



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA

**“DISEÑO DE UNA PROPUESTA PARA FORTALECER LAS HABILIDADES DE
EMPREDIMIENTO PRODUCTIVO EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD
TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA”**

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

PRESENTA:

NANCY BAUTISTA MORALES

DIRECTORA DE TESIS

M.A. MÓNICA TERESA ESPINOSA ESPÍNDOLA

CO-DIRECTOR DE TESIS

M.M. PERSEO ROSALES REYES

HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA, JULIO 2014.

DEDICATORIA

Antes que nada quiero empezar agradeciendo a mis padres: Miguel Bautista Ramírez y Audelia Morales Buceta por darme la vida, por darme una infancia feliz y enseñarme el camino bueno de la vida. Por enseñarme a luchar y no rendirme aunque el camino este lleno de espinas, gracias por darme una numerosa familia con la cual compartir momentos inolvidables.

Gracias a mi padre y a mi madre por estar junto a mí extendiendo su mano cuando lo necesito, por levantarme cuando siento que ya no hay fuerzas para seguir adelante, por disfrutar conmigo lo bueno de la vida, por escucharme y orientarme, por consentirme y quererme mucho, creo que el mejor regalo que me pudo haber dado Dios es tener unos padres como ustedes. Mami gracias por quererme tanto, escucharme y aconsejarme cuando lo necesito, papi, gracias por sus consejos, tiempo y por su amor.

Gracias a mis nueve hermanos por compartir alegrías y tristezas, por enseñarme que todos somos diferentes pero que cada quien tiene un talento por desarrollar. Gracias por que cada uno de ustedes me ha dejado un aprendizaje durante mi vida y que una familia es lo mejor que te puede pasar en este mundo, que si estamos unidos no hay obstáculo alguno.

Gracias a Dios que permitió que yo naciera en esta familia con altibajos como todas, pero unidos y sin él nada de esto hubiera sido posible.

AGRADECIMIENTOS

Primero que nada a Dios porque me dio la oportunidad de terminar un proyecto más en mi vida.

A mi asesora de tesis la profesora Mónica Espinosa Espíndola por apoyarme y guiarme para que este objetivo se cumpliera, además por su paciencia y disponibilidad de tiempo para revisar mi trabajo. A mi codirector de tesis el profesor Perseo Rosales Reyes, y a los profesores revisores por darse un tiempo para apoyarnos en las lecturas, revisiones y presentaciones.

A mis compañeras de trabajo por apoyarme y hacerme reír, para que la carga no fuera tan pesada.

A mis compañeros de clase, por compartir conmigo momentos lindos que no se olvidarán y hacer un equipo fuerte al grado de animarnos unos a otros, dándonos consejos para el logro de esta tesis.

También gracias a esta universidad por cobijarnos dos años más y abrirnos las puertas para seguir preparándonos. Pero sobre todo a nuestros maestros que compartieron con nosotros sus conocimientos, tiempo y paciencia.

A todos muchas gracias.

ÍNDICE

	Pág.
ÍNDICE DE TABLAS.....	iii
ÍNDICE DE GRÁFICAS	iv
ABREVIATURAS	v
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. METODOLOGÍA	5
1.1. Planteamiento del problema	5
1.2. Justificación de la investigación	6
1.3. Objetivo general	7
1.4. Objetivos específicos.....	7
1.5. Preguntas de investigación	8
1.6. Alcance de la investigación	8
1.7. Censo	9
1.8. Instrumento	9
CAPITULO II. MARCO TEORICO.....	10
2.1 Definición de emprendedor	10
2.1.1 El perfil del emprendedor	12
2.1.2 La mente y la personalidad del emprendedor	14
2.2. Definición de Habilidad	25
2.3. Definición de emprendimiento productivo	26
2.4. Historia de la Universidad Tecnológica de la Mixteca	27
2.4.1. Misión de la UTM	30
2.5. Oferta académica.....	31
2.5.1 Programas Curriculares	31
2.6. Programas de emprendimiento existentes en la UTM	33
2.6.1 Incubadora de empresas JANI.....	33
2.6.2. Kada Software	36
2.6.3. Programa de emprendimiento ENACTUS.....	37
2.6.4. ENACTUS UTM.....	38

CAPITULO III. DIAGNÓSTICO DE LAS HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DEL ÚLTIMO SEMESTRE DEL CICLO ESCOLAR 2013-2014, DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.	41
3.1 Instrumento de investigación.....	41
3.2 Resultados	42
3.3 Conclusiones	42
CAPITULO IV. ENTREVISTAS A EGRESADOS EMPRENDEDORES QUE TIENEN UN PROYECTO PRODUCTIVO EN LA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN.....	46
CAPITULO V. PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO EN OTRAS UNIVERSIDADES.	56
5.1 Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)	56
5.2 Instituto Politécnico Nacional (IPN)	58
5.3 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)	62
5.4 Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	64
CAPITULO VI. PROPUESTA PARA FORTALECER LAS HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.....	67
6.1. Introducción	67
6.2. Justificación	68
6.3. Objetivo general de la propuesta	69
6.4. Objetivos específicos.....	69
6.5. Desarrollo de la propuesta.....	69
6.5.1 Desarrollo del Liderazgo.	72
6.5.2 Promover la capacidad para asumir riesgos.	75
6.5.4 Desarrollo de la Iniciativa.....	78
6.5.5 Desarrollo de Motivación al logro	82
6.5.6 Desarrollo de la confianza en sí mismo	87
CAPITULO VII. CONCLUSIONES.....	92
REFERENCIAS.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Pág.
Tabla 2.1 Cuadro comparativo de autores y características que son esenciales para ser un emprendedor.	24
Tabla 2.2 Resultados del análisis de los programas curriculares	32
Tabla 3.1. Habilidades a evaluar en las preguntas de investigación	41
Tabla 3.2. Promedio de evaluación de las características de emprendimiento	42
Tabla 4.1. Promedio de evaluación de las características de emprendimiento	52
Tabla 5.1. Plan de estudios de la Universidad Autónoma de México.....	56
Tabla 5.2. Plan de estudios del Instituto Politécnico Nacional	61
Tabla 5.3. Plan de estudios del Instituto de Estudios Superiores de Monterrey	63
Tabla 5.4. Plan de estudios del Instituto Tecnológico Autónomo de México	65
Tabla 6.1. Curso-taller de Liderazgo.....	72
Tabla 6.2. Ejemplos de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.....	75
Tabla 6.3. Curso-taller de Motivación	76
Tabla 6.4. Curso de Iniciativa.	79
Tabla 6.5. Ejemplos de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.....	81
Tabla 6.6 Curso de Motivación al Logro.	83
Tabla 6.7. Ejemplos de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.....	86
Tabla 6.8. Curso-taller de Confianza en sí mismo.....	88
Tabla 6.9. Ejemplo de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller	91

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica	Pág.
Gráfica 2.1. Áreas funcionales de una empresa.....	32
Gráfica 3.1. Resultados de las habilidades a desarrollar en los estudiantes de la UTM	43
Gráfica 3.2. La universidad te ha invitado a formar parte de un grupo de emprendedores.....	44
Gráfica 3.3 La universidad ofrece cursos alternativos al plan de estudios de la licenciatura para que puedas desarrollar habilidades emprendedoras.....	44
Gráfica 3.4 Te gustaría capacitarte para desarrollar habilidades emprendedoras y crear tu propia empresa.....	44
Gráfica 4.1 Hay empresarios en tu familia.....	47
Gráfica 4.2 En tu opinión eras un buen estudiante.....	48
Gráfica 4.3 A qué edad iniciaste el negocio.....	50
Gráfica 4.4 Qué te motivó a iniciar tu negocio.....	50
Gráfica 4.5 Cómo lograste financiar tu proyecto.....	51
Gráfica 4.6 Has tenido problemas con el negocio.....	51
Gráfica 4.7 Qué conocimientos te hubiera gustado adquirir en la carrera que te hubieran ayudado a tener menos problemas en tu negocio.....	52
Gráfica 4.8. Resultados de las habilidades desarrolladas por los egresados-emprendedores de la UTM.....	53
Gráfica 4.9 Consideras que la escuela te dio las herramientas necesarias para ser empresario Si/No ¿Por qué?	54
Gráfica 6.1 Propuesta para fomentar las habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la Universidad Tecnológica de la Mixteca.....	71

ABREVIATURAS

UTM:	Universidad Tecnológica de la Mixteca
ANUIES:	Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Educación Superior
ENACTUS:	Entrepreneurial Action Us
ITESM:	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
UANL:	Universidad Autónoma de Nuevo León
URM:	Universidad Regiomontana
UNAM:	Universidad Nacional Autónoma de México
ITAM:	Instituto Tecnológico Autónomo de México
IPN:	Instituto Politécnico Nacional
INEGI:	Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INTRODUCCIÓN

El crecimiento y desarrollo de un país se mide entre otros factores, por el nivel de producción que tengan, y sólo puede lograrse a través de la creación de empresas “*las cuales son una vía de generación de riqueza y empleo*” (Ibáñez, 1995, p.17). Las personas que se aventuran en iniciar y crear una empresa se llaman emprendedores, pero hace falta analizar qué los hace diferentes de las demás personas y qué habilidades desarrollan a fin de iniciar proyectos que constituyen una fuente importante de bienestar social y económico de un país. El progreso de las naciones es posible gracias a la acción de los emprendedores, que entrañan en ellos la idea de transformación y generación de prosperidad (Enrique y Duarte, 2013). Podemos decir que debido al éxito que un emprendedor posea en su actividad, este repercutirá en la economía a modo de generación de empleos y crecimiento económico.

Debido a que las empresas establecidas actualmente en México no son suficientes para proporcionar empleo a toda la población, cada año hay un incremento en la tasa de desempleo. En mayo de 2014 el desempleo fue de 4.92% (INEGI, 2014) en comparación del 4.25% en diciembre del 2013. Esta situación es provocada entre otras causas por la situación económica que prevalece en el país y la falta de producción, esto muestra la necesidad de que en las universidades se implementen talleres que promuevan y fortalezcan habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de todas las carreras, no sólo las especializadas en Administración.

En un estudio realizado por la Universidad de Stanford se detectó que los estudiantes que intentan especializarse e invierten en una sola habilidad son los

empleados potenciales de una corporación, en cambio los creadores de empresa, invierten en más cursos y talleres no necesariamente de su área de formación académica, lo que les da una visión y un horizonte más amplio. Dicho estudio dio como resultado que *“Cuanto más especializado era el plan de estudios de un alumno, menos emprendedor había sido en su trayectoria profesional tras terminar sus estudios”* (Lazear, 2005, pp.139-140).

Respecto a los emprendedores en el ámbito universitario Tinoco (2008, p.19) establece que la formación de emprendedores *“...genera grandes beneficios para el estudiante debido a que no solo desarrolla habilidades de gestión empresarial sino contempla el desarrollo profesional del alumno, desarrollando o fortaleciendo competencias emprendedoras tales como liderazgo, trabajo en equipo, motivación, comunicación, entre otros...”*

Conforme a este escenario, se requiere la formación de estudiantes con habilidades de emprendimiento que les permita desarrollarse en un mercado laboral competido y cada vez más restringido. La Universidad Tecnológica de la Mixteca (UTM) no escapa a esta ineludible misión de dotar a sus estudiantes de habilidades de emprendimiento, de tal manera que al egresar, los universitarios tengan más posibilidades de trabajo y puedan decidir qué rumbo tomar, ser empleados o emprendedores. La decisión será de cada persona, la universidad les dotará de las habilidades que les ayuden a tomar la decisión.

Durante el desarrollo de la investigación se encuestó a 116 estudiantes de la UTM que corresponde al total de alumnos del noveno semestre. Se consideraron las

nueve carreras que existen en la universidad. También se entrevistó a once egresados-emprendedores que tienen un negocio productivo en la Ciudad de Huajuapán de León, con la finalidad de analizar su perfil emprendedor y las habilidades de emprendimiento que poseen.

La tesis que se presenta a continuación se dividió en siete capítulos:

En el primer capítulo se describe la metodología que se utilizó para llevar a cabo la investigación que incluye: Objetivo general, objetivos específicos, planteamiento del problema, justificación, preguntas de investigación, muestra y alcance de la investigación.

En el segundo capítulo se presenta el marco teórico haciendo énfasis en algunos conceptos clave como son: El perfil del emprendedor, la historia y misión de la UTM, programas curriculares y programas de emprendimiento existentes.

En el tercer capítulo se presentan los resultados del diagnóstico de las habilidades de emprendimiento que poseen los estudiantes de la UTM del noveno semestre de todas las carreras existentes del ciclo escolar 2013-2014.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados de un diagnóstico realizado a partir de una entrevista a once egresados que han emprendido un negocio productivo en la Ciudad de Huajuapán de León, para conocer cuáles son sus habilidades emprendedoras.

En el quinto capítulo se muestran diversas actividades que llevan a cabo otras universidades respecto al tema del emprendimiento para fomentar e inculcar en los

estudiantes el espíritu emprendedor, las universidades que se analizaron son: Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Instituto Politécnico Nacional (IPN) y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

En el sexto capítulo se detalla la propuesta para promover y fortalecer habilidades emprendedoras en los estudiantes de la UTM, en base a la información presentada en los capítulos anteriores.

Finalmente en el séptimo capítulo se incluyen las conclusiones y recomendaciones como resultado de la investigación.

CAPÍTULO I. METODOLOGÍA

A continuación se muestra la metodología que sirvió para la realización de esta tesis.

1.1. Planteamiento del problema

El desempleo que existe a nivel nacional, estatal y local en México, provoca que los egresados de las diferentes universidades se sumen al número de desempleados que diariamente se registran. Según la ANUIES (Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Educación Superior) en el período de un año apenas uno de cada tres egresados, de la educación superior logra encontrar un puesto de trabajo (Vera, Gutiérrez, 2000, p.43). Atender esta problemática debería ser una tarea ineludible de las universidades a través de la búsqueda de estrategias que permitan enseñar habilidades de emprendimiento a sus egresados, a fin de que ellos puedan incursionar en la generación de empresas.

Bajo esta problemática, el fomento de una actitud emprendedora en los estudiantes de la UTM adquiere gran importancia para dotar a los futuros egresados de las habilidades necesarias para incursionar, ya sea en un mercado laboral o en la creación de empresas. La UTM ha realizado proyectos con la finalidad de promover el emprendimiento, por ejemplo ENACTUS (Entrepreneurial Action Us) es una organización enfocada a fomentar el desarrollo emprendedor y social de la región. También se tiene un sistema de incubadora de empresas que ha desarrollado algunos proyectos productivos; sin embargo, se puede hacer aún más a través de la implementación de talleres y cursos que fortalezcan el desarrollo de habilidades emprendedoras en los universitarios.

1.2. Justificación de la investigación

El emprendimiento en la última década ha cobrado gran importancia ya que se plantea como una disciplina susceptible de ser enseñada y aprendida (Páez, García, 2011). Por tanto, es imprescindible que las universidades centren su atención en esta área.

A nivel nacional varias universidades se han interesado en incorporar en sus planteles actividades que fomenten y desarrollen el espíritu emprendedor de sus estudiantes, como: La Universidad de Nuevo León, La Universidad Anáhuac, Universidad del Valle de México, La Universidad de Zacatecas, La Universidad Regiomontana, El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, El Instituto Tecnológico Autónomo de México, El Instituto Politécnico Nacional y La Universidad Nacional Autónoma de México, por mencionar algunas.

Para que haya crecimiento y desarrollo de los países se requiere la creación de empresas que generen producción y por consecuencia derrama económica en el lugar donde se establecen para impulsar su desarrollo (Tinoco, 2008). Oaxaca es un estado que tiene pocas empresas que producen, su aportación al PIB nacional fue de sólo 1.5% durante el periodo 2009-2011 (INEGI, 2013) y 1.35% en 2013 (INEGI, 2013).

Por otra parte, Huajuapán de León es un municipio en crecimiento donde está ubicada la UTM, que posee una universidad de alto nivel académico. Cada año egresan entre 100 y 120 profesionistas de la UTM. (N. Loyola, entrevista personal, 06 de Enero, 2013). Estudiantes que poseen capacidades importantes para generar ideas innovadoras y adaptar o desarrollar tecnologías (Gennero, Liseras, Graña y Baltar, 2005). Sin embargo, es necesario que esas ideas puedan ser transformadas en proyectos productivos para que

se incorporen al mercado nuevas empresas, que tengan impacto en el crecimiento económico y la generación de empleos.

El nuevo rol que asume el sistema educativo universitario supone nuevos desafíos para las universidades, por ser éstas las encargadas de producir el conocimiento científico y tecnológico, asumiendo el compromiso de atender la demanda de contribuir al desarrollo económico como parte de su función principal (Gutiérrez, Amador, López, Márquez, Avelar., et al, abril 2013).

Una manera de hacerlo es a través de programas de emprendimiento que desarrollen en sus estudiantes un espíritu emprendedor.

Esta tesis tiene la finalidad de realizar una propuesta para fortalecer las habilidades de emprendimiento, de tal forma que al egresar los universitarios lleven consigo las herramientas y habilidades necesarias para emprender un proyecto productivo que impacte en la economía.

1.3. Objetivo general

Diseñar una propuesta para fortalecer las habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la Universidad Tecnológica de la Mixteca.

1.4. Objetivos específicos

OE1. Conocer a través de la investigación documental las características y habilidades que debe poseer un emprendedor.

OE2. Analizar qué habilidades de emprendimiento poseen los estudiantes de noveno semestre de la UTM, para determinar cuáles han de fortalecerse.

OE3. Realizar un diagnóstico de lo que se está haciendo actualmente en la UTM para fomentar el emprendimiento en los universitarios (JANI y ENACTUS) y qué se ha hecho en otras universidades del país referente al tema.

OE4. Analizar qué conocimientos y habilidades desarrolladas poseen los egresados que emprendieron un negocio.

1.5. Preguntas de investigación

1. ¿De acuerdo a las investigaciones previas relacionadas con emprendimiento productivo, qué características o habilidades tiene un emprendedor?
2. ¿Qué habilidades emprendedoras tienen los estudiantes de noveno semestre en las diversas carreras de la UTM?
3. ¿Qué elementos o herramientas se enseñan a los universitarios para fomentar el emprendimiento productivo en la UTM?
4. ¿Qué actividades realiza la universidad para fomentar el emprendimiento productivo?
5. ¿Qué están haciendo otras universidades para fomentar el emprendimiento productivo en sus estudiantes?
6. ¿Qué habilidades emprendedoras desarrolladas poseen los egresados-emprendedores?

1.6. Alcance de la investigación

La investigación es de tipo transeccional, se realizó de finales del 2013 a principios del 2014, analizando lo que se hace actualmente en la universidad para promover o fortalecer habilidades emprendedoras. Es una investigación cualitativa porque en la

investigación se analizan las habilidades o características que poseen los estudiantes del noveno semestre de la UTM del ciclo escolar 2013-2014; también se revisan las habilidades que poseen los egresados-emprendedores, es decir, aquellos egresados que han emprendido un proyecto productivo y finalmente se considera tanto lo que ha hecho la UTM como otras universidades del país para fomentarlas.

El alcance de la investigación de inicio es exploratorio, porque “...*se tiene como objetivo estudiar algo poco estudiado...*” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010) es decir, que no existe investigación previa en la que se hayan evaluado las habilidades de emprendimiento de los estudiantes de la UTM, por ello se inició con un diagnóstico de la situación actual.

1.7. Censo

Se aplicaron 122 encuestas a los alumnos de noveno semestre que corresponden al 100% de estudiantes de todas las carreras de la UTM. Y se realizaron 11 entrevistas y 11 encuestas a egresados que tienen un negocio productivo en la Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca.

1.8. Instrumento

Se elaboró un instrumento que consiste en una encuesta con 30 reactivos para medir qué habilidades de emprendimiento poseen los estudiantes y cuáles necesitan ser desarrolladas, en base a las 5 habilidades determinadas en el marco teórico.

CAPITULO II. MARCO TEORICO

A continuación se presenta la base teórica que servirá para llevar a cabo esta investigación. Entre los conceptos más importantes se encuentra la definición de emprendedor, de habilidades y de emprendimiento productivo, la historia y misión de la UTM, programas curriculares y los programas de emprendimiento existentes.

2.1 Definición de emprendedor

Existen muchas definiciones acerca de lo que es emprender y no existe un acuerdo sobre una definición utilizada de manera generalizada, sin embargo, a continuación se presentan algunos autores que han definido este término. Para Anzola (2003, p.3) emprender es *“acometer, comenzar una obra, una empresa, emprender es simplemente iniciar o hacer algo, tener actitud emprendedora, es buscar un nivel de excelencia en todo lo que emprende, ser innovador, creativo, fijarse metas y apasionarse por alcanzarlas”*.

Para Longenecker et al. (2006, p.6) emprendedores *“son aquellos individuos que descubren necesidades en el mercado e inician nuevos negocios para satisfacerlas”*. Son personas que corren riesgos y tienen la intención de cambiar, innovar y lograr un progreso en la vida económica.

El ser emprendedor implica riesgos que deben ser manejados correctamente. Existen casos muy exitosos de emprendedores que arriesgaron su herencia, su patrimonio, o dejaron sus estudios universitarios para perseguir una idea que finalmente convirtieron en una empresa exitosa. Ese fue el caso de emprendedores como Henry Ford, Bill Gates, Michael Dell, Walt Disney, por mencionar algunos. Timmons (1989)

señala que: "...parte del equipaje que viene con el espíritu emprendedor, es que se van a tener fracasos...", es decir, que quienes deciden emprender deben tener la habilidad de optar por ser pioneros en una determinada actividad y correr riesgos, pero deciden hacerlo porque son visionarios y pueden darse cuenta de los beneficios que pueden lograr si se lanzan en la aventura.

Por otra parte, Ibarra (2008, p.37) menciona las características que debe poseer un emprendedor y lo denomina un *superhombre*, con dichas características forma un perfil del emprendedor que permite analizar si una persona posee un perfil empresarial. Entre las características que destaca son: experiencia, personalidad, adaptabilidad, ciclo de vida, rol, preparación y concluye que emprendedor es "*un tipo que invierte dinero, trabajo e ingenio en alguna empresa propia y no se deja vencer por circunstancia adversa alguna*".

Ibáñez (1995, p.27) sintetizó diversas aportaciones de autores sobre el concepto de emprendedor y menciona que este término "*implica una manera de pensar, unas creencias, es un estado de la mente, un conjunto de comportamientos caracterizados por innovación, flexibilidad y creatividad*".

En cambio para Enrique y Duarte (2013, p.15) "*emprendedor es quién aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo*". Por lo anterior, concluye que los emprendedores son los principales agentes de cambio de la sociedad.

Uzcátegui (2009) define al emprendedor como quién tiene una idea y es capaz de convertirla en realidad mediante el uso pleno de sus potencialidades. Esta persona

identifica las oportunidades en el entorno y organiza todos los recursos necesarios para lograr su objetivo planteado.

Una investigación realizada por Ack Steelle Parker, profesor de la Universidad de Stanford, para evaluar el ADN de un buen emprendedor, define a los emprendedores como “generalistas”, es decir que, requieren una gran variedad de habilidades y no necesariamente tienen que ser expertos en cada habilidad, deben ser lo suficientemente buenos en una amplia gama de ellas para asegurar que su negocio no fracase (Lazear, 2005).

Por tanto, el emprendedor no es un simple dependiente del trabajo y de la tierra, sino que busca el capital, da valor a la tierra y ofrece su propio trabajo para orientar la acción de otros en busca de resultados. Es un identificador de mercados y desarrollador de oportunidades, no es un optimizador de recursos sino su inventor (Enrique y Duarte, 2013, p.9). Su misión es, ser un identificador de oportunidades, creer en ellas y hacerlas posibles de tal forma que suele calificarse al emprendedor como un agente de cambio, porque tiene la capacidad de detectar oportunidades donde otros no las ven, lo que significa que los emprendedores son una base importante para una economía ya que aportan riqueza, trabajo y producción.

2.1.1 El perfil del emprendedor

El término *entrepreneur* lo define el economista Say en 1800. Es quien "traslada los recursos económicos desde un área de baja productividad a una de alta productividad y de mayores resultados" (Gallardo, 2009). Además, el emprendedor es quien busca el

cambio, responde ante este y lo explota como oportunidad, creando una innovación y valor agregado.

Antes de dar más explicaciones a un término tan amplio y al que se le ha definido de muchas maneras, es conveniente recuperar la definición que suele considerarse como un sinónimo, *entrepreneurship* que para fines de esta tesis es entendido como el espíritu emprendedor. Este término primero fue establecido y popularizado por el economista Joseph Schumpeter en 1944 (Nuñez, 1996).

Al recuperar estos conceptos también es importante distinguir que en la literatura del emprendimiento, se suelen encontrar dos términos. El primer término es *entrepreneur*, y se refiere como tal al emprendedor, a la persona que emprende. El otro es la actividad o condición, el espíritu emprendedor. Sobre este último término Timmons (1989) comenta "*...el espíritu emprendedor es una actividad humana y creativa que construye algo de la nada. Es la consecución de una oportunidad sin importar los recursos, o la falta de recursos disponibles...*".

Un emprendedor no es un capitalista que tiene el dinero para invertir en un negocio, no es un empresario que tiene un nuevo negocio, no necesariamente es un empleado de una empresa que inventa algo. Los tres, no son emprendedores, aunque pueden serlo, siempre que su acción sea caracterizada principalmente, por la innovación y el valor agregado que hace la diferencia con respecto a los demás.

El emprendedor es capaz de ver un mismo escenario, de manera diferente, brindar un valor agregado que le permita destacar en su actividad, el emprendedor se caracteriza por la innovación (Ibáñez, 1995).

2.1.2 La mente y la personalidad del emprendedor

Muchos investigadores del comportamiento humano han estudiado el perfil del emprendedor; sus rasgos, valores, motivaciones y actitudes. Han sido principalmente psicólogos, sociólogos y antropólogos los que se han planteado la siguiente pregunta: ¿se hace o se nace emprendedor? Ante esta pregunta es posible encontrar defensores de ambas posturas, sin embargo, en la literatura consultada, la balanza se inclina en favor, de los que creen en el proceso de socialización y del conductismo para desarrollar emprendedores, es decir, que el emprendedor puede formarse, mediante ciertas habilidades aprendidas a lo largo de su vida (Julca, 2011).

Goodman (1994), director del Programa Emprendedor de la Universidad del Sur de California, publicó un artículo titulado "What Makes an Entrepreneur", en el que concluye que hay tres características que distinguen a los emprendedores: pasión, imaginación y autodeterminación. Este autor no da mucha credibilidad a los test aplicados para evaluar el perfil emprendedor, tampoco a los antecedentes familiares ni rasgos psicológicos específicos. La idea central del autor, es que si una persona es tenaz y está preparada con habilidades técnicas además de creer en sí misma, tiene las condiciones para ser emprendedor, es decir, puede adquirir habilidades emprendedoras a través del aprendizaje y práctica diaria.

Por esa razón en diversas universidades se está capacitando actualmente a los estudiantes para que desarrollen tales habilidades, con la plena convicción de que no basta el tener sólo conocimientos académicos para emprender, sino el desarrollar otras habilidades. Un ejemplo notable en México es el Instituto Tecnológico y de Estudios

Superiores de Monterrey (ITESM), la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Instituto Politécnico Nacional entre otras. Tienen programas académicos y extracurriculares sobre el espíritu emprendedor. Por lo expuesto anteriormente se llega a la conclusión de que es posible enseñar a los estudiantes *habilidades* necesarias para que se conviertan en futuros emprendedores.

Las investigaciones sobre el espíritu emprendedor apuntan a describir los rasgos y características de la personalidad que permitan predecir comportamientos emprendedores. Muchas investigaciones se han hecho al respecto, a continuación plantearemos algunas de las realizadas a fin de compararlas y poder elegir una metodología para ser utilizada en el desarrollo de esta investigación.

Para Anzola (2003) el emprendedor debe tener las siguientes características:

1. Debe ser Audaz

- ✓ Para saber controlar su medio
- ✓ Para estar dispuesto a correr riesgos
- ✓ Para que su vida sea una aventura emocionante
- ✓ Para ser capaz de afrontar las situaciones
- ✓ Para lograr ser diferente

2. Debe ser Tenaz

- ✓ Para levantarse una y mil veces
- ✓ Para lograr sus fines
- ✓ Para tener una firme convicción
- ✓ Para ser infatigable

- ✓ Para hacer su segundo, tercero y cuarto esfuerzo

3. Debe ser apasionado

- ✓ Para no desanimarse nunca
- ✓ Para ver siempre el lado bueno de las cosas
- ✓ Debe aprender de las derrotas
- ✓ Para hacer de los problemas sus oportunidades
- ✓ Para estar lleno de energía
- ✓ Para saber pensar en grande

4. Debe ser responsable

- ✓ Para no culpar a los demás
- ✓ Para no usar excusas
- ✓ Para aceptar los errores
- ✓ Para saber afrontar sus acciones

5. Debe tener confianza

- ✓ Para creer mucho en sí mismo
- ✓ Para sentirse capaz de hacer las cosas
- ✓ Para que nada, ni nadie lo derrumbe.
- ✓ Para ser una persona fuerte
- ✓ Para saber que si se puede

6. Debe tener iniciativa

- ✓ Para saber que toda la organización le concierne.
- ✓ Para que todas sus contribuciones sean valiosas.
- ✓ Para no esperar a los demás.
- ✓ Para ser capaz de ser el único

7. Debe tener voluntad

- ✓ Para seguir adelante
- ✓ Para ser capaz de organizar su vida
- ✓ Para ser cumplido.
- ✓ Para ser autodisciplinado.
- ✓ Para saber esperar

Timmons y Spinelli (1989) resumen su investigación sobre las características que debe poseer un emprendedor en 6 categorías:

1. Compromiso y determinación: Estos emprendedores son tenaces, asertivos y persistentes en la solución de problemas.
2. Liderazgo: Inician por sí mismos, son constructores de equipos y se enfocan en la honestidad de sus relaciones de negocios.
3. Obsesión por la oportunidad: Están conscientes del mercado y las necesidades de los clientes.
4. Tolerancia al riesgo, ambigüedad e incertidumbre: Aceptan el riesgo, lo minimizan y toleran la incertidumbre.
5. Creatividad, confianza en sí mismos y adaptabilidad: Son de mente abierta, flexibles, se sienten incómodos con la situación actual y aprenden rápido.
6. Motivación para la excelencia: Están orientados a metas y son conscientes de sus fortalezas y debilidades.

Uzcátegui (2009) expone una serie de características que debe poseer todo emprendedor, entre ellas destaca las siguientes:

1. Tiene alta autoestima

Para lograr superar los obstáculos y cumplir con todos los objetivos planteados, la persona necesita tener confianza en sí misma. Apenas comienzan a surgir problemas sigue adelante; pues cree que sus capacidades podrán hacerle frente a las dificultades.

2. Asume riesgos

El emprendedor debe calcular los costos de la puesta en práctica de su proyecto de negocio; con la finalidad de plantearse nuevos retos y desafíos que le permitan adaptarse a los cambios del mercado. También, verifica la viabilidad de sus ideas y, en base a ello, se arriesga con prudencia a invertir sus recursos.

3. Piensa positivamente

Tiene una actitud ganar - ganar con todas las personas involucradas en la realización del proyecto. Asimismo, cada problema es visto como una oportunidad para aprender y corregir los errores que se hayan cometido.

4. Desarrolla el liderazgo

Son personas que tienen la habilidad de ejercer influencia sobre los demás para lograr objetivos comunes. Son fuente de inspiración, respeto y credibilidad para su equipo de trabajo; hace que ellos se identifiquen, no sólo con él, sino con sus ideas, proyectos y negocios. También, tienen la capacidad de motivar a otras personas para que lo sigan por voluntad propia y de transmitir entusiasmo a los demás para optimizar la realización de sus actividades diarias.

5. Administra sus recursos

Un buen emprendedor invierte sabiamente el dinero y optimiza los procesos operativos para obtener mayor rentabilidad económica. De igual manera, controla sus gastos y asigna presupuestos reales a las actividades que se van a llevar a cabo, para poder hacer realidad su idea de negocio.

6. Actualiza sus conocimientos

El emprendedor tiene inquietud intelectual, pero al mismo tiempo es una persona que realiza acciones para llevar a la práctica sus ideas. Para ello, invierte en su formación y capacitación, con la finalidad de especializarse y desarrollarse continuamente, tanto en el área profesional como en lo personal. De igual manera, procura estar al día con las tendencias actuales, los cambios en el entorno, los avances tecnológicos y las nuevas técnicas e innovaciones en las herramientas empresariales, para sacar de ellos el mayor provecho posible.

7. Posee información de su entorno

Antes de iniciar cualquier idea de negocio el emprendedor debe tener un conocimiento general del mercado, de los clientes, de la competencia y del sector productivo donde se va a posicionar su empresa, con el fin de identificar y aprovechar las oportunidades que se le presentan.

8. Se adapta a los cambios

En un mundo donde lo único constante es el cambio, es imprescindible que el emprendedor tenga la flexibilidad necesaria, que le permita guiar a su negocio o

empresa, de tal modo que pueda hacerle frente a las situaciones que se presentan para utilizarlas a su favor.

9. Es creativo e innovador

Son personas dispuestas a experimentar nuevas maneras de hacer las cosas. Para ello, identifican y transforman los problemas en oportunidades. Un emprendedor, está abierto a pensar más allá de los límites tradicionales y usa su imaginación para ver el mundo desde una óptica diferente, para crear nuevos productos y servicios o rediseñar y mejorar aquellos que ya se ofrecen en el mercado.

10. Es proactivo

Un emprendedor tiene la libertad de decidir y la facultad de elegir su respuesta frente a las circunstancias del entorno. Esta persona toma la iniciativa de actuar con determinación para anticiparse, prevenir y prever las posibles eventualidades o problemas que puedan suceder en un futuro.

Varias de estas capacidades son innatas en el ser humano, otras pueden desarrollarse a través de la práctica continua. El único fin es que estos valores se conviertan en comportamientos y aptitudes habituales de la personalidad del emprendedor.

Para Ibañez (1995) las características que un emprendedor debe poseer son:

1. Innovación

Realización de nuevas combinaciones, es un proceso especial que se sale de la vida acostumbrada, nadar contra corriente, romper los límites de la rutina, y manejar incógnitas en lugar de datos.

2. Necesidad de logro

Es una característica que debe poseer un emprendedor y es un factor incidente en la decisión de ser o no ser emprendedor.

3. Control percibido interno

Es otra cualidad imprescindible del emprendedor, un individuo que no crea que los resultados de su futura aventura empresarial serán fruto de sus propios esfuerzos, es muy improbable que se exponga a las penalidades que acompañan al posible fracaso. Lo verdaderamente determinante a la hora de decidir crear una empresa es la percepción subjetiva del propio control sobre los resultados futuros.

4. Autoestima

Es el proceso mediante el cual el individuo examina sus actos, sus capacidades y atributos en comparación a sus criterios y valores personales que ha interiorizado. Es importante el rol que juega la autoestima en la capacidad para asumir riesgos, adquirir nuevas aptitudes, y ser creativos. Una persona para convertirse en emprendedor, dados los escenarios que tendrá que enfrentar y los obstáculos que tendrá que superar: cuanto más confié en las propias aptitudes más se convence de que es competente para enfrentar los retos de la vida y precisamente crear una empresa es uno de los retos de la vida.

5. Asunción al riesgo

El riesgo que se corre en la creación de empresa no tiene por qué ser sólo el económico. También existe el riesgo social de perder prestigio o estatus, emocional o psicológico. El riesgo es inherente a la creación de una empresa porque la mayoría de los recursos y oportunidades son inciertos cuando se compromete dinero y tiempo.

Páez y García (2011) coinciden con los autores antes mencionados sobre las características que poseen los emprendedores y hacen la siguiente clasificación:

1. Motivación de logro

Sostienen que un atributo psicológico clave en los emprendedores es la superioridad en la motivación de logro, entendida como la disposición culturalmente adquirida de un individuo a enfrentar y superar desafíos para lograr el éxito y la excelencia a partir de asumir responsabilidades, y apuntar al rendimiento rápido y específico en una labor.

2. Autoestima

Es como una parte del concepto de sí mismo, como juicio personal y valórico que hace el sujeto de sí mismo, así como la autoeficacia: mucho más específica que el autoestima, donde la creencia que tiene el sujeto de que es capaz o no, de realizar los actos que demanda una situación particular, le va a permitir al sujeto predecir su conducta.

3. Creatividad

La define como el estado de conciencia que permite generar una red de relaciones para identificar, plantear, resolver problemas de manera relevante y divergente. Para el análisis de los procesos emprendedores, la creatividad contiene, entre otros, los

siguientes aspectos: Originalidad y novedad en la solución de problemas, riqueza y flexibilidad de ideas, apertura y fluidez en el proceso de producción, capacidad y disposición para la innovación.

4. Liderazgo, negociación y trabajo en equipo

El liderazgo ejercido para el emprendimiento, se relaciona con las habilidades para motivar y hacer que un equipo alcance una meta en común. El líder está en disposición de identificar necesidades y desarrollar planes de acción para solventar las situaciones, anticipa con claridad el problema e influencia a otros para que se dirijan a resolver la necesidad en común. El líder está atento a la negociación y la asume como una forma de interacción social para la solución de conflictos e intereses, donde se buscan varias estrategias posibles para la solución, y considera que el acuerdo es mejor a la ausencia del mismo.

5. Adaptabilidad: flexibilidad y tolerancia a la frustración

La adaptabilidad es la característica que facilitaría la ejecución de acciones emprendedoras, es la facilidad de adaptarse a determinadas circunstancias. La tolerancia a la frustración se considera como una manera de comportarse relativamente consistentemente ante situaciones que se caracterizan por un bajo número resultados, lo cual tiene fuerte relación con la percepción de perseverancia.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de autores y las características que ellos consideran son esenciales para ser un emprendedor.

Tabla 2.1 *Cuadro comparativo de autores y características que son esenciales para ser un emprendedor*

AUTOR	CARACTERISTICAS
Anzola (2003)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Audaz 2. Tenaz 3. Apasionado 4. Responsable 5. Confianza en sí mismo 6. Iniciativa 7. Voluntad
Timmons y Spinelli (1989)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compromiso y determinación 2. Liderazgo 3. Obsesión por la oportunidad 4. Tolerancia al riesgo, ambigüedad e incertidumbre 5. Creatividad, confianza en sí mismos y adaptabilidad 6. Motivación para la excelencia.
Uzcátegui (2009)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiene alta autoestima 2. Asume riesgos 3. Piensa positivamente 4. Desarrolla el liderazgo 5. Administra sus recursos 6. Actualiza sus conocimientos 7. Posee información de su entorno 8. Se adapta a los cambios 9. Es creativo e innovador 10. Es proactivo
Ibáñez (1995)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Innovación 2. Necesidad de logro 3. Control percibido interno 4. Autoestima 5. Asunción al riesgo
Páez y García (2011)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivación al logro 2. Autoconfianza 3. Creatividad e innovación 4. Liderazgo, trabajo en equipo y negociación 5. Flexibilidad y tolerancia a la frustración

Fuente: Elaboración propia a partir de la investigación de diversos autores.

Como se puede apreciar estos autores coinciden en gran mayoría que, las características que distinguen a un emprendedor fundamentalmente son: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro. Estas características se evalúan en el cuestionario aplicado a los estudiantes de noveno semestre de la UTM.

2.2. Definición de Habilidad

El Diccionario virtual Definición.de. (2008). Define habilidad (Del lat. *habilitas*, -*ātis*) como la capacidad y disposición para hacer algo. Significa valerse de toda destreza para negociar y conseguir algo. *“Proviene del término latino *habilitas* y hace referencia al talento, la pericia o la aptitud para desarrollar alguna tarea”*. La persona hábil, por lo tanto, logra realizar algo con éxito gracias a su destreza. En otras palabras, la habilidad es, un cierto nivel de competencia de un sujeto para cumplir con una meta específica.

Cabe destacar que la habilidad puede ser una aptitud innata (es decir, transmitida por genética) o desarrollada (adquirida mediante el entrenamiento y la práctica).

El diccionario ABC (2007). Define habilidad como *“la aptitud innata, talento, destreza o capacidad que ostenta una persona para llevar a cabo con éxito, determinada actividad, trabajo u oficio”*.

Para Cañedo y Cáceres. (2008). La habilidad *“es la capacidad adquirida por el hombre, de utilizar creativamente sus conocimientos y hábitos tanto en el proceso de actividad teórica como práctica”*.

Por lo anterior podemos plantear que las habilidades se forman y desarrollan por la vía de la ejercitación, mediante el entrenamiento continuo y por lo general no aparecen aisladas sino integradas en un sistema. El trabajo con las habilidades presupone la realización de determinadas acciones, que permiten en correspondencia con los objetivos planteados llevar a la práctica los contenidos adquiridos y los modos de realización de la actividad en cuestión.

2.3. Definición de emprendimiento productivo

Delgado (2010, p.5). Considera un emprendimiento productivo como “cualquier actividad productiva lícita, dirigida a generar un producto o servicio, cuya comercialización permite a la familia generar todos o parte de los recursos económicos necesarios para la satisfacción de sus necesidades”.

En la concepción de economía, el emprendimiento productivo tiene como función “ayudar a construir y reconstruir circuitos de producción y circulación de bienes y servicios” (Sabaté, 2003, p.24).

Un emprendimiento productivo genera un crecimiento económico sostenible y juega un papel importante en la economía de los países, ya que su objetivo es mejorar la situación económica de los ciudadanos y a su vez la economía del país (Ponguillo, 2011).

Un emprendimiento productivo constituye uno de los principales motores dinamizadores de las economías e impulsores del desarrollo económico y contribuye de manera importante al bienestar y riqueza de la sociedad.

Hablar de emprendimiento productivo conduce a tocar el tema de proyectos productivos, que el Instituto Peruano de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible (IPMADES), define como aquéllos que impulsan el desarrollo de actividades generadoras de bienes y servicios útiles para una comunidad, generando redes productivas para el desarrollo de la economía. IPMADES los considera productivos porque, activan la economía local, mejoran la calidad de vida, promueven el desarrollo, incentivan el fortalecimiento de las cadenas de producción, mejoran los ingresos y expectativas de vida de la población. Por tanto, se puede entender que lo que caracteriza a un emprendimiento productivo es la cualidad de generar producción y desarrollo económico en donde se establece dicho proyecto.

2.4. Historia de la Universidad Tecnológica de la Mixteca

La Universidad Tecnológica de la Mixteca (UTM)), inició operaciones en Febrero de 1990, aunque formalmente fue inaugurada el 22 de Febrero de 1991 con la presencia del Presidente de México Carlos Salinas de Gortari, así como del Gobernador del estado de Oaxaca Heladio Ramírez López (Seara, 2009). Se inició con 48 alumnos, cinco profesores, cinco pequeños edificios y dos aulas. Tres profesores fueron prestados de la Universidad Politécnica de Madrid.

En un inicio se había planteado el establecimiento de las carreras de hidrología y minería (Seara, 2009, p.157). La primera por la abundancia de los recursos minerales en el estado y la segunda por la importancia que presenta la escasez de agua en la región. Pero al reflexionar sobre el mercado laboral para los egresados “vimos que se reducían esencialmente a las ofertas del sector público,

quedando poco espacio para ellos en el sector privado, siendo prácticamente nulas las posibilidades de establecer empresas en el terreno de la hidrología” (Seara, 2009, p.158). Realizaron estudios en otras universidades que ofrecían estas carreras y vieron que no era oportuno abrir dichas carreras dado que en esas universidades se estaban cerrando. Consideraron que a pesar de saber que son áreas importantes para la región dado la problemática existente del agua y que la región es rica en recursos minerales, prefirieron no correr el riesgo al abrir las licenciaturas, sin embargo, crearon un instituto que se encargaría de ese tema y trataría de buscar soluciones a dicha problemática tanto para el estado como para el país.

Ante la perspectiva de ofrecer carreras que respondieran a las necesidades de la economía moderna, se optó por los campos tecnológico (UTM, 2014). Las carreras tienen una duración de cinco años y un curso propedéutico inicial. Además cuenta con actividades complementarias, educativas, culturales y recreativas. En 1990, se inició con dos carreras: Ingeniería en Electrónica e Ingeniería en Computación. Después se agregaron ese mismo año Ingeniería en Diseño e Ingeniería en Agroindustrias, esta última fue suspendida de la oferta educativa de la Universidad debido a la falta de demanda.

En 1994, como una estrategia más para fomentar el desarrollo económico de la región, se crea la Licenciatura en Ciencias Empresariales. Ese mismo año con la finalidad de preparar recursos altamente especializados en ciencia y tecnología, se crea la División de Estudios de Postgrado, con la Maestría y Doctorado en Electrónica y Computación.

En 1996, continuando con la labor de formar profesionistas de calidad que contribuyan al desarrollo de la región, del estado y de México, se crean las carreras de Ingeniería en Alimentos y Licenciatura en Matemáticas Aplicadas.

En 1997, con la finalidad de hacer más accesible la educación de calidad, sin importar la localización geográfica y aprovechando el potencial de ventajas que ofrecen las actuales tecnologías de información, se crea la Universidad Virtual, y en 1998 se inicia la Maestría en Computación con Especialidad en Sistemas Distribuidos.

En el año 2000, se crea la carrera de Ingeniería Industrial, la cual es una de las profesiones que se consideran vitales para solucionar problemas complejos que tienen lugar en un ambiente de transformación de nuevas tecnologías y procesos productivos globalizados.

En el año 2001, con el propósito de ofrecer a los hispanohablantes, y en lo particular a los mexicanos radicados principalmente en la Unión Americana, una opción de estudio que contribuya a elevar su nivel cultural y mejorar su competitividad en el mercado de trabajo, se crea la Licenciatura de Estudios Mexicanos en la modalidad virtual. Ese mismo año, se incorpora a la División de Estudios de Postgrado la Maestría en Ingeniería de Software.

En el año 2005 se crea la Maestría en Administración de Negocios, con el propósito de ofrecer al profesionista empresarial, las herramientas necesarias para

superarse en el mundo de los negocios y ser un líder administrativo, a través de una base teórica y una aplicación práctica en la vida real.

En 1998, entra en funcionamiento el Centro de Ciencias Sociales y Humanidades, que realiza investigaciones acerca de aspectos socioeconómicos y humanistas, además de los relacionados con la Licenciatura en Ciencias Empresariales.

En 1996, inicia el Centro de Física y Matemáticas y el Centro de Idiomas, el primero pasó a ser un Instituto de investigación en el 2002.

La UTM tiene como fin coadyuvar a la transformación completa de la economía y la sociedad de la región mixteca, del estado y del país, a través de la formación de profesionistas de calidad que sean promotores del crecimiento económico, por lo que proporciona a los jóvenes la posibilidad de cursar una carrera profesional sin desplazarse a otros lugares.

2.4.1. Misión de la UTM

“Servir como instrumento para transformar la sociedad, formando profesionistas de alta calidad, realizando investigaciones que permitan la mejor explotación de los valores de nuestra sociedad y fomentando el desarrollo económico y social de Oaxaca y México” UTM (2014).

Uno de los objetivos que el Dr. Modesto Seara Vázquez establece en su libro “un nuevo modelo de universidad”, es formar profesionales, líderes, que sirvan de catalizador para la transformación. Entonces la idea de transformación va de la mano

con generación de empresas, empleos y producción, que permita el desarrollo de Oaxaca.

2.5. Oferta académica

La Universidad Tecnológica de la Mixteca ofrece las siguientes licenciaturas:

- Ingeniería en Alimentos
- Ingeniería en Computación
- Ingeniería en Diseño
- Ingeniería en Electrónica
- Ingeniería en Mecatrónica
- Ingeniería Industrial
- Ingeniería en Física Aplicada
- Licenciatura en Ciencias Empresariales
- Licenciatura en Matemáticas Aplicadas

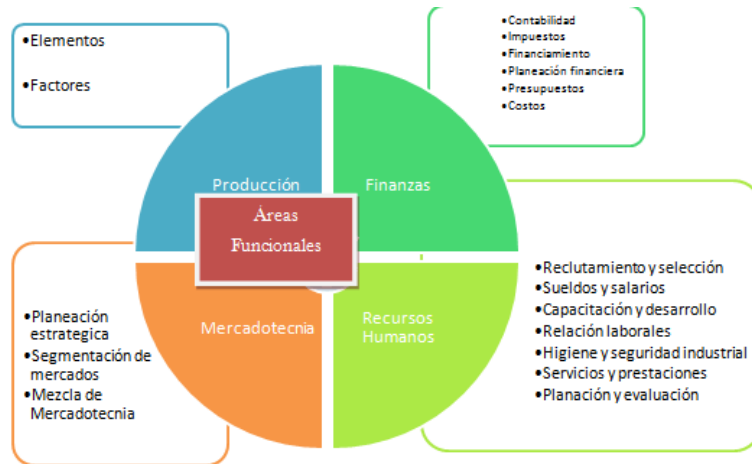
2.5.1 Programas Curriculares

A continuación se analizó el plan de estudios de cada una de las carreras de la UTM, para conocer cuántas están relacionadas con áreas administrativas, que impulsen el desarrollo y emprendimiento en los estudiantes.

El modelo de Philip Kotler define que son cuatro las áreas básicas que debe tener una empresa para su buen funcionamiento: Producción, finanzas, mercadotecnia y recursos humanos (Kotler, 2001). Por lo tanto, para tener éxito como emprendedor se

requiere tener conocimientos básicos en estas cuatro áreas. A continuación se muestra el gráfico de las áreas básicas funcionales de una empresa.

Gráfica 2. 1 Áreas funcionales de una empresa.



Fuente: Philip Kotler.

Cada área tiene sub-áreas, éstas permiten evaluar y comparar que materias se imparten en los programas curriculares de cada una de las licenciaturas que enseñen a los estudiantes conocimientos sobre la formación de empresas y ayuden a formar en ellos un perfil emprendedor.

La siguiente tabla muestra los resultados del análisis, y contribuye a conocer cuántas materias que incluyen temas relacionados a empresas se enseñan a los estudiantes durante la carrera.

Tabla 2.2. Resultados del análisis de los programas curriculares.

Licenciatura	Número de materias
Ingeniería en Alimentos	8
Ingeniería en Computación	4
Ingeniería en Diseño	6
Ingeniería en Electrónica	4
Ingeniería en Mecatrónica	5

Ingeniería Industrial	15
Ingeniería en Ciencias Empresariales	33
Ingeniería en Matemáticas Aplicadas	1

Fuente: Elaboración propia a partir de la revisión de los programas curriculares.

2.6. Programas de emprendimiento existentes en la UTM

En la UTM se cuenta actualmente con tres programas de emprendimiento como son: La incubadora de empresas JANI, KADA software y el programa de emprendimiento social ENACTUS, a continuación se describirá cada uno de ellos.

2.6.1 Incubadora de empresas JANI

El nombre es de origen mixteco “JANI”. Se puede traducir como soñar y/o construir UTM (2014). El principal propósito de la incubadora es dar oportunidad de que los sueños del incubando se consoliden en la construcción de sus propias empresas.

La incubadora de empresas JANI apoya los procesos emprendedores generadores de nuevas empresas mediante el modelo estratégico de incubación que se presenta a continuación. Es necesario aclarar, sin embargo, que las fases a desarrollar, así como los recursos y servicios a los que un emprendedor tendrá acceso a través de Jani son diversos, y podrán variar de acuerdo a las características y necesidades particulares de cada incubando.

Modelo de Incubación

Este modelo abarca 4 fases: Acercamiento, pre-incubación, incubación, post-incubación. Es importante mencionar que este modelo de incubación fue adquirido al

Instituto Politécnico Nacional. (J. A. Vargas, entrevista personal, 15 de noviembre, 2013).

Fase I ACERCAMIENTO

- Lanzamiento de la convocatoria.
- Pre- selección de proyectos.
- Evaluación y selección de proyectos en conjunto con el comité externo.

Fase II PRE-INCUBACIÓN

- Firma del contrato de Incubación y convenio de confidencialidad.
- Diseño del plan de incubación y establecimiento de la agenda entre el incubando y los consultores.
- Asignación del espacio físico.
- Elaboración del plan de negocios.
- Impartición de cursos –talleres a lo largo de esta fase.

Fase III INCUBACIÓN

- Diseño de la administración de la empresa.
- Establecimiento de estrategias de dirección y control administrativo.
- Gestión Legal.
- Elaboración del plan de mercadotecnia.
- Impartición de cursos –talleres a lo largo de esta fase.

Fase IV POST-INCUBACIÓN

- Acompañamiento y seguimiento operativo.
- Entrega del certificado de graduación de la empresa.

Objetivos y Propósitos

Jani tiene fundamentalmente dos objetivos y características generales:

- Generar un impacto positivo en la economía de las comunidades y de la región, maximizando el éxito de las empresas que se incuban.
- Ser permanentemente un modelo estratégico sustentable, dinámico y eficiente para que cada incubando obtenga siempre los mejores resultados posibles.

Para respaldar estos dos objetivos, Jani se propone propósitos y estrategias muy definidos y se compromete a cumplir sus objetivos generales de incubación:

- Asesorar en la conformación de un plan de estructura financiera sustentable que permita desarrollar planes de negocios realistas.
- Reclutar y seleccionar asesores adecuados y capacitados para cumplir con la misión de los incubandos, que tengan además las habilidades suficientes para ayudar a estas nuevas empresas a crecer.
- Conformar cuidadosamente un comité de evaluación para maximizar el apoyo en el desarrollo de empresas exitosas.
- Priorizar adecuadamente el tiempo, de forma que se haga énfasis en la asesoría que se brinda a los incubandos, incluyendo asistencia y guía proactivas.

- Mantener las condiciones físicas adecuadas en equipo e instalaciones, así como recursos, métodos y herramientas para contribuir en una asesoría estratégica, particular e individualizada.
- Buscar integrar los programas y procesos de incubación dentro de la comunidad para que impacten lo mejor y más rápidamente posible en ella.
- Mantener un sistema de información eficiente que permita contar con estadísticas y datos necesarios para evaluaciones y consultas, de forma que se aumente, con el paso del tiempo, la efectividad de los servicios y del modelo de incubación que Jani opera, y que resulte en incubandos que generen cada vez mejores resultados.

Los proyectos que se han encubado hasta el 2014 son: Centro recreativo ambiental las Huertas (área natural protegida, ubicada en San Marcos Arteaga), Alimentos procesados Kalas (microempresa dedicada a la producción, comercialización y venta de salsas), Biolumina (microempresa de diseño y elaboración de velas de parafina ornamentales) y Mezcal Regional de Oaxaca S. de R.L. Actualmente existen 18 proyectos en proceso de incubación. (O. Medina, entrevista personal, 25 de mayo de 2014).

2.6.2. Kada Software

Kada Software es una empresa universitaria dedicada al desarrollo de software perteneciente a la UTM.

A iniciativa de las autoridades de la UTM, se funda KadaSoftware con la finalidad de ser la primera empresa universitaria establecida en el Parque Tecnológico

de la UTM. Inicia operaciones el 17 de febrero de 2006, con un equipo de ingenieros en computación egresados de la UTM, enfrentando el reto de cambiar la visión de universidad a empresa, sin perder de vista su gran prestigio, y teniendo como objetivo ser reconocida por su trabajo de calidad en el área de software. (UTM, 2014).

“La idea era promover el establecimiento de otras empresas a fin de dar vida a un parque tecnológico” (Seara, 2009, p.165). El rector de la universidad tenía un proyecto ambicioso, promover el emprendimiento y desarrollo empresarial en la región.

2.6.3. Programa de emprendimiento ENACTUS

Enactus es una organización internacional sin fines de lucro que reúne a estudiantes, académicos y líderes de negocios comprometidos a utilizar el poder de la acción empresarial para transformar la vida y forjar un mundo mejor y más sostenible al implementar proyectos para mejorar el entorno social y económico de comunidades en todo el mundo (Rodríguez, s.f). Surge en 1975 con presencia en 39 países, sus siglas en inglés son el resultado de la unión de tres palabras: Entrepreneurial, Action y Us. Que significa emprendedores en busca de crear las oportunidades para lograr un mundo mejor.

Sustentados en esta filosofía de trabajo, desde octubre del 2009 los estudiantes de la UTM preocupados por mejorar el futuro de la región mixteca y del estado de Oaxaca tomaron la iniciativa de formar un equipo en un inicio llamado SIFE Worldwide (Estudiantes de la Libre Empresa, por sus siglas en inglés) (I. Herrera, entrevista personal, 25 de noviembre, 2013).

Enactus-UTM está actualmente formado por 60 estudiantes de diversas carreras de licenciaturas, ingenierías y maestrías y es presidido por Liliana Martínez Avendaño. Así como un cuerpo de tres Consejeros integrado por: María de Jesús Pérez Álvarez, Ileana Herrera Arellano y Corina Cisneros Cisneros.

Los proyectos de Enactus que se proponen en los concursos tienen como base enseñar a los pobladores de una comunidad a ser autosuficientes. Este no es un programa académico, es un programa independiente a los trabajos escolares (I. Herrera, entrevista personal, 25 de noviembre, 2013). Los proyectos entran a competencia nacional y para ello tienen que haberse puesto en marcha y haber producido cierto impacto en la comunidad.

2.6.4. ENACTUS UTM

El equipo ENACTUS UTM trabaja con comunidades de alta marginación de la región mixteca. Busca lograr la implementación de modelos de desarrollo sustentable en la Mixteca oaxaqueña, en el lapso de cinco años la asociación de estudiantes ENACTUS-UTM, ha obtenido premios y reconocimientos a nivel nacional e internacional por la implementación de diversos proyectos productivos en las comunidades cercanas a Huajuapán de León.

Según dio a conocer la presidenta de este organismo estudiantil, Liliana Martínez Avendaño, los proyectos de ENACTUS responden a tres ejes fundamentales; vinculación social, ecología y oportunidades; este último eje tiene como finalidad la creación de proyectos productivos en zonas de muy alta marginación. A partir de octubre de 2009 ENACTUS-UTM trabaja en tres proyectos a largo plazo de desarrollo

humano integral en la comunidad de Santos Reyes Yucuná con apoyo de Sedesol, ha implementado subproyectos dirigidos a tres tipos de población objetivo: Mujeres adultas, niños de 3 a 12 años, y jóvenes de 12 a 16 años con nivel de secundaria (I. Herrera, entrevista personal, 25 de octubre, 2013).

Mujeres adultas: Para este segmento desarrollaron el proyecto Ita-viko, microempresa de elaboración y venta de productos artesanales de hojas de maíz, en el cual se han generado e impartido tres diferentes cursos de capacitación (desarrollo humano, capacitación financiera y capacitación empresarial) y dos talleres (de manualidades y de desarrollo de habilidades), los cuales se han transformado en un proyecto productivo sustentable para ellas (I. Herrera, entrevista personal, 25 de octubre 2013).

Como apoyo a Ita-viko, el equipo Enactus UTM ha colaborado con ellas en la generación de un catálogo, en el diseño de su imagen corporativa, estandarización del proceso de producción, búsqueda de contactos para ventas en establecimientos formales en la ciudad de Oaxaca. Además, a partir del trabajo con las mujeres se ha desarrollado un modelo de negocios replicable para zonas de muy alta marginación, modelo que obtuvo el segundo lugar como modelo replicable a nivel nacional.

Niños de 3 a 12 años: Para este segmento desarrollaron un proyecto denominado Dii-ini en el cual se han generado e impartido de manera lúdica tres cursos de capacitación (desarrollo humano, capacitación financiera y capacitación empresarial); y un taller para elaboración de productos con materiales reciclables.

Jóvenes de 12 a 15 años a nivel secundaria: Para este segmento desarrollaron un proyecto denominado “Protoss”. El proyecto pretende en una primera instancia acercar a los jóvenes de Yucuná a la tecnología y de esta forma motivarlos a continuar sus estudios.

En todas las mujeres participantes en estos proyectos, se ha fomentado el desarrollo de autoestima, la creatividad, el liderazgo y el emprendimiento (I. Herrera, entrevista personal, 24 de octubre 2013).

CAPITULO III. DIAGNÓSTICO DE LAS HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DEL ÚLTIMO SEMESTRE DEL CICLO ESCOLAR 2013-2014, DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.

3.1 Instrumento de investigación

Al revisar que habilidades o características debe poseer un emprendedor, autores como: Anzola (2003), Timmons y Spinelli (1989), Uzcátegui (2009), Ibáñez (1995), Páez y García (2011) coinciden en cinco: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro.

Después de identificar estas características se elaboró un cuestionario con 30 preguntas para evaluar las habilidades de emprendimiento poseen los futuros egresados del ciclo escolar 2013-2014 de la UTM (Anexo 1) de las nueve licenciaturas existentes.

La siguiente tabla muestra qué habilidad se evalúa en cada una de las preguntas, los números corresponden al número de pregunta.

Tabla 3.1. *Habilidades a evaluar en las preguntas de investigación*

CONFIANZA EN SI MISMO	8	16	19	22	27	29
INICIATIVA	1	6	7	20	23	5
LIDERAZGO	2	11	12	17	28	9
CAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGOS	3	13	21	25	26	30
MOTIVACION AL LOGRO	4	18	14	15	10	24

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a los estudiantes de la UTM.

3.2 Resultados

Una vez procesada la información de las encuestas (Anexo 1), los resultados se presentan a continuación, cada característica posee un valor máximo de 100%.

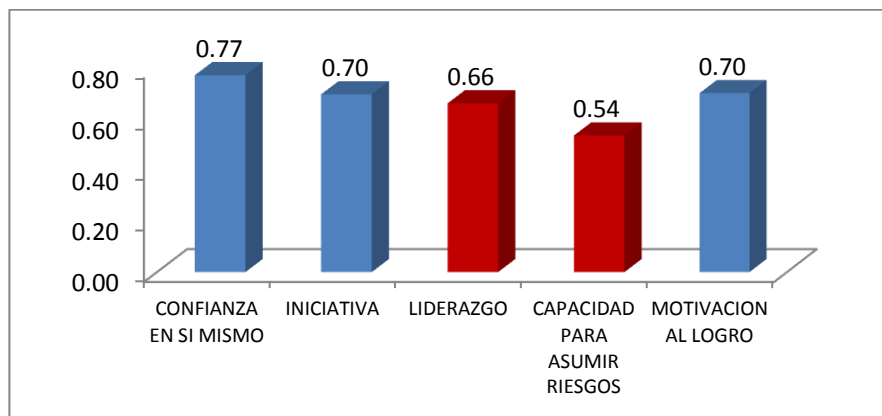
Tabla 3.2. Promedio de evaluación de las características de emprendimiento.

							Promedio
CONFIANZA EN SÍ MISMO	0.91	0.61	0.63	0.87	0.87	0.74	0.77
INICIATIVA	0.79	0.66	0.79	0.83	0.24	0.88	0.70
LIDERAZGO	0.57	0.62	0.61	0.72	0.81	0.64	0.66
CAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGOS	0.78	0.29	0.91	0.84	0.17	0.22	0.54
MOTIVACION AL LOGRO	0.63	0.89	0.97	0.29	0.78	0.66	0.70

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a egresados de la UTM.

3.3 Conclusiones

Gráfica 3. 1. Resultados de las habilidades a desarrollar en los estudiantes de la UTM.

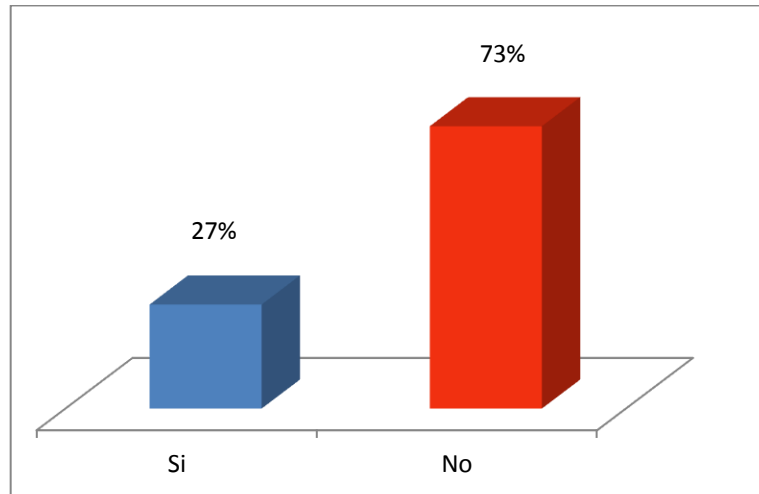


Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta a los estudiantes de la UTM.

Después de analizar los resultados y procesar la información se concluye que a pesar de que los alumnos poseen las cinco habilidades, hay algunas que se deben fortalecer como: Capacidad para asumir riesgos y liderazgo debido a que los puntajes son bajos, posteriormente se puede trabajar con iniciativa, capacidad para asumir riesgos y confianza en sí mismo. Para que logren desarrollar estas habilidades al 100%.

En el cuestionario aplicado a los estudiantes, se realizaron tres preguntas que complementan el diagnóstico:

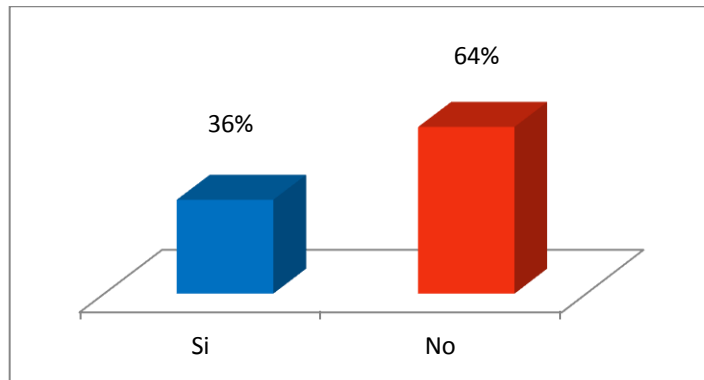
Gráfica 3.2 ¿La universidad te ha invitado a formar parte de un grupo de emprendedores?



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a los estudiantes de la UTM.

El 73% de los encuestados manifiesta que no se le ha invitado a participar en un grupo de emprendedores, el resto menciona que si ha sido invitado.

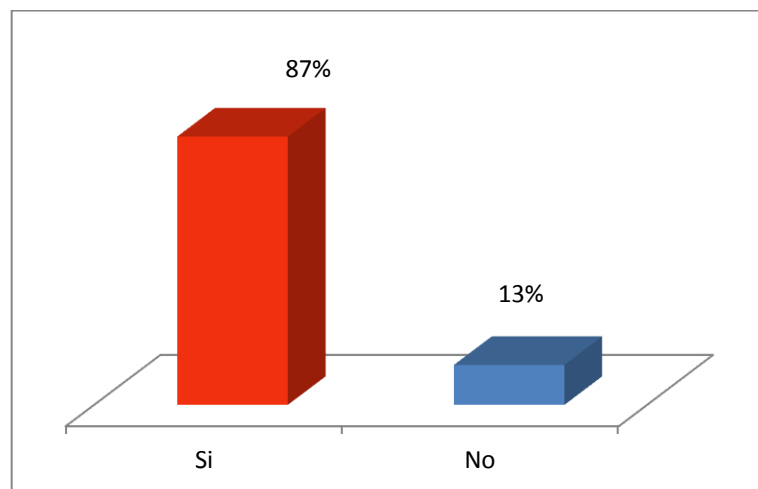
Gráfica 3.3 ¿La universidad ofrece cursos alternativos al plan de estudios de la licenciatura para que puedas desarrollar habilidades emprendedoras?



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a los estudiantes de la UTM.

El 64% de los encuestados manifiesta que la universidad no ofrece cursos alternativos al plan de estudios, para fomentar el desarrollo de habilidades emprendedoras, el resto dice que sí pero no los conoce.

Gráfica 3.4 ¿Te gustaría capacitarte para desarrollar habilidades emprendedoras y crear tu propia empresa?



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a los estudiantes de la UTM.

El 87% de los encuestados manifiesta que sí le gustaría capacitarse para desarrollar habilidades emprendedoras y crear su propia empresa, el 13% menciona que no, siendo principalmente de las carreras de matemáticas y física.

CAPITULO IV. ENTREVISTAS A EGRESADOS EMPRENDEDORES QUE TIENEN UN PROYECTO PRODUCTIVO EN LA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN.

Durante el desarrollo de esta tesis una actividad importante fue entrevistar a egresados de la UTM que hayan emprendido un negocio y que este pueda ser considerado como un proyecto productivo. Como se plantea de manera detallada en el marco teórico de esta investigación, se considera proyecto productivo aquel negocio que genere empleos e impacto en la sociedad.

Para poder integrar la muestra de egresados con proyectos productivos a ser entrevistados, en primer lugar se realizó un sondeo con los Jefes de carrera de cada programa que ofrece la UTM a nivel licenciatura. Cada profesor identificó a cinco egresados que de acuerdo con su información tenían un negocio. Del total de negocios mencionados fue necesario eliminar algunos debido a que no se encontraban en la Ciudad de Huajuapán de León. Se realizaron entrevistas a 30 egresados que tienen un negocio, pero se consideraron para esta investigación los datos de 11 casos, debido a que solamente 11 cumplieron con las características para ser considerados como proyectos productivos.

En el Anexo 8 se muestra la lista de los 11 egresados entrevistados, el nombre del egresado, la actividad, la antigüedad en el giro y el número de empleos generados.

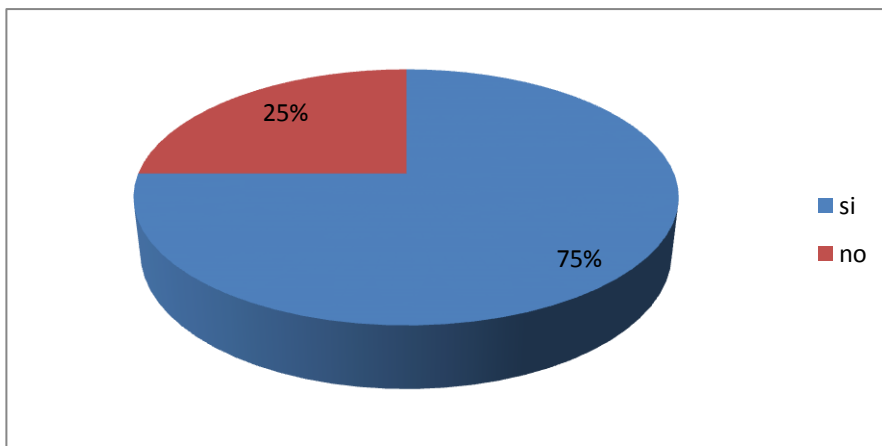
A continuación se muestran los resultados más importantes de las entrevistas y de las encuestas (Anexo 2 y 3) utilizado para diagnosticar las habilidades de emprendimiento. El instrumento de investigación estuvo integrado por 18 preguntas

semi-estructuradas y se utilizó una encuesta a fin de evaluar las 5 habilidades de emprendimiento expuestas con anterioridad.

En primer lugar se presentan los resultados de las preguntas planteadas en la entrevista a los egresados-emprendedores.

Como lo muestra la gráfica 4.1 del total de entrevistados el 75% tiene familiares empresarios (carpintería, video, materiales para construcción, elaboración de tornos, escuela de belleza) y el 25% no tiene ningún familiar que sea empresario (maestros, enfermera, contador, gerente de hotel, guía de turistas, campesino).

Gráfica 4.1 ¿Hay empresarios en tu familia?

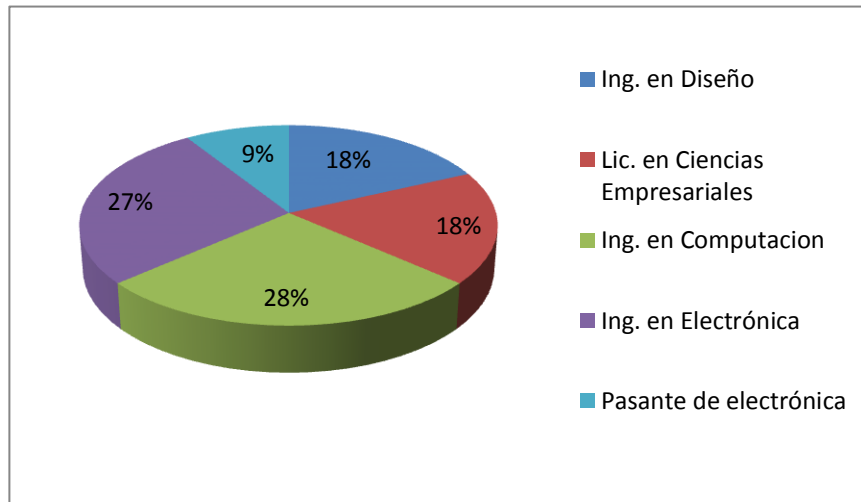


Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

La grafica 4.2 muestra que del 100% de los egresados emprendedores entrevistados, el 28% corresponde a la carrera de Ingeniería en Computación, un 27% son egresados de Ingeniería en Electrónica, el 18% son egresados de Ingeniería en Diseño y un 18% son egresados de la Licenciatura en Ciencias Empresariales. Se puede notar que la mayor

proporción de emprendedores de la muestra son egresados de Ingeniería en Computación y de Ingeniería en Electrónica.

Gráfica 4.2 ¿Cuál es tu formación profesional?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

La gráfica 4.3 muestra que la mayoría de los entrevistados emprendió su negocio a los 24 años de edad, y en promedio la edad de emprendimiento es de los 23 a los 32 años.

En la gráfica 4.4 se puede observar que cinco de los once entrevistados mencionaron que la independencia financiera es lo que les motivó a iniciar su negocio, “el no querer depender de un horario, de un patrón, y con un bajo sueldo”. Dos de los once entrevistados dijeron que la necesidad fue la que les motivó a emprender, debido a que tenían que obtener ingresos y no encontraban alguna oferta de trabajo. Otro de los once entrevistados mencionó el sueldo bajo que recibía como la causa que lo orilló a tomar la decisión de emprender. Otro de los entrevistados mencionó que su esposa fue la que lo motivó a iniciar el negocio por el deseo de ser independientes. Uno más mencionó que el desempleo fue lo que lo motivó a emprender y por último otro dijo que

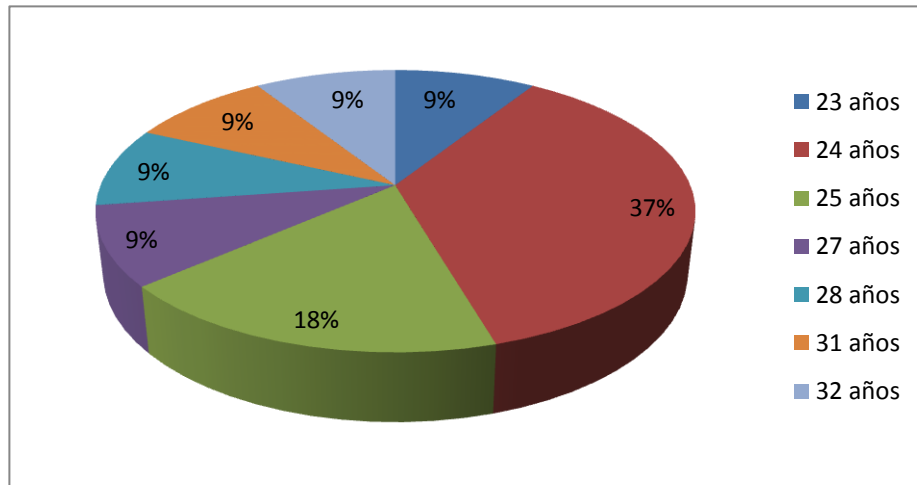
fue la oportunidad debido a que al egresar de la carrera le ofrecieron el traspaso del negocio.

En la gráfica 4.5 se muestra que del 100% de los entrevistados, el 28% logró financiar su proyecto con ahorros de sus empleos previos (formales e informales), el 27% financió su negocio a través de préstamos, otro 27% fue financiado con dinero de sus padres y el 18% restante financió su proyecto con ahorros y préstamos de instituciones financieras.

Como se puede observar en la gráfica 4.6 siete de los once empresarios entrevistados tuvieron problemas con su negocio. Los problemas más frecuentes a los que se enfrentaron fueron: Financieros, fiscales, técnicos, de contabilidad, administración y recursos humanos.

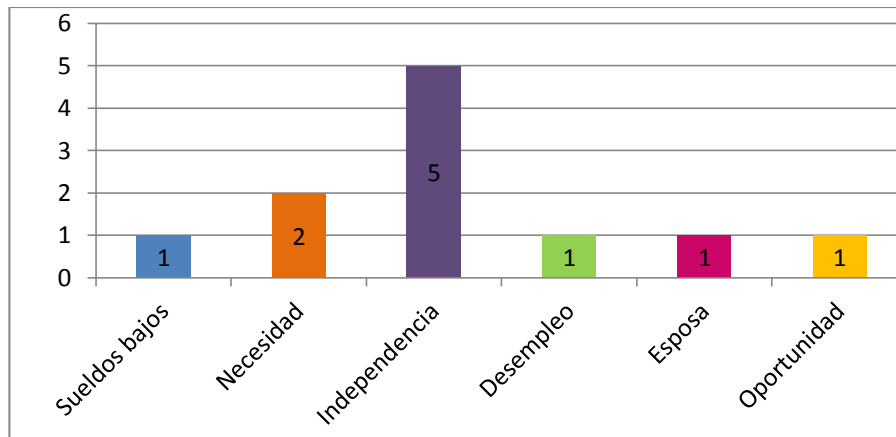
En la gráfica 4.7 se puede observar que seis de los once entrevistados consideran que no les hizo falta ningún conocimiento en particular. Dos mencionaron que les hubiera gustado adquirir conocimientos relacionado con el área fiscal y fuentes de financiamiento que les permitieran obtener recursos o poder acceder a fuentes de financiamiento de bajo costo. El resto de entrevistados mencionó diversos temas como: relaciones interpersonales, contabilidad y administración práctica, planeación y evaluación de proyectos.

Gráfica 4.3 ¿A qué edad iniciaste el negocio?



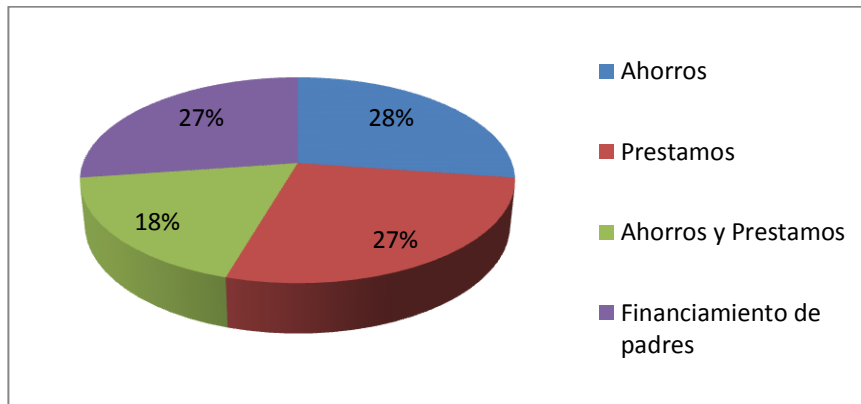
Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

Gráfica 4.4 ¿Qué te motivó a iniciar tu negocio?



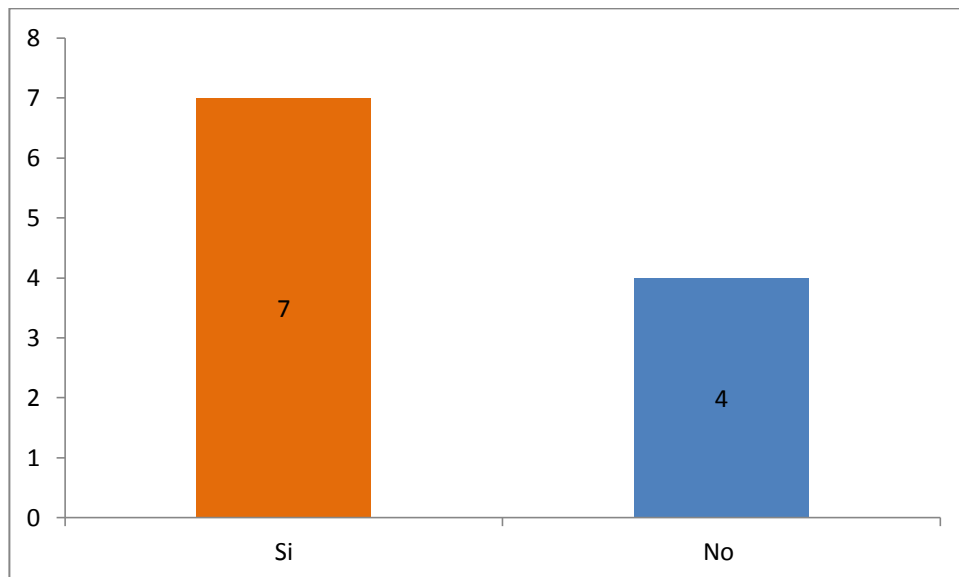
Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

Gráfica 4.5 ¿Cómo lograste financiar tu proyecto?



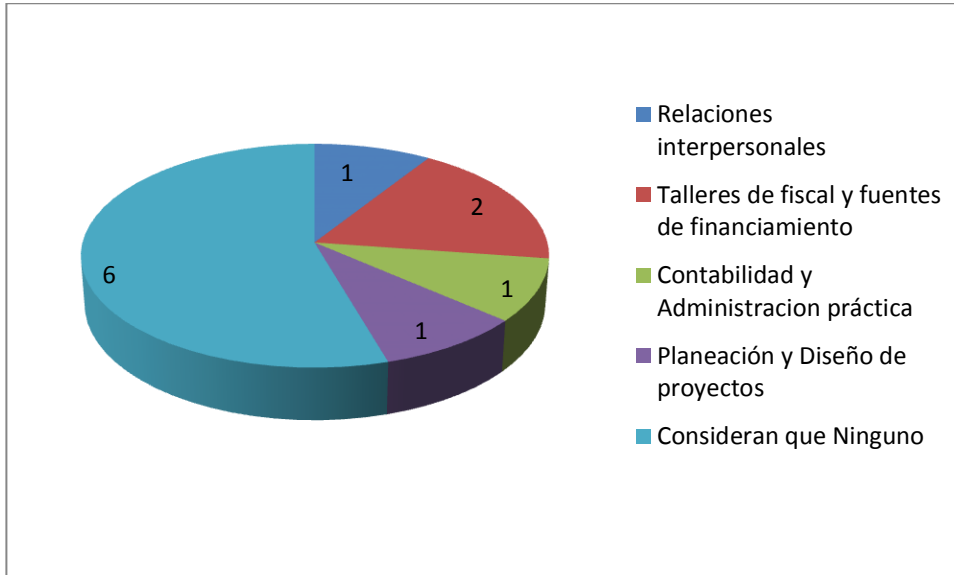
Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

Gráfica 4.6 ¿Has tenido problemas con el negocio? ¿De qué tipo?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados emprendedores.

Gráfica 4.7 ¿Qué conocimientos te hubiera gustado adquirir en la carrera que te hubieran ayudado a tener menos problemas en tu negocio?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista realizada a egresados emprendedores.

A continuación se muestran los resultados de la encuesta de emprendimiento (Anexo 3) aplicado a los egresados-emprendedores en este se evalúan las cinco habilidades que debe poseer un emprendedor: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro.

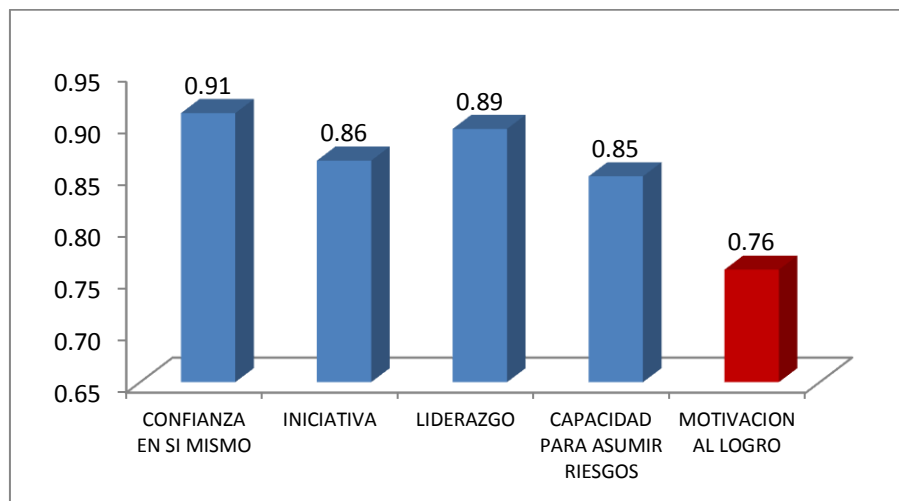
Tabla 4.1. Promedio de evaluación de las características de emprendimiento.

							Promedio
CONFIANZA EN SI MISMO	1.00	0.91	1.00	0.82	0.82	0.91	0.91
INICIATIVA	0.82	1.00	0.45	1.00	0.91	1.00	0.86
LIDERAZGO	0.82	0.82	1.00	0.82	0.91	1.00	0.89
CAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGOS	1.00	0.73	0.91	0.82	0.73	0.91	0.85
MOTIVACION AL LOGRO	0.82	0.55	1.00	0.27	0.91	1.00	0.76

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada a egresados emprendedores.

Los resultados de la encuestas a los egresados-emprendedores arrojaron que como lo muestra la gráfica 4.8 en promedio tienen 91% de confianza en sí mismos, 86% de iniciativa, 89% de calificación en liderazgo, 85% de capacidad para asumir riesgos y 76% de motivación al logro.

Gráfica 4.8. Resultados de las habilidades desarrolladas por los egresados-emprendedores de la UTM



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada a egresados-emprendedores.

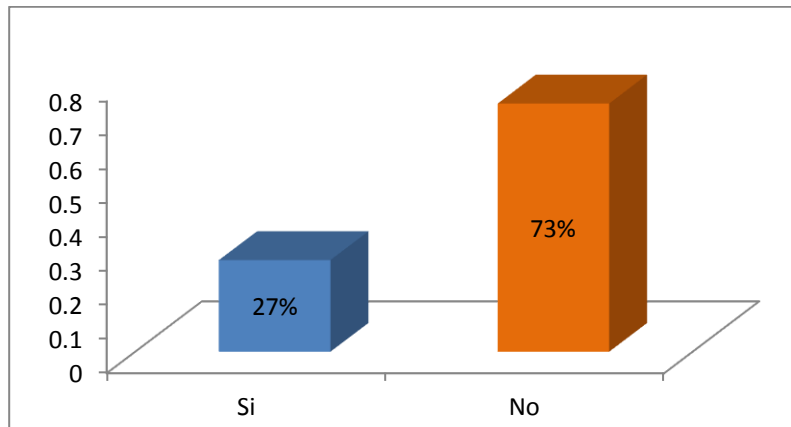
Finalmente se plantearon cinco preguntas a los egresados emprendedores que complementan el estudio.

El 54% señaló como lo muestra la gráfica 4.9 que la universidad les dio las herramientas para ser emprendedores porque les proporcionó los conocimientos básicos que les permitieron arriesgarse a emprender y por la exigencia de los profesores. El 45% menciona que la escuela no les dio las herramientas necesarias debido a que sólo se enfoca en las materias propias de la carrera, y que no hay vínculo universidad-empresa.

Del total de entrevistados el 27% dice que la escuela les ofreció cursos de talleres de impresión en maderas y plásticos, visitas a empresas, conferencias (consideraron

estos cursos como formadores de emprendedores) y el 73% respondió que la escuela no les ofreció ningún tipo de curso para desarrollar habilidades emprendedoras.

Gráfica 4.9. ¿Durante la licenciatura, la universidad te ofreció cursos para desarrollar habilidades emprendedoras? Si/No ¿Cuáles?



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada a egresados-emprendedores.

El 100% de los egresados-empresarios entrevistados dijo que si durante su estancia en la universidad le hubieran dado cursos para fomentar las habilidades emprendedoras, indudablemente las hubieran tomado y le hubieran servido de mucha utilidad para emprender.

1. ¿Qué tipo de cursos te hubiera gustado tomar al respecto? Las respuestas más comunes son:

1. Contabilidad y administración
2. Superación personal y relaciones humanas
3. Finanzas
4. Como iniciar un negocio
5. Liderazgo

6. Motivación

2. ¿Qué te hizo falta aprender durante tu formación, para que tu experiencia como empresario fuera más fácil?

1. Administración
2. Conocer fuentes de financiamiento estatales o federales
3. Practicar con empresas reales
4. Dirección

CAPITULO V. PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO EN OTRAS UNIVERSIDADES.

5.1 Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

a) **Antecedentes:** En 1969, la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, instaló el programa de desarrollo empresarial, como opción de titulación. Los alumnos desarrollaron un proyecto llamado gestión de empresas. Posteriormente el programa abarcó materias de la Licenciatura en Administración de Empresas. En 1993 se incorporaron más materias y cinco años después se reformó el plan de estudios, para incluir ocho asignaturas, algunas obligatorias y otras optativas; todo con la finalidad de fomentar el desarrollo de empresarios (UNAM, 2009-2014).

a) **Objetivo:** El objetivo de la UNAM es fomentar universitarios con espíritu emprendedor, creativos, responsables, líderes, honestos, capaces de crear y desarrollar empresas a través de un programa que les permite vivir experiencias reales de una organización bajo un contexto académico que abarca las siguientes actividades: Expo-feria empresarial, revista emprendedores, cursos extracurriculares, presentación a inversionistas, asesoría para creación de empresas, asociación de empresarios y vinculación con universidades, empresas y medios de comunicación (UNAM, 2014).

b) **Plan de Estudios:**

Tabla 5.1 *Plan de estudios de la Universidad Autónoma de México.*

Semestre	Materia	Temario
Tercer	Creación de empresas I	I. Creatividad. II. Introducción al curso. III. Estudio de mercado.

		<p>IV. Estudio técnico.</p> <p>V. Estudio administrativo.</p> <p>VI. Estudio financiero.</p> <p>VII. Inicio de operaciones y ventas.</p> <p>VIII. Cierre de la empresa</p> <p>IX. Integración de equipos de trabajo.</p>
Cuarto	Creación de empresas II	<p>I. Dirección y control de juntas de trabajo.</p> <p>II. Diseño y desarrollo de planes de acción.</p> <p>III. Capacitación y desarrollo de los vendedores.</p> <p>IV. Prueba de calidad de productos.</p> <p>V. Operaciones y ventas.</p> <p>VI. Elementos en la presentación de reportes.</p>
Quinto	Desarrollo de habilidades gerenciales y directivas	<p>I. Metodología de análisis de problemas y métodos de caso.</p> <p>II. Motivación (Mentor-Coaching).</p> <p>III. Equipos y liderazgo.</p> <p>IV. Capacitación y desarrollo de los vendedores</p> <p>V. Facilitador/ conductor de equipos de trabajo.</p> <p>VI. Dirección de reuniones productivas.</p> <p>VII. Comunicación.</p> <p>VIII. Desarrollo del proceso creador.</p> <p>IX. Negociación.</p> <p>X. Proceso de decisión.</p>
Sexto	Simulación de negocios	<p>I. Concepto y origen de los simuladores.</p> <p>II. Importancia y aplicaciones de la simulación.</p> <p>III. Elementos de los simuladores de negocios.</p> <p>IV. Análisis comparativo de simuladores de negocios.</p> <p>V. Análisis empresarial a través de la</p>

		simulación. VI. Toma de decisiones en el juego de negocios. VII. Interpretación de resultados. VIII. Juego de negocios. IX. Evaluación de resultados en la competencia.
Séptimo	Estrategias para el crecimiento y desarrollo de las empresas.	I. Diagnostico empresarial. II. Diseño de objetivos y variables de acción. III. Asignación de tiempos y responsables. IV. Establecimiento de índices. V. Construcción de tableros de control VI. Ejecución y dirección de estrategias. VII. Revaloración de metas.

Fuente: Gallardo (2009).

5.2 Instituto Politécnico Nacional (IPN)

a) Antecedentes: El IPN tiene un importante compromiso con la sociedad, siendo uno de sus retos incidir de manera más activa en el desarrollo económico del país, frente al contexto de la globalización que demanda la generación de empresas competitivas.

En 1975, la Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional implementó un programa sobre emprendedores, trabajando de manera conjunta con la Asociación de Desarrollo Empresarial Mexicano (DESEM A.C), con el objetivo de brindar a los jóvenes educación empresarial y fomentar su espíritu emprendedor. Los resultados obtenidos mostraron la necesidad de un proyecto más amplio que cubriera las expectativas del estudiando, por lo que en 1997 surge el Proyecto Institucional de

Formación y Gestión Empresarial (PRIFE). En 1999 se inició una nueva etapa en la que al proyecto PRIFE se le adiciona el concepto de “Promoción de Empresas Innovadoras” quedando como PRIFE–EI. (Gallardo, 2009)

A través del tiempo, y con el propósito de dar respuesta a las necesidades de los emprendedores, la metodología del PRIFE–EI sufrió un proceso de mejora permitiendo con ello el fortalecimiento del Programa Institucional Emprendedores, ”POLIEMPRENDE”, mismo que fue acreditado por la Secretaría de Economía en junio de 2006, quien, debido a su calidad y resultados lo reconoce también como modelo transferible a otras instituciones. Dicho programa es coordinado por la unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial, que es un área adscrita a la Secretaría de Extensión e Integración Social del IPN. Este programa se dirige a emprendedores potenciales de la comunidad politécnica, estudiantes de todas las escuelas de nivel medio superior, superior y posgrado, que tengan interés en desarrollar habilidades emprendedoras para la creación de una empresa.

a) Objetivos: Impulsar la cultura emprendedora en la comunidad politécnica, perfeccionar actitudes y habilidades emprendedoras, promover un acercamiento con el sector productivo y organismos de fomento, para obtener orientación sobre oportunidades de negocios, incrementar la cantidad y calidad de proyectos emprendedores que ingresan al Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica (CIEBT), a la incubación virtual o que reciben apoyo para su constitución legal como empresa.

b) Programa del instituto Politécnico Nacional “POLIEMPRENDE”: La Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional implementó el programa POLIEMPRENDE, el cual tiene cuatro cursos básicos de 30

horas cada uno, con los cuales capacita a todos aquellos alumnos que estén interesados en crear su propia empresa. El curso está integrado de la siguiente manera (Gallardo, 2009):

1. **Capacitación:** Cuatro cursos de 30 horas relacionados con el plan de vida y carrera empresarial, innovación y desarrollo de nuevos productos, protección intelectual, plan de negocios y habilidades gerenciales.
2. **Elaboración de un proyecto innovador:** Desarrollo de un producto o servicio innovador, incluyendo el apoyo tecnológico para el diseño y elaboración del prototipo.
3. **Asesoría:** Pre-incubación de un proyecto innovador, hasta la etapa de elaboración del plan de negocios con asesoría interdisciplinaria de profesores-investigadores del Instituto.
4. **Promoción y vinculación:** Los proyectos viables se protegerán por derechos de autor y/o protección industrial, para ser promovidos en encuentros empresariales, en medios masivos de comunicación y para ser canalizados a la incubadora o apoyados para iniciar su operación.

Competencias a desarrollar: Autoconfianza, iniciativa, perseverancia, capacidad para trabajar y aprender en equipo, creatividad, capacidad para innovar, motivación, liderazgo, solución de problemas.

Contenido temático del programa de POLIEMPRENDE del IPN.

Tabla 5.2. *Plan de estudios del Instituto Politécnico Nacional*

Plan de vida y Carrera Empresarial

1	Qué es planeación de vida y carrera empresarial
2	Importancia de una planificación de vida y carrera.
3	Auto concepto y FODA
4	Valores
5	Misión, visión y objetivos personales
6	Estrategias de aplicación
7	Qué es una empresa
8	Habilidades empresariales
9	Integración de Plan de Vida y Carrera empresarial

Innovación y desarrollo de nuevos proyectos

1	Qué es la innovación
2	El proceso de la innovación cómo administrar el proceso innovador
3	Diseño y desarrollo de nuevos proyectos
4	Redefinición de los procesos productivos
5	Protección intelectual
6	Gestión del conocimiento y de la tecnología
7	Administración de proyectos
8	Propuesta de un proyecto de innovación tecnológica

Formulación de un plan de negocios preliminar

1	Definición de la empresa
2	Mercadotecnia
3	Producción
4	Organización
5	Análisis económico-financiero
6	Administración
7	Resumen ejecutivo

Habilidades gerenciales

1	Que son las habilidades gerenciales
2	La dirección como parte del proceso administrativo

3	Mapa genético de las habilidades gerenciales
4	Comunicación
5	Liderazgo
6	Motivación
7	Negociación
8	Toma de decisiones

Fuente: Martínez (s.f).

5.3 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)

a) Antecedentes: A finales de los 70's el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) consideró deseable que sus egresados tuvieran una actitud emprendedora y no asumieran como meta únicamente el ocupar puestos en empresas ya establecidas. Para ello era necesario dar a los alumnos una formación diferente, que no sólo les presentará el camino ya conocido de incorporación al mercado laboral a través de algún puesto, sino que les diera las herramientas necesarias para transitar hacia nuevas formas de ingresar al mundo empresarial. Así, a partir de 1978 el Programa Empresario, a través de un pequeño grupo de profesores y empresarios, constituidos en un comité, guiaron a un grupo de alumnos en el proceso de creación de una empresa. Este programa se transformó posteriormente en el Programa Emprendedor, gracias a este se han detonado diversos proyectos de apoyo que continúan promoviendo el espíritu emprendedor de la comunidad del, como s ITESM, como son las incubadoras y aceleradoras de empresas (ITESM, s.f).

En 1985 se estructuró formalmente el Programa Emprendedor, mediante la inserción del Curso Sello de Desarrollo de Emprendedores. Este curso se destaca por contener una alta dosis de actividades prácticas y gracias a las ideas de negocios surgidas de él, se han logrado formar y consolidar diversas empresas que impulsan el desarrollo económico y social de sus regiones. Actualmente el Curso Sello de Desarrollo de Emprendedores

forma parte del plan de estudios de todas las carreras profesionales que se ofrecen en todos los campus del ITESM.

La modalidad emprendedora tiene como finalidad fortalecer en los alumnos los conocimientos y habilidades necesarios para gestar y desarrollar una nueva empresa, aprovechando la infraestructura de apoyo que ofrece la institución para la creación de la misma durante sus estudios profesionales.

Esta modalidad puede ser cursada a partir del cuarto semestre por los alumnos de cualquier carrera profesional interesados en crear una empresa, mientras realizan sus estudios profesionales.

b) Objetivos: A través de sus programas educativos, de investigación y desarrollo, el ITESM forma personas y transfiere el conocimiento para: Promover la competitividad internacional de las empresas con base en el conocimiento, la innovación, el desarrollo sostenible. También se pretende desarrollar modelos de gestión de empresas para competir en la economía globalizada. Además de crear, implantar y transferir modelos y redes de incubadoras para contribuir a la generación de empresas.

C) Programa del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey: El programa está integrado por cuatro talleres con carga académica de 4 unidades cada uno como lo muestra la Tabla 5.3.

Tabla 5.3. *Plan de estudios del Instituto de Estudios Superiores de Monterrey*

1	<p>Cursos obligatorios</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pre-incubación 2. Incubación I 3. Incubación II 	3	<p>Talleres obligatorios (se seleccionan 4 materias)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo empresarial 2. Innovación en los negocios 3. Desarrollo de empresas
---	---	---	---

			<ul style="list-style-type: none"> 4. Gestión de nuevas empresas 5. Competitividad y creación de valor
2	Cursos optativos (se selecciona una materia) <ul style="list-style-type: none"> 1. Aspectos básicos de exportación. 2. Logística de exportación 3. Diseño de sistemas de servicio 4. Desarrollo de franquicias 5. Gestión de pequeñas empresas 6. Pequeñas empresas y desarrollo de franquicias 7. Desarrollo de negocios 	4	Talleres obligatorios <ul style="list-style-type: none"> 1. Innovación y factibilidad comercial 2. Estrategias de comercialización 3. Estrategias de operación y modelos 4. Financiamiento para el emprendimiento

Fuente: Gallardo (2009)

5.4 Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

a) **Antecedentes:** El instituto tuvo el objetivo de instruir a los alumnos de nivel licenciatura acerca del tema de emprendedores y formó una asociación de empresarios del ITAM a fin de transmitir a los estudiantes que existe una opción para desarrollarse después de concluir la carrera y la alternativa es poner su propia empresa. Se trata de mostrarles que no se requiere de mucha experiencia o un gran capital para poder iniciar un negocio (ITAM, s.f).

En su inicio era una materia optativa que constaba de dos semestres. El grupo era de aproximadamente 20 alumnos, tenía como fin constituir una empresa. Partían de la generación de lluvias de ideas para evaluar cuál llevar a la práctica. Los alumnos que conformaban la empresa tenían que repartirse los cargos, la dirección, gerencias y

también también realizaban una colocación de acciones que permitía el financiamiento del proyecto.

b) Objetivo: Proveer de conocimientos y experiencias a los alumnos que les permitan desarrollar habilidades de liderazgo, visión empresarial, búsqueda de oportunidades de negocios dentro de un esquema totalmente emprendedor, de tal forma que les fuera posible crear empresas micro, pequeñas o medianas, como fuentes generadoras de empleo, productividad y pilares del desarrollo del (ITAM, s.f).

c) Plan del programa desarrollo empresarial.

Tabla 5.4. *Plan de estudios del Instituto Tecnológico Autónomo de México*

Taller de creación de empresas I
Taller de creación de empresas II
Innovación y creación de nuevos negocios
Finanzas corporativas aplicadas
Fianzas emprendedoras
Desarrollo de negocios con internet y tecnología en México
Creación de negocios por internet
Creatividad, innovación y liderazgo empresarial
Estrategia y crecimiento empresarial
Desarrollo y administración de franquicias
Estrategia de recursos humanos
Liderazgo
Capacitación y desarrollo
Diseño y cambio organizacional
Comunicación gerencial
Consultoría dirección general
Negociación
Entorno global de los negocios
Administración de ventas
Administración y evaluación de proyectos
Diseño y desarrollo del producto

Fuente: Gallardo (2009).

A partir de los ejemplos antes presentados se puede apreciar que en diversas universidades ya se tienen programas formales para fomentar la creación de empresas. Lo que demuestra el interés por formar universitarios con espíritu emprendedor en las universidades mediante la implementación de materias, cursos y talleres a fin de desarrollar en los estudiantes habilidades que les permitan emprender una vez que egresen de la carrera.

CAPITULO VI. PROPUESTA PARA FORTALECER LAS HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.

6.1. Introducción

Actualmente los egresados se enfrentan entre otras cosas al problema del desempleo, por lo que es necesario encontrar opciones que permitan aumentar las capacidades de los universitarios, de modo que puedan desarrollar habilidades empresariales y ser más competitivos tanto en el mercado laboral como empresarial una vez que egresen.

Tal como se explicó en el planteamiento del problema, el país necesita emprendedores y son las universidades donde se debe formar y promover la creación de empresas y el desarrollo de emprendedores (Zárate & Torres, s.f). Los emprendedores estimulan a través de sus ideas e iniciativas el crecimiento económico del país mediante las oportunidades de negocios que proporciona la apertura comercial, pero estas oportunidades sólo pueden ser aprovechadas si se cuenta con profesionistas preparados académicamente y con habilidades emprendedoras que les permitan aprovechar las oportunidades de negocios. Para ser emprendedor se requiere que las personas cuenten con elementos fundamentales de motivación, liderazgo, iniciativa entre otras, y si no se cuenta con todos estos elementos, se puede promover su aprendizaje a través de talleres o cursos de formación de emprendedores.

El objetivo de esta propuesta es presentar a la UTM cursos y talleres para fortalecer y promover las cinco habilidades de emprendimiento siguientes: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro. El

objetivo que se persigue al fortalecer tales habilidades es impulsar a los estudiantes de esta universidad al desarrollo y creación de empresas.

¿Por qué desarrollar esas 5 habilidades? Porque una vez realizada la investigación documental de autores como: Anzola (2003), Timmons y Spinelli (1989), Uzcategui (2009), Ibañez (1995), Páez y García (2011), todos coinciden en que un emprendedor debe poseer por lo menos esas habilidades básicas.

La propuesta está ordenada dando prioridad a aquellas habilidades que fueron detectadas con los puntajes más bajos. Y en ese orden se propone que se les vaya incluyendo.

6.2. Justificación

Esta propuesta es importante porque actualmente en la UTM no se cuenta con un programa extracurricular que fomente el emprendimiento y por ello se hace necesario que se impartan cursos y talleres para fomentar habilidades emprendedoras en los estudiantes. Dado que, una de las características de la universidad es mantener altos niveles de calidad, esto ayudaría a mantener dichos niveles, ya que muchas universidades ya tienen implementado un programa de emprendedores.

Los estudiantes muestran gran interés y deseo por recibir cursos que les ayuden a fomentar habilidades emprendedoras, como lo muestran los resultados de la investigación. Además de acuerdo con la encuesta para evaluar las cinco habilidades propuestas por varios autores, se requiere que algunas de ellas se desarrollen aún más hasta tenerlas en un 100 por ciento.

6.3. Objetivo general de la propuesta

Contribuir al fortalecimiento de habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la Universidad Tecnológica de la Mixteca.

6.4. Objetivos específicos

- 1) Promover y fortalecer mediante talleres las cinco habilidades emprendedoras que los estudiantes al egresar deben poseer.
- 2) Lograr que al egresar los estudiantes tengan desarrolladas esas cinco habilidades que les permitan ser más competitivos tanto en lo personal como en lo profesional.

6.5. Desarrollo de la propuesta

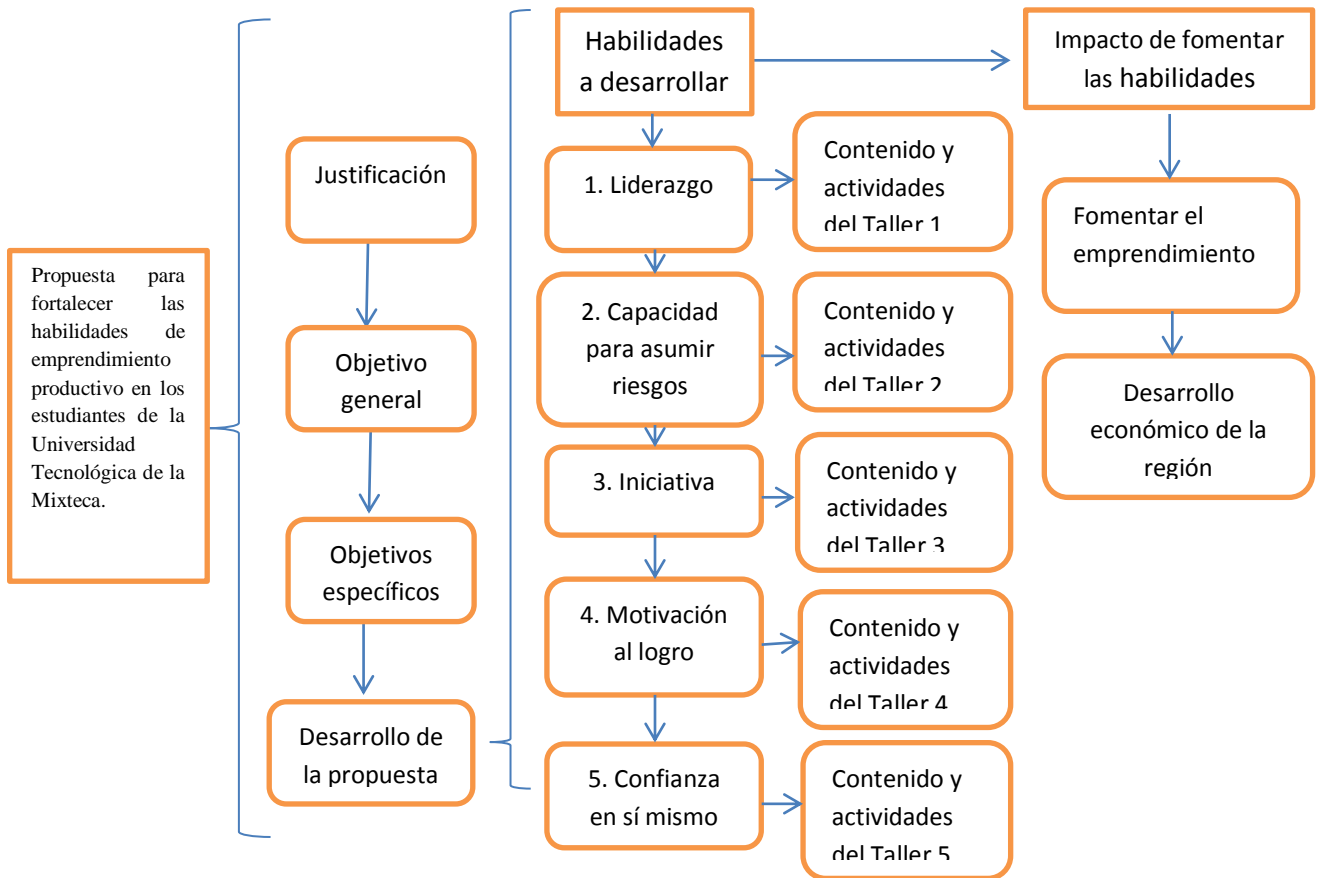
Estos talleres serán extracurriculares y se ofrecerán a los estudiantes a partir del sexto semestre de todas las carreras hasta culminar el décimo semestre. El inicio de estos cursos será a partir del sexto semestre porque es cuando el alumno es menos vulnerable a dejar sus estudios universitarios y ha adquirido un grado de responsabilidad mayor (Entrevistas realizadas a las L.E. Adriana Sánchez y a la M.D. Evelia Acevedo, quienes han sido las últimas dos Jefas de la Licenciatura de Ciencias Empresariales y con la Lic. Patricia del Socorro Solano, Jefa de servicios Escolares, el 25 de junio de 2014). También porque al término del sexto semestre empiezan a realizar sus prácticas profesionales y empiezan a tener contacto con el mundo laboral, por lo tanto, se requiere que desarrollen ciertas habilidades personales como las cinco expuestas anteriormente.

Los cursos serán muy breves con la finalidad de que el alumno no tenga mucha carga curricular durante el semestre. La duración de cada curso-taller se plantea que sea

de un semestre por habilidad y sólo se llevarán dos días por semana, para que no sea una carga muy pesada considerando que tienen un plan de estudios extenso.

Se pretende que los cursos-taller sean 20% teóricos y 80% prácticos. A continuación se presenta la propuesta de los cursos que deberán llevar a fin de fortalecer cada una de las habilidades, el perfil que debe tener el profesor encargado de su realización y los talleres o actividades que se recomiendan para fortalecer cada habilidad.

Gráfica 6.1. Propuesta para fomentar las habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la Universidad Tecnológica de la Mixteca



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a los estudiantes de la UTM.

6.5.1 Desarrollo del Liderazgo.

La situación existente en el mundo empresarial ha enfatizado la necesidad de que las empresas sean cada día más competitivas en varios factores, entre ellos el capital humano, dando importancia a cualidades que poseen y que pueden desarrollarse como el liderazgo. Aunado a esto, las empresas no sólo quieren profesionistas expertos, sino que posean habilidades extras que les permitan desempeñar su trabajo de manera independiente y autónoma; que tengan la capacidad de pensar y tomar sus propias decisiones. La propuesta de enseñar habilidades de liderazgo en la universidad va enfocada a preparar a los alumnos con conocimientos adicionales al perfil de la carrera para que desarrollen habilidades personales que les permitan tomar decisiones primero personales y posteriormente profesionales. Si un alumno aprende a tomar decisiones y posturas en un contexto universitario, tomará mejores decisiones futuras (Rugarcía, 2000).

Objetivo del curso: Desarrollar en los estudiantes la capacidad de dirigir grupos, tomar decisiones, relacionarse con las personas, aprender a manejar el estrés y conflictos. Este curso es un proceso de entrenamiento y aprendizaje que le ayudará a fortalecer habilidades de liderazgo y convertirlas en herramientas útiles para toda la vida. Las sesiones son divertidas, estimulantes e inspiradoras.

Tabla 6.1. *Curso-taller de liderazgo.*

Nombre del curso	Tipo de curso	Número de horas
Habilidades de liderazgo	Curso-taller	30 hrs.

Contenido del curso-taller

UNIDAD I: HABILIDADES DIRECTIVAS Y SU CONCEPTUALIZACION

- 1.1 Que es un líder
- 1.2 Estilos de liderazgo
- 1.3 El liderazgo en México
- 1.4 Casos de líderes

UNIDAD II: INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 2.1 Que es la inteligencia emocional y su importancia en la dirección
- 2.2 Sensibilidad de la inteligencia interpersonal
- 2.3 La empatía y como establecerla

UNIDAD III: TOMA DE DECISIONES

- 3.1 Naturaleza y proceso de la toma de decisiones
- 3.2 Tipos de decisión
- 3.4 Toma de decisiones y la teoría de la decisión
- 3.5 Relación entre solución de problemas y la toma de decisiones
- 3.6 Toma de decisiones bajo certidumbre, incertidumbre y riesgo
- 3.7 Trabajo grupal y la toma de decisiones

UNIDAD IV: ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

- 4.1 Matriz de administración del tiempo
- 4.2 Manejo de agenda personal y de trabajo
- 4.3 Los enemigos del tiempo
- 4.4 Características del ejecutivo exitoso

UNIDAD V: TRABAJO EN EQUIPO

- 5.1 Concepto y diferencia entre equipo y grupo de trabajo
- 5.2 Beneficios de trabajar en equipo dentro de las organizaciones
- 5.3 Proceso y disolución de equipo de trabajo
- 5.4 Trabajo en equipo y estrategias para la negociación del manejo de conflictos

UNIDAD VI: ALTA DIRECCION

- 6.1 Alta dirección, conceptos, alcances y componentes
- 6.2 Funciones que desarrolla la dirección
- 6.3 Habilidades de un Ejecutivo y sus características

UNIDAD VII: LIDERAZGO

- 7.1 Liderazgo y Dirección
- 7.2 Formación de un líder

- 7.3 Poder, autoridad y liderazgo
- 7.4 Estilos y tipos de liderazgo
- 7.5 Características del líder

Algunas fuentes para llevar a cabo este temario fue Castillo (2013). Y Zayas, P., Cabrera, N. (s.f)

Perfil del profesor que impartirá el curso taller:

Escolaridad: Se requiere mínimo Licenciatura en Administración, preferentemente Maestría con postgrado en áreas de dirección.

Experiencia requerida: En docencia a nivel licenciatura, preferentemente si es asesor en temas de desarrollo organizacional.

Actividades que complementan el curso

- Seminarios, congresos o eventos donde participen los alumnos y profesores para dar cumplimiento a los objetivos del curso.
- Pláticas de liderazgo con empresarios locales para que compartan sus experiencias de negocios.
- Realizar actividades prácticas que refuercen el curso de habilidades directivas como: manejo de casos, problemáticas o dinámicas de habilidades directivas, lo más apegado a la vida real.
- Analizar películas, leer libros de personas famosas que han sido líderes.
- Realizar dinámicas de integración de grupos, como un campamento de un fin de semana.

Tabla 6.2. *Ejemplo de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.*

TALLER 4. **Duración: Una hora**

Actividades	Materiales	Procedimiento
<p>Actividad 1</p> <p>Se busca jefe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cinco anuncios publicitarios solicitando candidatos a puestos directivos • Hojas de papel para cada participante • Lápiz o bolígrafo para cada participante • Plumones y Rotafolio 	<ul style="list-style-type: none"> • El profesor lee en voz alta los anuncios que solicitan candidatos para puestos directivos que se relacionen con las ocupaciones de los participantes. • Se distribuyen las hojas y los lápices a los participantes. • Se forman grupos de acuerdo con el anuncio que más les haya gustado. • Se les pide a los grupos que aumenten las características, esenciales y deseables que el candidato debe tener. • Cada grupo presenta su lista con los atributos deseables y esenciales, mientras que el resto de los grupos hace preguntas para aclarar dudas. • Se reúne el grupo en general para comentar la experiencia. • El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida.

6.5.3 Promover la capacidad para asumir riesgos.

Actualmente los universitarios y egresados encuentran a lo largo de su vida gran cantidad de desafíos, pero también muchas oportunidades. La clave está en saber aprovecharlas y en asumir riesgos, sin temerle a la incertidumbre. Los esfuerzos de las universidades se deben enfocar en promover y fomentar las habilidades y talentos de los estudiantes para trabajar en un mundo lleno de oportunidades cada vez menos vinculadas a un empleo fijo. Un profesional formado aprende las cuestiones técnicas con relativa facilidad, éstas además cambian constantemente. Lo técnico varía y se aprende pronto, en cambio lo humano es lo que permanece y lo que es más difícil de aprender (Vigorena, s.f).

La persona emprendedora va a asumir riesgos, pero estos deben ser calculados, resultaría contraproducente asumir demasiados riesgos, por lo tanto es necesario calcular los riesgos de cada decisión que se tome y minimizarlos.

Objetivo del curso: Enseñar a los alumnos que para alcanzar el éxito, se debe estar dispuesto a correr riesgos, que toda oportunidad en la vida lleva un riesgo, y concientizarlo de que el mayor peligro que existe, es no arriesgar nada.

Tabla 6.3. Curso-taller de motivación al logro

Nombre del curso	Tipo de curso	Número de horas
Porqué asumir riesgos?	Curso-taller	30 hrs
Contenido del curso-taller UNIDAD I. ANALISIS DEL RIESGO 1.1 Qué es el riesgo		

- 1.2 Factores del riesgo
- 1.3 Por qué asumir riesgos
- 1.4 Perspectivas del riesgo
- 1.5 Tipos de riesgos
- 1.6 Como enfrentar los riesgos

UNIDAD II. GESTIÓN DE RIESGOS

- 2.1 Proceso de Gestión de Riesgos
- 2.2 Características de la Gestión de Riesgos
- 2.3 Beneficios de la Gestión de Riesgos
- 2.4 Etapas del proceso de la Gestión de Riesgos

UNIDAD III. ANALISIS DE CASOS DE RIESGOS Y SUS EFECTOS

- 3.1 Estimación del riesgo
- 3.2 Casos prácticos

UNIDAD IV. TOMA DE DECISIONES

- 4.1 El proceso para la toma de decisiones
- 4.2 Videoconferencias para la toma de decisiones
- 4.3 Materiales de lectura

UNIDAD V. COMO VENCER EL MIEDO AL FRACASO

- 5.1 Los halagos y las críticas no restan ni te agregan valor
- 5.2 No existen errores, solo resultados
- 5.3 Las personas somos imperfectas
- 5.4 Lograr vencer el miedo a correr riesgos

Una de las fuentes para realizar este temario fue el Instituto Mexicano de sistemas de Gestión, 2012.

Perfil del profesor que impartirá el curso taller:

Escolaridad: Se requiere mínimo Licenciatura en Administración, preferentemente Maestría en áreas de dirección.

Experiencia requerida: En docencia a nivel licenciatura, preferentemente si ha ocupado puestos directivos.

Talleres que complementan el curso

- Curso sobre el riesgo y la importancia de asumirlo
- Proponer la puesta en marcha de un proyecto grupal a través de la lluvia de ideas y elección de una idea
- Hacer uso de la incubadora para poner en marcha proyectos grupales
- Juegos de mesa (como el de turista)
- Proponer planes y creación de empresas a fin de que los universitarios puedan emprender una empresa universitaria.
- Realizar actividades con el fin de que el alumnos, descubra y trabaje sobre sus miedos.

6.5.4 Desarrollo de la Iniciativa.

La iniciativa requiere de autonomía e independencia. Implica dar el primer paso para resolver problemas u obtener logros, para arriesgarse en una acción constructiva. Es tener la actitud y disposición personal para protagonizar, promover, desarrollar ideas y emprender actividades (Fundación Romero, s.f). Poseer iniciativa significa anticiparse a las circunstancias, no esperar a que se les diga lo que habrán de hacer, es un motor que empuja e impulsa a emprender nuevos proyectos, o formas de hacer las cosas.

Objetivo del curso: Desarrollar la iniciativa entre los estudiantes a través de la sensibilización y la motivación; proporcionarles los conocimientos necesarios para desarrollar la creatividad e iniciativa para poder fundar una empresa y desarrollar en ellos habilidades emprendedoras necesarias para identificar y explotar las oportunidades de negocio.

Tabla 6.4 Curso-taller de iniciativa

Nombre del curso	Tipo de curso	Número de horas
Desarrollo de la iniciativa	Curso-taller	30 hrs

Contenido del curso-taller
<p>UNIDAD I. PERSPECTIVA EMPRESARIAL</p> <p>1.1 Bienvenida</p> <p>1.2 ¿Qué es el emprendimiento?</p> <p>1.3 ¿Qué es un empresario?</p> <p>1.4 Emprendimiento, creatividad e innovación</p> <p>1.5 Las empresas más innovadoras del mundo</p> <p>1.6 Tipos de innovación</p> <p>1.7 Los empresarios y las decisiones estratégicas</p> <p>1.8 El sondeo del análisis de oportunidades</p> <p>UNIDAD II. CONCIENCIA, DESARROLLO DE ACTITUDES Y VALORES PARA SER UNA PERSONA CON INICIATIVA.</p> <p>2.1 Reconocimiento de actitudes y valores necesarios para afrontar situaciones de la vida cotidiana e iniciar proyectos</p> <p>UNIDAD III. CREATIVIDAD</p> <p>3.1 Fases del pensamiento creativo</p> <p>3.2 Características de las personas creativas</p> <p>3.3 Inhibidores de la creatividad</p> <p>3.4 Desarrollo del espíritu creativo</p> <p>UNIDAD IV. PLANIFICACIÓN Y PUESTA EN PRÁCTICA DE PROYECTOS PERSONALES</p> <p>4.1 Planificación de proyectos personales y retos</p> <p>4.2 Desarrollo del proyecto personal de vida</p> <p>UNIDAD V. DESARROLLO EMPRESARIAL</p> <p>5.1 Simulación de negocios</p> <p>5.2 Desarrollo de franquicias</p> <p>5.3 Lanzamiento de un producto</p> <p>5.4 Comercio electrónico</p>

UNIDAD VI. CREACION DE UNA EMPRESA

2.2 Lluvia de ideas

2.3 Elección de un producto, idea o empresa

2.4 Desarrollo de la idea, producto o empresa

2.5 Puesta en marcha

Unas de las fuentes para el desarrollo de este temario fue la Universidad de Guadalajara, 2010. Y Prieto, C. (2014)

Perfil del profesor que impartirá el curso taller:

Escolaridad: Se requiere como mínimo estudios de Licenciatura en Administración y una Maestría en Negocios o Psicología.

Actividades que complementan el curso

- Explicar lo que es un emprendedor y la importancia de emprender e innovar
- Estudiar casos de líderes y empresarios exitosos: Steve-Jobs, Bill Gates, Warren Buffet, Carlos Slim Helú, etc.
- Desarrollar en el alumno un pensamiento crítico que le permita evaluar problemas reales y generar soluciones útiles y novedosas (casos como el de Thomas Alva Edison, Will Keith Kellogg).
- Solicitar a los alumnos que emprendan una empresa universitaria a fin de fomentar en ellos la iniciativa, aprovechando tanto la incubadora como el parque tecnológico de la UTM.
- Las actividades para desarrollar planes de empresas deberían basarse en ideas de empresas reales. Y los estudios de caso utilizados deberían ser aplicados a empresas locales.
- Creación de empresas universitarias (Spin-offs).
- Realizar concursos para generar ideas novedosas.
- Talleres de danza, juego e improvisación

Tabla 6.5. Ejemplos de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.

TALLER 2. **Duración: Una hora**

Actividades	Materiales	Procedimiento
<p>Actividad 1</p> <p>¿Qué es emprendedor?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tarjetas • Plumones 	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar a cada participante una tarjeta con un plumón y pedirles que escriban en ella una palabra o frase que refleje lo primero que se les viene a la mente o lo que piensan Cuando escuchan la pregunta: ¿qué es ser emprendedor? • Realizar las siguientes preguntas: ¿conocen a alguna persona que sea emprendedora? • Recoger y pegar las tarjetas en la pizarra. Agrupar aquellas que hagan referencia a un mismo aspecto. • Sintetizar la información presentada junto con los participantes resaltando los aspectos comunes que han sido mencionados.

		<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar a los participantes que intenten unificar las ideas Presentadas en un concepto. Preguntarles: ¿podríamos hacer un concepto con lo que tenemos? ¿Cómo sería? Registrar sus ideas en un papel bond. • Pedir a los participantes que investiguen y redacten un caso sobre empresas y personas de éxito de su localidad o región. Esta actividad será entregada la siguiente clase.
--	--	--

6.5.5 Desarrollo de Motivación al logro

La motivación puede definirse como la capacidad del ser humano para orientar su conducta hacia un determinado objetivo (Méndez, 2009). La mayor parte de las conductas llevadas a cabo por los seres humanos incluyen algún componente motivacional.

Por otra parte, logro se define como el impulso de sobresalir, de tener éxito, el sentimiento que lleva a los individuos a imponerse a ellos mismos metas elevadas que alcanzar. Las personas movidas por este motivo tienen deseo de alcanzar la excelencia, apuestan por el trabajo bien realizado, aceptan responsabilidades y necesitan retroalimentación constante sobre su actuación (Guédez, 2013). Una vez superados los

obstáculos desean saber sus resultados, es decir, si tuvieron éxito o fracaso. Por lo tanto, la motivación al logro es la capacidad que tienen las personas para imponerse metas y hacer lo indispensable por alcanzarlas, es un deseo que nace en ellos por lograr alcanzar objetivos altos y algunas veces difíciles.

A David McClellan se le atribuye el desarrollo de la teoría de la motivación del logro, en su investigación encontró que los individuos con grandes logros se diferencian de otros por sus deseos de hacer las cosas mejor, buscan situaciones, en las que tengan la responsabilidad personal de brindar soluciones a los problemas, y si son desafiantes mejor. McClellan realizó un experimento en el cual descubrió que la gente que tiene una fuerte motivación de logro, demuestra una conducta al seleccionar y establecer metas de tal forma que logre que las cosas sucedan con la finalidad de generar los resultados que se propone. (Méndez, 2009).

Objetivo del curso: Desarrollar en el alumno habilidades de crecimiento personal y profesional mediante el reforzamiento de la *motivación al logro*, que le permita plantearse metas y llevarlas a la práctica, a través de cursos y talleres que fomenten su motivación y autoconfianza.

Tabla 6.6. *Curso-taller de motivación al logro.*

Nombre del curso	Tipo de curso	Número de horas
Curso de motivación	Curso-taller	30 hrs

Contenido del curso-taller

UNIDAD I. AUTOCONOCIMIENTO

- 1.1 El ser humano, un ser desconocido para sí mismo
- 1.2 Evaluación de las principales necesidades en el individuo.
- 1.3 Necesidades vs. Motivos
- 1.4 Análisis en el Comportamiento Humano (Frustraciones, Temores, Expectativas y Motivos)
- 1.5 Efectos de la Automotivación

UNIDAD II. TEORÍAS DE LAS MOTIVACIONES

- 2.1 Teoría de las necesidades de Maslow
- 2.2 Teoría de las necesidades ERC (existencia, relación y crecimiento)
- 2.2 Teoría de las necesidades McClelland
 - 2.2.1 Necesidad de logro
 - 2.2.2 Necesidad de poder
 - 2.2.3 Necesidad de afiliación

UNIDAD III. INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 3.1 Origen de la Inteligencia Emocional
 - 3.1.1 El Modelo de Inteligencia Emocional de Mayer - Salovey – Caruso
 - 3.1.2 El Concepto de Inteligencia Emocional del Dr. Reuven Bar On
- 3.2 Programa de Entrenamiento
 - 3.2.1 Autoconocimiento emocional
 - 3.2.2 Autocontrol Emocional
 - 3.2.3 Automotivación
 - 3.2.4 Reconocimiento de emociones ajenas
 - 3.2.5 Relaciones Interpersonales
 - 3.2.6 Las expresiones emocionales y la interacción social
 - 3.2.7 Aprendiendo a usar la Inteligencia Emocional

UNIDAD IV: PROYECTO DE VIDA

- 4.1 Conocimiento de uno mismo
 - 4.1.1 ¿Qué tanto me conozco?
 - 4.1.2 Autobiografía
 - 4.1.3 Equilibrio vital
 - 4.1.4 Filosofía y actitudes ante la vida
- 4.2 Pasado, presente y futuro
 - 4.2.1 Autodiagnóstico de valores
- 4.3 Mis proyectos de vida

- 4.3.1 Metas y logros
- 4.3.1 Las cosas que he logrado
- 4.3.2 Las cosas que hago bien
- 4.4 Mi misión de vida
- 4.4.1 Cuál es el sentido de logro
- 4.4.2 Importancia de la planeación de vida y carrera

Algunas de las fuentes para realizar este temario son Pérez, A. (2012), Armendáriz, D. (1996).

Perfil del profesor que impartirá el curso taller:

Escolaridad: Se requiere mínimo Licenciatura en Psicología, preferentemente maestría en Terapia de conducta y salud.

Experiencia requerida: Preferentemente amplia experiencia en terapias de conducta.

Actividades que complementan el curso

- Realizar talleres por clase para que se comprenda cada una de las unidades.
- Ver y analizar videos de motivación que fortalezca la autoestima y motivación al logro.
- Realizar conferencias donde empresarios locales puedan platicar sus experiencias de qué los motivó a emprender.
- Realizar conferencias motivacionales sobre emprendimiento.
- Talleres para enseñar la importancia de elaborar un plan de vida.

Tabla 6.7. Ejemplo de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.

TALLER 3. **Duración: Una hora**

Actividades	Materiales	Procedimiento
<p>Actividad 1</p> <p>Analizar el plan de vida y carrera profesional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plumones • Papel 	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar a cada participante una tarjeta con un plumón y pedirles que escriban acerca de lo que les gustaría hacer o como se ven en un futuro. • Las preguntas a responder son las siguientes: ¿Cómo me visualizo dentro de unos años en el campo profesional? ¿Dónde me gustaría trabajar? ¿Qué funciones me gustaría desempeñar? Respecto a su vida personal. ¿Cómo se ven dentro de 10 años? • Los estudiantes tienen que mostrar a sus compañeros sus expectativas tanto personales como profesionales. • El facilitador hará un análisis y descubrirá quienes tienen inquietudes de emprender. • A los que tengan inquietudes deberán ser vinculados a la incubadora de negocios para que les orienten y ayuden a pulir sus ideas.

Fuente: Del solar (2010)

6.5.6 Desarrollo de la confianza en sí mismo

La confianza en sí mismo es el convencimiento que tiene una persona de realizar con éxito lo que se proponga y provee de una actitud positiva hacia la vida. Es una poderosa fuerza que da seguridad (Fundación Romero, s.f).

La confianza en sí mismo esta interrelacionada con la autoestima, la cual está definida como la noción y el sentimiento de valor basado en el autoconocimiento y en la retroalimentación que recibimos de nuestras experiencias y de las relaciones que establecemos con los demás (Fundación Romero, s.f). Se tiene una buena autoestima cuando se reconocen y valoran las cualidades y fortalezas con las que uno cuenta, aceptando también aquellos aspectos por mejorar. La autoestima implica aceptar que no se es perfecto y sentirse satisfecho con lo que se es como persona y con ello actuar en base a los propios recursos. La confianza en uno mismo, al igual que la autoestima, se construye interactuando con nuestros padres, nuestra familia, en la escuela y en el trabajo. Es por ello, que se dice que la autoestima se puede transformar, disminuir o aumentar. Por lo anterior, se propone un curso-taller de confianza en sí mismo con la finalidad de ayudar a aumentar la autoestima en los estudiantes para que se sientan capaces de lograr lo que se propongan en cualquier ámbito de su vida. La confianza en sí mismo es un requisito indispensable para construir una autoestima alta.

Objetivo del curso: Lograr que los alumnos desarrollen la confianza en sí mismos que les permita realizar los objetivos que se propongan en la vida, tener seguridad para plantearse metas y perseguirlas hasta conseguirlas. Formar estudiantes con la capacidad de enfrentar desafíos y no dejarse intimidar por los problemas y adversidades de la vida.

Tabla 6.8. *Curso-taller confianza en sí mismo.*

Nombre del curso	Tipo de curso	Número de horas
Curso de autoconfianza	Curso-taller	30 hrs

Contenido del curso-taller
<p>UNIDAD I. CONFIANZA EN SÍ MISMO</p> <p>1.1 Que es la confianza en sí mismo</p> <p>1.2 Reconoce tus inseguridades</p> <p>1.3 Identifica tus éxitos</p> <p>1.4 Autodiagnóstico y análisis FODA</p> <p>UNIDAD II. CURSO DE AUTOESTIMA</p> <p>2.1 Cree en ti mismo</p> <p>2.2 No te compares con los demás</p> <p>2.3 Desarrollar algo nuevo</p> <p>2.4 Presentación personal</p> <p>UNIDAD III. VENCE TUS MIEDOS</p> <p>3.1 Que es el miedo</p> <p>3.2 Autodiagnóstico</p> <p>3.3 Técnicas para vencer los miedos</p> <p>UNIDAD IV. DESARROLLO DE LA ASERTIVIDAD</p> <p>4.1 Que es la asertividad</p> <p>4.2 Conducta pasiva</p> <p>4.3 Conducta agresiva</p> <p>4.4 Conducta asertiva</p> <p>4.5 Actividades para desarrollar la asertividad</p>

UNIDAD V. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

5.1 Que es la programación neurolingüística

5.2 Mente inconsciente

5.3 Formación del ser humano

5.3.1 Limitantes

5.3.2 Manejo de valores

5.4 Comunicación y personalidad

5.5 Sistemas de representación

5.6 Sinfonía Rapport

5.7 Anclas

5.8 Manejo del estrés

5.9 Adaptación al cambio-flexibilidad

Una de las fuentes para llevar a cabo este temario fue la Universidad Abierta para Adultos en Terapia Conductual (2013) y Sayas, P., Cabrera, N. (s.f)

Perfil del profesor que impartirá el curso-taller:

Escolaridad: Se requiere mínimo de Licenciatura en Psicología preferentemente con estudios de Maestría en Programación Neurolingüística o en Administración de Recursos Humanos.

Experiencia requerida: En docencia a nivel licenciatura, preferentemente si tiene experiencia en terapias psicológicas.

Actividades que complementan el curso

- Realizar un análisis FODA personal.
- Fijación de metas personales a corto plazo y consejos para su consecución
- Presentar videos que fomenten la confianza en sí mismo por ejemplo: enfrentar los miedos: Saga Fabella Perú “miedos”, la persona más importante del mundo, entre otros.

- Talleres dinámicos donde los alumnos se planteen metas y tengan que lograrlas. (Liderar eventos, organizar equipos, etc.)
- Talleres para desarrollar la confianza en sí mismo, vencer los miedos, desarrollar la asertividad y talleres de programación neurolingüística.

Tabla 6.9 Ejemplo de algunas dinámicas para aplicar en el curso-taller.

TALLER 1. Confianza en sí mismo **Duración: Una hora**

Actividades	Materiales	Procedimiento
<p>Actividad 1</p> <p>Realizar un análisis FODA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formato del cuadro de análisis FODA (Anexo 4) disponibles para todos los participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • El profesor hará una reflexión de los que es el análisis FODA y explicará el formato presentado a los miembros del grupo. • Los estudiantes escribirán en el cuadro FODA, sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas personales. • Se presentará delante del grupo el Análisis FODA de cada estudiante y finalmente. • El profesor hará un resumen a fin de resaltar sus fortalezas y oportunidades y minimizar sus debilidades y amenazas. • En esta etapa tendrán que darle seguimiento con ayuda de un psicólogo.

CAPITULO VII. CONCLUSIONES

El emprendimiento es una habilidad que puede ser desarrollada como parte inherente a la formación profesional y de ser así, permite a las universidades contribuir a la formación de profesionales capaces de concretar la idea de crear una empresa mediante el aprovechamiento de una oportunidad de negocios o bien dotarlos de habilidades personales importantes para la vida.

La Universidad Tecnológica de la Mixteca (UTM), desde sus inicios está en constante búsqueda de altos niveles de calidad, en palabras de Dr. Modesto Seará Vazquez “es ridículo escuchar a quienes instan a las universidades a limitarse a responder a las necesidades del mercado de trabajo, como proveedoras de empleados”. Este es un papel pasivo, contrario a lo que se persigue en el modelo de universidad de la UTM que pretende ser una institución “dinamizadora social”, que tiene que cambiar y lograr el progreso en el estado. Por lo tanto, la tarea de la universidad es además de proporcionar conocimiento científico, proporcionar habilidades personales que permitan desarrollar en los estudiantes la confianza en sí mismos, el sentirse capaces de desarrollar lo que se propongan, el tener iniciativa para emprender ideas, proyectos o productos, fomentar en ellos la capacidad de liderar equipos, proyectos y enseñarles el hábito de la automotivación para lograr en ellos estudiantes capaces de realizar proyectos y cambios en la sociedad.

Por último se pretende enseñarles que siempre en la vida tendrán que tomar decisiones, las cuales van aunadas a un riesgo, pero que este está inmerso en todas las actividades de la vida, y lo único que hay por hacer es minimizarlo.

La UTM ya ofrece en la actualidad un conocimiento respecto a la formación de emprendedores, pero aún hace falta complementarlo con otras actividades, ya que si bien

existe una incubadora, una empresa universitaria de software y los estudiantes participan en el Programa Social *Enactus*, no se ofrece un programa de emprendimiento o cursos alternos que les orienten a crear su propia empresa. La falta de un programa de formación de emprendedores en esta institución no ha permitido que los egresados desarrollen una actitud emprendedora que les motive a crear su propia empresa y cambie la actitud de muchos alumnos actuales, de limitarse a ser empleados de alguna empresa o institución.

En el desarrollo del primer objetivo específico de esta investigación, que era conocer a través de la investigación documental las características y habilidades que debe poseer un emprendedor, se analizaron varios autores entre ellos Anzola (2003), Timmons y Spinelli (1989), Uzcátegui (2009), Ibáñez (1995), Páez y García (2011) y todos coinciden en que un emprendedor debe poseer cinco habilidades: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro.

Posteriormente se aplicó una encuesta a 116 estudiantes de la UTM de las nueve carreras existentes del noveno semestre del ciclo escolar 2013-2014, a fin de dar respuesta al segundo objetivo específico de esta investigación que era analizar qué habilidades de emprendimiento poseen los estudiantes de noveno semestre de la Universidad Tecnológica de la Mixteca. Los resultados fueron que de las cinco habilidades detectadas en el primer objetivo específico, las que menos desarrolladas tienen los estudiantes del último año de formación, son la capacidad para asumir riesgos y las habilidades de liderazgo, las cuales se podrán fortalecer con la propuesta que se desarrolló en esta investigación.

Después se propuso abordar las habilidades de: iniciativa, motivación al logro y confianza en sí mismo, según como fueron apareciendo en el puntaje obtenido.

También se formularon tres preguntas a fin de conocer qué tan interesados en el tema del emprendimiento están los universitarios, los resultados fueron que la universidad no les ha invitado a formar parte de un grupo de emprendedores 73%. Esto muestra que la UTM no ofrece cursos alternativos al plan de estudios de cada licenciatura para que los estudiantes puedan desarrollar habilidades emprendedoras. La última pregunta que se realizó fue si a ellos como estudiantes les gustaría capacitarse para desarrollar habilidades emprendedoras y crear su propia empresa, el 87% respondió que sería interesante.

En cuanto al tercer objetivo específico referente a realizar un diagnóstico de lo que se hace actualmente en la UTM para fomentar el emprendimiento en los universitarios y qué se hace en otras universidades. La investigación arrojó que en la UTM se cuenta con tres programas de emprendimiento: La incubadora de empresas JANI, la empresa de desarrollo de programas computacionales KADA software y el programa de emprendimiento social ENACTUS, pero son más enfocadas al desarrollo económico que a promover el emprendimiento en los universitarios.

En México existe un fuerte impulso e interés por el desarrollo de emprendedores entre diversas instituciones universitarias como son: El Instituto Politécnico Nacional, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, el Instituto Autónomo de México y la Universidad Nacional Autónoma de México, por mencionar algunas. Estas universidades tienen programas de emprendedores, lo cual sirvió de referencia para realizar un diagnóstico de lo que se está haciendo en estas universidades.

Por último, el cuarto objetivo específico referente al análisis de los conocimientos y habilidades de emprendimiento desarrolladas que poseen los egresados que iniciaron un negocio. Se entrevistó a once porque ellos cumplían con el perfil de proyectos productivos, es decir, que generan fuentes de empleo. Se les aplicó un cuestionario para evaluar sus habilidades de emprendimiento y se les hizo una entrevista. Los resultados del cuestionario muestran que ellos poseen más desarrolladas las habilidades que debe tener un emprendedor, la habilidad más desarrollada es la confianza en sí mismo en un 91% y la motivación al logro es la más baja con 76%. De cualquier manera se pudo notar que los egresados emprendedores alcanzaron puntuaciones más altas en todas las habilidades en comparación con los universitarios debido a varios factores, entre ellos la experiencia y práctica que les ha dado el ser empresarios.

Junto a la encuesta se les plantearon cinco preguntas abiertas de diagnóstico para ver si la UTM les dio las herramientas necesarias para ser emprendedores a lo que respondieron que la universidad sólo les proporcionó lo básico y referente a su perfil. También se concluyó, después de realizadas las preguntas, que sí les hubiera gustado llevar cursos o talleres que fomentaran las habilidades de emprendimiento y que les hubiera gustado que los cursos hubieran sido referentes a: Relaciones Interpersonales, para relacionarse más fácilmente con sus clientes, empleados y proveedores, Cursos de Contabilidad y Administración práctica y Fuentes de Financiamiento.

Posteriormente se realizó una entrevista con los egresados donde se les plantearon 18 preguntas a fin de conocer qué les motivó a emprender y los resultados fueron que el 75% de egresados-emprendedores tiene algún familiar empresario, pero a

pesar de ello son varios los factores que los motivaron a emprender entre ellos; el ejemplo de sus padres y familiares empresarios, la independencia financiera, el no querer depender de un horario, de un patrón, y de un sueldo bajo, la poca oferta laboral y los deseos de realización personal.

Los egresados-empresarios entrevistados fueron de Ingeniería en Computación, Ingeniería en Electrónica, Ingeniería en Diseño y de la Licenciatura en Ciencias Empresariales. Los resultados muestran que los más emprendedores son: Los Ingenieros en Computación y los Ingenieros en Electrónica.

La edad promedio de emprendimiento fue a los 24 años de edad y ellos reconocen que no tuvieron muy buenos promedios. Un 64% de los entrevistados mencionó que antes de iniciar la universidad no tenía pensado emprender un negocio, pensaban terminar la universidad y trabajar para una gran empresa. El 36% comentó que sí tenía pensado emprender un negocio antes de iniciar la carrera, pero no tenían idea de qué negocio iba a ser.

De los once egresados-emprendedores entrevistados, cinco llevan entre uno y tres años funcionando, tres negocios llevan nueve años en el mercado y tres más entre 13 y 20 años de antigüedad. En la mayor parte de los casos contemplados en esta investigación los entrevistados dijeron que lograron financiar sus proyectos gracias a los ahorros de sus empleos formales e informales, préstamos y financiamiento de sus padres.

Aunque los entrevistados tuvieron la oportunidad de trabajar para una empresa decidieron dedicarse por completo a su negocio, por considerar que si le ponían empeño

y dedicación podrían ganar más que trabajando para alguien, además que disfrutaran de su libertad e independencia.

En siete de las once empresas entrevistadas los egresados-emprendedores respondieron que sí tuvieron problemas con su negocio; los problemas más frecuentes a los que se enfrentaron fueron financieros, fiscales, técnicos, contables, aspectos administrativos y de recursos humanos. Pero coinciden en que les hubiera gustado que durante su carrera se les hubieran impartido talleres para fortalecer habilidades personales como liderazgo, motivación, confianza en sí mismos.

Este trabajo de investigación permitió obtener los elementos necesarios para cumplir con el objetivo principal que fue elaborar una propuesta para promover y fortalecer las habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la UTM. La finalidad es que los estudiantes una vez que egresen puedan tener desarrolladas las habilidades más importantes, a fin de que si así lo deciden emprendan proyectos productivos.

La propuesta consiste en que la universidad a través de cursos y talleres promueva y fortalezca las cinco habilidades más importantes que se mencionaron anteriormente. La propuesta es que a partir del sexto semestre y hasta decimo semestre de cualquier carrera lleven los cursos-taller con una duración de 30 hrs cada semestre, distribuidas en dos horas a la semana de tal forma que no sea una formación extracurricular muy pesada.

La propuesta incluye detalles respecto a cada curso-taller, que deberá ser desarrollado por el profesor encargado de impartirlo y será práctico en un 80%. También

se propone el perfil que debe tener el profesor encargado de cada curso y las actividades que ayudarán a fortalecer el curso-taller.

Se espera que esta propuesta sea de utilidad para la universidad y que sirva de base para implementar talleres que ayuden a los estudiantes a dotarse de herramientas personales para la vida, y que permita a la universidad seguir caracterizándose como una institución de calidad que inculca en sus estudiantes habilidades emprendedoras para que puedan crear empresa y ayudar al progreso de su región. Como lo han mostrado hasta ahora los resultados de los empresarios-egresados, debido a que tan sólo en las 11 empresas aquí consideradas han generado 44 empleos (Anexo 8).

REFERENCIAS

- Anzola, S. (2003). *La actitud emprendedora*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Armendáriz, D. (1996). *Planeación de vida y carrera una alternativa para la formación de ejecutivos*. Tesis de maestría no publicado, Autónoma de Nuevo León. Recuperado el 25 de mayo de 2014 desde <http://eprints.uanl.mx/1875/1/1020118267.PDF>
- Buenos Aires: Universidad nacional de General Sarmiento.
- Cañedo, C., Cáceres I., (2008). *Fundamentos teóricos para la implementación de la didáctica en el proceso enseñanza-aprendizaje*. Recuperado el 4 de diciembre de 2013 desde <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/395/QUE%20SON%20LAS%20HABILIDADES.htm>
- Castillo, V., (2013). Universidad de Guadalajara. Recuperado el 28 de mayo de 2014 desde <http://www.cucea.udg.mx/?q=prevista&clave=AD131>
- del Plata. Recuperado el 22 de enero de 2013 desde <http://nulan.mdp.edu.ar/702/1/00371.pdf>
- Del Solar, S. (2010). *Emprendedores en el aula*. Guía para la Formación en Valores y Habilidades Sociales de Docentes y Jóvenes Emprendedores. Recuperado el 17 de mayo de 2014 desde <http://www.educaemprende.com/wp-content/uploads/2011/04/EmprendedoresWEB1.pdf>
- Delgado, C. (2010). *Análisis de los emprendimientos productivos en la unidad educativa de producción, colegio técnico Uruguay de la ciudad de Portoviejo*. Tesis de maestría no publicado. Recuperado el 3 de Diciembre de 2013 desde http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10260/1/43504_1.pdf

Diccionario ABC. (2007). Consultado el 4 de diciembre de 2013, desde <http://www.definicionabc.com/general/habilidad.php#ixzz2mUCYxgc4>

Diccionario virtual Definición.de. (2008). Diccionario virtual recuperado el 4 de diciembre de 2013 desde <http://definicion.de/habilidad/#ixzz2mU94ft1u>

Enrique, G., Duarte S. (2013). *Emprendedor hacia un emprendimiento sostenible*. México: Editorial Alfaomega.

Espinosa, N. (2010). *Manual para la educación emprendedora*. Guía para estudiantes. Recuperado el 17 de mayo de 2014 desde <http://idiepanama.org/wp-content/blogs.dir/docfiles/guia-de-estudiantes.pdf>

Freire, A. (2011). *Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad*. México: Santillana.

Fundación Romero (s.f). *Manual de capacidades emprendedoras*. Recuperado el 17 de mayo de 2014, desde www.fundacionromero.org.pe

Gallardo, Y. (2009). *Propuesta de un programa de desarrollo de emprendedores para la unidad académica de contaduría y administración de la U.A.G. para fomentar en sus alumnos una actitud emprendedora*. Tesis de maestría, Instituto Politécnico Nacional, México.

Gennero, A., Liseras N., Graña F., Baltar F. (2005). *Los graduados universitarios y la generación de emprendimientos innovadores*. Universidad Nacional de Mar

Goodman, J. (1994). *What Makes an Entrepreneur*. Recuperado el 4 de diciembre de 2013 desde <http://www.inc.com/magazine/19941001/3131.html>.

- Guédez, M. (2013). *La motivación*. Recuperado el 30 de mayo de 2014 desde <http://mariug.blogspot.mx/2013/02/teoria-de-mccllelland.html>
- Gutiérrez, A., Amador, E., López, L., Márquez, M., Avelar, A., Costilla, D. (abril, 2013). *Modelo de incubación para estudiantes emprendedores.eumed.net*. Recuperado el 27 de julio de 2014 desde <http://www.eumed.net/rev/cccss/24/modelo-incubacion-estudiantes-emprendedores.html>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGrawhill
- Ibáñez, M.A. (1995). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios*. Bilbao Mensajero S.A
- Ibarra, D. (2008). *Los primeros pasos al mundo empresarial*. México: Editorial Limusa.
- Instituto Mexicano del Sistema de gestión. (2012). *Peligros y Gestión del riesgo*. Recuperado el 25 de mayo de 2014 desde http://www.mcgmxico.com.mx/curso_peligros.html
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2014). *Ocupación y empleo 2014*. INEGI, México. Recuperado el 27 de junio de 2014 desde <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>
- Instituto Peruano del Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible. (s.f.). *¿Qué es un proyecto productivo?*. Recuperado el 4 de diciembre desde http://www.ipmades.org/pro_pdt.php
- Instituto Tecnológico Autónomo de México (s.f). *Desarrollo ejecutivo itam*. Recuperado el 22 de abril de 2014 desde

- <http://desarrolloejecutivo.itam.mx/extension/html/app-busquedaResults.aspx?tipo=completa&area=Emprendedores&origen=Pagina>
- Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (s.f). *Programas de apoyo al emprendimiento*. Recuperado el 4 de diciembre de 2014 desde <http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/ITESM/Tecnologico+de+Monterrey/Emprendimiento/Formacion+emprededora/Programas+de+apoyo+al+emprendimiento/>
- Julca, E. (2011). *Evaluación de factores básicos de competencia de emprendimiento empresarial en los estudiantes de turismo: el caso de la universidad san Martín de Porres, lima (Perú)*. Tesis de doctorado no publicado. Recuperado el 20 de noviembre de 2013 desde http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/115561/1/DPSA_Julca_Meza_E._Evaluaci%C3%B3n_de_factores.pdf
- Kotler, P. (2001). *Dirección de mercadotecnia*. México: Diana
- Lazear, E. (2005). *El ADN de un buen emprendedor*. Expansión Management, noviembre vol. 11. Pp. 139-140.
- Longenecker, J., Moore, C., Petty, W. Y DeraS, A. (2001). *Administración de pequeñas y medianas empresas un enfoque emprendedor*. México: International Thomson.
- Lussier, R., Chrispother, A. Y Derass, A. (2005). *Liderazgo, teoría, aplicación y desarrollo de habilidades*. México: International Thomson.
- Martínez, I. (s.f). *Centro de incubación de empresas de base tecnológica*. Instituto Politécnico Nacional. Recuperado el 22 de abril de 2014 desde <http://www.ciebt.ipn.mx/servicios/Paginas/poli-emprende.aspx>

Méndez, R. (2009). *El Modelo de las Tres Necesidades del Dr. David McClelland*.

Recuperado el 30 de mayo de 2014 desde <http://rogermendezbenavides.blogspot.mx/2009/09/el-modelo-de-las-tres-necesidades-del.html>

Núñez, J. (2013). *Universidad Abierta para Adultos en Terapia conductual*. Recuperado

el 25 de mayo de 2014 desde <http://www.uapa.edu.do/oferta/licenciaturas/pensums/2010/programas/psi/PSI423.pdf>

Núñez, K. (1996). *El espíritu emprendedor y el plan de negocios de la empresa*. Tesis de

maestría no publicado, Autónoma de Nuevo León. Recuperado el 20 de noviembre de 2013 desde <http://cdigital.dgb.uanl.mx/te/1020114057.PDF>

Páez, D., García, J. (2011). *Acercamiento a las características del universitario emprendedor en la unidad de emprendimiento empresarial de la universidad nacional de Colombia*. Bogotá, n.71, pp. 52-69.

Pérez, D. (2012). *Inteligencia emocional y motivación del estudiante universitario*. Tesis

doctoral no publicado, Las palmas Gran Bretaña. Recuperado el 25 de mayo del 2014 desde http://acceda.ulpgc.es/bitstream/10553/9776/2/0675369_00000_0000.pdf

Ponguillo, K. (2011). *Efectos positivos de un emprendimiento productivo en la*

economía. Business review. Recuperado el 27 de junio de 2014 desde <http://www.businessreview.com.ec/index.php/en/negocios/economia/143-efectos-positivos-de-un-emprendimiento-productivo-en-la-economia>

- Rodríguez, A. (s.f). *¿Qué es ENACTUS?*. Centro Universitario de Ciencias Exactas e Ingenierías consultado el 7 de marzo de 2014 de <http://www.cucei.udg.mx/sites/default/files/pdf/Que%20es%20ENACTUS.pdf>
- Prieto, C. (2014). *Emprendimiento conceptos y plan de negocios*. México: Pearson.
- Rugarcía, A. (2000). *La formación de líderes en la universidad*. julio-septiembre 2000, vol III, n.8 recuperado el 30 de mayo de 2014 desde [file:///C:/Users/NANCY/Downloads/8_Armando_Rugarcia_La_formacion_de%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/NANCY/Downloads/8_Armando_Rugarcia_La_formacion_de%20(2).pdf)
- Sabaté, A. (2003). *Las empresas sociales ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?*” en Abramovich, Ana Luz et al. *Empresas sociales y economía social: aproximación a sus rasgos fundamentales*.
- Seara, M. (2009). *Un nuevo modelo de universidad*. México.
- Timmons, J., Spinelly, S. (1989) *La Mentalidad Empresaria*. Buenos Aires: Editorial Suramericana.
- Tinoco, O. (2008). *Medición de la Capacidad Emprendedora de ingresantes a la Facultad de Ingeniería Industrial de la UNMSM*. Producción y Gestión, 11.
- Universidad Autónoma de México. (2009-2014). Recuperado el 22 de abril de 2014 desde <http://www.unam.mx/pagina/es/105/vinculacion-academicos-emprendedores>
- Universidad de Guadalajara. (2010). *Programa de materia prevista*. Recuperado el 25 de mayo de 2014 desde <http://www.cucea.udg.mx/?q=prevista&clave=AD131>
- Universidad Tecnológica de la Mixteca. (2014). Consultado el 10 de febrero de 2014 desde <http://www.utm.mx/nuestrauniversidad.html#historia>.

- Uzcátegui, J. (2009). *10 Habilidades de un emprendedor exitoso*. Recuperado el 3 de diciembre de 2013 desde http://wiki.ideas.org.ve/index.php/10_Habilidades_de_un_emprendedor_exitoso
- Vera, I., Gutiérrez, J. (2000). *Emprendedores creadores de empleo*. *CULTUS*, 1. P.43
- Vigorena, F. (s.f). *La clave para emprender: Asumir riesgos y ser proactivos*. Recuperado el 4 de junio de 2014 desde <http://vidauniversitaria.uc.cl/cdp/content/view/87/2/>
- Yeates, M. (1996). *Evaluación y liderazgo institucional en la educación superior*. *IGLU*, 11, 46.
- Zárate, R y Torres, J (s.f). *Propuesta de Centro de Desarrollo de Emprendedores para la Facultad de Contaduría y Administración de la UABC Tijuana*. Recuperado el 16 de mayo de 2014, desde <http://cocyteh.hidalgo.gob.mx/descargables/ponencias/Mesa%20IV/7.pdf>
- Zayas, P., Cabrera, N. (s.f). *Liderazgo empresarial*. Recuperado el 29 de mayo de 2014 desde http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1099/introduccion_liderazgo.html

ANEXO 1

ENCUESTA APLICADA A ESTUDIANTES DEL ÚLTIMO SEMESTRE DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.

Objetivo: Esta encuesta tiene la finalidad de analizar tu perfil emprendedor, para determinar que habilidades tienes y cuáles se necesitan reforzar en tu formación profesional. Deberás contestar con la mayor sinceridad posible para que los resultados sean de utilidad.

A continuación se presenta una serie de preguntas, marca con una X la respuesta que más se identifique contigo.

	Pregunta	Si	No
1	Estoy dispuesto a trabajar más de ocho horas incluso fines de semana para lograr lo que me propongo.		
2	Cuando quiero realizar una actividad tengo facilidad para convencer a las personas para que me apoyen.		
3	Si tuviera dinero suficiente preferiría depositarlo en el banco que arriesgarlo en un negocio.		
4	Comúnmente, busco objetivos difíciles de alcanzar pero importantes para mí y para los demás.		
5	Prefiero que me digan cómo hacer las cosas no me agrada tener que hacerlo sin autorización de alguien.		
6	En mi tiempo libre, comúnmente, realizo las mismas actividades en lugar de cambiar.		
7	La idea de iniciar mi propio negocio es algo que no me interesa.		
8	Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer.		
9	Me gusta trabajar duro para estar entre los primeros.		
10	Generalmente tengo entusiasmo y energía para realizar tareas que me encomiendan.		
11	Me entusiasma estar a cargo de un grupo.		
12	Tengo facilidad de asignar tareas y dirigir a los demás.		
13	Me siento preocupado cuando me piden que realice algo que no conozco.		
14	Tengo confianza de que me irá bien en la profesión que he elegido.		
15	Me importaría sacrificar descanso y ocio para dedicarme a un negocio que me guste y aunque al principio no gane dinero.		

16	Me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas.		
17	Mis amigos y familiares me cuentan sus problemas y me piden les de consejos.		
18	Deseo demostrar a otros y a mí mismo que puedo triunfar.		
19	Comúnmente, siento miedo de no tener la capacidad para alcanzar mis metas.		
20	Me gusta la idea de iniciar mi propio negocio.		
21	Creo en el dicho: "Quien no arriesga, no gana".		
22	Estoy seguro de poder desempeñar bien cualquier actividad que me asignen en la escuela.		
23	En mi grupo de amigos yo no propongo cosas que hacer, más bien apoyo a los demás.		
24	Mis compañeros o maestros me han felicitado por algún trabajo realizado que se caracterice por sobresaliente.		
25	Si tengo una calificación de 6 asegurado en una materia, pero existe la posibilidad de obtener una calificación más alta al contestar un examen, me atrevo a presentarlo.		
26	No me preocupa que mis amigos digan que un proyecto no resultará si yo estoy convencido de que es bueno y sigo adelante.		
27	Creo que puedo enfrentar varios problemas al mismo tiempo.		
28	Me gusta conservar el control de las actividades que realizo en equipo.		
29	Me siento seguro aun cuando alguien critica algo que he hecho.		
30	Arriesgaría los recursos de mi familia para poner en marcha un negocio que creo será exitoso.		

Preguntas de diagnóstico.

1. ¿La universidad te ha invitado a formar parte, de un grupo de emprendedores?
2. ¿La universidad ofrece cursos alternativos al plan de estudios de la licenciatura para que puedas desarrollar habilidades emprendedoras?
3. ¿Te gustaría capacitarte para desarrollar habilidades emprendedoras y crear tu propia empresa?

Carrera: _____

¡GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN!

ANEXO 2

ENTREVISTA APLICADA A EMPRESARIOS EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.

OBJETIVO: La finalidad de esta entrevista es obtener información de las experiencias de emprendimiento que han tenido los egresados universitarios que sirvan de motivación a los alumnos que aún están cursando la carrera. Y a la universidad para implementar cursos o talleres, que promuevan y fortalezcan, las habilidades de emprendimiento en los estudiantes.

Nombre del negocio: _____ Propietario: _____

Giro: _____ Número de trabajadores: _____ Dirección: _____

1. ¿Hay empresarios en tu familia?
2. ¿A qué se dedican tus padres?
3. ¿El ejemplo de tus padres fue el elemento central para decidir ser empresario o hay otras cosas que influyeron en tu decisión de emprender?
4. ¿Cuál es tu formación profesional?
5. ¿En tu opinión eras un buen estudiante?
6. ¿A qué edad iniciaste el negocio?
7. ¿Antes de iniciar la universidad, ya pensabas en iniciar un negocio? ¿De qué tipo?
8. ¿Qué te motivó a iniciar tu negocio?
9. ¿Te sigues capacitando o actualizando en tus conocimientos? ¿Cómo? ¿Dónde has recibido esa capacitación?
10. ¿Cuántos años llevas en el negocio?

11. ¿Cómo lograste financiar tu proyecto?
12. ¿Cuál fue tu primer trabajo?
13. ¿Tú consideras que esa primera experiencia laboral fue útil para lo que eres hoy?
14. ¿Qué te motiva actualmente? y ¿Qué proyectos tienes en puerta?
15. ¿Prefieres trabajar solo o en equipo? ¿Por qué?
16. ¿Alguna vez has tuviste la oportunidad de trabajar para una empresa? Si/No
Por qué no lo hiciste?
17. ¿Has tenido problemas con el negocio? ¿De qué tipo?
18. ¿Qué conocimientos te hubiera gustado adquirir en la carrera que te hubieran ayudado a tener menos problemas en tu negocio?

Gracias por tu participación, la información proporcionada será confidencial y de mucha utilidad para esta tesis.

ANEXO 3
ENCUESTA APLICADA A EMPRESARIOS EGRESADOS DE LA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA.

Objetivo: Esta encuesta tiene la finalidad de analizar tu perfil emprendedor para determinar que habilidades tienes. Deberás contestar con la mayor sinceridad posible para que los resultados sean de utilidad.

A continuación se presenta una serie de preguntas, marca con una X la respuesta que más se identifique contigo.

No.	Pregunta	Si	No
1	Estoy dispuesto a trabajar más de ocho horas incluso fines de semana para lograr lo que me propongo.		
2	Cuando quiero realizar una actividad tengo facilidad para convencer a las personas para que me apoyen.		
3	Cuando invierto mi dinero prefiero depositarlo en el banco que arriesgarlo en un negocio.		
4	Comúnmente busco objetivos difíciles de alcanzar pero importantes para mí y para los demás.		
5	Prefiero que me digan cómo hacer las cosas, no me agrada tener que hacerlo sin autorización de alguien.		
6	En mi tiempo libre comúnmente realizo las mismas actividades en lugar de cambiar.		
7	La idea de iniciar mi propio negocio es algo que no me interesa.		
8	Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer.		
9	Me gusta trabajar duro para estar entre los primeros.		
10	Generalmente tengo entusiasmo y energía para realizar tareas que me encomiendan.		
11	Me entusiasma estar a cargo de un grupo.		
12	Tengo facilidad de asignar tareas y dirigir a los demás.		
13	Me siento preocupado cuando me piden realice algo que no conozco.		
14	Tengo confianza de que me irá bien en la profesión que he elegido.		
15	Me importaría sacrificar descanso y ocio para poder dedicarme a un negocio que me guste aunque de inicio no gane dinero.		
16	Me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas.		
17	Mis amigos y familiares me cuentan sus problemas y me piden les de consejos.		
18	Deseo demostrar a otros y a mí mismo que puedo triunfar.		

19	Comúnmente, siento miedo de no tener la capacidad para alcanzar mis metas.		
20	Me interesa incursionar en otros giros de negocio.		
21	Creo en el dicho: "Quien no arriesga, no gana".		
22	Estoy seguro de mis ideas y capacidades.		
23	Considero que tener iniciativa es el primer paso para tener éxito en un negocio.		
24	Mis compañeros o maestros me han felicitado por lo que he logrado hasta el momento.		
25	Soy capaz de trabajar muchas horas y sin cansarme cuando me entusiasma un proyecto aunque haya posibilidades de que no gane nada económicamente.		
26	No me preocupa que mis amigos digan que un proyecto no resultará si yo estoy convencido de que es bueno y sigo adelante.		
27	Creo que puedo enfrentar varios problemas al mismo tiempo.		
28	Me gusta conservar el control de las actividades que realizo en equipo.		
29	Me siento seguro aun cuando alguien critica algo que he hecho.		
30	Arriesgaría mi patrimonio para poner en marcha un nuevo negocio que considero será exitoso.		

Preguntas de diagnóstico.

1. ¿Consideras que la universidad te dio las herramientas necesarias para ser empresario?
Si/No ¿Por qué?
2. ¿Durante la Licenciatura, la universidad te ofreció cursos para desarrollar habilidades emprendedoras? Si/No ¿Cuáles?
3. ¿Consideras que si durante la carrera te hubieran impartido cursos y talleres para desarrollar tus habilidades de emprendimiento hubiera sido benéfico para ti?
4. Qué tipo de cursos te hubiera gustado tomar al respecto?
5. ¿Qué te hizo falta aprender durante tu formación, para que tu experiencia como empresario fuera más fácil?

Carrera: _____

¡GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN!

ANEXO 4

CUADRO DE ANÁLISIS FODA

Complete individualmente el FODA.

FODA

Factores Internos	Factores Externos
Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

Fuente: Espinosa (2010).

ANEXO 5

NÚMERO DE ALUMNOS ENTREVISTADOS DEL NOVENO SEMESTRE DEL CICLO ESCOLAR 2013-2014

No. De Carreras	Nombre de la Carrera	No. De Alumnos
1	Ingeniería en Electrónica	10
2	Ingeniería en Diseño	11
3	Ingeniería en Alimentos	7
4	Licenciatura en Ciencias Empresariales	30
5	Ingeniería Industrial	5
6	Ingeniería en Física Aplicada	8
7	Licenciatura en Matemáticas Aplicadas	7
8	Ingeniería en Mecatrónica	20
9	Ingeniería en Computación	18
	Total de alumnos encuestados	116

Fuente: Elaboración propia a partir de los programas curriculares.

ANEXO 6

PROGRAMAS CURRICULARES DE LAS LICENCIATURAS DE LA UTM.

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Alimentos

<p style="text-align: center;">PRIMER SEMESTRE</p> <p>Cálculo diferencial Mecánica clásica Programación estructurada Historia del pensamiento filosófico Química general</p>	<p style="text-align: center;">SEGUNDO SEMESTRE</p> <p>Cálculo integral Álgebra lineal Estructura de datos Teoría general de sistemas Introducción a la ingeniería en alimentos Química orgánica I</p>
<p style="text-align: center;">TERCER SEMESTRE</p> <p>Ecuaciones diferenciales Balance de materia y energía Química orgánica II Bioquímica I Microbiología general</p>	<p style="text-align: center;">CUARTO SEMESTRE</p> <p>Métodos numéricos Fisicoquímica I Química de alimentos Bioquímica II Microbiología de alimentos</p>
<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Probabilidad y estadística Teoría económica Fisicoquímica II Fenómenos de transporte I Química analítica Nutrición</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Administración Fisicoquímica de alimentos Fenómenos de transporte II Tecnología de Frutas y Hortalizas Análisis instrumental Diseño y análisis de experimentos</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Contabilidad Ingeniería en alimentos I Tecnología de cereales Tecnología de la carne y productos cárnicos Análisis de alimentos Dibujo en ingeniería</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Análisis y diseño de estructuras administrativas Ingeniería en alimentos II Tecnología de la leche y productos lácteos Ingeniería bioquímica Desarrollo de nuevos productos Evaluación sensorial</p>

NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
Mercadotecnia Formulación y evaluación de proyectos Ingeniería en alimentos III Empaque y embalaje Control de calidad	Dirección Investigación de operaciones Tecnología de bebidas Desarrollo y diseño de plantas alimentarias Seminario de tesis

Llevan 8 materias relacionadas a negocios.

Ingeniería en Computación

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Computación

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE
Programación estructurada Cálculo diferencial Álgebra Historia del pensamiento filosófico	Estructura de datos Cálculo integral Álgebra lineal Mecánica Teoría general de sistemas
TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE
Programación orientada a objetos I Ecuaciones diferenciales Matemática discretas Electromagnetismo Interacción humano computadora	Autómatas y lenguajes formales Programación orientada a objetos II Métodos numéricos Ingeniería de software Circuitos eléctricos
QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE
Compiladores Comunicación de datos Graficación por computadora Electrónica analógica Bases de datos	Redes de computadoras Sistemas operativos Lenguaje ensamblador Electrónica digital I Recuperación de la información

SÉPTIMO SEMESTRE	OCTAVO SEMESTRE
Programación lógica Sistemas distribuidos y paralelos Probabilidad y estadística Electrónica digital II Programación en web	Inteligencia artificial Análisis y complejidad de algoritmos Investigación de operaciones Arquitectura de computadoras Administración y dirección de empresas
NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
Especialidad I Especialidad II Seminario de investigación I Microcontroladores Contabilidad y finanzas Administración de infraestructura de tecnologías de información	Especialidad III Especialidad IV Seminario de investigación II Nuevas tecnologías Mercadotecnia

Llevan 5 materias relacionadas con negocios

Ingeniería en Diseño

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Diseño

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE
Cálculo diferencial e integral Introducción a la ingeniería en diseño Bases del dibujo Elementos básicos del diseño Historia del pensamiento filosófico	Álgebra Lineal Estática Geometría descriptiva aplicada Comunicación visual Teoría general de sistemas
TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE
Ecuaciones diferenciales Dinámica Métodos de diseño Modelos Programación estructurada Dibujo industrial y arquitectónico	Transferencia de calor Resistencia de materiales Materiales y procesos: textil Ergonomía Dibujo asistido por computadora Sistemas de impresión

<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Física ondulatoria Análisis y diseño de estructuras Materiales y procesos: maderas Métodos numéricos Técnicas de ilustración</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Probabilidad y estadística Elementos de máquinas Proyecto arquitectónico I Materiales y procesos:cerámica y vidrio Sistemas constructivos Diseño editorial</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Costos y presupuesto Proyecto arquitectónico II Materiales y procesos: metalmecánica Identidad corporativa Análisis financiero</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Diseño interior Materiales y procesos: metales laminados Diseño de productos Multimedios Mercadotecnia</p>
<p style="text-align: center;">NOVENO SEMESTRE</p> <p>Materiales y procesos: plásticos Seminario de tesis I Análisis y manufactura asistida por computadora Envase y embalaje Administración y dirección</p>	<p style="text-align: center;">DÉCIMO SEMESTRE</p> <p>Diseño urbano Seminario de tesis II Desarrollo e implementación de productos Gestión de negocios</p>

Llevar 6 materias relacionadas a negocios

Ingeniería en Electrónica

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Electrónica

<p style="text-align: center;">PRIMER SEMESTRE</p> <p>Mecánica clásica Cálculo diferencial Historia del pensamiento filosófico Introducción a la ingeniería en electrónica Programación estructurada</p>	<p style="text-align: center;">SEGUNDO SEMESTRE</p> <p>Álgebra lineal Cálculo integral Teoría general de sistemas Metrología e instrumentación Programación orientada a objetos</p>
<p style="text-align: center;">TERCER SEMESTRE</p> <p>Análisis vectorial Ecuaciones diferenciales Tópicos de química general Circuitos eléctricos I Programación visual</p>	<p style="text-align: center;">CUARTO SEMESTRE</p> <p>Electricidad y magnetismo Métodos numéricos Sensores y transductores Circuitos eléctricos II Circuitos lógicos</p>
<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Teoría electromagnética Probabilidad y estadística Física de los semiconductores Circuitos electrónicos I Sistemas digitales</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Óptica Teoría de comunicaciones Electrónica de potencia I Circuitos electrónicos II Microcontroladores</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Ingeniería de sistemas Comunicaciones analógicas Máquinas eléctricas Sistemas de control Arquitectura de computadoras</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Fundamentos de administración Comunicaciones digitales Sistemas operativos Control digital Procesamiento digital de señales</p>
<p style="text-align: center;">NOVENO SEMESTRE</p> <p>Desarrollo empresarial I Redes de computadoras I Proyecto terminal I Optativa I Optativa II</p>	<p style="text-align: center;">DÉCIMO SEMESTRE</p> <p>Desarrollo empresarial II Dirección de empresas Proyecto terminal II Optativa III Optativa IV</p>

Llevar 4 materias relacionadas a negocios.

Ingeniería en Mecatrónica

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Mecatrónica

<p style="text-align: center;">PRIMER SEMESTRE</p> <p>Cálculo Diferencial Programación Estructurada Historia del Pensamiento Filosófico Estática Introducción a la Ingeniería en mecatrónica</p>	<p style="text-align: center;">SEGUNDO SEMESTRE</p> <p>Cálculo Integral Álgebra Lineal Estructura de Datos Teoría General de Sistemas Dinámica</p>
<p style="text-align: center;">TERCER SEMESTRE</p> <p>Ecuaciones Diferenciales Programación de Sistemas Metrología y Transductores Circuitos Eléctricos I Electricidad y Magnetismo Dibujo Asistido por Computadora</p>	<p style="text-align: center;">CUARTO SEMESTRE</p> <p>Física Ondulatoria Métodos Numéricos Circuitos eléctricos II Dinámica de Sistemas Mecanismos Ingeniería de Materiales</p>
<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Probabilidad y Estadística Resistencia de Materiales Diseño de Circuitos Electrónicos Teoría del Control Termodinámica y Transferencia de Calor Sistemas Electromecánicos</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Diseño de Circuitos Electrónicos de Potencia Circuitos Lógicos Mecánica de Fluidos Ingeniería de Confiabilidad Diseño de Sistemas de Control Diseño de Máquinas</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Administración Sistemas Digitales Procesamiento de Señales e Imágenes Ingeniería Concurrente y Desarrollo de Productos Sistemas de Comunicaciones I Diseño de Sistemas Mecatrónicos I</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Arquitectura de Microcomputadoras Ingeniería Económica Robótica I Diseño de Sistemas Mecatrónicos II Diseño y Análisis de Experimentos Sistemas de Comunicaciones II</p>

NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
Formulación y Evaluación de Proyectos Robótica II Ecología y Desarrollo Sostenible Procesos de Manufactura Seminario de Tesis I	Dirección Seminario de Tesis II Nanotecnología Introducción a la Biomecatrónica Sistemas de Manufactura

Llevan 5 materias relacionadas a negocios

Ingeniería Industrial

Programa curricular de la carrera de Ingeniería Industrial

PRIMER SEMESTRE Cálculo Diferencial Mecánica Clásica Dibujo Industrial Historia del Pensamiento Filosófico Introducción a la ingeniería industrial	SEGUNDO SEMESTRE Cálculo Integral Álgebra Lineal Electromagnetismo Teoría General de Sistemas Metodología de la Investigación
TERCER SEMESTRE Ecuaciones Diferenciales Química General Ingeniería Eléctrica Programación Estructurada Administración y Factor Humano	CUARTO SEMESTRE Métodos numéricos Probabilidad Electrónica Analógica Herramientas de Computación Mecánica de Materiales
QUINTO SEMESTRE Estudio del Trabajo y Productividad Estadística Maquinaria y Equipo Industrial Metrología e Instrumentación Mecánica de Fluidos	SEXTO SEMESTRE Ergonomía Derecho Laboral y Propiedad Industrial Mercadotecnia Procesos de Manufactura I Termodinámica y Transferencia de Calor

SÉPTIMO SEMESTRE	OCTAVO SEMESTRE
Medio Ambiente Control Estadístico de Calidad Administración de Recursos Materiales Procesos de Manufactura II Ingeniería Económica	Higiene y Seguridad Industrial Sistemas de Calidad Planeación y Control de la Producción Investigación de Operaciones Contabilidad y Costos
NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
Diseño y Distribución de Plantas Industriales Planeación Organizacional Logística Formulación y Evaluación de Proyectos Optativa I	Simulación Industrial Administración del Mantenimiento Seminario de Tesis Optativa II Optativa III (Dirección y toma de decisiones)

Llevan 15 materias relacionadas a negocios.

Ingeniería en Física Aplicada

Programa curricular de la carrera de Ingeniería en Física Aplicada

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE
Cálculo Diferencial Álgebra Superior Mecánica Clásica Historia del Pensamiento Filosófico Diseño y Análisis de Experimentos	Cálculo Integral Álgebra Lineal Electroestática Teoría general de Sistemas Programación Estructurada
TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE
Cálculo Vectorial Matemáticas Discretas Electrodinámica Ecuaciones Diferenciales Ordinarias Instrumentación Electrónica	Probabilidad y Estadística Termodinámica Física Ondulatoria Variable Compleja Análisis de Circuitos Eléctricos

<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Análisis de Procesos Estocásticos Métodos Matemáticos para la Física I Electrónica Analógica Física Moderna Metrología y Transductores</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Análisis Numérico Métodos Matemáticos para la Física II Mecánica Analítica Mecánica Cuántica I Química Inorgánica</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Elemento Finito Mecánica de Fluidos Teoría Electromagnética Mecánica Cuántica II Química Orgánica</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Procesamiento de Señales Física Estadística Transferencia de Calor Física del Estado Sólido Dinámica de Sistemas</p>
<p style="text-align: center;">NOVENO SEMESTRE</p> <p>Formulación y Evaluación de Proyectos Seminario de Tesis I Óptica Geométrica Ciencia de los Materiales</p>	<p style="text-align: center;">DÉCIMO SEMESTRE</p> <p>Energía y Medio Ambiente Seminario de Tesis II Fundamentos de Fotónica Energías Alternativas</p>

Llevar una materia relacionada a negocios.

Licenciatura en Ciencias Empresariales

Programa curricular de la carrera de Ciencias Empresariales

<p style="text-align: center;">PRIMER SEMESTRE</p> <p>Introducción a la administración Programación estructurada Introducción a la contabilidad Cálculo diferencial e integral Historia del pensamiento filosófico</p>	<p style="text-align: center;">SEGUNDO SEMESTRE</p> <p>Psicología industrial Bases de datos Contabilidad I Álgebra lineal Teoría general de sistemas</p>
<p style="text-align: center;">TERCER SEMESTRE</p> <p>Administración, desarrollo y capacitación de personal Introducción al derecho Contabilidad II Programas de contabilidad Probabilidad y estadística</p>	<p style="text-align: center;">CUARTO SEMESTRE</p> <p>Fundamentos de la teoría de la mercadotecnia Administración de sueldos y salarios Contabilidad de costos Derecho mercantil I Programas administrativos</p>
<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Administración de recursos Estudio de mercados Derecho mercantil II Finanzas empresariales I Microeconomía Programas financieros</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Finanzas empresariales II Macroeconomía Finanzas públicas Derecho laboral Introducción a la auditoría</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Economía internacional Administración de mercados I Sistema financiero Auditoría administrativa Derecho fiscal</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Economía de México Estrategia publicitaria y promocional Administración de mercados II Presupuestos Investigación de operaciones</p>

NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
<p data-bbox="261 289 747 367">Modelación matemática aplicada a mercados financieros</p> <p data-bbox="298 373 711 411">Metodología de la investigación</p> <p data-bbox="261 417 813 495">Desarrollo y evaluación de proyectos de inversión</p> <p data-bbox="298 501 792 539">Seminario de simulación empresarial I</p> <p data-bbox="298 546 634 583">Administración financiera</p>	<p data-bbox="906 289 1192 327">Análisis de decisiones</p> <p data-bbox="906 333 1235 371">Desarrollo organizacional</p> <p data-bbox="906 378 1192 415">Planeación estratégica</p> <p data-bbox="906 422 1409 459">Seminario de simulación empresarial II</p> <p data-bbox="906 466 1307 504">Toma de decisiones financieras</p>

Esta carrera es de negocios y las materias que más se apegan son 33.

Licenciatura en Matemáticas Aplicadas

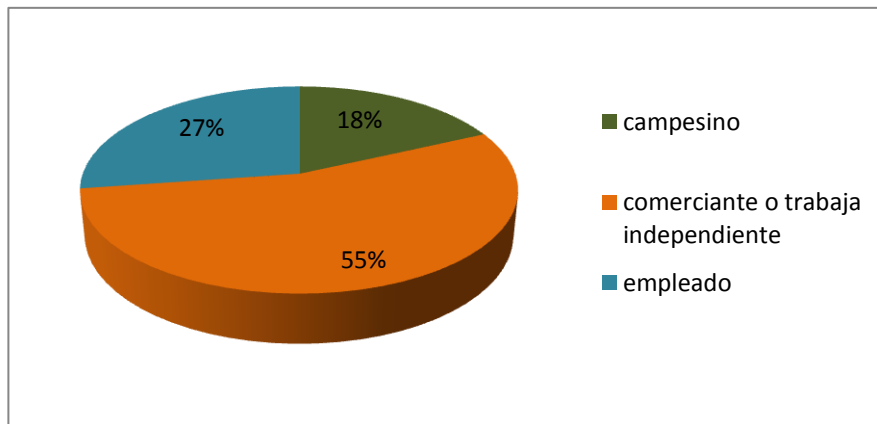
Programa curricular de la carrera de Ciencias Empresariales

<p style="text-align: center;">PRIMER SEMESTRE</p> <p>Cálculo Diferencial Álgebra Superior I Geometría I Programación Estructurada Historia del Pensamiento Filosófico</p>	<p style="text-align: center;">SEGUNDO SEMESTRE</p> <p>Cálculo Integral Álgebra Superior II Geometría II Herramientas Computacionales para la Matemática Teoría General de Sistemas</p>
<p style="text-align: center;">TERCER SEMESTRE</p> <p>Cálculo Diferencial en varias variables Álgebra Lineal I Ecuaciones Diferenciales I Matemáticas Discretas Mecánica</p>	<p style="text-align: center;">CUARTO SEMESTRE</p> <p>Cálculo Integral en varias variables Álgebra Lineal II Análisis Numérico I Estructura de Datos Electromagnetismo</p>
<p style="text-align: center;">QUINTO SEMESTRE</p> <p>Análisis Matemático I Álgebra Moderna I Análisis Numérico II Probabilidad</p>	<p style="text-align: center;">SEXTO SEMESTRE</p> <p>Análisis Matemático II Álgebra Moderna II Variable Compleja I Procesos Estocásticos</p>
<p style="text-align: center;">SÉPTIMO SEMESTRE</p> <p>Topología I Análisis Convexo Variable Compleja II Lógica Matemática Ecuaciones Diferenciales II</p>	<p style="text-align: center;">OCTAVO SEMESTRE</p> <p>Teoría de la medida Optimización I Estadística Programación Lógica Ecuaciones Diferenciales en derivadas parciales</p>
<p style="text-align: center;">NOVENO SEMESTRE</p> <p>Topología II Seminario de Tesis I Optativa I Optativa II</p>	<p style="text-align: center;">DÉCIMO SEMESTRE</p> <p>Economía Matemática Seminario de Tesis II Optativa III Optativa IV</p>

ANEXO 7.

GRÁFICAS RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS A EGRESADOS EMPREENEDORES ENTREVISTADOS

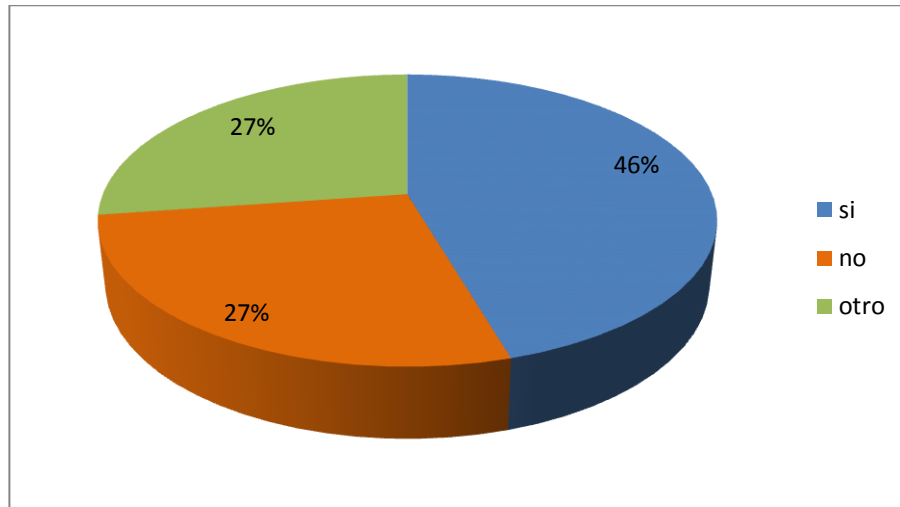
Gráfica 7.1 ¿A qué se dedican tus padres?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

Del 100% de egresados empresarios entrevistados el 55% mencionaron que sus padres son comerciantes o trabajan independiente (contador, carpintero), el 27% tiene padres empleados (profesor, enfermera, gerente de hotel, guía de turistas), el 18% hizo mención que sus padres son campesinos y sus madres amas de casa.

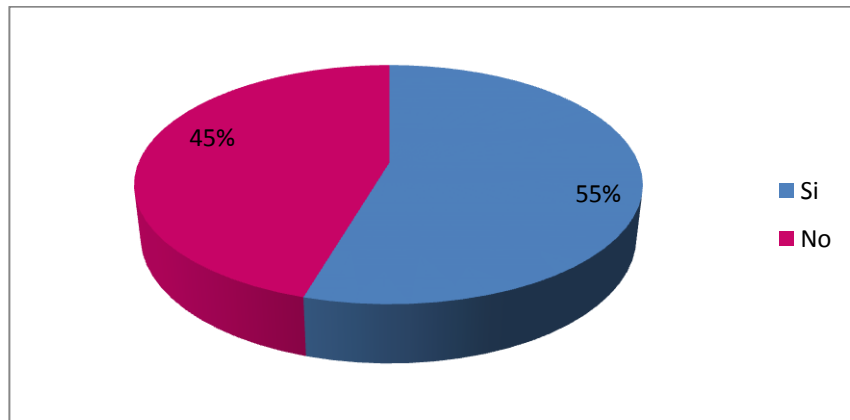
Gráfica 7.2 ¿El ejemplo de tus padres, fue el elemento central, para decidir ser empresario o hay otras cosas que influyeron, en tu decisión de emprender?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 46% de los entrevistados afirmó que el ejemplo de sus padres si ha sido una influencia para decidir ser empresario, y 27% dice que la influencia de sus padres no ha sido un elemento central para su decisión de emprender y otro 27% comentó que otros son los factores para decidir ser empresarios como son: trabajar para otra empresa y tener que trabajar largas jornadas de trabajo con sueldos bajos, otro factor que mencionaron es la realización personal.

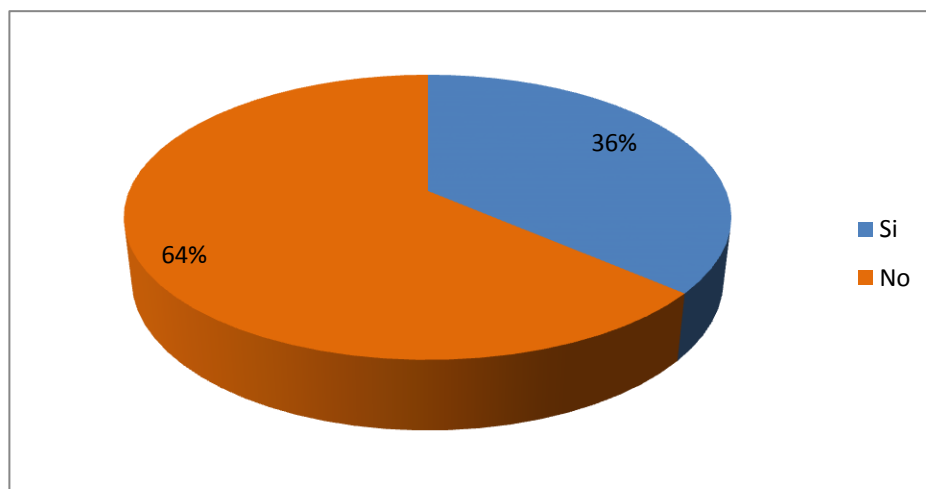
Gráfica 7.3. ¿En tu opinión eras un buen estudiante?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

Del 100% de los entrevistados el 55% mencionó que en su opinión sí fueron buenos estudiantes, considerándose este término como alumnos de buen promedio, y el 45% mencionó que no fueron buenos estudiantes durante sus estudios en la universidad.

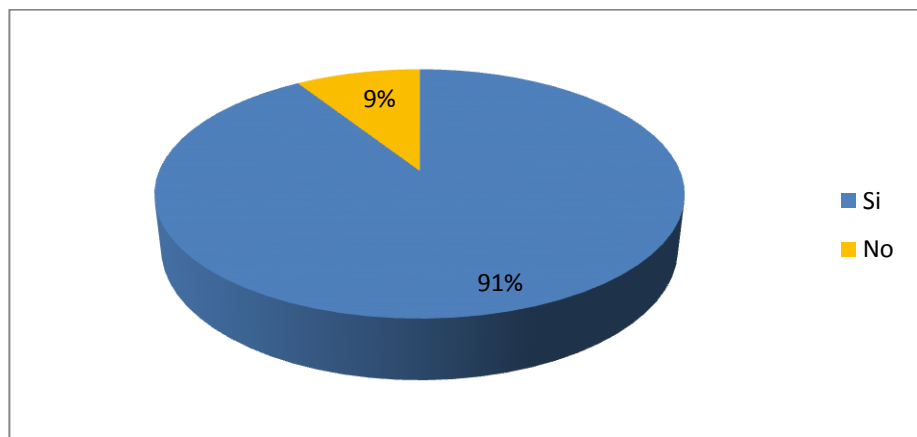
Gráfica 7.4. ¿Antes de iniciar la universidad, ya pensabas en iniciar un negocio? ¿De qué tipo?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 64% de los entrevistados mencionó que antes de iniciar la Universidad no tenía pensado emprender un negocio, tenían la idea de terminar la universidad y trabajar para una gran empresa. El 36% restante comentó que sí tenían pensado emprender un negocio antes de iniciar la carrera, pero no tenían idea de qué negocio emprender.

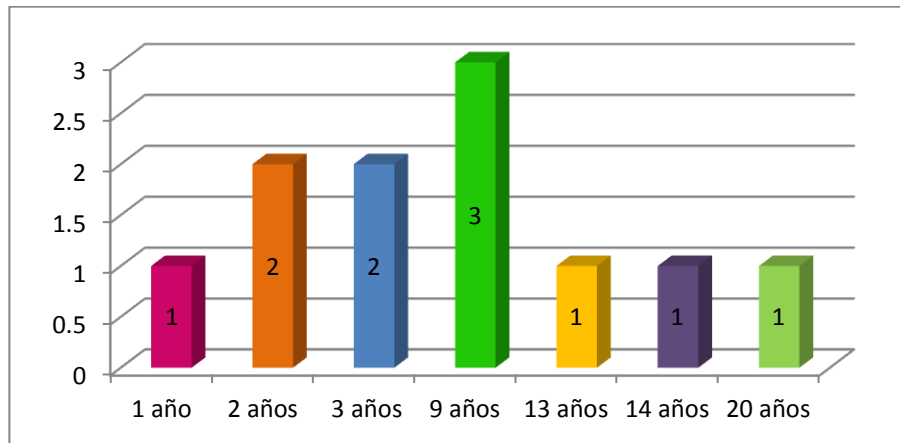
Gráfica 7.5. ¿Te sigues capacitando o actualizando, en tus conocimientos? ¿Cómo?
¿Dónde has recibido esa capacitación?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista realizada a egresados-emprendedores.

El 91% de los entrevistados respondió que sí se capacita y actualiza en sus conocimientos, pero ahora la capacitación es relacionada al negocio y a la actividad a la que se dedican, la capacitación la realizan en línea y otros acuden a cursos que imparten sus proveedores. El 9% restante respondió que no se capacita porque su actividad no lo requiere (papelería).

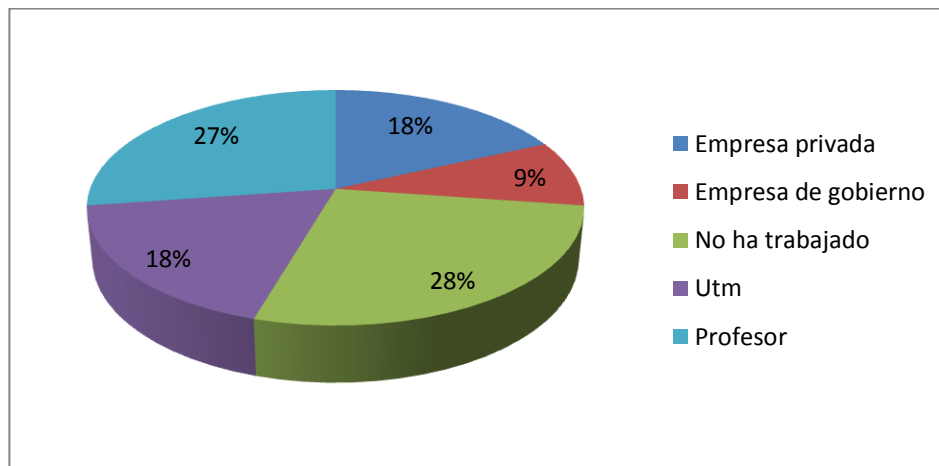
Gráfica 7.6 ¿Cuántos años llevas en el negocio?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-empresarios.

De los once entrevistados, cinco llevan entre 1,2 y 3 años funcionando, tres negocios llevan 9 años en el mercado y tres más de 13 a 20 años de antigüedad.

Gráfica 7.7 ¿Cuál fue tu primer trabajo?

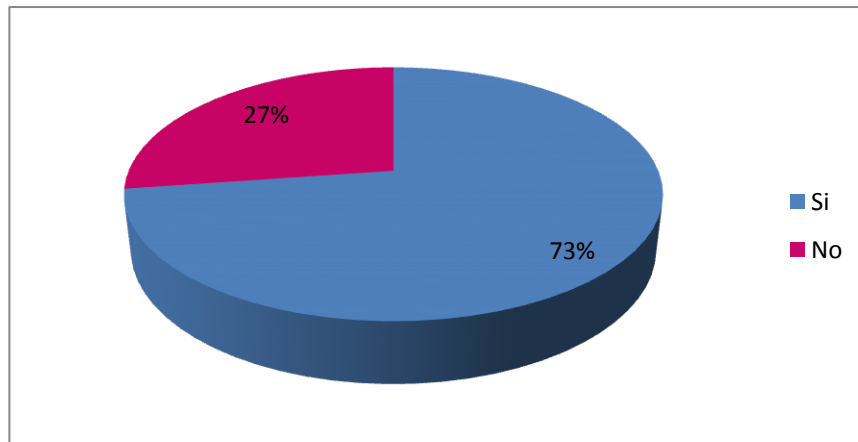


Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 28% de los entrevistados respondió que no tuvo un trabajo antes de iniciar su negocio. Otro 27% mencionó que antes de iniciar su negocio tuvo que dar clases en

alguna institución educativa de la Ciudad de Huajuapán de León. Y un 18% trabajó en la Universidad Tecnológica de la Mixteca antes de emprender, otro 18% trabajó para una empresa privada y un 9% estuvo trabajando en una empresa de gobierno por contratos.

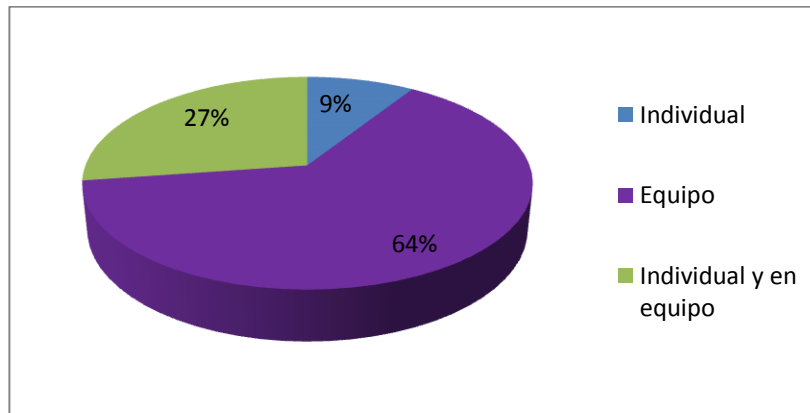
Gráfica 7.8 ¿Tú consideras, que esa primera experiencia laboral, fue útil para lo que eres hoy?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 73% de los entrevistados considera que esa primera experiencia laboral sí fue útil para decidir ser emprendedor debido a que “vieron lo que no querían ser”, adquirieron conocimientos y pusieron en práctica lo aprendido. El 23% restante dijo que no, porque no trabajó para ninguna empresa antes de emprender su negocio.

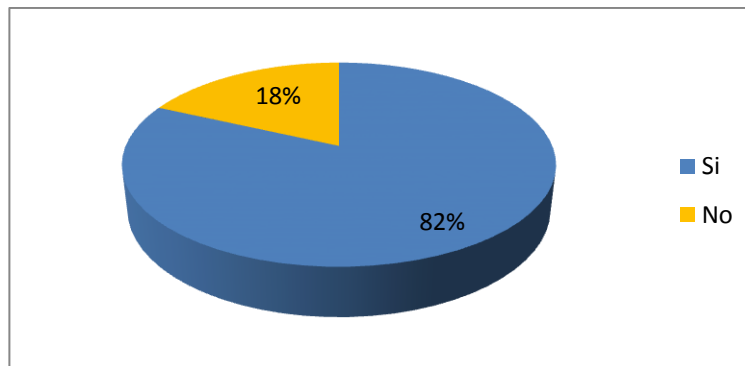
Gráfica 7.9 ¿Prefieres trabajar solo, o te ha gustado trabajar en equipo? ¿Por qué?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 64% de los entrevistados dijeron que prefieren trabajar en equipo porque el trabajo se hace más ligero y rápido, el 9% comentó que prefieren trabajar de manera individual porque el trabajo así lo requiere y un 27% comentó que ellos prefieren trabajar solos cuando el trabajo requiere de pensar, planear y diseñar proyectos, pero en equipo cuando hay que ejecutar el trabajo.

Gráfica 7.10 ¿Alguna vez has tenido o tuviste la oportunidad de trabajar para una empresa? Si/No. Por qué no lo hiciste?



Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.

El 82% de los entrevistados respondió que sí tuvieron la oportunidad de trabajar para una empresa y sí lo hicieron, pero decidieron dedicarse por completo a su negocio, por considerar que sí le ponen empeño y dedicación podrían ganar más que trabajando para alguien, además que disfrutan de su libertad e independencia. El 18% restante respondió que al egresar de la universidad tuvieron la oportunidad y la idea clara de emprender y por eso no se emplearon en ninguna empresa.

ANEXO 8.

LISTA DE EGRESADOS-EMPRENDEDORES ENTREVISTADOS

No.	ACTIVIDAD	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CARRERA	NUMERO DE TRABAJADORES	ANTIGÜEDAD
1	Escuela de Tecnología	Edid Bautista Morales	Ing. en Computación	6	13 años
2	Venta de componente electrónicos	Alberto Ángel Sandoval López	Ing. en Electrónica	5	9 años
3	Diseño	Israel Quezada Echeverría	Ing. en Diseño Grafico	1	3 años
4	Producción de video y fotografía	Fidel Ángel López González	pasante de Electrónica	3	20 años
5	Recarga de cartuchos	José Ávila Vásquez y esposa	Ing. en Electrónica	2	3 años
6	Venta de estambres y cursos de tejido	Andrea San Juan Osorio	Lic. Ciencias empresariales	1	1 año
7	Diseño	Sarahi San Juan Osorio	Ing. en diseño Grafico	2	9 años
8	Accesorios y ropa	David Bante Castañeda	Lic. Ciencias empresariales	10	12 años
9	Papelería	Alejandro Pérez Hernández	Ing. en Computación	8	14 años
10	Tatuajes	Rodrigo Castillo Coronado	Ing. en Computación	2	9 años
11	Energía solar	Genaro I. Palafox Alvarado	Ing. en Electrónica	4	2 años
Total de empleos generados				44	

Fuente: Elaboración propia a partir de la entrevista a egresados-emprendedores.