

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Código:	CIEE-040113
Centro de Investigación:	Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales
Programa:	CONSOLIDACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS FA
Título del Proyecto:	Factores motivacionales y competencias emprendedoras que influyen en la generación de emprendimientos dinámicos.
Grupo de Investigación:	Emprendimiento e innovación
Area de Conocimiento:	Administración y Economía
Línea de Investigación:	Emprendimiento e innovación
Tipo de Investigación:	Aplicada
Campo :	Educación
Investigador Principal :	RAQUEL AURELIA DONOSO RIVERA
Proyectos Vinculados :	...
Duración del Proyecto :	12 Meses
Localización del Proyecto :	Quito y Guayaquil
Fecha de ingreso :	29/09/2013 00:00

2. ANTECEDENTES

Contexto Global

La generación de nuevos emprendimientos o la expansión de los ya existentes aportan positivamente en el desarrollo de las naciones, elevando el nivel de empleo, aumentando la demanda en otros sectores con los que se vinculan, produciendo riqueza y dinamizando en general la economía. Joseph Schumpeter, uno de los máximos referentes en el campo del emprendimiento del siglo XX, ya había advertido esta correlación en su teoría sobre el desarrollo económico, la cual es tomada como referencia por otros investigadores que profundizaron posteriormente sobre la base de estas aportaciones, corroborando la teoría de Schumpeter al relacionar el nivel de desarrollo alcanzado en una comunidad con el grado de emprendedorismo existente en ella (Dolabela, 2005; Kantis & Federico, 2007). En este sentido, La importancia de promover el emprendimiento radica en el impacto que éste logra sobre la prosperidad nacional.

El impacto en el desarrollo económico sería mayor si los emprendimientos que se generaran en los países tuvieran altas tasas de crecimiento. Este tipo de emprendimientos, conocidos como dinámicos, de alto rendimiento o de alto impacto, son los que más influyen en el nivel de desarrollo económico de las naciones. A esta conclusión llegó precisamente David Birch en la década de los 80¿s cuando descubre con sus investigaciones que las empresas pequeñas y de alto crecimiento, a las cuales llamó ¿Gacelas¿ son las que aportan con la mayor generación de empleos y riqueza en un país.(Boggio & Vecino, 2010).

Montealegre (2013) ratifica también lo señalado aseverando que las empresas dinámicas o gacelas, tienen como característica distintiva el crecer a tasas mayores que sus pares y por tanto son consideradas como la población empresarial más dinámica de la economía, aportando algunos beneficios positivos como la generación de empleos a largo plazo, el desarrollo de la innovación y los cambios tecnológicos, y el aumento de la competitividad entre empresas y países. Por su parte, Cancino, Coronado & Farias (2012) han considerado que no se trata sólo de generar o crear más empresas, sino de evaluar el tipo de negocio en que estas se van a desarrollar, haciendo énfasis en la importancia de priorizar los emprendimientos de tipo dinámico debido a que representan un tipo de negocio que crece aceleradamente y destaca por la gran cantidad de ventas que genera en los primeros años desde su fundación. Si tal impacto positivo generan los emprendimientos dinámicos en las economías de las naciones resulta de gran relevancia identificar cuáles son los factores que motivan o propician la generación de este tipo de emprendimientos. Estudiar a sus principales protagonistas e identificar aquellas variables significativas que han influido en este comportamiento son temas de interés y campo para nuevas investigaciones.

Si bien es cierto existe algunos estudios en torno al tema, son pocos los que se han realizado para Latinoamérica (Leiva & Alegre, 2012) y estos no pueden generalizarse para todos los países puesto que cada ecosistema emprendedor varía entre un escenario y otro. Pues, como afirma Capelleras & Kantis (2009, p.22) ¿los determinantes del crecimiento empresarial así como su importancia varían entre las diferentes regiones¿, consecuentemente se deben considerar la especificidad de cada región.

Para el caso de Ecuador, escenario donde se realiza el presente estudio, los emprendimientos en su mayor parte están concentrados en el área de servicios y comercio. En cuanto a la existencia de emprendimientos dinámicos, la proporción es baja y al momento de iniciar el presente trabajo sólo existe una investigación conocida sobre el tema (Arteaga & Lasso, 2009). En ella, los hallazgos logrados sugieren el planteamiento de futuras investigaciones enfocadas en aspectos como: los factores que motivan el emprendimiento, las competencias emprendedoras y el nivel de educación, además del factor innovación, entre otros factores.

Una de las variables identificadas como decisiva en la generación de emprendimientos de alto rendimiento guarda relación con tópicos relativos a la persona emprendedora (Leiva & Alegre, 2012) Si bien este componente no es el único factor influyente identificado, pues existen otros como las características de las empresas, sus recursos y estrategias, además de aspectos contextuales, no todos pueden ser atendidos ni potencializados por todos los sectores. En este sentido, esta investigación ha elegido enfocarse en la persona emprendedora, como parte integrante del grupo de factores que determinan la generación de emprendimientos de alto rendimiento. Se intenta identificar, ¿cuáles son los factores motivacionales y las capacidades o competencias del individuo que ha llevado adelante y con éxito emprendimientos dinámicos?

Durante muchos años ha sido tema de debate y discusión determinar si los emprendedores nacen o se hacen. Definitivamente la pregunta no tiene una respuesta simple (Kantis, 2004). Algunos son partidarios del primer criterio, es decir, de que se nace con ciertas cualidades o características emprendedoras, se lo considera como algo innato; otros autores o investigadores consideran que la actitud emprendedora se puede desarrollar a base de educación y entrenamiento, por lo consiguiente, toda persona, indistintamente de su predisposición genética tiene la posibilidad de convertirse en emprendedora si recibe un entrenamiento constante y adecuado. Se podría identificar, también, a un tercer grupo que asume las dos posturas; es decir, parten del hecho de que el emprendedor nace y también se hace. En este sentido, este tercer grupo establece una diferencia entre aquellos que tienen la predisposición y actitud innata, de los que no, señalando que el entrenamiento y capacitación tendiente a desarrollar o potenciar sus habilidades emprendedoras debe ser diferente para cada caso, por lo tanto, no deben incluirse en el mismo grupo o darles el mismo tratamiento a ambos casos. Para Asencio & Vasquez (2009), algunos individuos nacen con ciertas capacidades pero existen otras que pueden potenciarse. Para este grupo, es posible desarrollar la personalidad emprendedora y no sólo que es posible sino que se deberían cultivar o potenciar ciertas cualidades personales consideradas claves,

tales como: creatividad, autonomía, tenacidad, sentido de responsabilidad y capacidad para asumir riesgos. Barringer (2003) considera también que existe este tipo de mitos respecto a los emprendedores argumentando que existen algunos que creen que los emprendedores nacen, basándose esta creencia en el hecho de que algunas personas están genéticamente predispuestas a ser emprendedores. A decir de Barringer (2003), esto es falso puesto que existe un consenso con base en miles de estudios de psicología y sociología que determinan que los emprendedores no son genéticamente diferentes del resto de personas, consecuentemente, según estos estudios, nadie nace emprendedor; por lo tanto, si una persona es o no emprendedora ello será en función de la influencia de su medio ambiente, sus experiencias de vida, sus opciones personales, en lugar de algún tipo de predisposición genética. Uno de los factores claves que han evidenciado los investigadores en la generación de emprendimientos es el factor motivación por parte de la persona emprendedora. David Mc Clelland, uno de los principales exponentes de la escuela de los comportamentalistas revela en sus descubrimientos que los emprendedores tienen un alto nivel de motivación de logro. Este factor motivacional aparece también como elemento relevante en las investigaciones que sobre emprendimientos dinámicos efectuaron Leiva & Alegre (2012); en estas investigaciones se descubre que la motivación del emprendedor también se considera como un factor que propende a la generación de emprendimientos dinámicos, ya sea respecto de la motivación inicial para crear su empresa o la motivación para el crecimiento de la misma. En este sentido, estos hallazgos determinan que hay una asociación positiva entre motivación y acelerado crecimiento. ¿De qué manera las instituciones de educación Superior ecuatorianas están contribuyendo a desarrollar competencias emprendedoras asociadas con emprendimientos dinámicos? ¿Cómo puede la Universidad Ecuatoriana apoyar la generación de este tipo de emprendimientos? ¿Cómo deberían ser desarrolladas estas competencias emprendedoras? Para González (2008) el papel de la Universidad con respecto al fomento de la iniciativa empresarial no recibe un tratamiento transversal ni interdisciplinario, sólo se recoge en aquellas titulaciones directamente relacionadas con contenidos, además se evidencian carencias en la formación del profesorado universitario al respecto. El Carácter multidisciplinar y transversal en la formación del emprendedor lo comparte también Morris (citado por Torres, 2010) quien reconoce el emprendimiento no como disciplina formal sino como actividad transdisciplinaria, soportada principalmente por diversas teorías dentro del campo de la economía, la ingeniería, la historia económica y empresarial, la sociología, la administración y la psicología.

Según González (2008), si todo negocio o proyecto parte de una idea y, a su vez, esta idea surge de la recopilación de información obtenida a través de diversas fuentes, es evidente que detrás de este acopio o búsqueda de información se encuentra inmersa una competencia de investigación, la cual, sin duda, puede ser desarrollada desde la Universidad. Mientras más alto sea el hábito de la investigación, mayor será la información disponible con la que podrá contarse para la identificación de ideas u oportunidades de negocios.

A decir de González (2008) es importante también poner atención al tipo de conocimientos y razonamientos que se prioricen. Según Filion (2011) en las instituciones educativas se suele dar mayor importancia al pensamiento racional y lógico, a las matemáticas a la abstracción, así como a los procesos hipotéticos-deductivos, relacionadas con el hemisferio izquierdo del cerebro, restando importancia al desarrollo de la imaginación, creatividad, la expresión artística, el pensamiento global y sistémico, asociados al lado derecho del cerebro. Este hecho conlleva a que las universidades estén formando más administradores que emprendedores e innovadores.

Dentro del contexto Ecuatoriano, si bien es cierto las universidades han estado trabajando para incluir un enfoque de emprendimiento dentro de las mallas curriculares de sus carreras con el propósito de desarrollar herramientas necesarias para que sus estudiantes puedan convertirse en emprendedores o intraemprendedores, se conoce muy poco de la efectividad de esos resultados (Lasio & Arteaga, 2011), incluso se sugieren futuras investigaciones en torno al tema, en aspectos tales como: factores que motivan al emprendimiento, competencias emprendedoras, nivel de educación y experiencias emprendedoras, entre otros.

Aquellos que defienden la tesis de que desde la educación se pueden potenciar estas capacidades emprendedoras le otorgan un papel importante a las instituciones educativas en la realización de este rol. González (2008) es parte del grupo de los que considera que el acto de emprender se puede enseñar al manifestar que la educación formal puede contribuir a desarrollar o potenciar algunas habilidades identificadas en el emprendedor y que el sistema educativo, además de la sociedad, puede orientar el comportamiento de los estudiantes, a través de sus procesos pedagógicos. Se ha argumentado que cuando más pronto contactan los individuos con un entorno emprendedor, más probabilidades tienen de convertirse en emprendedores en algún momento de sus vidas (WEF, citado por Cordura, 2010).

3. JUSTIFICACIÓN

Si bien existen ciertas prácticas y experiencias en algunas universidades en torno al apoyo de iniciativas emprendedoras de sus estudiantes, éstas son limitadas, poco articuladas entre empresa privada y Gobierno y no responden a sistemas o metodologías estructuradas como un proceso continuo e integral formativo. Las acciones en torno al emprendimiento son establecidas en muchos casos como asignaturas independientes o aisladas que concluyen cuando la materia termina y no se enfocan por tanto como un eje transversal que busque el desarrollo de competencias emprendedoras a través de todo el proceso formativo del estudiante.

Hace falta una actividad más participativa de la Universidad a través de una educación emprendedora adecuada que motive a los estudiantes y desarrolle en ellos las competencias claves y necesarias para llevar adelante emprendimientos de oportunidad con potencial dinámico, a través de la implementación de una metodología educativa efectiva que tome como base las mejores metodologías y prácticas aplicadas en países de reconocida trayectoria emprendedora en la región como Brasil, Argentina y Chile, además de estudiar, recopilar y analizar experiencias exitosas generadas en el país y de manera particular en Guayaquil, Quito y Cuenca, dentro del ambiente universitario, que sirvan de base para la construcción de un modelo metodológico que pueda ser de utilidad a las Universidades del país y de manera particular a la Universidad Politécnica Salesiana para potenciar las capacidades emprendedoras de sus estudiantes.

La Identificación de las principales competencias emprendedoras que influyen en la generación de emprendimientos dinámicos, podrá servir de insumo para la creación posterior de un modelo pedagógico a implementarse en la Universidad que permitiría no sólo potenciar la generación de nuevos negocios de oportunidad con potencial dinámico, reduciendo la generación de emprendimientos de subsistencia, los cuales son los que actualmente tienen mayor incidencia en el país; sino también potenciar a los intraemprendedores, empleados internos de gran iniciativa que desarrollan nuevos proyectos y crean enorme valor para una empresa.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Determinar si la motivación de logro impulsa al empresario a crear y desarrollar emprendimientos dinámicos, y cuáles son las competencias emprendedoras más relevantes que destacan en ellos, como insumo para el desarrollo de una propuesta para el desarrollo de competencias emprendedoras desde la universidad.

4.2 Objetivos Específicos

- 1 Determinar si la motivación de logro propuesta por David Mc. McClelland predomina en la persona emprendedora que crea e impulsa una empresa dinámica o de alto rendimiento.
- 2 Determinar la percepción que tienen los emprendedores respecto de qué competencias emprendedoras fueron más relevantes para crear o impulsar su emprendimiento dinámico o de alto rendimiento.
- 3 Identificar cómo los emprendedores desarrollaron las competencias emprendedoras más decisivas para crear o impulsar empresas dinámicas o de alto rendimiento.
- 4 Analizar las teorías, modelos y propuestas más relevantes existentes orientados al desarrollo de las competencias emprendedoras
- 5 Obtener un diagnóstico sobre la realidad de la Universidad Ecuatoriana respecto de la educación emprendedora y el desarrollo de competencias que propician la generación de emprendimientos dinámicos

5. ESTADO DEL ARTE

Qué significa ser emprendedor

Considerando el importante beneficio que la actividad emprendedora genera en las naciones, resulta útil y necesario entender un poco más a fondo las implicaciones de este concepto, visto desde diversas aristas. Existen múltiples y variadas definiciones del término emprendedor tanto como autores e investigadores que sobre el tema existen; ello se explica por la variedad de disciplinas de donde provienen tales autores (Filion, 1999). Aunque para muchos esta diversidad de enfoques podría generar confusión, la versatilidad de criterios permite abordar la figura del emprendedor de forma más amplia y tener, por tanto, una visión más holística sobre el tema.

La primera fuente de consulta a la que se acude regularmente para conocer la definición de un término suele ser la Real Academia Española de la Lengua (RAE). El diccionario de la RAE define al emprendedor como *¿aquel que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas¿*. Para Alcaraz (2006) ser emprendedor es una forma de vida basada en una lucha permanente por transformar nuestros sueños en realidad. Este enfoque también lo comparte Dolabela (2005) al referirse al emprendedor como una persona capaz de desarrollar una visión.

Para Asencio y Vásquez (2009) el emprendedor es todo aquel que identifica una oportunidad, se anticipa y la hace realidad asumiendo un riesgo. Chiavenato (2008) también resalta el riesgo inherente al emprendimiento al definir al emprendedor como aquella persona que inicia u opera un negocio para llevar adelante una idea o un proyecto personal asumiendo los riesgos y responsabilidades inherentes y comprometiéndose con la innovación continua. Este elemento de innovación ya lo había incluido Schumpeter tiempo atrás al referirse al emprendedor como todo individuo que sea capaz de innovar, lo cual explica detalladamente en su teoría de la destrucción creativa, que se detalla más adelante.

Barringer (2003) define al emprendedor en función de su diferencia con el inventor, haciendo hincapié de que estos últimos crean solamente algo nuevo, en tanto que los emprendedores transforman una invención en un negocio viable, poniendo todos los recursos que necesitan para ello (dinero, personas, estrategia, y demás) y asumiendo también un determinado riesgo.

Hisrich & Peters (citado por Olmos, 2007) define al emprendedor desde el punto de vista económico, como una persona que combina recursos, materiales, mano de obra y otros activos para incrementar su valor, y lo define, además, desde el punto de vista de sus características personales o punto de vista psicológico como una persona que es conducida por ciertas fuerzas para obtener o llevar a cabo algo o para experimentar o escapar de la autoridad de otros.

De las diversas definiciones planteadas se puede extraer que la concepción del emprendedor no se circunscribe únicamente al acto de crear un negocio o empresa sino que el enfoque va mucho más allá al ámbito económico. Emprendedor es todo aquel que identifica un problema, una oportunidad y hace algo valioso y reconocido; es actor y protagonista de transformaciones, es proactivo y un gran realizador de ideas, desde cualquier ámbito donde este actúe. Con ello concuerdan autores como Bratnicki, (citado por Torres, 2010) el cual destaca que el emprendedor ¿no se limita a oportunidades, sino que se extiende al plano de las acciones, es decir, conductas que buscan cambiar la forma como vive o trabaja la gente, movilizar recursos y desplegar iniciativas.¿ (P.47).

De alguna manera todos emprendemos, en mayor o menor grado, desde cualquier ámbito donde nos encontremos, pues, como dice Husenman (1996) ¿todos emprendemos en la vida alguna cosa, lo que sucede es que lo hacemos de manera distinta¿ (p.37).

Si bien es cierto hoy por hoy, el emprendimiento tiene una connotación más amplia y no se circunscribe únicamente al campo económico, esta investigación se centrará concretamente en el estudio de emprendimientos de este tipo.

Emprendimientos dinámicos

Es evidente la relación positiva existente entre emprendimiento y desarrollo económico, pero sin duda este impacto en el desarrollo económico sería mayor si los emprendimientos que se generaran en los países tendrían altas tasas de crecimiento. Montealegre (2013) ratifica lo señalado argumentando que este tipo de emprendimientos, llamados dinámicos, gacela o de alto impacto son los que más influyen en el nivel de desarrollo económico de las naciones. Las empresas gacelas, tienen como característica peculiar que crecen a tasas mayores que sus pares y son consideradas como la población empresarial más dinámica de la economía. Este grado de importancia se debe a que generan algunos impactos positivos en las economías de los países como la creación de empleo a largo plazo y aumento de la competitividad, entre otros factores. Por lo tanto, según como manifiesta Cancino, Coronado & Farias (2012, p.21):

No se trata sólo de crear más empresas, sino de evaluar el tipo de negocio por desarrollar. Toda economía debe estar interesada en que en sus mercados se desarrollen principalmente emprendimientos de tipo dinámico pues representan un tipo de negocio que crece aceleradamente y destaca por la gran cantidad de ventas que genera en los primeros años desde la fundación.

El Fondo Multilateral de inversiones-FOMIN, del Banco Interamericano de Desarrollo define un emprendimiento dinámico como un nuevo o reciente proyecto empresarial (0-4 años de facturación) que tiene un potencial realizable de crecimiento como para al menos convertirse en una mediana empresa en un período de aproximadamente de 5 años. Genera utilidades muy por encima de los niveles de subsistencia del propietario las cuales son reinvertidas en el desarrollo del emprendimiento, operando bajo una lógica de crecimiento sostenido, por encima de la media de su sector. Es una empresa creada para aprovechar una oportunidad de mercado y no por la necesidad de crear un empleo para el propietario, empieza pequeña, pero con una visión de crecer hasta ser una mediana o gran empresa.

Cancino, Coronado y Farias (2012, p.21) recogen algunas definiciones de varios autores respecto de los emprendimientos dinámicos, las cuales se presentan a continuación:

¿ Para Fischer y Reuber (2003), estos representan a aquellas empresas que muestran una tasa de crecimiento en ventas de por lo menos un 20% anual para cinco años consecutivos.

¿ Autio (2007), en tanto, toma en cuenta el empleo generado, y establece que un emprendimiento dinámico contrata como mínimo a 20 trabajadores en los primeros cinco años desde la fundación.

¿ Según Cunneen y Meredith (2007), una empresa de rápido crecimiento se define como una nueva empresa creada y gestionada de manera independiente, que factura más de US\$100.000 al primer año y tiene tasas de crecimiento sobre el 40%.

¿ Asimismo, Kantis y Díaz (2008), en su estudio para empresas latinoamericanas, plantean que los emprendimientos dinámicos nacen como microempresa pero crecen rápidamente para convertirse en Pyme.

Elaboración: Propia

Estado actual de los emprendimientos dinámicos

A pesar del enorme impacto que este tipo de emprendimientos genera la realidad actual es que existe una baja tasa de creación de empresas dinámicas debido, según como expresa (Montealegre, 2013, p.21):

A la falta de una cultura que estimule la vocación emprendedora lo cual podría subsanarse al introducir contenidos de emprendimiento en el contexto educativo, tomar acciones tendientes a lograr el fortalecimiento de las características personales emprendedoras, además de promover una cultura emprendedora a través de concursos de ideas, competencias de modelos de negocios y otras acciones. Por otro lado, es de fundamental importancia el contar con una estrategia nacional y de una política pública coherente de apoyo al emprendimiento y atender las fallas de mercado reflejadas en el limitado acceso a financiamiento y servicios especializados, especialmente en etapas tempranas de concepción y puesta en marcha. Todos estos factores son los que componen el ecosistema emprendedor.

El Banco Interamericano de Desarrollo-BID y particularmente el Fondo Multilateral de Inversiones ¿FOMIN, ha identificado como uno de los factores relevantes el concepto Innovación. Esto lo ratifica Montealegre (2013), al exponer que los emprendimientos dinámicos o de alto impacto, siempre poseen un elemento innovador, ya sea por las características originales y diferentes del producto o servicio a ofrecer, o por el modelo de negocios en el que se basa las operaciones de la empresa.

Además del concepto innovador, otro de los factores que influyen en la generación de este tipo de emprendimientos tiene que ver con una serie de atributos personales. (Cancino et al., 2012). Para Sapienza y Grim, (citado por Cancino, et al., 2012), los emprendedores con estudios universitarios poseen un conjunto de habilidades, imaginación y competencias en comunicación, entre otros factores, lo cual les permite tener un mejor rendimiento respecto de aquellos con menor educación formal.

Sapienza y Grimm (citado por Cancino et al., 2012) argumentan que ¿los fundadores con estudios universitarios poseen un conjunto de habilidades, imaginación, competencias en comunicación, etc., que les permiten tener un mejor rendimiento respecto de aquellos con menor educación formal¿. Por su parte Baum et al. (2001), citado por Cancino (et al., 2012) considera que "los rasgos y las competencias individuales de los emprendedores presentan un efecto directo sobre el rápido crecimiento de las empresas, motivo por el cual los inversionistas privados consideran importante quién es el emprendedor para especular sobre el éxito de un nuevo negocio.¿

Lo expuesto anteriormente puede corroborarse cuando Cancino (et al., 2012) estudia a un grupo de cinco emprendedores dinámicos chilenos e identifica sus características personales evidenciando que la mayoría tiene estudios universitarios concluidos y por tanto un título profesional en el área en la que actúa su empresa. Para el caso de Ecuador un estudio realizado a 150 empresas dinámicas por Lasso & Arteaga (2010, p.32), determinó que el emprendedor ecuatoriano:

En ocho de cada diez ocasiones es hombre y posee educación universitaria. Tiene una edad promedio de 41 años, comenzó a pensar en ser empresario a los 25, fundó su primera empresa a los 31 e inició la actual empresa a los 34. El 32% de ellos ya habían fundado por lo menos una empresa anteriormente).

Principales autores y teorías

El presente trabajo de investigación se enfoca en el emprendedor de tipo económico, aquel que debe su origen a los economistas clásicos, a partir de la segunda mitad del siglo XVIII. Son precisamente estos economistas los que se centran en explicar la relación existente entre emprendimiento y desarrollo económico, en mirar al emprendedor en su rol como motor o dinamizador del sistema económico; en percibir a este como un identificador o descubridor de oportunidades y un creador de empresas, tomando en cuenta y asumiendo los riesgos derivados de su acción de emprender. Se ha dicho que Los economistas han provisto el primer trabajo académico y reconocido en el desarrolla de la teoría del emprendimiento. Para Zimmerman (2008), el trabajo de los economistas se centra en responder a preguntas como ¿qué es el emprendimiento?, ¿Quién es el emprendedor? Y ¿Qué pasa cuando un emprendedor actúa? o ¿Cuáles son los efectos del emprendimiento en el sistema económico?. Así mismo, este investigador sostiene que los siguientes roles pueden ser derivados del trabajo de los economistas: el emprendedor como tomador y manejador de riesgos, el innovador y el identificador de oportunidades. Cabe señalar que a los economistas clásicos se le atribuye el origen de la palabra emprendimiento la cual, proviene de las palabras francesas entre y preneur cuya traducción equivaldría a ¿encargarse de algo¿.

Particularmente es a Richard Cantillon a quien se cita como pionero en introducir este término en la segunda mitad del siglo XVIII. Sánchez (2011) amplía esta información aseverando que Cantillon introduce por primera vez el termino francés entrepreneur en su libro *Essai Sur La Nature du Commerce en Général* (Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general), considerada la primera teoría comercial del emprendimiento según Hoselitz (citado por Zimmerman, 2008). Aunque los orígenes del emprendimiento se remontan a épocas anteriores, es a este economista Irlandés a quien se le atribuye la particularidad de presentar de forma clara y global la función del emprendedor (Filion, 1999).

Cantillon, como uno de los principales exponentes dentro del grupo de los economistas, concibe al

emprendedor como aquel individuo que aprovecha oportunidades, asume el riesgo implícito y espera a cambio de ello una compensación o ganancia. Estas ganancias obtenidas por los emprendedores son de naturaleza variable e incierta, a diferencia de otros individuos a los que llamó ¿los contratados¿ los cuales reciben salarios o rentas conocidas y fijas (Rodríguez, 2009).

El segundo importante personaje que se interesa por estudiar el emprendimiento desde el punto de vista económico es el francés Jean Baptiste Say, a partir de 1803. Say identifica a los emprendedores como agentes de cambio y los relaciona con la innovación. A decir de Filion (1999), Say sería el pionero en determinar los principales aspectos o características del desempeño emprendedor, basándose, muy posiblemente en su propia personalidad emprendedora, la cual a su vez es influenciada por un entorno familiar caracterizado también por este comportamiento. Filion, llega incluso a calificarlo como el ¿padre del dominio del empresariado¿, calificativo que también comparte Fischer, Dos Santos, & Feger (2008). La mayoría de los investigadores coinciden en calificar al economista austro-estadunidense Joseph Alois Schumpeter como uno de los personajes más influyentes en el campo del emprendedorismo del siglo XX. Es autor de una significativa contribución orientada a entender de mejor forma la acción emprendedora (Prado, Mendes, & Ramos, 2008), razón por la cual sus aportes son reconocidos ampliamente en la literatura existente y son tomados como base en el desarrollo de nuevas investigaciones.

Schumpeter considera al emprendimiento como factor fundamental para el desarrollo económico de las naciones, lo cual deja plasmado en su teoría del desarrollo económico. Con ello concuerdan Prado, Mendez & Ramos (2008); Mello, Franca, & Felicio (2011). Estos últimos agregan que la definición proporcionada por este autor en torno a la figura del emprendedor es actualmente la más empleada.

Schumpeter asoció al emprendimiento como la realización de cosas nuevas o nuevas formas o métodos de hacer lo mismo; en otras palabras, asoció al emprendedor con la innovación. Para él existían cinco formas de innovar a través de la combinación de recursos: La introducción de nuevos productos, La creación de nuevos métodos de producción, la apertura de un nuevo mercado, la identificación de nuevas fuentes de suministro o abastecimiento de materias primas y la creación de una nueva forma de organización. (Prado, Mendes, & Ramos, 2008).

Schumpeter realiza una diferenciación entre innovación e invención. La innovación la concibe como la transformación de un invento en algo susceptible de ser comercializado para satisfacer necesidades existentes o creadas por el empresario. La invención la asocia solamente con una idea, argumentando que las invenciones carecen de importancia si no se las pone en práctica.

A este autor se le atribuye el concepto de la destrucción creativa donde el empresario busca por medio de la innovación entrar en los mercados existentes o en nuevos mercados, así el empresario rompe el equilibrio existente y crea un desequilibrio económico (Valencia & Patlán, 2011). Dentro de este concepto se identifican a dos tipos de empresas: las pioneras y las imitadoras o seguidoras.

Si la visión de los economistas se centraba en mirar el rol del emprendedor desde el punto de vista de su impacto en el desarrollo económico, los comportamentalistas se centran en el estudio de los perfiles de la personalidad del emprendedor y en entender su comportamiento (Borges & Casado, citado por Mello, Franca y Felicio, 2011). En otras palabras, se centran en mirar como este actúa o se comporta, por lo tanto, dentro de este segundo grupo se encuentran fundamentalmente los especialistas del comportamiento humano, entre ellos, sicólogos, psicoanalistas y sociólogos.

David McClelland, de profesión psicólogo, es uno de los personajes más representativos de este grupo. Desarrolló estudios enfocados al comportamiento emprendedor, identificando este comportamiento como uno de los factores que impulsan el emprendimiento y por tanto estimulan el desarrollo económico (Prado, Mendez & Ramos, 2008). Parte de su trabajo consistió en promover la identificación de héroes claves, personas capaces de realizar acciones extraordinarias o vencer obstáculos. Estos posteriormente se convertirían en modelos a seguir por parte de las nuevas generaciones. Para este investigador, estos líderes tenían este comportamiento excepcional debido a una fuerte necesidad de realización, características que luego la asociará también con el emprendedor.

McClelland identificó tres grupos de características en los emprendedores: orientación a la proactividad, iniciativa y asertividad, orientación para la realización y compromiso con los otros (Fischer, Dos Santos, & Feger, 2008).

MARCO REFERENCIAL

La actividad emprendedora en Ecuador

En términos generales, los emprendimientos que surgen en el país son de poca innovación y diferenciación y están concentrados principalmente en el área de comercio y servicios. De acuerdo al informe del Censo económico 2010 presentado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC, en Guayaquil, por ejemplo, el sector comercio y servicios representa en conjunto el 92% de los establecimientos existentes, en tanto que en Quito este porcentaje bordea aproximadamente el 51%. En contraposición, el segmento de manufacturas, donde es posible generar mayor valor agregado, mayor innovación y diferenciación, tiene poco desarrollo en el país. Dentro de este escaso desarrollo, las estadísticas del INEC revelan la poca diversificación existente, concentrándose las industrias en pocas ramas de actividad. En Guayaquil, por ejemplo, las industrias se concentran principalmente en panaderías (primer lugar): fabricación de productos

metálicos para uso estructural (segundo lugar); y fabricación de prendas de vestir (tercer lugar). En su conjunto, estas tres áreas representan aproximadamente el 50% frente al total de empresas de transformación.

De acuerdo al informe GEM-2012 (Lassio, Caicedo, & Ordeñana, 2013) en Ecuador la Tasa de Actividad emprendedora (TEA) para el 2012 fue de 26.6%, esto representa una mejora o repunte en relación al estudio realizado para el 2010 el cual reportó una TEA de 21.3%. En el 2009 a su vez se reportó una TEA de 15.8%. Esto refleja la tendencia creciente de la actividad emprendedora en Ecuador. Esta TEA para el 2012 nos ubica en un nivel superior a la obtenida por otros países de la región como Perú (20,21%), Chile (22.58%), Colombia (20,11%), Uruguay (14,63%) y Brasil (15.44%); esto evidencia, sin duda, que Ecuador es un país de emprendedores. Cabe mencionar que los países mencionados, incluido Ecuador, se encuentran dentro del grupo clasificado como de ¿Economías basadas en la eficiencia¿¿. Si se compara esta tasa obtenida por Ecuador con países del grupo de las economías basadas en la innovación se observa que este desempeño ha estado también por encima de algunos países como Estados Unidos (12.84%), Alemania (5.34%) Reino Unido (8.98%) y Francia (5.17%).

→ ¿Cuáles son las características más relevantes de los emprendedores en Ecuador?. En primera instancia se debe indicar que el 70% de los emprendedores ecuatorianos se desenvuelven en las áreas urbanas del país. Esta tasa se ha mantenido en relación al estudio anterior del 2010 el cual reportaba un porcentaje del 68%.

En relación al género se identifica que las mujeres han emprendido un poco más que los hombres, es así que el 54% de los emprendedores han sido mujeres, a diferencia de lo reportado en el 2010 donde la proporción de hombres en la TEA fue superior a la de mujer, concretamente con un 54.6% para Hombre y 45.4% para Mujeres. Esto podrá explicarse por las condiciones laborales del entorno donde se encontraron inmersas dichas madres, específicamente por el hecho de que existía un mayor porcentaje de mujeres sub-ocupadas en relación a los hombre (60.6% para mujeres y 49.8% para hombres).

En relación al nivel de educación se ha evidenciado en todos los estudios reportados en el GEM- Ecuador que han predominado los emprendedores con pocos estudios o formación académica, es decir que los que principalmente emprenden cuentan máximo con un nivel de educación secundaria. Específicamente para el 2012, un 43.3% había completado ese nivel de educación, en tanto que el 42.4% sólo había completado la primaria y solo un 6% poseía un título profesional. En relación al estudio 2010, si bien el porcentaje de emprendedores con título universitario fue algo superior (10%), el peso de emprendedores con estudios de alto nivel igualmente era bajo concentrándose principalmente en los estudios hasta nivel de bachillerato.

Como dato relevante se puede destacar el salto significativo que se suscita en el porcentaje de personas con educación secundaria no completa en el año 2012 con relación al año 2010; el mismo comportamiento puede observarse con las personas que han completado sus estudios secundarios y que tienen por lo tanto su título de bachiller, pero se observa que existe una reducción del grupo de emprendedores que tienen título universitario en el 2012 con relación al 2010. Al hacer un análisis comparativo entre Ecuador y otros países de la región se nota que Ecuador tiene la proporción más alta de emprendedores con educación secundaria completa e incompleta comparativamente.

En relación a la edad de los emprendedores el GEM 2012 reportó que el grupo más importante corresponde a los adultos comprendidos entre 25 y 34 años representando un 31.3%; en segundo lugar se encuentran los emprendedores entre 35 y 44 años con un 24.6% de participación.

Al analizar cuál fue la motivación que llevó a estos emprendedores a llevar adelante su negocio, la metodología GEM identifica básicamente dos grupos de emprendedores: por un lado aquellos motivados por una oportunidad presente en el mercado y por otro lado los que iniciaron su negocio por falta de diferentes alternativas, el 64% informo de hecho respondió a una oportunidad en el mercado mientras que el 36% manifestó haberlo hecho por necesidad. Si bien la proporción de emprendedor por oportunidad es superior a la de los que emprenden por necesidad es importante recalcar que al analizar la razón entre emprendedores por oportunidad y la de emprendedores por necesidad esta se ha reducido pasando de 2.6% a 1.8% desde del 2010 al 2012.

EDUCACIÓN EMPRENDEDORA EN ECUADOR

Algunos estudios han demostrado el impacto positivo que tiene la educación en Emprendimiento en la creación de nuevos negocios; específicamente muchos expertos han remarcado que la Educación en Emprendimiento es fundamental para que los emprendedores adquieran las competencias y las habilidades empresariales necesarias. Todos los esfuerzos realizados hasta el momento en esta área parecen ser insuficientes, con lo cual concuerdan los expertos de los países participantes del GEM quienes coinciden en su percepción de que aún falta apoyo educativo para los emprendedores.

Un estudio realizado por la ESPAE-ESPOL (Lassio & Arteaga, EDUCACIÓN EN EMPRENDIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD ECUATORIANA: ESTADO Y OPORTUNIDADES DE MEJORA, 2011), identificó entre Noviembre del 2008 y Mayo del 2009 el estado de la educación emprendedora en el ámbito universitario del país. El Estudio realizó reveló algunos aspectos relevantes que se describen a continuación:

o La Educación en Emprendimiento ofrecida por las universidades se concentró principalmente en concientizar lo que es el Emprendimiento, facilitar la comprensión del proceso de creación de una empresa, promover la habilidad para la identificación y evaluación de oportunidades de negocio, y preparar en el uso del plan de negocio.

o Respecto a las herramientas de enseñanza utilizadas por los profesores, predominó el uso de herramientas tradicionales (no tecnológicas ni relacionadas con redes y medios sociales) como las lecturas de libros y artículos, las conferencias magistrales, y la utilización de texto guía. En Segundo lugar quedaron aquellas herramientas que promueven un rol activo de los participantes y, que en algunos casos implica la utilización de tecnología, como son las simulaciones de negocios, el desarrollo de planes de negocio, los mini-negocios, las tutorías, las prácticas empresariales, la presentación de planes de negocio a inversionistas, la realización de proyectos en comunidades, los concursos de ideas y/o planes de negocio, el desarrollo de prototipos de productos, los clubes de emprendedores, la incubación/pre-incubación, y los proyectos multidisciplinarios para resolver problemas.

o Para la evaluación del aprendizaje, también se utilizaron métodos clásicos como la participación en clases, las tareas, y los proyectos individuales o en grupo. La escritura de casos, la elaboración de videos, los resultados simulaciones, la valoración de la red de contactos desarrollada o la creación y administración de una empresa por un periodo de tiempo, fueron prácticas de evaluación poco utilizadas, especialmente en los programas de capacitación en Emprendimiento que no conducían a un título.

o Como debilidades reportadas por el estudio en el ámbito universitario en sus gestiones de educación para el emprendimiento se evidenció que esta se enfocaba más a un administrador de un negocio en marcha que a un emprendedor. Concretamente, las capacitaciones estaban dirigidas a la Gestión de Negocios establecidos o en Formulación y Evaluación de Proyectos. Vesper y Mc Mullan (1988) han enfatizado por ello que debe distinguirse entre la educación en Emprendimiento y educación en Administración

6. METODOLOGÍA

Tipo de Investigación.

La investigación es exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, con un corte transversal ya que se realizará en un solo tiempo. El estudio se abordará, además, de manera cuantitativa y cualitativa. Así mismo el tipo de investigación es no experimental ya que no se manipulan las variables de estudio.

Técnicas de la Investigación.

Las técnicas de investigación utilizadas en el estudio son las siguientes:

Técnica documental mediante la búsqueda de información, bibliográfica a través de bibliotecas, base de datos, libros, artículos científicos y la técnica de campo, esta última a través de la encuesta al empresario que creó o desarrolló un emprendimiento dinámico.

El instrumento de medición que se usará será principalmente la encuesta, la misma que será diseñada en base a cada una de las variables de estudio. Dentro de las preguntas se usará la escala de la metodología de Lickert, considerando una escala del 1 al 5, en la que el 1 representa el valor más bajo y 5 el valor más alto que se puede definir en cada uno de los constructos.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, C. A. (2011). Exploring the goals, content, and methods of entrepreneurship professors: a multiple case study. Ann Arbor: ProQuest.
- Amat, O., Chias, J., Diez, J., Husenman, S., M. Mateu, J., Nueno, P., & Planellas, M. (1996). *Emprender Con Exito*. Barcelona: Romanyá-Valle S.A.
- Anzola, S. (1989). *Desarrollo del Espíritu Emprendedor*. Monterrey.
- Arrayales, J. O. (2007). *Your entrepreneneurial potential*. México,D.F.: Pearson Education.
- Arteaga, M. E., & Lasio, V. (2009). Empresas dinámicas en Ecuador: factores de éxito y competencias de sus fundadores. *Revista Latinoamericana de Administración*, 1-19.
- Arteaga, M., & Lasio, V. (2009). Empresas dinámicas en Ecuador: factores de éxito y competencias de sus fundadores. *Administración*, 1-19.
- Asensio, E., & Vásquez, B. (2009). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: Paraninfo.
- Avila, S. R. (2012). Ertregia curricular para la formacion de la competencia de emprendimiento en negocios en redes universitarias. *Pixel-Bit*, 159-171.
- Barringer, B. (2003). *Entrepreneurship in a new era: The succesful launch of new Ventures*. Orlando- Florida: Pearson.
- Barringer, B. R. (2003). *Entrepreneurship In A New Era*. New Jersey: Pearson.
- Bauerlein, M. (14 de Enero de 2013). Don't call them students, they're entrepreneurs. *Pittsburgh Post-Gazette*. Estados Unidos : Pittsburgh Post-Gazette. Obtenido de
- Beugelsdijk, S., & Smeets, R. (2008). Entrepreneurial Culture and Economic Growth. *American Journal of Economics and Sociology*.
- Boggio, J., & Vecino, F. (2010). Actualización de la teoría del emprendedor: Una guía para las políticas públicas e investigaciones académica. En J. Boggio, R. Guillén, S. Lagunas, & J. Vallejo, *Emprendedores, Drucker y*

fiscalidad (págs. 17-35). México: El Aleph Digital.

Cancino, C., Coronado, F., & Farias, A. (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. INNOVAR, 19-32.

Cancino, C., Coronado, F., & Farias, A. (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. INNOVAR, 29-32.

Carsrud, A. L., & Brannback, M. F. (2007). *Entrepreneurship: Greenwood Guides to business and Economics*. United States of America.

Chell, E., Haworth, J., & Brearley, S. (1991). *The Entrepreneurial Personality-Concepts, cases and categories*. Londres: Routledge Small Business Series.

Chiavenato, I. (2008). *Empreendedorismo Dando asas ao Espírito Empreendedor*. Brasil: Saraiva.

Cimadon, J., Ruppenthal, J., & Manfroi, A. (2007). A Aplicacao da Teoria Visionaria de Filion no Desenvolvimento de MPES. Criadas por Necessidade. XXVII Encontro Nacional de Engenharia de Producao. Foz do Iguacu.

Corduras, A., Levie, J., Sæmundsson, R. J., Schøtt, T., & Donna, K. (2010). Una perspectiva global sobre la Educación y Formación emprendedora. GEM.

Corduras, A., Lieve, J., Kelley, D., Saemundsson, R., & Schott, T. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor*.

Correa, C. O. (2009). La fenomenología y el emprendimiento. *Revista Pensamiento y Gestión*, 235-252.

Damm, A. (2011). *El Orgullo de ser Empresario*. Mexico: Lid Editorial Mexicana.

De Lara, P. &. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *TEC Empresarial*.

Dirube, J. L. (2007). *Quiero Ser Empresario*. España: Edigraficas.

Dolabela, F. (2005). *Taller del Emprendedor*. Rosario: HomoSapiens.

Dollinger, M. J. (2003). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. New Jersey: Von Hoffman Graphies.

Espirito, R., & Sastre, M. (2007). La Actitud Emprendedora durante la vida academica de los Estudiantes Universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, vol. 17 95-116.

Fayolle, A. (2007). *Handbook of Research in Entrepreneurship Education Volume 1*. USA: Edward Elgar.

Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negocios. *Revista de Administração*, v.34, n.2, 5-28.

Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negocios. *Revista de Administração*, v.34, n.2, 5-28.

Filion, L. J. (2003). Emprendedores y propietarios-dirigentes de pequeña y mediana empresa (PME). *Administracion y Organizaciones*.

Filion, L. J., Cisneros, L. F., Mejia-Morelos, J. H., Amador Araujo, M., & Valera Juarez, R. A. (2011). *Administración de PYMES: Emprender, Dirigir y Desarrollar Empresas*. Mexico: Pearson Educación de Mexico.

Fischer, A., Dos Santos, T., & Feger, J. (2008). Empreendedorismo: algumas reflexoes quanto as características. *Race, Unoesc*, 39-52.

Fisher, J. L., & Koch, J. V. (2008). *Dorn Not Made: The Entrepreneurial Personality*. United States of America.

Fuline, D. J. (2013). *Community Development Through Entrepreneurship Education: The Perceived Efficacy of Community Colleges and Their Entrepreneurship Programs*. Ann Arbor: ProQuest.

Galindo, M., & Mendez, M. (2011). La Actividad Emprendedora y competitividad: Factores que inciden sobre los emprendedores. *Papeles de Europa*, 61-75.

González, O. (2008). *Iniciativa empresarial. Nuevos escenarios y nuevos retos para un desarrollo sostenible*. Valencia.

Gotz, R., Goncalves, P., & Ventura, V. (2007). Avaliacao do perfil de Empreendedores utilizando a Teoria de tipos Psicologicos. *RBGN*, vol.9.Nº24 31-40.

Guzman, A., & Trujillo, M. (2008). Emprendimiento Social. *Estudios Gerenciales*, 105-125.

Husenman, S. (1996). Las motivaciones del emprendedor. En O. Amat, J. Chias, J. Diez, S. Husenman, J. M. Mateu, P. Nueno, & M. Planellas, *Emprender Con Exito* (págs. 37-60). Barcelona: Gestión 2000.

Kantis, H. (2004). *Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington: BID.

Kantis, H., & Federico, J. (2007). Los determinantes del surgimiento de nuevas empresas altamente dinámicas. Una comparación internacional. Buenos Aires.

Kumar, M. (2007). Explaining Entrepreneurial Succes: A Conceptual Model. *Academy of Entrepreneurship Journal*.

KLanero, A., Vasquez, J., Gutierrez, P., & Garcia, M. (2011). Evaluacion en la conducta emprendedora en estudiantes universitarios. Implicaciones para el diseño de programas academicos. *Pecunia*, 219-243.

Lassio, V., & Arteaga, M. (2011). *EDUCACIÓN EN EMPRENDIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD ECUATORIANA: ESTADO Y OPORTUNIDADES DE MEJORA*. Guayaquil: ESPAE.

Lassio, V., Arteaga, M., & Caicedo, G. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2010*. Guayaquil: ESPOL.

Lassio, V., Caicedo, G., & Ordeñana, X. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2012*. Guayaquil: ESPOL.

Leiva, J., & Alegre, J. (2012). Empresas Gacela: Definición y caracterización. *Revista Latinoamericana de Administración*, 41-43.

Levie, J., Sæmundsson, R. J., Schøtt, T., Donna, K., & Corduras, A. (2010). Una perspectiva global sobre la Educación y Formación emprendedora. GEM.

Llano, J. A. (2010). *Determinants of Academic Entrepreneurship Behavior: A Multilevel Model*. Ann Arbor: ProQuest.

Madrid, A. (2010). *Emprendimiento para jóvenes*.

- Materano, W., Ruiz, L., Torres, C., & Valera, A. (2009). Una mirada a la formación empresarial para el desarrollo del espíritu emprendedor en las universidades. *Vision Gerencial*, 279-290.
- Mello, A., Franca, D., & Felicio, J. (2011). A Dimensao Historica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo. *RAC, Curitiba*, 179-197.
- Montealegre, F. (21 de Enero de 2013). No existe una receta general para promover el emprendimiento. Obtenido de PRODEM: <http://www.prodem.ungs.edu.ar/blog/2013/01/%e2%80%9cno-existe-una-receta-general-para-promover-el-emprendimiento%e2%80%9d/>
- Morrison, A. (1998). *Entrepreneurship: An International Perspective*. Oxford: Reed Educacional and Professional PublisShing Lid 1998.
- Neck, H., & Greene, P. (2011). Entrepreneurship Education: Known worlds and New Frontiers. *Journal of Small Business Management*, 55-70.
- Olmos, J. (2007). *Tu potencial Emprendedor*. México: Pearson.
- Prado, F., Mendes, J., & Ramos, S. (2008). Configuracao Empreendedora ou Configuracoes Empreendedoras? Indo um pouco Alem de Mintzberg. *Encontro da ANPAD*. Rio de Janeiro.
- Ramkissoon-Babwah, N. (2012). An Entrepreneurship Education Model For Trinidad and Tobago. *Journal of emerging trends in educational research and policy studies*.
- Raposo, M., & Do Paco, A. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*, vol.23, N°3, pp.453-457.
- Rodeiro, D., Fernandez, S., Otero, L., & Rodriguez, A. (2008). La creacion de empresas en el ambito universitario: una aplicacion de la teoria de los recursos. *Cuadernos de Gestion*, vol.8.N°2 11-28.
- Rodeiro, D., Fernandez, S., Otero, L., & Rodriguez, A. (2010). Factores determinantes de la estructura de capital de las spin-offs universitarias. *Revista Academia*, 65-98.
- Rodriguez, A. (2009). Nuevas Perspectivas Para Entender el Emprendimiento Empresarial. *Pensamiento y Gestion*, 94-119.
- Rodriguez, A., Rodriguez, A., & Murillo, G. (2010). New perspectives for the managerial entrepreneurship. *Int Entrep Manag J*, 203-219.
- Rojas, S. A. (1989). *Desarrollo del Espíritu Emprendedor*. Monterrey.
- Sanchez, J. C. (2011). Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge. *Psicothema*, 427-432.
- Sarasvathy, S., Dew, N., Wiltbank, R., Ohlsson, A.-V., & Read, S. (2011). *Effectual Entrepreneurship*. New York.
- Torres, C. T. (2010). Consideración Para la Formación en Emprendimiento: Explorando Nuevos Ambitos y Posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 41-60.
- Torres, C. T. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades.
- Torres, C. T. (2010 -v.26 No. 177). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, P. 41-60.
- Valencia, P., & Patlán, J. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *TEC Empresarial*.
- Veciana, J. M. (2003). Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica. En J. C. Arnal, *Creacion de Empresas Los Mejores Textos*. Ariel.
- Veiga, L. (febrero de 2012). La Educación conspira en contra del Emprendedor. (R. d. IEEM, Entrevistador)
- Xiang, L. (2009). *Entrepreneurial Competencies as an Entrepreneurial Distinctive: An Examination of the Competency Approach in Defining Entrepreneurs*. Ann Arbor: ProQuest.
- Zimmerman, J. (2008). *REFINING THE DEFINITION OF ENTREPRENEURSHIP*. Ann Arbor: ProQuest.

8. RESULTADOS ESPERADOS

- Dos publicaciones en la Revista Retos
- Informe técnico final con resultados

9. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y/O SOCIALIZACIÓN DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

1. Se publicarán en 2 números de la Revista Retos, los resultados de las investigaciones.
2. Se entregará una copia del informe del estudio al CES y Senescyt como propuesta de la Salesiana para la creación posterior de un modelo para el desarrollo de las capacidades emprendedoras de los estudiantes desde la Universidad.
3. Se entregará informe a directores de carrera para sugerir la implementación de estrategias metodológicas exitosas identificadas a fin de que se implemente en las planificaciones.
4. Se presentará una ponencia en una entidad internacional

10. IMPACTOS DEL PROYECTO

- Económico: A partir de la identificación de competencias claves emprendedoras a desarrollar desde la Universidad se podrán generar nuevos emprendimientos con su respectivo impacto en el desarrollo económico del país.

- Social: Más emprendimientos motivados a partir del estudio generan más fuentes de empleo y mejora en las condiciones de vida.
- Impacto académico: mejoramiento de las competencias de estudiantes y docentes que se involucren, lo cual los hace más competitivos.
- Científico: Dos publicaciones en revistas académicas.

11. INFORMACIÓN DE COFINANCIADORES (en caso de que existieran)

