

CATEGORIAS DE ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN			
CATEGORIA	CONCEPTO DEL ESTUDIO	DEFINICIÓN TEÓRICA	AUTORES/REFERENCIAS
ÁMBITOS UNIVERSITARIOS	Es un espacio de educación superior que funciona a través de estrategias, normas y lineamientos para la formación académica y profesional.	De acuerdo al Régimen jurídico de la educación en Colombia (1982) "La Educación Superior es un proceso permanente que posibilita el desarrollo de las potencialidades del ser humano de una manera integral, se realiza con posterioridad a la educación media o secundaria y tiene por objeto el pleno desarrollo de los alumnos y su formación académico o profesional". (p. 149) "La educación superior es un servicio público cultural, inherente a la finalidad social del estado". (p. 149)	Congreso de la República de Colombia. (1992). Ley 30 de diciembre 28 de 1992. Bogotá D.C. Retrieved from https://www.cna.gov.co/1741/articles-186370_ley_3092.pdf Congreso de la República de Colombia. (2003). Decreto 2566 de Septiembre 10 de 2003. Bogotá D.C. Retrieved from https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-86425_Archivo_pdf.pdf
HABILIDADES COMPETENCIAS	Son resultado de un proceso de formación académica que se sustentan en el perfil de una persona y que desarrollan, cimienta sus conocimientos, procedimientos y actitudes en su quehacer profesional. Se espera estén presentes en los docentes del finánci en emprendimiento.	"Las competencias profesionales son resultado de un proceso de formación académica que se sustentan en el perfil de una persona y que desarrollan, cimienta sus conocimientos, procedimientos y actitudes en su quehacer profesional; en relación con las competencias que se desarrollan en la educación y las que demanda el mundo profesional y el mundo laboral; en todas las ciencias se desarrollan competencias en la relación docencia-servicio del mundo profesional; las prácticas formativas en pregrado y posgrado se realizan mediante convenios de docencia-asistencia que ahora se denomina docencia-servicio; el estudiante de psicología". Para Tobon (2006: 66). Las competencias profesionales: Son exclusivas de profesionales que han realizado estudios de educación superior (tecnológica o profesional) y se caracterizan por su alta flexibilidad y amplitud, así como por el abordaje de imprevistos y el afrontamiento de problemas de alto nivel de complejidad, clasificándose en Competencias básicas, Competencias Genéricas y Específicas. "En este sentido, las competencias profesionales, como únicas de las personas con formación académica e intelectual, y que cuentan con estudios superiores, tecnológicos que le permitirán abordar temas complejos de imprevistos o situaciones presentadas por contexto y así afrontar problemas de alto nivel" "Para Mertens (2000: 14), la competencia profesional consiste en "formar a las personas en un conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes requeridas para lograr un determinado resultado en un ambiente de trabajo". Se resulta la capacidad efectiva del recurso humano para la realización de tareas exitosas, logros y metas establecidas presentadas y requeridas en un escenario laboral, permitiéndole ser considerado en su centro laboral mejorando la autostimula de los trabajadores, y el clima laboral".	Piñella Roa, A. (2012). Aproximación conceptual a las competencias profesionales en ciencias de la salud. Revista de Salud Pública, 14 (5), 852-864. Tobón, Sergio (2006). Competencias, calidad y educación superior. Bogotá: Magisterio. Núñez Lira, Luis Alberto, & Bravo Rojas, Leóndis Manuel, & Cruz Carvajal, Carmen Teresa, & Hinostroza Sotelo, Milagros del Carmen (2018). Competencias gerenciales y competencias profesionales en la gestión presupuestaria. Revista Venezolana de Gerencia, 23(83), 761-778. [fecha de Consulta 9 de diciembre de 2019]. ISSN: 1315-9984. Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=290266875015 Mertens, Leonard (2000). La gestión por competencia laboral en la empresa y la formación profesional. Madrid: OEI. Barnett, Ronald (2001). The limits of competence. Buckingham: SRHE.
EMPRENDIMIENTO	Representa el énfasis de Administración de Empresas. Es concebido como las asignaturas que se requieren en la malla curricular del programa para generar una forma de pensar, razonar y actuar en los estudiantes encaminada a encontrar o generar oportunidades, innovaciones, liderazgos, empresas, etc.	Para la Real Academia Española de lengua -- RAE (2015) "emprender del latín en y pretender, coger, implica cometer y comenzar una obra, un negocio o un empeño, en especial si encierra dificultad o peligro". Según María Moliner (2007) emprender significa "empezar una cosa que implica trabajo o presenta dificultades o empeñar un negocio" y emprenderlo es el adjetivo que se asigna a la persona que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer empresas". --- (Gómez Gutiérrez, 2013) sugiere que "el emprendimiento es una forma de pensar, razonar y actuar encaminada a encontrar oportunidades, con enfoque holístico y balanceada por el liderazgo". Los países de la OCDE señalan cómo "Los emprendedores son agentes de cambio y crecimiento en la economía de mercado y pueden actuar para acelerar la generación, diseminación y aplicación de ideas innovadoras. ... Los emprendedores no sólo buscan e identifican oportunidades económicas rentables sino que además están dispuestos a correr los riesgos para demostrar que sus intuiciones son correctas" (Audestsch, 2002, p.3). Para Salinas & Osoiro, (2012) el emprendimiento es un término polidéctico, que está directamente relacionado con la acción de la persona. En este sentido se puede entender el emprendimiento como el conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil personal orientado hacia la autoconciencia, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo. Habilidades y capacidades del emprendedor: Conocer cuáles son las habilidades y capacidades que caracterizan a los emprendedores sirve para comprender que existen habilidades intrínsecas en las personas, un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo y Social, Enterprise Knowledge Network, "Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica" Bld y Selin, (2006), citados por Radrigán, Davila y Penaglia (2012) comenta que hay dos habilidades necesarias, que deben tener en un inicio las personas que desean realizar un emprendimiento, como primera medida se hace mención de la habilidad emprendedora, la cual se define como la capacidad de un individuo para identificar y aprovechar oportunidades que le permitan iniciar un emprendimiento, independientemente de los recursos que tenga bajo su control. Y en segundo lugar encontramos la habilidad de diagnóstico, la que se define como la capacidad para estudiar con rigor y comprender el conjunto de causas y consecuencias, en el corto, mediano y largo plazo, de los problemas sociales que aquejan al entorno. (Ovalles, 2018, p. 3) El espíritu empresarial es el proceso de creación de valor que conecta las habilidades y la actitud de los empresarios con dos tipos de eventos: la incitación y/o la creación de oportunidades de negocio en el entorno externo, respectivamente, el aprovechamiento de las oportunidades identificadas y evaluadas en términos de los recursos asignados y los riesgos asociados (Antonie & Emöke-Szidőmi, 2012).	Real Academia Española. Gómez Gutiérrez, J. (2013). Emprendimiento y creación de empresas: Teoría, modelos y Casos. Colombia. Bogotá: Universidad de la Salle. Compandos empresariales. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 71, 2011, pp. 12-19 Universidad EAN. Bogotá, Colombia. Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20623157002 Palgarin, S. A., & Candosa, M. (2011). Compandos empresariales. Revista Escuela de Administración de Negocios, (0120-8160), 71. Retrieved from https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20623157002 Santabria, J. (2010). Innovación para la generación de la idea de negocio. Corporación Universitaria Minuto de Dios. UNIMINUTO, (978-958-8635-69-9), 23-26. Salinas, Francisco & Osoiro, Lourdes (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. Economía Pública, Social y Cooperativa, 75, 129-151.
INNOVACIÓN	Es concebido como los cambios significativos necesarios dentro de los escenarios educativos de un programa académico.	La innovación es la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso o en la organización de la empresa, con el propósito de mejorar resultados (De Obbo, 2005).	Morales, E. (2015). Innovar o morir. Cómo obtener resultados excepcionales con poca inversión. Bogotá D.C.: Ediciones de la U. Ehiani, O., & Nagles, N. (2015). Gestión de la Tecnología y la Innovación. Teoría, proceso y práctica. (U. EAN, Ed.) (Segunda Ed). Bogotá D.C. Klaus, A., Peñá, R., & Alejandro Muñoz Gaviria, D. (2012). PEDAGOGÍA Y PRAXIS (PRÁCTICA) EDUCATIVA O EDUCACIÓN DE NUEVO: UNA DIFERENCIA NECESARIA. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (Colombia), 8(2), 75-96. Rimari, W. (n.d.). La innovación educativa. Un instrumento de desarrollo.
MODELO DE ENSEÑANZA EN EMPRENDIMIENTO	Método a seguir para la formación de competencias emprendedoras que incluye el reconocimiento de oportunidades/necesidades/recursos, en un contexto social para la generación de emprendimientos sociales, empresariales, laborales y académicos.	Modelo de negocio adaptado para la mediación del emprendimiento. Para Timmons (1990) un modelo de negocio es "una arquitectura de productos, servicios y flujos de información incluyendo una descripción de varios actores del negocio y sus roles, una descripción de los beneficios potenciales de diferentes actores del negocio y la descripción de las fuentes de ingresos (p. 2). Es decir, la estructura del negocio que contempla la totalidad de los aspectos importantes a tener en cuenta para asegurar el éxito de este. Andersson (2009) indica: Los modelos de negocio se crean con el fin de dejar claro qué roles son los actores empresariales que se encuentran en un caso de negocio y cómo son sus relaciones específicas. Las relaciones en un modelo de negocio se formalizan en términos de valores intercambiados entre los actores. (p. 482) En sus palabras, el modelo de negocio establece relaciones entre actores y sus funciones. En los autores anteriores se pueden identificar los elementos de un modelo de negocio así: Propuesta de valor, Segmentación de mercados, Canales de distribución y comunicación, Relación con el cliente, Ingresos, Recursos claves, Actividades, Socios estratégicos, Estructura de costos. En algunas universidades se han apropiado modelos de negocio, como por ejemplo el modelo Canvas, que han sido adaptados como modelos de enseñanza del emprendimiento, olvidando así la función fundamental de un modelo de enseñanza y preparando estudiantes para elaborar modelos de negocio sin enseñar las bases del emprendimiento. A continuación, se refieren algunos de las universidades analizadas y los modelos empleados para la enseñanza del emprendimiento. Modelos de enseñanza del emprendimiento en el ámbito internacional Universidades europeas: Universidad Politécnica de Cataluña, España. Favorece la viabilidad a los emprendedores desde un enfoque de negocio: modelo de negocio, tamaño del mercado -qué necesidades cubrir, rasgos diferenciados, protección de la tecnología, etc., - la comercialización, las finanzas, reasignación primeros recursos: clientes, ampliar desarrollo tecnológico, sector del producto. Según el modelo anterior, se puede establecer que el diseño es un modelo de negocio adaptado a la enseñanza del emprendimiento, más no un modelo de enseñanza en sí, debido a que se evidencian elementos del modelo de negocio como: propuesta de valor, segmentación del mercado, canales de distribución y comunicación, ingresos, relación con el cliente, estructura de costos. Universidades latinoamericanas: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México. Con la intención de impulsar la formación para el desarrollo y el fortalecimiento del espíritu emprendedor, se tiene un modelo único de actividades curriculares transversales, desde las diferentes disciplinas del conocimiento, con sentido humano y visión global; entre y espacios de emprendimiento, tales como: Bus Challenge, Hackatones, Hult Prize, Business Model Competition, Premio Santander a la Innovación Empresarial, Broomcamp; así como la participación en actividades emprendedoras con grupos estudiantiles, entre otros. Modelo del proceso emprendedor. Alianzas para el Emprendimiento y la Innovación - AEI, Ecuador (2012): se enfoca en el momento de emprendimiento, para ello se genera un proceso sistémico de cinco pasos: generación, puesta en marcha, desarrollo inicial, crecimiento y consolidación, internacionalización. El desarrollo de competencias se realiza en la fase de generación para el emprendedor, pero no descuidar si identifican el tipo de competencia. Universidad Católica de Uruguay. Enfatiza el modelo de negocio Canvas, que cuenta con 9 pasos, al segmentar los clientes, para conocer el nicho de mercado y las oportunidades de nuestro negocio; lo define bien la propuesta de valor, en otras palabras, saber por qué son innovadores y qué los diferencia de la competencia y los actores potenciales; clientes; y definir los canales de comunicación, distribución y de estrategia publicitaria a seguir, para fortalecer la marca e idea de negocio; el establecer la relación que se mantiene con los clientes; el determinar los fuentes económicas de la idea de negocio, un aspecto fundamental si se quiere tener éxito; 7) Identificar los activos y recursos clave que necesitan como piezas imprescindibles en el engranaje de la idea empresarial; 8) conocer las actividades clave que darán valor a la marca; y saber las estrategias necesarias para potenciarlas; 9) tener en cuenta los socios clave con los que establecer contactos y alianzas para el negocio. En otras palabras, definir las estrategias de networking con potenciales socios o proveedores, entre otras figuras importantes; 10) marcar las estructuras de costos, para llegar a saber el precio que tendrá que pagar el cliente por adquirir el bien o servicio que ofrecerá la idea de negocio. Universidad Nacional de General San Martín, Argentina. Promover el desarrollo emprendedor: programa de desarrollo emprendedor, basado en un modelo de trabajo que privilegia la articulación entre investigación, formación de recursos humanos y asistencia técnica a instituciones y emprendedores. Se da importancia estratégica a la participación en redes y alianzas con otras instituciones nacionales e internacionales, profesionales y emprendedoras, para lograr una mejor inserción de vida y salud en el proceso de construcción de conocimiento y la práctica concreta. Dentro de las universidades latinoamericanas se logra establecer que el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México, y la Universidad Nacional de General San Martín, Argentina, sí conservan algunas características de un modelo de enseñanza de emprendimiento, tales como: obtener objetivos de aprendizaje y desarrollo predominante, orientación hacia la práctica, diseño educativo para facilitar el conocimiento y desarrollo humano, diseño de ambientes de enseñanza y herramientas de enseñanza. Por otro lado, el modelo del proceso emprendedor Alianzas para el Emprendimiento y la Innovación - AEI, Ecuador y Universidad Católica de Uruguay reflejan la enseñanza del emprendimiento por medio de modelos de negocio, puesto que se tienen los elementos como: propuesta de valor, segmentación de mercados, canales de distribución y comunicación, relación con el cliente, ingresos, recursos claves, actividades, socios estratégicos y estructura de costo.	Saldarriaga Salazar, María Eugenia, & Guzmán González, María Fernanda (2018). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior: ¿Metodología o modelo?. Revista Escuela de Administración de Negocios, (85), 125-142.[fecha de Consulta 9 de Diciembre de 2019]. ISSN: 0120-8160. Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2062065810008