que eventualmente sería un nuevo trabajo de investigación, se refiere a la perspectiva acerca de la logística entendida como área funcional interna de la organización. Si bien es cierto la logística es un componente fundamental en el desarrollo de las empresas, su vinculación con las actividades principales de la compañía (es decir aquellas que transforman insumos en productos) está directamente relacionado con actividades de apoyo (Beer, 1986) que permiten que el cliente tenga

los productos en el momento, que lo necesita, donde lo necesita, cuando lo necesita. Así, es posible que un estudiante de esta carrera observe su perfil como una de las actividades de apoyo a la gestión de la empresa y no como una actividad con potencial para generar negocios en este campo, factor que por el contrario sí es muy visible en las carreras de administración y negocios internacionales, al no tener un grado de especialidad tan elevado, de hecho los principales centros de desarrollo de empresas en nuestro país se encuentran conexos de manera directa a las facultades de Administración (como de hecho sucede en la Universidad del Rosario).

En adición, algo interesante a analizar es por qué la característica de correr riesgos es la más baja en los tres programas. Para esto exponemos dos hipótesis que a nuestro juicio podrían ser la razón del tema. Es posible que responda a algún factor cultural del perfil de personas que estudian administración. De hecho la mayor parte de las herramientas de tipo gerenciales asociadas al control se centran precisamente en disminuir (al menos en teoría) la probabilidad de correr riesgos en las empresas, de allí posiblemente la aversión por parte de los estudiantes de administración a este aspecto; la otra hipótesis podría estar asociada al mismo perfil del estudiante. La mayoría de ellos provienen de familias de estratos 4, 5 y 6 esto significa ciertas facilidades de acceso a recursos no solo económicos que implican que las personas no tengan que asumir muchos riesgos para lograr sus objetivos. Parte de la validación de estas hipótesis implicaría realizar nuevos estudios para el levantamiento de más evidencia empírica en perfiles diferentes de estudiante y otros programas académicos a fin de observar si la condición negativa asociada a asumir riesgos es un factor particular de los estudiantes de la Universidad del Rosario analizados en este estudio o por el contrario podría ser un factor generalizable y quizás cultural por ejemplo a una población más amplia como la ciudad de Bogotá o el mismo país. De ser así, los resultados serían congruentes con el planteamiento de Mclelland (1961) el cual indica que la población de América Latina tiende a presentar problemas para asumir riesgos.

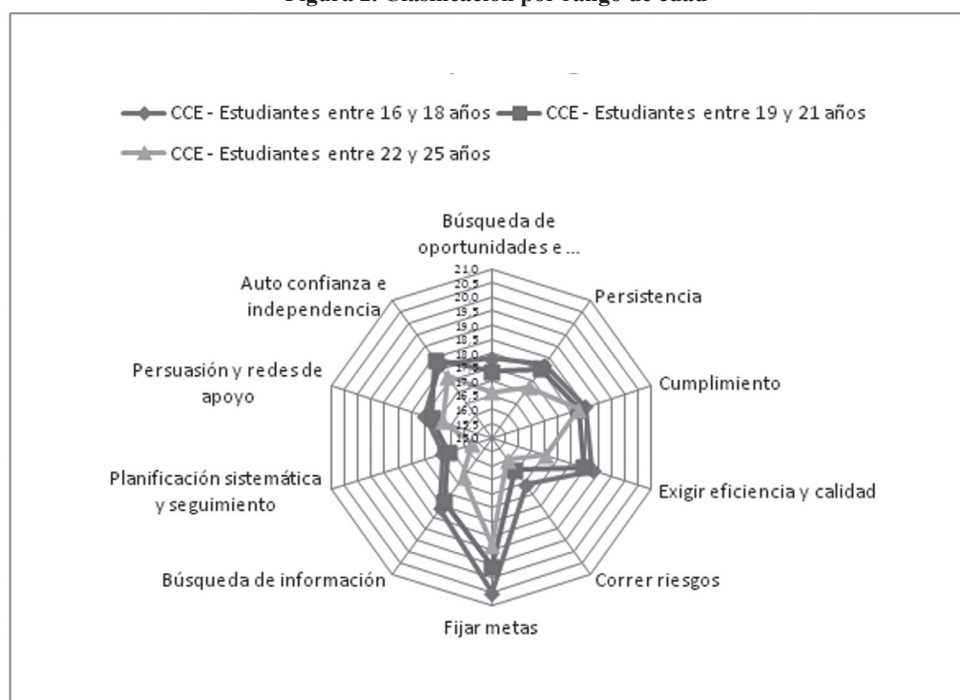
Más allá de las hipótesis y posibles conclusiones anteriormente expresadas, lo cierto es que la característica asumir riesgos al menos en términos de emprendimiento resulta ser un valor fundamental en el proceso no sólo de estructuración sino de consolidación de empresas. En esta línea resulta de suma importancia el desarrollo de posteriores investigaciones que nos permitan validar a través de otras herramientas cuantitativas y cualitativas las propias fuentes del problema de esta variable, esto con el fin de desarrollar las estrategias adecuadas para fortalecerla al interior de la facultad.

Descripción de la clasificación por rango de edad: la construcción de rangos de edad se realiza después de identificar los límites mínimos y máximos de edad de los estudiantes, los cuales van entre 16 y 25 años. Para ello se establecen tres categorías proporcionales que permitan una descripción sencilla pero clara de la evolución de las edades. Como se observa en la figura 2 la primera clasificación se encuentra entre 16 y 18 años, para esta la media es de 18,15; las tres características con mayor calificación fueron: fijar metas con 20,52; exigir eficiencia y calidad con 18,78 y cumplimiento con 18,51. A su vez, las tres con menor calificación fueron: planificación sistemática y seguimiento con 16,84; correr riesgos con 17,09; y persuasión y redes de apoyo con 17,52.

Para el segundo rango de edades, es decir entre 19 y 21 años los resultados muestran una media de 17,82 y el comportamiento de las características es el siguiente: las tres características con mayor calificación fueron fijar metas con 19,59; cumplimiento con 18,27 y autoconfianza e independencia con 17,68. En contraparte, las tres con menor calificación fueron: correr riesgos con 16,41; planificación sistemática y seguimiento con 16,61; y persuasión y redes de apoyo con 17,22.

El último rango de edades clasificado entre 22 y 25 años presenta una media de 17,09; las tres características con mayor calificación fueron fijar metas con 18,84; exigir eficiencia y calidad con 18,78 y cumplimiento con 18,51. En contraparte, las tres con menor calificación fueron planificación sistemática y seguimiento con 15,73; correr riesgos con 15,98; y a diferencia de las anteriores búsqueda de oportunidades es iniciativa con 16,61.

Figura 2. Clasificación por rango de edad



Fuente. Autores

Interpretación de la clasificación por rango de edad: este es tal vez uno de los resultados más interesantes de toda la investigación que de hecho deja planteados muchos interrogantes. Como se observa, a medida que los estudiantes van aumentando en sus edades las características se atenúan mucho más. Esto quiere decir, al menos en este caso que existe una relación directamente proporcional entre la edad de los estudiantes, su desarrollo académico y por supuesto su perfil emprendedor. Una de las hipótesis que formulamos tiene que ver con la estructura, parecería que a medida que el estudiante construye hacia su interior una mayor estructura, gana una capacidad para valorar de una manera diferente las situaciones, de allí que se atenúen las características. Otra hipótesis tiene se refiere de nuevo a la variable que siempre ha mantenido la menor calificación, es decir, correr riesgos. A medida que los estudiantes crecen menor es su disponibilidad para asumir riesgos, una posible hipótesis podría ser que los estudiantes aumentan su comprensión acerca de las posibles consecuencias de esos riesgos que por supuesto afectaría el proyecto de vida que ya han venido consolidando. No obstante, para validar esta información sería necesario el desarrollo de alguna herramienta cualitativa que pudiese determinar la relación causal entre la baja tolerancia correr riesgos y el incremento de edad de los estudiantes.

Desde la perspectiva del **ser emprendedor**, se manifiesta el punto de mayor preocupación, pues en vez de acentuarse las características se atenúan.

En términos generales parecería que el proceso curricular de la facultad falla en algún punto en la meta de formar emprendedores. Es posible que las actividades de formación en emprendimiento no están impactando de manera adecuada a la población, o que la fortaleza de la característica de correr riesgo sea tan marcada que socave en general los demás esfuerzos, o que los estudiantes en general se proyecten principalmente como empleados para empresas de terceros. Cualquiera de las potenciales conclusiones aquí presentadas requeriría de un abordaje más profundo y concentrado. En este sentido, es responsabilidad del Centro de Emprendimiento la toma de acciones estratégicas en este aspecto para que el en mediano plazo la tendencia tome otro camino más favorable.

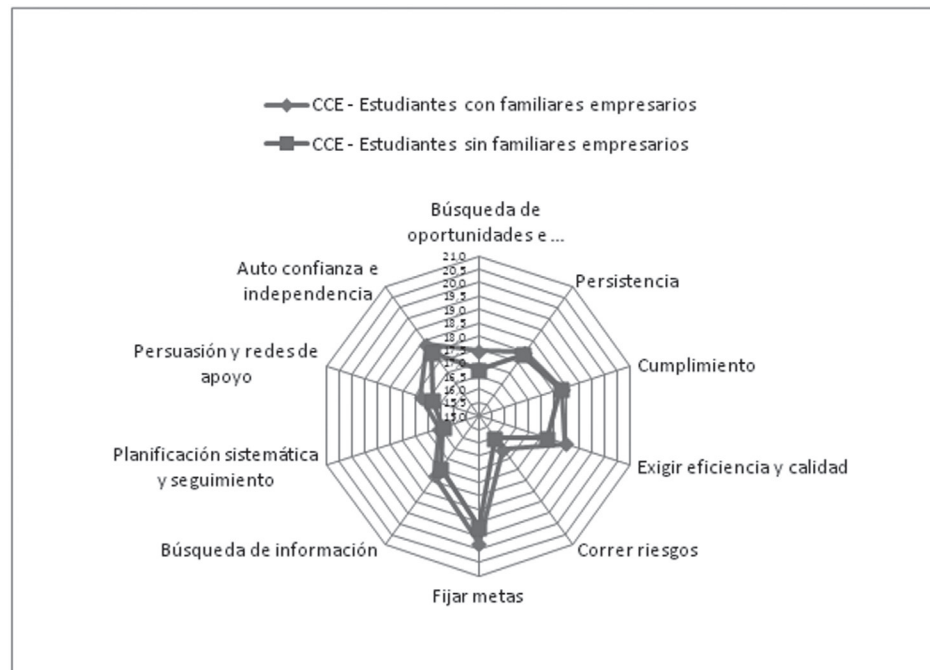


Descripción de la clasificación por relación familiar: en esta clasificación se establecieron dos variables de clasificación en función de aquellos estudiantes que tienen familiares cercanos (padres, tíos, hermano) que sean actualmente empresarios. Con respecto a aquellos estudiantes con familiares empresarios encontramos una media de

17,84; la distribución de las variables expuso que las tres más altas son fijar metas con 19,77, exigir eficiencia y calidad con 18,43 y autoconfianza e independencia con 18,31. Por parte de las más bajas encontramos correr riesgos y planificación sistemática y seguimiento que presentaron la misma calificación con 16,56 y persuasión y redes de apoyo con 17,29.

Con respecto a los estudiantes sin familiares empresarios la media es de 17,43; las características con calificación más alta son fijar metas con 19,18, cumplimiento con 18,26 y auto confianza e independencia 17,96. En contraparte las más bajas son correr riesgos con 16,04, planificación sistemática y seguimiento 16,40 y persuasión y redes de apoyo con 16,80.

Figura 3. Clasificación por relación familiar

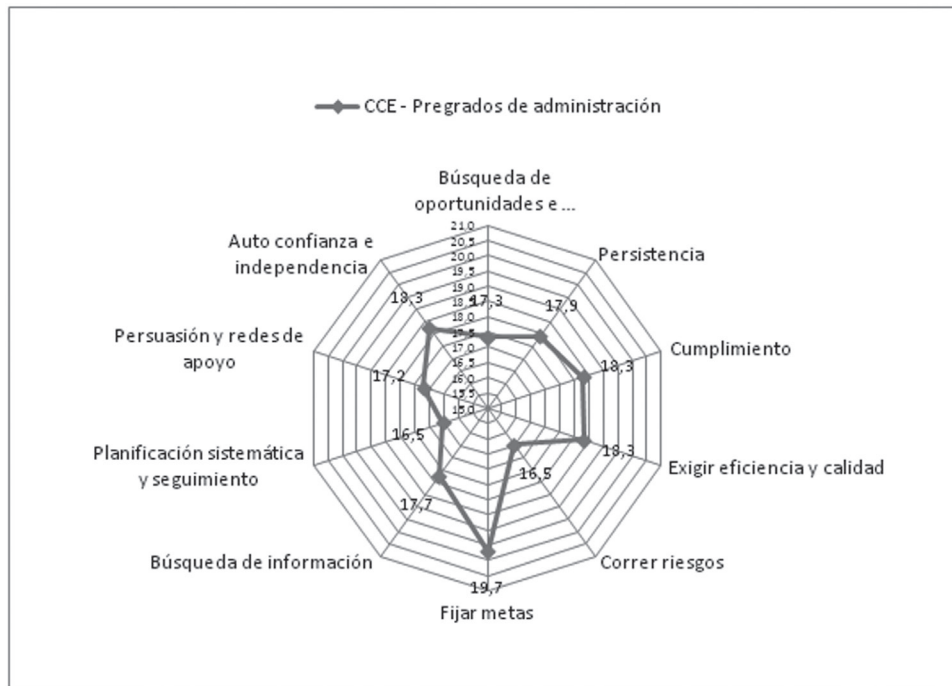


Fuente. Autores

Interpretación de la clasificación por relación familiar: entre las múltiples clasificaciones desarrolladas el sentido de esta era tratar de identificar si existía alguna diferencia potencial entre los estudiantes que tienen familiares empresarios y aquellos que no, asumiendo el supuesto de que quienes tienen familiares empresarios ven en ellos el ejemplo necesario para propender por esta actividad. Aunque existe una sutil diferencia entre quienes tienen familiares empresarios y quienes no, como se observan en la distribución de las medias las cuales varían 4 décimas, la construcción general de los perfiles es bastante similar, tanto para las calificaciones altas como bajas, por tal razón no consideramos que el parámetro evaluado se constituya como una diferencia contundente en el perfil de emprendedor. Posiblemente tener o no familiares cercanos, podría influir en decidir ser empresario, parecería que para este caso no afecta en gran escala la definición del perfil como emprendedor.

Descripción de la clasificación general de los pregrados en administración: la primera figura presenta los resultados generales del estudio en función de los tres programas de pregrado de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario (figura 1). La media del total de las diez variables es de 17,78, en términos de distribución se exponen los siguientes resultados; los tres más altos en su orden son fijar metas con 19,68; exigir eficiencia y calidad con 18,32 y cumplimiento con 18,28. En contraparte las tres calificaciones más bajas son planificación sistemática y seguimiento con 16,53; correr riesgos con 16,48 y persuasión y redes de apoyo con 17,21. De las características expuestas, dos de las más altas obedece a necesidades de logro y una a afiliación, con respecto a las bajas los resultados son diversificados, se presenta una de las características para logro, una para poder y una para afiliación.

Figura 4. Interpretación de la clasificación general de los pregrados en administración



Fuente. Autores

Interpretación de la clasificación general de los pregrados en administración: aproximándonos a la pregunta principal de este estudio acerca de si los estudiantes de pregrado de la Facultad de Administración poseen un comportamiento emprendedor o no, tomamos como base los resultados finales de la investigación y las hipótesis estructurales de McClelland para concluir que: no podríamos presentar una posición absoluta en concordancia con los parámetros del tipo **ideal** de comportamiento emprendedor de McClelland.

No obstante, tres de las cinco características están por encima de la media, y la característica de búsqueda de oportunidades varía por pocas décimas de la misma. Esto nos lleva a aseverar al menos una marcada propensión de la población de estudiantes seleccionada por un comportamiento emprendedor, así como también unos retos importantes para desarrollar por parte de la unidad de emprendimiento y las directivas de la facultad las estrategias

adecuadas que permitan fortalecer principalmente las características de correr riesgos y planificación sistemática y seguimiento las cuales poseen las menores calificación del total del estudio, pues particularmente en países como el nuestro, donde los nuevos negocios pocas veces son resultado de procesos formales de identificación de oportunidades y por el contrario emergen de la necesidad generalizada de empleo relacionada al contexto son de suma importancia estas características para el éxito.

En adición, resultaría interesante en estudios posteriores identificar los factores que afectan de esta manera la capacidad de los estudiantes para arriesgarse ante situaciones que exigen en ocasiones dar pasos hacia la incertidumbre como el caso del emprendimiento de negocios, así como también las razones que pueden llegar a inhibir la capacidad para planear las situaciones y actividades venideras.

5. CONSOLIDACIÓN

Construir una caracterización del comportamiento emprendedor de los estudiantes de pregrado en la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario tiene por sentido identificar no solo un perfil general de los estudiantes en términos de sus características como emprendedores, sino también algunas variables de tipo demográfico que permitieran precisar con mayor claridad en la tipificación de estos perfiles.

Para este fin se optó por seleccionar como fuente de información una de las herramientas más conocidas en el ámbito del emprendimiento, (al menos nacional) para la identificación y construcción de perfiles emprendedores. Esta herramienta conocida como CCE (Características del Comportamiento Emprendedor) contiene un cuestionario de 55 preguntas, las cuales una vez resueltas permiten definir un perfil de emprendedor categorizado en 10 variables enmarcadas dentro del modelo desarrollado por David McClelland de factores motivacionales (N log, N pod, N afi)

Una vez desarrollado este proceso se tomó una muestra representativa y sistemática de la facultad que al menos en teoría debería de llevar la bandera en términos de estudiantes con un perfil emprendedor, es decir, la Facultad de Administración. Se calcularon y aplicaron proporcionalmente por semestre y programa los cuestionarios a los estudiantes y después los resultados se llevaron a un análisis estadístico que permitiera valorarlos de la mejor manera.

Como se mencionó previamente, para efectos de agregar mayores posibilidades al estudio se decidió agregar al cuestionario principal un conjunto de preguntas con variables demográficas como género, edad, semestre, etc.

las cuales permitieron realizar subclasificaciones de los resultados y así encontrar información con más detalle de los mismos.

El estudio expone en sus resultados un perfil de emprendedor de los estudiantes bastante interesante, en principio expone como para el total de los estudiantes tres de las cinco características fundamentales asociadas al emprendimiento tienen un alto nivel de desarrollo lo cual indicaría cierta propensión por un perfil emprendedor. No obstante las otras dos y puntualmente la asociada a correr riesgos en cada una de las clasificaciones registró el valor más bajo de todo el estudio, esto significa que el perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad se ve fuertemente afectado por la dificultad para asumir riesgos, característica esencial en el proceso de consolidación de empresas en ambientes hostiles como por ejemplo el colombiano.

Otros resultados interesantes se observaron al cruzar el estudio original con el análisis de variables demográficas por ejemplo las diferencias expresadas en los perfiles por rango de edad que a medida que los estudiantes van creciendo las características en general se van atenuando. Lo mismo sucede en el análisis realizado por cada programa académico puntualmente el perfil de los estudiantes del programa de logística presenta diferencias comparativamente hablando con administración de empresas y negocios internacionales.

Este estudio deja las puertas abiertas para el desarrollo de nuevas actividades investigativas que profundicen en la solución de las hipótesis planteadas previamente a través del texto, esto con el fin de consolidar la estructura estratégica y de desarrollo del centro de emprendimiento de la Universidad del Rosario.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Audretsch, D.B.; Carree, M.A.; and Thurik, A.R., (2001), Does Entrepreneurship Reduce Unemployment Timbergen Institute Discussion Paper, Vol. 074. (3). Disponible en <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/01074.pdf>.
- Beer, S. (1985) Diagnosing the System for Organisations; John Wiley, London and New York.
- Bhide, A. (2000) Creando empresa: La iniciativa emprendedora. Harvard Business Review Press.
- Collins, O; Moore, D.(1964). The enterprising Man. MSU, Business Enterprise.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC Chile. Disponible en http://www.intec.cl/documentos_linea/ARI2487-INV-ENSE.pdf.
- Drucker, P. (1985). La Innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa. Pág. 25-26; 35-44.
- Formichella, M. M. (2002). Educación y Pobreza: Una explicación de los círculos viciosos existentes entre ambas. Tesis de Grado, Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.
- GEM (2009). Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report. Documento electrónico disponible en: http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports
- Gibson, J; Ivancevich, J; Donnelly, J. (1984) Organizaciones: comportamiento, estructura, procesos. McGraw Hill. Mexico D.F.
- McClelland, D. (1961) The Achieving Society, Princeton, NJ. Von nostrand.
- McClelland, D; Burnham, D. (2008). Power Is the Great Motivator. Harvard Business School Press. USA.
- Ledesma, R; Molina, J & Valero, P. (2002). Análisis de consistencia interna mediante Alfa de Cronbach: un programa basado en gráficos dinámicos. Psico-USF, v. 7, n. 2, p. 143-152.
- Ollé, M. Et al. (1997). El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa. Editorial Marcombo. España.
- Osland, J; Rubin, I; Kolb, D; Turner, M. (2007). Organizational Behavior. Pearson Prentice Hall. USA
- Robbins, S. (1999) Comportamiento organizacional. Prentice Hall. México.

Shapero, A. (1982): Social Dimensions of Entrepreneurship. En Kent, D; Sexton, D. y Veper, K (Eds): The Encyclopedia of Entrepreneurship. Englewood Cliffs: Prentice-Hall. 72-90.

Schumpeter, J. (1934) The Theory of Economic Development. Cambridge, Ma., Harvard University Press.

Timmons, J; Spinelli, S. (2008) New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st century. Mcgraw Hill Higher education.

Varela, R. (2008) Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas. Pearson Prentice Hall editores, Tercera edición.

