

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS**  
**ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**“LA INFLUENCIA DEL MODELO ROL Y LAS HABILIDADES DE  
EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN  
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA - 2014 ”**

# **TESIS**

**Para optar el Título Profesional de:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**Presentado por el Bachiller:  
DÍAZ VARGAS, Carlos**

**Asesora:  
Lic. Admón. ROXANA MESTANZA CACHO**

**CAJAMARCA · PERU  
2014**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,**  
**CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS.**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN.**

**“LA INFLUENCIA DEL MODELO ROL Y LAS HABILIDADES DE  
EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN  
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA-2014”**

**Tesis para optar el Título de Licenciado en Administración, que  
presenta:**

**Bachiller Carlos Díaz Vargas.**

**Asesora:**

**Lic. Admón. Roxana Mestanza Cacho.**

**Cajamarca, abril del 2014.**

## **DEDICATORIA**

A mis padres por el sacrificio que han tenido en mi educación, especialmente a mi madre la Sra. Rosalía Vargas Salazar que se encuentra desde el cielo guiando mis pasos, y a mi asesora Lic. Admón. Roxana Mestanza Cacho.

## **AGRADECIMIENTO**

A los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Administración por facilitarme data fidedigna que da soporte a mi investigación. Así mismo, a mi asesora Lic. Admón. Roxana Mestanza Cacho por sus recomendaciones y sugerencias durante todo el proceso de elaboración de la tesis.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria .....	2
Agradecimiento .....	3
Introducción.....	10
Resumen .....	12
Abstract .....	13
<b>Capítulo I: Planteamiento del problema .....</b>	<b>14</b>
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	14
1.2. Formulación del problema.....	15
1.3. Objetivos de la investigación.....	16
1.3.1. Objetivo general.....	16
1.3.2. Objetivos específicos.....	16
1.4. Justificación de la investigación.....	16
1.5. Limitaciones.....	17
<b>Capítulo II: Marco teórico.....</b>	<b>18</b>
2.1. Antecedentes de la investigación.....	18
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	18
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	20
2.1.3. Antecedentes locales.....	23
2.2. Bases teóricas.....	23
2.2.1. Modelo rol.....	23
2.2.1.1. Teorías .....	23
2.2.1.2. Aportes de las teorías al modelo rol.....	25
2.2.1.3. Bases conceptuales del modelo rol.....	26
2.2.1.4. Características del modelo rol.....	27
2.2.1.5. Importancia del modelo rol.....	31
2.2.2. Habilidades de emprendimiento .....	31
2.2.2.1. Teorías.....	31
2.2.2.2. Aporte de teorías a las habilidades de emprendimiento.....	33
2.2.2.3. Bases conceptuales de habilidades de emprendimiento.....	33
2.2.2.4. Características de las habilidades de emprendimiento.....	35
2.2.2.5. Importancia de las habilidades de emprendimiento.....	38
2.3. Definición de términos básicos.....	40
2.4. Hipótesis .....	43

2.4.1. Hipótesis general.....	43
2.5. Variables.....	43
<b>Capítulo III: Metodología de la investigación.....</b>	<b>50</b>
3.1. Tipo de investigación.....	50
3.2. Método de investigación.....	50
3.3. Alcance de la investigación.....	50
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	51
3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	52
3.5.1. Técnica de procesamiento de información.....	52
3.5.2. Técnica de análisis e interpretación de resultados.....	52
<b>Capítulo IV: Resultados de la investigación.....</b>	<b>53</b>
1. Características generales de la muestra.....	53
2. Presencia de emprendimientos familiares.....	58
2.1. Presencia de emprendimiento de padres.....	58
2.2. Presencia de emprendimiento de familiares cercanos.....	60
3. Presencia de emprendimiento de amigos cercanos.....	61
4. Elección del modelo rol.....	63
4.1. Características similares de género que posee con el modelo rol.....	67
4.2. Características similares de origen del modelo rol con el encuestado..	69
4.3. Motivaciones para seguir al modelo rol.....	71
5. Valorización de las características de los empresarios íconos.....	72
6. Identificación de las habilidades de emprendimiento.....	73
7. Relación de las variables: modelo rol y habilidades de emprendimiento.....	77
7.1. Relación de los padres emprendedores de los estudiantes y nivel de habilidades de emprendimiento.....	77
7.2. Relación de estudiantes con familiares cercanos emprendedores y nivel de habilidades de emprendimiento.....	80
7.3. Relación de amigos emprendedores de los estudiantes con el nivel de habilidades de emprendimiento.....	82
7.4. Relación de modelo rol emprendedor con el nivel de habilidades de emprendimiento.....	84
8. ¿Cómo se concretiza la influencia del modelo rol?.....	86
8.1. Modelo rol emprendedor y planes a futuro.....	86
8.2. Modelo rol emprendedor y empresa en marcha.....	89

9.	Análisis de fiabilidad.....	91
<b>Capítulo V: Plan para fomentar habilidades de emprendimiento a través del modelo rol en la E.A.P de Administración de la UNC .....</b>		
		<b>92</b>
1.	Funciones de la escuela académico profesional de administración. ....	92
2.	Objetivos de la escuela académico profesional de administración. ....	92
2.1.	Visión. ....	92
2.2.	Misión.....	93
2.3.	Objetivo general.....	93
2.4.	Objetivos específicos. ....	93
2.5.	Valores.....	93
3.	Acciones estratégicas. ....	95
4.	Cronograma. ....	99
<b>Capítulo VI: Conclusiones y recomendaciones.....</b>		<b>102</b>
Conclusiones .....		102
Recomendaciones .....		104
Referencias bibliográficas .....		105
Fuentes impresas.....		105
Fuentes electrónicas.....		107
<b>Apéndices .....</b>		<b>110</b>
1.	Encuesta virtual.....	110
2.	Formato para recoger datos E.A.P de Administración. ....	118
3.	Matriz de habilidades de emprendimiento:.....	121
<b>Anexos .....</b>		<b>124</b>
Anexo N° 1: Currícula de la E.A.P de Administración. ....		124
Anexo N° 2: Datos procesados en el spss para el Alfa de Cronbach. ....		126

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N°1:</b> Edad .....	53
<b>Tabla N° 2:</b> Sexo.....	54
<b>Tabla N° 3:</b> Año de estudios .....	55
<b>Tabla N°4:</b> Lugar de procedencia .....	56
<b>Tabla N°5:</b> Características paternas y maternas del emprendimiento.....	58
<b>Tabla N°6:</b> Características familiares del emprendimiento.....	60
<b>Tabla N°7:</b> Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes de los encuestados.....	61
<b>Tabla N°8:</b> Persona que influye más en la toma de decisiones del estudiante encuestado.....	63
<b>Tabla N° 9:</b> Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres .....	65
<b>Tabla N°10:</b> Lugar de origen del modelo rol .....	66
<b>Tabla N° 11:</b> Sexo / persona que influye más en la toma de decisiones .....	67
<b>Tabla N° 12:</b> Lugar de procedencia del encuestado / lugar de origen del modelo rol.....	69
<b>Tabla N° 13:</b> Motivos de influencia del modelo rol.....	71
<b>Tabla N° 14:</b> Valorización de las características de los empresarios exitosos. ....	72
<b>Tabla N° 15:</b> Habilidades de emprendimiento.....	73
<b>Tabla N° 16:</b> Resumen de la media de habilidades de emprendimiento.....	74
<b>Tabla N° 17:</b> Media y desviación estándar de habilidades de emprendimiento. ...	74
<b>Tabla N° 18:</b> Puntos de corte.....	74
<b>Tabla N° 19:</b> Nivel de las habilidades de emprendimiento.....	75
<b>Tabla N°20:</b> Características paternas y maternas del emprendimiento/ total de habilidades de emprendimiento (Administración UNC).....	77
<b>Tabla N°21:</b> Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante)/ total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC).....	80
<b>Tabla N°22:</b> Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes/ total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC).....	82

<b>Tabla N° 23:</b> Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres/total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC).....	84
<b>Tabla N° 24:</b> Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres / metas al concluir la universidad. ....	86
<b>Tabla N° 25:</b> Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres/posee alguna iniciativa empresarial. ....	89
<b>Tabla N° 26:</b> Resumen del procesamiento de los casos. ....	91
<b>Tabla N° 27:</b> Estadísticos de fiabilidad. ....	91
<b>Tabla N° 28:</b> Estadísticos de resumen de los elementos.....	131

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico N° 1:</b> Edad .....	53
<b>Gráfico N° 2:</b> Sexo .....	54
<b>Gráfico N° 3:</b> Año de estudios.....	55
<b>Gráfico N° 4:</b> Lugar de procedencia.....	57
<b>Gráfico N° 5:</b> Características paternas y maternas del emprendimiento.....	59
<b>Gráfico N° 6:</b> Características familiares del emprendimiento.....	61
<b>Gráfico N° 7:</b> Vínculos de amistad con comerciante, negociantes y/o empresarios. .	62
<b>Gráfico N° 8:</b> Persona que influye más en la toma de decisiones.....	64
<b>Gráfico N° 9:</b> Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres.....	65
<b>Gráfico N° 10:</b> Lugar de origen del modelo rol.....	67
<b>Gráfico N° 11:</b> Persona que más influye en la toma de decisiones del estudiante, según su género.....	68
<b>Gráfico N° 12:</b> Características de origen del encuestado/ características de origen del modelo rol.....	70
<b>Gráfico N° 13:</b> Nivel de habilidades de emprendimiento de Administración UNC	76
<b>Gráfico N° 14:</b> Progenitores emprendedores/ nivel de habilidades de emprendimiento.....	79
<b>Gráfico N° 15:</b> Familiares emprendedores / nivel de habilidades de emprendimiento.....	81
<b>Gráfico N° 16:</b> Amigos emprendedores / nivel de habilidades en emprendimiento de los encuestados.....	83
<b>Gráfico N° 17:</b> modelo rol emprendedor / nivel de habilidades en emprendimiento de los encuestados.....	85
<b>Gráfico N° 18:</b> modelo rol emprendedor / metas al concluir la universidad.....	88
<b>Gráfico N° 19:</b> modelo rol emprendedor/ iniciativa empresarial.....	90

## INTRODUCCIÓN

En un país emergente, con una economía sólida, y caracterizado por las innumerables iniciativas de emprendimiento; se hace necesario formar a estudiantes universitarios con habilidades para emprender y ejercer liderazgo desde la creación de iniciativas que generen valor a sociedad. En este proceso, la educación y la formación son uno de los principales factores para orientar el desarrollo emprendedor a lo sostenible.

En la actualidad, en la mayoría de los países desarrollados y en vías de desarrollo, la educación y la formación emprendedora está empezando a ser una de las piezas fundamentales en los planes de estudios. Esta formación es útil y facilita la incorporación de la creciente población estudiantil al mundo del trabajo a través de la creación de nuevas empresas, y al desarrollo personal del individuo fomentando que la juventud sea más creativa y más segura de sí misma en cualquier tema que quiera desarrollar. (Gobierno del Principado de Asturias, 2013, págs. 2-3).

Las grandes preguntas que han surgido son: ¿cómo es que se adquiere las habilidades de emprendimiento? ¿Qué injerencia tienen los familiares, amigos y contexto en este proceso? En el marco de esta tesis, se ha visto si hay relación directa entre la influencia del Modelo Rol y las Habilidades de Emprendimiento de los estudiantes de la Universidad Nacional de Cajamarca, en el año 2014.

En este sentido ha resultado necesario analizar con detalle las habilidades de emprendimiento que tienen los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, con la finalidad de orientar la cultura emprendedora de los estudiantes a través del Modelo Rol.

Por otro lado, resultó necesario identificar la influencia que ejercen los modelos rol (modelos de conducta) en incrementar el interés de los estudiantes por ser empresarios.

La información utilizada para la realización de este trabajo proviene de encuestas realizada a estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma:

**En el Capítulo I**, se describe y formula el problema de investigación, los objetivos que se desea lograr y se justifica el trabajo de investigación.

**En el Capítulo II**, se enuncian algunos antecedentes relacionados con el problema de investigación, se estructura todo un marco teórico que fundamenta el presente trabajo, se describe la hipótesis, variables e indicadores, así como la operacionalización de las variables.

**En el Capítulo III**, se describe la metodología utilizada en el presente trabajo de investigación, el tipo y diseño de investigación, la población y muestra.

**En el Capítulo IV**, se propone un plan para fomentar habilidades de emprendimiento a través del modelo rol.

**Y Finalmente en el Capítulo V**, se describe las conclusiones a las que se arribó en el presente trabajo de investigación y se formulan algunas recomendaciones.

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación hemos visto la relación entre la influencia del modelo rol y las habilidades de emprendimiento de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca. Para ello, hemos identificado aspectos relacionados a la influencia del modelo rol y habilidades de emprendimiento.

Lo que hemos logrado encontrar es que el 48% de los estudiantes de Administración de la UNC tiene como modelo rol a sus progenitores y/o alguno de sus padres. Así mismo, el 71,2% de los estudiantes de Administración de la UNC tiene familiares cercanos con empresa, comercio y/o negocio. Por último, el 37% de los estudiantes de Administración UNC tiene presencia de amigos cercanos con emprendimientos: ya sea negocios, empresas y/o establecimientos comerciales.

Sin lugar a duda, un dato importante es que las personas que se ha elegido como modelo rol, principalmente son la madre y padre con un 35,6% y 34,2% respectivamente, y que de estos posee presencia de emprendimientos en un 56,2%.

Por otro lado, se encontró que los estudiantes de Administración de la UNC son más comunicativos, arriesgados, con más nivel de autoconocimiento y visión de futuro; que proactivos, creativos y planificadores.

El hallazgo más importante para el presente trabajo es que hemos podido demostrar que existe relación directa de la influencia del modelo rol, con niveles más altos de habilidades de emprendimiento.

Por tanto, se recomienda implementar la propuesta escogida de tal manera que se pueda involucrar al modelo rol en la educación emprendedora de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

## ABSTRACT

In the present research we have seen the relationship between the influence of the role model and the entrepreneurial skills of students of Administration of the National University of Cajamarca. To do this, we identified issues related to the influence of the role model and entrepreneurial skills.

We've managed to find that 48 % of students in the UNC Administration has as role model to his parents. Also, 71.2 % of students of Administration in the UNC have close relatives with enterprise. Finally, 37% of the students of Administration at UNC have presence of close friends with enterprises: either business, corporate or commercial establishments.

Undoubtedly, an important fact is that people who have chosen as role model, especially the mother and father are with 35,6% and 34,2 % respectively, and that of these ventures has presence in 56,2 % .

On the other hand, it was found that students of Administration in the UNC are more communicative, risky, with level of self-knowledge and vision; than proactive, creative and planners.

The most important finding of this work is that we have to show that there is a direct relationship between role model influences, with higher levels of entrepreneurial skills.

Therefore, it is recommended to implement the chosen proposal so that it can engage the entrepreneurial role model in the education of students of School of Administration in the National University of Cajamarca.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática.**

En América Latina y el Caribe el desempleo juvenil alcanza el 16% y en los adultos esta tasa es de 5%; es decir, el desempleo juvenil es tres veces mayor al desempleo en adultos. En Perú tenemos más de un millón de jóvenes de entre 14 a 25 años, de los cerca de seis millones que viven en el país, que son desempleados, estimó la Organización Internacional del Trabajo. Una respuesta al desempleo de los jóvenes es intentar emprender negocios propios, pero sin un estudio de las necesidades y oportunidades del mercado local, por lo que dichos negocios terminan fracasando al poco tiempo. Grupo El Comercio (artículo de periódico, 11 de agosto, 2009).

Por tal motivo, la Comisión Europea señala que las universidades deben enfocar también la educación del espíritu empresarial en los estudiantes investigadores, sean de la rama que sean. Con esto se pretende aunar el potencial científico con la formación empresarial y las habilidades de emprendimiento, ya que desde las autoridades europeas lo que se pretende es fomentar la sociedad del conocimiento, de modo que pueda dar lugar a nuevas empresas, a través de distintas figuras. (Comisión Europea, 2003, pág. 7).

En América Latina y el Caribe, el 17% de la población adulta está involucrada en la creación de algún tipo de emprendimiento, en lo que lo posiciona entre las regiones con mayor tasa de iniciativa empresarial del mundo. En el Perú para el año 2010, 35.9% de la población económicamente activa se genera su propio empleo (Corporación Andina de Fomento, 2013, pág. 28).

Dentro de este marco se ha visto que en el Perú muchas universidades apuestan por tener desde sus aulas estudiantes universitarios formados en educación emprendedora, que posteriormente cuenten con las habilidades que se necesitan para poder emprender un negocio propio. Sin embargo, no sabemos a ciencia cierta cuál es su efectividad en fomentar estas habilidades.

Así mismo, la educación emprendedora necesita de una serie de aliados entre los cuales están los modelos roles que sirven de referentes y motivadores para poder iniciar un negocio. Sin embargo, no sabemos en Cajamarca cuál es su relación con la formación de habilidades de emprendimiento.

En Cajamarca y en especial la Universidad Nacional de Cajamarca, en la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, en la Escuela Académico Profesional de Administración se visualiza una fuerte inclinación hacia la creación de nuevos negocios. Sin embargo, se necesita saber la influencia que ha tenido el modelo rol en que los estudiantes tengan habilidades para en un futuro crear nuevas iniciativas empresariales.

Para finalizar, no se sabe la relación que existe entre la influencia del modelo rol y las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de la Administración de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca.

## **1.2. Formulación del problema.**

*¿Qué relación existe entre la influencia del modelo rol y las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca?*

### **1.3. Objetivos de la investigación.**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

Determinar la influencia del modelo rol y las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

#### **1.3.2. Objetivos específicos.**

- 1) Identificar la presencia del modelo rol por vínculos, por características similares de género y origen, y por influencia de empresarios iconos en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.
- 2) Identificar las habilidades de emprendimiento de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.
- 3) Comprobar si la influencia del modelo rol determina niveles más altos de habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.
- 4) Sugerir un plan de formación en habilidades de emprendimiento a través del modelo rol.

### **1.4. Justificación de la investigación.**

El presente estudio se ha realizado para contribuir en la formación de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Administración. La investigación pretende la identificación de la influencia del modelo rol en el nivel de habilidades en emprendimiento. Así mismo, en base a la investigación se pretende que los involucrados en la Escuela Académico Profesional de Administración puedan implementar una propuesta de planificación para incrementar el nivel de habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración.

El fin supremo de esta investigación es demostrar la importancia de integrar a los familiares, y amigos emprendedores; y empresarios iconos en el contacto más directo con los estudiantes de Administración para incrementar su nivel de habilidades de emprendimiento.

### **1.5. Limitaciones.**

La investigación se limita a identificar las habilidades de emprendimiento como son: autoconocimiento, visión de futuro, planificación, comunicación, propensión de riesgos, creatividad y proactividad; es decir se limita a las habilidades de tipo blandas, más no habilidades de carácter técnico o denominadas también duras. Así mismo, la investigación precisa influencia de modelo rol por vínculos, por características similares de género y de origen, y por influencia de empresarios iconos; pero no precisa la influencia de otro tipo de modelo rol.

Por último, la investigación se limita a determinar la relación existente entre influencia del modelo rol y habilidades de emprendimiento; más no a verificar el impacto del modelo rol en la constitución de empresa en los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Administración.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

### 2.1. Antecedentes de la investigación.

#### 2.1.1. Antecedentes internacionales.

Cardozo, (2010), en la investigación titulada, *La motivación para emprender. Evolución del modelo rol en emprendedores argentinos*, en la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional a Distancia de Madrid-España, como requisito para optar por el título de Doctor en Ciencias Administrativas. La investigación llega a las siguientes conclusiones:

- El 77,7% de los emprendedores con modelo rol motivador mencionan a un miembro de su familia como referente al momento de emprender, en tanto que el resto menciona como modelo rol motivador a un amigo/a o alguien que aparecía en los medios.
- Sólo 1 de cada 4 emprendedores presenta un modelo de rol Nulo para iniciar una empresa.
- Los niños que han tenido ejemplos de emprendedores durante su infancia son más propensos a realizar una actividad emprendedora que aquellos que no los han tenido. Aquí tendríamos una base de validación del modelo rol.
- La investigación sugiere que la experiencia familiar (además de otros tantos antecedentes) forma una personalidad que favorece la independencia y el logro; en consecuencia asume que existe una conexión entre los antecedentes y las consecuencias motivacionales para convertirse en emprendedor.

Palma, (2011), en la investigación titulada, *Factores que inciden en la intencionalidad de emprender de los estudiantes universitarios en Panamá*, en el Departamento de Postgrado en Proyectos de la Universidad Politécnica de Cataluña, España, como requisito para optar por el título de Doctor en Ingeniería de Proyectos: Medioambiente, Seguridad, Calidad y Comunicación. La investigación llega a las siguientes conclusiones:

- Según los cruces de variables las habilidades que tienen los emprendedores, resultó positivamente correlacionada con la intencionalidad en la creación de empresas.
- Según la regresión aplicada a todas las variables analizadas, los “modelos de referencia entre amistades y amigos”, tuvo un menor grado de significancia en su relación con la intencionalidad de emprender.
- De acuerdo a estos resultados, una medida debe estar enfocada en fortalecer la red de contactos de los emprendedores potenciales, y de los incubados, para potencializar la influencia de los mismos.
- El factor que resultó con mayor incidencia en la intencionalidad del emprendedor potencial universitario fue las habilidades que el mismo posea para la creación de la empresa; lo cual confirma el acierto del Sistema de Incubación, al utilizar como punto de partida las universidades; y permite cobrar conciencia de la labor importante que se posee en el aumento de las habilidades del emprendedor potencial, para incrementar la cantidad y calidad de las empresas a establecer.

García, (2012), en la investigación titulada, *Aptitudes emprendedoras de los alumnos de Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato en la Región de Murcia*, en la Escuela de Postgrado de la Universidad Politécnica de Cartagena, España, como requisito para optar por el título de Magister en Ciencias Administrativas. La investigación concluye:

- Los factores que indican que existen diferencias significativas entre los estudiantes que señalan una preferencia emprendedora están directamente relacionados con la creatividad, con tener un buen concepto de empresario y con tener un modelo de referencia emprendedor.
- La influencia que ejerce el modelo de referencia sobre el estudiante es absolutamente determinante. En ese sentido los estudiantes que tienen un modelo rol muestran mayores competencias de forma general que los estudiantes que su modelo rol es no emprendedor.
- Los estudiantes que tienen un modelo rol emprendedor muestran mayores habilidades de forma general que los alumnos que su modelo rol es no emprendedor, estas diferencias se pueden explicar porque el modelo rol emprendedor realizan más acciones mentoras con los estudiantes que los roles no emprendedores.

#### **2.1.2. Antecedentes nacionales.**

Andrade, (2009), en la investigación titulada, *Propuesta Didáctica para la Enseñanza del Emprendimiento en el Programa de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana*, en la Facultad de Educación de la Universidad de la Amazonía Peruana, en la Dirección de Postgrado, Loreto-Perú, cómo requisito para optar por el título de Magister en Ciencias de la Educación. Se concluye:

- La enseñanza y el desarrollo de competencias para el emprendimiento en los estudiantes, no sólo se logra con trabajo planificado y dinámico entre docente y estudiante en el aula de clase, éste también requiere de apoyo logístico y de condiciones académicas y administrativas especiales que permitan enriquecerse, entre otros, con factores como la creación de relaciones interinstitucionales con entidades del orden local y nacional, las incubadoras de empresas y el intercambio de experiencias con empresarios y emprendedores.
- La enseñanza de habilidades de emprendimiento en el aula de clase a través del uso adecuado y planeado de estrategias didácticas contemporáneas como el Aprendizaje Significativo y la Enseñanza para la Comprensión, puede aportar al desarrollo de la región atendiendo y explotando las particularidades de su entorno y mejorando el nivel de vida de las personas, no sólo en el aspecto empresarial y económico, sino en sus condiciones cognitivas y volitivas.

Sifuentes, (2011), en la investigación titulada: *Emprendimiento juvenil en Lima Metropolitana: el caso del CIDE de la PUCP en el 2011*, en la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cómo requisito para optar por la Licenciatura en Gestión Empresarial. Se concluye:

- Existen factores que promueven la probabilidad de ocurrencia del tipo de emprendedor por vocación frente al emprendedor por necesidad. De esta manera, el emprendimiento por vocación será más factible en condiciones de acceso al financiamiento por tener un mayor nivel educativo, por tener menor edad y por recibir asesorías, y es el financiamiento (27.9%) el factor fundamental en la promoción del

emprendimiento por vocación y el que demuestra que los emprendedores por vocación perciben mejores remuneraciones (S/. 646 en promedio y un 30% percibe sueldos de hasta 3 RMV) frente a los emprendedores por necesidad (que en promedio perciben S/. 554 y un 18% percibe hasta 3RMV).

- Los resultados de la aplicación de la metodología cuantitativa muestran que los jóvenes emprendedores reciben principalmente las asesorías de sus familias (53.4%)

Harman, (2012), en la investigación titulada, *Un Estudio de los Factores de Éxito y Fracaso en Emprendedores de un Programa de Incubación de Empresas: Caso del Proyecto RAMP PERÚ*, en la Escuela de Postgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, cómo requisito para optar por la Maestría Gestión y Política de la Innovación y la Tecnología. Se concluye:

- La elaboración del perfil del emprendedor exitoso para el proyecto RAMP PERÚ, implica una mirada sistémica de los distintos factores que influyen en la formación emprendedora de los participantes de los programas. Esto quiere decir que no sólo deben tener capacidades emprendedoras individuales o una fuerte vinculación entre su principal ocupación y su proyecto tecnológico, sino también debe evaluarse las condiciones de su entorno y cómo el individuo se relaciona con él, en tanto dificulta o facilita el desarrollo emprendedor.
- La formación de una cultura de innovación y emprendimiento tiene mucho que ver con las actividades e interacción entre los emprendedores, y sus antecedentes familiares.

### **2.1.3. Antecedentes locales.**

No se han encontrado trabajos de investigación al respecto.

## **2.2. Bases Teóricas.**

### **2.2.1. MODELO ROL**

#### **2.2.1.1. Teorías**

El modelo se basa en dos términos de construcciones teóricas: el concepto de la función, y la tendencia de los individuos a identificarse con otras personas que ocupan posiciones sociales importantes; y el concepto de modelado, el juego psicológico de las habilidades cognitivas y patrones de comportamiento entre una persona y una observación individuo. Estos dos aspectos de modelos reflejan dos diferentes tradiciones teóricas: (Gibson, 2004, pág. 702)

**La primera, “Teoría de la Identidad Social” desarrollada por Henri Tajfel y John Turner en 1979,** hace hincapié en la noción de que los individuos son atraídos a las personas en base de su similitud. Ellos pueden percibir similitud en términos de actitudes, comportamientos, metas, o una posición de estado deseado, y están motivados para mejorar esa similitud a través de la observación y la emulación.

Nosotros nos identificamos con grupos a los que creemos pertenecer. La identificación lleva consigo dos significados. Parte de quienes somos está regido por el grupo al que pertenecemos, algunas veces pensamos como “nosotros” y algunas otras como “yo”. De esta manera, a veces pensamos en nosotros como miembros de algún grupo y otras en nosotros como individuos únicos. Lo importante de tal

afirmación es que al pensar en nosotros como miembros de un grupo se le define como identidad social. Al pensar en nosotros como individuos se le llama identidad personal. (Tafjel & Turner, 1986, págs. 7-24)

**El segundo, La Teoría de Aprendizaje Social, desarrollada por Bandura en 1979,** sugiere que los individuos asisten a los modelos, ya que pueden ser útil en el aprendizaje de nuevas tareas, habilidades y normas.

"El aprendizaje sería sumamente laborioso, por no hablar de peligroso, si la gente tendría que confiar únicamente en los efectos de sus propias acciones para informarles qué hacer. Afortunadamente, la mayor parte del comportamiento humano es aprendido por observación a través del modelado: de observar a otros que uno forme una idea de cómo se realizan los nuevos comportamientos, y en ocasiones posteriores esta información codificada sirve como una guía para la acción".

Uno de los primeros conductistas de acercarse a esta área de investigación de la teoría del aprendizaje social y el modelado fue Bandura. Alfred Bandura fue muy instrumental en la promoción de modelos de aprendizaje. Hizo hincapié en la manera de aprender comportamientos mediante el modelado de los demás. Así mismo, hizo hincapié en la forma de aprobación y el apoyo eran componentes instrumentales necesarios para la formación de la personalidad positiva.

Uno de los mecanismos básicos por el que la actividad emprendedora se autogenera a sí misma, se basa en los procesos de aprendizaje social. Según la Teoría del

Aprendizaje Social de Bandura (1977), la mayor parte del comportamiento humano es aprendido mediante la observación de modelos que ejecutan el comportamiento en cuestión, siendo éste uno de los medios más poderosos para transmitir valores, actitudes y patrones de pensamiento y comportamiento. La socialización emprendedora es un conjunto de experiencias relacionadas con la realización exitosa de las tareas emprendedoras que pueden ser fácilmente establecidas a partir de la interacción con personas que poseen características emprendedoras que sirven como modelos de rol. Siguiendo la teoría de Bandura (1986) tales modelos dirigen la atención del individuo hacia el fenómeno empresarial, le inculcan los conocimientos y habilidades necesarios para crear una nueva empresa y activan, facilitan y proporcionan apoyo al surgimiento de comportamientos emprendedores. (Bandura, 1977)

Gibson (2004, p.721), sostiene que las teorías de identificación colocan relativamente más énfasis en los aspectos de motivación y auto-definición de función modelos, mientras que las teorías de modelización enfatizan el aprendizaje aspectos.

#### **2.2.1.2. Aportes de las teorías al modelo rol.**

- **Aporte de la Teoría de la Identidad Social.**

Esta teoría nos sirve para poder tener más claridad que el modelo rol de una persona está en base a su similitud y/o parecido en aspectos como: actitudes, metas, comportamientos, etc.

- **Aporte de la Teoría del Aprendizaje Social.**

Esta teoría nos sirve para tener presente que el aprendizaje se da a través del “modelado”; es decir, la observación nos permite ver el comportamiento de las demás personas y de acuerdo a ello definir actitudes y comportamientos a imitar.

### **2.2.1.3. Bases conceptuales del modelo rol.**

Gibson define que el término modelo rol se construye con dos conceptos importantes:

- El concepto de **modelo**, la adecuación psicológica de las habilidades cognitivas y ciertos patrones del entorno entre una persona y un individuo observado y el concepto de **rol**, la tendencia de los individuos de identificarse con otras personas
- Un modelo rol es lo que otras personas aspiran a seguir o a ser como él, ya sea en el presente o en el futuro. Un modelo a seguir puede ser alguien que usted conoce e interactúa regularmente, o puede ser alguien que nunca has conocido, como una celebridad. Los modelo rol más comunes son: actores conocidos, figuras públicas, como los hombres de la policía o funcionarios políticos, maestros u otros educadores, empresarios íconos y los padres u otros miembros de la familia. (Gibson, 2004, pág. 721)

La identificación con el rol puede verse como la respuesta cognitiva a la creencia de un individuo que las características de otra persona (el modelo) están próximas a sus motivos y carácter (Kagan, 1958), y que ese modelo juega un rol social deseable u ocupa una posición atractiva (Bell, 1970).

#### **2.2.1.4. Características del modelo rol.**

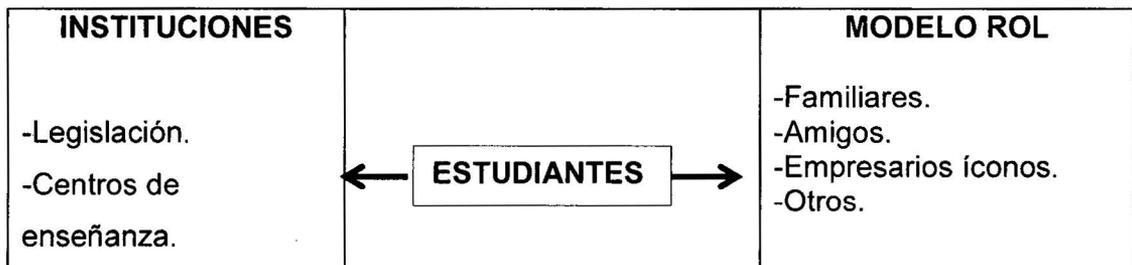
Hay dos puntos de vista principales de modelos de conducta:

- Uno, el punto de vista tradicional, representa a modelos como personas críticas al proceso de desarrollo de la carrera de un individuo. A menudo ocupan roles socialmente importantes, como: líderes, gerentes, maestros y entrenadores. Además, ofrecen a los individuos una manera de perfeccionar su identidad en desarrollo, de esta manera proporcionan una imagen de alguien que les gustaría convertirse. Los modelos de conducta sirven de inspiración a las personas, y esto los motiva a emular los aspectos de sus modelos a imitar en comportamiento o estilo. En esta vista, los modelos son figuras ejemplares que ofrecen pistas esenciales en la identidad y su trayectoria artística.
- Un segundo punto de vista más reciente, el modelo rol representa construcciones cognitivas ideadas por los individuos para construir sus mismos ideales o " posibles " en base a sus propias necesidades de desarrollo y sus objetivos. En lugar de centrarse en las acciones de una persona prominente, el segundo punto de vista se centra en las percepciones del individuo. El individuo es visto como un modelo compuesto de atributos, derivados de un abanico de posibilidades, tanto reales como imaginarias. El énfasis en este punto de vista se encuentra en un proceso de aprendizaje activo a partir de múltiples modelos de conducta, en lugar de un enfoque en la selección de una persona a modo de ejemplo en particular. (Gibson, 2004, pág. 721)

Una persona considera como modelo rol a:

- Personas con las que mantienen vínculos fuertes (familiares y/o amigos).
- Personas con las cuales se tiene mismas características de género, nacionalidad y sector productivo.
- Personas que poseen mayor capital social, mayores en edad y mejor desempeño en una actividad compartida.
- Los empresarios íconos y reconocidos tanto a nivel local, como nacional e internacional. (Braidot, 2012, pág. 7)

**CUADRO N° 1: Modelo de Influencia en el Proceso de Aprendizaje del Estudiante.**



Fuente: (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013, pág. 9).

Sin embargo, para ser un **empresario ícono y/o exitoso** debes tratar de desarrollar ciertas capacidades que influyen en el éxito de cualquier empresa.

- 1) **Capacidad de detectar oportunidades:** un empresario exitoso debe tener "olfato" para visualizar un negocio donde la mayoría de las personas sólo ven caos, contradicciones, dificultades o inclusive amenazas. Es por esto que si quieres ser un empresario exitoso debes estar informado permanentemente sobre las novedades y cambios en tu sector y tener la curiosidad suficiente para conocer e investigar el entorno y a tus clientes.

- 2) Capacidad de innovar o crear:** tiene la capacidad de crear nuevos productos o servicios para satisfacer de manera eficiente las necesidades de tus clientes, actuales o potenciales. Para lograr esto infórmate y usa tu inteligencia en la producción y comercialización para obtener mejores resultados. Además, no debes temer a hacer las cosas diferentes.
- 3) Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno:** la vida como empresario siempre estará llena de retos y vicisitudes, por lo que tanto el empresario como su empresa deben ser flexibles para adecuarse rápidamente al entorno. La labor como empresario es anticiparse a los cambios y estar listo para adecuarse a ellos. Los empresarios evitan que las contingencias lo sorprendan sin estar preparados.
- 4) Capacidad de adaptación a los cambios:** los cambios son normales y saludables para un empresario exitoso, pues se trata de personas optimistas que con entusiasmo, esfuerzo, conocimientos y muchas horas de trabajo, se anticipan y responden siendo capaces de convertir una amenaza en una oportunidad.
- 5) Capacidad de dirección:** los empresarios exitosos son capaces de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de su empresa, pero sobre todo capaces de liderar el proceso dinámico de visión, creación y cambio. Y es que se trata de

personas capaces de conducir un equipo, pero también de inspirar a los colaboradores a alcanzar las metas. Por eso, debes desarrollar habilidades de liderazgo.

**6) Capacidad para tomar riesgos calculados:**

un empresario exitoso se preocupa constantemente de reunir información que le permita tomar decisiones con el mayor grado de certidumbre posible. No arriesga su capital ni lo que tiene en ningún negocio que no haya analizado previamente. Sin embargo, tampoco se queda en la inacción sin tomar riesgos, sino que logra un equilibrio entre ambas opciones.

**7) Capacidad para tomar decisiones:** lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa. ( Soy Entrepreneur, 2011)

### **2.2.1.5. Importancia del modelo rol.**

La importancia del modelo rol, se apoya en seis principales aportes:

- Provee aprendizajes.
- Provee motivación e inspiración.
- Ayuda a los individuos a autodefinirse.
- Provee una evidencia viva de que ciertas metas son alcanzables.
- La identificación de, y la comparación con modelos de rol puede ayudar a los individuos a definir un concepto o sentido de sí mismos y mejorar su eficacia ante la posibilidad de involucrarse en cierta ocupación.
- Los modelos de rol pueden mejorar el deseo de transformarse en emprendedor a partir de proveer legitimación y estímulo para transformar las ambiciones emprendedoras en realidad. (Braidot, 2012, pág. 6)

## **2.2.2. HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO**

### **2.2.2.1. Teorías.**

#### **Teoría de la Motivación.**

David Mc Clelland inició el pensamiento de motivación del lugar de trabajo, teoría y modelos de motivación que se convertían mejoras promovidas por el empleado. Sus ideas se han adoptado desde entonces en muchas organizaciones y se relacionan de cerca a la teoría de Frederick Herzberg.

David Mc Clelland describe tres tipos de necesidad de motivación, que él identificó en su libro de 1988, motivación humana:

1. Motivación de logro (n-ach).

2. Motivación de la autoridad/de la energía (n-prisionero de guerra).
3. Motivación de la afiliación (n-affil).

En tal sentido, entre los aspectos que se pueden considerar a la hora de analizar el espíritu emprendedor de una persona, resulta particularmente atractivo centrar la atención en el comportamiento del sujeto emprendedor (Mc Clelland, 1961; Gibb, 1982; Steiner Miner & Gray, 1986), de modo de poder establecer qué características y fortalezas actitudinal son pertinentes al emprendedor exitoso.

Para los autores, sea cuales sean los factores que saturan la actitud emprendedora, un presupuesto a establecer es que los emprendedores que desarrollan con éxito su empresa y tienen, al menos parcialmente, una serie de características comunes en sus patrones de conducta.

Para Mc Clelland, y conforme al comentario de Leite (2000, p. 82) “la necesidad de realización es lo que lleva a los emprendedores a nunca parar de trabajar, siempre motivados por la voluntad de hacer aquello que gustan”. Hay una forma propulsora del inconsciente que lleva al emprendedor a trabajar más allá de las dieciséis horas diarias, trabajar todos los días, trabajar consecutivamente y con mucho placer. (Coronel, 2009)

### **2.2.2.2. *Aporte de teorías a las habilidades de emprendimiento.***

#### **Teoría de la motivación.**

Analizar el comportamiento de una persona, en base a sus tres tipos de motivaciones (logro, autoridad y afiliación) hace que podamos deducir de donde provienen las habilidades de emprendimiento. Los tres tipos de motivaciones, nos llevan a las habilidades de emprendimiento que posee una persona.

Así mismo, la teoría más cercana al emprendimiento es la de la motivación, ya que netamente no tenemos una teoría de emprendimiento.

### **2.2.2.3. *Bases conceptuales de habilidades de emprendimiento.***

Existen diferentes definiciones que intentan englobar el concepto de habilidad emprendedora: Es el grado de competencia de un sujeto concreto frente a un objetivo determinado. Es decir, en el momento en el que se alcanza el objetivo propuesto la habilidad se considera como una aptitud innata o desarrollada; y al grado de mejora que se consiga mediante la práctica, se le denomina talento.

Si se toma como referencia el trabajo realizado por el grupo europeo de expertos del proyecto Best, de noviembre de 2002, sobre "Educación y formación en el espíritu empresarial", es necesario considerar dos alternativas sobre las habilidades en emprendimiento o conceptos del mismo:

- Un concepto amplio de educación en actitudes y capacidades empresariales y comprensión de los conceptos económicos básicos, que incluye el desarrollo

de ciertas cualidades personales y no se centra directamente en la creación de nuevas empresas.

- Un concepto específico de formación dirigida a la creación de una empresa.

Es la destreza para ejecutar una cosa o capacidad y disposición para negociar y conseguir los objetivos a través de unos hechos en relación con las personas, bien a título individual o bien en grupo (Psychology Schools, 2013).

Universidad Politécnica de Cartagena, (2013, p.10), las habilidades de emprendimiento que posee el estudiante universitario son: visión de futuro, proactividad, creatividad y propensión de riesgos.

**a) Autoconocimiento:** la capacidad de responder quién soy yo, el conocimiento que tenemos de nosotros mismos. Es lo específico de la persona, la consecuencia de sí mismo. Nos identificamos y evaluamos, no es fácil tener un auto concepto claro. Esta disposición personal establece la autoestima (Federación de la Enseñanza, 2009).

**b) Creatividad:** es la facultad que posibilita ejercer la habilidad y poder tener la facilidad para producir o expresar algo que, al menos en parte, se origina en él mismo (Hernández, 1993).

**c) Comunicación:** la comunicación es un proceso interpersonal en el que los participantes expresan algo de sí mismos, a través de signos verbales o no

verbales, con la intención de influir de algún modo en la conducta del otro (Flores, 2008)

**d) Planificación:** "Proceso de elección y selección entre cursos alternativos de acción, con vistas a la asignación de recursos escasos, con el fin de obtener objetivos específicos sobre la base de un diagnóstico preliminar que cubre todos los factores relevantes que pueden ser identificados." (O.N.U.)

**e) Propensión de riesgos:** se considera a que el emprendedor es consciente de la aventura que conlleva el crear una empresa, pues debe considerar la situación inicial y la probabilidad de poder ponerla en funcionamiento (Palmer, 1971).

**f) Proactividad:** se define a la tendencia a iniciar y mantener acciones que directamente alteran el ambiente circundante (Bateman y Crant, 1993).

**g) Visión de futuro:** el emprendedor orienta su pensamiento hacia el futuro, ya que es capaz de imaginar si una determinada oportunidad se convertirá en un negocio de éxito (Sánchez, 2003).

#### **2.2.2.4. Características de las habilidades de emprendimiento.**

Las conclusiones del estudio de Caspar, Grinda y Viallet con respecto a las características de los emprendedores son:

Rasgos de carácter:

- Dinamismo, ambición, perseverancia y reflexión.

- Ansiedad, tensión y facultad de dominarlas.
- Afición al riesgo.
- Sensibilidad a las exigencias sociales.
- Fácil adaptación.
- Nivel elevado de aspiración.

#### Motivaciones

- Realización de sí mismo.
- Independencia.
- Prestigio social.
- Promoción.
- Realización de un ideal.
- Dinero.

#### Características intelectuales

- Polivalencia de capacidades.
- Eficacia.
- Aptitud de planificar y concretar objetivos.
- Imaginación creadora.
- Juicio creativo, reacción positiva ante las dificultades y los consejos, realismo.
- Gran efectividad o Curiosidad intelectual.

#### Realizaciones profesionales

- Con los superiores: cooperación, actitud de aceptación.
- Con los iguales: lealtad, competitividad, colaboración.
- Con el conjunto de la organización: lealtad y sensibilidad a la categoría o rango de los demás y de sí mismo.

(Otero, 2005, págs. 14-17)

Así mismo, se resume las características de los emprendedores en las siguientes:

- a) **Planificación:** las características presentes son: fijación de metas altas, búsqueda de información, utilización de recursos y constantemente evaluación de su desempeño (Sánchez, 2003).
  
- b) **Visión de futuro:** las características presentes son: capacidad para pensar en el largo plazo, el tener en cuenta los posibles resultados, dar soluciones y buscar oportunidades (Sánchez, 2003).
  
- c) **Proactividad:** las características presentes son: siempre se está buscando mejores formas de hacer las cosas, tiene: iniciativa, sentido de posibilidad y defiende sus posiciones (Bateman y Crant, 1993).
  
- d) **Creatividad:** las características presentes son: tener ideas originales, busca soluciones y disfruta las nuevas formas de hacer las cosas. (Hernández, 1993).
  
- e) **Propensión de riesgos:** las características presentes son: bajo nivel de miedo a lo desconocido, y el riesgo es su motivación (Palmer, 1971).
  
- f) **Comunicación:** sus características son: sabe escuchar, trabaja en equipo, puede movilizar a un grupo y tiene alta capacidad para relacionarse. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)
  
- g) **Autoconocimiento:** sus características son: conoce sus habilidades y confía en cada una de ellas (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013).

#### **2.2.2.5. *Importancia de las habilidades de emprendimiento.***

Hablar de habilidades de emprendimiento significa hacer referencia a dos tipos de capacidades, unas genéricas y válidas para todo el conjunto de la sociedad o del colectivo estudiantil, en nuestro caso, y otras más específicas, vinculadas al desarrollo profesional como empresario o empresaria y que se apoyan en las primeras.

La enseñanza debería, pues, sensibilizar sobre el espíritu emprendedor a una edad muy temprana. La iniciación de los jóvenes al espíritu emprendedor contribuye a desarrollar su creatividad, su espíritu de iniciativa, la confianza en sí mismos cuando emprendan una actividad, y les alienta a comportarse de una forma socialmente responsable.

El fomento de las habilidades en emprendimiento, por otra parte, puede constituirse en un instrumento fundamental para favorecer la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. Lo cual denota que uno de los retos más importantes para lograr el pleno aprovechamiento económico de nuestros recursos humanos y para propiciar un mayor equilibrio social consiste en integrar a las mujeres en el empleo.

Entre los objetivos de la educación tiene que estar siempre presente el fomento de las cualidades personales que constituyen la base de las habilidades de emprendimiento, a saber: la creatividad, la iniciativa, la responsabilidad, la capacidad de afrontar riesgos y la independencia o autonomía en el trabajo.

Queda claro, que el interés de la formación orientada a fomentar las habilidades en emprendimiento no se limita al aumento del número de nuevas empresas. Las habilidades en emprendimiento es una aptitud que resulta igualmente útil en la vida cotidiana, tanto a nivel personal como social. Por tanto, tal y como reflejan multitud de trabajos, para avanzar en el empleo, la igualdad, el crecimiento, la competitividad y la innovación, resulta indispensable fomentar las habilidades en emprendimiento en la juventud e incluso en la infancia. A este respecto, la educación puede y debe contribuir a la creación de una cultura más empresarial en nuestro país. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013, págs. 8-9).

### 2.3. Definición de términos básicos.

**Autoconocimiento:** es la capacidad de responder quién soy yo, es el conocimiento que tenemos de nosotros mismos (Navarro, 2009).

**Características de género:** hace referencia a los estereotipos, roles sociales, condición y posición adquirida, comportamientos, actividades y atributos apropiados que cada sociedad en particular construye y asigna a hombres y mujeres.. (Salud per al desenvolupament, 2002).

**Características de origen:** hace referencia al lugar de procedencia de un individuo. El origen de una persona, en este sentido, puede asociarse a su tierra natal o a la de su familia. (Definición.de, 2008)

**Comerciante:** es la persona emprendedora que maneja un monto de dinero que le permite trabajar con inventarios y su única preocupación es darle rotación frecuente a los mismos sin costarle mayor esfuerzo y tiempo alguno. (Universia.edu, 2007)

**Emprendedor:** son personas que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos, para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto". (Lezana & Tonelli, 1998).

**Emprendimiento:** la palabra emprendimiento proviene del francés Entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo inicial y continuo por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto. (Universidad Nacional de Chimborazo, 2010).

**Empresa:** es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades

a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos como el trabajo, la tierra y el capital. (Jordano, 2006, pág. 420)

**Empresario:** titular, propietario o directivo de una industria, negocio o empresa. El empresario nace y crece entre los emprendedores. Ser empresario es algo que sólo puede concebirse bajo una dimensión social, se necesita de los demás, apoyarse en los demás, atraer, o empujar a los demás, utilizando un equilibrio sabio y adecuado entre la capacidad de liderazgo y de autoridad. (Jornado, 2006, pág. 417)

**Habilidad:** la habilidad es la aptitud innata, talento, destreza o capacidad que ostenta una persona para llevar a cabo y por supuesto con éxito, determinada actividad, trabajo u oficio. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)

**Habilidad de emprendimiento:** rasgos de personalidad que tiene alguien en relación a la actividad que realiza. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)

**Influencia:** la influencia es la habilidad que puede ostentar una persona, un grupo o una situación particular, en el caso que sus consecuencias afecten a una amplia mayoría de personas, de ejercer un concreto poder sobre alguien o el resto de las personas. (Definición.de, 2008)

**La creatividad:** “la habilidad para generar de manera fácil ideas, alternativas y soluciones a un determinado problema” (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)

**La propensión de riesgos:** considera que el emprendedor es consciente de la aventura que conlleva el crear una empresa, pues debe considerar la

situación inicial y la probabilidad de poder ponerla en funcionamiento. (Palmer, 1971).

**Modelo:** es el ejemplo o forma que uno propone, imita y sigue en la ejecución de una obra artística o en otra cosa. Arquetipo digno de ser imitado que se toma como pauta a seguir. (Gago, 1999)

**Modelo rol:** es una persona cuyo comportamiento, ejemplo, o el éxito es o puede ser emulado por otros, especialmente por los más jóvenes. (Gibson, 2004)

**Negociante:** es la persona que realizan las acciones de inversión dadas las oportunidades y coyunturas sobre las cuales se puedan estar presentando en el mercado y pueda ser calificada como una ventana para generar dinero rápido. (Universia.edu, 2007)

**Personalidad proactiva:** la personalidad proactiva se refiere a la tendencia a iniciar y mantener acciones que directamente alteran el ambiente circundante (Bateman y Crant, 1993).

**Planificación:** proceso de elección y selección entre cursos alternativos de acción, con vistas a la asignación de recursos escasos, con el fin de obtener objetivos específicos sobre la base de un diagnóstico preliminar que cubre todos los factores relevantes que pueden ser identificados (Organización de las Naciones Unidas, 2013).

**Visión de futuro:** el emprendedor orienta su pensamiento hacia el futuro, ya que es capaz de imaginar si una determinada oportunidad o idea se convertirá en un negocio de éxito. La necesidad de control surge de esta misma orientación hacia el futuro, ya que requiere el control de los

recursos, tanto materiales como humanos, para convertir su visión o sueño en realidad (Sánchez, 2003).

## **2.4. Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis general.**

Existe relación directa entre la influencia del modelo rol y el desarrollo de niveles más altos de habilidades en emprendimiento de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

#### **INDICADORES:**

- El modelo rol de un estudiante de Administración de la UNC está en función de la presencia de emprendimientos de familiares, emprendimiento de amigos, características similares de género y de procedencia.
- Los estudiantes de Administración de la UNC que tienen presencia de emprendimientos familiares, tienen niveles más altos de habilidades en emprendimiento, que los que no tienen.
- Los estudiantes de Administración de la UNC que tienen presencia de emprendimiento de amigos cercanos tienen nivel más alto de las habilidades de emprendimiento, que los que no tienen.
- Los estudiantes que tienen modelo rol con empresa, negocio y/o comercio tienen un nivel más alto de habilidades en emprendimiento, que los que no tienen.

## **2.5. Variables.**

### **Variable independiente**

- Modelo rol.

### **Variable dependiente**

- Habilidades de emprendimiento.

## 2.6. Operacionalización de variables.

**CUADRO N° 2: Operacionalización de la variable modelo rol.**

<b>Variable:</b> <i>Modelo rol.</i>				
<b>Definición conceptual:</b> es una persona cuyo comportamiento, ejemplo, o el éxito es o puede ser emulado por otros, especialmente por los más jóvenes. (Gibson, 2004)				
<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Los modelos rol hacen referencia a los referentes en emprendimiento que se dan: por vínculos, por características similares, y al conocer empresarios iconos. (Braidot, 2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo rol por vínculos. Definición: es el modelo rol que se da por contacto con familiares y/o amigos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presencia de emprendimiento de familiares cercanos.</li> <li>✓ Presencia de emprendimiento de amigos cercanos.</li> </ul>	Cuestionario	Cuestionario sobre vínculos con el modelo rol.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo rol por características similares. Definición: es el modelo rol que está en base a mismas características de género y de origen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Características similares de género que se posee de los emprendedores.</li> <li>✓ Características similares de origen que se posee de los emprendedores.</li> </ul>	Cuestionario	Cuestionario sobre características de género y de origen.

	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresarios íconos y/o exitosos. Definición: son los empresarios reconocidos socialmente que constituyen fuente de inspiración y motivación a los nuevos emprendedores.</li> </ul>	<p>Las características de los empresarios íconos y/o exitosos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Capacidad de detectar oportunidades.</li> <li>-Capacidad de innovar o crear.</li> <li>-Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.</li> <li>-Capacidad de adaptación a los cambios.</li> <li>-Capacidad de dirección.</li> <li>-Capacidad para tomar riesgos calculados.</li> <li>-Capacidad para tomar decisiones.</li> </ul>	Cuestionario.	Cuestionario sobre valoración principal de las características de los empresarios íconos.

Elaboración propia.

**CUADRO N° 3: Operacionalización de la variable habilidades de emprendimiento.**

<b>Variable: Habilidades de emprendimiento.</b>				
Rasgos de personalidad que tiene alguien en relación a la actividad que realiza. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)				
<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>Dimensión: planificación</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Constituyen la base de las habilidades en emprendimiento: la planificación, comunicación, propensión de riesgos, creatividad, proactividad, autoconocimiento y visión de futuro. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)	Las características presentes son: fijación de metas altas, búsqueda de información, utilización de recursos y constantemente evaluación de su desempeño (Sánchez, 2003).	Fijación de metas	Cuestionario.	Cuestionario con escala Likert de indicadores de planificación.
		Búsqueda de información		
		Utilización de recursos		
		Evaluación de desempeño.		
	<b>Dimensión: comunicación</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Sus características son: sabe escuchar, trabaja en equipo, puede movilizar a un grupo y tiene alta capacidad para relacionarse. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)	Saber escuchar	Cuestionario.	Cuestionario con escala Likert de indicadores de comunicación.
		Trabajo en equipo		
		Capacidad de movilizar.		
Capacidad de relacionarse.				

	<b>Dimensión: propensión de riesgos</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Las características presentes son: bajo nivel de miedo a lo desconocido, y el riesgo es su motivación (Palmer, 1971).	Nivel de miedo a lo desconocido.	Cuestionario	Cuestionario con escala Likert de indicadores de propensión de riesgos.
		Estimulación del riesgo.		
	<b>Dimensión: creatividad</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Las características presentes son: suele tener ideas originales, busca soluciones y disfruta las nuevas formas de hacer las cosas. (Hernández, 1993).	Originalidad.	Cuestionario	Cuestionario con escala Likert de indicadores de creatividad.
		Búsqueda de soluciones.		
		Búsqueda de innovación.		
		Disfrute de lo nuevo.		

	<b>Dimensión: proactividad</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Las características presentes son: siempre se está buscando mejores formas de hacer las cosas, tiene: iniciativa, sentido de posibilidad y defiende sus posiciones (Bateman y Crant, 1993).	Tomar la iniciativa.	Cuestionario	Cuestionario con escala Likert de indicadores de proactividad.
		Sentido de posibilidad.		
		Defensa de posturas.		
		Iniciativa de mejora.		
	<b>Dimensión: autoconocimiento</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Sus características son: conoce sus habilidades y confía en cada una de ellas. (Universidad Politécnica de Cartagena, 2013)	Conoce sus habilidades y las usa.	Cuestionario.	Cuestionario con escala Likert de indicadores de autoconocimiento.
		Confía en sus habilidades.		

	<b>Dimensión: visión de futuro</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
	Las características presentes son: capacidad para pensar en el largo plazo, teniendo en cuenta los posibles resultados de las acciones del presente. (Sánchez, 2003).	Capacidad de pensar en el largo plazo.	Cuestionario	Cuestionario con escala Likert de indicadores de visión de futuro.
		Orientación a resultados de las acciones del presente.		
		Búsqueda de oportunidades.		
		<b>TOTAL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO:</b> 1. Nivel bajo. 2. Nivel medio. 3. Nivel alto.	Cuestionario	Cuestionario de escala Likert de todas las habilidades de emprendimiento.

**Elaboración propia.**

## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1. Tipo de investigación.

El diseño la investigación es de tipo básica descriptiva y/o diagnóstica, pues buscó determinar la influencia del **modelo rol** en relación con las **habilidades de emprendimiento**. Poniendo de manifiesto sus peculiaridades y las relaciones de asociación entre ellas sin la manipulación de las mismas.

### 3.2. Método de investigación.

La investigación se realizó a través de la aplicación de los métodos de investigación que a continuación se indican:

**Método inductivo-deductivo:** se procedió a la descripción de las variables con el propósito de llegar a conclusiones y premisas de carácter general y particular contenidas explícitamente en el problema de investigación.

**Método analítico:** se identificó cada una de las partes que constituyen las variables, así mismo se estableció sus relaciones entre ellas basado en el objetivo del trabajo de investigación.

**Método Sintético:** se partió de lo simple a lo complejo de la parte constituyente al todo, de los principios a las consecuencias. Es decir hemos analizado cada una de las variables para establecer su relación o asociación, lo cual nos permitió arribar a conclusiones.

### 3.3. Alcance de la investigación

**Población:** la población hace referencia a los 220 estudiantes de administración de la Universidad Nacional de Cajamarca (Universidad Nacional de Cajamarca, 2013).

**Muestra:** el muestreo es no probabilístico por conveniencia, teniendo en cuenta los estratos de cada año académico y cogiendo como muestra un tercio de la población total de estudiantes del semestre académico 2013-II.

**CUADRO N° 4:** Determinación de la muestra por estratos.

ESTUDIANTES	POBLACIÓN 2013	%	MUESTRA
Primero año	53	24.09%	18
Segundo año	54	24.55%	18
Tercero año	36	16.36%	12
Cuarto año	46	20.91%	15
Quinto año	31	14.09%	10
<b>TOTAL</b>	<b>220</b>	<b>100%</b>	<b>73</b>

Fuente: Registro de matrícula UNC, Semestre 2013-II de acuerdo a las asignaturas principales de la carrera por año académico.

### 3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos

Los instrumentos utilizados son los siguientes:

- a) **Análisis bibliográficos:** referidos a la bibliográfica básica relacionada con habilidades de emprendimiento e influencia del modelo rol.
- b) **Encuesta:** se utilizó un cuestionario con una serie de preguntas en torno a las características de modelo rol, con las cuales se determinó la relación existente con las habilidades de emprendimiento.

Dicha encuesta tuvo como una de las técnicas de recolección de datos al Google Drive, software en internet que sirvió para poder recoger datos de los encuestados.

### **3.5. Técnicas de Procesamiento y Análisis de datos.**

#### **3.5.1. Técnica de procesamiento de información**

- El procesamiento de los datos se realizó en forma manual y computarizada mediante la utilización del SPSS 21.
- Una vez efectuado el acopio de los datos mediante la aplicación de los instrumentos, se procedió a tabularlos de manera sistematizada para facilitar la cuantificación de los indicadores, con la finalidad encontrar la validación de las conclusiones.
- Se utilizó el Excel y el SPSS 21, los cuales facilitaron su procesamiento y también se utilizó el Alfa de Cronbach para darle confiabilidad a los resultados.

#### **3.5.2. Técnica de análisis e interpretación de resultados**

Se usó la siguiente información de análisis.

- Para los análisis de datos se utilizó la Escala de Likert.
- Se analizó y evaluó la información para cada variable e indicador seleccionado.
- Se representó estadísticamente las variables e indicadores seleccionados para el estudio: manejo tabular y análisis comparativo.
- Se validó la información contrastando las hipótesis.
- Se elaboró y redactó la síntesis de una nueva estructura de los elementos fundamentales, desechando algunos datos de escaso grado de significación.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

### 1. Características generales de la muestra.

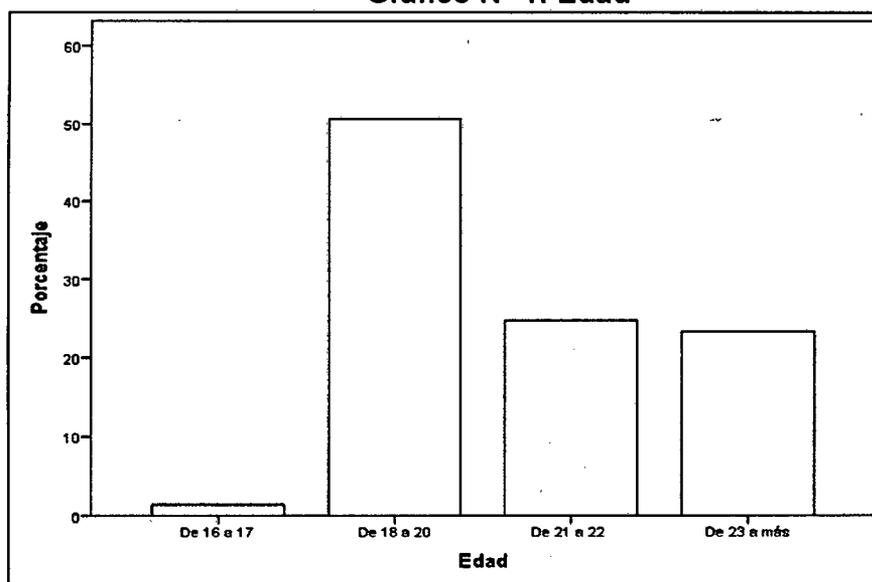
**TABLA N°1: Edad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 16 a 17	1	1,4	1,4	1,4
De 18 a 20	37	50,7	50,7	52,1
De 21 a 22	18	24,7	24,7	76,7
De 23 a más	17	23,3	23,3	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N° 1

La mayoría de la muestra de encuestados de los estudiantes de Administración de la UNC semestre 2013-II, tienen edades entre 18 y 20 años, haciendo un porcentaje total del 50.7%. Este punto nos ayuda en la investigación, ya que nos brinda más uniformidad en las características de la muestra.

**Gráfico N° 1: Edad**



Fuente: Tabla N° 1

**TABLA N° 2: Sexo**

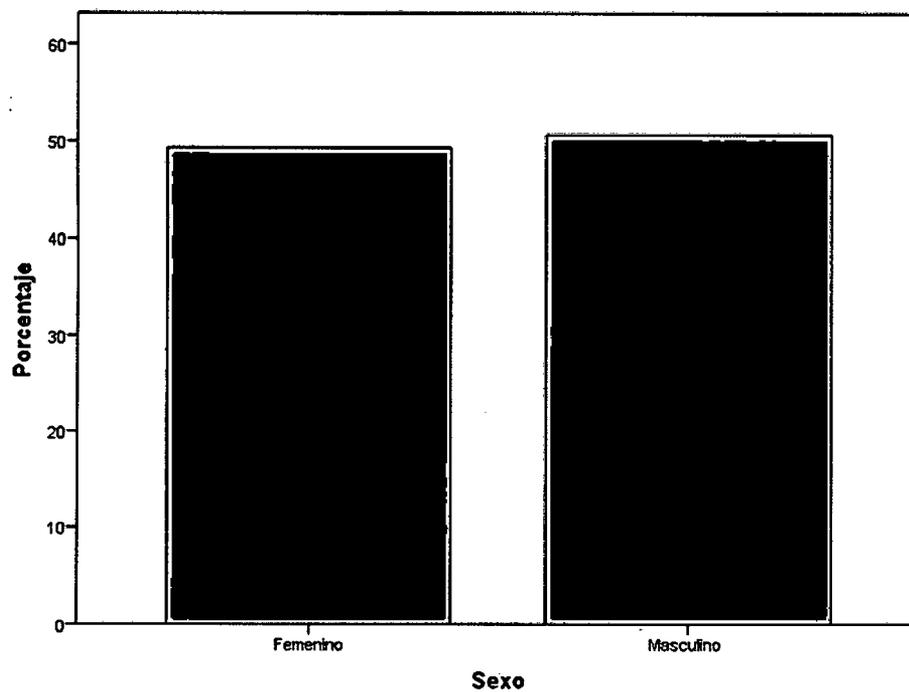
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	36	49,3	49,3	49,3
Masculino	37	50,7	50,7	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N° 2

El 50,7% de los encuestados son de sexo masculino y el 49,3% son de sexo femenino; lo cual indica que se ha considerado mitad de varones y mujeres para encuestar.

Este punto es importante, porque la muestra presenta equidad de género y nos permite tener un estudio más confiable en el caso de sexo masculino y femenino.

**Gráfico N° 2: Sexo**



Fuente: Tabla N° 2

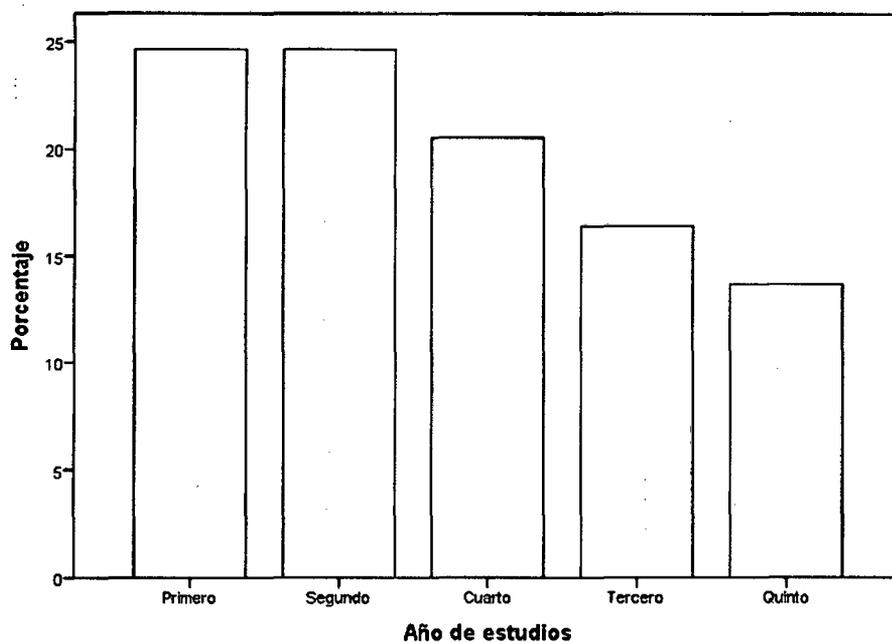
**TABLA N° 3: Año de estudios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primero	18	24,7	24,7	24,7
Segundo	18	24,7	24,7	49,4
Tercero	12	16,4	16,4	65,8
Cuarto	15	20,5	20,5	86,3
Quinto	10	13,7	13,7	100,0
Total	73	100,0	100,0	

FUENTE: Pregunta N°3

La muestra está conformada por un tercio de la población total de la Escuela Académico Profesional de Administración que asciende a 73 estudiantes, estratificados en sus cinco años académicos. Esta muestra se contempla, primer año 24,7%; en segundo año 24,7%, en tercer año el 16,4%, en cuarto año el 20,5 % y en quinto año el 13,7% del semestre académico 2013-II.

**Gráfico N° 3: Año de estudios.**



Fuente: Tabla N°3

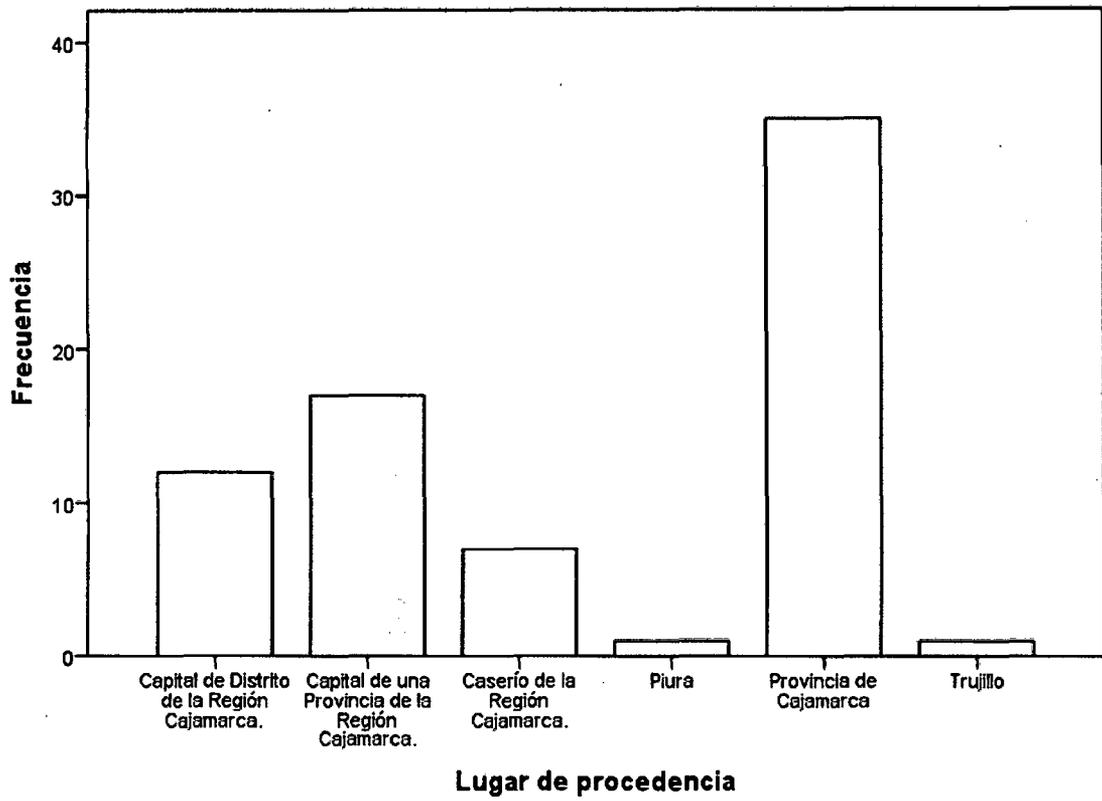
**TABLA N°4: Lugar de procedencia**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de Distrito de la Región Cajamarca.	12	16,4	16,4	16,4
Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.	17	23,3	23,3	39,7
Caserío de la Región Cajamarca.	7	9,6	9,6	49,3
Piura	1	1,4	1,4	50,7
Provincia de Cajamarca	35	47,9	47,9	98,6
Trujillo	1	1,4	1,4	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N°4

De un total de 73 encuestados, la mayoría de la muestra que asciende a un 47,9% tiene origen en la Provincia de Cajamarca, seguida de un 23,3% proveniente de una capital de una provincia de la región Cajamarca. Así mismo, podemos inferir haciendo la suma de origen de Capital de una Provincia de la Región Cajamarca, Provincia de Cajamarca, Regiones de Trujillo y Piura que un 74% de la muestra es de origen urbano y 26% de la muestra de origen rural haciendo la suma de origen de Capital de Distrito de la Región Cajamarca y Caserío de la Región Cajamarca.

**Gráfico N° 4: Lugar de procedencia**



Fuente: Tabla N° 4

## 2. Presencia de emprendimientos familiares.

### 2.1. Presencia de emprendimiento de padres.

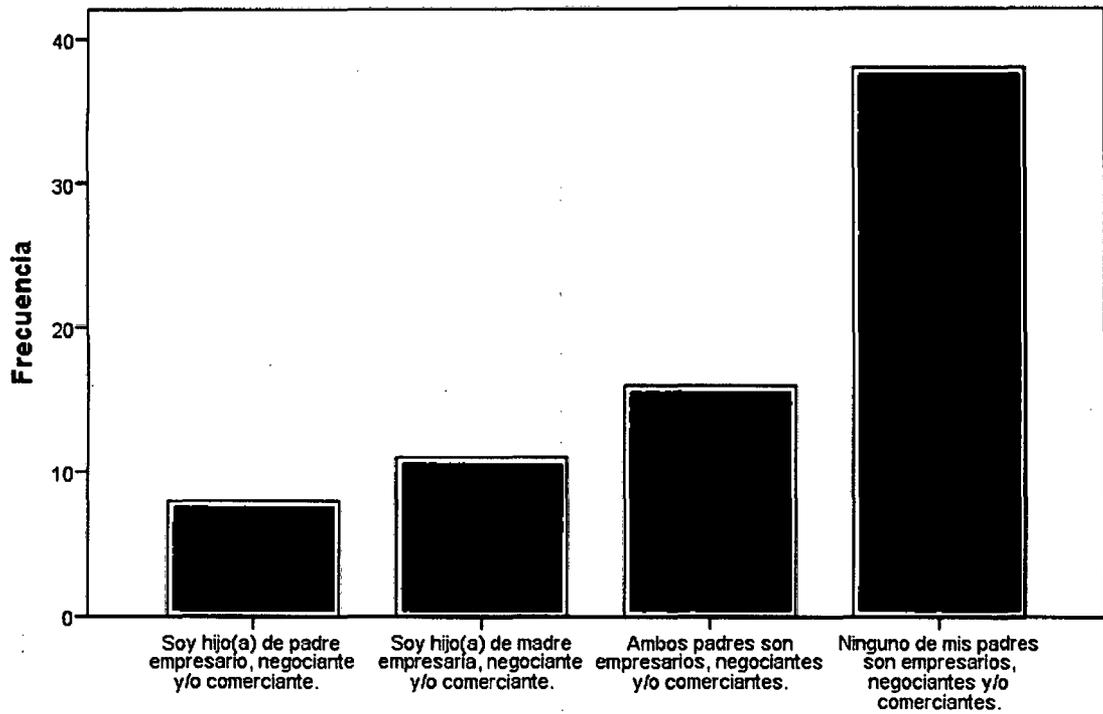
**TABLA N°5: Características paternas y maternas del emprendimiento.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soy hijo(a) de padre empresario, negociante y/o comerciante.	8	11,0	11,0	11,0
Soy hijo(a) de madre empresaria, negociante y/o comerciante.	11	15,1	15,1	26,0
Ambos padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	16	21,9	21,9	47,9
Ninguno de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	38	52,1	52,1	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N°5

En cuanto al carácter emprendedor de los padres la muestra se caracteriza por tener al 11% al padre empresario, negociante y/o comerciante; el 15,1% a la madre como empresaria, negociante y/o comerciante y al 21,9% con ambos padres empresarios, negociantes y/o comerciantes. **Por tanto, es preciso señalar que el 48% de la muestra tiene como modelo cercano emprendedor a ambos padres o alguno de sus progenitores.**

**Gráfico N° 5: Características paternas y maternas del emprendimiento**



**Características paternas y maternas del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

Fuente: Tabla N° 5

## 2.2. Presencia de emprendimiento de familiares cercanos.

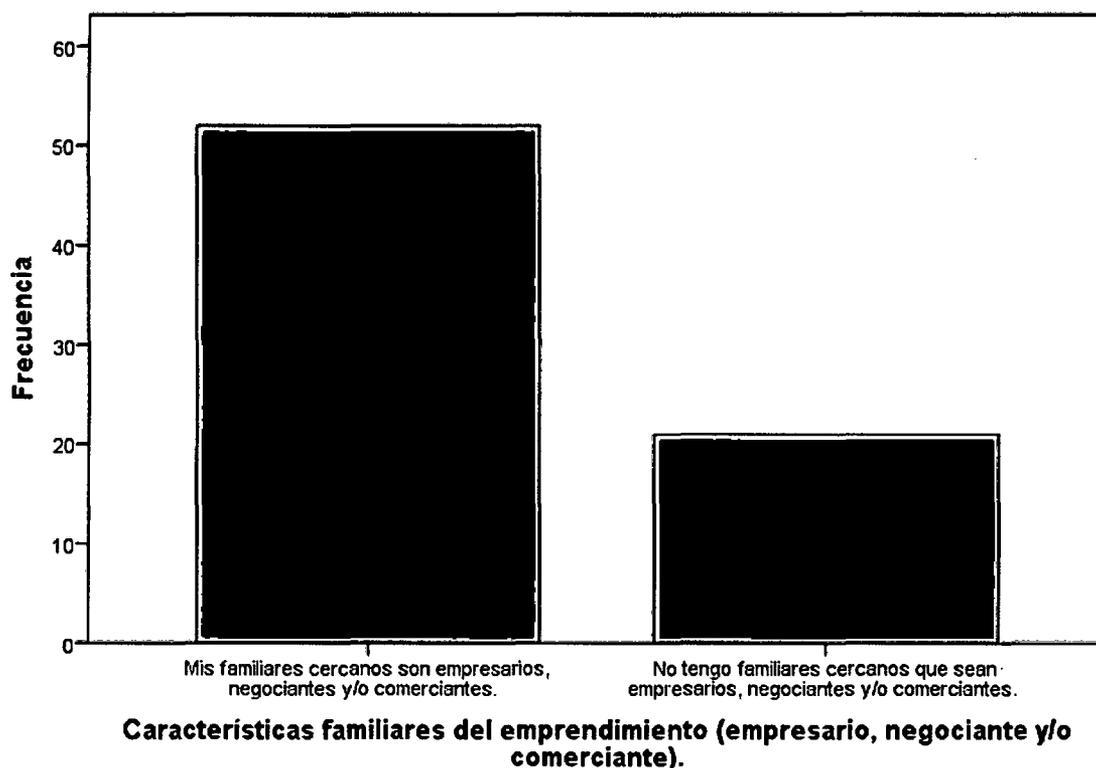
**TABLA N°6: Características familiares del emprendimiento.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mis familiares cercanos son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	52	71,2	71,2	71,2
No tengo familiares cercanos que sean empresarios, negociantes y/o comerciantes.	21	28,8	28,8	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N°6

En cuanto al carácter emprendedor de familiares cercanos, tenemos a un 71,2% del total de encuestados que tiene familiares cercanos con empresa, comercio y/o negocio. Lo cual significa que tienen como modelo cercano emprendedor a tíos, abuelos, hermanos, cuñados, etc.

**Gráfico N° 6: Características familiares del emprendimiento.**



Fuente: Tabla N° 6

### 3. Presencia de emprendimiento de amigos cercanos.

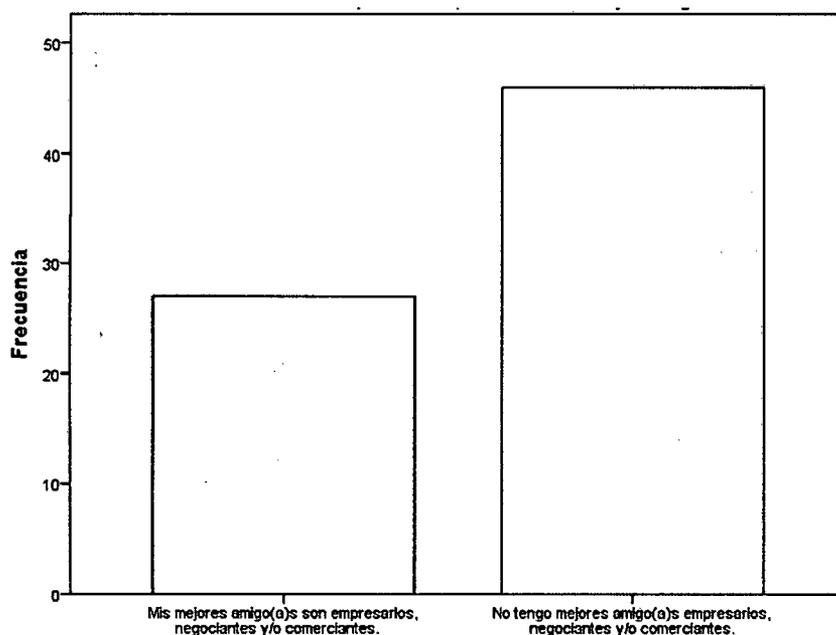
**TABLA N°7: Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes de los encuestados.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mis mejores amigo(a)s son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	27	37,0	37,0	37,0
No tengo mejores amigo(a)s empresarios, negociantes y/o comerciantes.	46	63,0	63,0	100,0
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pregunta N°7

El 37% de la muestra de estudiantes tiene presencia de amigos cercanos con emprendimientos, ya sea negocios, empresas y/o establecimientos comerciales. Por tanto, es preciso señalar que esta cantidad de estudiantes tiene un modelo cercano de amigos de emprendimiento.

**Gráfico N° 7: Vínculos de amistad con comerciante, negociantes y/o empresarios.**



**Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes.**

Fuente: Tabla N° 7

#### 4. Elección del modelo rol.

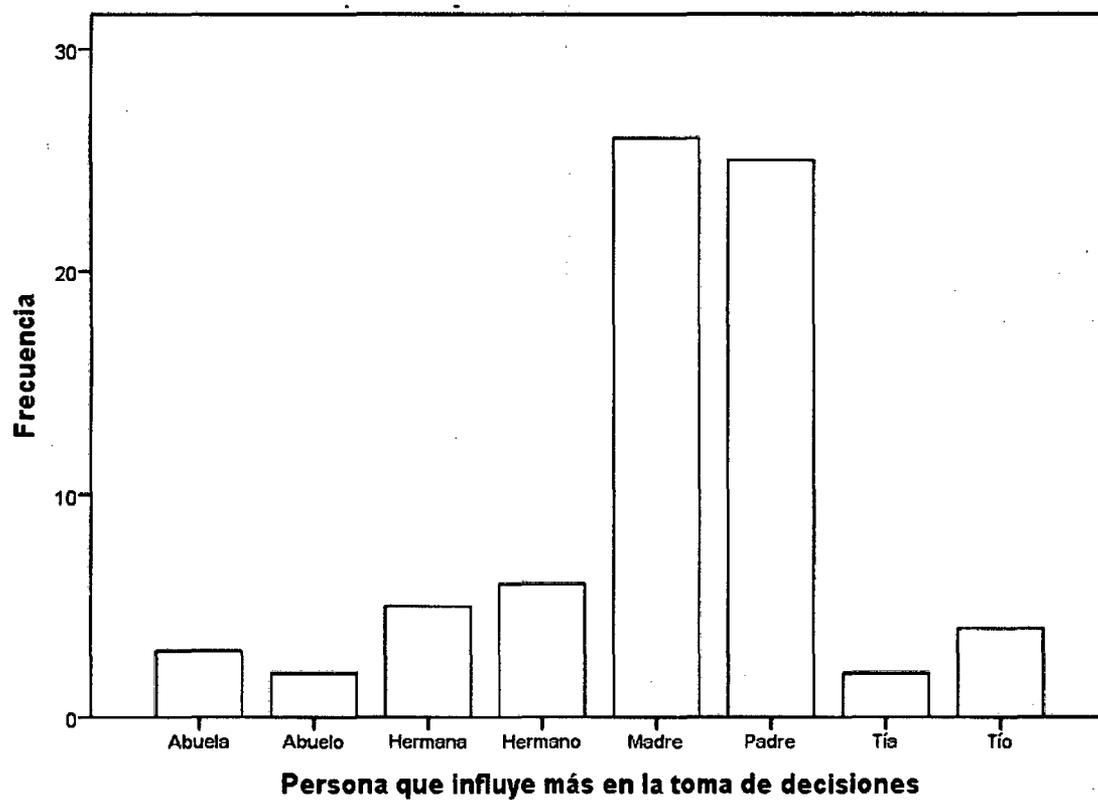
**TABLA N°8: Persona que influye más en la toma de decisiones del estudiante encuestado.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Madre	26	35,6	35,6	35,6
Padre	25	34,2	34,2	69,9
Hermano	6	8,2	8,2	78,1
Hermana	5	6,8	6,8	84,9
Tío	4	5,5	5,5	90,4
Abuela	3	4,1	4,1	94,5
Abuelo	2	2,7	2,7	97,3
Tía	2	2,7	2,7	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N°8

Las personas que más influyen en la toma de decisiones de los estudiantes de la muestra son la madre y padre con un 35,6% y 34,2% respectivamente. Por lo tanto, podemos inferir que los modelo rol de la muestra de estudiantes son principalmente los progenitores.

**Gráfico N° 8: Persona que influye más en la toma de decisiones.**



Fuente: Tabla N°8

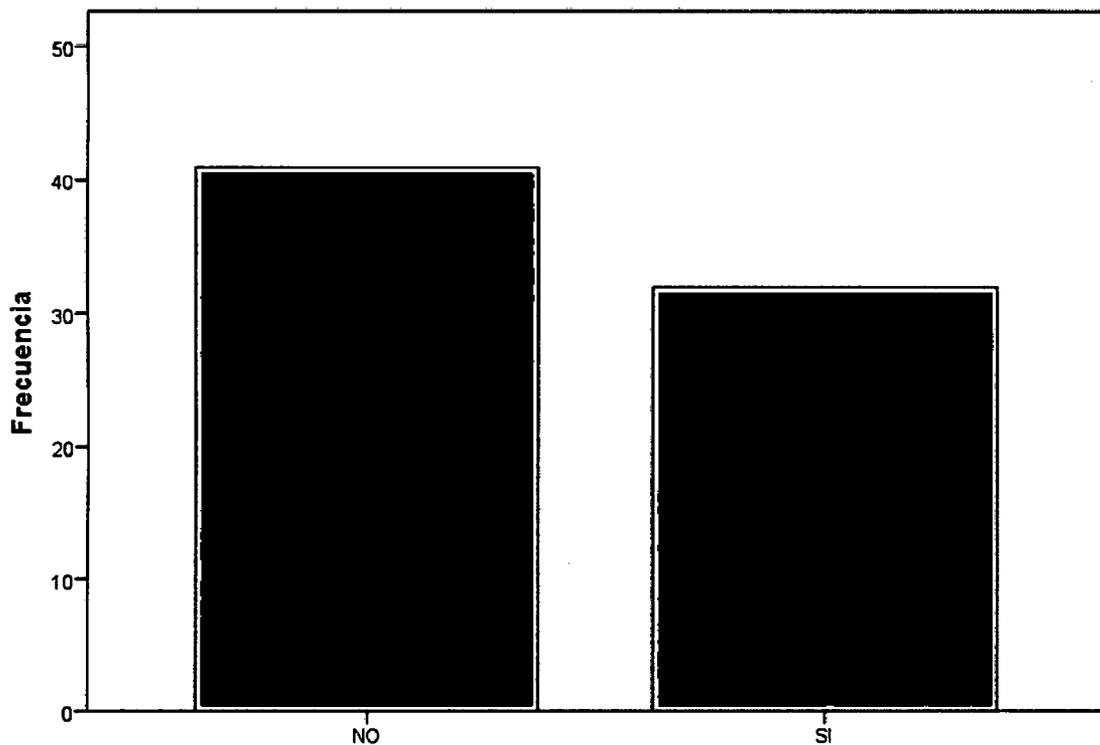
**TABLA N° 9: Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NO	41	56,2	56,2	56,2
SI	32	43,8	43,8	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N°9

La mayoría de modelos roles de los estudiantes encuestados posee presencia de emprendimientos con un 56,2%; ya sea negocio propio, comercio y/o empresa.

**Gráfico N° 9: Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres.**



**Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres**

Fuente: Tabla N° 9

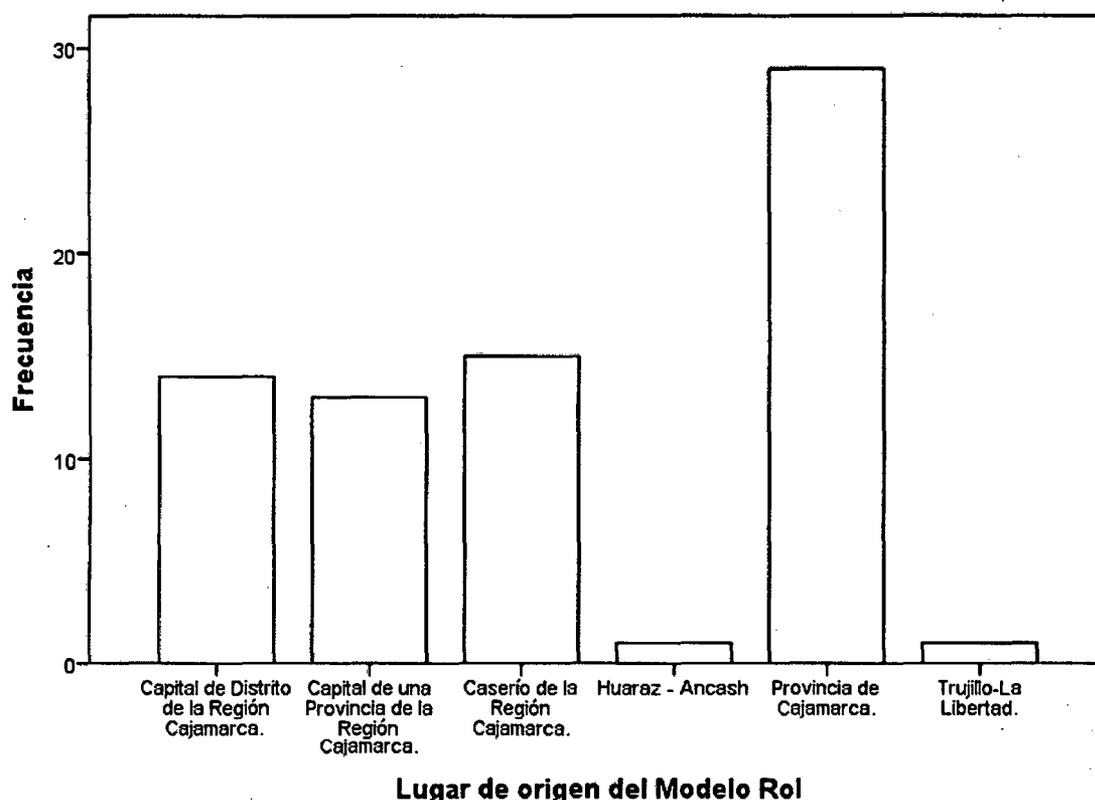
**TABLA N°10: Lugar de origen del modelo rol**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de Distrito de la Región Cajamarca.	14	19,2	19,2	19,2
Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.	13	17,8	17,8	37,0
Caserío de la Región Cajamarca.	15	20,5	20,5	57,5
Huaraz - Ancash	1	1,4	1,4	58,9
Provincia de Cajamarca.	29	39,7	39,7	98,6
Trujillo-La Libertad.	1	1,4	1,4	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Pregunta N° 10

El mayor porcentaje de origen del modelo rol, se encuentra en la Provincia de Cajamarca con un 39,7%; seguida de un 19,2% de la Capital de un Distrito de la Región Cajamarca.

**Gráfico N° 10: Lugar de origen del modelo rol.**



Fuente: Tabla N°10

#### 4.1. Características similares de género que posee con el Modelo Rol.

**TABLA N° 11: Sexo / Persona que influye más en la toma de decisiones**

	Persona que influye más en la toma de decisiones								Total
	Abuela	Abuelo	Hermana	Hermano	Madre	Padre	Tía	Tío	
Sexo Femenino	1	1	4	4	16	9	0	1	36
Sexo Masculino	2	1	1	2	10	16	2	3	37
Total	3	2	5	6	26	25	2	4	73

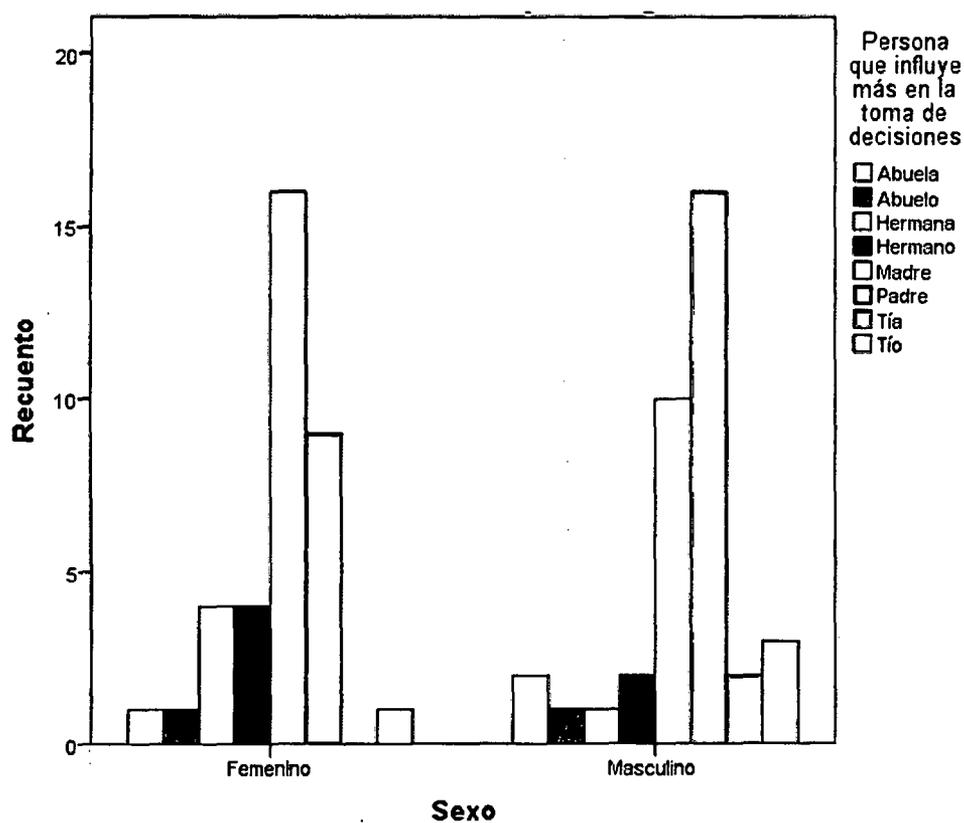
Fuente: Pregunta N° 2 y 8

De la tabla podemos notar que de las 36 personas de sexo femenino, la influencia como modelo rol lo ejercen las personas que tienen su mismo género, que en este caso asciende a 21.

Así mismo, en el caso de los encuestados de sexo masculino, la influencia está determinada por el sexo masculino de los modelo rol con un total de 22 personas en total.

Por lo tanto, de la tabla podemos inferir que la influencia del modelo rol está en función a la similitud del sexo de las personas encuestadas.

**Gráfico N° 11: Persona que más influye en la toma de decisiones del estudiante, según su género.**



Fuente: Tabla N° 11

4.2. Características similares de origen del modelo rol con el encuestado.

TABLA N° 12: Lugar de procedencia del encuestado / Lugar de origen del modelo rol

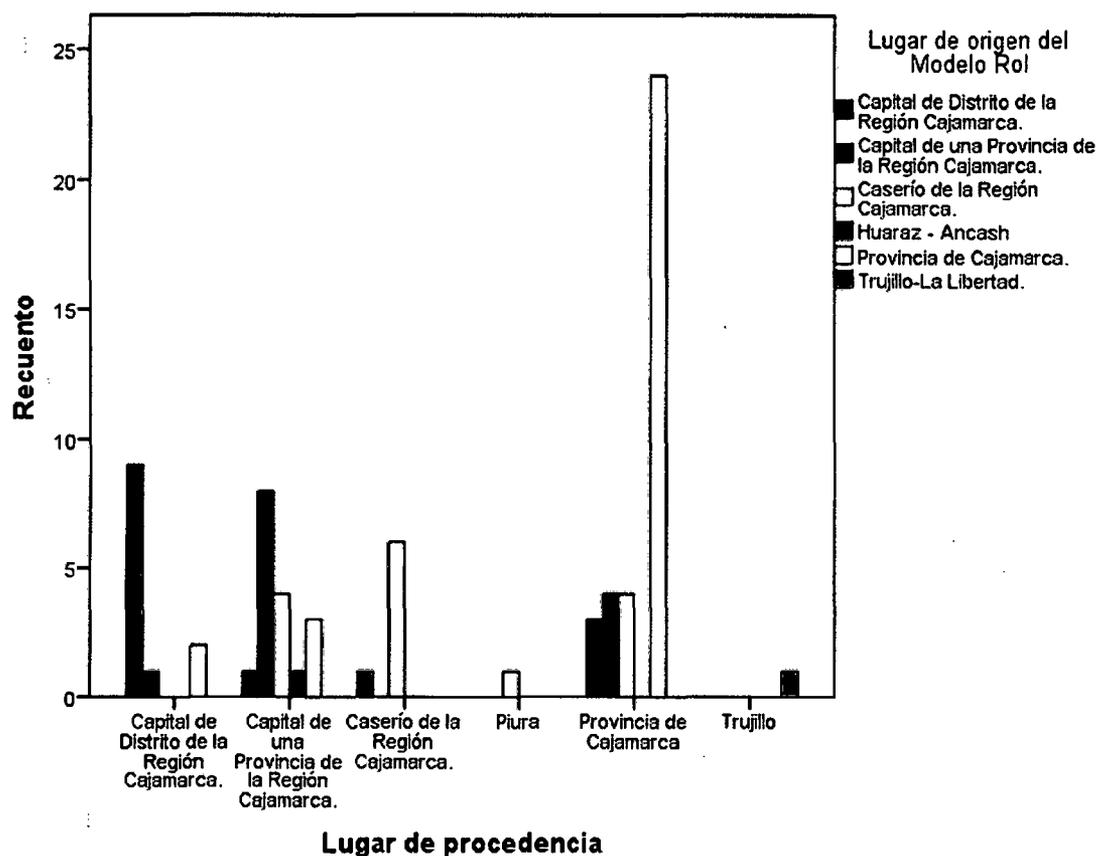
		Lugar de origen del Modelo Rol						Total
		Capital de Distrito de la Región Cajamarca.	Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.	Caserío de la Región Cajamarca.	Huaraz Ancash	Provincia de Cajamarca.	Trujillo La Libertad.	
Lugar de procedencia	Capital de Distrito de la Región Cajamarca.	9	1	0	0	2	0	12
	Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.	1	8	4	1	3	0	17
	Caserío de la Región Cajamarca.	1	0	6	0	0	0	7
	Piura	0	0	1	0	0	0	1
	Provincia de Cajamarca	3	4	4	0	24	0	35
	Trujillo	0	0	0	0	0	1	1
Total		14	13	15	1	29	1	73

Fuente: Pregunta N° 4 y 10.

De la tabla anterior podemos ver que existe relación directa entre el lugar de procedencia del encuestado y lugar de procedencia del modelo rol. Esto se puede notar que por ejemplo la persona que tiene origen en la Provincia de Cajamarca, su modelo Rol también tiene origen en la Provincia de Cajamarca en mayor cantidad.

Podemos deducir entonces que el modelo rol viene del mismo contexto que el encuestado, y que éste es un motivo que inclina a seguirlo como referente en su toma de decisiones.

**Gráfico N° 12: Características de origen del encuestado/ Características de origen del modelo rol.**



Fuente: Tabla N° 12

### 4.3. Motivaciones para seguir al modelo rol

**TABLA N° 13: Motivos de influencia del modelo rol**

		Respuestas		Porcentaje de casos
		N°	Porcentaje	
Motivos para ejercer influencia	Es mi gran referente, y lo admiro.	48	46,6%	65,8%
	Le ha ido bien en su vida de negocio y/o empresarial.	11	10,7%	15,1%
	Es emprendedor.	25	24,3%	34,2%
	Posee gran experiencia laboral en su campo.	11	10,7%	15,1%
	Ocupa un cargo importante en alguna empresa y/o institución.	6	5,8%	8,2%
	Otro	2	1,9%	2,7%
<b>Total</b>		<b>103</b>	<b>100,0%</b>	<b>141,1%</b>

Fuente: Pregunta N° 11

De la tabla podemos deducir que existen tres principales motivos para que el modelo rol ejerza influencia en la muestra de estudiantes de Administración de la UNC.

El primero de ellos es el motivo: Es mi gran referente y lo admiro con un 46,6% del total de las respuestas. El segundo de ellos es el motivo: Es emprendedor con un 24,3% del total de las respuestas. El tercero de ellos es el motivo: Le ha ido bien en su vida de negocios y/o empresarial con un 10,7 % del total de las respuestas.

Podemos resaltar de la tabla, que un total de 35.7% de las respuestas se inclinan por el motivo de emprendimiento y/o éxito en la vida de negocios.

## 5. Valorización de las características de los empresarios íconos (exitosos).

TABLA N° 14: Valorización de las características de los empresarios exitosos.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO EXITOSO	Media	N
<i>Capacidad de detectar oportunidades.</i>	<b>4,38</b>	<b>73</b>
<i>Capacidad de innovar o crear.</i>	<b>4,26</b>	<b>73</b>
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	4,00	73
<i>Capacidad de adaptación a los cambios.</i>	<b>4,19</b>	<b>73</b>
Capacidad de dirección.	3,89	73
Capacidad para tomar riesgos calculados.	3,92	73
<i>Capacidad para tomar decisiones.</i>	<b>4,45</b>	<b>73</b>

Fuente: Pregunta N° 12

Las características más valorada de un empresario exitoso, es su capacidad para tomar buenas decisiones con un promedio de 4,45 de todos los encuestados; seguido de la capacidad para detectar oportunidades con 4,38 en promedio; después de la capacidad de innovar o crear con un 4,26 en promedio y la capacidad de adaptarse a los cambios con un 4,19 en promedio.

Podemos traducir estas características a las siguientes habilidades de emprendimiento.

*Capacidad de detectar oportunidades, en su equivalente a visión de futuro.*

*Capacidad de innovar o crear, en su equivalente a creatividad.*

*Capacidad de adaptación a los cambios, en su equivalente a propensión de riesgos.*

*Capacidad para tomar decisiones, en su equivalente más cercano a planificación.*

Por tanto, las habilidades más valoradas de los empresarios son: visión de futuro, creatividad, propensión de riesgos y capacidad de planificar.

## 6. Identificación de las Habilidades de Emprendimiento.

**TABLA N° 15: Habilidades de emprendimiento.**

<b>HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO</b>	<b>Media</b>	<b>N</b>
Conozco mis fortalezas y debilidades	3,95	73
Uso mis fortalezas para solucionar problemas.	3,89	73
Tengo en cuenta posibles riesgos en función a mis puntos de mejora.	3,67	73
Asumo mis responsabilidades.	4,34	73
<b>TOTAL DE ESCALA AUTOCONOCIMIENTO</b>	<b>3,98</b>	<b>73</b>
Estoy constantemente evaluando los avances en mi proyecto de vida.	3,74	73
Tomo mis decisiones en función a mi visión de vida.	3,93	73
Busco nuevas oportunidades para sumar a mi visión de vida.	3,90	73
Me proyecto en el corto y largo plazo.	3,93	73
<b>TOTAL DE ESCALA VISIÓN DE FUTURO</b>	<b>3,89</b>	<b>73</b>
Me fijo metas y objetivos ambiciosos.	3,90	73
Busco información cuando no sé algo	4,04	73
Utilizo poco a poco mis recursos.	3,70	73
Evaluó lo que hago en cada momento.	3,67	73
<b>TOTAL DE ESCALA PLANIFICACIÓN</b>	<b>3,78</b>	<b>73</b>
Escucho y atiendo al otro.	4,16	73
Trabajo en equipo.	4,08	73
Influyo positivamente en los demás.	4,03	73
Busco constantemente nuevas amistades.	3,74	73
<b>TOTAL DE ESCALA COMUNICACIÓN</b>	<b>4,07</b>	<b>73</b>
No me asusta la idea de lo desconocido.	3,49	73
Considero al riesgo como estimulante para hacer nuevas cosas.	3,74	73
Creo en el dicho "quién no arriesga, no gana"	4,26	73
Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas.	4,26	73
<b>TOTAL DE ESCALA PROPENSIÓN DE RIESGOS</b>	<b>4,01</b>	<b>73</b>
Tengo ideas originales y las pongo en práctica.	3,58	73
Me resulta fácil encontrar diferentes soluciones a un mismo problema.	3,53	73
Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago.	3,70	73
Disfruto buscando nuevas formas de hacer las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas.	3,79	73

<b>TOTAL DE ESCALA CREATIVIDAD</b>	<b>3,65</b>	<b>73</b>
Anticipo y prevengo problemas.	3,68	73
Hago las cosas de manera diferente.	3,52	73
Soy capaz de afrontar desafíos, involucrando a los demás.	3,62	73
Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas, a pesar de la incertidumbre que pueda existir.	3,77	73
<b>TOTAL DE ESCALA PROACTIVIDAD</b>	<b>3,63</b>	<b>73</b>
<b>TOTAL DE ESCALA DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO</b>	<b>3,84</b>	<b>73</b>

Fuente: Cuestionario de habilidades de emprendimiento.

**TABLA N° 16: Resumen de la media de habilidades de emprendimiento.**

<b>HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO</b>	<b>Media</b>	<b>N</b>
Total de escala Autoconocimiento	3,98	73
Total de escala Visión de Futuro	3,89	73
Total de escala Planificación	3,78	73
Total de escala Comunicación	4,07	73
Total de escala Propensión de Riesgos	4,01	73
Total de escala Creatividad	3,65	73
Total de escala Proactividad	3,63	73
Total de escala Habilidades de emprendimiento	3,84	73

Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 17: Media y desviación estándar de habilidades de emprendimiento.**

Media	3.84
Desv. tip.	.600

Fuente: Cuestionario de Habilidades de emprendimiento.

**TABLA N° 18 : Puntos de corte.**

<b>Punto máximo</b>	<b>4.29</b>
<b>Punto mínimo</b>	<b>3.39</b>

Fuente: Cuestionario de Habilidades de emprendimiento.

De las tablas N° 16, 17 y 18; podemos inferir que la habilidad más desarrollada por los estudiantes encuestados de Administración es la de comunicación con una media de 4,07; seguida por la propensión de riesgos con una media de 4,01; después la habilidad de autoconocimiento con una media de 3,98 y por último la habilidad de visión de futuro con una media de 3,89. Las habilidades menos desarrolladas son la de proactividad con 3,63 de media; la creatividad con 3,65 de media y la planificación con 3,78 de media.

Se puede inferir que los estudiantes encuestados son más comunicativos, arriesgados, con más nivel de autoconocimiento y visión de futuro; que proactivos, creativos y planificadores. Sin embargo, podemos ver que ninguna habilidad tiene promedio por debajo de 3,63 lo cual supera el punto de corte mínimo de 3,39 de media. Así mismo, se puede decir que la media total de habilidades de emprendimiento de los estudiantes encuestados de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca es de 3,84. Lo cual indica que hay un nivel medio de habilidades de emprendimiento en los encuestados.

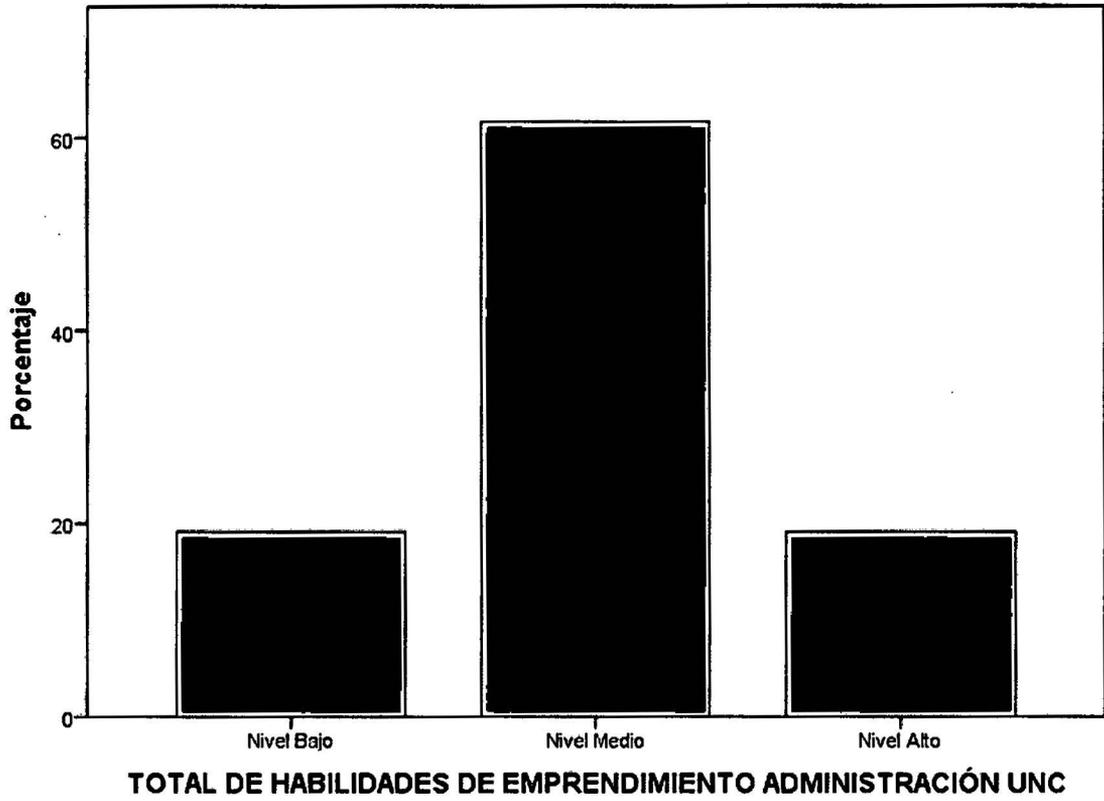
**TABLA N° 19: Nivel de las habilidades de emprendimiento.**

NIVEL DE HABILIDADES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nivel Bajo	14	19,2	19,2	19,2
Nivel Medio	45	61,6	61,6	80,8
Nivel Alto	14	19,2	19,2	100,0
Total	73	100,0	100,0	

Fuente: Tabla N° 17 y 18.

De la tabla N° 19 podemos deducir que los estudiantes encuestados de Administración de la UNC, tienen en mayor proporción el nivel medio de habilidades de emprendimiento con un 61,6%. Por otro lado, sólo el 19,2% de los encuestados tiene un nivel alto de emprendimiento, ascendiendo a 14 estudiantes.

**Gráfico N° 13: Nivel de habilidades de emprendimiento de Administración UNC**



Fuente: Tabla N° 19

**7. Relación de las variables: modelo rol y habilidades de emprendimiento.**

**7.1. Relación de los padres emprendedores de los estudiantes y nivel de habilidades de emprendimiento.**

**Tabla N°20: Características paternas y maternas del emprendimiento/ Total de habilidades de emprendimiento (Administración UNC).**

		TOTAL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO ADMINISTRACIÓN UNC			Total
		Nivel Bajo	Nivel Medio	Nivel Alto	
Características paternas y maternas del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).	Ambos de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	12.5%	<u>75.0%</u>	<u>12.5%</u>	100.0%
	Soy hijo(a) de madre empresaria, negociante y/o comerciante.	18.2%	<u>63.6%</u>	<u>18.2%</u>	100.0%
	Soy hijo(a) de padre empresario, negociante y/o comerciante.	12.5%	<u>62.5%</u>	<u>25.0%</u>	100.0%
	Ninguno de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	23.7%	<u>55.3%</u>	<u>21.1%</u>	100.0%
Total		19.2%	61.6%	19.2%	100.0%

Fuente: Tabla N° 19 y pregunta N° 5

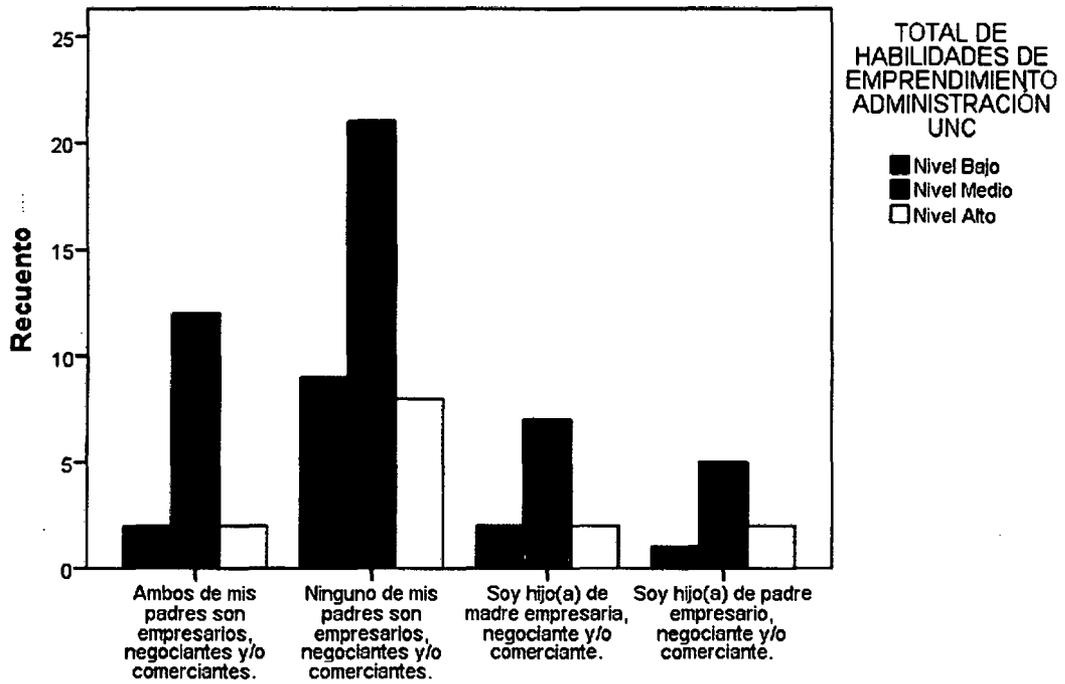
De la tabla podemos inferir que los que tienen ambos progenitores emprendedores están con un 87,5% de nivel medio y alto de habilidades de emprendimiento, que los que tienen madre emprendedora tienen un 81,8% de nivel medio y alto de habilidades de emprendimiento; y los que tienen padre empresario tienen un 87,5% en el nivel medio y alto de habilidades de emprendimiento. Por el contrario, los que no tienen progenitores emprendedores tienen un 76,4% en el nivel alto y medio de habilidades de emprendimiento.

**Podemos concluir, que existe relación directa de la presencia de emprendimiento de progenitores con niveles más altos de habilidades de emprendimiento.** Sin embargo, los que no tienen progenitores emprendedores tienen habilidades con niveles más bajos de habilidades de emprendimiento.

Por último, es preciso mencionar que la relación no se da en altas proporciones, pero si existe relación directa.

**Gráfico N° 14: Progenitores emprendedores/ Nivel de Habilidades de Emprendimiento.**

**Gráfico de barras**



**Características paternas y maternas del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

Fuente: Tabla N° 20

**7.2. Relación de estudiantes con familiares cercanos emprendedores y nivel de habilidades de emprendimiento.**

**TABLA N°21: Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante)/ total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC)**

% dentro de Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).

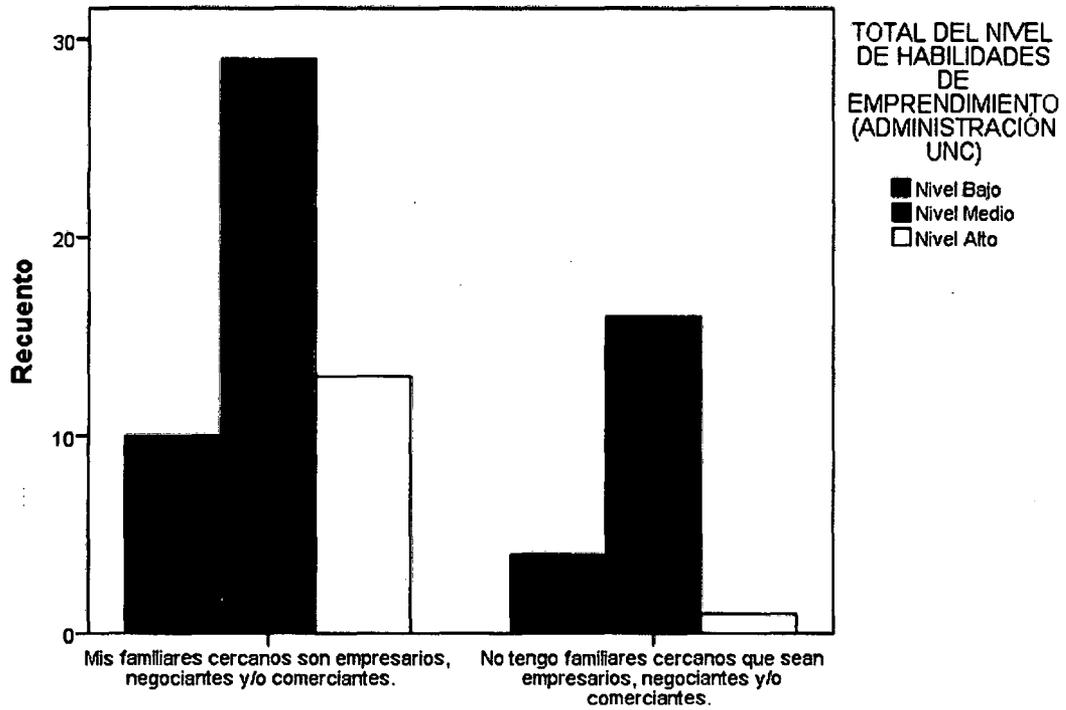
		TOTAL DEL NIVEL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO (ADMINISTRACIÓN UNC)			Total
		Nivel Bajo	Nivel Medio	Nivel Alto	
Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).	Mis familiares cercanos son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	19,2%	55,8%	25,0%	100,0%
	No tengo familiares cercanos que sean empresarios, negociantes y/o comerciantes.	19,0%	76,2%	4,8%	100,0%
Total		19,2%	61,6%	19,2%	100,0%

Fuente: Tabla N° 19 y pregunta N° 6

De la tabla podemos fácilmente deducir que los que tienen familiares cercanos emprendedores poseen el nivel más alto de habilidades en emprendimiento con un 25%, frente a un 4% de los que no tienen familiares cercanos que sean emprendedores.

Podemos deducir que la presencia de familiares cercanos emprendedores, incrementa el nivel más alto de habilidades en emprendimiento. Sin embargo, si no existe esta presencia la ponderación se inclina a niveles medios y bajos.

**Gráfico N° 15: Familiares Emprendedores / Nivel de Habilidades de Emprendimiento.**



**Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

Fuente: Tabla N°21

### 7.3. Relación de amigos emprendedores de los estudiantes con el nivel de habilidades de emprendimiento.

**TABLA N°22: Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes/ total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC)**

% dentro de Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes.

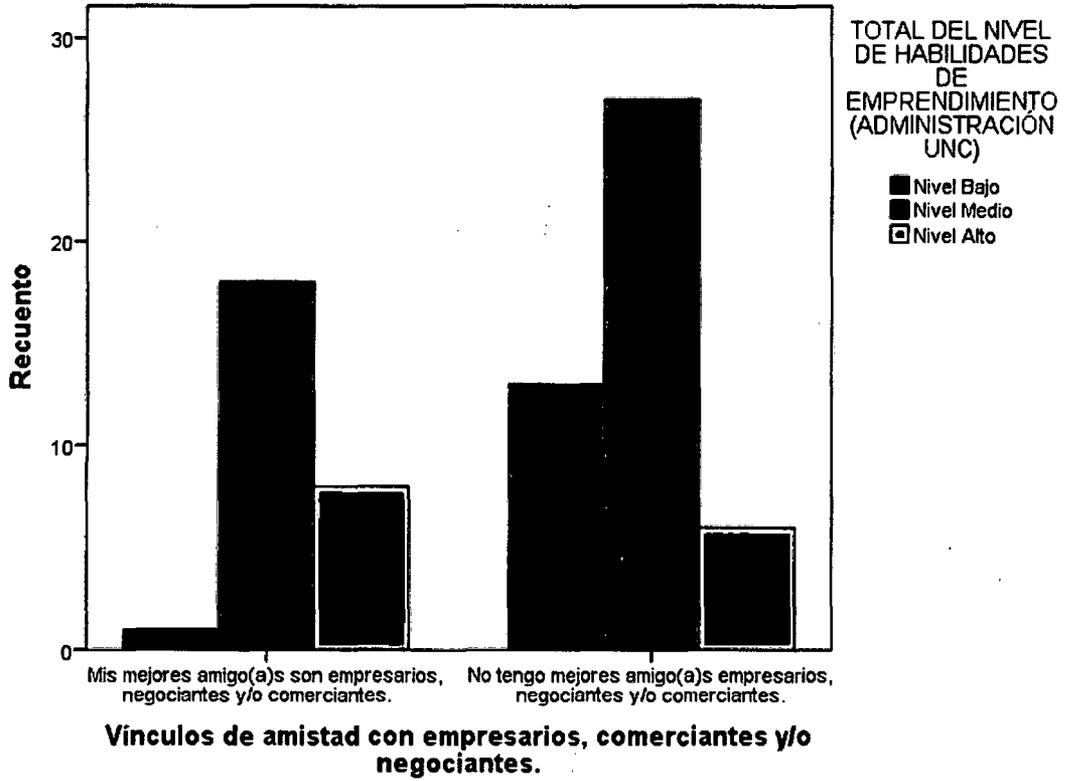
		TOTAL DEL NIVEL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO (ADMINISTRACIÓN UNC)			Total
		Nivel Bajo	Nivel Medio	Nivel Alto	
Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes.	Mis mejores amigo(a)s son empresarios, negociantes y/o comerciantes.	3,7%	66,7%	29,6%	100,0%
	No tengo mejores amigo(a)s empresarios, negociantes y/o comerciantes.	28,3%	58,7%	13,0%	100,0%
	Total	19,2%	61,6%	19,2%	100,0%

Fuente: Tabla N° 19 y pregunta N° 7

Podemos deducir que las personas que tienen amigos cercanos emprendedores, tienen un 29,6% de nivel alto de habilidades en emprendimiento frente a un 13% de los que no tienen.

Por tanto, podemos concluir que la presencia de amigos empresarios, negociantes y/o comerciantes (emprendedores) determina más altas habilidades en emprendimiento frente a los que no lo tienen.

**Gráfico N° 16: Amigos emprendedores / Nivel de Habilidades en Emprendimiento de los encuestados.**



Fuente: Tabla N°22

#### 7.4. Relación de modelo rol emprendedor con el nivel de habilidades de emprendimiento.

**TABLA N° 23: Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres / total del nivel de habilidades de emprendimiento (Administración UNC)**

% dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres

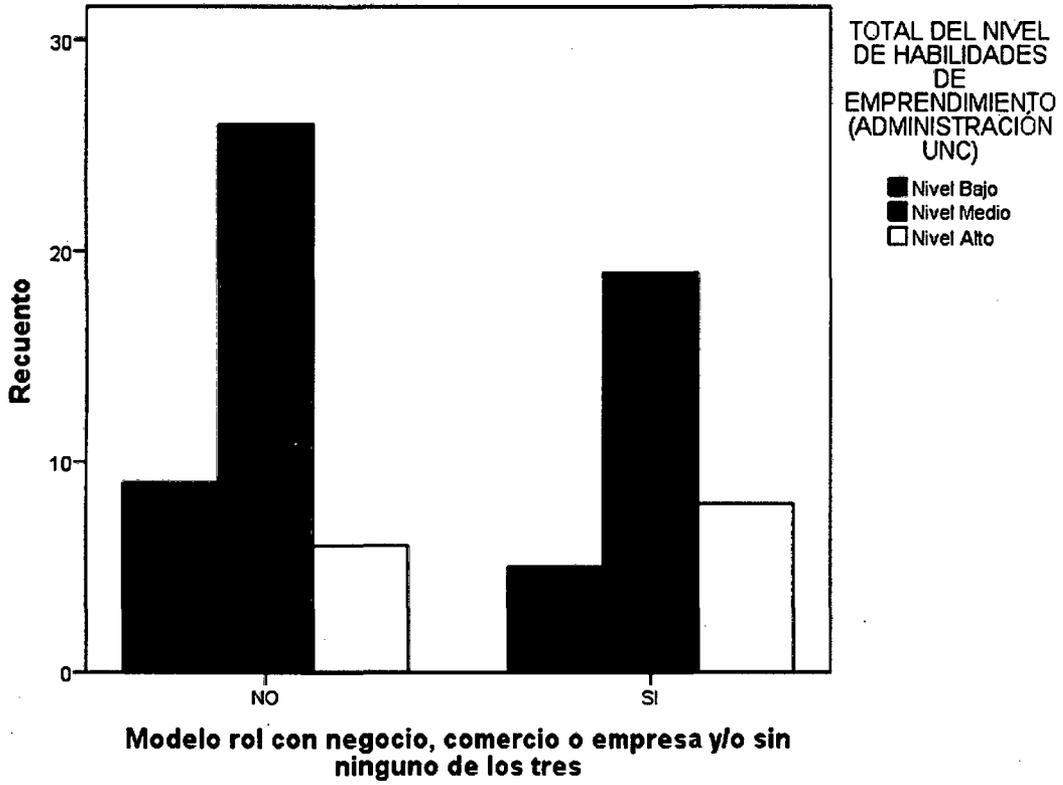
		TOTAL DEL NIVEL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO (ADMINISTRACIÓN UNC)			Total
		Nivel Bajo	Nivel Medio	Nivel Alto	
Modelo rol con negocio,	NO	22,0%	63,4%	14,6%	100,0%
comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	SI	15,6%	59,4%	<u>25,0%</u>	100,0%
Total		19,2%	61,6%	19,2%	100,0%

Fuente: Tabla N° 19 y pregunta N° 9

De la tabla podemos deducir que el 25% de estudiantes que posee un modelo rol emprendedor (empresario, negociante y/o comerciante) tiene nivel alto de habilidades de emprendimiento, frente a un 14% de los que no tienen un modelo rol emprendedor. Así mismo, podemos ver que el nivel bajo de habilidades en emprendimiento se acentúa en las personas que no posee un modelo rol emprendedor.

Podemos concluir, que con presencia de modelo rol emprendedor, las habilidades de emprendimiento se inclina al nivel más alto.

**Gráfico N° 17: Modelo rol emprendedor / Nivel de habilidades en emprendimiento de los encuestados.**



Fuente: Tabla N° 23

8. ¿Cómo se concretiza la influencia del modelo rol?

8.1. Modelo rol emprendedor y planes a futuro.

TABLA N° 24: Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres / metas al concluir la universidad.							
			Metas al concluir la universidad				Total
			Iniciando su propia empresa.	Trabajando para un ONG.	Trabajando para una empresa reconocida a nivel nacional.	Trabajando para una institución de prestigio del estado.	
Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	NO	Recuento	27	0	10	4	41
		% dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	65,9%	0,0%	24,4%	9,8%	100,0%
	SI	Recuento	15	1	13	3	32
		% dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	46,9%	3,1%	40,6%	9,4%	100,0%
Total		Recuento	42	1	23	7	73

	% dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	57,5%	1,4%	31,5%	9,6%	100,0%
--	--	-------	------	-------	------	--------

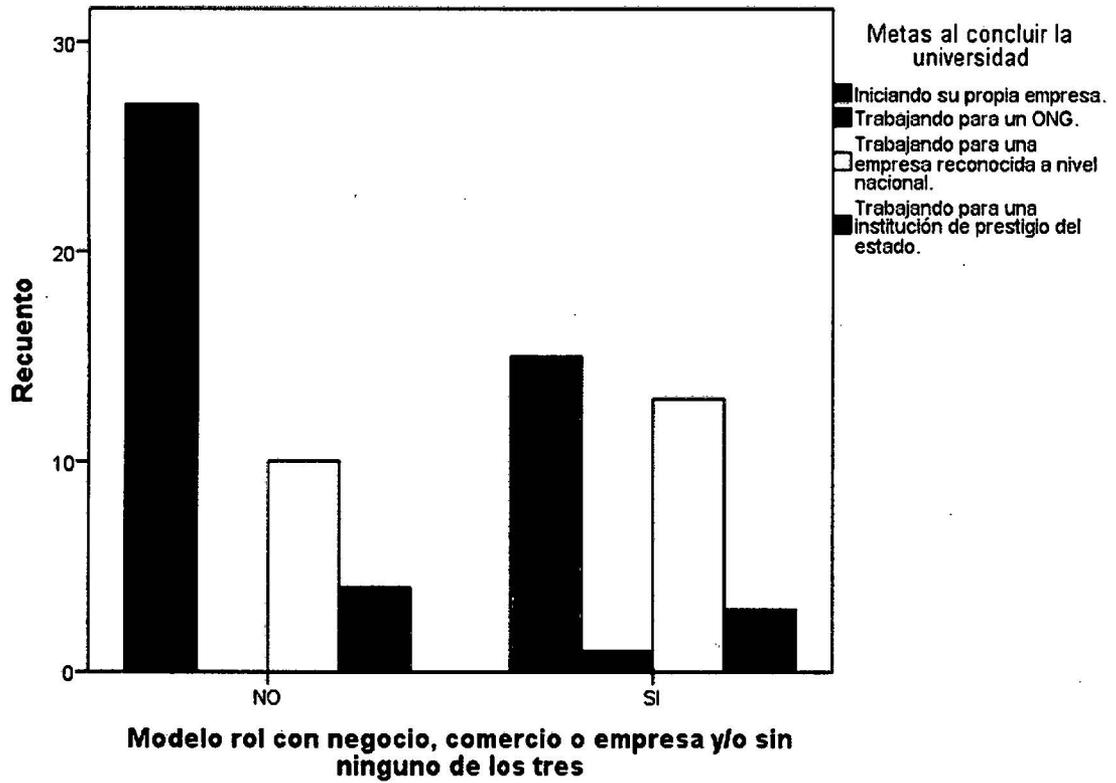
Fuente: Pregunta N° 8 (segundo cuestionario) y N°9 (primer cuestionario).

De la tabla podemos deducir que la mayoría de estudiantes que tienen modelo rol emprendedor, se inclinan en un 46,9% por iniciar su propia empresa cuando terminen la universidad. Así mismo, también se refleja en alta proporción el trabajar para una empresa reconocida a nivel nacional en un 40,6%.

Por otro lado, podemos ver que los que no tienen modelo rol emprendedor quieren iniciar su propio negocio en un 65,9%. Lo cual supera en porcentaje a los que sí tienen.

Para efectos de esta tesis, sólo se considera ver en que se concretiza la influencia del modelo rol. Sin embargo, podemos mencionar que pueden existir múltiples factores para que los estudiantes que no tienen modelo rol emprendedor quieran ser empresarios. La influencia que existe en la carrera, puede ser un factor muy importante.

**Gráfico N° 18: Modelo rol emprendedor / Metas al concluir la universidad.**



Fuente: Tabla N° 24

## 8.2. Modelo rol emprendedor y empresa en marcha.

**TABLA N° 25: Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres/posee alguna iniciativa empresarial.**

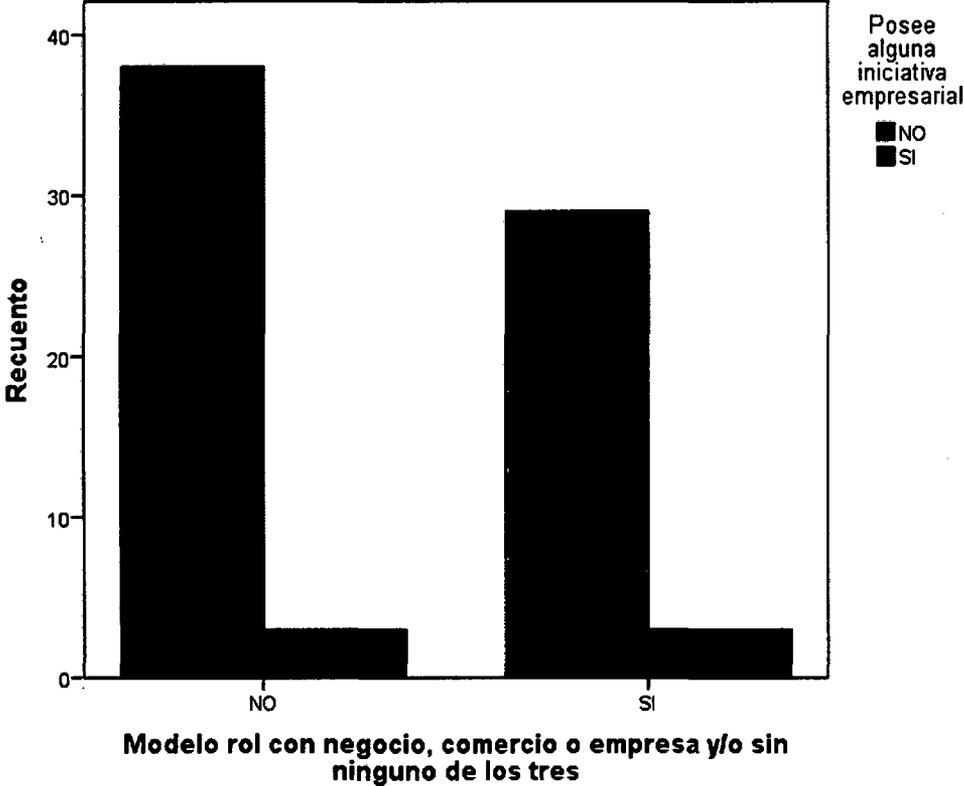
		Posee alguna iniciativa empresarial		Total
		NO	SI	
Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres	NO	Recuento 38 % dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres 92,7%	3 7,3%	41 100,0%
	SI	Recuento 29 % dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres 90,6%	3 9,4%	32 100,0%
Total		Recuento 67 % dentro de Modelo rol con negocio, comercio o empresa y/o sin ninguno de los tres 91,8%	6 8,2%	73 100,0%

Fuente: Pregunta N° 9 (primer cuestionario) y N°9 (segundo cuestionario)

De la tabla anterior podemos inferir que de las 6 personas que poseen empresa en marcha de los encuestados, 3 pertenecen a los que tienen modelo rol con negocio y las otras 3 a las personas que poseen empresa no tienen modelo rol emprendedor.

Por tanto, se puede ver que al concretizar la influencia del modelo rol en alguna iniciativa empresarial se observa un poco margen de diferencia para hacer empresa.

**Gráfico N° 19: Modelo Rol Emprendedor/ Iniciativa Empresarial.**



Fuente: Tabla N° 21

## 9. Análisis de fiabilidad.

**TABLA N° 26: Resumen del procesamiento de los casos.**

		N	%
Casos	Válidos	73	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	73	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables de procesamiento.

Fuente: Cuestionario de escala Likert de habilidades de emprendimiento.

**TABLA N° 27: Estadísticos de fiabilidad.**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,937	52

Fuente: Cuestionario de escala Likert de habilidades de emprendimiento.

El Alfa de Cronbach  $>.9$  es excelente.

Nuestro Alfa de Cronbach  $>.937$

Por tanto, podemos inferir que tenemos un instrumento excelente para medir la fiabilidad de la escala de habilidades de emprendimiento.

Se anexa, data procesada.

## **CAPÍTULO V: PLAN PARA FOMENTAR HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DEL MODELO ROL EN LA E.A.P DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNC.**

### **1. Funciones de la Escuela Académico Profesional de Administración.**

A continuación se presentan algunas funciones que deben ser añadidas a las ya existentes en la Escuela Académico Profesional de Administración, para incrementar el nivel de las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración.

- ✓ Formar profesionales con habilidades emprendedoras; que se autoconocen, que posee una gran visión de futuro, que planifica constantemente su desarrollo personal y profesional, que se comunica asertivamente, que no le tiene miedo a los riesgos, que son creativos y altamente proactivos.
- ✓ Formar profesionales que lideran la creación de nuevas iniciativas empresariales y sociales, para aprovechar oportunidades del entorno y solucionar problemas sociales. Siendo altamente responsables y generando valor compartido con la sociedad.
- ✓ Formar profesionales que agreguen valor a las organizaciones, a través de su habilidad de proactividad. El Administrador de la Universidad Nacional de Cajamarca, no se queda en patrones ya establecidos, sino que propone e implementa estrategias de mejora en las organizaciones.

### **2. Objetivos de la Escuela Académico Profesional de Administración.**

#### **2.1. Visión.**

En el 2020, 5 de cada de 10 egresados de la carrera de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca tendrán iniciativas empresariales y sociales sostenibles que generen valor.

## 2.2. Misión.

La E.A.P de Administración es una institución de formación holística de profesionales que son líderes emprendedores responsables con su entorno y que contribuyen al desarrollo sostenible de Cajamarca, el Perú y del mundo.

## 2.3. Objetivo general.

- ✓ Potenciar la formación de habilidades en emprendimiento del estudiante de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, a través del modelo rol.

## 2.4. Objetivos específicos.

### ✓ *Investigación.*

Promover y desarrollar la investigación que contribuya al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales y sociales; y/o potencie el desarrollo de las pequeñas, medianas y grandes empresas de la región y el país.

### ✓ *Formación Profesional.*

Formar profesionales con alto nivel de habilidades en emprendimiento y que creen iniciativas empresariales y/o sociales.

### ✓ *Extensión y Proyección Universitaria*

Promover la integración de la E.A.P de Administración con la sociedad, a través de proyectos de mejora de la microempresa y/o generando iniciativas emprendedoras de alto impacto social.

## 2.5. Valores.

- *Emprendimiento: la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, se caracterizan por ser emprendedora con personas dispuestas a*

*asumir riesgos en la puesta en marcha de nuevas iniciativas tanto empresariales como sociales.*

- ***Visionarios:*** *la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, tiene una visión distinta de realidad y trabajando en conjunto para el logro de mejoras empresariales y organizacionales.*
- ***Creativos:*** *la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, está constantemente innovando mejoras en base a la investigación y el uso de tecnología.*
- ***Proactivos:*** *la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca, se muestra dispuesta a asumir rápidamente cambios para mejorar situaciones organizacionales.*

### 3. Acciones estratégicas.

<b>Cuadro N°4: ACCIONES ESTRATÉGICAS</b>			
<b>OBJETIVO</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>ACCIONES ESTRATÉGICAS</b>	<b>RESPONSABLE</b>
<b>INVESTIGACIÓN:</b> Promover y desarrollar la investigación que contribuya al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales y sociales; y/o potencie el desarrollo de las pequeñas, medianas y grandes empresas de la región y el país.	Articular líneas de financiamiento a nuevas iniciativas emprendedoras, con base en investigación provenientes de recursos del CANON MINERO.	Elaborar un plan de trabajo en coordinación con la Oficina de Investigación para promover la investigación de iniciativas en emprendimiento dentro de la E.A.P de Administración.	Dirección de la E.A.P de Administración y Oficina de Investigación de la UNC.
		Realizar un concurso de investigación en emprendimiento para todos los estudiantes de la E.A.P de Administración.	Dirección de la E.A.P de Administración
		Dotar de recursos financieros, con fondos del CANON MINERO a los 3 mejores proyectos de emprendimiento de la Escuela Académico Profesional de Administración.	Oficina de Investigación de la UNC.
<b>FORMACIÓN PROFESIONAL:</b> Formar profesionales	Sistematizar la información del perfil emprendedor de los estudiantes de la E.A.P	Elaborar una base de datos del perfil emprendedor de cada uno de los estudiantes de Administración de la UNC. (VER APÉNDICE N°2)	Dirección de la E.A.P de Administración

con alto nivel de habilidades en emprendimiento y que creen iniciativas empresariales y/o sociales.	de Administración.	Elaborar una matriz de habilidades de emprendimiento, donde se califique en cada curso el avance. (VER APÉNDICE N°2)	Investigador de tesis.
		Implementar la tutoría personalizada, para que los estudiantes elaboren su Proyecto de Vida.	Docentes de la E.A.P de Administración UNC.
	Afianzar, la formación de habilidades en emprendimiento en los cursos dictados a los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.	Elaborar el currículo por competencias, donde se haga énfasis en el desarrollo de las siguientes habilidades: autoconocimiento, visión de futuro, propensión de riesgos, comunicación, planificación, creatividad, y proactividad.	Docentes de la E.A.P de Administración UNC.
		Elaborar un estudio para determinar la viabilidad del curso de Generación de Empresas I y II.	Profesor encargado de los cursos.
		Incrementar en el currículo un curso de Proyecto Empresarial y/o proyecto de emprendimiento social.	Docentes de la E.A.P de Administración de la UNC.

	<p>Utilizar el modelo rol, como medio para generar habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.</p>	<p>Implementar un plan de mentoring semanal para los estudiantes de la E.A.P de Administración; donde participen egresados emprendedores, empresarios locales y familiares de los estudiantes que tienen carácter emprendedor.</p>	<p>Gestiona Director de la E.A.P de Administración. Involucrados: -Egresados. -Empresarios. -Modelo roles.</p>
		<p>Implementar los viernes emprendedores, dónde en espacios de una hora los estudiantes puedan asistir a charlas de referentes locales, nacionales e internacionales en emprendimiento.</p>	<p>Gestiona Director de la E.A.P de Administración. Involucrados: -Egresados. -Empresarios. -Modelo roles.</p>

<b>EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN UNIVERSITARIA</b>  Promover la integración de la E.A.P de Administración con la sociedad, a través de proyectos de mejora de la microempresa y/o generando iniciativas emprendedoras de alto impacto social.	Utilizar el Programa Miconsultor de Mibanco y la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, y/o las Prácticas Pre Profesionales I y II, como medio para conocer historias de empresarios íconos y formar habilidades de emprendimiento.	Solicitar a Mibanco que todos los estudiantes de Administración puedan tener acceso al programa MICONCONSULTOR en el último año, de tal manera que podrán conocer la historia empresarial de un emprendedor, y a su vez contribuir con su desarrollo empresarial.	Decano de la Facultad CECA.
		Implementar la práctica Pre Profesional I, en una pequeña empresa y la Práctica Pre Profesional II en una mediana empresa. De tal manera de conocer la historia de dos clases de empresarios.	Director de la E.A.P de Administración y Encargado de Prácticas Pre Profesionales I y II.

Fuente: Objetivos específicos.

*Elaboración Propia.*

4. Cronograma.

Cuadro N°05: Cronograma																	
ESTRATEGIAS	ACCIONES	TIEMPO (meses) AÑO 2014												AÑO 2015			
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Ju	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
Articular líneas de financiamiento a nuevas iniciativas emprendedoras, con base en investigación provenientes de recursos del CANON MINERO.	Elaborar un plan de trabajo en coordinación con la Oficina de Investigación para promover la investigación de iniciativas en emprendimiento dentro de la E.A.P de Administración.				■												
	Realizar un concurso de investigación en emprendimiento para todos los estudiantes de la E.A.P de Administración.					■	■	■	■	■	■	■					
	Dotar de recursos financieros, con fondos del CANON MINERO a los 3 mejores proyectos de emprendimiento de la Escuela Académico Profesional de Administración.								■				■				
Sistematizar la información del perfil emprendedor de los estudiantes de la E.A.P de Administración.	Elaborar una base de datos del perfil emprendedor de cada uno de los estudiantes de Administración de la UNC.				■			■								■	
	Elaborar una matriz de habilidades de emprendimiento, donde se califique en cada curso el avance.		■	■													



<p>emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.</p>	<p>Implementar los viernes emprendedores, dónde en espacios de una hora los estudiantes puedan asistir a charlas de referentes locales, nacionales e internacionales en emprendimiento.</p>																		
<p>Utilizar el Programa Miconconsultor y la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, y/o las Prácticas Pre Profesionales I y II, como medio para conocer historias de empresarios íconos y formar habilidades de emprendimiento.</p>	<p>Solicitar a Mibanco que todos los estudiantes de Administración puedan tener acceso al programa MICONCONSULTOR en el último año, de tal manera que podrán conocer la historia empresarial de un emprendedor, y a su vez contribuir con su desarrollo empresarial.</p>																		
	<p>Implementar la práctica Pre Profesional I, en una pequeña empresa y la Práctica Pre Profesional II en una mediana empresa. De tal manera de conocer la historia de dos clases de empresarios.</p>																		

Fuente: Acciones estratégicas.

Elaboración Propia.

## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- 1) En cuanto al modelo rol por vínculos, el 48% de los estudiantes de Administración de la UNC tiene como modelo cercano emprendedor a ambos padres o alguno de sus progenitores. Así mismo, el 71,2% de los estudiantes de Administración de la UNC tiene familiares cercanos con empresa, comercio y/o negocio. Por último, el 37% de los estudiantes de Administración UNC tiene presencia de amigos cercanos con emprendimientos: ya sea negocios, empresas y/o establecimientos comerciales.

En cuanto al modelo rol, está en función a la similitud del sexo de las personas encuestadas y de sus características similares de origen.

Para finalizar, un modelo rol es valorado como un empresario ícono cuándo tiene cuatro principales capacidades que son: capacidad para detectar oportunidades, capacidad para innovar, capacidad de adaptarse a cambios y su capacidad para tomar buenas decisiones.

- 2) Los estudiantes de Administración de la UNC son más comunicativos, arriesgados, con más nivel de autoconocimiento y visión de futuro; que proactivos, creativos y planificadores. Sin embargo, el promedio total de las habilidades de emprendimiento es alentador ya que supera el promedio mínimo esperado.
- 3) Existe relación directa de la presencia de emprendimiento de progenitores con niveles más altos de habilidades de emprendimiento. Sin embargo, los

que no tienen progenitores emprendedores tienen habilidades con niveles más bajos de habilidades de emprendimiento.

La presencia de familiares cercanos emprendedores, incrementa el nivel más alto de habilidades en emprendimiento. Sin embargo, si no existe esta presencia la ponderación se inclina a niveles medios y bajos.

La presencia de amigos empresarios, negociantes y/o comerciantes (emprendedores) determina niveles más altos de habilidades en emprendimiento frente a los que no lo tienen.

Por tanto, podemos sustentar la tesis que existe relación directa de la influencia del modelo rol, con niveles más altos de habilidades de emprendimiento.

- 4) Se concluye que el plan propuesto es una buena herramienta para fomentar habilidades en emprendimiento, en base al modelo rol en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

## RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda a los estudiantes que tienen modelo rol emprendedor, ya sea padres, familiares y/o amigos cercanos estar siempre en contacto con ellos para poder adquirir habilidades de emprendimiento de manera más inmediata. Así mismo, se recomienda buscar un modelo rol, de acorde a las características de género que posee el estudiante, ya que de esta manera podrá sentir más confianza. Por último, se recomienda buscar un modelo rol, en base a su contexto, ya que de esta manera el estudiante podrá identificar un camino con mucha más similitud al de su persona.
- 2) Se recomienda a la Escuela Académico Profesional de Administración de la UNC, potenciar las habilidades de proactividad, creatividad y planificación en base al plan propuesto.
- 3) Se recomienda a los estudiantes que no tienen progenitores emprendedores, familiares emprendedores poder conocer otro tipo de modelo rol que pueda tener contacto con ellos de manera más directa. Se recomienda siempre estar en contacto con amigos cercanos que tengan negocios, empresas y/o comercios, así mismo en contacto con empresarios exitosos (íconos) ya que de esta manera podrán potenciar sus habilidades en emprendimiento.
- 4) Recomendamos implementar el plan para promover habilidades en emprendimiento, en base al modelo rol en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### FUENTES IMPRESAS

#### Libros

- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory* (Primera ed.). New York, Estados Unidos: Prentice Hall.
- Comisión Europea. (2003). *Libro Verde del Espíritu Empresarial* (Primera ed.). Bruselas, Bélgica: Comisión Europea.
- Corporación Andina de Fomento. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Publicaciones CAF.
- Haftendorn, K. (2010). *Preparing for Youth entrepreneurship*. (Primera ed.). Ginebra, Suiza: International Labour Office.
- Ramírez, A. (2008). *Metodología de la Investigación Científica*. Pontificia Universidad Javeriana., Facultad de Estudios Ambientales y Rurales., España.
- Tafjel, H., & Turner, J. (1986). *The Social Identity Theory of Intergroup Behaviour*. (Primera ed.). Chicago: Nelson Hall.

#### Revistas

- Coronel, M. (Enero de 2009). Estudio del Perfil Emprendedor de los Empresarios De Pilar, Según la Escuela Comportamentalista de David McClelland. *Revista Electrónica Científica de la UNP*, I(01), 1-2.
- Gibson, D. (Abril de 2004). "Role Models in Career Development: New Directions for Theory and Research". *Journal of Vocational Behavior*, 134-156.
- Gobierno del Principado de Asturias. (Octubre de 2013). *Programa integral para el fomento de la cultura emprendedora*. Madrid.

Jornado, J. (Diciembre de 2006). Evolución del emprendedor, al empresario, a la empresa. *Boletín de Estudios Económicos*, 417.

Navarro, M. (Marzo 2009). Revista Digital para Profesionales de Enseñanza. *Temas para la Educación*, 5.

Programa Interreg Ivb Sudoe de la Unión Europea. (01 de Diciembre de 2012). Crea Business Idea. Unión Europea.

Universidad Politécnica de Cartagena. (Octubre de 2013). Aptitudes emprendedoras de los alumnos de Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato en la Región de Murcia. Madrid, España.

### **Informes de tesis**

Andrade, M., & Bravo, W. (2009). *Propuesta Didáctica para la Enseñanza de Emprendimiento en el Programa de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana*. Tesis Magistral, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.

Cardozo, A. (2010). *La motivación para emprender. Evolución del Modelo de Rol en emprendedores argentinos*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Educación a Distancia., Departamento de Organización de Empresas, Madrid.

Harman, U. (2012). *Un Estudio de los Factores de Éxito y Fracaso en Emprendedores de un Programa de Incubación de Empresas: Caso del Proyecto RAMP PERÚ*. Tesis Magistral, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Lima.

Sifuentes, L. (2011). *Emprendimiento juvenil en Lima Metropolitana : el caso del CIDE de la PUCP en el 2011*. Tesis de Licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Otero, A. (2005). *Diseño de un Modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria de 10° y 11° de estratos 1,2y3 de Colombia*. Tesis Magistral, Universidad los Andes, Ingeniería Industrial, Bogota.

Palma, Y. (2011). *Factores que inciden en la intencionalidad de emprender en de los estudiantes universitarios en Panamá*. Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona.

**Otros documentos.**

Escuela Académico Profesional de Administración UNC. (2006). *Curriculo de Estudios*. Cajamarca, Perú.

## FUENTES ELECTRÓNICAS.

Braidot, N. (20 de Octubre de 2012). *Metodologías activas en la formación de emprendedores: Modelo Rol*. Recuperado el 2014 de Enero de 20, de Jovenes rurales: <http://www.jovenesrurales.gob.ar/wp-content/uploads/2012/11/8-Modelo-de-Rol-Ruben-Cesar-Nestor-Braidot.pptx.pdf>

Definición.de. (2008). Recuperado el 01 de Febrero de 2014, de Definición.de: <http://definicion.de/origen/>

Definición.de. (05 de Diciembre de 2008). *Definición.de*. Recuperado el 01 de Febrero de 2014, de Definición.de: <http://definicion.de/origen/>

Federación de la Enseñanza. (5 de Noviembre de 2009). *Revista digital para los profesionales de educación*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2013, de <http://www2.fe.ccoo.es/andalucia/docu/p5sd6409.pdf>

Flores, J. (15 de Noviembre de 2008). *Universidad de Castilla*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013, de <http://www.info-ab.uclm.es/personal/juliaflores/emis/prueba-dvd/08-los%20talleres/ad/comunica.pdf>

Grupo el Comercio. (11 de Agosto de 2009). *OIT: Existe más de un millón de jóvenes desempleados en Perú*. Recuperado el 31 de Enero de 2014, de Gestión.pe: <http://gestion.pe/noticia/326439/oit-existe-mas-millon-jovenes-desempleados-peru>

Molini, F. (21 de Septiembre de 1999). *Proactividad: El método científico de Karl Popper aplicado al futuro*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de Encuentros Multidisciplinarios: <http://www.encuentros-multidisciplinares.org/revistan%BA3/Fernando%20Molini.pdf>

Psychology Schools. (16 de Diciembre de 2013). *Emprendedores.pe*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2013, de [http://www.emprendedores.pe/site/index.php?option=com\\_content&view=article&id=160:ique-son-las-habilidades-emprendedoras&catid=41:recomendados](http://www.emprendedores.pe/site/index.php?option=com_content&view=article&id=160:ique-son-las-habilidades-emprendedoras&catid=41:recomendados)

Salud per al desenvolupament. (10 de Noviembre de 2002). *Salud per al desenvolupament.org*. Recuperado el 31 de Enero de 2014, de [http://salutxdesenvolupament.org/es/concepto\\_de\\_genero\\_y\\_relaciones\\_de\\_poder](http://salutxdesenvolupament.org/es/concepto_de_genero_y_relaciones_de_poder)

Soy Entrepreneur. (30 de Junio de 2011). *SoyEntrepreneur*. Recuperado el 23 de Febrero de 2014, de <http://www.soyentrepreneur.com/7-caracteristicas-del-empresario-exitoso.html>

Universia.edu. (2007 de Julio de 2007). *Consultorios virtuales*. Recuperado el 23 de Febrero de 2014, de <http://consultorios.universia.edu.pe/2007/07/22/empresario-negociante-comerciante-o-inversionista/>

Universidad Nacional de Cajamarca. (16 de Octubre de 2013). <http://www.unc.edu.pe>. Recuperado el 16 de Diciembre de 2013, de <http://www.unc.edu.pe/servicios/consultas-web/numero-de-alumnos/por-escuela>

Universidad Nacional de Chimborazo. (04 de Diciembre de 2010). *Emprendimiento UNACH*. Recuperado el 01 de Febrero de 2014, de <http://emprendimientounach.blogspot.com/p/unidad1.html>

## APÉNDICES

### 1. ENCUESTA VIRTUAL

La presente encuesta tiene por objetivo determinar la relación que existe entre la influencia del modelo rol (referente) y las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional de Cajamarca.

#### 1. Edad

- De 16 a 17
- De 18 a 20
- De 21 a 22
- De 23 a más

#### 2. Sexo

- Masculino
- Femenino

#### 3. Año de estudios que cursó el ciclo 2013-II

- Primero (1° y 2° ciclo)
- Segundo (3° y 4° ciclo)
- Tercero (5° y 6° ciclo)
- Cuarto (7° y 8° ciclo)
- Quinto (9° y 10° ciclo)

#### 4. Lugar de procedencia.

*Sí marcas otro, especificar qué región del Perú.*

- Caserío de la Región Cajamarca.
- Capital de Distrito de la Región Cajamarca.
- Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.
- Provincia de Cajamarca
- Otro:

**5. Características paternas y maternas del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

- Soy hijo(a) de padre empresario, negociante y/o comerciante.
- Soy hijo(a) de madre empresaria, negociante y/o comerciante.
- Ambos de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
- Ninguno de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.

**6. Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

*Entiéndase familiares como tío(a)s, hermano(a)s y abuelo(a)s en primer grado.*

- Mis familiares cercanos son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
- No tengo familiares cercanos que sean empresarios, negociantes y/o comerciantes.

**7. Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes.**

- Mis mejores amigo(a)s son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
- No tengo mejores amigo(a)s empresarios, negociantes y/o comerciantes.

**8. Señala la persona que dentro de su entorno más cercano, ejerce mayor influencia sobre sus decisiones. Solamente marca una alternativa.**

	Padre /Madre	Hermano /Hermana	Abuelo /Abuela	Tío/Tía	Otro
Hombre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	.....
Mujer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	.....

**9. De la persona que indicaste en la pregunta N° 08, indica si posee empresa y/o negocio propio.**

- SI
- NO

**10. De la persona que indicaste en la pregunta N° 08, indica su lugar de procedencia.**

*Si marcas otra, especificar qué región del Perú.*

- Caserío de la Región Cajamarca.
- Capital de Distrito de la Región Cajamarca.
- Capital de una Provincia de la Región Cajamarca.
- Provincia de Cajamarca.
- Otra: \_\_\_\_\_

**11. ¿Cuáles son los motivos principales para que ejerza mayor influencia en su toma de decisiones? Pueda marcar más de una respuesta. Si marcas otros, especifica.**

- Es mi gran referente, y lo admiro.
- Le ha ido bien en su vida de negocio y/o empresarial.
- Es emprendedor.
- Posee gran experiencia laboral en su campo.
- Ocupa un cargo importante en alguna empresa y/o institución.
- Otros: \_\_\_\_\_

**12. Valore las características que considera usted más importantes, para que un empresario sea exitoso.**

	Nada importante	Poco importante	Importante	Muy importante	Extremadamente importante
Capacidad de detectar oportunidades.	<input type="radio"/>				
Capacidad de innovar o crear.	<input type="radio"/>				
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	<input type="radio"/>				

	Nada importante	Poco importante	Importante	Muy importante	Extremadamente importante
Capacidad de adaptación a los cambios.	<input type="radio"/>				
Capacidad de dirección.	<input type="radio"/>				
Capacidad para tomar riesgos calculados.	<input type="radio"/>				
Capacidad para tomar decisiones.	<input type="radio"/>				

### CUESTIONARIO DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO

Se agradece contestar de la manera más sincera posible, ya que de sus respuestas depende la validez del estudio.

#### 1. AUTOCONOCIMIENTO

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Conozco mis fortalezas y debilidades.	<input type="radio"/>				
Uso mis fortalezas para solucionar problemas.	<input type="radio"/>				
Tengo en cuenta posibles riesgos en función a mis puntos de mejora.	<input type="radio"/>				
Asumo mis responsabilidades.	<input type="radio"/>				

## 2. VISIÓN DE FUTURO

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Estoy constantemente evaluando los avances en mi proyecto de vida.	<input type="radio"/>				
Tomo mis decisiones en función a mi visión de vida.	<input type="radio"/>				
Busco nuevas oportunidades para sumar a mi visión de vida.	<input type="radio"/>				
Me proyecto en el corto y largo plazo.	<input type="radio"/>				

## 3. PLANIFICACIÓN

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Me fijo metas y objetivos ambiciosos.	<input type="radio"/>				
Busco información cuando no sé algo.	<input type="radio"/>				
Utilizo poco a poco mis recursos.	<input type="radio"/>				
Evaluó lo que hago en cada momento.	<input type="radio"/>				

#### 4. COMUNICACIÓN

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Escucho y atiendo al otro.	<input type="radio"/>				
Trabajo en equipo.	<input type="radio"/>				
Influyo positivamente en los demás.	<input type="radio"/>				
Busco constantemente nuevas amistades.	<input type="radio"/>				

#### 5. PROPENSIÓN DE RIESGOS

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
No me asusta la idea de lo desconocido.	<input type="radio"/>				
Considero al riesgo como estimulante para hacer nuevas cosas.	<input type="radio"/>				
Creo en el dicho "quién no arriesga, no gana"	<input type="radio"/>				
Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas.	<input type="radio"/>				

## 6. CREATIVIDAD

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Tengo ideas originales y las pongo en práctica.	<input type="radio"/>				
Me resulta fácil encontrar diferentes soluciones a un mismo problema.	<input type="radio"/>				
Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago.	<input type="radio"/>				
Disfruto buscando nuevas formas de hacer las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas.	<input type="radio"/>				

## 7. PROACTIVIDAD

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
Anticipo y prevengo problemas.	<input type="radio"/>				
Hago las cosas de manera diferente.	<input type="radio"/>				
Soy capaz de afrontar desafíos.	<input type="radio"/>				

Nunca    Casi nunca    A veces    Casi siempre    Siempre

---

involucrando a los demás.

---

Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas, a pesar de la incertidumbre que pueda existir.

---

**8. ¿Cómo se ve al concluir la universidad?**

- Trabajando para una empresa reconocida a nivel nacional.
- Trabajando para una institución de prestigio del estado.
- Trabajando para un ONG.
- Iniciando su propia empresa.

**9. Señale si posee actualmente empresa y/o negocio en marcha formalmente constituido.**

- SI
- NO

**Mil gracias por tu tiempo.**

## 2. FORMATO PARA RECOGER DATOS E.A.P DE ADMINISTRACIÓN.

- 1) **Nombre:**
- 2) **Apellidos:**
- 3) **Edad:**
- 4) **Sexo:**
- 5) **Semestre de estudios:**
- 6) **Lugar de procedencia:**
- 7) **Ocupación del padre:**
- 8) **Ocupación de la madre:**
  
- 9) **Características paternas y maternas del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**
  - Soy hijo(a) de padre empresario, negociante y/o comerciante.
  - Soy hijo(a) de madre empresaria, negociante y/o comerciante.
  - Ambos de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
  - Ninguno de mis padres son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
  
- 10) **Características familiares del emprendimiento (empresario, negociante y/o comerciante).**

*Entiéndase familiares como tío(a)s, hermano(a)s y abuelo(a)s en primer grado.*

  - Mis familiares cercanos son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
  - No tengo familiares cercanos que sean empresarios, negociantes y/o comerciantes.
  
- 11) **Vínculos de amistad con empresarios, comerciantes y/o negociantes.**
  - Mis mejores amigo(a)s son empresarios, negociantes y/o comerciantes.
  - No tengo mejores amigo(a)s empresarios, negociantes y/o comerciantes.

12) Señala la persona que dentro de su entorno más cercano, ejerce mayor influencia sobre sus decisiones. Solamente marca una alternativa.

	Padre /Madre	Hermano /Hermana	Abuelo /Abuela	Tío/Tía	Otro
Hombre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	.....
Mujer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	.....

13) De la persona que indicaste en la pregunta N° 12, indica si posee empresa y/o negocio propio.

- SI
- NO

14) De la persona que indicaste en la pregunta N° 12, indica su lugar de procedencia:

15) ¿Cuáles son los motivos principales para que ejerza mayor influencia en su toma de decisiones? Pueda marcar más de una respuesta. Si marcas otros, especifica.

- Es mi gran referente, y lo admiro.
- Le ha ido bien en su vida de negocio y/o empresarial.
- Es emprendedor.
- Posee gran experiencia laboral en su campo.
- Ocupa un cargo importante en alguna empresa y/o institución.
- Otros:

16) Valore las características que considera usted más importantes, para que un empresario sea exitoso.

	Nada importante	Poco importante	Importante	Muy importante	Extremadamente importante
Capacidad de detectar oportunidades.	<input type="radio"/>				
Capacidad de innovar o crear.	<input type="radio"/>				

	Nada importante	Poco importante	Importante	Muy importante	Extremadamente importante
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	<input type="radio"/>				
Capacidad de adaptación a los cambios.	<input type="radio"/>				
Capacidad de dirección.	<input type="radio"/>				
Capacidad para tomar riesgos calculados.	<input type="radio"/>				
Capacidad para tomar decisiones.	<input type="radio"/>				

**17) ¿Cómo se ve al concluir la universidad?**

- Trabajando para una empresa reconocida a nivel nacional.
- Trabajando para una institución de prestigio del estado.
- Trabajando para un ONG.
- Iniciando su propia empresa.

**18) Señale si posee actualmente empresa y/o negocio en marcha formalmente constituido.**

- SI
- NO

### 3. MATRIZ DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO:

<b>CUADRO N° 6: MATRIZ DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO.</b>			
<b>1. AUTOCONOCIMIENTO</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Conozco mis fortalezas y debilidades.	El estudiante no conoce sus fortalezas, ni tampoco sus debilidades, no asume sus responsabilidades para solucionar problemas.	El estudiante conoce medianamente sus fortalezas, y sus debilidades. Asume sus responsabilidades para solucionar problemas.	El estudiante conoce sus fortalezas y puntos de mejora. Está constantemente utilizando sus habilidades para solucionar problemas.
Uso mis fortalezas para solucionar problemas.			
Tengo en cuenta posibles riesgos en función a mis puntos de mejora.			
Asumo mis responsabilidades.			
<b>2. VISIÓN DE FUTURO</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Estoy constantemente evaluando los avances en mi proyecto de vida.	El estudiante no tiene una línea a seguir en el futuro, no saben qué hacer.	El estudiante conoce medianamente sus planes a futuro. Sin embargo, aún tienen dudas en su proyecto de vida.	El estudiante se encuentran bien seguro de que hacer en el futuro, y tomas sus decisiones acorde a estos principios.
Tomo mis decisiones en función a mi visión de vida.			
Busco nuevas oportunidades para sumar a mi visión de vida.			
Me proyecto en el corto y largo plazo.			
<b>3. PLANIFICACIÓN</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Me fijo metas y objetivos ambiciosos.	El estudiante no tiene metas, ni objetivos. Así mismo, utiliza de manera inadecuada los recursos que posee.	El estudiante, tiene objetivos y metas. Busca información, para utilizar adecuadamente sus recursos.	El estudiante, tiene metas y objetivos muy ambiciosos. Busca constantemente información para utilizar
Busco información cuando no sé algo.			
Utilizo poco a poco mis recursos.			

Evaluó lo que hago en cada momento.			eficientemente sus recursos.
<b>4. COMUNICACIÓN</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Escucho y atiendo al otro.	El estudiante no presta interés por escuchar al otro, y no le interesa conocer nuevas personas.	El estudiante escucha a su grupo de trabajo, tanto individualmente como colectivamente. Así mismo, está tratando de buscar amistades.	El estudiante lidera su equipo de trabajo, sabe motivarlos y escucharlos. Así mismo, constantemente está buscando generar redes de confianza con nuevas personas.
Trabajo en equipo.			
Influyo positivamente en los demás.			
Busco constantemente nuevas amistades.			
<b>5. PROPENSIÓN DE RIESGOS</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
No me asusta la idea de lo desconocido.	El estudiante, tiene miedo al riesgo y le gusta mantenerse en su zona de confort.	El estudiante utiliza medianamente el riesgo, aventurándose con información.	El estudiante es soñador, y se lanza a la aventura de encontrar nuevas oportunidades para generar emprendimientos.
Considero al riesgo como estimulante para hacer nuevas cosas.			
Creo en el dicho "quién no arriesga, no gana"			
Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas.			
<b>6. CREATIVIDAD</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Tengo ideas originales y las pongo en práctica.	El estudiante, se le hace complicado pensar fuera de la caja.	El estudiante tiene ideas originales, encuentra soluciones a problemas diversos, y busca hacer nuevas cosas.	El estudiante constantemente está innovando, creando e implementando soluciones a una
Me resulta fácil encontrar diferentes soluciones a un mismo problema.			

Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago.			diversidad de problemas. Se caracteriza por tener pensamiento divergente.
Disfruto buscando nuevas formas de hacer las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas.			
<b>7. PROACTIVIDAD</b>	<b>NIVEL BAJO</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
Anticipo y prevengo problemas.	El estudiante es incapaz de movilizar, o movilizarse a sí mismo.	El estudiante aprovecha oportunidades para generar valor a su entorno, y está buscando nuevas formas de hacer las cosas.	El estudiante aprovecha cada oportunidad para generar constantemente valor a su entorno, está buscando diversidad de soluciones y moviliza a sus compañeros para hacer cosas que no se habían hecho antes.
Hago las cosas de manera diferente.			
Soy capaz de afrontar desafíos, involucrando a los demás.			
Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas, a pesar de la incertidumbre que pueda existir.			

**Elaboración Propia.**

## ANEXOS

### ANEXO N° 1: CURRÍCULA DE LA E.A.P DE ADMINISTRACIÓN.

#### 1. Funciones E.A.P de Administración

Las funciones de la E.A.P de Administración son las siguientes:

- ✓ Formar profesionales humanistas y cultos, investigadores científicos y técnicos competitivos de alta calidad académica en el campo de la Administración, acorde con las necesidades de desarrollo de los sectores económicos de Cajamarca, la región y del país.
- ✓ Realizar investigación científica y tecnológica como base del proceso de enseñanza aprendizaje y de la proyección a la comunidad, acorde con los objetivos de la Facultad, los Planes de Desarrollo de la Universidad de la región y del país.
- ✓ Realizar acciones de investigación, extensión y proyección universitaria, producción de bienes y prestación de servicios de asesoría y consultoría en el campo económico-empresarial y administrativo.
- ✓ Realiza diagnósticos de la realidad regional y nacional en el campo Administrativo Empresarial y propone planes alternativos de desarrollo para las pequeñas, medianas y grandes empresas.
- ✓ Comparte e intercambia experiencias y coordina acciones con otras Escuelas de Administración e instituciones afines nacionales y extranjeras.
- ✓ Posibilita a través de convenios la realización de prácticas pre-profesionales de sus estudiantes con centros y empresas dedicadas a la producción y a los servicios.
- ✓ Proponé el número de vacantes para el Concurso de Admisión de la UNC, sobre la base de sus recursos y a las necesidades de profesionales en el campo de las Ciencias Administrativas.

- ✓ Fomenta la creación intelectual y artística, así como la práctica deportiva y relaciones sociales entre sus miembros.
- ✓ Promover el desarrollo profesional de sus graduados en los diferentes campos de acción de la Administración.
- ✓ Fomenta ante sus miembros los valores éticos y cívicos, las actitudes de responsabilidad y solidaridad, la identificación con las necesidades de la región y el país, así como la promoción de las necesidades de reunión, integración y participación para el progreso institucional.
- ✓ Desarrolla sus acciones enmarcadas en los lineamientos de política de la Universidad.

## **2. Visión E.A.P. Administración**

Escuela con capacidad de gestión y concertación, forjadora de líderes en las Ciencias Administrativas al servicio de la Localidad, la Región, el País y el Mundo.

## **3. Misión E.A.P. Administración**

Somos una Institución académica, humanística, científica y técnica que forma profesionales competitivos en las Ciencias Administrativas que contribuyen al desarrollo sostenible de la región y del país, coadyuvando a mejorar el nivel de calidad y competitividad de las pequeñas, medianas y grandes empresas de la región y el país.

## **4. Objetivos Estratégicos de la E.A.P. Administración.**

### ***Investigación***

Promover y desarrollar la investigación que contribuya al desarrollo de la gestión de las pequeñas, medianas y grandes empresas de la región y el país

### **Formación Profesional**

Formar profesionales académicos y humanistas, altamente competitivos y de calidad en las Ciencias Administrativas.

### **Extensión y Proyección Universitaria**

Promover la integración de la E.A.P de Administración con la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, la Universidad y la Comunidad.

### **Gestión Administrativa**

Realizar una gestión y concertación administrativa que contribuya a la eficiencia y eficacia de las funciones esenciales de la Escuela y que complemente los servicios hacia los estudiantes. (Escuela Académico Profesional de Administración UNC, 2006)

## **ANEXO N° 2: DATOS PROCESADOS EN EL SPSS PARA EL ALFA DE CRONBACH.**

**TABLA N°27: Estadísticos de los elementos**

	Media	Desviación típica	N
Es mi gran referente, y lo admiro.	,6575	,47782	73
Le ha ido bien en su vida de negocio y/o empresarial.	,1507	,36022	73
Es emprendedor.	,3425	,47782	73
Posee gran experiencia laboral en su campo.	,1507	,36022	73
Ocupa un cargo importante en alguna empresa y/o institución.	,0822	,27656	73
Otro	,0274	,16437	73

Capacidad de detectar oportunidades.	4,3836	,77514	73
Capacidad de innovar o crear.	4,2603	,83379	73
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	4,0000	,74536	73
Capacidad de adaptación a los cambios.	4,1918	,77563	73
Capacidad de dirección.	3,8904	,89072	73
Capacidad para tomar riesgos calculados.	3,9178	,89370	73
Capacidad para tomar decisiones.	4,4521	,68801	73
TOTAL DE LA VALORIZACIÓN DE LAS CARACTERISTICAS MÁS RESALTANTES DE UN EMPRESARIO	29,0959	3,66729	73
Conozco mis fortalezas y debilidades	3,9452	,77979	73
Uso mis fortalezas para solucionar problemas.	3,8904	,75575	73
Tengo en cuenta posibles riesgos en función a mis puntos de mejora.	3,6712	,83425	73
Asumo mis responsabilidades.	4,3425	,76774	73
Total de escala Autoconocimiento	3,9795	,65848	73

Estoy constantemente evaluando los avances en mi proyecto de vida.	3,7397	,86646	73
Tomo mis decisiones en función a mi visión de vida.	3,9315	,93287	73
Busco nuevas oportunidades para sumar a mi visión de vida.	3,9041	,91537	73
Me proyecto en el corto y largo plazo.	3,9315	,90260	73
Total de escala Visión de Futuro	3,8904	,83019	73
Me fijo metas y objetivos ambiciosos.	3,9041	,86866	73
Busco información cuando no sé algo	4,0411	,84061	73
Utilizo poco a poco mis recursos.	3,6986	,68079	73
Evaluó lo que hago en cada momento.	3,6712	,88278	73
Total de escala Planificación	3,7808	,58917	73
Escucho y atiendo al otro.	4,1644	,83356	73
Trabajo en equipo.	4,0822	,77734	73
Influyo positivamente en los demás.	4,0274	,81603	73
Busco constantemente nuevas amistades.	3,7397	,91329	73
Total de escala Comunicación	4,0685	,71838	73
No me asusta la idea de lo desconocido.	3,4932	,89943	73

Considero al riesgo como estimulante para hacer nuevas cosas.	3,7397	,85028	73
Creo en el dicho "quién no arriesga, no gana"	4,2603	,68774	73
Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas.	4,2603	,72701	73
Total de escala Propensión de Riesgos	4,0137	,67171	73
Tengo ideas originales y las pongo en práctica.	3,5753	,76227	73
Me resulta facil encontrar diferentes soluciones a un mismo problema.	3,5342	,85118	73
Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago.	3,6986	,86096	73
Disfruto buscando nuevas formas de hacer las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas.	3,7945	,89689	73
Total de escala Creatividad	3,6507	,76687	73
Anticipo y prevengo problemas.	3,6849	,66409	73
Hago las cosas de manera diferente.	3,5205	,72858	73

Soy capaz de afrontar desafíos, involucrando a los demás.	3,6164	,75701	73
Siempre estoy buscando mejores formas de hacer las cosas, a pesar de la incertidumbre que pueda existir.	3,7671	,77317	73
Total de escala Proactividad	3,6301	,56536	73
Total de escala Habilidades de emprendimiento	3,8425	,60021	73
TOTAL HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO	1,9863	,71673	73
TOTAL DEL NIVEL DE HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO (ADMINISTRACIÓN UNC)	2,0000	,62361	73

Fuente: Base de datos de escala Likert.

**Tabla N° 28: Estadísticos de resumen de los elementos**

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/mínim o	Varianza	N de elementos
Medias de los elementos	3,886	,027	29,096	29,068	1062,000	14,225	52
Varianzas de los elementos	,811	,027	13,449	13,422	497,803	3,237	52
Covarianzas inter- elementos	,181	-,181	2,216	2,398	-12,224	,043	52
Correlaciones inter- elementos	,262	-,342	,928	1,269	-2,716	,046	52

**Fuente: Base de datos de escala Likert.**