



**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE CEUTEC, DESDE LA  
PERSPECTIVA DE LOS ESTUDIANTES DE PENÚLTIMO Y  
ÚLTIMO AÑO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
(CEUTEC TEGUCIGALPA)**

**SUSTENTADO POR:**

**SERGIO ANDRÉS FLORES LAGOS**

**JOSÉ FERNANDO BONILLA LÓPEZ**

**MARIO ALEJANDRO AGUILERA VARGAS**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEGUCIGALPA HONDURAS, MARZO DE 2021**

**CARRERA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**DINA ELIZABERTH VENTURA**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DIRECTOR ACADÉMICO**

**IRIS GABRIELA GONZALES**

**COORDINADORA ACADÉMICA CEUTEC TEGUCIGALPA**

**CAROL IVONNE TURCIOS MARTÍNEZ**

**PROYECTO**

**PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE CEUTEC, DESDE LA  
PERSPECTIVA DE LOS ESTUDIANTES DE PENÚLTIMO Y  
ÚLTIMO AÑO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
(CEUTEC TEGUCIGALPA)**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ASESOR:**

**JOSÉ TRÁNCITO MEJÍA ALVARENGA**

**TERNA EXAMINADORA:**

---

---

---

**TEGUCIGALPA, HONDURAS**

**MARZO, 2021**

## DEDICATORIA

A DIOS nuestro padre celestial, por darme la fuerza de seguir adelante a pesar de los obstáculos presentado en este camino universitario, por brindarme salud, persistencia, fuerza, fe, sabiduría para poder lograr nuestro objetivo y poder culminar con éxito nuestro estudio universitario.

Sergio Andrés Flores Lagos

Quiero dedicar esto a mi madre, una persona de gran importancia en mi formación que ha logrado un objetivo no solamente mío. Así mismo, me gustaría dedicarlo a mi familia quién fue de apoyo en cualquier circunstancia que se presentó.

José Fernando Bonilla López

Dedico Este logro a Natividad de Jesús Vargas, Mariano Antonio Aguilera Andino Padres maravillosos que se esforzaron por darme la educación desde muy pequeño con el fin de llegar a obtener mi título universitario ya que con gran sacrificio lograron impulsarme a estudiar y progresar en este tiempo diferentes a los de ellos, de Igual manera dedico este logro a mis hijos para que no aspiren a menos que esto y busquen la excelencia en todo lo que hagan.

Mario Alejandro Aguilera Vargas

## AGRADECIMIENTO

A mi padre celestial que es el que me da la fuerza a diario, a mi familia quienes se convirtieron de gran apoyo en momentos difíciles y a todas aquellas personas quienes fueron parte de este proceso y arduo camino, con consejos y apoyos en todo momento, quienes fueron de gran motivación para seguir adelante.

Sergio Andrés Flores Lagos

Primero que todo quiero agradecer a Dios por ayudarme a lograr llegar hasta este punto en mi carrera profesional. Tener la oportunidad de lograr este objetivo no solamente es mérito mío. Pude contar con el apoyo de mi madre desde un inicio en mi formación no solamente profesional, sino que también como persona. Mi familia ha sido de gran apoyo moral y por eso estoy sumamente agradecido. Quiero agradecer a todo docente y estudiante que me ayudó en cada clase que curse. Por último, quiero agradecer a la CEUTEC por ayudar a sus estudiantes siendo una institución muy accesible.

José Fernando Bonilla López

A Nuestro Padre celestial por darme la salud y recursos para lograr esta meta, a mi esposa Karen Portillo que ha impulsado cada momento para que estudie y al resto de mi familia por el tiempo que se privaron de compartir de bellos momentos con el fin de permitirme avanzar en mis estudios, gracias familia por ayudarme a alcanzarlo.

Mario Alejandro Aguilera Vargas

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo consiste en Indagar el perfil del emprendedor desde la perspectiva de los estudiantes de administración de empresas que actualmente están en su penúltimo y último año, de CEUTEC, por lo cual se presenta el planteamiento del problema con sus respectivas preguntas de investigación y las variables necesarias para enfocar la investigación.

Se han evaluado las variables de apertura al cambio, autoengrandecimiento y los rasgos de personalidad los cuales han reflejado habilidades y destrezas que poseen los estudiantes, permitiendo enfrentarse a cambios inesperados como emprendedores, al igual se ha encontrado fortaleza en la variable de autoengrandecimiento al encontrar que los estudiantes aplican los conceptos de administración como ser: La planeación, ejecución y evaluación de planes y resolución de problemas mediante el buen uso de las herramientas de autoaprendizaje.

Finalmente se identificaron rasgos de personalidad que están estrechamente relacionados a favor de lograr ser emprendedores de éxito al dar a conocer cualidades como liderazgo y la implementación de visión necesarios para encaminarse en el emprendimiento.

Palabras Claves: Emprendedor, Perfil, Rasgos.

## ABSTRACT

The present work consists of investigating the profile of the entrepreneur from the perspective of business administration students who are currently in their penultimate and last year of CEUTEC, which is why the approach to the problem is presented with its respective research questions and the variables necessary to focus the investigation.

The variables of openness to change, self-aggrandizement and personality traits have been evaluated, which have reflected abilities and skills that students possess, allowing them to face unexpected changes as entrepreneurs, as well as strength in the self-aggrandizement variable when finding that Students apply management concepts such as: Planning, execution and evaluation of plans and problem solving through the proper use of self-learning tools.

Finally, personality traits that are closely related in favor of being successful entrepreneurs were identified by revealing qualities such as leadership and the implementation of vision necessary to move towards entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneur, Profile, Traits.

# ÍNDICE

<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	4
<b>2.1. Antecedentes</b> .....	4
<b>2.2. Enunciado/ Definición del problema.</b> .....	6
<b>2.3. Preguntas de Investigación</b> .....	7
<b>2.4. Variables de Investigación</b> .....	8
<b>2.5. Justificación</b> .....	8
<b>2.6 Delimitación de la Investigación</b> .....	9
<b>III. Objetivos</b> .....	10
<b>3.1. Objetivo general</b> .....	10
<b>3.2. Objetivos específicos</b> .....	10
<b>IV. MARCO TEÓRICO</b> .....	11
<b>4.1 Análisis de la Situación Actual</b> .....	11
<b>4.1.1. Macroentorno</b> .....	11
<b>4.1.1.1. Factores Políticos.</b> .....	13
<b>4.1.1.2. Factores Económicos.</b> .....	14
<b>4.1.1.3. Factores Socioculturales</b> .....	15
<b>4.1.1.4. Factores Tecnológicos</b> .....	15
<b>4.1.1.5. Factores Ecológicos</b> .....	16
<b>4.1.1.6. Factores Legales</b> .....	16
<b>4.1.2.1 Entorno Competitividad Empresarial</b> .....	16
<b>4.1.2. Microentorno.</b> .....	17
<b>4.1.2.1 Rivalidad entre competidores</b> .....	19
<b>4.1.2.2 Poder de negociación con los proveedores</b> .....	20
<b>4.1.2.3 Poder de negociación con los clientes</b> .....	20
<b>4.1.2.4 Entrada de nuevos competidores.</b> .....	21
<b>4.1.2.5 Amenaza de productos sustitutos</b> .....	21
<b>4.2 Teorías de Sustento</b> .....	21
<b>4.2.1 Teoría del Emprendimiento.</b> .....	22
<b>4.2.1.1 Antecedentes de la Teoría Del Emprendimiento.</b> .....	22

4.2.1.2 Componentes de la teoría del Emprendimiento.....	22
4.2.1.3 Componentes de la teoría de Gibb.....	24
4.2.2 Teoría del Sustento del Triángulo Invertido de Andy Freire.....	25
4.2.2.1 Naturaleza de la Teoría del Triángulo Invertido.....	25
4.2.2.2 Características de la Teoría del Triángulo Invertido.....	26
4.2.2.3 Teoría del Triángulo Invertido desde el enfoque gerencial.....	27
4.3 Conceptualización.....	28
4.3.1 Apertura al cambio.....	30
4.3.2 Auto Engrandecimiento.....	31
4.3.3 Rasgos de Personalidad.....	32
V. METODOLOGÍA Y PROCESOS.....	33
5.1 Congruencia Metodológica.....	33
5.2 Operacionalización De Variables.....	34
5.3 Enfoque De La Investigación.....	36
5.4 Alcance De La Descripción.....	37
5.5 Diseño De La Investigación.....	37
5.5.1 Población.....	37
5.5.2 Marco Muestral.....	38
5.5.3 Muestreo.....	39
5.5.4 Muestra.....	40
VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	43
6.1 Datos demográficos de los encuestados.....	43
6. 2 Apertura al cambio.....	47
6. 3 Autoengrandecimiento.....	57
6.4 Rasgos de Personalidad.....	70
VII. CONCLUSIONES.....	85
VIII. RECOMENDACIONES.....	87
Fuentes Bibliográficas.....	89
ANEXOS.....	93
Cuestionario.....	93

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.1 Diagrama Sagital de Variables .....</b>	<b>8</b>
<b>Figura 4.1 Análisis PESTEL .....</b>	<b>12</b>
<b>Figura 4.1 Diagrama de las Cinco Fuerzas de Porter .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 4.2 Teoría del Triángulo Invertido .....</b>	<b>25</b>
<b>Figura 5.1 Clasificación de las técnicas de muestreo tomado de (Malhotra, 2008, p.340) .....</b>	<b>40</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 4.1 Etapas de Modelos de Gibb .....</b>	<b>23</b>
<b>Tabla 4.2 Características y cualidades de un emprendedor .....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 4.3 Enfoques relacionados a la creación de las empresas .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 5.1 Congruencia Metodológica.....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 5.2 Operacionalización de Variables.....</b>	<b>34</b>
<b>Tabla 5.1 Pasos Del Proceso De Muestreo.....</b>	<b>39</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 6.01: Rangos de edades de los encuestados.....</b>	<b>43</b>
<b>Gráfico 6.02: genero de los estudiantes encuestados .....</b>	<b>44</b>
<b>Gráfico 6.03: Nivel académico .....</b>	<b>45</b>
<b>Gráfico 6.04: Estado Laboral.....</b>	<b>46</b>
<b>Gráfico 6.1 destrezas que tiene un emprendedor .....</b>	<b>47</b>
<b>Gráfico 6.2 Habilidades del emprendedor de Ceutec .....</b>	<b>48</b>
<b>Gráfico 6.3 Desarrollo de habilidades .....</b>	<b>49</b>
<b>Gráfico 6.4 Nivel de preparación .....</b>	<b>50</b>
<b>Gráfico 6.5 Adaptación al cambio .....</b>	<b>51</b>
<b>Gráfico 6.6 Necesidad de habilidades para adaptarse al cambio .....</b>	<b>52</b>
<b>Gráfico 6.7 Cambios en el entorno .....</b>	<b>53</b>
<b>Gráfico 6.8 Capacidad de Innovar.....</b>	<b>54</b>
<b>Gráfico 6.9 Nivel de Adaptación .....</b>	<b>55</b>
<b>Gráfico 6.10 Nuevas tendencias tecnológicas .....</b>	<b>56</b>
<b>Gráfico 6.11 Mantener el control.....</b>	<b>57</b>
<b>Gráfico 6.12 Resultados de logros.....</b>	<b>58</b>
<b>Gráfico 6.13 El destino .....</b>	<b>59</b>
<b>Gráfico 6.14 Éxito Profesional .....</b>	<b>60</b>
<b>Gráfico 6.15 Revisión Previa .....</b>	<b>61</b>
<b>Gráfico 6.16 Fuente de Recurso .....</b>	<b>62</b>
<b>Gráfico 6.17 Uso de Presupuesto .....</b>	<b>63</b>
<b>Gráfico 6.18 Evaluar Resultados .....</b>	<b>64</b>
<b>Gráfico 6.19 Esfuerzos y Logros .....</b>	<b>65</b>
<b>Gráfico 6.20 Personas Autodidactas.....</b>	<b>66</b>

<b>Gráfico 6.21 Encontrar Respuestas a interrogantes.....</b>	<b>67</b>
<b>Gráfico 6.22 Herramientas hacia el conocimiento.....</b>	<b>68</b>
<b>Gráfico 6.23 Destreza de aprendizaje.....</b>	<b>69</b>
<b>Gráfico 6.24 Rasgos de un emprendedor .....</b>	<b>70</b>
<b>Gráfico 6.25 rasgos que posee como emprendedor.....</b>	<b>71</b>
<b>Gráfico 6.26 rasgos a mejorar como emprendedor .....</b>	<b>72</b>
<b>Gráfico 6.27 al tomar una decisión importante .....</b>	<b>73</b>
<b>Gráfico 6.28 la resiliencia un factor fundamental .....</b>	<b>74</b>
<b>Gráfico 6.29 enfrenta situación adversa.....</b>	<b>75</b>
<b>Gráfico 6.30 prefiere liderar o ser liderado .....</b>	<b>76</b>
<b>Gráfico 6.31 seguridad de un empleo fijo.....</b>	<b>77</b>
<b>Gráfico 6.32 resultados de cualquier forma.....</b>	<b>78</b>
<b>Gráfico 6.33 listo para emprender al graduarse.....</b>	<b>79</b>
<b>Gráfico 6.34 se derrota fácilmente.....</b>	<b>80</b>
<b>Gráfico 6.35 ejecutar soluciones .....</b>	<b>81</b>
<b>Gráfico 6.36 la honestidad como forma integral del emprendedor .....</b>	<b>82</b>
<b>Gráfico 6.37 control de las emociones .....</b>	<b>83</b>
<b>Gráfico 6.38 desenvolverse con los demás.....</b>	<b>84</b>

## I. INTRODUCCIÓN

### I. INTRODUCCIÓN

El presente informe es el estudio sobre perfil del emprendedor de CEUTEC, desde la perspectiva de los estudiantes de penúltimo y último año de Administración de Empresas (Tegucigalpa); donde se identifican y analizan los factores que conducen al planteamiento desde el punto de vista de los educandos, de cuáles son las características y cualidades de los futuros emprendedores.

Considerando la importancia que representa en el emprendedurismo en los últimos tiempos, es necesario realizar un estudio que permita a los futuros egresados, desarrollar un esquema que indique que debe poseer las personas que se encaminan a tal fin, ofreciendo así a los aspirantes a este proceso fortalecer sus capacidades para lograr sus objetivos previamente establecidos.

El orden del documento se plateó por capítulos, buscando generar una fácil lectura y comprensión del mismo:

**Capítulo II.** Se presentan los antecedentes, como punto de reseña histórica del tema de investigación; Seguido del planteamiento del problema, donde se expone el problema a investigar; dentro de este apartado también se define la formulación del problema, donde se identifica la importancia de este estudio. En el mismo capítulo se enumeran las preguntas de investigación, que son las dudas que se tienen sobre el tema a investigar; le sigue en el orden las variables de investigación, como medio de comprobación, la justificación que determina la razón por la cual se lleva a cabo este estudio. Y como último subtema esta la delimitación de la investigación, integrada por los criterios geográficos y criterios temporales.

**Capítulo III.** Se encuentra el objetivo general, como el propósito central, que se quiere alcanzar en la investigación; y los objetivos específicos, los que se obtienen del primero y representan la parte operativa del mismo.

**Capítulo IV.** Se refiere al marco teórico, como el compendio teórico que van a guiar la investigación; en el mismo está el análisis de la situación actual esbozada desde el macroentorno, donde se identifican los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos, legales, y el entorno de la competitividad empresarial. Así como el aspecto del microentorno, donde se presentan las áreas de rivalidad entre competidores, así como el poder de negociación de los proveedores, como el de los clientes, el estudio de nuevos competidores y las amenazas ante nuevos productos sustitutos. También dicho capítulo contiene las teorías de sustento, como el compuesto de teorías que vienen a respaldar los argumentos utilizados en la investigación, tales como:

**Teoría del emprendimiento;** donde se describen los antecedentes de la misma, donde se identifica al ser humano como un ente en constante cambio, buscando crear mejoras para el futuro.

**Componentes de la teoría del Emprendimiento;** que hace referencia a los componentes del desarrollo empresarial, que son: Motivación y determinación, así como idea y mercado, orientados a guiar la iniciativa y aprovechar las oportunidades de negocio.

**Componentes de la teoría de Gibb;** Lo que se desarrolla desde el punto psicológico lo cual es un elemento esencial en el desarrollo de las empresas. Donde se identifica la motivación como punto de partida o catapulta para que el emprendedor desarrolle su idea.

**Teoría del Sustento del Triángulo Invertido de Andy Freire;** Donde se concibe que todo proceso emprendedor combina tres componentes que son: idea, capital y emprendedor. Para esto

se refiere a dos tipos de emprendimiento importantes: El proyecto debe ser un concepto claro y consolidado, y el dinero es importante, pero si los otros dos conceptos no están claros no se puede garantizar la ejecución del proyecto.

En el capítulo cuatro también se presentan la conceptualización de las variables que se plantean en el estudio: Apertura al cambio, auto engrandecimiento y rasgos de personalidad

**Capítulo V.** Este capítulo contiene: la metodología y procesos, donde se presentan los cuadros de congruencia metodología, integrado por objetivo general, objetivos específicos, las preguntas iniciales de la investigación, así como la tabla de operacionalización de variables, compuesto por las variables independientes, la definición conceptual y operacional de estas, indicadores y las preguntas que lleva el cuestionario, en correspondencia con los indicadores y las variables. El enfoque y métodos, donde el enfoque seleccionado es mixto; el alcance de la investigación, el cual es de carácter descriptivo, identificando las características del perfil del emprendedor. El diseño de investigación, el cual es no experimental, donde se define la población como el conjunto de elementos a estudiar; y la muestra 92 estudiantes de último y penúltimo año de la carrera de Administración de Empresas de la CEUTEC, Tegucigalpa.

**Capítulo VI.** Conciernen a resultados y análisis, donde se da a conocer los datos obtenidos a partir de la aplicación del cuestionario en el proceso de investigación a los estudiantes, mediante gráficas, cuadro resumen y análisis final de cada respuesta que proporcionaron los antes expuestos.

**Capítulo VII.** Presenta las conclusiones, que son los resultados o encuentros obtenidos en la investigación, y están en correlación con los objetivos específicos.

**Capítulo VIII.** Se enumeran las recomendaciones, que son propuestas, ante las conclusiones que a que se llegó como resultado del proyecto.

## II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1. Antecedentes

A través del tiempo los emprendedores se han caracterizados con una variedad de habilidades y destrezas que todavía se sigue desempeñando, continuamente han surgido nuevas herramientas y sobre todo el deseo de seguir adquiriendo más habilidades mediante la proactividad y nuevas ideas.

Martin (2008) afirma: “La personalidad emprendedora tiene una serie de distintivos y nutre a la persona que la atesora de unas destrezas que permiten que sea capaz de ilusionar a otros con sus ideas y sueños. Asimismo, da seguridad y confianza” (p. 26).

Cuando se habla sobre el perfil de un emprendedor es hablar de aquella persona que mantienen un espíritu de búsqueda de algo nuevo, novedoso, diferente, y sobre todo innovador, que de una u otra manera aceptan los riesgos como parte de sus ocupaciones diarias y están en el deber de desempeñar, al igual es aquel que se ajusta fijamente hasta llegar a la solución que se requiere para vencer los impedimentos y seguir con su objetivo. Su universo de habilidades es la innovación y los límites suelen ser su propia capacidad y tiempo de vida (QuimiNet, 2011).

Moules (2014) menciona que una de las principales razones por la cual, algunas personas abandonan su trabajos y carreras en la cual se encuentra seguros y estables todo para arriesgarse en aquello que la mayoría de su familia, amigos, excompañeros o bien decir ex colegas dirán que se trata de un negocio en fase de elaboración o formación, es un futuro poco estable e incierto, sin duda es una de las características de un emprendedor la visión y la seguridad que tienen en sí mismo. La actitud de poder ser un emprendedor finalmente llega a ser algo contagioso algo que llena y motiva a los demás en creer, lo cual es una de las habilidades al pedir a un grupo de personas

que arriesguen todo para trabajar con uno. La creencia en sí mismo es también el ingrediente vital que se necesita para hacer un éxito de algo que muchos u otros tal vez ya han considerado que no se puede hacer.

Torres Dujisin, (2015) afirma: “Algo que un emprendedor debe tener conciencia si es que lo tiene claro: El mundo de los negocios es bastante despiadado en el sentido que mayormente no existen las bondades humanas, sino que los intereses focalizados en competir para ganar” (p. 35).

“Un emprendedor se caracteriza por la asunción de riesgos, la toma de decisiones, la coordinación de recursos productivos el ajuste de las empresas en el mercado y la introducción de nuevas innovaciones” (Gámez Gutiérrez & Cortés Barrera, 2018, p. 33).

Una de las habilidades que caracteriza a los emprendedores es el auto centro, la confianza en sí mismo, las relaciones interpersonales, estabilidad emocional, ya que los empresarios últimamente tienen un grado de considerable auto controlar las presiones de los negocios, es decir se sienten cómodos en su situación de estrés y son desafiados en lugar de desanimados por adversidades o fracasos, se considera que el perfil de un emprendedor lo arrastra a que sienta incomodidad cuando las cosas van bien, a menudo se encontraran algunas actividades nuevas sobre la cual descarga su energía acumulada. Una de las cualidades que los emprendedores tienen la capacidad de identificar la problemática en medio de situaciones complejas. Claramente identifican los problemas y empiezan a desarrollar la solución más rápido que otra persona (Quiroga, 2019).

## 2.2. Enunciado/ Definición del problema.

Un enunciado es una expresión que permite comunicar algo. Se trata de una sucesión de palabras, formada generalmente por una o más oraciones, con pausas marcadas que establecen sus límites.

Contemplando el tema de investigación, donde se busca elementos necesarios de un perfil del emprendedor desde el punto de vista de los estudiantes de último año de CEUTEC y los rasgos que el emprendedor debe poseer, podemos observar porqué para Alvares y Pedrosa (2016) es tan importante, ya que nos mencionan que “la figura del emprendedor es fundamental para la economía de cualquier país, ya que constituye una importante fuente de innovación, empleo, productividad y crecimiento.” (Alvarez & Pedrosa, 2016). Reconociendo la importancia del emprendedor, se busca desde la perspectiva de un estudiante de último año rasgos y los obstáculos que se consideran al momento de emprender.

Como obstáculo se observa que el emprendedor de CEUTEC en Tegucigalpa se ve afectado por la inhabilidad de detectar problemas en el mercado y crear una demanda, el poco conocimiento de la economía extranjera y nuevas ideas a implementar en el mercado hondureño.

No solamente enfrenta una formación que lo inculca desde muy joven a ser un empleado y no un dueño de negocio o un emprendedor, sino que además le podemos agregar que el estudiante puede sentirse cómodo recibiendo un salario fijo con poco riesgo. Como mencionan Alvares y Pedrosa (2016): En las últimas décadas surgen diferentes aproximaciones desde una perspectiva sociológica que intentan aportar una visión más completa de los aspectos involucrados en el proceso del espíritu emprendedor (Chell, 2008). Según éstas, los antecedentes familiares y la educación son dos de los aspectos clave en el desarrollo del espíritu emprendedor. Desarrollarse

en un entorno emprendedor ejerce una influencia positiva y facilitadora de la conducta emprendedora (Altinay, Madanoglu, Daniele y Lashley, 2012). Por otro lado, la posibilidad de una formación centrada en cómo emprender convierte a la adolescencia en una etapa especialmente interesante (Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch, 2011). (Alvarez & Pedrosa, 2016)

Por último, la incapacidad de realizar estudios de mercado para determinar si nuevas ideas podrían ser implementadas a la economía hondureña. Esto nos lleva a falta de emprendimientos de estudiantes de CEUTEC en Tegucigalpa por falta de ideas nuevas para nuevas demandas inexploradas. Esto va de la mano con la comodidad de ser un empleado más en la economía de Tegucigalpa. Así mismo el resultado es la falta de estudios para determinar el éxito de una nueva idea, que permitirá poder detener un emprendimiento encaminado hacia el fracaso.

### **2.3. Preguntas de Investigación**

P.1 ¿Cómo Indagar la adaptación al cambio de los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?

P.2 ¿Cómo se puede describir la variable auto engrandecimiento para los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?

P.3 ¿Cuáles son los rasgos de personalidad que tienen los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?

## 2.4. Variables de Investigación



Figura 1.1 Diagrama Sagital de Variables

## 2.5. Justificación

Según Hernández (2014) se deberá considerar el abordaje de la justificación de una investigación mediante los siguientes cinco criterios:

### 1. Conveniencia

Esta investigación nos generara datos cualitativos que permitirán establecer un perfil de emprendedor competitivo según las exigencias económicas cambiantes.

### 2. Relevancia social

Con esta investigación se realizará un aporte educativo tanto a la institución privada como la institución gubernamental que estén interesados en conocer el perfil de emprendedor qué es un

tema de Gran trascendencia económica por el auge de crecimiento y surgimiento de actividades comerciales en el país.

### 3. Implicaciones prácticas

Al identificar los elementos cualitativos más importantes del perfil del emprendedor se podrán encaminar los recursos educativos o programas de estudios a fortalecer esos aspectos con el fin de entregar profesionales y emprendedores con las competencias necesarias para emprender.

### 4. Valor teórico

El objeto de la investigación es identificar y analizar los elementos del perfil de emprendedor que deben de tener los estudiantes de último y penúltimo año en la carrera de administración de empresas en CEUTEC Tegucigalpa.

### 5. Utilidad metodológica

Esta investigación servirá como instrumento de apertura de investigación para futuros estudios relacionados al área de emprendimiento.

## **2.6 Delimitación de la Investigación**

Esta Investigación se realizó considerando los siguientes aspectos;

- a) Criterio Geográfico: Ciudad de Tegucigalpa, Honduras
- b) Criterio Temporal: Se lleva a cabo durante el periodo comprendido de enero a marzo de año 2021.

### **III. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo general**

Realizar un diagnóstico del perfil del emprendedor de los estudiantes de penúltimo y último año de administración de empresas de Ceutec, Tegucigalpa, mediante consideraciones de la apertura al cambio, el auto engrandecimiento y los rasgos de la personalidad, con la finalidad de caracterizar el perfil de los emprendedores de Ceutec.

#### **3.2. Objetivos específicos**

1. Indagar la adaptación al cambio de los estudiantes de CEUTEC que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración.
2. Describir el auto engrandecimiento de los estudiantes de CEUTEC que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración.
3. Identificar cuáles son rasgos de personalidad del estudiante de CEUTEC que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración.

## IV. MARCO TEÓRICO

### 4.1 Análisis de la Situación Actual

#### 4.1.1. Macroentorno

Cuando se habla de realizar o identificar un perfil sobre el emprendedor desde la perspectiva de los rasgos de la personalidad, se consideran aspectos que son de mucha influencia para la toma de decisiones, esto muestra que los perfiles de emprendedores se encuentran en un mercado competitivo.

La falta de trabajo y la pobreza son problemas comunes a los que la mayoría de los emprendedores se tiene que enfrentaren. Ante este panorama las pequeñas empresas se vuelven la fuente más grande como generadora de empleo, la cual viene a contrarrestar la realidad antes expuesta. Es acá donde identifican algunas cualidades del emprendedor: innovadoras, creativas, que ven las oportunidades ante un panorama adverso, tolerancia al fracaso, perseverancia, concentración y finalmente disfrutan su trabajo; lo que integran en las diferentes situaciones que encuentran en el ámbito externo y el aspecto cultural de los emprendedores, como parte importante de la investigación.

Grebel, Filion, Kruger (2003) afirman: “el concepto de emprendedor tiene su principio en Francia donde se señalaban como entrepreneur a las personas que realizaban actividades relevantes para el reino (conquistas, acciones militares, entre otros)” (p.20).

Con el fin de identificar los factores que inciden en el macroentorno, se expone el análisis PESTEL.

Johnson, G., Scholes, K., Whittington. (2006) Según el planteamiento de PESTEL es preciso considerar los aspectos que influyen en el macroentorno: factores económicos, políticos, legal,

ecológico, tecnológicos y factores socioculturales, para poder estar acorde a lo que implica las estrategias globales que están en tendencia; creando canales que les permita estar a nivel de las exigencias cambiantes de los clientes.

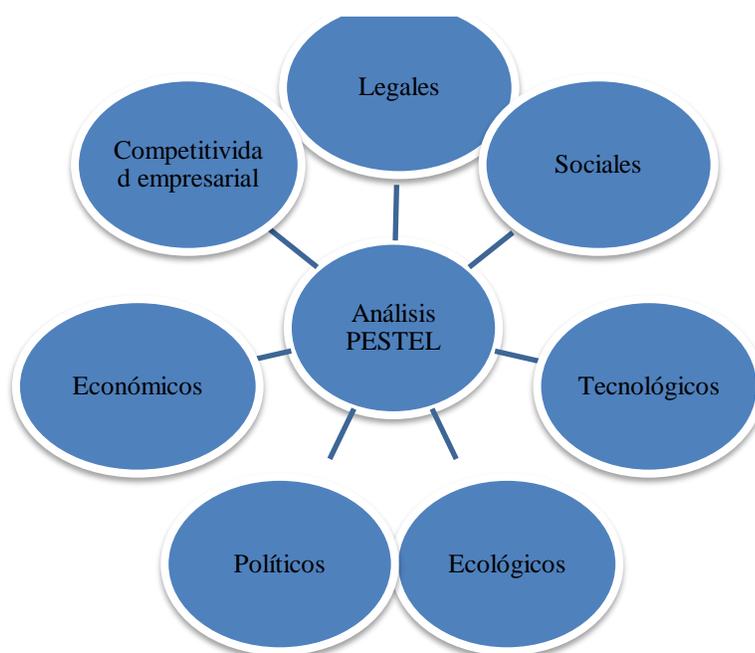


Figura 4.1: Análisis PESTEL

Fuente: (Johnson, G., Scholes, K., Whittington., 2006)

Los factores antes expuestos para su mayor comprensión los exponen de esta manera:

- Factores Políticos: este hace referencia a las políticas fiscales, normas o reglamentos establecidos por el Gobierno, políticas de bienestar, y todas las políticas gubernamentales que regulan la actividad empresarial.
- Factores Económicos: tiene que ver con toda la dinámica del ciclo económico, el cual puede generar impactos negativos como positivos, sean estos a través del Producto interno

bruto (PIB), la tasa de desempleo, y/o el índice de precios al consumidor, y en general al producto nacional bruto (PNB).

- Factores Sociales: son los tales como la cultura, religión, creencias, y otros que de una u otra manera pueden afectar las actividades empresariales.
- Factores Tecnológicos: aspecto fundamental, ya que permite a las empresas estar en un nivel más lata ante la competencia cambiante y desarrollada.
- Factores Ecológicos: el medio ambiente es determinante en las empresas ya que de manera directa o indirecta puede tener un efecto en las mismas, lo que puede llevarlas a tomar cambios o decisiones abruptas en perjuicio o bien para reinventarse.
- Factores Legales: se refiere a todas las legislaciones, regulaciones o restricciones que rigen las actividades o el que hacer en las empresas. (Trenza, 2019)

#### **4.1.1.1. Factores Políticos.**

##### **El Estado y su forma de gobierno.**

Aspectos legales y políticos que rigen las leyes y sus reglamentos en el territorio nacional, en el contexto de la Constitución de la Republica.

‘‘**Artículo 1.-** Honduras es un Estado soberano e independiente, constituido como República democrática, para asegurar el goce de la libertad, la justicia, el bienestar social y económico y la superación individual y colectiva de sus habitantes’’ (Constitución de Honduras, 1965, p.1).

Según lo antes mencionado, efectivamente somos una nación democrática soberana e independiente donde realmente podemos ver que se ve el cumplimiento por medio de los cuatro poderes del estado. Estos aspectos pueden ser influyentes en las perspectivas de los

emprendedores, considerando sus rasgos personales que son las medidas establecidas por el estado, en el cual puede haber una mayor exigencia al momento de definir los requerimientos que debe tener el perfil del emprendedor.

#### **4.1.1.2. Factores Económicos**

El aspecto económico que influye en el desarrollo integral del país es fundamental para el perfil del emprendedor, ya que determina la capacidad financiera con que cuenta para poder desarrollar sus proyectos; así como el acceso a financiamiento para implementar sus ideas a futuro.

El Banco Mundial en Honduras (2019) Pese a que Honduras posee mucho potencial para alcanzar un crecimiento económico, sea por su ubicación estratégica, crecimiento industrial, diversidad en sus exportaciones, y una población joven y en crecimiento; Honduras ha registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas de Centroamérica, superadas solo por las de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4.8 por ciento en 2017, el 3.7 por ciento en 2018 y el 2.7 por ciento en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe (ALC).

FMI (2020) prevé: “Ahora una recesión mundial del 3% en 2020 y un repunte del 5,8% en 2021. Cada mes de confinamiento, supone borrar el 3% del crecimiento global” (p.1).

En el contexto tanto nacional como internacional es el escenario para definir el perfil del emprendedor, y particularmente en este estudio, donde se debe considerar los rasgos de personalidad de los mismos, para identificar sus metas y el mercado donde se desarrollará.

#### **4.1.1.3. Factores Socioculturales**

Cuando se habla sobre factores socioculturales entorno externo que implica los factores sociales, políticos, y del comportamiento humano, de manera particular y organizada, el cual tiene una significativa influencia en la toma de decisiones; las cuales pueden ser beneficiosa o adversas, al momento de definir el perfil del emprendedor, ya que los rasgos de personalidad pueden ser establecidos subjetivamente, creando un sesgo que pueda llevar a limitar las posibilidades de algunos aspirantes a emprendedores.

Es determinante establecer unos lineamientos que no permitan la exclusión de ningún sector de la sociedad, donde se respete la religión, sexo, creencias, buscando la integración de hombres y mujeres, con igualdad de oportunidades para incursionar en el emprendimiento, es decir que estos son el resultado positivo cuando los rasgos personales del candidato a emprender son respetados.

#### **4.1.1.4. Factores Tecnológicos**

Considerando que los avances de la tecnología están en auge día con día, es importante que los perfiles de los emprendedores lleven este requerimiento, ya que para ser competitivo tiene que estar acorde a la vida moderna, donde incursionar a la tecnología de punta le coloca en un lugar de ventaja ante la competencia en el mercado cambiante, sin obviar los rasgos de personalidad, donde se permita detallar en área específica es su fortaleza, para poder alcanzar las metas propuestas.

#### **4.1.1.5. Factores Ecológicos**

Greene, Salanova y Martínez (2013) afirma: “Las organizaciones como las personas se encuentran íntimamente relacionadas e interactúan con y están influenciadas por el contexto psicológico, social y ambiental (ecológico) por lo que es el mismo contexto el que puede contribuir a determinar diferentes factores de riesgo” (p.68).

Al referirse al aspecto ecológico, en el perfil del emprendedor es importante considerar la prevención y mecanismos correctivos, encaminados a la protección del medio ambiente, y que las actividades que su empresa o negocio realizara con perjudiquen su entorno, en este factor se puede identificar las actividades que vayan encaminadas a generar un equilibrio entre lo que el emprendedor realice para generar ganancias empresariales y lo que puede retribuir a la sociedad como mecanismo de responsabilidad social, específicamente en beneficio del medio ambiente.

#### **4.1.1.6. Factores Legales**

Estos van dirigidos a regular las diferentes empresas que se crean en el país, basadas en el respeto a las Leyes nacionales e internacionales, para protección de los empresarios y consumidores, al momento de que se defina el perfil de los emprendedores, se establecer bajo que Leyes, políticas y reglamentos se debe regir según sea la naturaleza de su empresa que pretende implementar.

#### **4.1.2.1 Entorno Competitividad Empresarial**

Actualmente, las empresas compiten por los mercados con gran rivalidad por tener los mejores productos en épocas de gran demanda. Es por esto que los analistas de las estrategias y la competitividad han pasado a ser instrumentos de planeación indispensables para aumentar la participación del mercado. Según Porter, la definición de una estrategia competitiva consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas son necesarias para alcanzar tales objetivos. (Jiménez, 2017, p.1).

El factor de competitividad es relevante al momento de que se defina un perfil de emprendedor, ya que consideran rasgos de personalidad donde se identifiquen algunos como: meticulouso, competitivo, responsable, con alta capacidad de adaptación, estabilidad emocional, aceptación a nuevas ideas, así como tolerancia a los riesgos, entre otros, que le permitan mostrar un nivel de ventaja al momento de someterse a la competencia dentro del mercado.

Ante los criterios antes presentados, establecen que el perfil del emprendedor con base a las perspectivas de los rasgos personales incluye: el tener facilidad de ideas y pensamientos, capacidad de juicio y adaptabilidad ante cualquier situación, entre otras características.

#### **4.1.2. Microentorno**

El perfil del emprendedor fue planteado desde las variables de capital humano, modelo de rol y motivación para emprender donde el microentorno, también denominado entorno específico, permite conocer la situación y los cambios en la demanda y la oferta, y otros factores como el tamaño del mercado en el que está inmersa la actividad a que se dedica o dedicara, cuál es su perspectiva futura, quienes y cuantos son sus competidores.

Corredor (2014) afirma: “el emprendimiento es, pues, un mecanismo clave para el crecimiento económico, fundación de nuevas empresas asociada a la generación de empleo, la creación de riqueza, el crecimiento de la competitividad y el desarrollo tecnológico” (p.12).

El emprendedor con un perfil exitoso no solo debe cumplir con condiciones como la visión, confianza, misión e integridad personal, también, debe cumplir con unos atributos, características o virtudes que lo guíen en la buena toma de decisiones entre ellas la motivación, prudencia, templanza, justicia y fortaleza, los cuales son susceptibles de ser tipificados en el individuo

emprendedor con el fin de construir un perfil particular de su comportamiento (Gómez, 2019, p.14).

En el orden de las concepciones antes expuestas, plantean la concepción del perfil del emprendedor bajo la perspectiva de la personalidad, desde diferentes áreas de acción del sujeto, de las cuales mencionan:

El modelo de las cinco fuerzas de Porter se desarrolló inicialmente como una forma para evaluar el atractivo (potencial de beneficios) de distintas industrias. Como tal, puede resultar útil para identificar las fuentes de la competencia en una industria o sector. Aunque inicialmente se aplicó pensando en las empresas privadas, tiene valor para la mayoría de las organizaciones. (Dirección Estratégica, 2006, p.79)

Cuando Porter habla sobre el modelo de las cinco fuerzas, el cual nos enseña que una empresa está rodeada de cinco factores fundamentales y hay que aprender a controlarlos muy bien para sobrevivir en el mercado y tomar buenas decisiones, de tal manera que nos lleven al éxito.



Figura 4.1 Diagrama de las Cinco Fuerzas de Porter

Fuente: (Johnson, Sholes, & Whittington, 2006)

#### 4.1.2.1 Rivalidad entre competidores

Michael E. Porter (2008) Menciona que esta fuerza hace referencia al nivel de rivalidad que existe en la industria, la existencia de productos sustitutos puede provocar que se tengan que bajar los precios lo que conlleva a una reducción de ingresos.

Se debe comprender que, para esta fuerza, la rivalidad o bien la competencia es fuerte para cualquier tipo de rubro de emprendimiento, sea cual sea en lo que se dedique debe requerir con diferentes rasgos que lo identifique y aplique y mejore su competitividad en el mercado.

#### **4.1.2.2 Poder de negociación con los proveedores**

Michael E. Porter (2008) afirma: "Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector" (p. 4).

Los proveedores son relaciones de control, donde estos pueden influir en el establecimiento de precios en los productos, por lo que, al momento de establecer un perfil de emprendedor, es necesario dejar establecidos algunos criterios que no afecten al que va a iniciar una vida empresarial, con una dinámica que indique monopolio o control en pocos para limitar las acciones de los emprendedores, considerando sus atributos personales para el manejo del proceso de contratación.

#### **4.1.2.3 Poder de negociación con los clientes**

Michael E. Porter (2008) afirma: "Que los clientes poderosos son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad o mejores servicios (lo que incrementa los costos) y, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten" (p.4)

En esta instancia es relevante la consideración de los rasgos personales del emprendedor, al momento de realizar estas acciones, ya que hay quienes tienen capacidad alta de negociación, logrando exitosamente las líneas de comunicación con los clientes, estableciendo contratos o convenios que los lleven a resultados positivos.

#### **4.1.2.4 Entrada de nuevos competidores.**

El mercado competitivo y la entrada de nuevos competidores, debe implicar para los nuevos emprendedores, un punto de referencia para fijar en su perfil acciones que vayan encaminadas a generar para sí, ventajas insuperables, donde no importe el adversario, ya que se cuenta con medidas para alcanzarles o bien superarlos.

El perfil del emprendedor debe llevar las cualidades de competitivo y estratega, capaz de lograr la sostenibilidad de su negocio, así como capaz de superar conflictos o amenazas inesperadas.

#### **4.1.2.5 Amenaza de productos sustitutos**

La sustitución reduce la demanda de un determinado producto porque los consumidores cambian de acuerdo con la alternativa, hasta el punto de determinada clase de productos o servicios, esto depende de que el producto sustituto ofrezca un mayor beneficio o valor percibido que la competencia. (MBA, 2020, p.2)

Esto le permitirá al emprendedor establecer preguntas claras sobre que debe trabajar, potenciar las acciones e incluso crear mecanismos que no les permita ser afectados ante el surgimiento de otros productos que asemejen a los que ellos ofrecerán al mercado.

## **4.2 Teorías de Sustento**

Las teorías del sustento forman parte de una estructura lógica y secuencial que permite a la investigación propuesta dar un soporte literario y académico. Es por ello que Hernández (2014) menciona que:

“tal desarrollo usualmente comprende dos etapas: • La revisión analítica de la literatura correspondiente. • La construcción del marco teórico, lo que puede implicar la adopción de una teoría.” (p.53)

Toda investigación científica comprende de bases teóricas para dar credibilidad a la investigación a desarrollar. De acuerdo a Pariente (2000) en cita de Strauss y Corbin, (1990) definen que: “El concepto de “teoría sustentada” se refiere a una teoría desarrolla inductivamente a partir de un conjunto de datos y orientada hacia la acción, un “método de análisis que permite examinar la naturaleza interactiva de los eventos”. (p.2)

#### **4.2.1 Teoría del Emprendimiento.**

##### **4.2.1.1 Antecedentes de la Teoría Del Emprendimiento.**

Dentro de las teorías relacionadas al ámbito gerencial y económico se destacan muchas entre ellas la teoría del emprendimiento de Alan Gibb basada en el emprendimiento al ámbito universitario. De acuerdo a Erazo (2018) define que:

Se entiende que el ser humano está en constante transformación y siempre camina hacia el futuro buscando cambios que sean respuesta a las necesidades del entorno, no obstante, la presión de las familias o de las personas más allegadas con respecto a la importancia del dinero, desalienta el deseo de emprender y lleva a los jóvenes empresarios a enrolarse en una empresa para generar ingresos sin el riesgo de inversión. (p.32)

##### **4.2.1.2 Componentes de la teoría del Emprendimiento.**

La teoría aporta una serie de componentes fundamentales para el desarrollo de la misma es por eso que Varela y Bedoya (2006) aportan:

Los cuatro principales componentes del proceso empresarial son: Motivación y determinación, que refleja el conjunto de factores que apoyan o dificultan el inicio del proceso. Idea y mercado que refleja la factibilidad real de la oportunidad de negocio. Recurso es la variable económica del proceso, y representa la identificación y consecución

de todos los recursos que la empresa requiera. Habilidades expresas en todos los conocimientos, experiencias y competencias que el empresario requiere para poder liderar exitosamente su negocio. (p.31)

La teoría del Emprendimiento de Alan Gibb sigue aportando elementos importantes sobre el emprendimiento dirigido al ámbito educativo y es por ello que da a conocer diferentes etapas como lo menciona Gonzáles y Gálvez (2008):

Tabla 4.1 *Etapas de Modelos de Gibb*

<b>Etapas en la creación de empresas</b>	
<b>Etapa 1</b>	Adquisición de la motivación y la idea de negocio.
<b>Etapa 2</b>	Validación de la idea.
<b>Etapa 3</b>	Definición de la escala de operación e identificación de los recursos necesarios.
<b>Etapa 4</b>	Negociación del ingreso al mercado
<b>Etapa 5</b>	Nacimiento o creación.
<b>Etapa 6</b>	Supervivencia

*Fuente:* adaptado de (Gibb,1988, p. 53)

La tabla 1 muestra las etapas en la creación de las empresas, partiendo del modelo de Gibb (1988).

Por otra parte, Gutiérrez (2011) menciona a Gibb como principal pionero en creación de empresas en las universidades, menciona que él ha elaborado un cuestionario que se denomina "Test de Tendencia Emprendedora" que sirve para identificar el potencial necesario para dedicarse a los negocios. Dicho test estudia lo siguientes aspectos:

- Tendencia a asumir riesgos calculados/moderados.

- Necesidad de autonomía e independencia
- Tendencia Creativa
- Impulso y determinación.
- Necesidad de logro. (pp.158-159)

#### **4.2.1.3 Componentes de la teoría de Gibb**

La teoría del emprendimiento desde el punto de vista de Gibb está relacionada desde el punto psicológico lo cual es un elemento esencial en el desarrollo de las empresas. Por otra parte, Alonso y Gálvez (2008) afirman que:

“Un enfoque psicológico: donde se analiza la figura del empresario como persona, su perfil y las condiciones que caracterizan a los empresarios de éxito. Se centra principalmente en las características personales del empresario.” (p.10)

Por consiguiente, otros autores dan a conocer la importancia del enfoque psicológico a las empresas y es por ello que Graña y Gennero de Rearte (s.f) en cita de McClelland (1961) citan que:

(...) la “oferta” de emprendedores está explicada principalmente por la existencia de motivación, siendo el disparador principal de la misma la necesidad de logro (need of achievement) que tiene el emprendedor. Individuos con una alta necesidad de logro son descritos como aquellos que prefieren ser responsables de la resolución de problemas, llevar adelante objetivos de envergadura a través de su propio esfuerzo y tienen un fuerte deseo de ser reconocidos por la actividad que llevan a cabo. Así, la oferta de emprendedores depende de la necesidad psicológica de logro del individuo en lugar del deseo de dinero

aun cuando la retribución monetaria puede constituir un símbolo de logro del emprendedor.  
(p.22)

## 4.2.2 Teoría del Sustento del Triángulo Invertido de Andy Freire.

### 4.2.2.1 Naturaleza de la Teoría del Triángulo Invertido.

La teoría del Triángulo Invertido propuesta por Andy Freire como lo da a conocer Manzo (2017) detalla que:

“Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes que son: idea, capital y emprendedor.” (p.9)

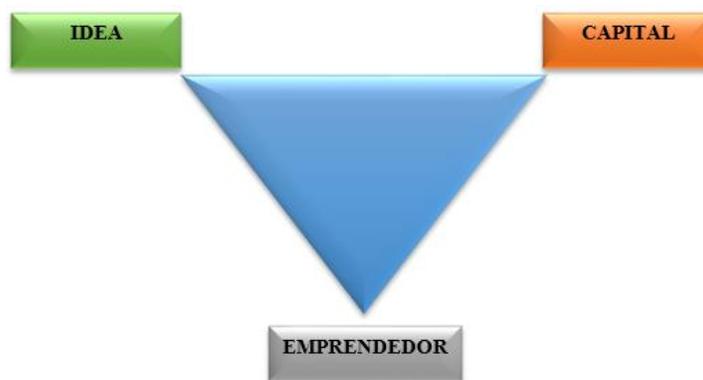


Figura 4.2 Teoría del Triángulo Invertido

Fuente: (Manzo, 2017, p. 9).

Por consiguiente, Castro y Tiuso (2018) definen que:

El triángulo invertido de Andy Freire. Este economista propone un triángulo donde en cada vértice hay una palabra, en el lado izquierdo “proyecto”, derecho “capital” e inferior

“emprendedor”, da una aclaración de cada concepto; parte de que el emprendedor no se debe preocupar por las oportunidades que tienen los demás, sino que lo importante es sentir pasión y gusto por su objetivo. Para esto se refiere a dos tipos de emprendimiento importantes, 1. El proyecto debe ser un concepto claro y consolidado, 2. El dinero es importante, pero si los otros dos conceptos no están claros no se puede garantizar la ejecución del proyecto. (p.27)

#### 4.2.2.2 Características de la Teoría del Triángulo Invertido

Tabla 4.2 *Características y cualidades de un emprendedor*

<i>Cualidad</i>	<i>Descripción</i>
<b>Emancipación</b>	La búsqueda de la libertad y la independencia como principal motivación para emprender
<b>Moderación en la ambición</b>	Todo emprendedor ve el dinero como una consecuencia inevitable, no como un objetivo en sí mismo.
<b>Pasión</b>	Emprender es estar dedicado en mente, cuerpo y alma, todo el tiempo, al proyecto.
<b>Resultados</b>	Los emprendedores sueñan, pero sobre todo hacen, hacen y hacen. Su foco siempre está puesto en lograr resultados concretos.
<b>Espiritualidad</b>	Los emprendedores suelen combinar su trabajo profesional con un profundo trabajo espiritual consigo mismos.
<b>Novicio</b>	El emprendedor muestra una voluntad permanente de aprender.
<b>Disfrute del camino</b>	Es el equilibrio entre la dureza de sortear obstáculos y el placer y el humor de disfrutar cada paso que se da día tras día.
<b>Éxitos compartidos</b>	El emprendedor ve a los integrantes de su equipo como socios y busca formas de compartir con ellos.
<b>Determinación</b>	Toma el tiempo necesario para las decisiones; muestra gran seguridad y firmeza en sus acciones.

<b>Optimismo y sueños</b>	El emprendedor tiene esperanza y una clara visión sobre hacia dónde puede y quiere llevar su futuro y el de su empresa.
<b>Responsabilidad</b>	Asume una responsabilidad incondicional frente a su destino. Igualmente, frente a lo que implica asumir riesgos.

Fuente:(Sena, 2007, p.17)

#### 4.2.2.3 Teoría del Triángulo Invertido desde el enfoque gerencial

Como parte de emprender se ve la necesidad de medir los recursos que se cuenta para determinar el cómo será el comienzo, pero no necesariamente hay que tener todos los recursos para iniciar.

Es por ello que Freire (2004) en cita de Erazo (2018) menciona que:

En el eje del capital, es posible iniciar un negocio sin capital porque se inicia desde el momento en que se concibe la idea. Sin embargo, el capital permite enfrentar tres escenarios: en primer momento poner la empresa en funcionamiento, segundo momento impulsar el desarrollo progresivo, y en último momento reducir los riesgos. A partir del capital inicial se adquieren los activos fijos y circulantes, la mano de obra, las instalaciones, entre otros para poner una empresa en funcionamiento. Luego, a través del capital guardado en ahorro se pueden sugerir planes de desarrollo y expansión para acaparar nuevos sectores. Y finalmente, se pueden reducir los riesgos ya que se tiene cierto dinero destinado a enfrentar inconvenientes financieros. (p.31)

Tabla 4.3 *Enfoques relacionados a la creación de las empresas*

<b>Enfoque</b>	<b>Descripción</b>
<b>Económico</b>	Consiste en una racionalidad económica y aversión al riesgo, en este enfoque sostiene que las personas, poseen aptitudes iguales para pasar de ser un trabajador a ser un empresario desempeñando sus respectivas labores y viceversa.
<b>Psicológico</b>	Este enfoque determina o separa características y rasgos de los que son y los que no son emprendedores, de igual manera perfilar los empresarios que son exitosos y los que no lo son.
<b>Sociocultural</b>	Indica que la determinación de crear empresa y de ser un empresario depende de factores externos y/o del entorno
<b>Gerencial</b>	Algunas teorías, enfocan al emprendedor, como la persona que se diferencia de los de los demás no solo por sus ideales, sino evidentemente, por sus aptitudes y actitudes, quien desarrolla potenciales más allá de lo convencional o de lo tradicional.

Fuente: (Chocontá Cortés & Ortega 2015, p. 55).

### **4.3 Conceptualización**

La conceptualización puede considerarse como una representación abstracta y simplificada de lo que cada persona sabe sobre un tema o el mundo en general y que, por alguna razón, desea representar. En realidad, esa representación que se realiza es lo que la persona sabe, y en ella se expresan conceptos desde el punto de vista de las relaciones verbales con otros conceptos y sus respectivos ejemplos; con relaciones jerárquicas que implican el establecimiento de un objeto para una o más categorías. (Concepto Definición, 2019).

Hay varios factores que en la mente de las personas constituyen a un emprendedor, no siempre tendremos las mismas respuestas o componentes a la estructura de un emprendedor. Por lo tanto, se deben analizar y mencionar diferentes perspectivas y pensamientos de los que se pueden extraer diferentes conceptos para poder solidificar una mejor percepción de lo que constituye a un emprendedor, antes de poder dimensionar los diferentes rasgos de un emprendedor.

Según Luhmann (1987): El proceso de individualización es para Luhmann el aumento de la interpenetración entre el sistema social y el psicológico, proceso que a su vez crea nuevas libertades y obligaciones, o como él lo llama, nuevos momentos de exclusión e inclusión. (Citado por Pfeilstetter, 2011)

Es por ello por lo que Pfeilstetter (2011) menciona que: La creciente diferenciación funcional de la sociedad en un conjunto de sistemas horizontales como la política, la economía, el derecho, la religión etc. son el clima en el que puede prosperar la acción del sujeto que ya no depende de sólo un sistema social cuya lógica determina todos los miembros de la sociedad tradicional. Esa liberación de los individuos es la precondition estructural de que los sujetos puedan ser posibles protagonistas del cambio social y no sólo los colectivos. El emprendedor es un agente que utiliza esa independencia que le proporciona la sociedad funcionalmente diferenciada, para relacionarse con todos estos sistemas sociales en beneficio propio. (Pfeilstetter, 2011).

Finalmente, para Rodríguez-Sedano (1999) otra característica del empresario-emprendedor es su sentido proyectivo de la realidad entendido como capacidad eficaz y decidida de construir el futuro. El carácter evolutivo del capitalismo y su tendencia al crecimiento sintonizan con el perfil transformador y dinamizador del emprendedor que cambia unos bienes de orden superior en otros de orden inferior. (citado por Alda, 2019)

Algunas perspectivas de los rasgos específicos de un emprendedor de las cuales se están sometiendo a investigación, son las siguientes:

#### **4.3.1 Apertura al cambio**

La Real Academia Española (2021) define la acción de adaptar como: “Hacer que un objeto o mecanismo desempeñe funciones distintas de aquellas para las que fue construido.” El cambio es una constante con la que los emprendedores deben luchar, es por ello por lo que el emprendedor debe saber adaptarse al cambio. Moldearse conforme a la situación que se presente, demostrara no solamente ser resiliente, sino que también a aumentar las probabilidades del éxito de un emprendimiento. La apertura al cambio de un emprendedor es lo que hace al emprendedor, adaptable.

El emprendedor debe asumir el cambio lo cual puede percibirse como un riesgo, según Baty (1990), el riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un “tomador de riesgos” que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución. (citado por Alcaraz Rodríguez, 2011)

Así mismo, el no poder acoplarse al cambio puede ser uno de los factores que inducen a un emprendedor al fracaso. Según Trías de Bes (2007), los estudios más optimistas muestran que solo el 50% de las nuevas empresas sobreviven a los primeros tres años, mientras los más pesimistas elevan al 95% las iniciativas nuevas que fracasan antes del quinto año de vida. A pesar de estos guarismos, la mayoría de los estudios se han centrado en el análisis del éxito emprendedor y son menos los que profundizan en los determinantes del fracaso. Sirva como ejemplo que tan solo un

0.02% de los textos de empresa se dedican a analizar por qué los emprendedores fracasan. (Fuentelsaz & González, 2015)

#### **4.3.2 Auto Engrandecimiento**

La conducta que puede estar presente en los estudiantes emprendedores puede señalarse como el auto engrandecimiento. La Real Academia Española (2021) define el engrandecimiento como: “Ponderación o exageración de algo.” En el momento de emprender, el auto engrandecimiento por concepto se puede entender como la exageración del mismo emprendedor como imagen de éxito. Elevando a un grado o dignidad superior a lo que realmente es o percibido por su entorno.

El auto engrandecimiento puede ser otro de los factores por las que los emprendimientos fracasan. Como menciona Fuentelsaz & González (2015), la mayoría de los estudios se han centrado en el análisis del éxito emprendedor y son menos los que profundizan en los determinantes del fracaso. Sirva como ejemplo que tan solo un 0.02% de los textos de empresa se dedican a analizar por qué los emprendedores fracasan. (Fuentelsaz & González, 2015).

Como anteriormente se menciona, son pocos los estudios que proporcionan indicadores de porque un emprendimiento puede fracasar. Para ello muchas investigaciones recurren al proyecto GEM. Según Fuentelsaz y Gonzales (2015), uno de los principales objetivos del proyecto es el de facilitar las comparaciones entre países o regiones, por lo que utiliza para ello medidas homogéneas que se han ido perfeccionando con el paso del tiempo. GEM proporciona información sobre distintos indicadores relacionados con el emprendimiento en las naciones participantes, así como una descripción de sus características y su relación con el desarrollo económico. (Fuentelsaz & González, 2015).

No obstante, es difícil apuntar que el auto engrandecimiento sea en sí, el factor por lo que fracasa un emprendimiento. Estudios profundos se tendrían que realizar de forma regular y entender cómo afecta esta característica a un emprendedor.

### **4.3.3 Rasgos de Personalidad**

La personalidad abarca tanto la conducta manifiesta como la experiencia privada de la persona (sus pensamientos, deseos, necesidades, recuerdos...). Se trata de algo distintivo y propio de cada persona, pues, aunque existan algunos “tipos de personalidad”, lo cierto es que cada persona es única, como también lo es su personalidad. (Mitjana, 2021)

McClelland (1971) citado por Kuriloff y Hemphill (1983), así como por Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C. (DEMAC, 1991) señala que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en él la primera es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones. Además, estos autores mencionan algunas más que podrían estar consideradas en las anteriores: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear. Alcaraz Rodríguez, (2011)

Como Rodríguez (2011) menciona: “no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho.” Por lo tanto, es complicado definir solo una serie de características que constituyen al emprendedor, ya que estas pueden ser pocas, pero bien desempeñadas por parte de la persona

## V. METODOLOGÍA Y PROCESOS

### 5.1 Congruencia Metodológica

En este capítulo se incluye información pertinente al diseño que se desarrollara en la investigación, identificación de la población, selección de la muestra, unidad de análisis, instrumentos aplicados, técnicas y fuentes de información, todo de acuerdo a las necesidades de la investigación.

Tabla 5.1 *Congruencia Metodológica*

Título de la investigación	Preguntas de investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos
Perfil Del Emprendedor De Ceutec, Desde La Perspectiva De Los Estudiantes De Penúltimo Y Último Año De Administración De Empresas (Ceutec Tegucigalpa)	P.1 ¿¿Cómo Indagar la adaptación al cambio de los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?	Realizar un diagnóstico del perfil del emprendedor de los estudiantes de penúltimo y último año de administración de empresas de Ceutec, Tegucigalpa, mediante la apertura al cambio, el auto engrandecimiento y los rasgos de la personalidad, con la finalidad de características el perfil de los emprendedores de Ceutec.	Indagar la adaptación al cambio de los estudiantes de Ceutec que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración.
	¿Cómo se puede describir la variable auto engrandecimiento para los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?		Describir el auto engrandecimiento de los estudiantes de Ceutec que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración
	P.3 ¿Cuáles son los rasgos de personalidad que tienen los estudiantes de penúltimo y último año de Ceutec Tegucigalpa?		Identificar cuáles son rasgos de personalidad del estudiante de Ceutec que se encuentran en último y penúltimo año orientados a la carrera de administración.

## 5.2 Operacionalización De Variables

En la siguiente tabla se estará presentando la forma de Operacionalización del proyecto midiendo cada una de las variables, mostrando su definición conceptual y cumpliendo con cada uno de los indicadores establecidos, para el desarrollo de la herramienta del levantamiento de datos.

Solís (2013), afirma que:

El paso de una variable teórica a indicadores empíricos verificables y medibles e ítems o equivalentes se le denomina operacionalización, que la operacionalización se fundamenta en la definición conceptual y operacional de la variable y que cuando se construye un instrumento, el proceso más lógico para hacerlo es transitar de la variable a sus dimensiones o componentes, luego a los indicadores y finalmente a los ítems o reactivos y sus categorías. (Hernández, 2014, p. 211).

Tabla 5.2 *Operacionalización de Variables*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems
Apertura al cambio	El emprendedor debe asumir el cambio lo cual puede percibirse como un riesgo, según Baty (1990), el riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un “tomador de riesgos” que pondera los beneficios y asume	Proceso de como determinar el nivel de Apertura al cambio que poseen los estudiantes de último y penúltimo año, con el fin de obtener información fiable y predecible mediante las destrezas del administrador, habilidades para adaptarse al cambio y la capacidad de implementar innovaciones,	• Destrezas como emprendedor.	<b>P (1 - 3)</b>
			• Habilidad para adaptarse al cambio	<b>P (4 - 7)</b>
			• Capacidad de implementar innovación	<b>P (8 - 10)</b>

	los peligros que son inherentes a su consecución. (Alcaraz Rodríguez, 2011)	enfrentando los obstáculos con resiliencia constante.		
<b>Auto engrandecimiento</b>	El auto engrandecimiento puede ser otro de los factores por los que los emprendimientos fracasan. Como menciona Fuentelsaz & González (2015), la mayoría de los estudios se han centrado en el análisis del éxito emprendedor y son menos los que profundizan en los determinantes del fracaso. Sirva como ejemplo que tan solo un 0.02% de los textos de empresa se dedican a analizar por qué los emprendedores fracasan. (Fuentelsaz & González, 2015).	Consiste en determinar el nivel de crecimiento personal que puede tener cada emprendedor al aplicar el locus de control interno y utilizar eficazmente los recursos disponibles estableciendo autoevaluaciones para realizar cambios y desarrollando destrezas de autoaprendizaje que le permitan alcanzar el crecimiento propio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar Locus de control interno</li> <li>• Habilidades para usar recursos existentes.</li> <li>• Habilidad de autoevaluarse.</li> <li>• Destrezas de autoaprendizaje.</li> </ul>	<p><b>P (11 – 14)</b></p> <p><b>P (15 – 17)</b></p> <p><b>P (18 - 19)</b></p> <p><b>P (20 – 23)</b></p>

<b>Rasgos de personalidad</b>	Para González (2013) la personalidad se encuentra dentro del estudio del campo de la psicología, y se puede explicar desde varias funciones, en primer lugar, permite conocer de forma aproximada los motivos que llevan a un individuo a actuar, a sentir, a pensar y a desenvolverse en un medio; por otro lado, la personalidad permite conocer la manera en la cual una persona puede aprender del entorno. (González, 2013)	Determinar las habilidades necesarias que se consideran para un emprendedor con el objetivo de hacer un concepto universal de los rasgos y habilidades de este. Buscar las destrezas que un emprendedor debe tener y como un emprendedor puede desarrollar su eficacia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades de comunicación.</li> <li>• Habilidades para tomar buenas decisiones empresariales.</li> <li>• Poder de Liderazgo</li> <li>• Destreza para buscar respuestas activamente.</li> <li>• Lleva acabo negociaciones eficaces.</li> </ul>	<p><b>P (24 – 26)</b></p> <p><b>P (27 – 29)</b></p> <p><b>P (30- 32)</b></p> <p><b>P (33 – 35)</b></p> <p><b>P (36 – 38)</b></p>
-------------------------------	--	---	--	--

### 5.3 Enfoque De La Investigación

Hernández (2010) afirma: “Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión para lograr un mayor entendimiento del fenómeno estudiado” (p. 546).

Según lo antes expuesto, la siguiente investigación tiene como enfoque mixto ya que se utilizarán métodos de Investigación cuantitativos y cualitativos, en vista del tipo de enfoque se utilizará una estrategia para la obtención de datos de forma directa, es decir con una estrategia de campo.

## **5.4 Alcance De La Descripción**

Hernández (2014) Afirma: “Los Estudios descriptivos Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.” (p. 80).

Tomando el objetivo general se puede identificar que el alcance de la investigación es descriptivo, ya que el objetivo es describir cómo debería ser el perfil de los emprendedores desde la perspectiva de los rasgos de personalidad de los estudiantes de último y penúltimo año de administración de Ceutec Tegucigalpa.

## **5.5 Diseño De La Investigación**

El concepto experimento consultando el diccionario tiene varios significados; uno de ellos es el que establece que experimentar es el modo de aprender algo cuando de forma sistemática variamos unas condiciones y obtenemos unos efectos. En términos muy simples, experimentar es cambiar algo y esperar qué sucede. (PINA, 1998). Basándose en esta realidad se puede acertar que la investigación tiene un diseño de carácter No Experimental, ya que no se manipulará ninguna variable independiente. El estudio será de tipo Transversal, ya que es un estudio observacional de la información que se recopile de los estudiantes de último y penúltimo año de CEUTEC de Tegucigalpa.

### **5.5.1 Población**

El primer paso en toda investigación estadística consiste en fijar el conjunto de elementos que queremos estudiar, que llamaremos población o universo. Cada elemento de la población se

denomina individuo o unidad estadística. Llamaremos muestra a un conjunto limitado extraído de la población, con el objeto de reducir el número de experiencias. (Pino, 2008)

De Conceptos (2021) establece que se habla de población como el número de habitantes que integran un estado ya sea el mundo en su totalidad, o cada uno de los continentes, países, provincias o municipios que lo conforman; y puede referirse también a aquel acto poblacional que significa dotar de personas a un lugar. (DeConceptos, 2021)

En el mes de mayo del 2020, el Centro Universitario Tecnológico de Unitec reporta que el centro universitario tiene una población de 634 estudiantes en Tegucigalpa, de los cuales el enfoque de estudio estará en los que están por graduarse en su último año de estudio

### **5.5.2 Marco Muestral**

Hernández, Fernández y Baptista (2014), define el marco muestral como “el marco de referencia que nos permite identificar físicamente los elementos de la población, así como la posibilidad de enumerarlos y seleccionar las unidades muestrales”. (p.185).

Para lo cual, el caso de estudio de la presente investigación, el marco muestral permitirá identificar con mayor precisión los elementos a considerar en la selección y cantidades de las unidades muestrales, que estarán enfocadas en los registros de matrícula de estudiantes de la licenciatura en administración de empresas de último y penúltimo año. El presente estudio considerará específicamente los alumnos matriculados en CEUTEC Tegucigalpa.

### 5.5.3 Muestreo

“Toda investigación debe ser transparente, así como estar sujeta a crítica y réplica, y este ejercicio solamente es posible si el investigador delimita con claridad la población estudiada y hace explícito el proceso de selección de su muestra. (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p. 170).

Entonces, el muestreo tiene por objetivo estudiar las relaciones existentes entre la distribución de una variable “y” en una población “z” y la distribución de esta variable en la muestra a estudio. (Hernández, et at, 2006) en cita de (Otzen y Manterola, 2017, p.227)

Tabla 5.1 *Pasos Del Proceso De Muestreo*

<b>Pasos del Proceso de Muestreo</b>
<b>Determinar la Población y los Parámetros Pertinentes</b>
<b>Escoger el Marco apropiado de Muestreo</b>
<b>Escoger entre el muestreo probabilístico y el muestreo no probabilístico</b>
<b>Escoger un Método de Muestreo</b>
<b>Escoger el tamaño necesario de la Muestra</b>
<b>Seleccionar la manera de Reunir la Información</b>
<b>Validar la Muestra</b>
<b>Analizar los datos y presentar los resultados</b>

Fuente: Weiers, 1994, p.101.

En la investigación a realizar referente al perfil de emprendedores, el tipo de muestreo a utilizar es muestreo no probabilístico por conveniencia.

Según Malhotra (2008): “muestreo no probabilístico no se basa en el azar, sino en el juicio personal del investigador para seleccionar a los elementos de la muestra. El investigador puede decidir de manera arbitraria o consciente qué elementos incluirá en la muestra.” (p. 340).

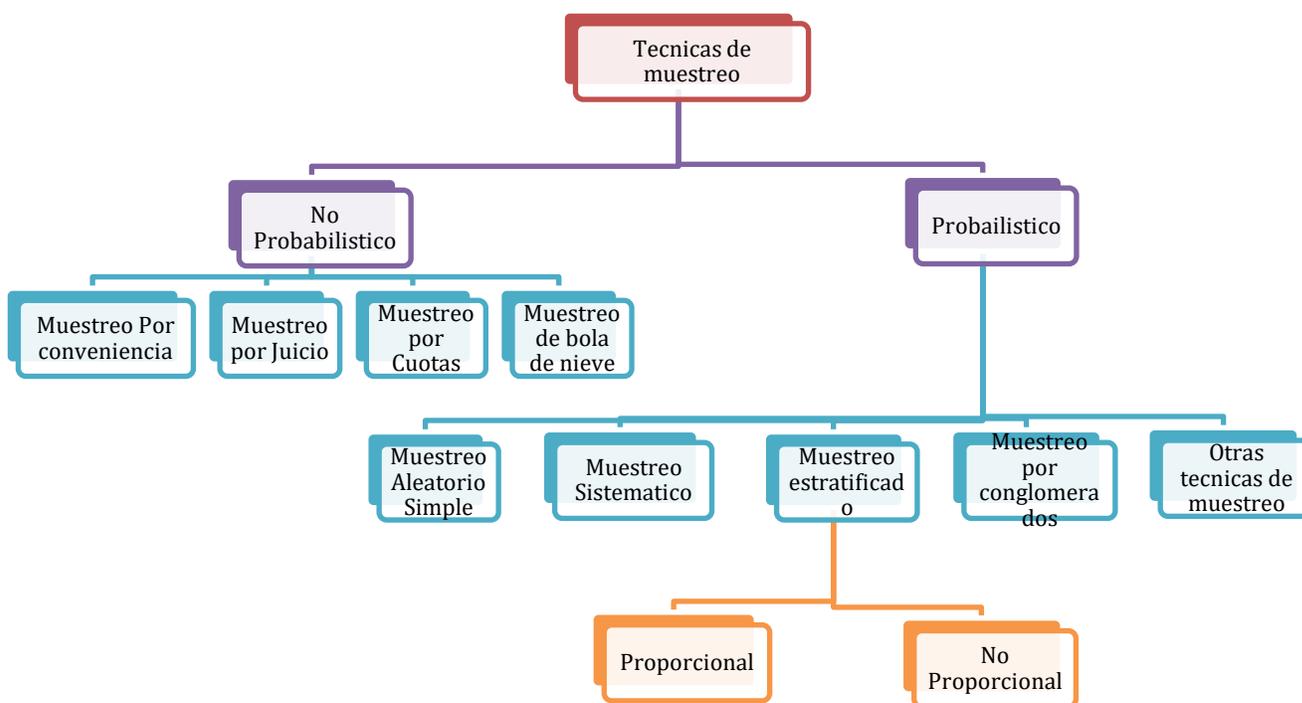


Figura 5.1 Clasificación de las técnicas de muestreo tomado de (Malhotra, 2008, p.340)

### 5.5.4 Muestra

Malhotra (2008) afirma: “una muestra es un subgrupo de la población, que se selecciona para participar en el estudio.” (p. 335).

La fórmula que se utiliza para el cálculo de la muestra es la siguiente:

La nomenclatura es la siguiente:

<b>Descripción y significado</b>	
<b>n</b>	Tamaño de la muestra
<b>N</b>	Total, de la Población
<b>P</b>	Proporción Proporcional de ocurrencia de un evento
<b>Z</b>	Nivel de Confianza
<b>Q</b>	Proporción Proporcional de ocurrencia de un evento
<b>E</b>	Error Muestral

<b>Datos</b>	
<b>n=</b>	92
<b>N=</b>	634
<b>P=</b>	50%
<b>Z=</b>	1.645, Respectivamente 90%
<b>Q=</b>	50%
<b>E=</b>	0.08

Estimación de números de alumnos muestral

$$n = \frac{(1.645)^2 (634)(0.50)(0.50)}{(634-1)(0.08)^2 + (1.645)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{428.9049625}{4.72770625}$$

$$n = 90.72157613$$

$$n = 91$$

Tamaño de la muestra es 92 estudiantes

## VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS.

El siguiente capítulo tiene como finalidad conocer los resultados obtenidos y el análisis de datos recopilados por medio de los instrumentos utilizados en la recolección de los mismos, dicha herramienta fue presentada a los estudiantes de administración de Ceutec de último y penúltimo año, con el fin de conocer el perfil de los emprendedores bajo las variables de apertura al cambio, auto engrandecimiento y rasgos de personalidad quienes han proporcionado información valiosa y necesaria para determinar a mayores rasgos el perfil del emprendedor de Ceutec desde la perspectiva de los estudiantes de administración de empresas.

### 6.1 Datos demográficos de los encuestados

A continuación, se mostrará los datos demográficos de los estudiantes de la carrera de administración de empresas quienes fueron claves para el levantamiento de datos.

¿Edad de los encuestados?

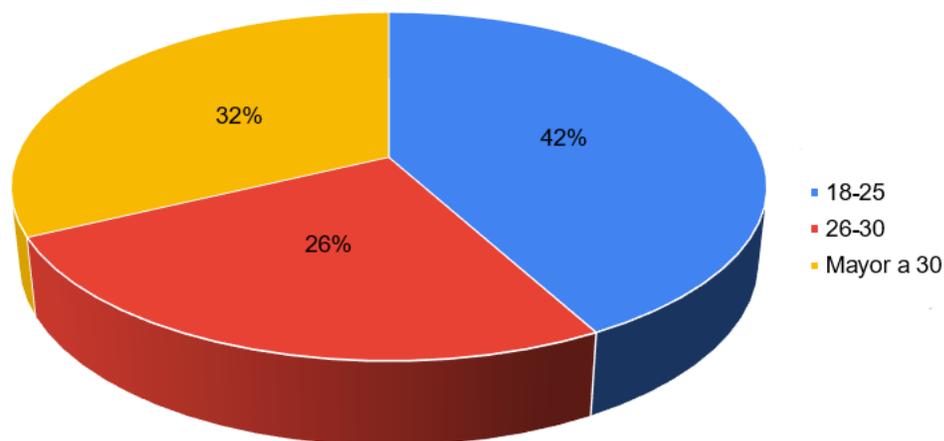


Gráfico 6.01: Rangos de edades de los encuestados

Con respecto a los resultados hemos identificado que el 32% de los encuestados son mayores a 30 años de edad, el 26% se encuentran en un rango de 26 a 30 años y un 42% jóvenes de 18 años a 25 años de edad, rangos que son excelentes para iniciar a emprender e identificar el perfil de un emprendedor

¿Genero de los encuestados?

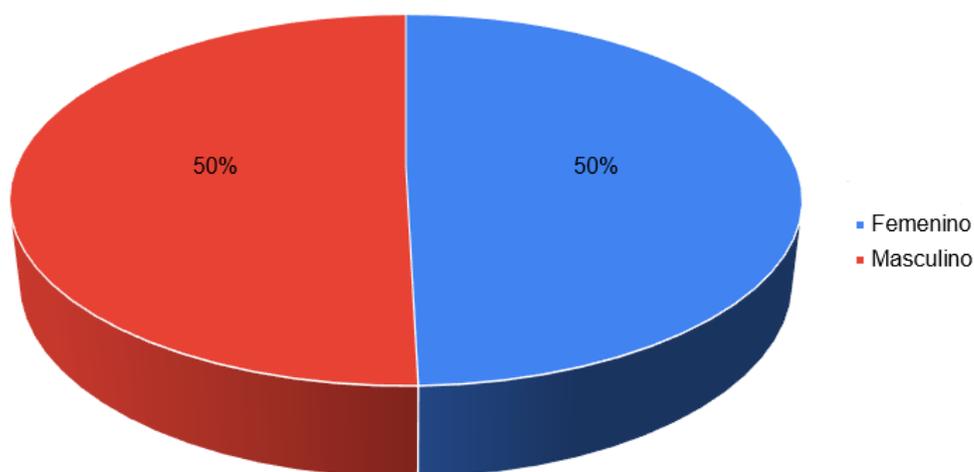


Gráfico 6.02: genero de los estudiantes encuestados

Según la gráfica muestra que el 50% de los alumnos que participaron en el levantamiento de datos son mujeres y el otro 50% son hombres.

¿Qué año está cursando? (¿Finalizar la encuesta si la respuesta es otra a penúltimo o último año?)

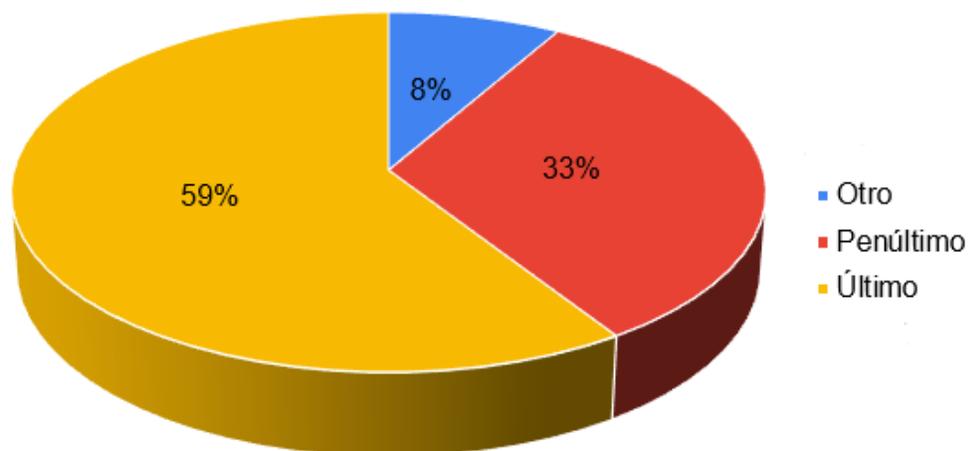


Gráfico 6.03: Nivel académico

Según los datos obtenidos se ha identificado que el 59% de los estudiantes pertenecen a último año y el 33% al penúltimo año de la carrera de administración de empresas.

¿Labora actualmente?

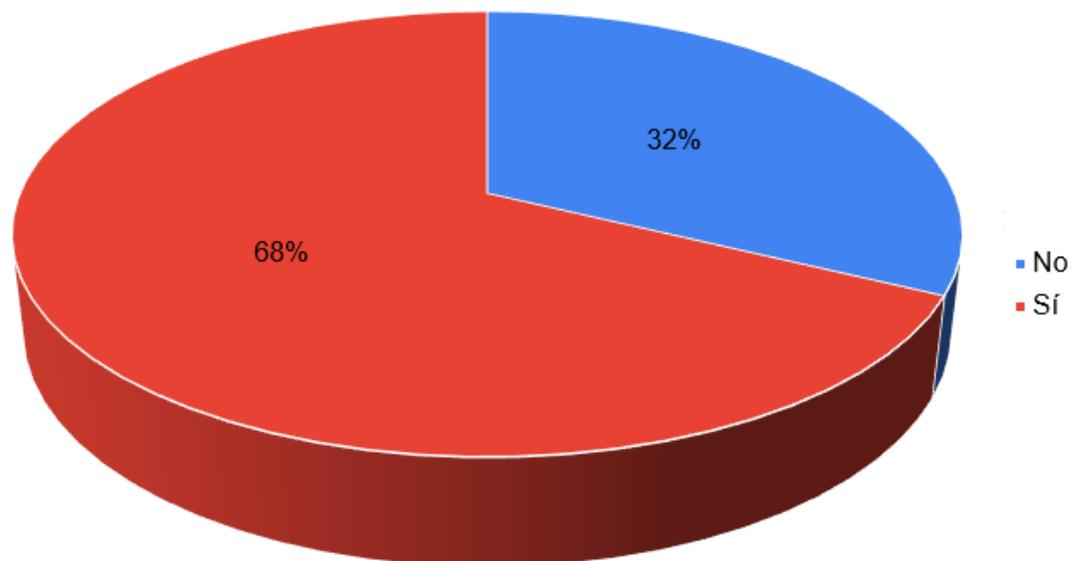


Gráfico 6.04: Estado Laboral

Según los datos obtenidos la encuestados reflejan que el 68% de los estudiantes se encuentran laborando a diferencia del 32 % de los alumnos no están laborando actualmente.

## 6.2 Apertura al cambio.

A continuación, conoceremos que efectivamente el cambio es una constante con la que los emprendedores deben luchar, es por ello por lo que el emprendedor debe saber adaptarse al cambio. Se realizó una serie de preguntas a los estudiantes indagando sobre qué tan abiertos está en la apertura al cambio.

Califique por su grado de importancia, (1 el menor puntaje y 5 el mayor). ¿Cuál de las siguientes destrezas necesita un emprendedor?

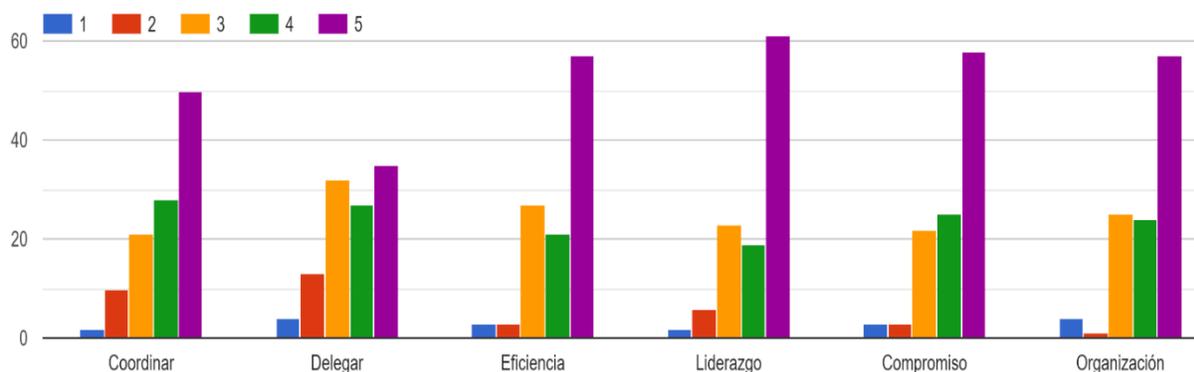


Gráfico 6.1 destrezas que tiene un emprendedor

Según los datos obtenidos se identificaron 3 destrezas que predominan en el perfil de un emprendedor según los estudiantes de la carrera de administración de empresas de último y penúltimo año como ser: la eficiencia, el compromiso y el liderazgo.

¿Cuál de estas Habilidades se considera que usted posee como futuro Emprendedor?

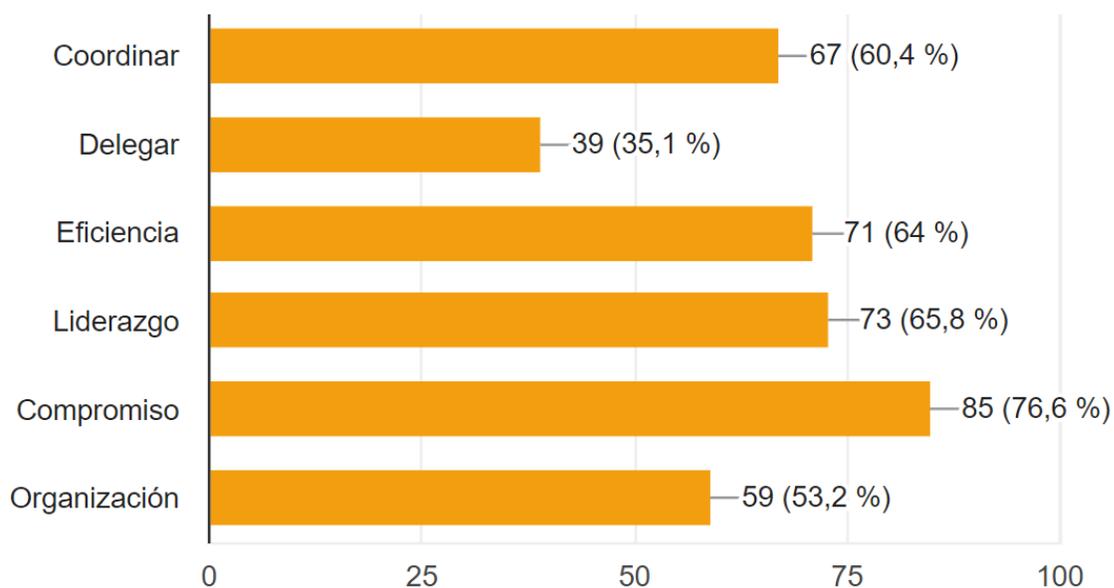


Gráfico 6.2 Habilidades del emprendedor de Ceutec

Según los resultados se identificó que el 76.6% de los estudiantes de último y penúltimo año cuentan con la destreza de asumir compromisos y el 65.8% de los estudiantes tienen la destreza de liderar, en cambio solo el 35.1% de los estudiantes cuentan con la destreza de poder delegar.

¿Considera que la licenciatura de administración de empresas le está permitiendo desarrollar las habilidades antes mencionadas (¿Coordinar, Delegar, ¿Eficiencia, Liderazgo, Compromiso, Organización?

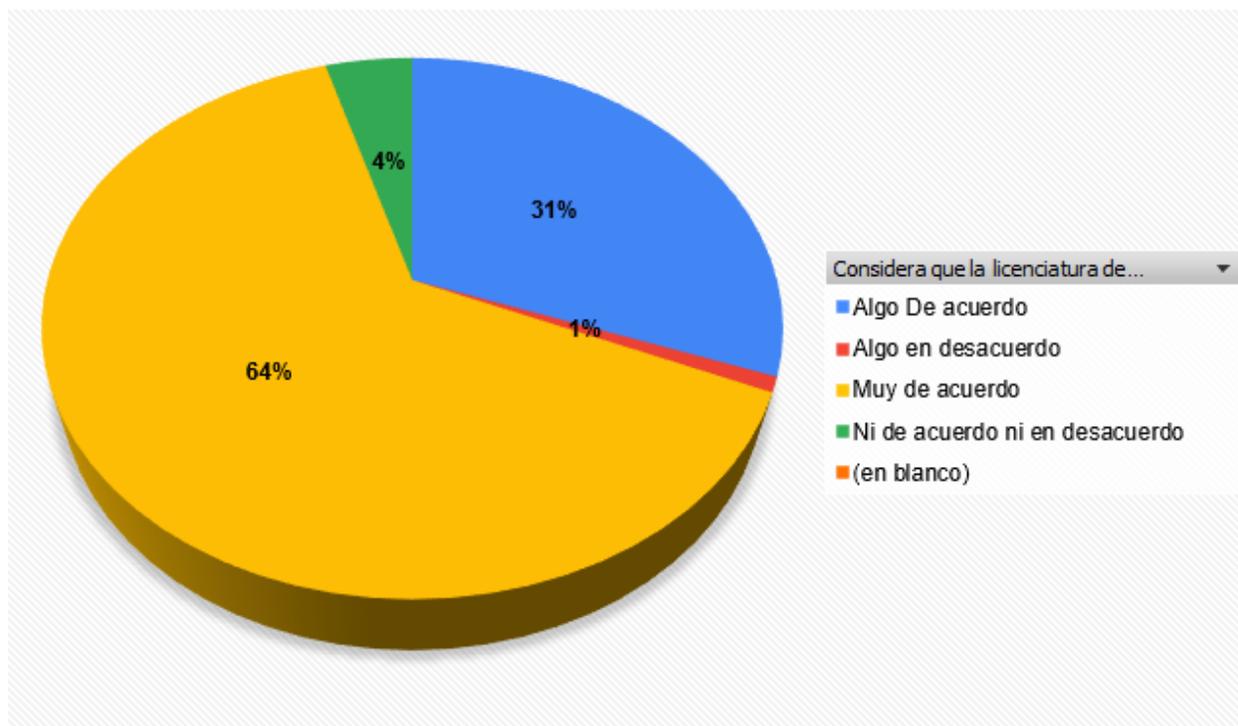


Gráfico 6.3 Desarrollo de habilidades

El 64% de los estudiantes están muy de acuerdo y el 31% de los alumnos de la carrera de administración de empresas de penúltimo y último año están algo de acuerdo en que la carrera de administración de empresas de CEUTEC está desarrollando o estimulando dichas habilidades.

Como estudiante de la Licenciatura de administración de empresas usted será un emprendedor. ¿Qué tan preparado está para enfrentar cambios como emprendedor?

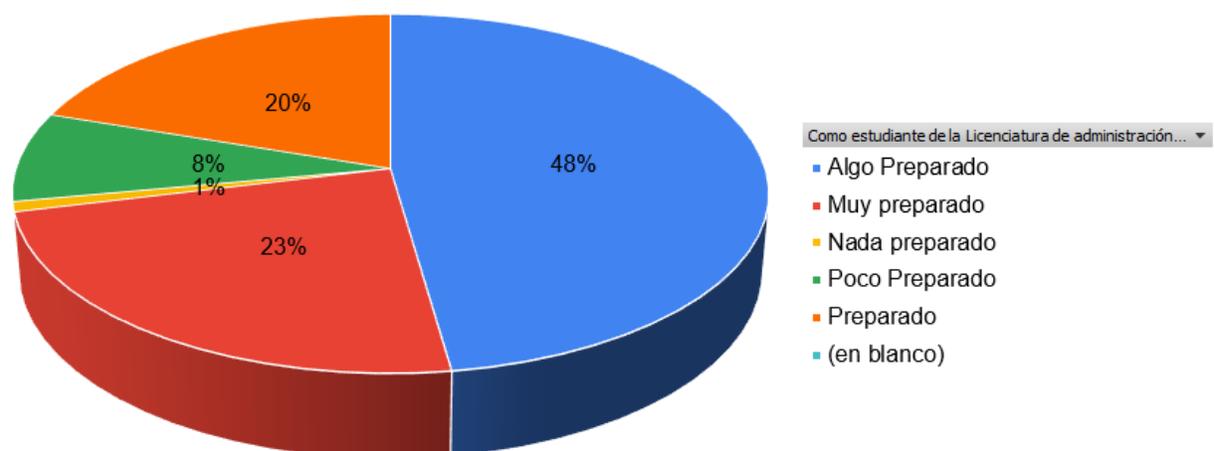


Gráfico 6.4 Nivel de preparación

El 23% de los estudiantes se siente muy preparado para enfrentar cambios como emprendedor al igual que el 20% se siente preparado, en cambio el 8% mencionan que se sienten poco preparados.

¿Cuál es su reacción frente a los efectos económicos y sociales?

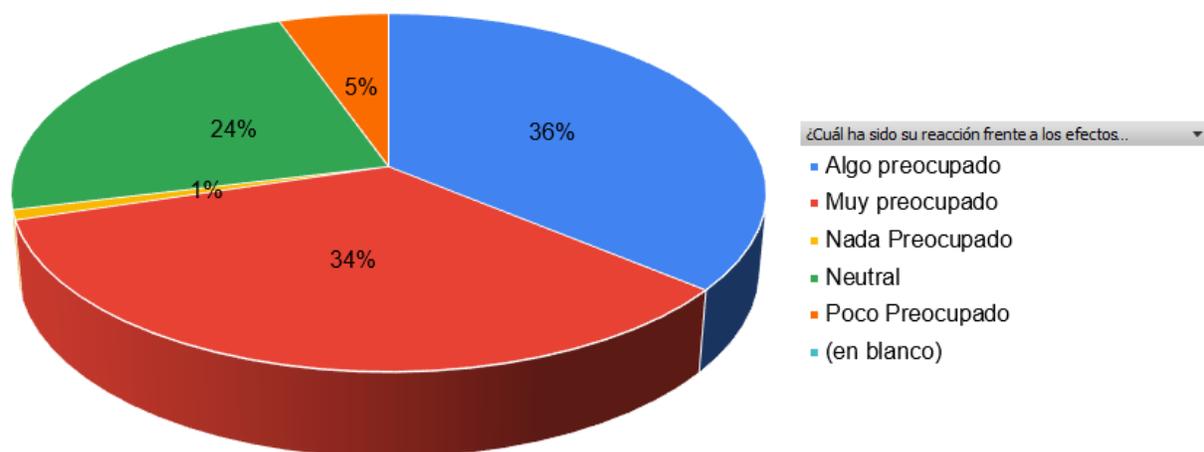


Gráfico 6.5 Adaptación al cambio

El 36% de los estudiantes indicaron que se sienten preocupados ante los efectos económicos y sociales que puedan suceder, en cambio el 5% de los estudiantes el nivel de preocupación ante estos efectos es bajo.

¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio?

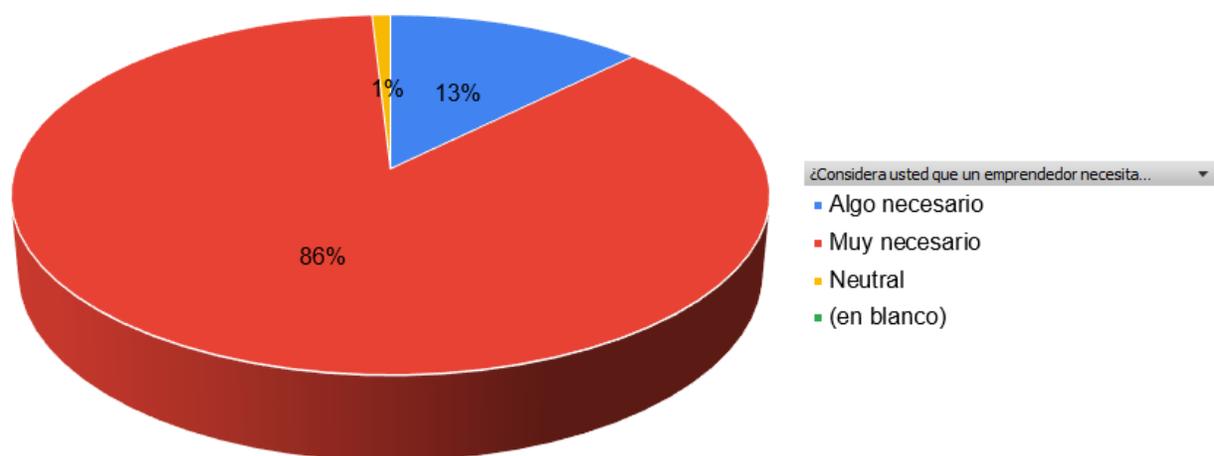


Gráfico 6.6 Necesidad de habilidades para adaptarse al cambio

Según los resultados obtenidos el 86% de los estudiantes de la carrera de administración de empresas de último y penúltimo año mencionan que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio.

¿Cuándo se encuentra en una situación cambiante en su entorno social, político o familiar cuál es su reacción?

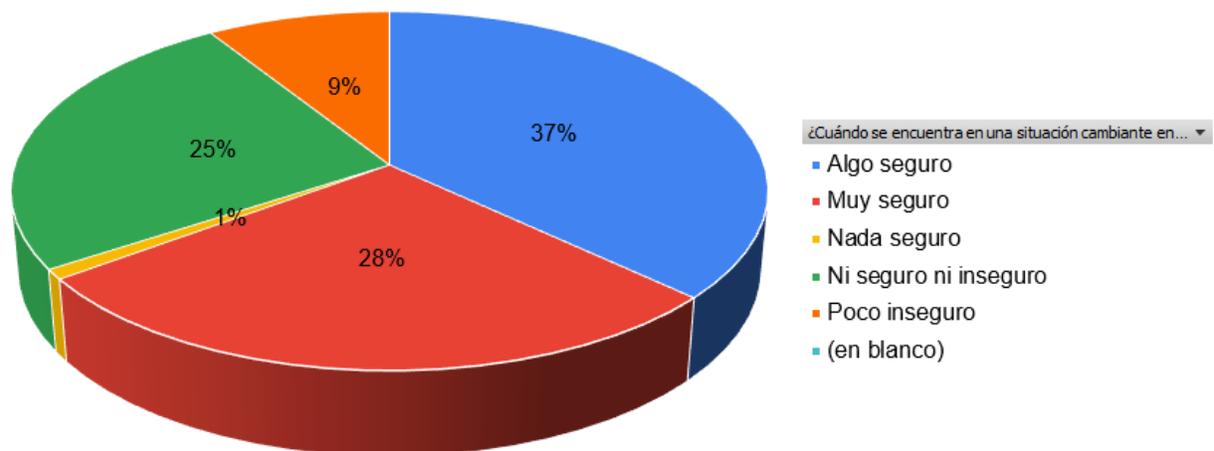


Gráfico 6.7 Cambios en el entorno

El 28% de los estudiantes mencionan que su reacción ante entornos cambiantes como social, político o familiar, su reacción es muy segura, en cambio el 9% de los estudiantes ante este tipo de situaciones se sienten inseguros.

¿Se considera una persona innovadora?

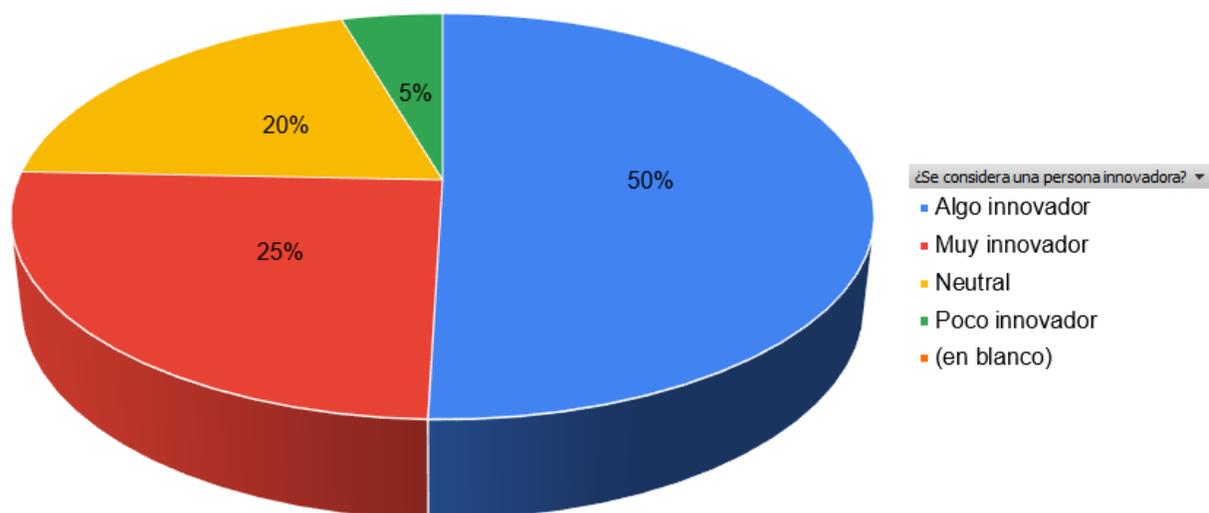


Gráfico 6.8 Capacidad de Innovar

Según los resultados obtenidos, el 25% de los estudiantes se consideran personas muy innovadoras al igual que el 50% se sienten algo innovadores, en cambio el 20% neutral.

¿Estoy cómodo compartiendo con personas que tienen ideas diferentes a las mías?

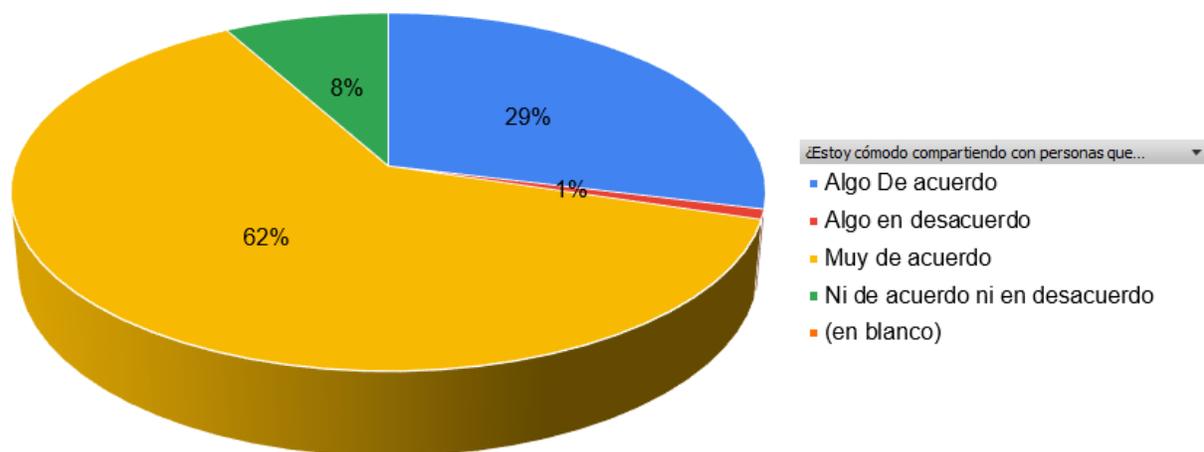


Gráfico 6.9 Nivel de Adaptación

Según los resultados el 62% de los estudiantes se sienten muy cómodos compartiendo con personas que tienen ideas diferentes en cambio el solo el 8% está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

¿Estoy siempre alerta a las tendencias tecnológicas y del negocio?

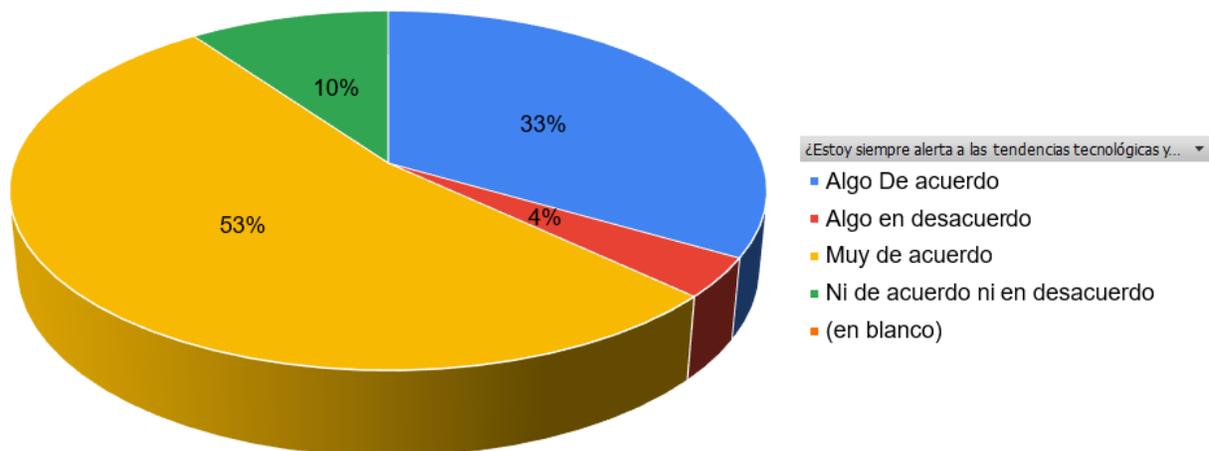


Gráfico 6.10 Nuevas tendencias tecnológicas

El 53% de los encuestados señalan que se encuentran muy de acuerdos en estar alertas a nuevas tendencias tecnológicas que puedan ayudar al negocio. Diferente al 4% de los estudiantes están algo en desacuerdo en estar pendientes de nuevas tendencias tecnológicas que puedan apoyar el desarrollo del emprendimiento.

### 6.3 Autoengrandecimiento

¿Mantengo el control de la situación, ante cambios inesperados en mis planes?

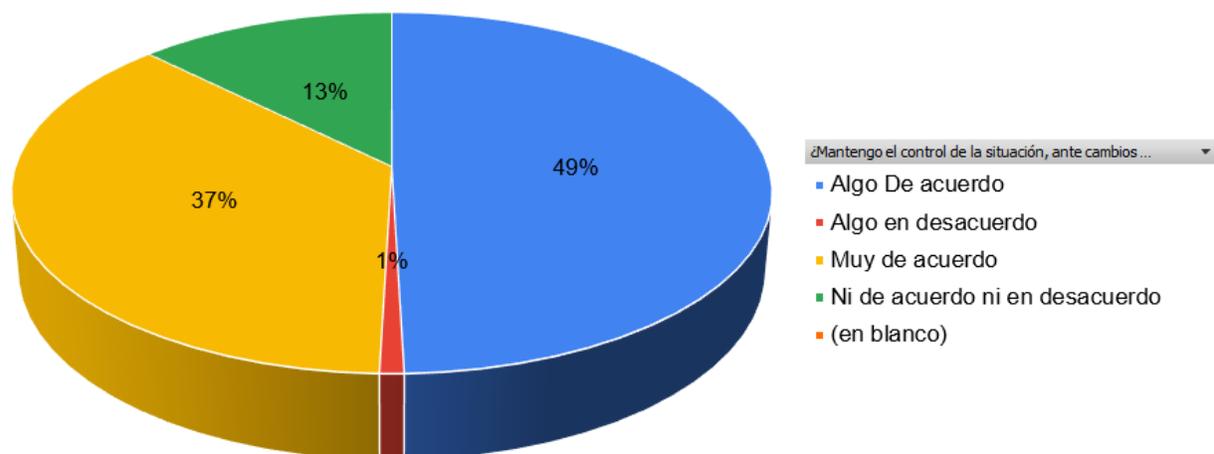


Gráfico 6.11 Mantener el control

El 49% de la población encuestada corresponde al inciso algo de acuerdo sobre mantener el control de la situación ante los cambios inesperados de sus planes esto indica que las personas tienen autocontrol en las decisiones y resiliencia en diferentes situaciones, por otra parte, el 37% hace referencia a muy de acuerdo, el 13% concierne al apartado ni de acuerdo ni en desacuerdo y por último el 1% algo en desacuerdo lo que indica que son pocas las personas que no tienen control en las situaciones de cambio.

¿Siento que mis logros están relacionados con lo que hago o dejo de hacer?

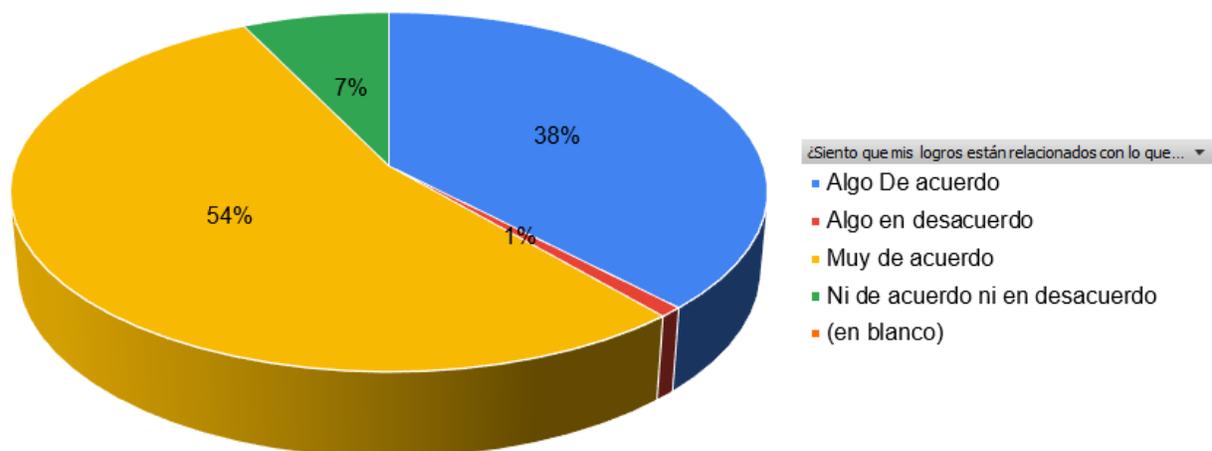


Gráfico 6.12 Resultados de logros

Según los resultados el 54% de los estudiantes mencionan que están muy de acuerdo con lo que hacen y no dejan de hacer relacionado con los logros propios, el 38% se basa algo de acuerdo como el porcentaje en segunda posición como respuesta a la interrogante dadas por los encuestados el 7% indica ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 1% algo en desacuerdo que corresponde a la población que no consideran que los logros están relacionados con lo que hacen y no dejan de hacer.

¿Considero que algunas cosas suceden a causa del destino?

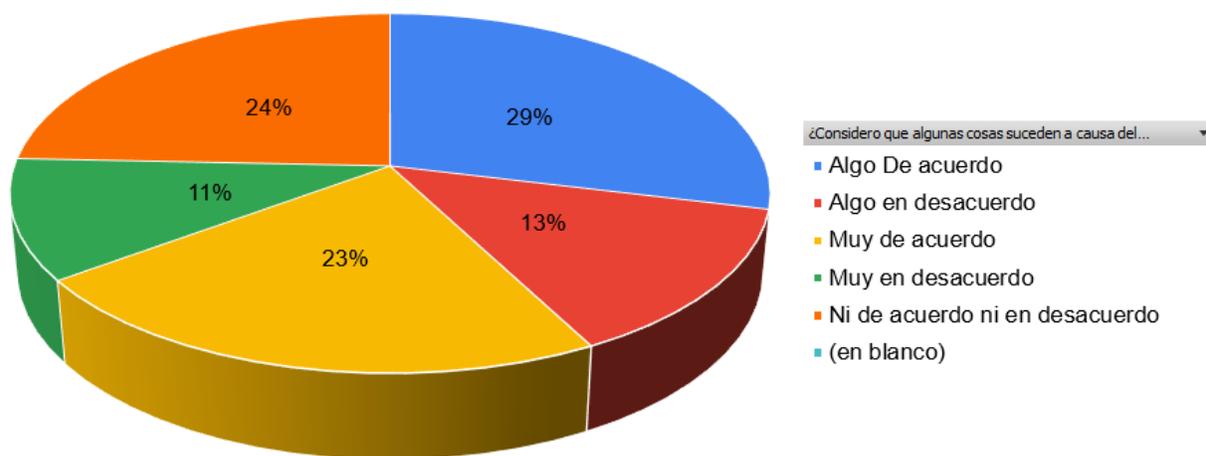


Gráfico 6.13 El destino

El 29% de la población encuestada corresponde al ítem algo de acuerdo lo que los estudiantes consideran que no siempre las cosas suceden por razón del destino, el 24% se basa ni de acuerdo ni en desacuerdo, como el porcentaje que tiene mayor porcentaje lo que indica que los participantes no creen y a la vez sí que algunas cosas suceden por el destino, por otra parte el 23% está muy de acuerdo que las cosas si ocurren por el destino, el 13% indica algo en desacuerdo y el 11% muy en desacuerdo que piensan que las cosas no suceden por el destino sino por otros factores.

¿Considero que el éxito profesional suele estar relacionado con la calidad de educación?

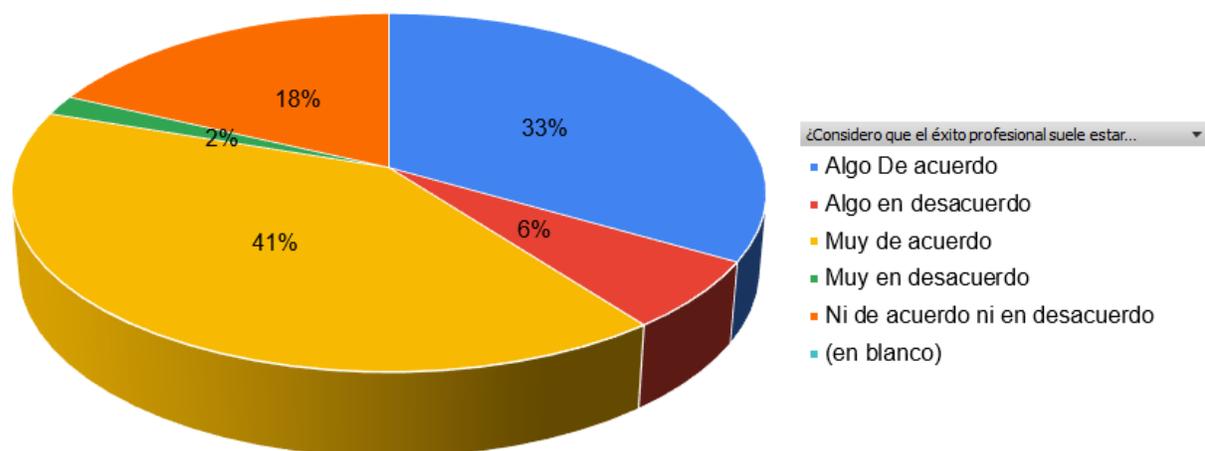


Gráfico 6.14 Éxito Profesional

El 41% de la población encuestada considera que esta muy de acuerdo, que la calidad educativa está relacionada con los éxitos profesionales, el 33% se basa algo de acuerdo, el 18% como ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otra parte, el 6% en algo en desacuerdo que la calidad educativa no se logra con los éxitos profesionales, el 2% indica muy en desacuerdo lo que indica para los encuestados que la calidad educativa se puede lograr haciendo uso de estrategias o adquiriendo otras competencias.

¿Reviso o repaso reflexivamente para identificar mis recursos antes de actuar ante una decisión o proyecto?

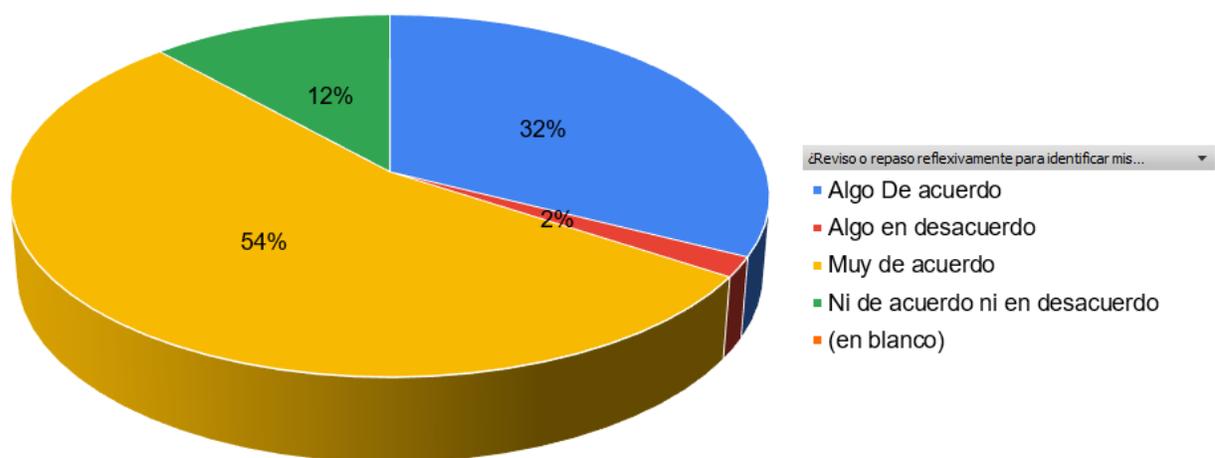


Gráfico 6.15 Revisión Previa

El 54% de la población encuestada considera que esta muy de acuerdo, con que es importante revisar o repasar para identificar los recursos empleados al momento de la toma de decisiones en un proyecto, el 32% se basa algo de acuerdo, el 12% como ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 2% indica algo en desacuerdo lo que indica para los encuestados no reflexionan o identifican los recursos que emplearan al momento de tomar una decisión de un proyecto.

¿Cuándo me enfrento a una necesidad o adversidad cual es mi primer recurso a utilizar?

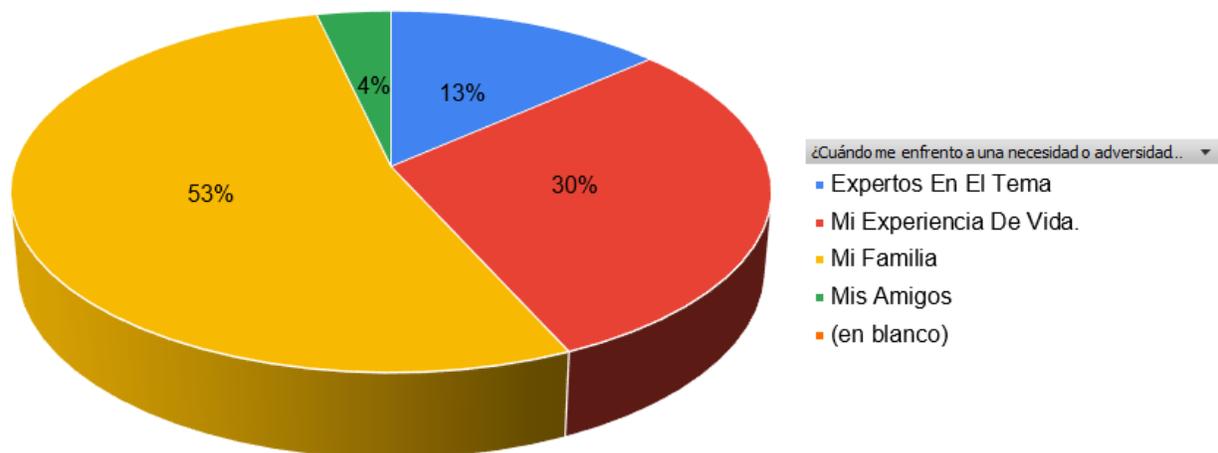


Gráfico 6.16 Fuente de Recurso

El 53% de la población encuestada considera que esta mi familia, es el elemento principal cuando enfrenta una necesidad o adversidad como el primer recurso para afrontar cualquier situación y sobre todo como autosuficiencia personal, el 30% se basa en mi experiencia de vida, lo que indica que las decisiones diarias y todas las enseñanzas de crecimiento que han tenido en el transcurso de sus vidas, el 13% como expertos en el tema, lo que muestra que hay un conocimiento sobre las adversidades y en la solución de las mismas y por último el 2% mis amigos lo que indica que confían en los consejos que les den los amigos para afrontar una adversidad o una necesidad de vida.

¿Utiliza un presupuesto para administrar sus recursos?

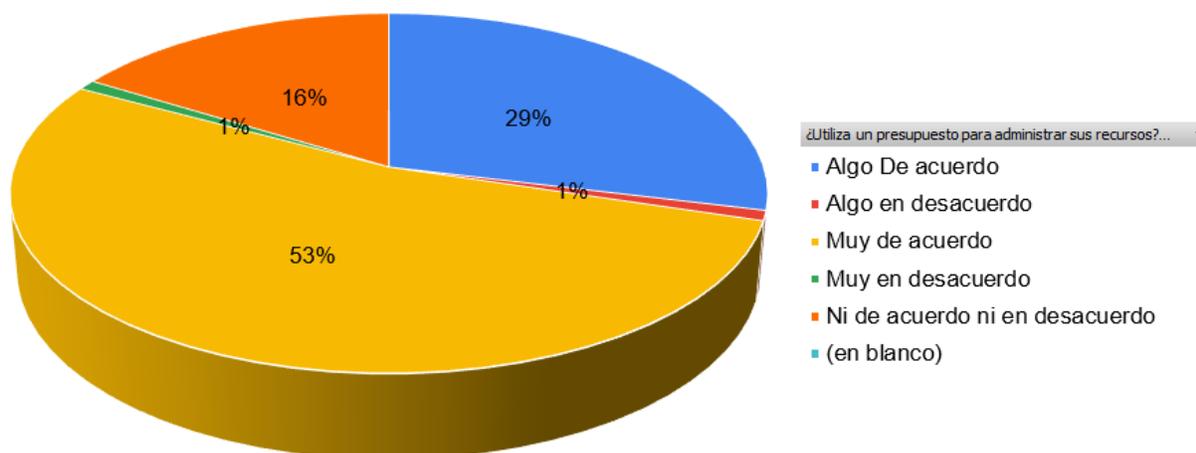


Gráfico 6.17 Uso de Presupuesto

El 53% de la población encuestada considera que esta muy de acuerdo, con utilizar un presupuesto para administrar sus recursos, para una mejor administración en sus finanzas personales, el 29% se basa en algo de acuerdo, lo que indica que es necesario el uso de un presupuesto en los recursos, el 16% ni de acuerdo ni en desacuerdo, lo que muestra que en algunas ocasiones hay que hacer uso de un presupuesto y 1% muy desacuerdo lo que detalla que no es necesario hacer uso de un presupuesto para administrar los recursos lo que consideran que pueden manejar el dinero de otras formas.

¿Después de Establecer, organizar y ejecutar mis proyectos, evaluó los resultados obtenidos?

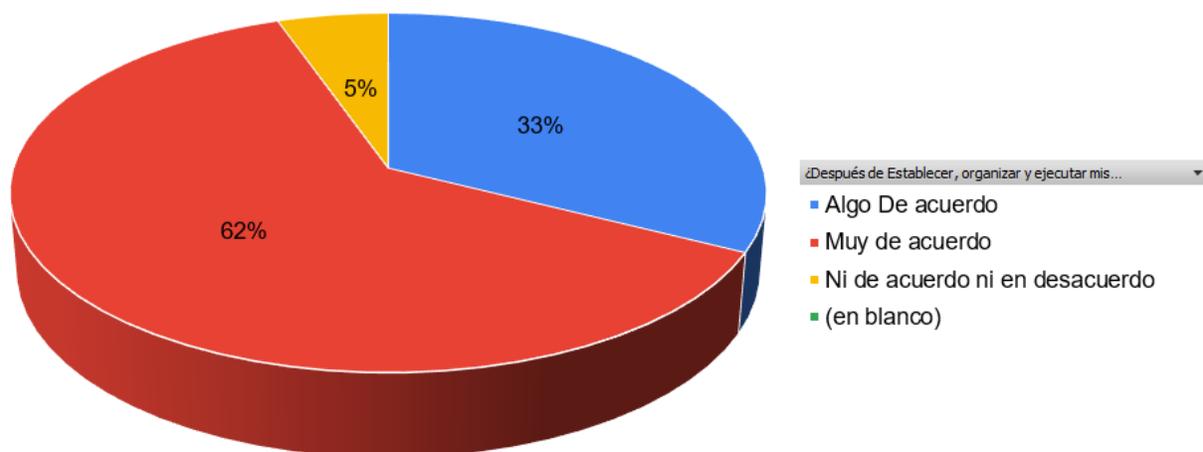


Gráfico 6.18 Evaluar Resultados

Según los Resultados el 62% de la población estudiantil encuestada corresponde al ítem muy de acuerdo lo que tiene un impacto con evaluación de los resultados obtenidos lo que detalla que los participantes tienen la habilidad y hábito de evaluar sus logros que en emprendimiento permite reevaluar metas, el 33% se basa algo de acuerdo como el porcentaje en segunda posición como respuesta a la interrogante dada por los encuestados el 5% indica ni de acuerdo ni en desacuerdo.

¿Reconozco mis esfuerzos y logros?

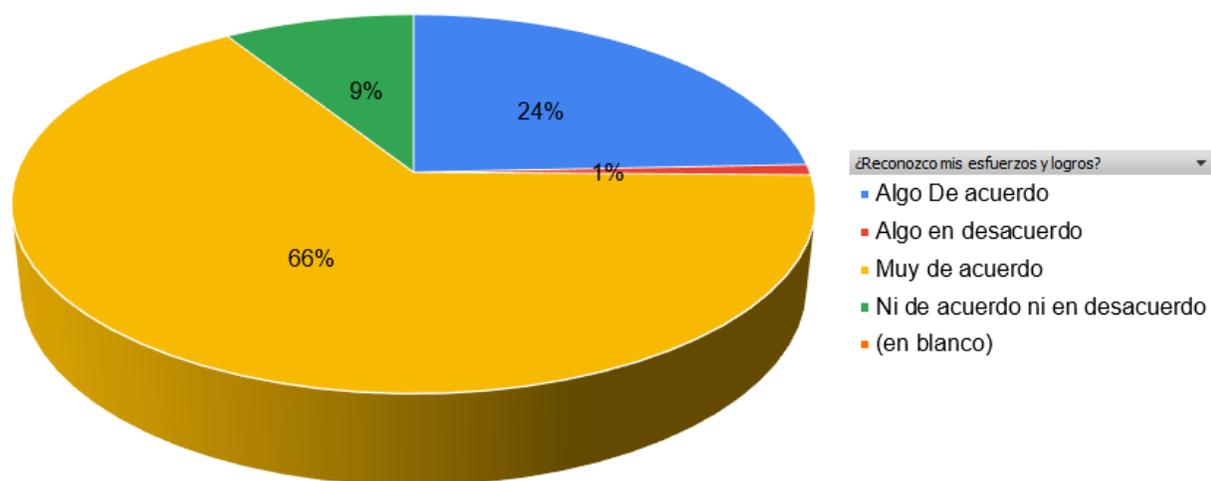


Gráfico 6.19 Esfuerzos y Logros

El 60% de la población encuestada considera que esta muy de acuerdo, con reconocer los esfuerzos y logros propios aspecto de mucha importancia al momento de actuar o evaluar metas como emprendedor, el 24% se basa en algo de acuerdo, lo que indica poca importancia al momento de reconocer esfuerzos y logros propios, el 9% ni de acuerdo ni en desacuerdo, y 1% no reconocen esfuerzos y logros personales.

¿Me considero una persona autodidacta?

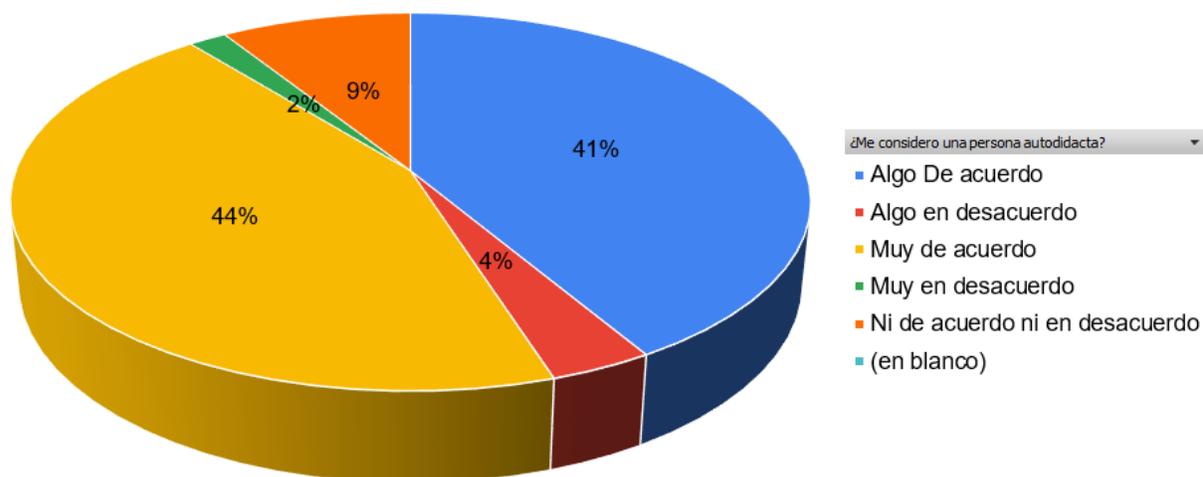


Gráfico 6.20 Personas Autodidactas

El 44% de la población encuestada considera que esta muy de acuerdo de ser personas autodidactas, cualidad en emprendimiento es necesaria para tener esa iniciativa de buscar soluciones en recursos existentes, el 41% se basa en algo de acuerdo, lo que indica que hay oportunidad de mejora en este aspecto de autoengrandecimiento, 9% ni de acuerdo ni en desacuerdo y 2% muy en desacuerdo que significa que no son autodidactas y como tal no buscan información por su propia cuenta.

¿Encuentro con facilidad repuestas a mis interrogantes?

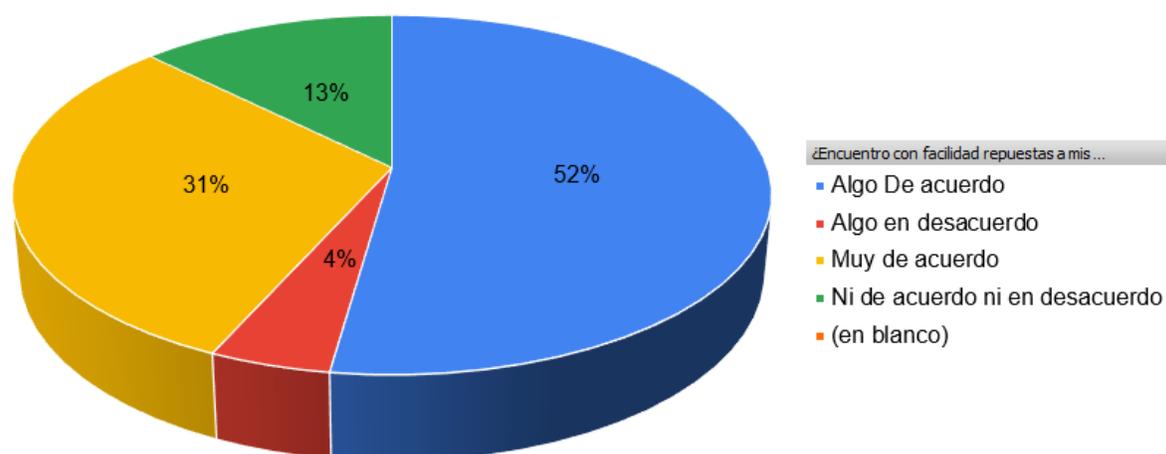


Gráfico 6.21 Encontrar Respuestas a interrogantes

Según los resultados obtenidos 52% de la población encuestada corresponde al inciso algo de acuerdo sobre encontrar con facilidad las respuestas a interrogantes, indicativo de que hay habilidad en la búsqueda de información y uso de los recursos como fuentes de información, el 4% hace referencia a algo en desacuerdo, que tienen dificultad en usar o encontrar respuesta en las fuentes de información.

¿Tengo los medios necesarios para adquirir nuevos conocimientos?

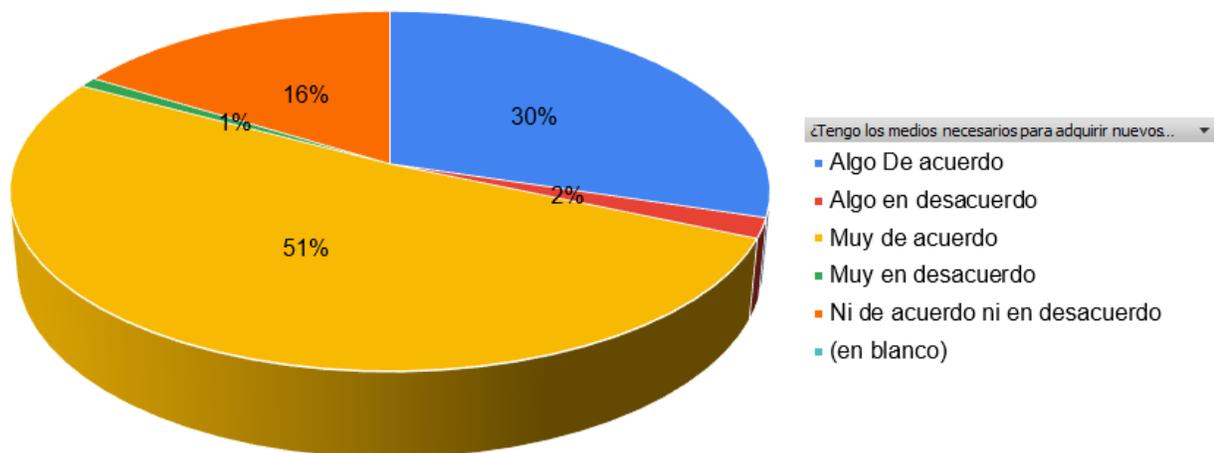


Gráfico 6.22 Herramientas hacia el conocimiento

El 51% de la población encuestada corresponde al ítem muy de acuerdo lo que los estudiantes consideran que poseen los medios necesarios para adquirir conocimiento lo que denota menos obstáculos a la hora de aprender sobre nuevas áreas de emprendimiento o lo relacionado al auto engrandecimiento, el 30% expresan Algo de acuerdo a tener los medios necesarios para adquirir nuevos conocimientos.

¿Soy capaz de buscar nueva información, valorar nuevas prácticas en mi ámbito profesional?

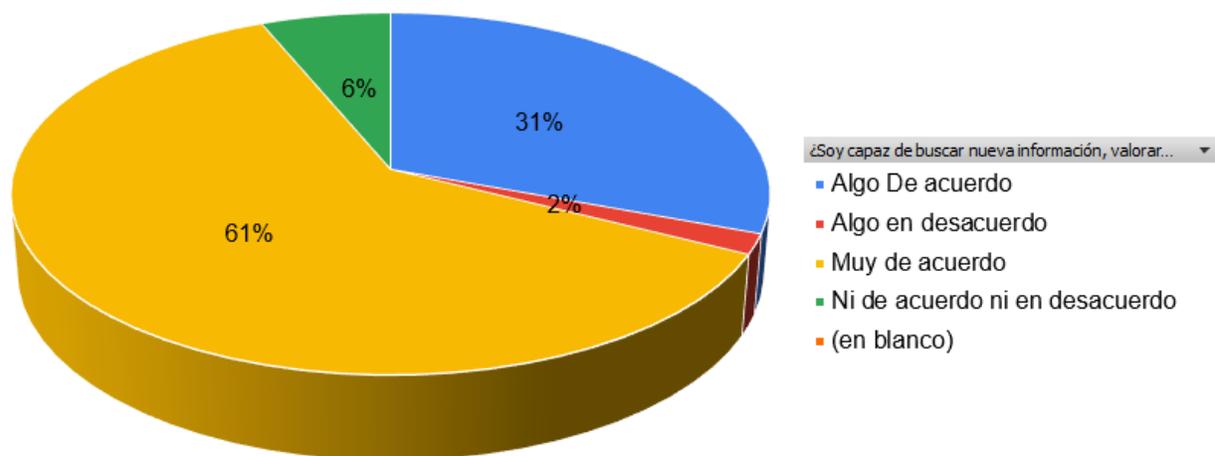


Gráfico 6.23 Destreza de aprendizaje

Él 61% de la población encuestada corresponde al inciso muy de acuerdo sobre considerarse capaz de buscar información y valorar nuevas prácticas en el ámbito profesional lo que significa están abiertos a conocer nuevas prácticas en el área profesional y poder valorar o aplicar, aspecto de suma importancia en el autoengrandecimiento como emprendedores para lograr acomodarse a la competencia comercial y laboral, un 2% expresa algo desacuerdo en buscar información y valorar nuevas prácticas.

## 6.4 Rasgos de Personalidad

¿Para usted que rasgos o atributos constituyen a un emprendedor?

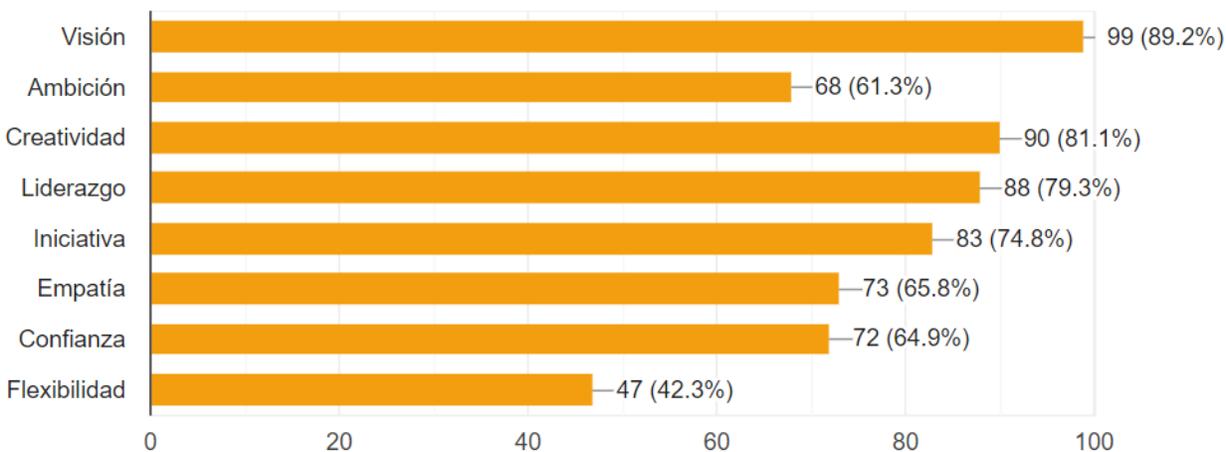


Gráfico 6.24 Rasgos de un emprendedor

Los resultados mostrados en el gráfico anterior, muestran que el 89.2% de los encuestados consideran que la visión es el rasgo más importante que constituye a un emprendedor. Mientras que solo el 42.3% de los encuestados considera que la flexibilidad es un atributo que constituye a un emprendedor. Los resultados muestran que los principales rasgos de un emprendedor son: Visión, creatividad, liderazgo e iniciativa.

¿De las habilidades antes mencionadas, cuales considera usted tiene como emprendedor?

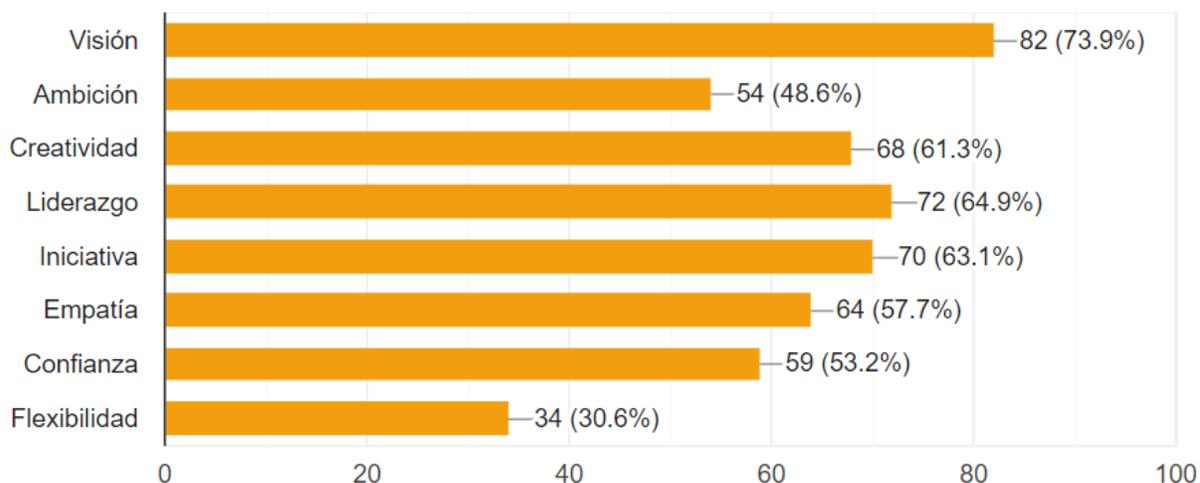


Gráfico 6.25 rasgos que posee como emprendedor

En su mayoría con un 73.9% los encuestados consideran que poseen la visión como atributo de un emprendedor. Mientras que la ambición con un 48.6% y la flexibilidad con un 30.6% son los atributos que los encuestados consideran carecer.

¿Qué rasgos considera usted que debe mejorar para tener éxito al momento de emprender?

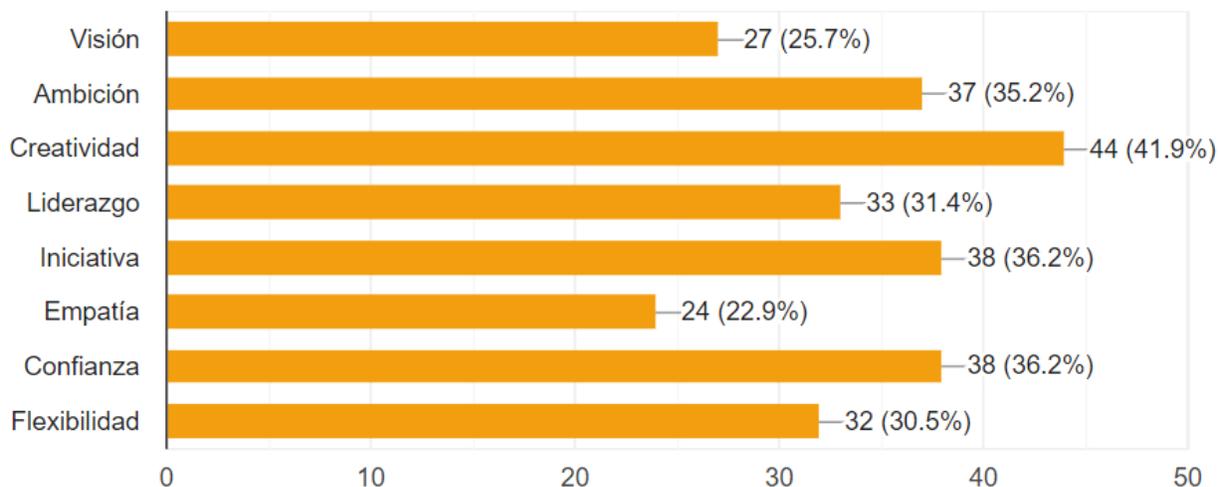


Gráfico 6.26 rasgos a mejorar como emprendedor

Al momento de emprender, los encuestados consideran que los rasgos que deben mejorar son en su mayoría: la creatividad con un 41.9%, la iniciativa y empatía ambas con un 36.2% y la ambición con un 35.2%. Estos resultados muestran que hay una falta de desarrollar nuevas ideas para el mercado de Tegucigalpa.

¿Al momento de tomar una decisión importante, usted prefiere mantenerse al margen?

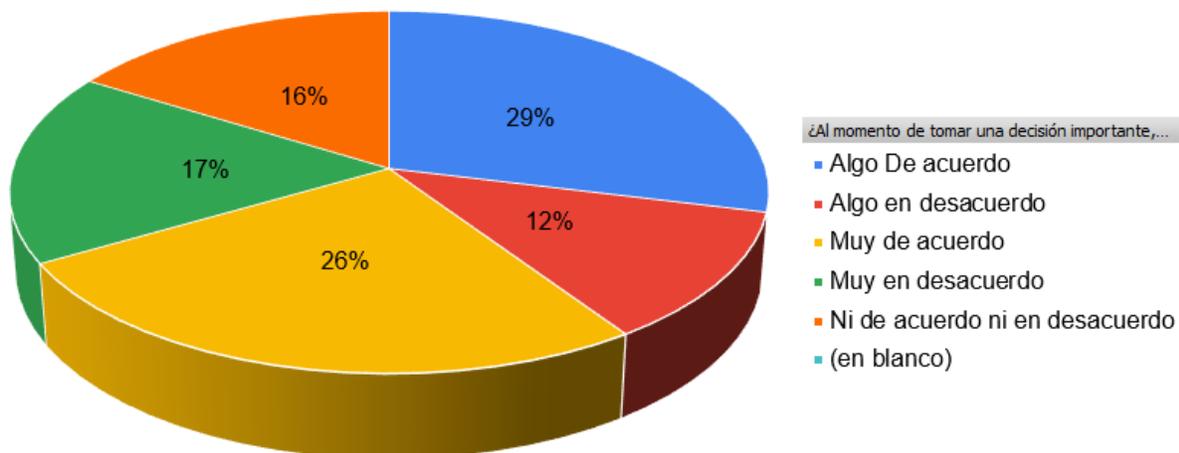


Gráfico 6.27 al tomar una decisión importante

Los resultados presentados en esta grafica muestran que los encuestados en su gran mayoría prefieren mantenerse al margen al tomar decisiones importantes que tendrán un efecto. Esto es mostrado por la gráfica donde el 26.1% está muy de acuerdo y el 28.8% está algo de acuerdo, mientras que solamente un 17.1% está muy en desacuerdo.

¿Cuándo hay un cambio en el ámbito económico del país, considera usted que la resiliencia es factor fundamental para que un emprendimiento continúe o fracase?

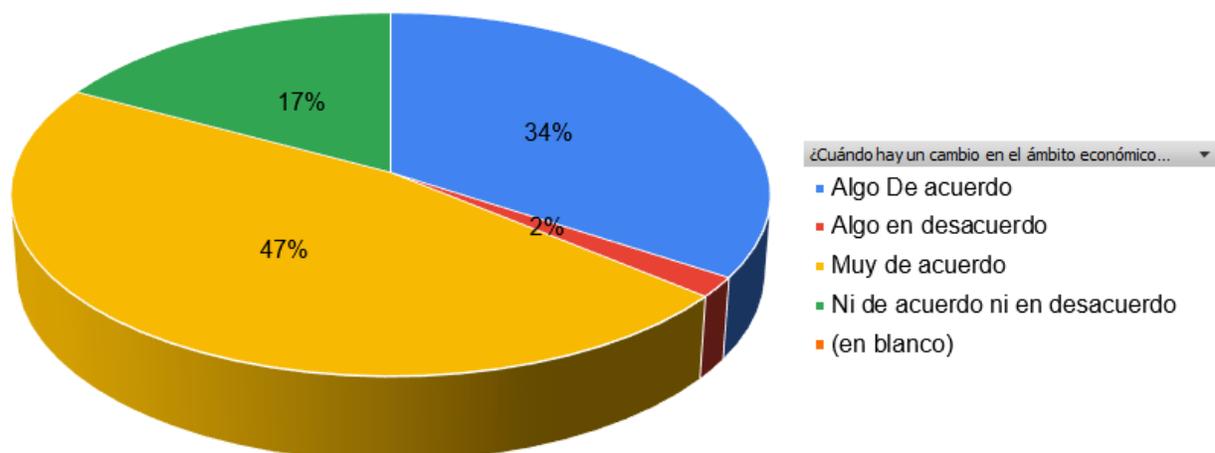


Gráfico 6.28 la resiliencia un factor fundamental

Los encuestados mostraron que en su mayoría con un 47%, están muy de acuerdo que cuando se produce un cambio en el ámbito económico del país, la resiliencia de un emprendedor es un factor fundamental para que un emprendimiento continúe. Mientras que solo un 2% está algo en desacuerdo.

Cuando me enfrento a una situación adversa que me es difícil encontrar solución yo:

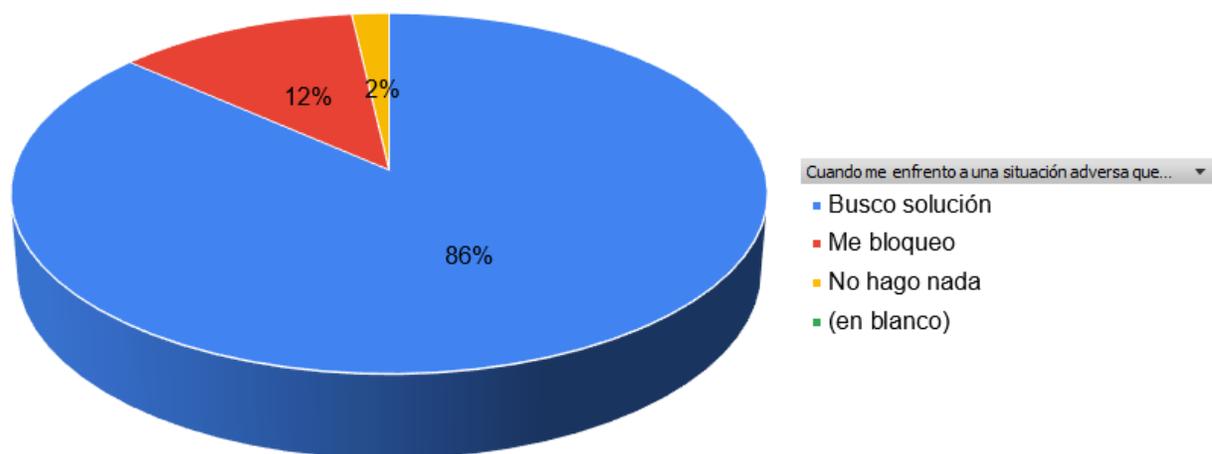


Gráfico 6.29 enfrenta situación adversa

Un 86% de los encuestados respondieron que, al enfrentar una situación adversa, buscan la solución a esta situación. Mientras que un 12% se bloquea ante la situación adversa. Esto muestra una gran resolución de problemas de parte de los estudiantes encuestados.

Cómo estudiante, usted ¿prefiere liderar o ser liderado y seguir instrucciones?

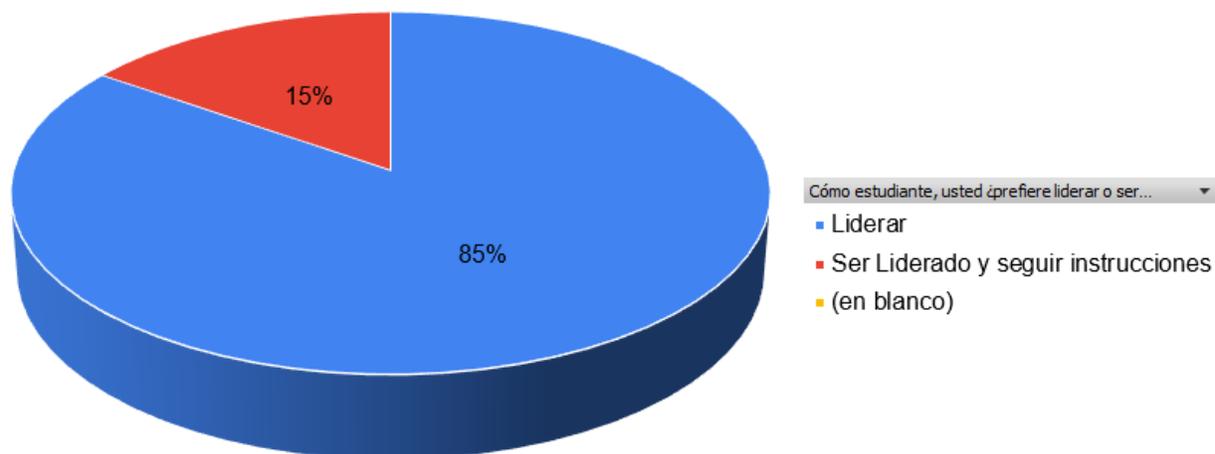


Gráfico 6.30 prefiere liderar o ser liderado

En esta tabla se puede observar que el 85% de los encuestados prefieren liderar y tomar sus propias decisiones, mientras que solo un 15% prefiere ser liderado y seguir instrucciones. Se puede observar que los estudiantes en su mayoría son líderes con la ambición de emprender.

¿Considera usted que la seguridad de un empleo fijo le traerá mayor satisfacción personal que un emprendimiento?

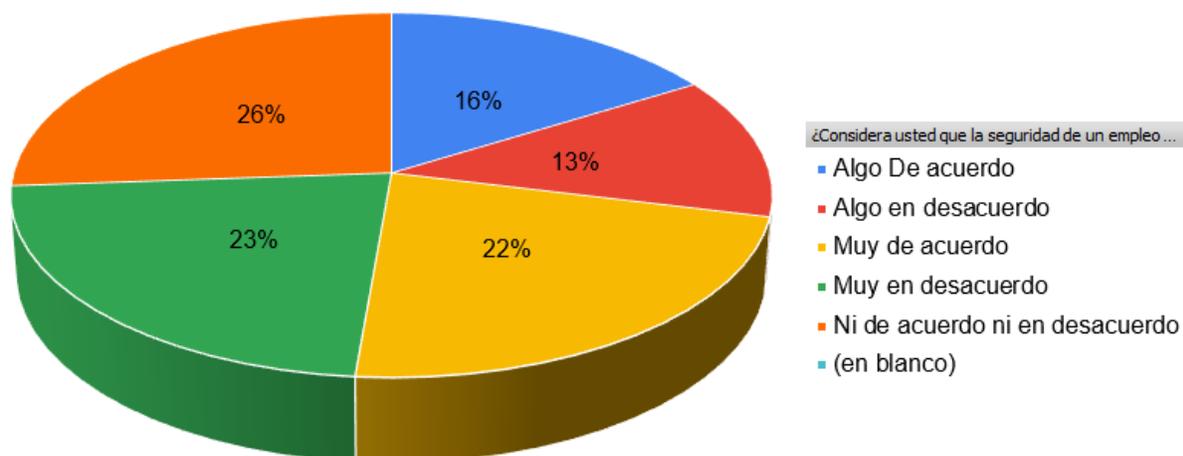


Gráfico 6.31 seguridad de un empleo fijo

Los encuestados mostraron diferentes puntos de vista en esta encuesta. Un 22% de los encuestados considera que la seguridad de un empleo fijo le llevara a una mayor satisfacción personal. Un 26% se siente indiferente ante esta situación y un 23% está muy en desacuerdo que un empleo fijo le llevara a una mayor satisfacción personal. En esta pregunta se observa que los encuestados sienten cierta comodidad en un empleo fijo al igual que al emprender.

Para mí es importante conseguir resultados de cualquier forma

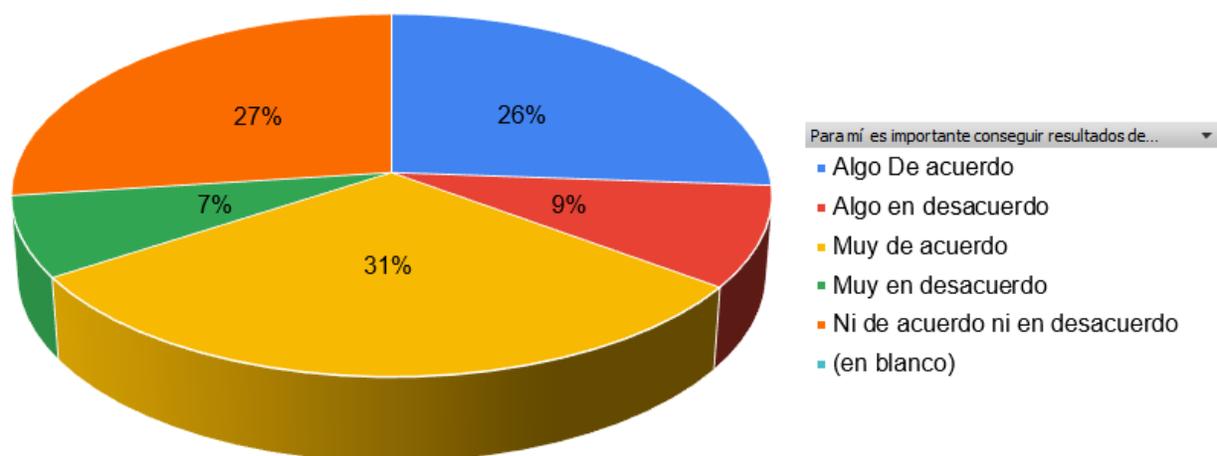


Gráfico 6.32 resultados de cualquier forma

Para el 31% de los encuestados el conseguir resultados es importante y lo realizarán de cualquier forma. Mientras que un 27% está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Se puede observar que los encuestados buscan conseguir sus objetivos de cualquier forma.

¿Basándose en el conocimiento que ha adquirido en estudio y de las habilidades que conoce que necesita un emprendedor, considera usted que está listo para emprender al finalmente graduarse?

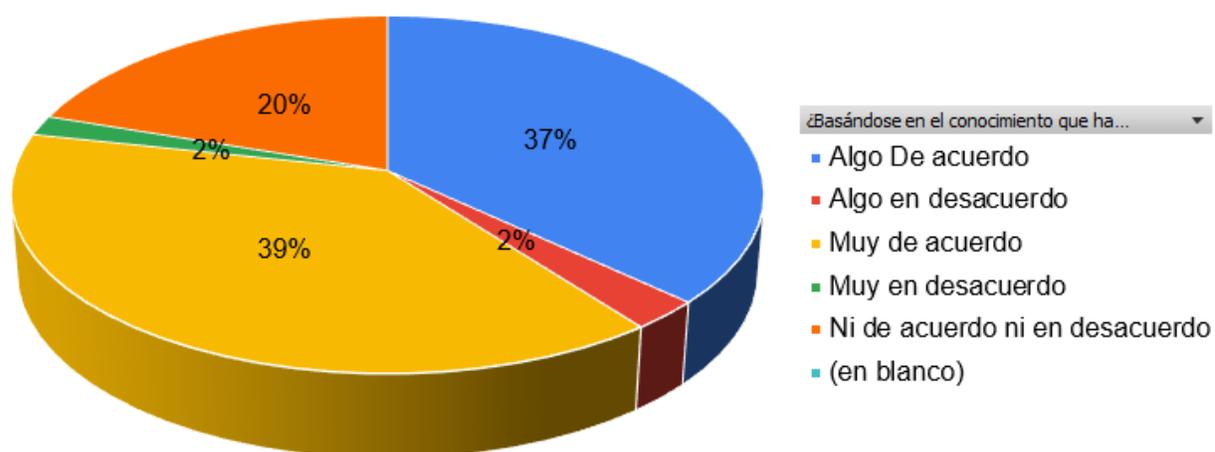


Gráfico 6.33 listo para emprender al graduarse

Esta pregunta busca conocer que tan preparados se sienten los encuestados una vez graduados con los conocimientos adquiridos. El 39% de los encuestados está muy de acuerdo que con el conocimiento que ha adquirido le servirá para poder emprender en el futuro, mientras que el 36.9% esta algo de acuerdo y un 19.8% está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Me dejo derrotar fácilmente y me frustro por los obstáculos sucesivos que se me presentan.

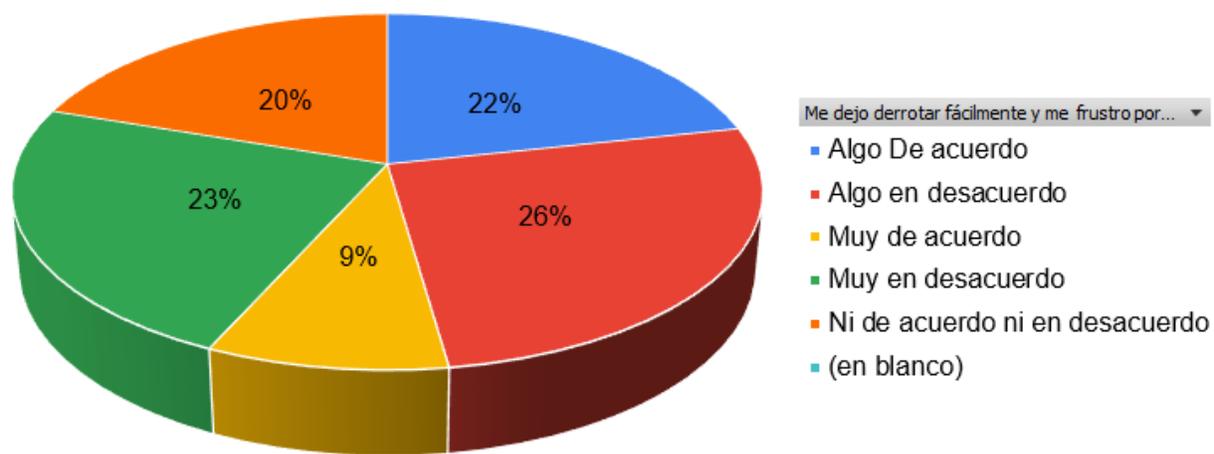


Gráfico 6.34 se derrota fácilmente

En su mayoría de los encuestados con un 26% se encuentran en desacuerdo ya que se deja derrotar fácilmente por obstáculos sucesivos. El 20% no está ni en desacuerdo ni de acuerdo, un 22% está algo de acuerdo y un 23% está muy en desacuerdo con dejarse derrotar fácilmente.

Cuando logro encontrar una solución a un inconveniente, no solamente lo pienso, sino que también lo ejecuto para resolver la situación.

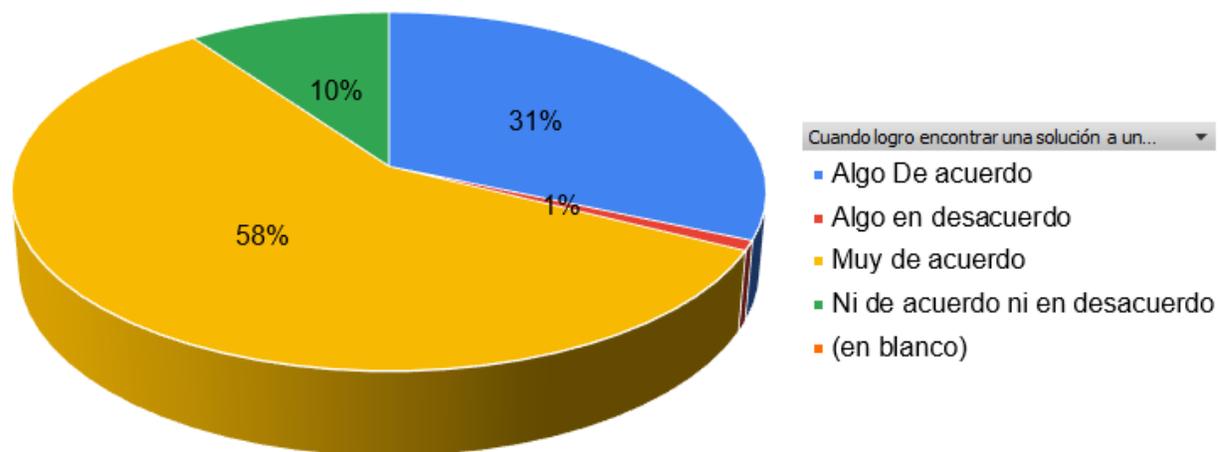


Gráfico 6.35 ejecutar soluciones

De los encuestados, un 58% puede ejecutar soluciones encontradas y no solamente considerarlas. Un 31% está algo de acuerdo que puede realizarlo y un 10 % no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

¿Considera que la honestidad forma parte integral para un emprendedor?

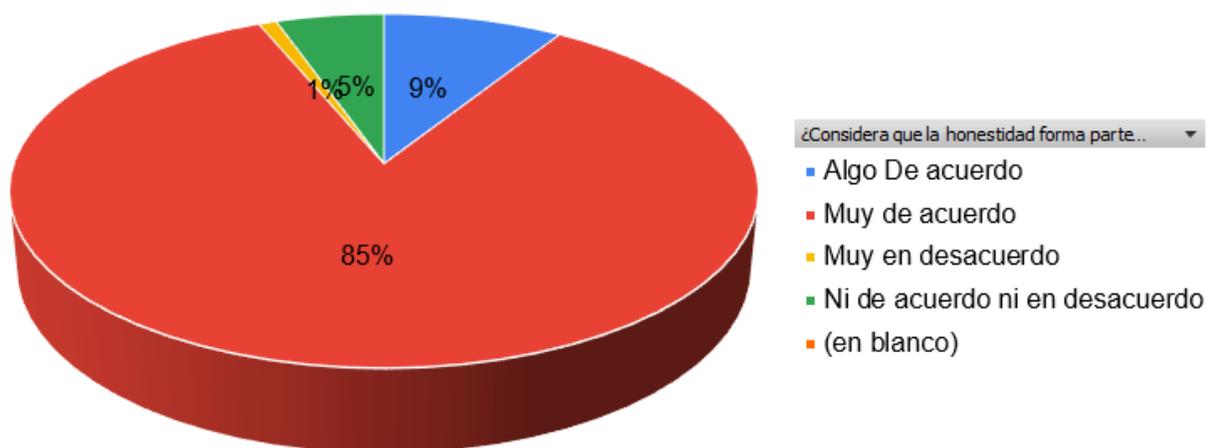


Gráfico 6.36 la honestidad como forma integral del emprendedor

El 85% de los encuestados consideran que la honestidad forma parte integral para un emprendedor. Un 9% está algo de acuerdo y un 5% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Se controlar mis emociones y trato de obtener el mejor resultado posible para mí.

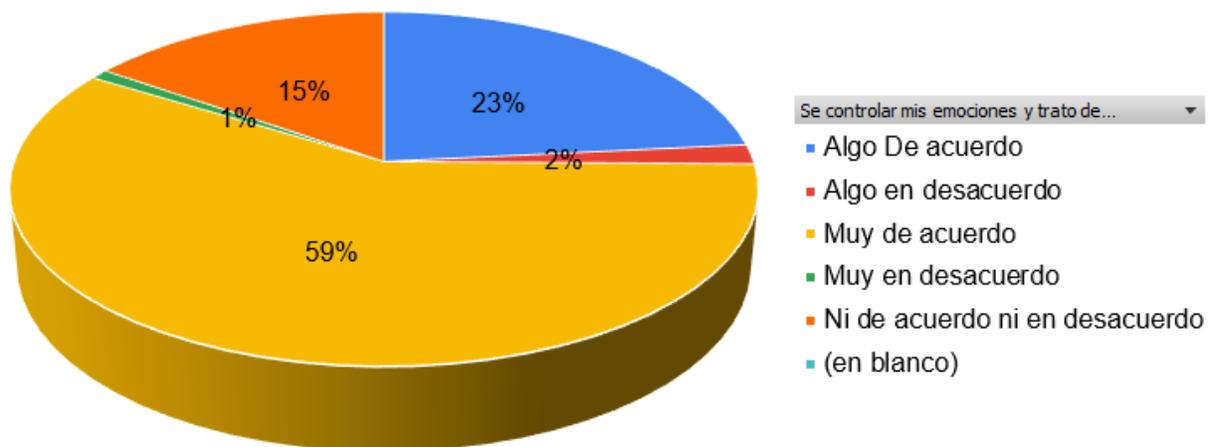


Gráfico 6.37 control de las emociones

Las emociones forman parte integral de un emprendedor. Es por eso que analizando la gráfica se observa que el 59% están muy de acuerdo que saben controlar sus emociones y tratan de obtener el mejor resultado, un 23% está algo de acuerdo y un 15% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Me desenvuelvo bien con las demás personas en el momento de hacer negocios.

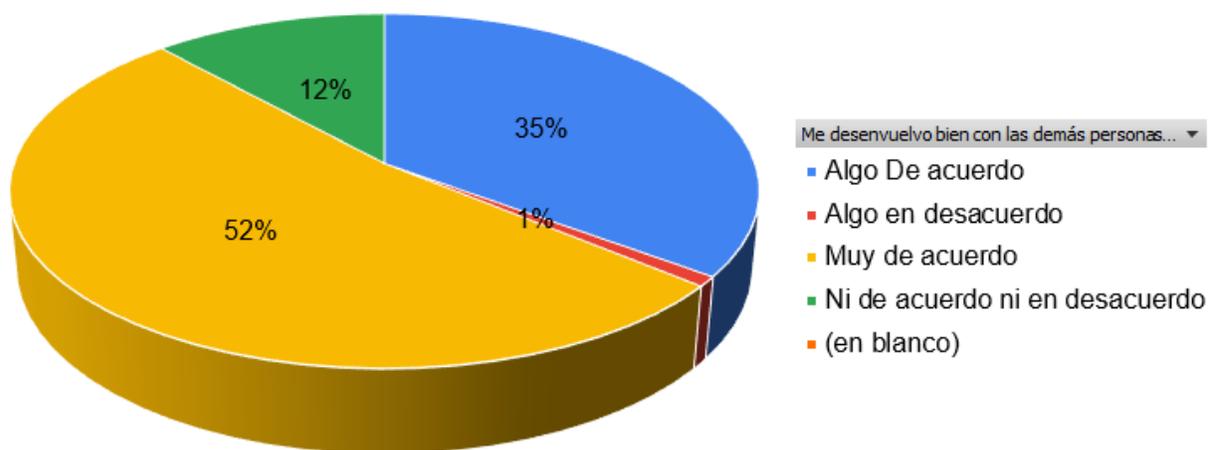


Gráfico 6.38 desenvolverse con los demás

El gráfico muestra que el 52% está muy de acuerdo que pueden desenvolverse bien con las demás personas en el momento de hacer negocios, un 35% está algo de acuerdo y un 12% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo. La habilidad para hacer negocios y tratar con diferentes personalidades forma parte de un emprendedor exitoso.

## VII. CONCLUSIONES

- 1. Apertura al Cambio:** Se indagó que el 23% de los alumnos de la carrera de administración revelan que se encuentran muy preparados ante nuevos cambios que puedan enfrentar durante su fase como estudiantes o emprendedores, el 20% de los estudiantes está preparado, es decir que están abiertos a nuevos cambios y el 48% algo preparado para adaptarse a la apertura al cambio ante futuros escenarios, a diferencia del 8% de los alumnos no se sienten muy seguros de estar abiertos al cambio o de enfrentarse a una nueva realidad o experiencia ya que no están con la certeza de tomar riesgos o iniciar nuevos emprendimientos. Agregando que el 35% de estos estudiantes cuentan con la poca destreza de delegar asignaciones a otras personas esto refleja que se necesita estimular el liderazgo a los estudiantes para enfrentar cualquier panorama que se presente.
  
- 2. Auto engrandecimiento:** el 54% de los encuestados poseen la habilidad de locus de control interno lo que les permite atribuir sus logros al esfuerzo o acciones que se realizan en el diario vivir y no a la suerte. EL 44% de los encuestados poseen habilidades autodidactas el cual se reflejó a través del análisis obtenido; lo que les permitirá encontrar con mayor facilidad los recursos necesarios a la hora de la toma de decisiones como emprendedores. Por otra parte la habilidad para autoevaluarse se ve reflejado con un 62%, destreza necesaria para realizar cambios a la hora de organizar y ejecutar proyectos a la hora de emprender, por otra parte se ha encontrado que los encuestados un 53% utilizan a la familia como primer recurso para la resolución de dificultades a diferencia de un 30% utilizan la experiencia de vida para la resolución de dificultades, por lo cual es importante

considerar este segundo aspecto necesario ya que permite al emprendedor actuar con resiliencia a los cambios inevitables que son habituales en la economía local.

- 3. Rasgos de personalidad:** Los estudiantes de penúltimo y último año de la carrera de administración de empresas considera que uno de los rasgos más importantes en un emprendedor es la visión, esto según un 89.2% de los encuestados. El 73.9% considera que tiene este rasgo de personalidad como futuro emprendedor, lo cual demuestra un alto porcentaje de estudiantes con este rasgo. Sin embargo, hay discrepancia en el momento de tomar decisiones importantes, donde el 54.9% de los estudiantes no se siente cómodo tomando decisiones de alta importancia, el 38.7% de los estudiantes les parece más cómodo tener un empleo fijo donde se corre poco riesgo, mientras que al 26.1% no les incomoda si no emprenden. Como Rodríguez (2011) menciona: “no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho”. Por lo que los estudiantes en parte comprenden y poseen algunos de estos rasgos, sin embargo, son incapaces en muchas ocasiones de utilizarlos. En definitiva, por los resultados obtenidos se puede observar que los estudiantes una vez graduados se consideran listos para emprender, esto según las encuestas donde muestra una suma de 75.6% se siente seguro para iniciar un emprendimiento, pero pueden carecer de algunos atributos que les facilite el emprendimiento. Esto demuestra que el estudiante de penúltimo y último año de CEUTEC tiene la visión para iniciar un emprendimiento, sin embargo debe cambiar algunos pensamientos hacia este.

## VIII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda trabajar en la destreza de la delegación, esto se puede realizar a través del fortalecimiento de las clases que conllevan trabajo en equipo y liderazgo con el fin de apoyar el desarrollo o evolución de las habilidades y destrezas en los alumnos de la carrera de administración de empresas de igual manera promover actividades que apoyen la apertura al cambio mediante nuevos talleres, charlas o bien simuladores de emprendimiento.
2. Se recomienda fortalecer los métodos de enseñanza que están dirigidos a la adquisición de nuevas experiencias en la toma de decisiones de emprendimiento que les permita actuar con eficiencia y eficacia a la hora de enfrentarse a cambios inesperados en la economía local u otros imprevistos, empleando estrategias tales como: casos de estudio enfocados a emprendedores, también talleres de aplicación donde permita al estudiantado poner en acción las soluciones estratégicas adecuadas a cada posible situación de emprendimiento y conferencias motivadoras para desarrollar el deseo y seguridad de atreverse a emprender.
3. Un rasgo por mejorar es la resolución de problemas y toma de decisiones de alto nivel e importancia, donde un 54.9% de los estudiantes se siente incómodo al tomar grandes decisiones que puedan tener un efecto importante. Así mismo la universidad debe trabajar con programas que fomenten y fortalezcan la toma de decisiones. Esto mediante la implementación del proceso de enseñanza-aprendizaje, que relaciona el objetivo, contenido y el método. Este proceso une al docente con el estudiante, esto quiere decir que

se plantea el objetivo del cual depende el contenido para poder adaptar el método a los estudiantes, este proceso establece que para lograr la formación de un desarrollo de personalidades multilateralmente solo se puede lograr si los métodos de enseñanza seleccionados promueven el desarrollo de la independencia cognoscitiva. Buscando así deshacer el aprendizaje puramente reproductivo rutinario el cual limita la resolución de problemas que requieren un poco más de pensamiento lógico.

## Fuentes Bibliográficas

Alonso Nuez, M., & Galve Górriz, C. (2008). *Dialnet*. Recuperado el 28 de Enero de 2021

Álvarez, J., & Pedrosa, I. (2016). Evaluación de la personalidad emprendedora: situación actual y líneas de futuro. *Papeles del Psicólogo*, 62-68.

Castro Moreno, L. D., & Tiuso Cante, J. S. (2018). *Universidad católica de Colombia*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22735/1/Trabajo%20de%20grado%20Ofinal..pdf>

Chocontá Salcedo, P., Cortés Briñez, S., & Ortega Cortés, D. (1 de 1 de 2015). *Universidad de la Salle*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1548&context=administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1548&context=administracion_de_empresas)

Duarte, S., Sung, S. (2014) El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. Recuperado el 28 de enero del 2021 en: <file:///C:/Users/DELL1/AppData/Local/Temp/Dialnet-ElPerfilDelEmprendedorYLosEstudiosRelacionadosALos-5297970.pdf>

Erazo Vargas, , G. (20 de Septiembre de 2018). *Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11569/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-510.pdf>

- Gómez Gutiérrez, J., & Cortés Barrera, J. E. (2018). *Emprendedores sociales: Como hacer la diferencia* (1.<sup>a</sup> ed.). Corporación Universitaria Minuto de Dios. <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/126046?page=33>
- Gómez, K. (2019) Perfil psicosocial de la persona emprendedora. Recuperado el 28 de enero del 2021 en: [file:///C:/Users/DELL1/Desktop/2019\\_perfil\\_psicosocial\\_persona.pdf](file:///C:/Users/DELL1/Desktop/2019_perfil_psicosocial_persona.pdf)
- Graña, F., & Gennero de Rearte, A. (s.f.). *Nulan*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <http://nulan.mdp.edu.ar/693/1/00196-a.pdf>
- Grebel, Fillion, Kruger (2003). Principales aportes teóricos sobre emprendimiento. (Vol. 1 pp. 20) Colombia. Recuperado el 28 de enero del 2021 en: [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13383/4/2019\\_perfil\\_psicosocial\\_persona.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13383/4/2019_perfil_psicosocial_persona.pdf)
- Gutiérrez Montoya, G. (febrero de 2011). *Universidad de Cádiz*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <https://sedelectronica.uca.es/>
- González, Hernán C., & Gálvez Albarracín, É. (s.f.). *Modelo de Emprendimiento en Red -MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/716/71612100003.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: Mc Graw-Hill / Interamericana Editores S.A de C.V. . Recuperado el 2021 de Enero de 25
- Jiménez, A. (2017) *Estrategia de Competitividad y Emprendimiento, una revisión de la literatura*. Recuperado el 29 de enero del 2021 en:

file:///C:/Users/DELL1/AppData/Local/Temp/2492-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2479-1-10-20170522.pdf

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta Edición ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 8 de febrero de 2021

Manzo Tapia, S. (2017). *Universidad Regional Autónoma de Los Andes*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/8385/1/TUBADM039-2017.pdf>

Martin, D. (2008). *Éxito para emprendedores* (1.<sup>a</sup> ed.). Ediciones i. <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/60418?page=26>

MBA (2020) Las 5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa. Recuperado el 29 de enero del 2021 en: <https://www.thepowermba.com/es/business/las-5-fuerzas-de-porter/>

Moules, J. (2014). *El emprendedor Rebelde* (1.<sup>a</sup> ed.). Grupo Editorial Patria. <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/60418?page=26>

Otzen, T., & Manterola, C. (19 de 12 de 2016). *Scielo*. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>

Pariente, J. (Enero de 2000). *Researchgate*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/235985802\\_La\\_creacion\\_de\\_teor%C3%ADa\\_sustentada](https://www.researchgate.net/publication/235985802_La_creacion_de_teor%C3%ADa_sustentada)

Pérez, K., Gómez, K. (2019) Perfil psicosocial de la persona emprendedora. Recuperado el 28 de enero del 2021 en:

[https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13383/4/2019\\_perfil\\_psicosocial\\_persona.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13383/4/2019_perfil_psicosocial_persona.pdf)

QuimiNet. (2011, diciembre 5). El perfil del emprendedor exitoso | QuimiNet.com. El perfil del emprendedor exitoso. <https://www.quiminet.com/articulos/el-perfil-del-emprendedor-exitoso-2647823.htm>

Quiroga, F. (2019, mayo 21). ¿Cuál es el perfil de un emprendedor? TU ECONOMÍA FÁCIL. <https://tueconomiafacil.com/cual-es-el-perfil-de-un-emprendedor/>

Sena. (2007). *Universidad Autónoma de Bucaramanga*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de [https://www.unab.edu.co/sites/default/files/archivos/publicacion\\_noticias/1-Mentalidad-Emprendedora.pdf](https://www.unab.edu.co/sites/default/files/archivos/publicacion_noticias/1-Mentalidad-Emprendedora.pdf)

Torres Dujisin, J. (2015). *Proyectos de negocios: Método práctico para emprendedores (1.ª ed.)*. Universidad de Santiago de Chile. <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/68417?page=35>

Trenza, A. (19 de 02 de 2019). Obtenido de El blog de Ana Trenza: <https://anatrenza.com/analisis-pestel/>.

Varela, R., & Bedoya Arturo, O. (2006 de Agosto de 2006). *Scielo*. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v22n100/v22n100a01.pdf>

Weiers, R. M. (1994). *Investigación de mercados*. México : Prentice-Hall.

## ANEXOS



### **Cuestionario**

Como estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas del Centro de Estudios Universitarios (CEUTEC), con la finalidad de realizar una investigación sobre el Perfil Del Emprendedor De Ceutec, Desde La Perspectiva De Los Estudiantes De Penúltimo Y Último Año De Administración De Empresas (Ceutec Tegucigalpa); se solicita de la forma más atenta acceder a responder la presente encuesta en la cual se requiere de su sinceridad, para lograr el objetivo planteado.

**Instrucciones:** Se le presentan las siguientes preposiciones, en las cuales debe marcar con una (X) en la casilla en blanco según la respuesta que se adapten a su conveniencia.

<b>Datos Demograficos</b>	¿Edad?  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>18 - 25</td></tr> <tr><td>26 - 30</td></tr> <tr><td>Mayor a 30</td></tr> </table>	18 - 25	26 - 30	Mayor a 30	¿Genero?  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>Masculino</td></tr> <tr><td>Femenino</td></tr> </table>	Masculino	Femenino
	18 - 25						
26 - 30							
Mayor a 30							
Masculino							
Femenino							
¿Qué año está cursando? (¿Finalizar la encuesta si la respuesta es otra a penúltimo o último año?)  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>Último</td></tr> <tr><td>Penúltimo</td></tr> <tr><td>Otro</td></tr> </table>	Último	Penúltimo	Otro	¿Labora actualmente?  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>SI</td></tr> <tr><td>NO</td></tr> </table>	SI	NO	
Último							
Penúltimo							
Otro							
SI							
NO							

<b>Destrezas como emprendedor.</b>	1). Califique por su grado de importancia, (1 el menor puntaje y 5 el mayor) ¿Cuál de las siguientes destrezas necesita un emprendedor?  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>Coordinar</td><td></td></tr> <tr><td>Delegar</td><td></td></tr> <tr><td>Eficiencia</td><td></td></tr> <tr><td>Liderazgo</td><td></td></tr> <tr><td>Compromiso</td><td></td></tr> <tr><td>Organización</td><td></td></tr> </table>	Coordinar		Delegar		Eficiencia		Liderazgo		Compromiso		Organización		2). ¿Cuál de estas habilidades considera que usted posee como futuro emprendedor?  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>Coordinar</td><td></td></tr> <tr><td>Delegar</td><td></td></tr> <tr><td>Eficiencia</td><td></td></tr> <tr><td>Liderazgo</td><td></td></tr> <tr><td>Compromiso</td><td></td></tr> <tr><td>Organización</td><td></td></tr> </table>	Coordinar		Delegar		Eficiencia		Liderazgo		Compromiso		Organización	
	Coordinar																									
Delegar																										
Eficiencia																										
Liderazgo																										
Compromiso																										
Organización																										
Coordinar																										
Delegar																										
Eficiencia																										
Liderazgo																										
Compromiso																										
Organización																										
3). Considera que la licenciatura de administración de empresas le está permitiendo desarrollar las habilidades antes mencionadas (Coordinar, Delegar, Eficiencia, Liderazgo, Compromiso, Organización)  <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo																	
Muy de acuerdo																										
Algo en de acuerdo																										
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																										
Algo en desacuerdo																										
Muy en desacuerdo																										

<b>Destrezas Habilidad para adaptarse al cambio.</b>	4). Como estudiante de la Licenciatura de administración de empresas usted será un emprendedor. ¿Qué tan preparado está para enfrentar cambios como emprendedor?	5). ¿Cuál ha sido su reacción frente a los efectos económico y sociales a raíz de la pandemia COVID-19?																				
	<table border="1"> <tr><td>Muy Preparado</td><td></td></tr> <tr><td>Algo Preparado</td><td></td></tr> <tr><td>Preparado</td><td></td></tr> <tr><td>Poco Preparado</td><td></td></tr> <tr><td>Nada Preparado</td><td></td></tr> </table>	Muy Preparado		Algo Preparado		Preparado		Poco Preparado		Nada Preparado		<table border="1"> <tr><td>Muy Preocupado</td><td></td></tr> <tr><td>Algo Preocupado</td><td></td></tr> <tr><td>Neutral</td><td></td></tr> <tr><td>Poco Preocupado</td><td></td></tr> <tr><td>Nada Preocupado</td><td></td></tr> </table>	Muy Preocupado		Algo Preocupado		Neutral		Poco Preocupado		Nada Preocupado	
	Muy Preparado																					
	Algo Preparado																					
Preparado																						
Poco Preparado																						
Nada Preparado																						
Muy Preocupado																						
Algo Preocupado																						
Neutral																						
Poco Preocupado																						
Nada Preocupado																						
6). ¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio?	7). ¿Cuándo se encuentra en una situación cambiante en su entorno social, político o familiar cuál es su reacción?																					
<table border="1"> <tr><td>Muy Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Algo Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Neutral</td><td></td></tr> <tr><td>Poco Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Nada Necesario</td><td></td></tr> </table>	Muy Necesario		Algo Necesario		Neutral		Poco Necesario		Nada Necesario		<table border="1"> <tr><td>Muy Seguro</td><td></td></tr> <tr><td>Algo Seguro</td><td></td></tr> <tr><td>Ni Seguro ni Inseguro</td><td></td></tr> <tr><td>Poco Seguro</td><td></td></tr> <tr><td>Nada Seguro</td><td></td></tr> </table>	Muy Seguro		Algo Seguro		Ni Seguro ni Inseguro		Poco Seguro		Nada Seguro		
Muy Necesario																						
Algo Necesario																						
Neutral																						
Poco Necesario																						
Nada Necesario																						
Muy Seguro																						
Algo Seguro																						
Ni Seguro ni Inseguro																						
Poco Seguro																						
Nada Seguro																						

<b>Capacidad de implementar innovación</b>	8). ¿Se considera una persona innovadora?	9). ¿Estoy cómodo compartiendo con personas que tienen ideas diferentes a las mías?																				
	<table border="1"> <tr><td>Muy Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Algo Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Neutral</td><td></td></tr> <tr><td>Poco Necesario</td><td></td></tr> <tr><td>Nada Necesario</td><td></td></tr> </table>	Muy Necesario		Algo Necesario		Neutral		Poco Necesario		Nada Necesario		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Muy Necesario																					
Algo Necesario																						
Neutral																						
Poco Necesario																						
Nada Necesario																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
10). ¿Estoy siempre alerta a las tendencias tecnológicas y del negocio?																						
<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo													
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						

<b>Aplicar Locus de control interno</b>	11). Cuándo estoy frente a una etapa difícil, ¿Tengo el control de la situación?	12). ¿Siento que mis logros están relacionados con lo que hago o dejo de hacer?																				
	<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Muy de acuerdo																					
	Algo en de acuerdo																					
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
13). ¿Considero que algunas cosas suceden a causa del destino?	14). ¿Considero que el éxito profesional suele estar relacionado con la calidad de educación?																					
<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						

<b>Habilidades para utilizar recursos</b>	15). ¿Cuándo me enfrento a una necesidad o adversidad cual es mi primer recurso a utilizar?	16). ¿Reviso o repaso reflexivamente para identificar mis recursos antes de actuar ante una decisión o proyecto?																	
	<table border="1"> <tr><td>Mi Familia</td><td></td></tr> <tr><td>Mis Amigos</td><td></td></tr> <tr><td>Mis Experiencias de Vida</td><td></td></tr> <tr><td>Expertos en el Tema</td><td></td></tr> </table>	Mi Familia		Mis Amigos		Mis Experiencias de Vida		Expertos en el Tema		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo
Mi Familia																			
Mis Amigos																			
Mis Experiencias de Vida																			
Expertos en el Tema																			
Muy de acuerdo																			
Algo en de acuerdo																			
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																			
Algo en desacuerdo																			
Muy en desacuerdo																			
17). ¿Utiliza un presupuesto para administrar sus recursos?																			
<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo									
Muy de acuerdo																			
Algo en de acuerdo																			
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																			
Algo en desacuerdo																			
Muy en desacuerdo																			

<b>Habilidad de autoevaluarse</b>	18). ¿Después de Establecer, organizar y ejecutar mis proyectos, evaluó los resultados obtenidos?	19). ¿Reconozco mis esfuerzos y logros?																				
	<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Muy de acuerdo																					
	Algo en de acuerdo																					
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																					
	Algo en desacuerdo																					
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						

<b>Destrezas de autoaprendizaje</b>	20). ¿Me considero una persona autodidacta?	21). ¿Encuentro con facilidad repuestas a mis interrogantes?																				
	<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Muy de acuerdo																					
	Algo en de acuerdo																					
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
22). ¿Tengo los medios necesarios para adquirir nuevos conocimientos?	23). ¿Soy capaz de buscar nueva información, valorar nuevas prácticas en mi ámbito profesional?																					
<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"><tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr><tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr></table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						

<b>Habilidades de comunicación</b>	24). ¿Para usted que rasgos o atributos constituyen a un emprendedor?	25) ¿De las habilidades antes mencionadas, cuales considera usted tiene como emprendedor?																																								
	<table border="1"><tr><td>Visión</td><td></td><td>Empatía</td><td></td></tr><tr><td>Ambición</td><td></td><td>Confianza</td><td></td></tr><tr><td>Creatividad</td><td></td><td>Flexibilidad</td><td></td></tr><tr><td>Liderazgo</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Iniciativa</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Visión		Empatía		Ambición		Confianza		Creatividad		Flexibilidad		Liderazgo				Iniciativa				<table border="1"><tr><td>Visión</td><td></td><td>Empatía</td><td></td></tr><tr><td>Ambición</td><td></td><td>Confianza</td><td></td></tr><tr><td>Creatividad</td><td></td><td>Flexibilidad</td><td></td></tr><tr><td>Liderazgo</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Iniciativa</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Visión		Empatía		Ambición		Confianza		Creatividad		Flexibilidad		Liderazgo				Iniciativa			
	Visión		Empatía																																							
Ambición		Confianza																																								
Creatividad		Flexibilidad																																								
Liderazgo																																										
Iniciativa																																										
Visión		Empatía																																								
Ambición		Confianza																																								
Creatividad		Flexibilidad																																								
Liderazgo																																										
Iniciativa																																										
26). ¿Qué rasgos considera usted que debe mejorar para tener éxito al momento de emprender?																																										
<table border="1"><tr><td>Visión</td><td></td><td>Empatía</td><td></td></tr><tr><td>Ambición</td><td></td><td>Confianza</td><td></td></tr><tr><td>Creatividad</td><td></td><td>Flexibilidad</td><td></td></tr><tr><td>Liderazgo</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Iniciativa</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Visión		Empatía		Ambición		Confianza		Creatividad		Flexibilidad		Liderazgo				Iniciativa																									
Visión		Empatía																																								
Ambición		Confianza																																								
Creatividad		Flexibilidad																																								
Liderazgo																																										
Iniciativa																																										

<b>Rasgos de Personalidad Habilidades de comunicación.</b>	27. ¿Al momento de tomar una decisión importante, usted prefiere mantenerse al margen?	28. ¿Cuándo hay un cambio en el ámbito económico del país, considera usted que la resiliencia es factor fundamental para que un emprendimiento continuo o fracase?																				
	<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Muy de acuerdo																					
	Algo en de acuerdo																					
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																					
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
Muy de acuerdo																						
Algo en de acuerdo																						
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																						
Algo en desacuerdo																						
Muy en desacuerdo																						
29. ¿Cuándo me enfrento a una situación adversa que me es difícil encontrar solución?:																						
<table border="1"> <tr><td>Me Bloqueo</td><td></td></tr> <tr><td>No Hago Nada</td><td></td></tr> <tr><td>Busco Solución</td><td></td></tr> </table>	Me Bloqueo		No Hago Nada		Busco Solución																	
Me Bloqueo																						
No Hago Nada																						
Busco Solución																						

<b>Poder de Liderazgo</b>	30. ¿Cómo estudiante, usted ¿prefiere liderar o ser liderado y seguir instrucciones?	31. ¿Considera usted que la seguridad de un empleo fijo le traerá mayor satisfacción personal que un emprendimiento?																
	<table border="1"> <tr><td>Liderar</td><td></td></tr> <tr><td>Ser liderado</td><td></td></tr> <tr><td>Seguir Instrucciones</td><td></td></tr> </table>	Liderar		Ser liderado		Seguir Instrucciones		<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Liderar																	
	Ser liderado																	
	Seguir Instrucciones																	
Muy de acuerdo																		
Algo en de acuerdo																		
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																		
Algo en desacuerdo																		
Muy en desacuerdo																		
32. ¿Para mí es importante conseguir resultados de cualquier forma?																		
<table border="1"> <tr><td>Muy de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Muy en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>	Muy de acuerdo		Algo en de acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		Algo en desacuerdo		Muy en desacuerdo									
Muy de acuerdo																		
Algo en de acuerdo																		
Ni de acuerdo ni en desacuerdo																		
Algo en desacuerdo																		
Muy en desacuerdo																		

## Destreza para buscar respuestas

33. ¿Basándose en el conocimiento que ha adquirido en estudio y de las habilidades que conoce que necesita un emprendedor, considera usted que está listo para emprender al finalmente graduarse?

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

34. Me dejo derrotar fácilmente y me frustró por los obstáculos sucesivos que se me

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

35. Cuando logro encontrar una solución a un inconveniente, no solamente lo pienso, sino que también lo ejecuto para resolver la situación.

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

36. ¿Considera que la honestidad forma parte integral para un emprendedor?

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

37. Se controlan mis emociones y trato de obtener el mejor resultado posible para mí.

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

38.Me desenvuelvo bien con las demás personas en el momento de hacer negocios.

Muy de acuerdo	
Algo en de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
Algo en desacuerdo	
Muy en desacuerdo	