

872702



Universidad Don Vasco, A. C.

----INCORPORACIÓN No. 8727-02----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

La creación de micro empresas
en la ciudad de Uruapan, Mich.
una oportunidad para los alumnos
de la carrera de Administración
de la generación 2003, de la
Universidad Don Vasco, A.C.

TESIS

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

presenta:

Juan Carlos Patiño Corona

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Uruapan, Michoacán, Abril del 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

Por haberme dado la oportunidad de lograr una meta más en la vida, y lograr tener un mayor crecimiento y sentido humano.

A Mis Padres:

Por su apoyo incondicional, por su confianza, por el sacrificio que hicieron, el haberme dado la oportunidad de seguir superándome.

A Mis Hermanos:

Por haber confiado en mi, por su paciencia y apoyo.

A Ti:

Por el apoyo incondicional que me brindaste, junto con tu familia.

A la Profra:

Lic. Rosa Elena Núñez Escamilla, por su paciencia y por haberme apoyado para la realización de este trabajo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	V
-------------------	---

Capítulo 1

LA ADMINISTRACIÓN EN LA EMPRESA

1.1	Concepto de administración.....	11
1.2	Importancia de la administración.....	13
1.3	Principios de administración.....	15
1.4	Concepto de proceso administrativo.....	17
1.5	Etapas del proceso administrativo.....	18
1.5.1	Previsión.....	18
1.5.2	Planeación.....	19
1.5.3	Organización.....	20
1.5.4	Integración.....	20
1.5.5	Dirección.....	21
1.5.6	Control.....	22

Capítulo 2

LA EMPRESA

2.1	Concepto de empresa.....	24
2.2	Clasificación de las empresas.....	25
2.3	La gran empresa.....	31
2.4	Papel del Estado en la creación de empresas.....	33
2.5	La micro y pequeña empresa frente a la gran empresa.....	35
2.5.1	Ventajas.....	36
2.5.2	Desventajas.....	37
2.6	Problemática actual de las micro empresas.....	39

Capítulo 3

EL HOMBRE COMO LA MEJOR FUENTE DE CREACIÓN

3.1 Concepto de emprendedor.....	44
3.2 Espíritu de emprendedor.....	47
3.3 La filosofía del emprendedor.....	49
3.3.1 Hábitos de la filosofía del emprendedor.....	51
3.4 Problemas a los que se afrontan los emprendedores.....	54
3.5 Principales problemas de que no haya emprendedores.....	54
3.6 Perfil del emprendedor.....	55
3.7 Realidades de los emprendedores.....	56
3.8 Actitud emprendedora.....	58
3.8.1 Bases para la actitud emprendedora.....	60
3.9 Empresario.....	63
3.10 Perfil del empresario.....	63
3.11 Diferencia entre emprendedor y empresario.....	64

Capítulo 4

EMPRENEDORES CASO PRÁCTICO

4.1 Universidad Don Vasco A.C. Antecedentes.....	67
4.2 Metodología de la Investigación.....	75
4.2.1 Objetivos Generales.....	75
4.2.2 Objetivos Específicos.....	75
4.2.3 Hipótesis.....	76
4.2.4 Requerimientos y Fuentes de Información.....	76
4.2.5 Método de Recolección de Datos.....	77
4.3 Análisis de los Resultados de la Información Obtenida.....	79
CONCLUSIÓN.....	97

PROPUESTA.....	101
BIBLIOGRAFÍA.....	106
HEMEROGRAFIA.....	108
ANEXOS.....	109

INTRODUCCIÓN

“La verdadera fuente de riqueza de una sociedad moderna no es precisamente el nivel de su productividad, su producto natural bruto o sus bienes tangibles, sino la inteligencia creativa de sus ciudadanos. Durante mucho tiempo hemos invertido lo mejor de nuestras energías en una búsqueda desordenada de fines secundarios, esperando encontrar en ellos la satisfacción que no puede venir más que de realización de uno mismo. Ahora se nos ofrece la posibilidad de modelar un mundo más libre, en el que exista un nuevo espíritu: El ser emprendedor.” Estas son las palabras de Marilyn Ferguson que datan desde 1981, más no por eso han perdido actualidad.

No se puede negar que nuestra sociedad mexicana se encuentra frente a problemas económicos importantes, entre los que destacan la falta de empleo que es uno de los más graves por resolver. Desde hace algunos años hemos llegado a creer que había efectivamente dos fuentes principales de creación de empleos y de desarrollo económico; a saber; la gran empresa y el estado. Sin embargo, es hora ya de cuestionar seriamente la capacidad que estas dos instituciones tienen, que según son el motor principal del impulso económico a mediano y largo plazo.

Como mexicanos que somos y en el mundo globalizado en que vivimos es importante destacar que el gobierno y la gran empresa formaron parte hace algunos años del motor económico del país, sin embargo en la actualidad nos encontramos

con otra realidad; ahora el motor principal de la económica mexicana son las micro y pequeñas empresas mexicanas.

Por otro lado un personaje que está jugando un papel muy importante hoy en día, en el crecimiento y desarrollo del país es el emprendedor de empresas micro y pequeñas. Debemos tomar en cuenta que emprender, implica apoyar la iniciativa particular de hombres y mujeres que buscan independencia y desarrollo personal como profesional, mediante la creación de empresas productivas. Emprender significa estimular el espíritu de progreso presente en todo ser humano, buscando nuevas ideas que apoyen el desarrollo económico y social de nuestro país.

De las universidades emergen filas de egresados en busca de empleo, muchos cambian su título profesional de desocupados por un sueldo burocrático (de lo que sea) o por un trabajo de recepcionista, de taxista, de chofer etc. Estar conciente de esto se llama "responsabilidad social" y toda empresa del tamaño que esta sea no escapa de su compromiso. Emprender exige un nuevo reto, un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que obliga al hombre a actuar y no a esperar. Todos los días nos quejamos de la calidad, de precio, de todo lo que nos rodea, siendo la única alternativa viable, la de emprender.

La importancia de los pequeños empresarios para los países en desarrollo es a menudo subestimada. Los talleres y la pequeña empresa son la mejor alternativa para ese tipo de países, ya que los micro y pequeños negocios son los mejores productores de riqueza en la actualidad en los países en vías de desarrollo. A

pesar de existir condiciones favorables para salir de nuestros problemas la solución mas sencilla es, fomentar en los emprendedores la creación de nuevas empresas y como consecuencia buscar, apoyar, y capacitar a los individuos que reúnan las características en potencia para ponerlas en marcha, "los emprendedores." Necesitamos ser jóvenes empresarios con una visión de ser grandes y con un olfato para las oportunidades de negocios útiles; podemos aspirar al éxito en este mundo tan difícil y comprometido como el de hoy.

La siguiente investigación tiene como propósito establecer las causas principales que impiden el desarrollo de emprendedores, así como las diferentes causas o limitantes que impiden la implantación de nuevas micro y pequeñas empresas en la ciudad de Uruapan; además verificar la iniciativa que tienen los alumnos de 7mo. Y 9no. Semestre de la Lic. en Administración de la generación 2003, de la Universidad Don Vasco A.C, para emprender una empresa o integrarse a una ya existente. Así también, verificar las causas que impiden que las mujeres tengan mayor presencia en el ámbito profesional.

Con el propósito de despertar la inquietud e iniciativa por emprender entre los jóvenes universitarios, la información que se presenta a continuación nos muestra las bases para crear y emprender nuevos negocios; además se muestra de una manera clara el perfil que deben tener los emprendedores, así como las habilidades, actitudes, aptitudes y destrezas que tiene que desarrollar y mejorar para alcanzar el éxito para así posteriormente se pueda convertir en empresario; así también verificar el papel que juegan los profesores en el desarrollo de emprendedores universitarios,

como especialistas en la materia compartiendo sus experiencias para verificar si influyen estas en la calidad e iniciativa de los emprendedores universitarios.

El presente trabajo está integrado por cuatro capítulos cada capítulo se encuentra desarrollado de manera independiente para lograr un mejor entendimiento de lo que trata cada uno. Consta de dos partes, una teórica, en la se desarrolla la administración de la empresa, la empresa en si, el hombre como la mejor fuente de creación de empresas. Y la práctica donde se realizo el caso práctico de emprendedores de empresas.

En el primer capítulo se expone la administración como la base de cualquier empresa sea del giro y tamaño que sea. Tomando como parte principal el concepto, sus principios el proceso administrativo y sus etapas.

En el segundo capítulo se expone a la empresa, su clasificación, sus funciones y características. La importancia que tiene la micro y pequeña empresa frente a la gran empresa, sus ventajas y desventajas, así como la problemática por la que atraviesan las micro y pequeñas empresas.

El tercer capítulo comprende al hombre como el ser emprendedor, se intenta identificar de forma específica: El espíritu, la filosofía, los hábitos, los problemas a los que se enfrentan, el perfil del emprendedor, la actitud y las bases para alcanzarla; así como la descripción del empresario, el perfil y la diferencia que existe entre empresario y emprendedor.

Finalmente en el capítulo cuarto (práctico), se analiza el grado de iniciativa que tiene los alumnos para emprender una empresa o integrarse a una ya existente, así como las causas que propician a tomar la decisión mencionada anteriormente. Además de verificar que tanto influye los profesores, la cultura y los problemas económicos, sociales y culturales a la hora de convertirse en un emprendedor. Así también verificar la importancia que tiene la mujer en el ámbito empresarial y las limitantes que impiden su desarrollo.

CAPÍTULO 1

LA ADMINISTRACIÓN EN LA EMPRESA

La administración es una herramienta fundamental en toda organización lucrativa y no lucrativa, ya que nos permite lograr la coordinación y funcionamiento óptimo de todas las actividades que se desempeñan dentro de éstas.

Toda empresa que cuenta con una administración en su estructura le permitirá desarrollar y optimizar los recursos con los que esta cuenta, para así lograr un mejoramiento continuo y crecimiento que impulse a mantenerse en constante cambio.

Las empresas en sus primeras fases hacia el crecimiento y desarrollo, se ven en la tarea de establecer ciertos objetivos para lograr alcanzar el éxito, dichos objetivos tendrán que ser de manera general y específicos, seguidos de planes que a través de la administración son llevados a cabo, ya que es el mejor medio para que la empresa logre el cumplimiento de sus objetivos.

Toda empresa debe tener en cuenta que tipo de empresa es y cual es su clasificación, lo que nos permitirá ampliar el conocimiento de los diferentes estratos en los que se clasifican las empresas, así como, las diferentes características que se toman en cuenta para su clasificación; para lograr una verdadera planeación estratégica se debe de conocer aspectos desde si se tiene una verdadera administración hasta su clasificación.

En la actualidad las empresas están atravesando por una etapa difícil de crecimiento y desarrollo, por lo que es necesario utilizar la administración como una herramienta de apoyo para lograr un mejor desarrollo y competitividad.

1.1 Concepto de Administración

La palabra administración viene del latín (adjunto de) y ministratio (prestación de servicios) y significa la acción de prestar servicios, colaborar o ayudar.

Actualmente la administración no solo está representada por el gobierno y la conducción de una empresa, sino también todas las actividades relacionadas con la planeación, organización, dirección y control de la actividad empresarial. (CHIAVENATO, 1993:3).

"La administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñado para determinar y lograr los objetivos manifestados, mediante el uso de seres humanos y de otros recursos" (TERRY, 1992:89).

Las definiciones que anteriormente nos manejan estos dos autores, definen a la administración en cuatro etapas, las cuales se basan principalmente en la conducción de las actividades de una empresa y la determinación y logro de los objetivos; es importante señalar que los autores no manejan una manera para

optimizar los recursos, lo cual no permite que las definiciones muestren realmente lo que abarca esta ciencia, técnica o arte.

Se le considera como una ciencia por que tiene un objeto de estudio. que consiste básicamente en desarrollar nuevas técnicas y procesos administrativos para su aplicación.

Se dice que es una tecnica porque tiene un campo de aplicación, que consiste en la aplicación de un proceso administrativo para generar mejoras continuas.

Podemos considerarla como un arte porque nos ayuda a determinar y lograr los objetivos, por medio de la optimización y aplicación de los recursos.

Entonces podemos decir que la administración es la ciencia, técnica o arte que se fundamenta en la aplicación de un proceso que consiste en la planeación, organización, dirección y control de las actividades de una empresa, que nos ayuda a determinar y lograr los objetivos por medio de la optimización y aplicación de los recursos.

La administración es una abstracción diseñada para convertir los recursos desorganizados en logro de objetivos útiles y efectivos, por medio de la optimización y aplicación de recursos.

1.2 Importancia de la administración

La administración representa una herramienta vital en todos los cambios de la vida moderna, aunque en muchas ocasiones suele pasarse por alto su importancia.

Desde tiempos prehistóricos aparece la administración de grupos y organizaciones. Hasta los grupos más sencillos de cazadores y recogedores de alimentos reconocen y obedecen a un jefe o aún grupo de líderes que son responsables del bienestar común. A medida que las sociedades crecieron y adquirieron mayor complejidad. Se hizo más evidente la necesidad de organizarse y administrarse.

La administración tiene sus raíces en la antigüedad. Sin embargo, el nacimiento de la administración moderna se inicia con la revolución industrial, cuando se detecta la necesidad de un nuevo enfoque administrativo, al cual sus precursores denominaron administración científica. Siendo su iniciador Federick Taylor generalmente conocido como el padre de la administración científica.

Esta nueva orientación surgió en parte debido a la necesidad de aumentar la productividad; es decir, Taylor tenía como objetivo principal aumentar la eficiencia de la producción; no solamente reducir costos y aumentar utilidades, sino también posibilitar un aumento del salario de los trabajadores, mediante el incremento de la productividad, y además concientizar a las personas acerca del uso racional de los recursos.

Los principios básicos que fundamentan este enfoque de administración científica son:

- ✓ Reemplazar las reglas y convencionalismos que nacieron espontáneamente por teorías científicas.
- ✓ En las actividades del grupo, reemplazar el conflicto por la armonía.
- ✓ Lograr la cooperación de las personas en lugar del individualismo.
- ✓ Trabajar con el objetivo de lograr una producción máxima, en lugar de una producción mínima.
- ✓ Desarrollar la capacidad de todos los trabajadores al máximo posible, para alcanzar la más alta prosperidad, tanto de ellos como de la empresa (ANZOLA, 1993: 15-17)

La sociedad, es la unión moral de hombres que en forma sistemática coordinan sus medios para lograr un bien común. Este por lo tanto, es el objeto sobre el que recae la Administración. El hombre al tratar de satisfacer sus necesidades en la sociedad, lo hace con la mira inmediata de lograr ésta a través del mejoramiento de una serie de funciones que, él solo no podría realizar, o que lograría de manera imperfecta; por que el hombre para subsistir siempre dependerá de una técnica que lo apoye en el recorrido de la vida.

La administración busca en forma directa la obtención de resultados de máxima eficiencia en la coordinación, y solo a través de ella se refiere a la máxima

eficiencia o aprovechamiento de los recursos materiales, tales como capital, materias primas, máquinas, etc.

1.3 Principios de Administración

La administración no es una ciencia exacta. No se basa en leyes rígidas. Al contrario, necesita fundamentarse en principios generales y flexibles, capaces de ser aplicables a situaciones diferentes. Estos principios son condiciones o normas en los cuales, se deben basar los procesos que se están llevando a cabo dentro de una organización, es decir el proceso administrativo debe ser puesto en acción y desarrollado. Los principios son reglas de comportamiento que el administrador debe adoptar en todas las situaciones a las que se enfrente la empresa.

Los principales principios de la administración son los siguientes:

Principio de división del trabajo especialización.

Todo trabajo debe ser dividido con el fin de permitir la especialización de las personas en alguna actividad. Esto significa que toda persona debe de cumplir una sola función. La especialización provoca la división del trabajo y por consiguiente una especialización en las tareas, o sea, la heterogeneidad dentro de la empresa.

Principio de autoridad y responsabilidad.

Autoridad es el derecho de dar órdenes y exigir obediencia, cuestiones indispensables en la actividad administrativa. La autoridad emana del superior hacia

el subordinado, mientras que la responsabilidad emana del subordinado hacia el superior. La autoridad debe corresponder a la responsabilidad y viceversa. Ambas deben ser equivalentes y equiibradas. En toda empresa debe de haber una línea de autoridad y responsabilidad bien definida, conocida y reconocida por todos los miembros de la empresa

Principio de jerarquía o cadena escalar.

La jerarquía representa el volumen de autoridad y responsabilidad de cada persona en la empresa. A medida que se asciende en la escala jerárquica aumenta el volumen de autoridad y responsabilidad. Mientras más grande es la empresa, mayor es el número de niveles jerárquicos.

Principio de la unidad de mando.

Cada persona debe subordinarse solamente a un superior. Es el principio de autoridad única, que busca evitar confusiones u órdenes dobles. Cada subordinado debe tener un solo jefe.

Principio de amplitud administrativa.

Cada superior debe tener una cantidad adecuada de subordinados, o sea, un número conveniente de personas para mandar.

Principio de definición

La autoridad, la responsabilidad, los líderes de cada persona o de cada organismo, así como sus relaciones con otras personas u organismos, deben ser definidos previamente por escrito y comunicados a todos.

Éstos son algunos de los principios generales más importantes en lo que administración se refieren, y forman parte de las bases de la administración. Tales principios deben ser utilizados de manera flexible, para adaptarlos a cualquier circunstancia, tiempo o lugar. (CHIAVENATO, 1993: 7-8).

1.4 Concepto de Proceso Administrativo

La administración ha jugado un papel muy importante dentro de las empresas, dicha importancia se ha reflejado en los avances de procesos que las empresas han aplicado y en el crecimiento y desarrollo que han presentado en las últimas dos décadas.

Hablar de procesos dentro de las organizaciones es hablar de una serie de partes y funciones individuales que integran un proceso total. Las descripciones de un proceso siempre iniciarán por definir el problema e investigar soluciones previas, así como la formulación de un programa detallado de acción. La estructura orgánica de las empresas u organizaciones forman una parte fundamental en el quehacer diario de éstas, es la parte donde existe un descripción de funciones y las diferentes líneas de autoridad, pero además una conjugación del recurso humano, material y

técnico. Dentro de este proceso también nos encontramos con otra parte fundamental que además de implantar, dirige todas las acciones hacia el logro de los objetivos; pero además como todos sabemos no basta con una buena ejecución, si no que es necesario que exista motivación de los dirigentes y subalternos de manera que sientan el interés por actuar. Comparar los resultados de las acciones con la planeación, las diferencias y causas es parte de la culminación de un proceso, no olvidando la corrección inmediata sin necesidad de reiniciar el ciclo y tener que planear nuevamente, si no proceder a la implantación.

Así pues, decimos que el proceso administrativo es aquel por medio del cual las empresas u organizaciones, prevén, planean, organizan, integran, dirigen y controlan los planes y proyectos que se van a llevar a cabo en un futuro, haciendo uso de los recursos humanos, financieros y técnicos con el fin de lograr una mayor optimización y aprovechamientos de éstos.

1.5 Etapas del Proceso Administrativo

1.5.1 Previsión.

Consiste en la de lo que se desea lograr por medio de un organismo social y la investigación y la valorización de cuales serán las condiciones futuras que habrán de encontrarse, hasta determinar los diversos cursos de acción posibles.

La previsión comprende tres etapas:

- ✓ **Objetivos.** A esta etapa corresponde fijar los fines y plazos.
- ✓ **Investigaciones.** Se refiere al descubrimiento y análisis de los medios con que puede contarse en un futuro.
- ✓ **Cursos Alternativos.** Trata de la adaptación genérica de los medios encontrados, y a los fines propuestos, para ver las distintas posibilidades de acción que existen.

1.5.2 Planeación

Consiste en la determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que habrán de presidir y orientar la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo, y la fijación de tiempo necesario para su realización.

Comprende tres etapas:

- ✓ **Políticas:** Son los principios para orientar la acción a ejecutar.
- ✓ **Procedimientos:** Es la secuencia de operaciones o métodos aplicables.
- ✓ **Programas:** Es la fijación de tiempos requeridos para el logro de los objetivos.

También comprende presupuestos, que son programas en que se precisan unidades costos, y diversos tipos de pronósticos.

1.5.3 Organización

Esta etapa se refiere a la estructura técnica de las relaciones que deben darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias para un organismo social, en busca de su mayor eficiencia.

En la misma definición se descubren claramente las tres etapas:

- ✓ Jerarquías: Consiste en la fijación de la autoridad correspondiente a cada nivel.
- ✓ Funciones: Es la determinación de cómo deben dividirse las grandes actividades especializadas, necesarias para lograr el fin general.
- ✓ Obligaciones: Las que tienen en concreto cada unidad de trabajo susceptible de ser desempeñada por una persona.

1.5.4 Integración

Esta etapa consiste en los procedimientos para dotar al organismo social o empresas de todos aquellos medios necesarios para su más eficaz funcionamiento, buscando su mejor desarrollo.

Aunque la integración comprende cosas y personas, lógicamente es más importante la de las personas y, sobre todo, la de los elementos administrativos o de mando, así la integración para ser más eficaz la organización cumple su función de transformar cosas y personas extrañas a las empresas en miembros de vida debidamente articulados a los elementos administrativos y al sistema.

1.5.5 Dirección

Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados anteriormente.

La dirección comprende las siguientes etapas:

- ✓ Mando o Autoridad: Es el principio del que deriva toda la organización y por lo mismo su elemento principal que es la dirección, se estudia como delegarla y como ejercerla.
- ✓ Comunicación: Lleva al centro director todos los elementos que deben conocerse y de éste hacia cada órgano y célula, las órdenes de acción necesarias debidamente coordinadas.
- ✓ Supervisión: La función quizás última de la administración es el ver si las cosas se están haciendo tal y como se habían planeado y mandado.
- ✓ Coordinación: Esto implica el ordenamiento simultáneo y armonioso de los componentes de la empresa hacia la búsqueda de los objetivos establecidos.
- ✓ Toma de Decisiones: Es la elección de un curso de acción a seguir de entre diversas alternativas, buscando aquellas que más estén vinculadas a la determinación de los objetivos de la empresa.
- ✓ Liderazgo: Esto es influir sobre las demás personas para lograr que se esfuercen de buen grado y entusiasmo hacia el logro de las metas y objetivos tanto de grupo como de la organización.

- ✓ Motivación: Constituye todos aquellos factores que originan conducta, y bien aplicada dirige esas conductas hacia el objetivo de la empresa así es función de la dirección, mantener satisfechos a sus trabajadores con el fin de facilitar su desarrollo y el buen entendimiento en el trabajo.

1.5.6 Control

Consiste en el establecimiento de sistemas que nos permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Comprende tres etapas:

- ✓ Establecimiento de normas: Sin éstas es imposible realizar la comparación base de todo control.
- ✓ Operación de Controles: Esta suele ser una función propia de los técnicos especialistas en cada uno de ellos.
- ✓ Interpretación de resultados: Esta es una función que vuelve a constituir un medio de planeación. (REYES,1995:61-64)

Como se puede apreciar la Administración es una herramienta fundamental en el logro de las metas y alcance de los objetivos de toda empresa sea cual sea su tamaño y giro, además el crecimiento y desarrollo de la misma depende de la debida aplicación del proceso administrativo y del buen manejo de los principios fundamentales de la administración.

Tomar en cuenta también que las fases deberán ser aplicadas de una manera conciente y bien planeada con el objeto de lograr que las estrategias de cada fase puedan desarrollarse de una manera eficiente y se puedan alcanzar adecuadamente las metas y objetivos; logrando tener como resultado una eficiente medición del proceso administrativo y un buen funcionamiento y aplicación de los principios.

Optimizar los recursos de las empresas es también una tarea que la administración tiene como objetivo; planear, desarrollar, conjuntar y medir los resultados es la base del éxito en las empresas que como parte fundamental de la administración nos permite tener una visión y un enfoque mas amplio para la toma de decisiones.

Así pues, hacer uso de la administración es darle importancia a nuestra empresa es preocuparnos por alcanzar las metas y objetivos es preocuparse por ser mejores y por alcanzar el éxito dentro de las empresas y fuera de ellas.

CAPITULO 2

LA EMPRESA

Hablar de empresa u empresas es hablar de fuentes de producción de riqueza, fuentes que logran el desarrollo de un país de un estado de una nación, las cuales tienen como función principal propiciar el crecimiento económico social y cultural de una sociedad en general. Haciendo uso de la tecnología, de la capacitación y de herramientas que le permitan desarrollar fuentes que beneficien a estas mismas y a la sociedad.

2.1 Concepto de Empresa.

"Lugar donde se crea riqueza, ésta permite poner en operación recursos intelectuales, humanos, materiales y financieros para extraer, producir, transformar o distribuir bienes y servicios, con objetivos fijados por una administración, interviniendo en diferente grado, los motivos de ganancia y utilidad social". (DE LA PEÑA, 1993: 23)

Se puede decir que el concepto que maneja el autor De la Peña, coincide con los elementos que debe contar cualquier empresa dedicada a la transformación, compra-venta o distribución, la cual ésta expuesta a operar con un conjunto de recursos, los cuales le permitirán, la producción de bienes y servicios, con el motivo de alcanzar los objetivos planeados, obtener una ganancia y utilidad ante la

sociedad. La empresa con frecuencia desempeña, y puede desempeñar, varias funciones o papeles en nuestra sociedad, que le permiten mantenerse a la vanguardia de las necesidades que al cliente se le presentan, entre las más importantes se encuentran:

- A. Responder a la demanda concreta de los consumidores.
- B. La creación de nuevos productos o servicios.
- C. Ayuda a mantener o disminuir los costos y los precios a los niveles más bajos, mediante la competencia.
- D. Generar empleos
- E. Contribuir al crecimiento económico.

Esto es una muestra clara de que toda empresa independientemente de su tamaño y capacidad productiva, es capaz de desempeñar los anteriores papeles ante la sociedad. Dicho de otra manera este es el compromiso que deber cumplir durante su desarrollo y permanencia en el mercado.

2.2 Clasificación de las Empresas

Para la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente la Secretaría de Economía; las empresas se clasifican como se muestra a continuación en la tabla 2.2, tomando en cuenta las características tales como: Estrato al que pertenece y el número de trabajadores.

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS Tabla 2.2

ESTRATO	NÚMERO DE TRABAJADORES
Micro	De 1 a 15
Pequeña	De 16 a 100
Mediana	De 101 a 250
Grande	Más de 250

Fuente: Elaboración propia con base en Administración VIII, 2001.

Según Nacional Financiera (NAFIN), a partir del año de 1999 las clasifica como se muestra en la tabla 2.2.1, tomando en cuenta las características tales como: Estrato al que pertenecen, el giro y número de trabajadores.

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS Tabla 2.2.1

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIO
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50
Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100
Grande	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Fuente: Nafin, 1999

Estas clasificaciones fueron propuestas por estas entidades y se realizaron con el fin, de tener un mayor control respecto a la rama o giro al que pertenecen, así como para identificar el estrato o tamaño a que corresponden.

Algunas características cuantitativas de las Micro y Pequeñas empresas:

1. EL CARÁCTER TAN PERSONAL QUE ADQUIERE LA ADMINISTRACIÓN.

La empresa se identifica con la dirección, expuesta a grandes problemas de supervivencia y el proceso de toma de decisiones es muy simple y rápido intuición-decisión-acción.

2. LA NO ESPECIALIZACIÓN.

La dirección de la empresa y los empleados frecuentemente desempeñan varias tareas.

3. EL SISTEMA DE INFORMACIÓN INTERNA POCO COMPLEJO.

Esto permite una comunicación mucho más rápida, entre la dirección y los trabajadores de forma ascendente y descendente.

4. EL SISTEMA SENCILLO DE INFORMACIÓN EXTERNA.

Esto permite una comunicación más sencilla, porque el mercado se encuentra más cercano (psicológicamente y geográficamente).

5. LA BÚSQUEDA DE UN ENTORNO ESTABLE.

Parte fundamental, debido al poco peso económico que tiene sobre su medio socioeconómico. (DEMAC, 1991: 25)

Como parte de lo anterior, es importante señalar que las empresas en la actualidad buscan un mayor crecimiento y desarrollo, sean del estrato, giro o industria a la que pertenezcan, con la finalidad de mantener una base económica sólida y competitiva, que logre rebasar los sectores y adquiera bases que le permitan enfrentar los problemas que a su alrededor se encuentran.

En la actualidad nuestro país éste atravesando por un periodo indiscutiblemente difícil, en lo que se refiere al sector empresarial, que impide el crecimiento y desarrollo de las empresas, y se refleja en la desestabilización económica, social y política que se ha venido presentando en los últimos años.

La sociedad mexicana es una de las más afectadas por los problemas de tipo social, económico y político, ya que se éste enfrentando a dificultades muy serias que le impiden al ser humano el derecho a una vida digna y decorosa, vida que no se puede dar por la falta de empleo que existe en nuestro país. Este es uno de los principales problemas que se deben solucionar dentro de nuestra sociedad mexicana, y que no se debe dejar avanzar, ya que de lo contrario traer consigo mayores dificultades sociales y económicos.

En la actualidad las Pequeñas y Microempresas, tienen la capacidad para ser el impulso económico a mediano y corto plazo; aún cuando se enfrentan a una serie de impedimentos económicos, sociales y culturales; tal es el caso de los conflictos sociales que ha sufrido en los últimos 8 años el país con el movimiento del EZLN, la crisis del 94 que cobro muchos empleos dejando como resultado una economía desestabilizada y estancada, problemas que hasta hoy en día el país no ha podido superar.

Tal es el caso del cambio de sexenio en el 2000, que inició con una economía mediocre, dadas a las condiciones económicas por las que atravesaba el país en el sexenio anterior y que hasta hoy en día no ha logrado desarrollar un crecimiento óptimo para la sociedad mexicana.

En la actualidad, es imposible seguir contando con la gran empresa y el estado como mediadores de la economía mexicana, ya que no han logrado hacer reaccionar a éste, sino que al contrario se han encargado únicamente de satisfacer sus necesidades y lograr tener una competitividad en el mercado nacional e internacional. Impulsar a la economía mexicana es impulsar la Micro y Pequeña empresa, por que éstas son las empresas que estén empezando a jugar un papel muy importante en la economía mexicana.

La Micro y Pequeña empresa proporciona un ambiente de trabajo más propicio a las aspiraciones de sus trabajadores. Es indiscutible que la gran empresa con la dimensión de división de tareas que cuenta y su extrema sistematización, ha

desaparecido en sus trabajadores todo interés con respecto a su realización profesional.

Este tipo de empresas, en las relaciones patrón-trabajador se realizan de manera personal. Es común que los trabajadores sientan o tengan la impresión de formar parte de una gran familia (gran empresa), por que sienten que se valora más su aportación dentro de ella.

Y al contrario la Micro y Pequeña empresa, debido a su estructura organizacional sencilla (organigrama), y su marcada división de tareas, los trabajadores se sienten importantes, ya que se encuentra cerca de los centros de decisión, y por lo tanto, es más sencillo aportar ideas que ayuden a ciertas mejoras, pues los diferentes niveles de autoridad y responsabilidad ayudan a simplificar las tareas en su máxima expresión, logrando establecer un fácil contacto con su patrón o jefe.

La Micro y Pequeña empresa mexicana debe crecer, para alcanzar la competitividad y una mejor oportunidad de crecimiento, a través, de la reinversión de las utilidades, sistemas de crédito que logren satisfacer las necesidades de éstas, olvidándose del apoyo financiero de instituciones de gobierno, para solo así alcanzar y garantizar su desarrollo.

Dentro de muchas empresas nos encontramos con situaciones que no permiten el crecimiento de las personas profesionistas en su mayoría, y mucho

menos un obrero, ya que nos encontramos en la época de la transición familiar (sucesión), que en los últimos 10 años se ha manifestado, y como es lógico, se ve la participación de la esposa e hijos y demás familiares que participan en las decisiones que se toman en la empresa, pero será necesario que el dueño vaya adoptando otra cultura que permita el crecimiento de otras personas y el de su propia empresa, tomando las riendas del poder y tomar las decisiones acorde a sus capacidades y en base de la participación de los puestos directivos.

2.3 La Gran Empresa.

Este tipo de empresa, ha logrado ser durante años, el principal promotor del desarrollo económico en nuestro país, pero actualmente ésta limitada en lo que se refiere a la fuente de empleos.

La gran empresa diseña un panorama muy amplio en su magnitud, pero muy pequeño en su aportación al crecimiento social, ya que solo se limita a competir en el mercado nacional e internacional, pero su aportación al desarrollo y crecimiento económico es poco. Esto habla de que la gran empresa siempre velará por intereses económicos principalmente y dejará en segundo o tercer término el desarrollo y crecimiento social.

La importancia que tiene la gran empresa en lo que respecta a la toma de decisiones, se ve en parte afectada por el tamaño, su organización y administración,

ya que no le permite una mayor flexibilidad para que logre enfrentar las nuevas necesidades y exigencias del mundo globalizado y un mercado cambiante.

Estas empresas tienen una capacidad mayor para generar una producción a gran escala de mercancías y como factor consecuente de esto, logra disminuir sus costos, mediante la generación de una economía a escala. De la misma manera se ve afectada, por que va perdiendo factores flexibles y de adaptación a los requerimientos del mercado global.

Este tipo de empresa (grande), no resulta ser el campo atractivo ni el más propicio para generar innovación y mejoras continuas; al contrario las Micro y Pequeñas empresas tienen mayores oportunidades de innovación y creatividad.

La gran empresa en el ámbito tecnológico, es una empresa que implanta nuevas tecnologías que le permiten mayor sistematización de procesos y menor uso de la fuerza física o humana; esto se traduce en mayor desempleo y menor crecimiento social y cultural para la sociedad mexicana. Por lo tanto, es utópico pensar que estas empresas proporcionarán mayores empleos que se requieren en la actualidad, si en algún país aumenta el empleo, se debió en gran parte gracias a la existencia de la Micro y Pequeña empresa.

En la actualidad las grandes organizaciones no ofrecen garantías de satisfacción a las necesidades de desarrollo de sus trabajadores, con la implantación

de nueva tecnología computarizada, los trabajadores se ven desplazados de sus trabajos. Pasando a formar parte de las estadísticas como desempleados.

2.4 El Papel del Estado en la Creación de Empresas.

"Tiene como papel el desarrollo de una economía sana, garantizar y crear un ambiente de confianza económica para los sectores productivos, instrumentar políticas fiscales, monetarias, comerciales, que faciliten a la sociedad desarrollar entes productivos"(NAVARRO, 1993: 11)

La intervención del estado en la economía, es para:

Crear fuentes de trabajo, que exista una mejor distribución de la riqueza, mayor aprovechamiento de los recursos y lograr un crecimiento económico.

Crear la infraestructura necesaria para que la sociedad pueda participar con sus empresas en el desarrollo económico.

La explotación de algunos sectores que son reservados para el estado como único ente con capacidad constitucional para su explotación (energía, petróleo, telecomunicaciones).

Durante mucho tiempo, el estado fue la principal fuente de creación de empleos, siempre en constante expansión. Nuestro aparato gubernamental

actualmente se encuentra en un difícil proceso de recesión y racionalización, razón por la cual, no es considerado como el macro-empleador de años atrás.

Actualmente el estado debe fungir como asesor en el desarrollo del país. Siendo nosotros (la sociedad) los que lograremos generar la renovación económica de nuestro país. El estado actual, no es capaz de enfrentar solo la lucha para la supervivencia económica.

Nuestro sistema gubernamental, sin embargo, lejos de crecer, ha iniciado actualmente un proceso de recesión y racionalización. Está fuera de duda que el estado ya no puede ser considerado como el macro empleador que ha sido durante algunos años; ya no se le debe ver como el actor principal en la lucha que es necesario llevar acabo para asegurar nuestra supervivencia económica. El estado podrá desempeñar un papel de apoyo, pero nosotros seremos los actores principales de la renovación económica que debemos generar.

Es imposible seguir creyendo que el Estado junto con la gran empresa van a asegurar nuestro bienestar económico y, por consiguiente, nuestro bienestar social, lo cual nos muestra claramente la urgencia que tiene nuestra sociedad en la búsqueda de nuevas formas para adaptarnos a las nuevas circunstancias, nuevas formas de generar trabajo y, dicho en forma global, de emprender.

Nuestra misión, a partir de ahora, deber ser entorno a la búsqueda de revitalizar nuestra economía y nuestra sociedad, practicando en forma sistemática la

innovación, favoreciendo la motivación individual y creando nuevos valores y nuevas satisfacciones. Valorar nuestra "capacidad emprendedora" constituye ciertamente el elemento fundamental capaz de reanimar y revitalizar la economía.

Debemos crear una misión que nos ayude a desarrollar todas las actitudes y aptitudes de cada uno de los mexicanos, debemos adoptar un credo para INVENTAR, CREAR Y EMPRENDER, sin el temor de fracasar, el impulso a los hábitos y las modificaciones de nuestro comportamiento son las nuevas oportunidades que es necesario aprovechar.

2.5 La Micro y Pequeña empresa frente a la Gran Empresa.

En la actualidad las fuentes de riqueza de una sociedad moderna no radican principalmente en su productividad, su producto natural bruto o sus bienes tangibles, sino en la inteligencia creativa de sus ciudadanos.

Es por eso que hoy en día existe un enfrentamiento empresarial mexicano, el cual tiene que ver directamente con el auge que han tenido las micro y pequeñas empresas frente a los nuevos avances tecnológicos y técnicos de las grandes empresas. La nueva sociedad mexicana se ha logrado transformar en un proyecto de iniciativa y desarrollo, de ideas nuevas y nuevas formas de actuar y de pensar; es por eso que hoy en día se han descubierto las nuevas fuentes de empleo y desarrollo; las microempresas son los entes lucrativos de mayor auge en nuestro país que han logrado despertar la inquietud de todos los mexicanos, sin embargo es

indudable que las grandes empresas existen y que son el enemigo primordial de la micro empresa mexicana. Es indiscutible que los avances tecnológicos y técnicos son los mejores aliados de éstas, pero también se debe a la gran magnitud y oportunidades que a éstas se les presentan. Se debe tomar en cuenta que las micro empresas son el sostén económico actual de nuestra economía mexicana y que sin lugar a dudas tienen sus ventajas y desventajas frente a las grandes empresas.

2.5.1 Ventajas de la micro y pequeña empresa sobre la gran empresa

Las ventajas de la pequeña empresa se derivan directamente de su tamaño y de su gestión autónoma.

✓ Líneas de comunicación cortas y directas.

En la pequeña empresa por lo general existe un nivel de manejo único. El contacto directo, cara a cara, entre los empleados y el gerente le hacen posible una buena comunicación entre ellos, lo mismo para dar y recibir instrucciones que para discutir asuntos relacionados al establecimiento.

✓ La ganancia como salario.

Uno de los grandes incentivos que ofrece la pequeña empresa a su propietario es el hecho de que éste puede, si es el caso de que, el mismo la maneja, trabajar para sí mismo, en su directo provecho. Las ganancias que de las operaciones de la empresa se obtengan son la retribución financiera de su dueño.

✓ **Contacto con empleados y clientes.**

El pequeño negociante tiene la oportunidad de establecer y mantener una relación armónica con sus empleados en su trabajo. Dado que en la pequeña empresa existe un único nivel administrativo (el propietario y el administrador son la misma persona), es posible la interacción directa entre el gerente y sus subordinados. Así, aquel tiene mayor oportunidad de conocer las necesidades y aspiraciones de los que ahí laboran.

✓ **Autonomía.**

El pequeño negociante está directamente relacionado con todas las decisiones que afectan el funcionamiento de su empresa. Mientras que en una gran compañía, el gerente tiene que supeditarse a órdenes superiores; en la pequeña empresa puede decidir a su libre albedrío, incluso sobre la marcha. Cuando el tiempo es un factor vital ello se convierte en una ventaja importantísima.

✓ **Accesibilidad del medio.**

En el medio en el que la empresa pequeña funciona es fácil iniciar una empresa. Sólo se necesita un local, los permisos correspondientes de la ciudad o el gobierno estatal y un pequeño capital.

2.5.2 Desventajas de la micro y pequeña empresa sobre la gran empresa

A continuación se exponen las limitaciones que siempre deben tenerse presentes.

✓ **Falta de especialización.**

En la gran empresa los especialistas son contratados para que realicen funciones y actividades delicadas y complejas. Los contadores se encargan de los estados de cuenta de la compañía, los vendedores consiguen nuevos mercados donde colocar sus productos. El departamento de personal adquiere los servicios de las personas idóneas para las plazas vacantes. Sus recursos económicos son tan vastos que pueden contratar a los expertos que se encarguen de sus diferentes áreas.

En cambio, el pequeño negocio cuenta con un gerente que hace las veces de todos éstos, pues sus recursos son limitados. Su administrador, no es un especialista sino un generalista. El es el patrón, el contador, el gerente de ventas, producción y personal. Realiza cualquier cargo que sea necesario desempeñar.

✓ **Confinamiento, Exceso de trabajo.**

Un aspecto negativo de la pequeña empresa es que el gerente, que suele ser el propietario, debe efectuar la mayor parte del trabajo por su cuenta. Las oportunidades de un descanso no se le presentan con frecuencia y ni siquiera en caso de enfermedad puede faltar al trabajo. Mucho menos para tomar unos días de vacaciones. Muchos establecimientos pequeños abren sus puertas 6 ó 7 días a la semana, como los restaurantes y farmacias. Los propietarios trabajan 60, y 70 horas efectivas semanalmente. A esto debe agregarse que las horas de operación de un negocio pequeño deben ajustarse al horario de la clientela (ANZOLA, 1993: 30-34)

2.6 Problemática actual de las micro empresas

"La cuestión verdaderamente importante de los fracasos empresariales estriba en saber qué los causa. Un gran paso hacia el logro del éxito de la pequeña empresa es conocer y comprender los motivos que originaron el fracaso para poder evitarlos.

Los conocimientos adecuados para la óptima administración de la pequeña empresa capacitan al que la maneja para no incurrir en los errores que suelen provocar el fracaso de la misma"(ANZOLA, 1993: 25-26)

En la actualidad nuestro país económicamente atraviesa por un mal momento, el cual se refleja no solo en las grandes empresas transnacionales, sino también en el bolsillo de los ciudadanos mexicanos, y en el poco apoyo que existe hacia los pequeños negocios.

En México, las microempresas representan el 90% del total de empresas. Cuando pensamos en empresas de reducida magnitud, es frecuente considerar que esta característica deviene de su incapacidad para desarrollarse y que, además, las sitúa en una posición de desventaja con relación a las medianas y grandes empresas, a las cuales el gobierno pone más atención en cuanto a apoyos económicos, tecnológicos y de capacitación.

Sin embargo, las microempresas se enfrentan a una problemática formada por diversos elementos:

- ✓ Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente dirección.
- ✓ Escasa cultura tecnológica.
- ✓ Improvisación y carencia de normas de calidad.
- ✓ El ausentismo del personal.
- ✓ El constante aumento de los precios de materias primas.
- ✓ La mala calidad de los materiales.
- ✓ Marginación respecto a los apoyos institucionales.
- ✓ Falta de garantías para acceder al crédito.
- ✓ Excesiva regulación gubernamental(RODRÍGUEZ, 1999: 56-58)

Por lo tanto creo que es tarea del gobierno mexicano brindar el apoyo necesario para que las microempresas alcancen un mejor y mayor desarrollo en cuanto a tecnología y capacitación; además brindando apoyo económico para que éstas logren una mejora continua y fortalezcan de una manera sólida la economía mexicana.

Poner en práctica los programas que se han establecido durante los sexenios pasados es compromiso del gobierno mexicano, así también es compromiso del gobierno federal ayudar e impulsar al crecimiento de los pequeños negocios en el exterior por medio de los diferentes tratados comerciales, los cuales tienen como

objetivo transaccional y comercializar lo que se produce en cada uno de los países; esto dará como resultado que los pequeños negocios logren el desarrollo y crecimiento de la economía y el fortalecimiento de los bolsillos mexicanos. Siempre y cuando no se descuide la situación económica del país, por la que está atravesando actualmente que al fin y al cabo es el peor enemigo de los pequeños negocios mexicanos.

De lo anterior concluimos que, para resolver los problemas que presentan la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, habrá que considerar los siguientes:

a). Las microempresas para que sean eficientes deben ser dirigidas profesionalmente, para ello hay que capacitar al micro empresario en aspectos administrativos.

b). Los programas de financiamiento no son la única solución para la micro empresa; por el contrario estos habrán de considerarse como última instancia. Hay que otorgar los recursos financieros no desde una perspectiva paternalista, si no con la seguridad de que el trabajo inteligente y lógico ha sido implantado.

c). La simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirvan de apoyo a la microempresa, es indispensable para la subsistencia de las mismas.

d). Fomentar la formación integral del microempresario, esto implica provocar el enfoque humano y la dimensión trascendente de su labor. El que aporta sólo su

capital arriesga lo que tiene, pero el que aporta su trabajo arriesga lo que es su persona(Ibid)

Consolidar las microempresas es tarea de todos los mexicanos pero apoyarlas es tarea de nuestro gobierno; por eso es importante recordar que consolidada la microempresa, debe integrarse a un ciclo dinámico cuya característica será el crecimiento y la paulatina transformación para crecer y que propicie la creación de otras microempresas, de manera que puedan eslabonarse a las cadenas productivas y procuren la ventaja competitiva. Estas cadenas productivas de micro, pequeñas y medianas empresas serán los grandes proveedores.

Es por eso, que todos y cada uno de los micro y pequeños empresarios deben preocuparnos por su empresa, no deben dejarla que se estanque, si no que al contrario deben buscar apoyo incondicional que les ayude a crecer a desarrollarse y posicionarse en el mercado; además tienen como base nuevas y mejores técnicas administrativas y tecnológicas, solo que para conseguirlas es importante ejercer presión ante nuestros gobernantes, hacer acto de presencia y de presión, demostrar que existen y que lucharan cueste lo que cueste por su empresa que es al fin y al cabo una de las partes fundamentales en el desarrollo económico del país.

Es importante que los micro empresarios aprovechen las ventajas que en la actualidad existen, ya que no necesitan de gran especialización y tecnología como la gran empresa. Los micro empresarios deben seguir adelante tratando de asumir una

actitud propositiva, deben de innovar, inventar, crear y emprender nuevos productos nuevas formas de destacarse en su medio.

Las microempresas mexicanas son la mejor forma de fortalecer los bolsillos de los mexicanos, y los emprendedores son el fortalecimiento y la base de las familias mexicanas, por eso es importante que no se despegue el dedo del renglón, se tiene que seguir emprendiendo y fortaleciendo las micro y pequeñas empresas no importa que la gran empresa exista y siga existiendo, ya que todo pequeño negocio va siguiendo el mismo camino del crecimiento hasta alcanzar el fortalecimiento y posicionamiento en el mundo de los negocios.

CAPÍTULO 3

EL HOMBRE COMO LA MEJOR FUENTE DE CREACIÓN DE EMPRESAS

El hombre por naturaleza como todo ser vivo lucha por la supervivencia, lucha por la transformación, lucha contra el mismo y algunas veces lucha contra corriente. De ahí la importancia que existe entre querer hacer algo y querer lograrlo; por lo tanto todo ser humano está supeditado a la transformación, a la creación e invento de cosas nuevas que ayuden a mejorar su forma de vida y que además logren el desarrollo humano para que éste se transforme en un ser independiente.

Es por eso que el hombre como ser, es la mejor fuente de creación, de transformación e innovación de nuevas ideas, para convertirlas en acciones productivas que le generen beneficios tanto para él como para la sociedad en la que se desenvuelve.

3.1 Concepto de emprendedor

“Es una persona capaz de generar una nueva entidad u organización consiguiendo, combinando y coordinando recursos humanos, técnicos, materiales y financieros con miras al logro de determinados objetivos”(www.google.com)

La innovación es la herramienta específica del emprendedor. Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de

transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesaria para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas. Todo esto es posible, si el hombre tiene confianza en la capacidad de actuar sobre su entorno. El hombre, pues, se encuentra en el corazón mismo del ser emprendedor.

El acto emprendedor se reconoce por las acciones concretas que hace el gestor y que son observadas por un tercero. Estas acciones crean más valor o riqueza al sistema social en que esta inmerso.

No se trata simplemente de saber hacer bien las cosas, es necesario ser capaz de aportar algo nuevo.

En palabras más simples se entiende que **emprendedor** es la persona **capaz** de hacer un **esfuerzo** adicional por **alcanzar una meta**.

Una de las principales actividades que tienen los emprendedores de hoy en día es justamente proporcionar trabajo a los miembros de nuestra sociedad, por medio de la creación de micro y pequeñas empresas. Mucha gente quizá dirán que esto significa devolver la pelota a la gente de nuestra población, lo que es más fácil, y pedir que sean más autónomos e inicien nuevas empresas. Pero, si ya no se puede contar con la gran empresa y con el gobierno, para revitalizar nuestra economía, se

debe considerar como una solución valiosa el promover que surjan, en forma más vigorosa y en mayor número, pequeñas y medianas empresas.

Usted, como creador de nuevas empresas de éxito. En su mente no debe existir el fracaso y la derrota, al contrario deberá ser optimista y demostrarse así mismo que el querer es poder y que nada ni nadie lo detendrá y lo derrotará.

Para crear empresas de éxito, se debe pasar por tres pasos básicos:

1. **Gestación.**- Consiste en decidir a que se va a dedicar la empresa, es concebir una idea y ponerla en blanco y negro.
2. **Creación.**- Implica diseñar todos los aspectos (escoger la ubicación, medios de producción y de comercialización) de lo que será la nueva empresa.
3. **Operación.**- Poner en funcionamiento lo que se decidió hacer.

Nuestra sociedad, es nuestra principal fuente de recursos humanos, la cual esta compuesta por una multitud de talentos y de conocimientos técnicos y profesionales que deben ser aprovechados. Si queremos descubrir y explotar al máximo la riqueza natural que posee nuestra sociedad (recurso humano), es indispensable encontrar los medios para:

1. Descubrir a emprendedores eventuales.
2. Crear las condiciones necesarias para que ciertos individuos se descubran como emprendedores.

3. Animar y apoyar a quienes, hombres y mujeres, manifiesten deseos de emprender; y ;
4. Ofrecer más ayuda y apoyo a los emprendedores que son ya propietarios de pequeñas y medianas empresas (DEMAC, 1991: 3)

En esta sociedad, en la que la competencia es cada vez mayor, el dinamismo de las personas es lo que hace surgir, del conjunto de recursos humanos, a los triunfadores. No se trata simplemente de saber hacer bien las cosas, es necesario ser capaz de aportar algo nuevo de más. Esto es lo que hace la diferencia entre un trabajo satisfactorio y la excelencia.

3.2 Espíritu de emprendedor

La autorrealización, plenitud humana, el deseo de convertirse en lo que el hombre es capaz de llegar a ser, son las metas de un espíritu emprendedor. Además el recibir una buena formación, es buscar el nivel de excelencia en todo lo que el emprendedor realice; ser creativo, innovador, único tendrá metas a largo plazo, manifestándolas en una pasión por alcanzarlas, por hacer realidad sus ideas, sus fantasías sus ilusiones y sus sueños.

Desde esta perspectiva, desarrollar las habilidades emprendedoras y tener un comportamiento eficaz, es la clave del éxito del emprendimiento. El resultado de un emprendimiento puede ser exitoso, medido en relación con el nivel de logro de los objetivos planteados por el que inicia las acciones.

Esta afirmación está sustentada en tres elementos demostrados por la experiencia:

1. El emprendedor posee rasgos netos de su personalidad, que constituyen su perfil psicológico, el que lo impulsa a iniciar un proceso creador y transformador asumiendo un riesgo;
2. A este perfil se asocian ciertas conductas, que pueden ser entrenadas, las cuales influenciarían en el nivel de eficacia o resultado del emprendimiento;
3. El entorno del sujeto incide en la magnitud del emprendimiento; más y mejores oportunidades sociales, mejorarían las posibilidades de mayor calidad y sustentabilidad de las iniciativas(Ibíd)

El espíritu emprendedor tiene como característica indispensable "la creatividad" y esta da la capacidad de soñar cosas nuevas y llevarlas a la acción. La creatividad nos ayuda a inventar cosas nuevas en la vida. La creatividad y la seriedad se excluyen, la comicidad es creativa. Todo hombre es creativo pero tiene que saberlo.

Hemos creído que el desarrollo de una sociedad moderna se basa en su nivel de productividad, pero no, por que la principal variable a analizar al hablar de productividad es: La inteligencia creativa de sus ciudadanos. Actualmente nos vemos

en la posibilidad de desarrollar un nuevo concepto llamado "el Espíritu Emprendedor".

Al emprender nuevas acciones, el ser humano estimula el espíritu de progreso presente en él, lo cual le permite encontrar nuevos caminos que fomenten el desarrollo económico y social del país. El espíritu emprendedor es nuestra voz interior que nos permite ver las cosas con claridad, ayudándonos a ordenar ideas, aspiraciones y a darnos la señal para dar nuestro mejor y más grande esfuerzo.

En general toda la sociedad siempre busca mediante su iniciativa afanosamente la creación de nuevas y mejores empresas que sean productivas, pero además también se busca la independencia y desarrollo personal y profesional. Las virtudes del espíritu emprendedor que toda persona tiene y busca, son: amor, valor, templanza y sencillez, los cuales necesitan de una constante revitalización y constancia para engrandecerlos y reanimarlos día a día; virtudes que podemos encontrar en la convivencia diaria con la sociedad, pero además compartirlas.

3.3 Filosofía del emprendedor

"Son los lineamientos, reglas o maneras básicas de pensar que hacen que aquellos que queramos y podamos, emprendemos el camino para convertirnos en hombres de empresa. "(GRABINSKY, 1988: 17)

Ser emprendedor es ser una persona que tiene y adopta el deseo de crear riqueza para él y su familia, para sus empleados, para su comunidad, en general para su país. Pero en esencia es un afán individualista de creación de plusvalía o riqueza, lo que impulsa a los emprendedores a la creación de nuevos negocios.

Todo emprendedor siempre asume riesgos constantes por la naturaleza. Está conciente de que arriesgar es fracasar y volver a empezar, pero siempre marchando hacia una mira más allá de lo que este a su alcance, poniendo en juego todos los recursos necesarios para lograr todos los impulsos y metas propuestos.

Un emprendedor siempre es constante y obsesivo, siempre trata de hacer un poco más de lo que le corresponde, siempre va más allá de lo que observa y sucede, logrando combinar la intuición con la realidad; es decir pone en juego los recursos (técnicos, humanos, materiales y financieros) de la empresa, por medio de una labor constante y, con habilidad siempre encaminada a diversas aventuras para alcanzar su proyecto o fin. El emprendedor ya puesto en marcha siempre seguirá buscando más y mayores recursos, sin importarle sus problemas familiares, económicos o de salud; está conciente de lo que implica tomar decisiones de manera equivocada, su misión es y será crear fuentes de empleo, impulsar y promover el desarrollo de su comunidad, pero sobretodo buscar el bienestar y la riqueza que lo haga sentir satisfecho.

Para cualquier emprendedor siempre será importante sentir el apoyo de todos aquellos que lo rodean (familia), y que tienen sentimientos de protección hacia él;

pero sobre todo lo que el emprendedor busca dejar marcado el camino para que sus sucesores (hijos), sigan el ejemplo dando marcha a todo aquello que éste construyó (empresa), visualizando en su familia las personas en las cuales deposita su confianza.

3.3.1 Hábitos de la Filosofía del Emprendedor.

¿Nacer emprendedor o convertirse en emprendedor? Existe sólo una respuesta a esta interrogante: el ser humano es emprendedor por naturaleza. Las personas están **dotadas de habilidades** o capacidades para iniciar acciones o actividades que le signifiquen mantener su vida, desarrollarse y alcanzar niveles de mayor bienestar. Estas habilidades constituyen un patrimonio o herencia propia de la especie, mediante las cuales el hombre ha desarrollado la sociedad humana, con todos sus defectos y virtudes.

Desde el momento del nacimiento, más aun, desde su concepción, el ser humano hace un esfuerzo por alcanzar satisfactores que están disponibles en el entorno, que le reporten la satisfacción de una necesidad. Por supuesto, es la madre y la familia los agentes casi exclusivos que le brindan ese logro y le permiten sobrevivir en sus primeros años de vida. Este esfuerzo es decir, movilizarse por el satisfactor, es un costo implícito para conseguir un nivel de satisfacción o un equilibrio con el medio, tanto para el individuo como para quienes se vinculan con él y se lo proveen.

Es así, como en la medida que el ser humano crece va desarrollando y desplegando sus distintas capacidades como por ejemplo las físicas, intelectuales, emocionales, etc., y adquiere además, nuevos conocimientos y técnicas del entorno en su relación con otras personas, como aprender a escribir, leer, etc. En la medida que avanza en su crecimiento requiere nuevos satisfactores para responder a otros requerimientos propios de su madurez.

Así pues, la naturaleza del ser humano es parte de una transformación, la cual mediante sus instintos, actitudes y aptitudes ha logrado desarrollar hábitos que lo han convertido como el ser innovador, transformacional y perseverante.

**Hábitos de los
emprendedores:**

1. Sentido común.
2. Capacidad organizativa.
3. Creativos.
4. Problemas.
9. Optimistas.
10. Persiguen la excelencia.
11. Terminan lo que inician.
12. No temen enfrentamientos.
13. Orientación al cliente.
14. Confianza en sí mismos.
15. Don de mando.
16. Perspectivas a largo plazo.
17. Autor responsabilidad.

5. Orientación al éxito.
6. Orientación a la realidad.
7. Independencia.
8. Innovadores.
18. Capacidad de convencimiento.
19. Perseverantes.
20. Creen en el éxito.
21. Enfrentan las cosas grandes.
22. Usan su máxima capacidad.
23. No temen a los errores(www.google.com)

Así pues, entendemos que los hábitos son parte fundamental del ser emprendedor y esto a la vez es la forma de expresar la madurez, iniciativa, riesgo, y la manera de alcanzar el éxito a través de la firmeza y la expresión de actitudes y aptitudes que el ser humano desarrolla durante toda una vida.

3.4 Problemas a los que se enfrentan los emprendedores.

Los emprendedores en la actualidad atraviesan por una situación muy difícil, dadas las circunstancias por las que atraviesa nuestro país, ya que por una parte no existen los apoyos necesarios para desarrollar las nuevas inquietudes, nuevas ideas y lo más importante nuevos negocios; por otro lado nos encontramos con jóvenes emprendedores que enfrentan además de los problemas de cualquier empresa nueva, con otros obstáculos derivados de su juventud como: escasa formación en gestión empresarial, insuficientes o inexistentes recursos económicos, poca experiencia profesional, falta de credibilidad frente a instituciones financieras, proveedores y clientes; así también problemas derivados de la burocracia y los elevados impuestos que rigen nuestra economía.

3.5 Principales problemas de que no haya emprendedores

Nuestro país en las últimas dos décadas se ha encontrado con obstáculos que le han impedido el crecimiento, desarrollo y estabilidad económica, lo cual ha repercutido directamente en las micro y pequeñas empresas; es por eso que los

principales problemas de que no haya emprendedores se manifiestan en los siguientes 3 puntos:

1. Le faltan las características básicas de promotor en potencia.
2. No tiene los recursos y apoyos necesarios, especialmente financieros.
3. Las autoridades del país o zona donde se encuentra el hombre con algún proyecto no tiene interés o la prohíben efectuarlo por diversas razones.(GRABINSKY, 1988: 22)

3.6 Perfil del emprendedor.

Numerosos estudios demuestran que los individuos poseen cualidades o rasgos propios que son distintivos de su personalidad, estos le dan un sello particular a su forma de ser, los que son atribuibles a factores endógenos como es la herencia. (Como por ejemplo, habilidades físicas, intelectuales, psicomotoras, etc.). Estas cualidades configuran individuos con distintas potencialidades o talentos, de manera que existen sujetos que están más habilitados para desempeñarse con mayor posibilidades de éxito en distintas áreas de la vida, como son las de tipo académico, social, emocional, artístico, deportivo, etc. Es importante destacar que ninguna potencialidad o talento es de por sí superior a otro.

Algunas características del perfil del emprendedor.

1. Es una persona inquieta, rebelde e inconforme.
2. Es una persona obsesiva.
3. Es una persona con ética y escrúpulos.
4. Tiene una gran intuición.
5. Tiene disciplina, liderazgo, don de mando, capacidad de organizar, buena condición física; estas características se complementan, pero por si solas no son suficientes para lograr objetivos.(Ibid)

Sin embargo, cuando estas potencialidades no se educan o no se entrenan adecuadamente, disminuyen su expresión y el nivel de impacto que producen en el entorno.

3.7 Realidades de los emprendedores.

Nada más triste, para cualquier emprendedor, que enfrentarse a su realidad contemplar el cierre de un joven negocio. Nada más triste que observar la enorme frustración, el profundo desencanto, de aquellos que hace poco irradiaban la energía y la ilusión que sólo transmiten los que un día se deciden a hacer realidad el sueño de construir su propia empresa.

En la actualidad es conocido por todos que la mayor parte de las empresas que surgen hoy en día cierran sus puertas en un periodo no mayor de 5 años, la mayor parte de ellas, lo hacen debido a una deficiente planeación, que se traduce

en una baja productividad, misma que las pone en desventaja frente a sus competidores en el mercado.

Los emprendedores actuales están obligados a cambiar la cultura empresarial que se tiene en nuestro país, y muy particularmente en nuestra ciudad; ya que es triste ver que los esfuerzos realizados durante mucho tiempo se vengán abajo; pero además encima de todo no solo es el fracaso, si no el grado de desmotivación, de frustración y baja estima que se tiene ante esta situación; es por eso que la realidad de los nuevos emprendedores tiene que radicar en el crecimiento y aprendizaje de las derrotas que se tengan en el proceso de emprendimiento de una empresa. No sufrir por una mala planeación y dejar todo por un nada; si no que al contrario mejorar esa etapa hasta convertirla en una ventaja competitiva, es una de las realidades de los actuales emprendedores.

El nuevo emprendedor debe estar comprometido consigo mismo y con su sociedad, tratando siempre de ver la mejora, el crecimiento y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, y que pase lo que pase lograra evitar las caídas que pueda tener, y si cae levantarse; además cambiar la cultura del fracaso y el cierre por nuevas y mejores ideas.

El emprendedor tendrá que analizar nuevos indicadores que midan el desempeño económico, financiero de las nuevas empresas; enfrentar la realidad de que las empresas logren vencer el obstáculo de los 5 años se llega el cierre; deberá proyectar imagen y tener un desempeño favorable en el que logre una sustentabilidad de recursos en las nuevas empresas; en donde estas sean

capaces de adaptarse al medio y que atiendan además las necesidades del mercado; deberá plasmar las habilidades y estrategias en el diseño de nuevos negocios.

Es pues, importante que exista consistencia en los nuevos emprendedores para enfrentar su nueva realidad, la innovación de nuevos procesos será otra de sus nuevas tareas a desempeñar, junto con la eficiencia y la eficacia; es necesario que el emprendedor desarrolle nuevas y mejores practicas empresariales que generen el cambio de cultura y maneras de pensar; emprendedores que orienten sus pensamientos en dar respuestas inmediatas a los cambios del medio ambiente.

3.8 Actitud emprendedora.

“En la jungla empresarial todo depende del camino que decidas tomar. Sin embargo, muchas personas tienden a cambiar constantemente de vía al no encontrar claridad en lo que hacen. Pues, ¡mal! Si nos encontramos perdidos en una jungla, literalmente hablando, es preferible elegir un camino y seguirlo hasta salir de ella; cambiar de decisión constantemente trae como consecuencia las terribles caminatas en círculos. No obstante, es obvia la importancia de hacer una buena elección en primer lugar” (www.google.com)

Es importante que hagamos una reputación, y que demostremos talentos en todo momento. Hacer un buen trabajo de grupo demuestra la capacidad, integración y espíritu de emprendedor, de lo contrario si demuestras incompetencia e inconstancia, se te pueden estar cerrando puertas sin que tú

mismo te percares de ello. Sin duda y como cualquier decisión de riesgo empresarial, se requiere coraje, convicción, constancia, tenacidad para enfrentar situaciones complejas, vencer la negatividad y fundamentalmente voluntad de actuar en lo que se percibe, se cree y valora para alcanzar los objetivos propuestos.

En las empresas las creencias, como la fe de los emprendedores no se compran sino que se adquieren en el duro escenario diario de los negocios. La intuición como la buena fortuna son acontecimientos que para muchos felizmente existen y han ayudado a cambiar su suerte. Pero para aquellos que aún no la tienen o jamás la tendrán otros caminos deberán recorrer.

El espíritu emprendedor es el valor incorporado en el comportamiento de saber que las cosas pueden hacerse mejor de lo que habitualmente se hacen.

Es actitud para aceptar que el actuar humano es perfectible e inagotable. Podría decirse que es la aceptación de una voluntad y tenacidad para aprender continuamente y no resignarse a la mediocridad.

Finalmente, es también la exteriorización de una filosofía de vida, donde uno se gratifica con los resultados del esfuerzo y dedicación.

3.8.1 Bases para la actitud emprendedora

Como todos sabemos la mayor parte de las empresas que surgen hoy en día cierran sus puertas a muy temprana edad, la mayor parte de ellas, lo hacen debido a una mala planeación, que se traduce en términos simples en el establecimiento de bases deficientes y actitudes mediocres.

En un ámbito de apertura comercial como el de hoy en día es importante emprender empresas con una "Filosofía de Calidad" desde su nacimiento, que les permita ser eficientes y altamente competitivas, tal es el caso de iniciar con bases sólidas y con una actitud de mejoramiento continuo que permita alcanzar el desarrollo de las empresas y sus emprendedores.

En tal sentido los emprendedores se enfrentan a un cambio cultural para desarrollar nuevas y mejores ventajas competitivas, que requerirán de manera necesaria contar con un perfil que reúna ciertas condiciones de personalidad, carácter, adecuada valorización de su persona, formación profesional y a demás deberá desarrollar algunas capacidades tales como:

Desarrollar una actitud y formación de criterios y valores creativos e innovativos.

- ✓ Saber escuchar, aprender y hacer.

- ✓ Asumir más responsabilidades Movilizar participar, cooperar y comprometiéndose.
- ✓ Creer que todo proceso puede ser mejorado continuamente.
- ✓ Estimular la creación de valor agregado en cada argumento.
- ✓ Generar un ambiente de confianza y respeto mutuo.
- ✓ Tolerar el error, desterrando el miedo a equivocarse.
- ✓ Fomentar el trabajo en equipo y el surgimiento del espíritu de equipo.
- ✓ Inducir a circular y horizontalizar la información.
- ✓ Admitir la sugerencia.
- ✓ Reconocer y compensar el esfuerzo.
- ✓ Facilitar el aprendizaje y creatividad.
- ✓ Promover el mejoramiento continuo (Ibid)

Sin embargo es importante mencionar que los objetivos que un emprendedor persigue no solo se basan en el cumplimiento de las metas si no que además, entra en juego el intercambio permanente de ideas, de experiencias, de conocimientos y de aprendizaje, tanto colectivo como continuo.

¿Pero cuales son las bases para alcanzar el espíritu de empresa-emprendedor?

Una de las características fundamentales de esta pregunta es la obsesión por los resultados personales y empresariales, una profunda convicción en la capacidad y voluntad de las personas y el trabajo en equipo con la finalidad de

emprender la búsqueda del éxito, dicho espíritu se convierte, así, en la integración entre realizar una empresa y el emprender.

El espíritu de empresa tiene 4 bases fundamentales para alcanzar los resultados anhelados:

1. Promover la satisfacción de los clientes ante los resultados de la empresa.
2. Buscar la maximación del valor de la empresa y no sólo la maximación de la ganancia.
3. Administrar la empresa con enfoque en un conjunto de áreas de resultados.
4. Primero el negocio, después la operación; solo entonces se deberá administrar la operación como un negocio.

Finalmente recordar que las bases para emprender dependen de emprendedores y personas de negocio; además crear un ambiente adecuado para lograr la potencialidad y desarrollo de nuevas empresas. Reconocer que el emprender no es sólo cuestión de sentarte a pensar en algo nuevo e innovador porque más nadie lo haya hecho. Si no que tienes que tener los ojos bien abiertos para notar que existe algún problema no resuelto; algún sector de la población o del mercado empresarial que está demandando un servicio que nadie les provee. Crea tu idea en función de hacer la vida más fácil a tus potenciales clientes, y si la mercadeas bien, tendrás tu camino al éxito asegurado; pero si, nunca perder de

vista que la planeación y la actitud emprendedora serán siempre la base para alcanzar las metas y objetivos hacia el futuro.

3.9 Empresario

"Un empresario es una persona que organiza, controla y asume los riesgos de un negocio o empresa. Las motivaciones de las personas que se convierten en empresarios son varias, pero todas deben tener en común el afán de querer obtener riqueza" (Ibid).

3.10 Perfil del empresario

Algunas de las características que convierten a una persona en empresario y por tanto capacitada para idear, poner en práctica y gestionar con éxito un negocio son las que se enumeran a continuación. Son rasgos que los mismos emprendedores, los empresarios capitalistas, los psicólogos y los académicos consideran importantes para alcanzar el éxito profesional.

Perfil del empresario.

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. Fijación de objetivos | 6. Adopción de riesgos moderados |
| 2. Perseverancia | |
| 3. Conocimiento del negocio | 7. Persistencia en la resolución de problemas |
| 4. Enfrentado al fracaso | |
| 5. Autonomía | 8. Iniciativa |
| | 9. Empuje, energía |

- | | |
|--|--|
| 10. Abierto a consultar a expertos | 19. Compromiso |
| 11. Salud mental y emocional | 20. Innovación |
| 12. Tolerar la incertidumbre | 21. Visión a largo plazo |
| 13. Escucha activa, recibe | 22. Relaciones humanas |
| 14. Responsabilidad | 23. Capacidad de pensar creativa,
crítica, analítica y
originalmente |
| 15. Confianza en sí mismo | 24. Capacidad de vender |
| 16. Versatilidad | 25. Capacidad de comunicarse
(Ibid). |
| 17. Objetividad, distinción de uno
mismo y el negocio | |
| 18. Flexibilidad | |

3.11 Diferencia entre emprendedor y empresario

Existe una confusión generalizada en cuanto a entender como sinónimo de capacidad emprendedora a capacidad empresarial. Sin duda, la capacidad empresarial supone la presencia de rasgos emprendedores, pero no se agota en ellos; se asocia a atributos o cualidades adicionales que son algo más difíciles de encontrar en la población. A raíz de esta confusión, suele identificarse todo acto emprendedor con una acción que persigue fines de lucro.

TODO EMPRESARIO ES EMPRENDEDOR, PERO NO TODO EMPRENDEDOR ES EMPRESARIO

El emprendedor inicia un proceso innovador; crea algo nuevo o le da un nuevo uso a lo ya existente, y ello tiene un impacto positivo en su calidad de vida. Entendemos por calidad de vida el grado de bienestar psicosocial que percibe un sujeto (percepción subjetiva) más el nivel de sus condiciones objetivas de soporte, como es el acceso a bienes y servicios (vivienda, educación, salud, etc.)

Los emprendimientos en algunos casos se consolidan en una nueva organización cultural, social y económica denominada empresa, entendida como grupo de personas que comparte valores, tiene un sistema de trabajo común, genera un producto o servicio y recibe una recompensa económica por ello, entre otras. Si los beneficios económicos logran financiar las actividades de la organización entonces definimos que la empresa es sustentable. **En este caso, se reconoce como empresario al gestor que emprendió y sustentó su iniciativa, la que se mantiene en el tiempo por la fuerza de sus propias acciones.**

Sin embargo, en muchas ocasiones los emprendedores no logran convertir su iniciativa en una empresa económica o su iniciativa no está destinada a tener fines de lucro, esto significa que el gestor o emprendedor no busca retirar los excedentes económicos que pueda generar esta organización para sí o para sus socios, aumentando de esa manera su riqueza monetaria. Por el contrario, los excedentes económicos que genera se utilizan en mejorar sus servicios internos y hacia sus clientes.

Así pues, emprender significa tener la capacidad de arriesgar sin temor a fracasar, de transformar sin temor al cambio; así como tener el compromiso y la aptitud para innovar, inventar y descubrir nuevas formas de hacer las cosas.

Además poniendo en práctica las actitudes y aptitudes con las que cuenta cada emprendedor, considerando la decisión el diseño y funcionamiento de lo que el emprendedor es capaz de desarrollar. También no olvidando el espíritu y fortalecimiento humano que tenga cada persona. Es importante tomar en cuenta que los hábitos de emprender son la parte fundamental para alcanzar el éxito o fracaso a la hora de emprender. Tomar en cuenta las diferentes realidades de nuestra sociedad a la hora de emprender y que no sean un obstáculo para desarrollarnos en el ámbito de los negocios si no al contrario perseverar el éxito.

CAPÍTULO 4

EMPRENEDORES CASO PRÁCTICO

El caso práctico que a continuación se presenta nos muestra información clara y detallada acerca de la creación de micro y pequeñas empresa, además nos muestra si es viable que los alumnos de la Universidad Don Vasco A.C inicien su propio negocio o se integren a una empresa ya existente; así como también la importancia que tiene la mujer en el ámbito empresarial y las limitantes que impiden su desarrollo en el mismo.

4.1 Universidad Don Vasco A.C Antecedentes

Hace casi tres décadas, en el año de 1962, dos grandes hombres, el Sr. Cura José Luis Sahagún de la Parra, hombre de gran bondad y de clara inteligencia, entonces párroco de la iglesia de San Francisco y el segundo al frente de la construcción del Seminario Menor de Zamora, en Uruapan, el Pbro. Gonzalo Gutiérrez Guzmán, persona entusiasta y de gran facilidad para las relaciones humanas; conversaron llenos de entusiasmo acerca de la conveniencia no sólo de trabajar uno arduamente en la parroquia y el otro en el seminario, sino que platicaron acerca de la necesidad de crear una institución educativa con un nuevo enfoque en la formación de los jóvenes, una comunidad educativa diferente a las ya existentes en el país.

A sus mentes concurrían varias situaciones que los invitaban a la reflexión y que exigían una pronta y sabia solución. Observaron que había una fuga de jóvenes hacia las capitales donde si era posible continuar los estudios medios y superiores. Vieron que esto traía como consecuencia el desarraigo familiar de los muchachos uruapenses a una edad, muchas veces, francamente temprana.

Resultaba lamentable, así mismo, ver como muchos jóvenes dolorosamente renunciaban a su aspiración de proseguir sus estudios debido a las limitaciones económicas o a los riesgos implicados en su traslado a alguna universidad.

Se percataron además, de que existía una separación entre escuelas particulares y oficiales; valía decir entre escuelas para gente de posición económica desahogada y las instituciones para personas de escasos recursos materiales. Esta situación, evidentemente, favorecía la distinción de las clases sociales.

Así, durante 1962, ambas partes estuvieron estudiando las posibles soluciones a tales problemas, y del análisis de esas realidades empezó a concebirse en sus misionarias mentes ese hermoso proyecto.

Definieron entonces, con onda convicción y gran optimismo, las características que debía poseer, y con el paso de los años a firmar, la institución proyectada.

La comunidad educativa se llamara, dijeron, "Instituto Cultural Don Vasco". En honor al hombre piadoso que inspirado en el mensaje cristiano consagro su vida a la

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

A sus mentes concurrían varias situaciones que los invitaban a la reflexión y que exigían una pronta y sabia solución. Observaron que había una fuga de jóvenes hacia las capitales donde si era posible continuar los estudios medios y superiores. Vieron que esto traía como consecuencia el desarraigo familiar de los muchachos uruapenses a una edad, muchas veces, francamente temprana.

Resultaba lamentable, así mismo, ver como muchos jóvenes dolorosamente renunciaban a su aspiración de proseguir sus estudios debido a las limitaciones económicas o a los riesgos implicados en su traslado a alguna universidad.

Se percataron además, de que existía una separación entre escuelas particulares y oficiales; valía decir entre escuelas para gente de posición económica desahogada y las instituciones para personas de escasos recursos materiales. Esta situación, evidentemente, favorecía la distinción de las clases sociales.

Así, durante 1962, ambas partes estuvieron estudiando las posibles soluciones a tales problemas, y del análisis de esas realidades empezó a concebirse en sus misionarias mentes ese hermoso proyecto.

Definieron entonces, con onda convicción y gran optimismo, las características que debía poseer, y con el paso de los años a firmar, la institución proyectada.

La comunidad educativa se llamara, dijeron, "Instituto Cultural Don Vasco". En honor al hombre piadoso que inspirado en el mensaje cristiano consagró su vida a la

tarea de satisfacer las necesidades materiales como espirituales del indígena Michoacano: Don Vasco de Quiroga.

El "Don Vasco" será para servicio de todos: será una escuela a la que podrán asistir ricos, pobres y medios. Conformado así, el ambiente académico propiciara la interrelación de las distintas clases sociales.

El "Don Vasco" será mixto, convinieron ambos. A sus aulas asistirán jóvenes de ambos sexos. El instituto seguirá el camino natural del hogar donde hay hombres y mujeres. Esta innovación será enriquecedora y estimulante para el alumnado.

A esta escuela acudirán los jóvenes seminaristas y tendrán la oportunidad de vincularse a la sociedad real. Su formación será mas abierta y les dará mejores elementos para que elijan libremente su futuro.

El "Don Vasco" iniciara ofreciendo servicios de secundaria, después de preparatoria y, posteriormente, dará apertura a estudios profesionales. Todo esto de manera paulatina avanzando sostenidamente al ritmo de los estudios de los jóvenes vasquenses . ya no habrá tanta necesidad de que emigren a las grandes ciudades.

Con el propósito en mente y así convencidos de que esta obra no debía ser solo del clero, sino también de la comunidad, en 1963 ambos sacerdotes contagiaron su entusiasmo aun pequeño grupo de altruistas uruapences y, juntos, decidieron estudiar la posibilidad de dar vida material a ese centro educativo que con toda seguridad impulsaría el desarrollo económico y cultural de la región.

Así, el 24 de febrero de 1964 con una enorme satisfacción logro darse el primer paso: el pequeño grupo se constituyo en Asociación Civil, es decir, se dio vida legal al "Don Vasco", cumpliéndose así el requisito previo y necesario para poder darle origen y material a la institución.

No obstante las limitaciones económicas, el 7 de Marzo de 1964, el instituto nació en una humilde casona localizada donde hoy se encuentra el hotel "El Tarasco" de esta ciudad se logro iniciar con dos grupos de secundaria, conformados, en su mayoría, por muchachos que no habían encontrado lugar en otras escuelas, o que habían sido expulsados de ella por indisciplina.

Muy pronto la casona resulto insuficiente, debido a la demanda que tenía el instituto, de ahí surgió la necesidad de ampliar las instalaciones construyendo uno o más edificios para cubrir la demanda de la población.

Solicitando nuevamente el apoyo moral y económico de los uruapences, la Asociación Civil logró reunir una suma con la que logro iniciar la construcción del primero de los módulos planeados. Se edifico en terrenos que previamente y con la desinteresada cooperación de un grupo de uruapences se habían adquirido para la construcción del seminario menor y en los cuales, afortunadamente, si había espacio para una escuela de beneficio social como lo era el "Don Vasco". Sin embargo, como la suma recaudada había sido mas bien poca, se tubo que pedir un préstamo con el aval de alguno de los miembros de la asociación con el fin de concluir ese primer modulo.

En ese mismo año 1964 ocurrió un hecho significativo para el naciente instituto: se integro al equipo humano de trabajo el Lic. Rafael Anaya González persona de gran vocación hacia el quehacer educativo. Presentando como "asesor moral " del instituto, se consolido, desde su llegada, como un verdadero pilar y guía de nuestra institución.

Se logro la primera generación de estudiantes de secundaria en noviembre de 1966. Había regocijo y entusiasmo. El instituto daba su primer fruto. Los muchachos iniciarían sus estudios de preparatoria ya, y sin embargo no había instalaciones físicas donde realizarlos. El único modulo con el que contaba sería ocupado por la secundaria ante la imposibilidad de continuar en la vieja casa del centro de la ciudad. La situación económica del "Don Vasco" se tornaba critica.

Se observo entonces que, por disposición del Sr. Obispo, los seminaristas aun no se trasladarían de Zamora a nuestra ciudad. El Sr. Obispo tubo a bien prestar las instalaciones del seminario menor y la preparatoria pudo iniciar labores en 1967. y así., felizmente, en noviembre de 1969 vimos la primera generación de bachilleres vasquenses.

Con animo la Asociación Civil considero oportuno ofrecer a la comunidad la primera carrera profesional. Se estudio la situación económica y social de nuestro entorno y se decidió dar apertura a la "Escuela Superior de Administración" en el año de 1970.

La primera década de los 70's fue, sin embargo, difícil para la vida de la institución. Fueron años en donde no se creció materialmente y de acuerdo a lo

planeado, había pobreza económica y, consecuentemente, cierto desaliento se filtro en la Asociación Civil.

En 1977 la crisis se instalo plenamente en la institución. El "Don Vasco" se inmovilizo; era difícil dar un paso hacia delante. no había dinero y si había deudas. Entonces, el Lic. Rafael Anaya con el apoyo de la señorita Esther Ángeles Galván realizo importantes y saludables cambios en la administración del instituto el panorama mejoro en el plano material y si fue posible ya la construcción de los nuevos módulos. El número de aulas aumento, las instalaciones crecieron y la población vasquense se incremento. Pero sobre todo, los ánimos se robustecieron en le seno de la población.

Así, en 1977 se dio apertura la segunda carrera profesional: Contaduría Pública. Cuatro años después en 1981, fue factible ofrecer a la comunidad a nivel de licenciatura en Arquitectura.

Más tarde, en 1985 venturosamente tienen apertura las carreras de Trabajo Social y Planificación para el Desarrollo Agropecuario. Tres años después, en el grato verano de 1988, el joven "Instituto Don Vasco" da un paso más hacia su madurez y se constituye como "Universidad Don Vasco". Ese mismo año, tratando de dar respuesta a las necesidades de la pujante ciudad de Uruapan la Universidad abre las licenciaturas en Pedagogía y Diseño Grafico.

En 1991 nuestra Universidad se encuentra en condiciones de recibir a los jóvenes con deseos de estudiar la carrera de Ingeniería Civil. Hoy en día, con una población que casi alcanza los 3000 alumnos y consolidada como la cuarta

institución de estudios superiores mas antigua del país, nuestra universidad cuenta con 10 escuelas y un departamento de investigación social, de informática y de psicopedagogía. Nuestra biblioteca con mas 38,415 ejemplares se encuentra conectada al banco de información bibliográfica y hemerográfica del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología.

Actualmente la institución cuenta con las siguientes carreras:

1. Lic. en Administración
2. Lic. en Contaduría
3. Lic. en Informática
4. Lic. en Pedagogía
5. Lic. en Trabajo Social
6. Lic. en Derecho
7. Lic. en Diseño Grafico
8. Lic. en Arquitectura
9. Ingeniería Civil

Actualmente cuenta con una plantilla de 49 profesores y 23 grupos de EACI (escuela de administración, contaduría e informática); de los cuales 7 son de administración, 10 de contabilidad y 6 de informática.

Así pues con el decidido apoyo de los uruapences, tres hombres preclaros Gonzalo Gutiérrez (Rector hasta 1989 año en que fallece), José Luis Sahún (nuestro actual rector, desde 1989) y Rafael Anaya (Director general han pugnado por hacer realidad ese caro anhelo de nuestra comunidad: consolidar un centro educativo, a

modo de faro encendido, se dedique a la sublime tarea de despertar conciencias, encender antorchas y alumbrar caminos.(ZALAPA, 1992: 2-12)

4.2 METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN

4.2.1 Objetivos Generales

“Determinar el grado de iniciativa que existe en los alumnos de la Universidad Don Vasco de la carrera de Administración de 7mo. Y 9no. Semestre de la generación 2003 a emprender una empresa o negocio y/o integrarse a una empresa ya existente”.

“Determinar las principales causas que impiden la creación, implantación y desarrollo de micro y pequeñas empresas”.

“Determinar la aceptación de la mujer en el ámbito laboral, en la ciudad de Uruapan, Michoacán”.

4.2.2 Objetivos Específicos

“Identificar las limitantes que existen en lo que respecta a los conocimientos, habilidades, actitudes, aptitudes y experiencias que tienen los alumnos de la carrera de Administración para desarrollar su propia empresa de la Universidad Don Vasco, de Uruapan, Michoacán” .

“Establecer la importancia de cursos y conferencias extraclase para el desarrollo de emprendedores, para los alumnos de la carrera de administración de la Universidad Don Vasco, A.C., en Uruapan, Michoacán.”

"Identificar las limitantes en la cultura tradicional Uruapense, que impiden la presencia y desarrollo de la mujer profesionista en el ámbito empresarial".

4.2.3 Hipótesis

"Mas del 50% de los alumnos del 7mo. y 9no. Semestre de la Lic. En Administración de las generaciones 2003 de la Universidad Don Vasco A.C se interesan más por emprender una empresa que por integrarse a una ya existente".

4.2.4 Requerimientos y Fuentes de Información

Con el fin de cumplir las expectativas mencionadas anteriormente planteadas, se recurrió para la obtención de información a los alumnos de 7mo. Y 9no. Semestre de las generaciones 2003, de la carrera de administración de la Universidad Don Vasco A.C.

Dicha información será útil para verificar la capacidad, actitudes, aptitudes y percepción que tienen los alumnos, acerca de emprender un negocio o integrarse a una empresa ya existente. Además verificar el papel en el que se encuentra la mujer en el ámbito laboral, y el grado de aceptación que tiene en nuestra cultura uruapense.

Se requiere, además, verificar la actitud de emprendedores que tiene los grupos de administración en las etapas finales de la carrera; el grado de iniciativa y la importancia que tiene para ellos la cultura en que se desarrollan, además observar el papel que juega ésta en el desarrollo profesional de su carrera, así también, si es un obstáculo para el desarrollo de emprendedores.

Además se determinó el número de alumnos que laboran actualmente, ya sea como empleados de una empresa, o dueños de la misma; así también el número de alumnos que actualmente no tienen un empleo y que solo se dedican a otras actividades diferentes a emprender o laborar dentro de una empresa.

Así también, que limitantes jurídico-administrativas del mercado impiden el desarrollo y creación de empresas en nuestra ciudad, pero a la vez se verifica el número de alumnos capaces de emprender un negocio.

4.2.5 Método de Recolección de Datos

El método de recolección de datos de información que se utilizó para llevar a cabo este trabajo fue el cuestionario. Debido a que es necesario recolectar información que se pueda manejar estadísticamente, para ver hacia donde se orienta cada una de las respuestas obtenidas en dicho instrumento, para efectuar su adecuado análisis.

Dicho cuestionario fue aplicado a los alumnos de 7mo. Y 9no. Semestre de las generaciones 2003, de la carrera de administración de la Universidad Don Vasco de los cuales se obtendrá la información necesaria para el desarrollo de este trabajo. Ver anexo 1.

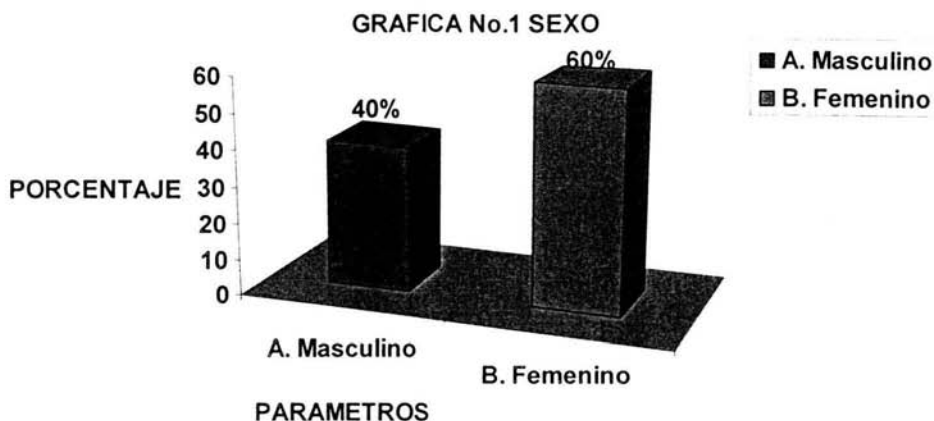
Los alumnos de 7mo. Semestre de la generación 2003 suman un total de 27 alumnos, de los cuales 11 son hombres y 16 son mujeres; mientras que los alumnos de 9no. Semestre de la generación 2003 suman un total de 38 alumnos, de los cuales 15 son hombres y 23 son mujeres.

Se tomó el total de alumnos de esta generación, los cuales suman un total de 65 alumnos; de los cuales 26 son hombres y 39 son mujeres, a los que se les aplicaron los cuestionarios.

La información anterior corresponde al total de alumnos en esta generación, la cual se tomo como universo, y en este caso nuestra muestra también será representada por el total de alumnos de esta generación.

4.3 Análisis de los Resultados de la Información Obtenida

A continuación se presenta el análisis y los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas a los alumnos de 7mo. Y 9no. Semestre de la Universidad Don Vasco, representándolos de manera grafica e interpretando los resultados obtenidos.

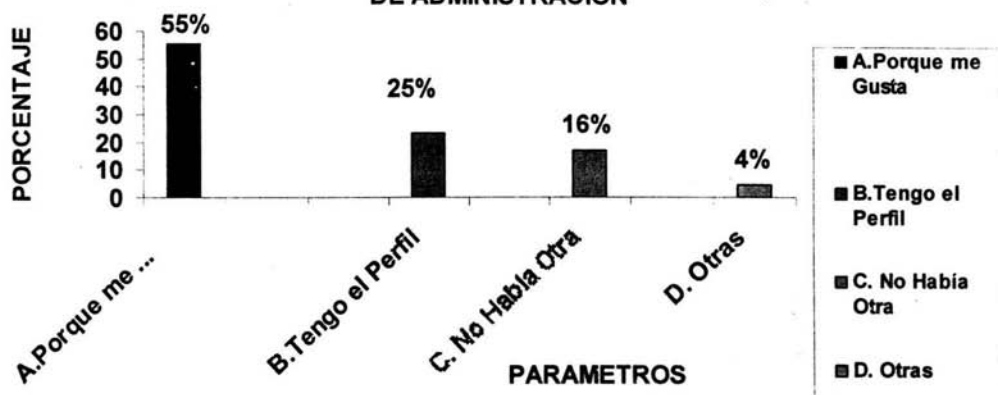


Fuente: Encuesta directa, 2002

Como se puede observar en la gráfica 1 el mayor porcentaje de alumnos en el 7mo. Y 9no. Semestre de la carrera de administración le pertenece a las mujeres con el 60%, mientras que los hombres tienen un 40%, lo cual habla como la mujer se está incorporando poco a poco en el ámbito profesional.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

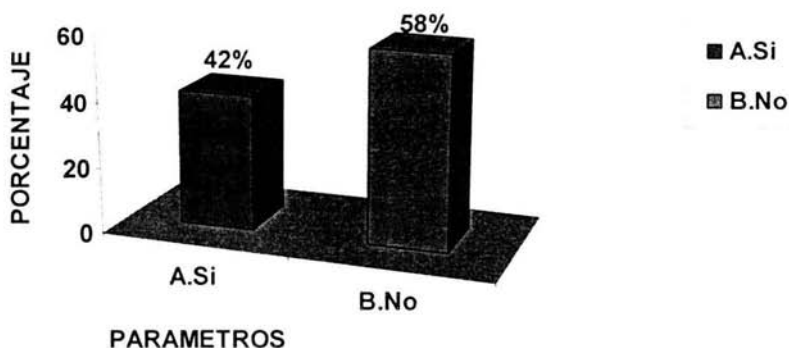
GRAFICA No. 2 POR QUÉ DECIDISTE ESTUDIAR LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN



Fuente: Encuesta directa, 2002

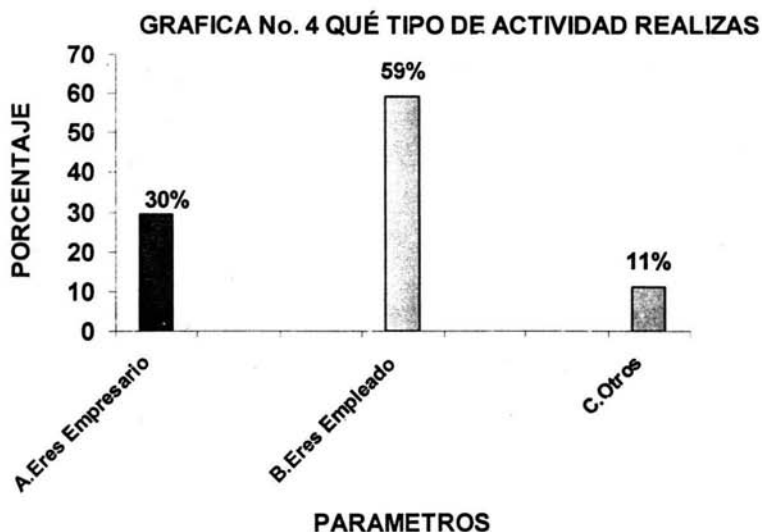
Se puede deducir en la gráfica 2, que el 55% de los alumnos de estas dos generaciones decidió estudiar la carrera de administración por que realmente es lo que a ellos les gusta; sin embargo existe otro 25% que decidieron ingresar a esta por que tiene el perfil para desarrollar esta carrera; existe otro 16% que decidieron incorporarse a la carrera por que ya no había otra que se apegara a sus aptitudes, habilidades y destrezas; mientras que el 4% restante decidió incorporarse a la misma por otros motivos tales como: Problemas de seguridad para salir fuera de la ciudad, problemas económicos para estudiar la carrera que desean, ya que es muy costosa y la distancia que existe entre el lugar de origen y el lugar de estudio, entre los más importantes.

GRAFICA No. 3 REALIZAS ALGUNA ACTIVIDAD LABORAL



Fuente: Encuesta directa, 2002

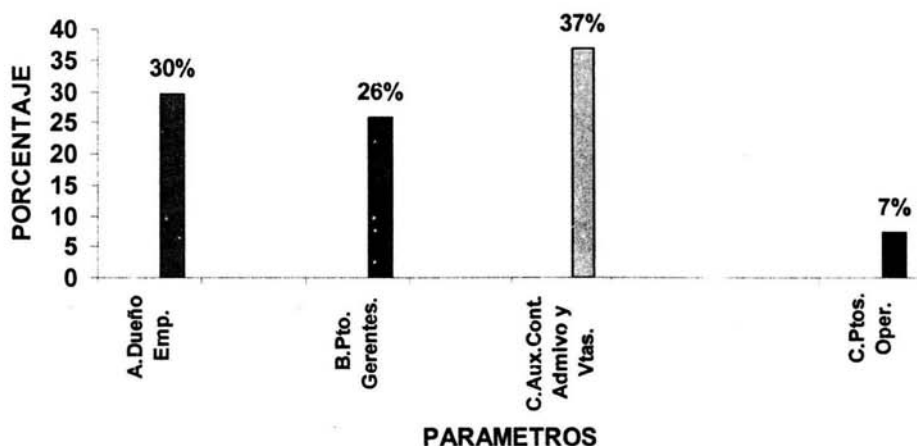
La gráfica 3 nos muestra que de los alumnos de estas dos generaciones solo el 42% se dedican a la actividad laboral, mientras que el 58% restante no se dedica a ejercer ninguna actividad laboral; esto habla de que la mayoría de los alumnos mientras se encuentran estudiando no se dedican a ejercer ninguna otra actividad que les permita desarrollar de mejor forma sus conocimientos, si no que únicamente se conforman con los conocimientos que adquieren en el aula.



Fuente: Encuesta directa, 2002

En la gráfica 4 podemos observar que el 59% de los alumnos de estas dos generaciones son empleados de alguna empresa, mientras que el 30% de estos ya tienen su propio negocio; el 11% restante se dedica a otras actividades diferentes a emprender o laborar dentro de una empresa. Cabe señalar que las actividades que realizan estos últimos son actividades que no tiene que ver con alguna empresa, si no son actividades que realizan por cuenta suya para obtener un ingreso.

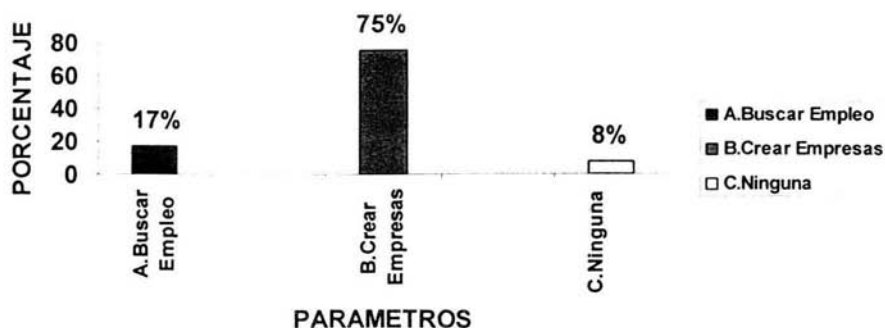
GRAFICA No.5 PUESTOS QUE OCUPAN EN LAS EMPRESAS QUE LABORAN



Fuente: Encuesta directa, 2002

En la gráfica 5 podemos apreciar que el 37% de los alumnos que laboran en una empresa ocupan los puestos de auxiliares administrativos, contables y de ventas; mientras que el 30% son dueños de sus empresas, el 26 % de los alumnos que laboran también dentro de una empresa ocupan puestos gerenciales; mientras que el 7% restante ocupa puestos operativos; esto quiere decir que existen emprendedores jóvenes en la carrera de administración, mientras que otro porcentaje ya tiene la capacidad y responsabilidad para ocupar el puesto gerencial; otros ya ocupan también una responsabilidad de asesoramiento a las empresas, aunque la responsabilidad no es la misma; otro porcentaje menor solo ocupan puestos operativos, lo que indica que los alumnos están adquiriendo los conocimientos y las bases necesarias para ocupar puestos con mayor autoridad y responsabilidad.

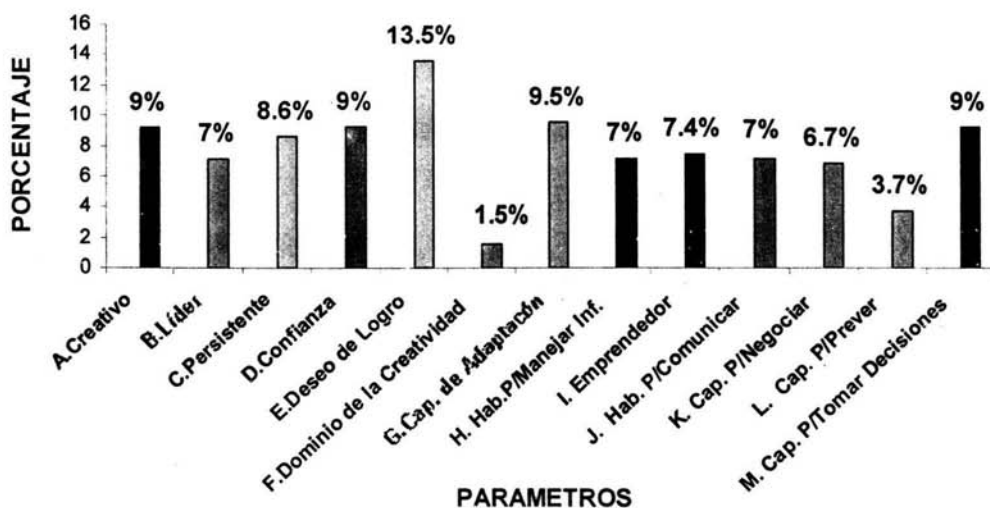
GRAFICA No. 6 LOS MAESTROS HORIENTARÓN SU CATEDRA HACIA



Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 6 nos muestra que el 75% de los alumnos cree que sus maestros en los últimos años encaminaron su cátedra hacia la creación de empresas; mientras que el 17% cree que solo se orientaron hacia la busca de empleo, mientras que el 8% restante cree que a ninguna de las anteriores, lo que indica que solo cumplían con su trabajo y nada más; de esta grafica podemos deducir que la mayoría de los profesores están creando entre los alumnos nuevas ideas, están despertando la iniciativa por medio de su cátedra, con la finalidad de crear una nueva cultura entre estos; mientras que otros profesores solo despertan el interés por que los alumnos se busque un empleo y otros ni siquiera eso, solo cumplir con sus actividades académicas y nada más.

GRAFICA No. 7 QUÉ CARACTERISTICAS CREES QUE POSEES

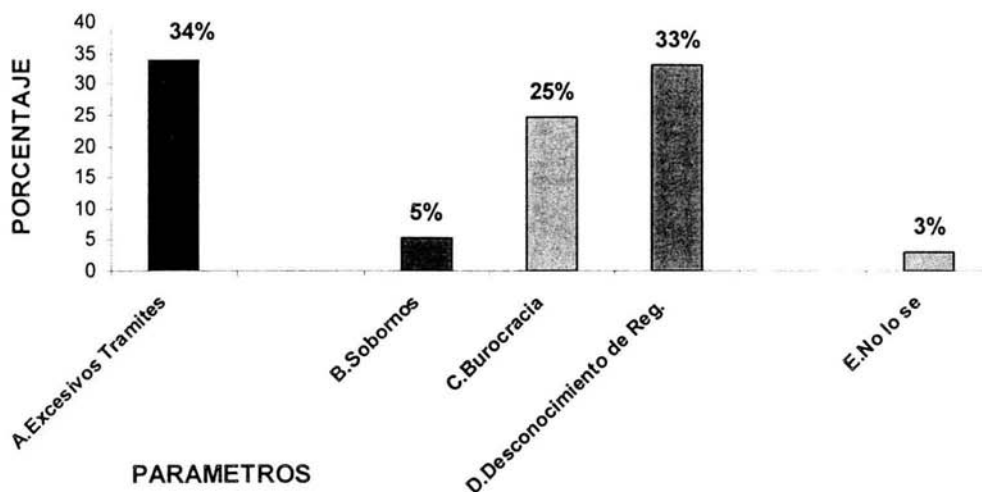


Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 7 nos muestra que del total de alumnos de estas dos generaciones solo el 13.5% poseen la característica de deseo de logro, el 9.5% posee la característica de capacidad de adaptación a cualquier medio; mientras que un 9% posee la característica de la creatividad y otro 9% la capacidad para la toma de decisiones y de confianza; el 8.6% contestó que poseen la característica de persistencia, mientras que el 7.4% contestó que tiene como característica el emprender una empresa; el 7% son líderes; mientras que otro 7% tiene la habilidad para manejar información y habilidad para comunicarse con los demás; el 6.7% tiene la habilidad para negociar, el 3.7% la capacidad para prever y el 1.5% restante solo tiene la capacidad para dominar la creatividad.

Cabe señalar que la mayoría de los alumnos tienen el deseo de logro lo que indica una muestra clara, de que los maestros han influido entre los alumnos para despertar ciertas inquietudes, habilidades y destrezas; como muestra de esto la gráfica 6 que indica esta afirmación.

GRAFICA No. 8 LIMITANTES JURIDICO ADMINISTRATIVAS

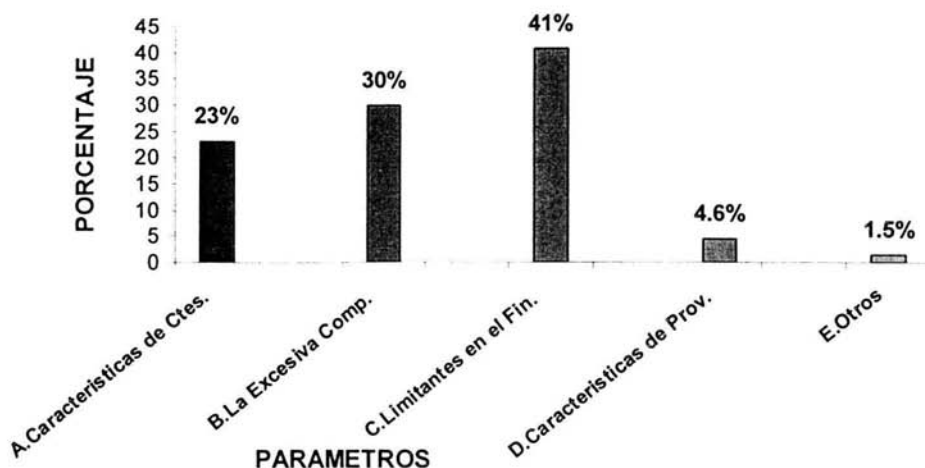


Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 8 nos muestra que el 34% de los alumnos cree que la principal limitante jurídica administrativa le corresponde a excesivos trámites a la hora de emprender un negocio; mientras que el 33% dice que la principal limitante le corresponde al desconocimiento de las regularizaciones por parte de la persona que pretende crear una empresa; mientras que el 25% cree que la excesiva burocracia impide la creación de empresas; el 5% cree que los sobornos impide la

creación de un negocio y el 3% restante no lo sabe, ya que ni ellos ni su familia sean enfrentado con alguna de estas limitantes.

GRAFICA No. 9 LIMITANTES DEL MERCADO

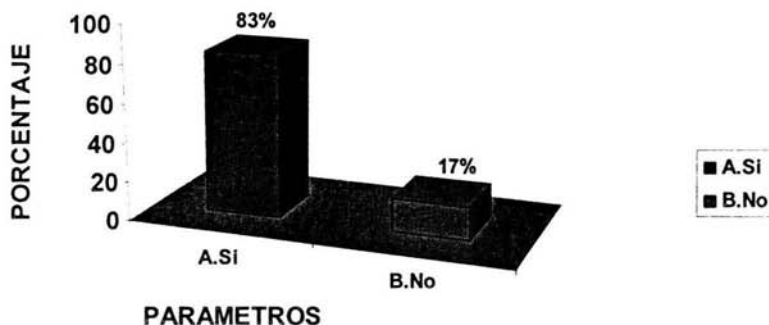


Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 9 nos muestra que el 41% de los alumnos cree que una de las limitantes del mercado es la falta de apoyo financiero hacia las empresas de nueva creación; el 30% mencionó que la excesiva competencia; mientras que el 23% cree que son las características de los clientes, sin embargo el 4.6% considera que son las características de los proveedores y el 1.5% se refirió a otras limitantes tales como: La falta de apoyo por parte del gobierno y los altos intereses a la hora de adquirir un financiamiento. Es importante recalcar que el financiamiento es uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas de nueva creación, ya que estas no cumplen con la mayoría de los

que estas no cumplen con la mayoría de los requisitos y además se enfrentan a limitantes como los que se mencionaron en la gráfica 8.

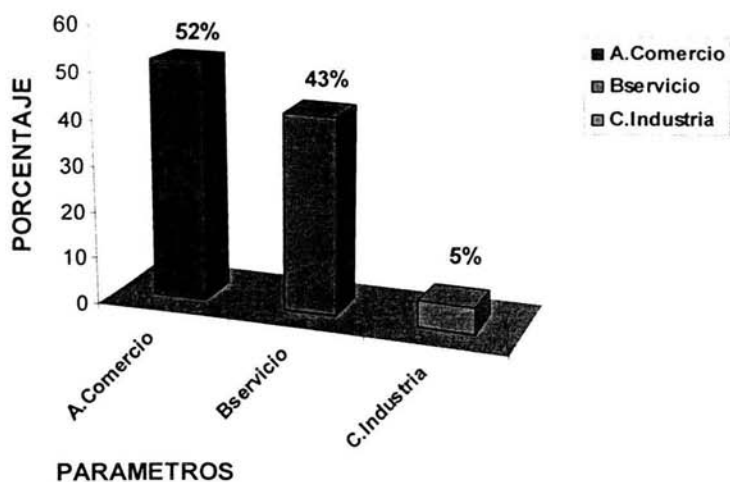
GRAFICA No. 10 DECIDIR EMPRENDER UNA EMPRESA



Fuente: Encuesta directa, 2002

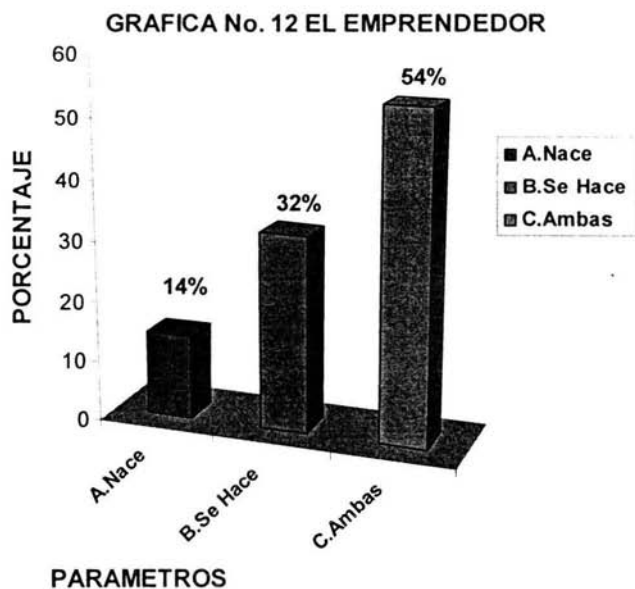
Esta gráfica nos muestra que el 83% de los alumnos si emprendería una empresa a pesar de las limitantes que se mencionaron en la gráfica 8 y 9; sin embargo el 17% contestó que no emprendería una empresa y a que las limitantes son muchas.

GRAFICA No. 11 QUÉ TIPO DE EMPRESA INICIARIA



Fuente: Encuesta directa, 2002

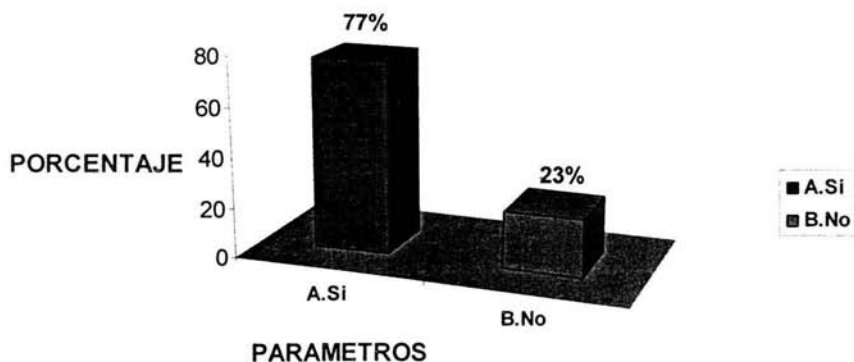
En esta gráfica podemos apreciar que el 52% de los alumnos emprenderá una empresa de comercio; mientras que el 43% la emprendería de servicio y el 5% restante iniciaría una empresa de industria; sin embargo cabe destacar que en nuestra ciudad por la cultura y por las limitantes que existen es más factible emprender empresas de comercio y servicio.



Fuente: Encuesta directa, 2002

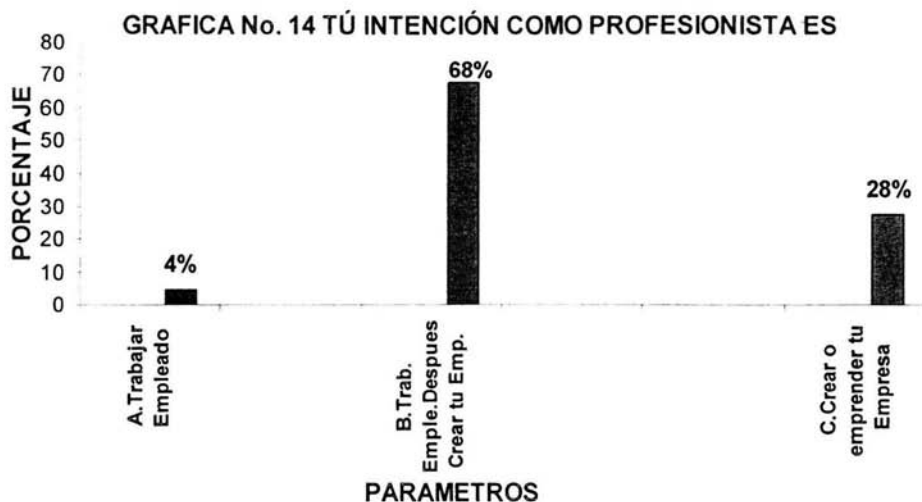
La gráfica 12 nos muestra que el 14% de los alumnos cree que el líder nace; sin embargo el 32% cree que los líderes se hacen, y el 54% restante cree que ambas, es decir que el líder nace y se hace. Por lo que se puede deducir que los líderes nacen y a través del tiempo van desarrollando sus actitudes, aptitudes, habilidades y técnicas, lo que nos hace pensar que los líderes se hacen; pero al final existe un conjunto de ambas características.

GRAFICA No. 13 ALGUIEN DE LA FAMILIA HA EMPRENDIDO SU PROPIA EMPRESA



Fuente: Encuesta directa, 2002

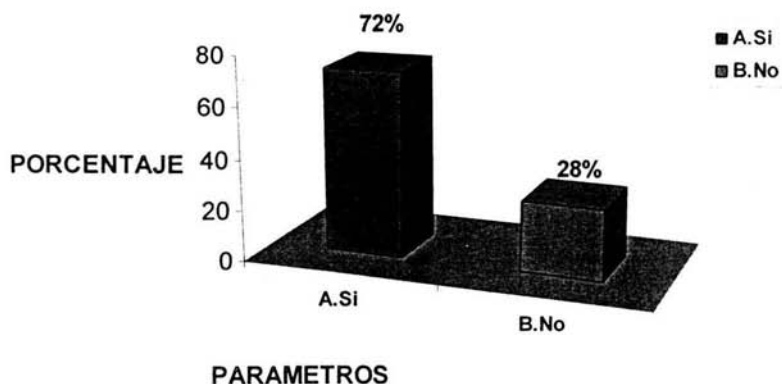
Esta gráfica nos muestra que el 77% de las familias de los alumnos ha emprendido su propia empresa; mientras que el 23% no ha emprendido ninguna empresa; sin embargo cabe señalar que en nuestra ciudad la mayoría de las empresas son familiares y muestra de esto esta el más alto porcentaje de la gráfica.



Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 14 muestra que el 68% de los alumnos su intención como profesionistas, es primeramente ser empleados de alguna empresa ya existente, para posteriormente emprender su propia empresa; el 28% de los alumnos mencionó que como profesionistas quieren crear o emprender su propia empresa, y el 4% restante como profesionista piensan dedicarse ha trabajar como empleados de una empresa ya existente. Sin embargo cabe señalar que la mayoría de los alumnos quieren primeramente trabajar para posteriormente emprender su propia empresa, lo que indica que la experiencia es indispensable en la creación de empresas.

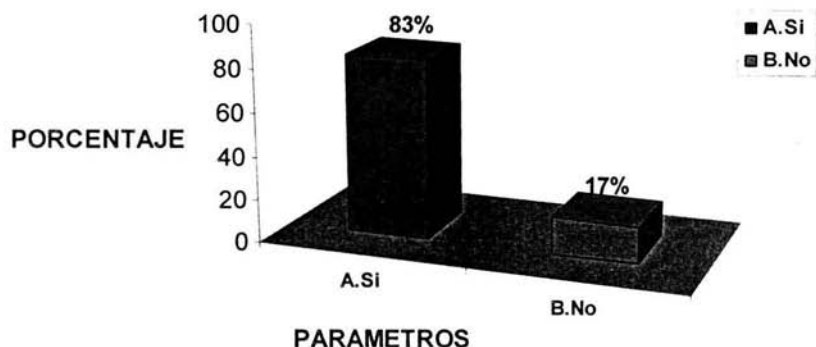
GRAFICA No. 15 LA EXPERIENCIA ES INDISPENSABLE PARA EMPRENDER UN NEGOCIO



Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 15 nos indica que el 72% de los alumnos cree que la experiencia es indispensable para emprender una empresa; mientras que el 28% restante cree que la experiencia no es necesaria; sin embargo cabe mencionar que en la gráfica 14 anterior el porcentaje mayor indicaba cómo primeramente se iniciarían como empleados para posteriormente emprender su propia empresa; lo que indica que la experiencia en la mayoría de los casos es indispensable y se deben capacitar, adquirir y perfeccionar los conocimientos necesarios para llegar hacer un emprendedor.

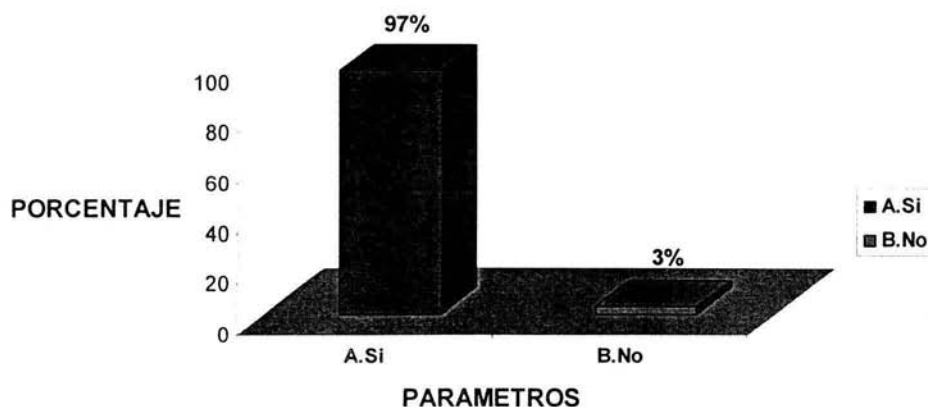
GRAFICA No. 16 LA CULTURA LOCAL IMPIDE EL DESARROLLO DE EMPRENDEDORES



Fuente: Encuesta directa,2002

La gráfica 16 muestra que el 83% de los alumnos cree que la cultura local impide el desarrollo de emprendedores; mientras que el 17% restante piensa que la cultura no impide en el desarrollo de emprendedores; sin embargo cabe destacar que el mayor porcentaje de los alumnos opina que la cultura si es un impedimento para el desarrollo de emprendedores.

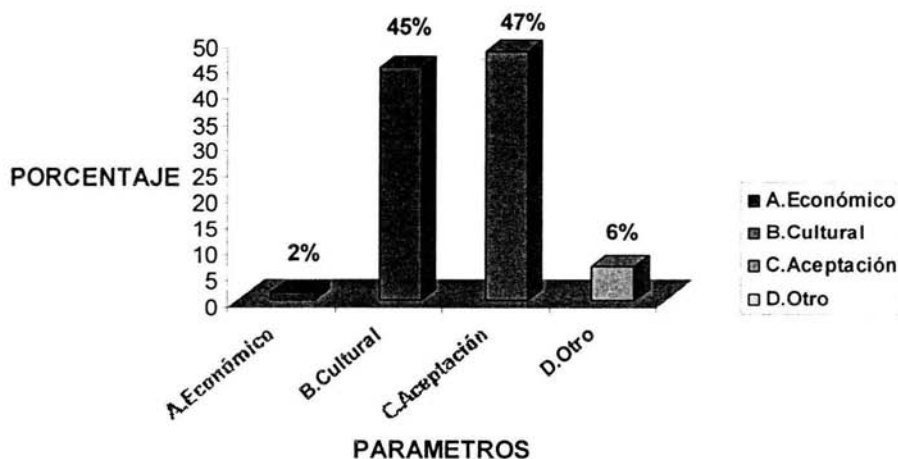
GRAFICA No. 17 ES IMPORTANTE QUE LA MUJER PROFESIONISTA ADQUIERA MAYOR PRESENCIA EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL



Fuente: Encuesta directa, 2002

Esta gráfica muestra que el 97% de los alumnos opinaron que es importante que la mujer profesionalista adquiera mayor presencia en el ámbito empresarial; sin embargo el 3% opinó que la mujer no es importante que adquiera mayor presencia en este ámbito. Cabe destacar que el porcentaje menor solo opina que la mujer se debe dedicar a las labores del hogar, lo que indica como la cultura y los patrones de conducta influyen algunas veces en el desarrollo profesional de las personas, en este caso de las mujeres; sin embargo la mayoría de alumnos esta de acuerdo en que la mujer no solo se dedique a las labores del hogar, sino que están de acuerdo en que está se desenvuelva y se auto realice en el ámbito profesional en este caso empresarial.

GRAFICA No. 18 LIMITANTES SOCIO-CULTURALES QUE IMPIDEN EL DESARROLLO PROFESIONAL DE LA MUJER



Fuente: Encuesta directa, 2002

La gráfica 18 muestra que el 47% de los alumnos opinan que las limitantes socio-culturales que impiden el desarrollo de la mujer en el ámbito profesional son de aceptación; el 45% opina que la cultura es impide el desarrollo de la mujer; el 6% opina que son otros factores, y el 2% restante opina que el factor económico. Sin embargo es importante señalar que la aceptación no se da en el ámbito profesional por que se cree que la mujer no tiene la capacidad para desarrollarse en los negocios y por otro lado el factor cultural que es característico en nuestra sociedad el llamado machismo; que es el factor miedo que tiene el hombre de que la mujer logre superarlo en el ámbito profesional y de los negocios.

CONCLUSIÓN

En la actualidad los emprendedores se enfrentan a muchas dificultades, tales que en ocasiones han logrado desaparecerlos y al contrario en ocasiones estos han logrado superarlas, han aprendido a desarrollarlas hasta convertirlas en oportunidades para emprender; solo que existen ciertas barreras que no les permiten crecer y desarrollarse como emprendedores tal es el caso de nuestra cultura; que es uno de los principales obstáculos en el crecimiento y desarrollo de emprendedores y de talentos, ya que las creencias que tiene nuestra sociedad acerca de la creación de empresas no permite que los emprendedores desarrollen sus ideas, y solo esto conlleva a que los emprendedores se fijen en factores externos como: Costo, la competencia, las utilidades, etc; y a la vez impide que una sociedad madure y encuentre una estabilidad, crecimiento y desarrollo social, cultural y económico.

Por eso es importante tener en cuenta que para emprender es necesario tener bien claro primero la importancia de la administración en la iniciación y desarrollo de un negocio, tomando en cuenta que las diferentes fases que la componen son esenciales para desarrollar nuevas empresas nuevos talentos y por supuesto alcanzar el éxito.

El crear una empresa es un reto que se debe de tomar y que no se le debe de temer, por que arriesgarse es la mejor opción de saber si se gana o se pierde. Es importante tomar en cuenta que para llevar acabo esto debemos tener y contar con ciertas características para lograrlo y si no contamos con alguna buscar la

manera de desarrollarlas, de pulirlas y mejorarlas mediante el estudio, experiencia y ganas de emprender.

Las principales características con las que cuenta un emprendedor como lo pudimos deducir en el estudio realizado son: Deseo de logro, creatividad, liderazgo, tomador de decisiones y confianza, aclarando que no son las únicas que debe poseer un emprendedor, ya que se deben combinar con otras para llevar por un buen camino la empresa o negocio a emprender.

Así también es importante recalcar que de acuerdo al presente estudio se pudo observar un alto grado de alumnos con deseos de emprender, pero cuantos realmente culminan con la puesta en marcha de su negocio; cuantos no lo se, razones limitantes personales (características), limitantes externas (excesivos tramites burocráticos, etc.), que influyen de una u otra manera en la vida del emprendedor.

Nuestra cultura reinante en nuestra localidad, obstaculiza el desarrollo de emprendedores por lo tanto la creación de empresas es mínima. En nuestra cultura, la mujer sigue siendo preparada para tener posición pasiva frente al trabajo y en la vida al relegarla a su papel de ama de casa, la mujer sigue siendo muy restringida para desempeñarse profesionalmente. Con el crecimiento que ha tenido en los últimos años a demostrado que es un ser humano capaz de desarrollar mejores proyectos que el sexo masculino y que a este último y a la sociedad le cuesta reconocer la capacidad que esta tiene; además de que logrando la integración de esta también se revitaliza nuestra economía, a través

de su participación en el ámbito de los negocios. Estamos concientes que para lograr esto último se necesita que nuestra sociedad inicie ese proceso de transformación y aceptación de la mujer en este ámbito, agregando de que deberá ser capaz de derribar todas estas limitantes culturales impuestas por nuestra sociedad.

Todo emprendedor en la vida, necesita de motivación o influencia para desarrollarse como empresario, dicha influencia en este caso es para dar los primeros pasos para emprender una empresa, se determino que aquellos que tienen algún familiar empresario, tienen mayores posibilidades de convertirse en empresarios en comparación con aquellos que no tienen familiares empresarios.

En Uruapan la mayoría de las empresas son de tipo familiar lo que facilita la creación de empresas, ya que no necesitan de gran capital, ni tecnología avanzada y su sistema de organización es muy simple; estas características hacen que los sectores económicos sean cerrados, por que solamente se explotan unos cuantos productos, saturando el mercado, pero a la vez creando oportunidades nuevas de explotación de otros productos lo que costara solo identificar las oportunidades de negocio.

La creación de micro y pequeñas empresas, es la mejor opción para los egresados de la Universidad Don Vasco A.C. Ya que al iniciar un negocio se ponen en practica todos los conocimientos adquiridos durante la formación académica dentro de la universidad, además de explorar nuevas experiencias de retos y autorrealización profesional y personal a la hora de enfrentar un problema

en tu empresa. Ya que tendrás que poner en práctica los conocimientos adquiridos y las características innatas de un emprendedor como lo son: La creatividad, deseo de logro, tomador de decisiones, como las más importantes, estas aunadas con otras como: La imaginación, el liderazgo, la confianza, y el que sea trabajador. Además no tendrá que obedecer ordenes de nadie, ya que será su propio patrón, no estará sujeto a un horario y las decisiones importantes las tomara el.

Además, para la mujer es la mejor alternativa por la situación que enfrenta a nuestra sociedad y a nuestra cultura en que vivimos que le impiden el desarrollo profesional; así al crear su propia empresa, la mujer se atreve y es capaz de derribar las limitantes culturales impuestas por la sociedad.

PROPUESTA

Una de las mejores opciones para el desarrollo de emprendedores es que se pudieran fomentar entre familia costumbres e ideologías con una visión de independencia, donde el hijo fuera descubriendo por si solo sus habilidades claro siempre tratando de ser auxiliado por los padres, con la finalidad de que este logre desarrollar un ímpetu mejor y no seguir con la costumbre y cultura tradicionalista que solo se basa principalmente en que el padre es el que manda y la madre la que obedece. Que a la vez ayudara a eliminar barreras en las instituciones educativas, ya que el alumno propondrá despertando entre sus compañeros mayor interés por proponer y formar sus propias ideas. La familia es el principal guía de los jóvenes emprendedores, por eso la importancia de educarles con mayor abertura al dialogo encaminándolos hacia el logro de sus propios objetivos y autorrealización; obteniendo como resultado jóvenes emprendedores con una visión de alcanzar el profesionalismo y la autorrealización. Jóvenes que puedan darse cuenta que pueden valerse por si mismos que con el empeño y la dedicación alcanzaran a desarrollar actitudes, aptitudes y técnicas de un emprendedor.

Dentro de las instituciones educativas los profesores solo se dedican muchas de las veces a cumplir con su trabajo, más no a fomentar y crear iniciativa independiente entre los alumnos lo que a ayudaría para que despierten sus habilidades, actitudes y aptitudes; y a la vez que existan jóvenes con iniciativa de emprender y desarrollar nuevas técnicas creativas y vanguardistas que propicien el desarrollo de nuevas empresas.

Otra opción sería identificar las características de los alumnos y en que grado tiene cada una, para así una vez identificadas poner mayor énfasis en aquellas en las cuales existen deficiencias.

Es muy importante que los maestros auxilien al joven durante la etapa universitaria, para así con la experiencia de los profesores y la iniciativa e ímpetu de los alumnos se incremente la capacidad emprendedora en ellos.

Los profesores deben compartir con sus alumnos experiencias laborales y empresariales que éstos hayan vivido en el ámbito de los negocios, siempre buscando despertar la iniciativa por emprender, por mejorar y por innovar; no olvidando que la principal base del aprendizaje sigue siendo la práctica, es decir, la mejora continua de técnicas, actitudes y aptitudes.

Es importante que dentro de las instituciones educativas de nivel medio y superior, se inicie creando entre los jóvenes una cultura de espíritu emprendedor, una cultura que despierte la necesidad de valerse por sí mismo y no depender siempre del guía.

Las universidades deben encargarse de realizar estudios dentro de nuestra sociedad uruapense, con la finalidad de verificar cuales son las principales causas que impiden el desarrollo de jóvenes emprendedores; y que una vez detectadas se busquen soluciones que logre convertir éstas en una ventaja de desarrollo para la comunidad. A demás establecer planes de estudio académicos donde se planteen nuevas expectativas de negocio, planes de estudio que involucren la necesidad de crear, transformar y comercializar; dicho plan contenga materias en los primeros

semestres que despierten primeramente el interés por lo que están haciendo, tales como: Administración, Contabilidad Básica, Informática Básica, Matemáticas Básicas y Financieras, además del complemento de otras materias para lograr una mejor formación, tales como: Metodología de la Investigación, Derecho, etc.

En lo que respecta a semestres intermedios como el tercer, cuarto, quinto y sexto semestre, involucrar materias que despierten la iniciativa, la innovación, la creatividad, el análisis y el mejoramiento continuo de nuevas empresas, además materias que logren reforzar y despertar las habilidades de los emprendedores, materias tales como: Creación de Empresas, Macroeconomía, Costos, Estadísticas, Psicología del Trabajo, Mercadotecnia, Presupuestos y personal entre las más importantes.

Respecto a los semestres finales, es decir séptimo, octavo y noveno, involucrar materias que tengan que ver con el reforzamiento de conocimientos obtenidos anteriormente, además de mejorar las técnicas, las habilidades, las actitudes y aptitudes que el emprendedor ha obtenido, así como, llevarlas a la practica dentro de las empresas por medio de acuerdos entre empresarios de la localidad, donde los alumnos adquieran los conocimientos teórico prácticos y puedan desarrolla las características que cada uno tiene para que pueda el día de mañana desarrollarse como emprendedor; materias tales como: Auditoria Administrativa, Finanzas, Administración de Micro y Pequeñas Empresas, Planeación Estratégica, Innovación de Técnicas de Administración, Liderazgo Comunitario, Plan de Negocios Internacionales, Relaciones Públicas, entre las más importantes. Este plan de estudios que se desgloso se encuentra en anexos 2.

Otra buena oportunidad para el desarrollo y crecimiento de la universidad y de los jóvenes, es la implantación de talleres de negocio donde hagan partícipes a todos y cada uno de los alumnos de los diferentes semestres de las carreras de administración; conjugando la participación también de los profesores, ya que con la experiencia que tienen se puede lograr un cambio de cultura entre la institución y por lo tanto entre la sociedad.

Una de las mejores opciones que también es importante, es la existencia de acuerdos entre la universidad y las empresas para que los alumnos realicen prácticas profesionales de campo, las cuales les permitan desarrollar y poner en práctica los conocimientos aprendidos en el aula; y a la misma vez esto propiciará que los alumnos adquieran las características y técnicas para convertirse en emprendedores de nuevas empresas que marquen la diferencia y promuevan el desarrollo económico, social y cultural de nuestra ciudad; contribuyendo así, al crecimiento de nuestra comunidad.

Con toda la información anteriormente expuesta hemos podido constatar que la hipótesis anteriormente planteada se ha comprobado, ya que el 87% de los alumnos que están estudiando la carrera de administración de los semestres 7mo. Y 9no. De las generaciones 2003 y 2004 de la universidad don vasco se interesan más por emprender una empresa que por integrarse a una ya existente.

Así pues, es importante tomar en cuenta que para desarrollar las habilidades que se mencionaron en el marco teórico acerca de los emprendedores, se debe realizar una conjugación de actitudes y aptitudes, así como de técnicas para

desarrollar nuevos y mejores métodos de desarrollo y crecimiento continuo; además colaborar maestro-alumno y viceversa con la finalidad de despertar el interés y transmitir confianza hacia nuevos desarrollos de emprendedores, donde el profesor realice talleres y dinámicas de negocios, procurando que el alumno adquiera experiencia y despierte su sexto sentido para enfrentarse al mundo de los negocios.

Es importante que los futuros profesionistas nos preocupemos por mejorar nuestro medio empresarial, procurando siempre desempeñar de mejor manera nuestras actitudes y aptitudes desde el transcurso de la carrera, para así, el día de mañana podamos enfrentarnos a este con la capacidad y técnica que se requiere, en el campo y mundo de los negocios; además realizar todo con empeño y ganas de manera que se pueda lograr un crecimiento humano, con la capacidad de despertar y crear nuevos y mejores negocios, a través del emprendedor, el cual juega el papel más importante en el crecimiento y desarrollo de nuestra sociedad. Tener en cuenta que la Administración es una de las carreras universales, es decir, que se presta para aplicarse en cualquier campo del mundo empresarial y de negocios, Además es la matriz para el desarrollo de emprendedores, para el desarrollo de profesionistas con una visión de crecimiento y transformación de una cultura, de una sociedad, de una empresa.

BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA Rojas, Servulo,(1993) Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw Hill, 1ª Edición México, D.F.

B. Pickle, Hall, L. Abrahamson, (1990) Administración de Empresas Pequeñas y Medianas, Editorial Limusa, 4ta. Reimpresión, México, D.F

CHIAVENATO, Idalberto, (1993) Iniciación a la Administración General, Editorial McGraw Hill, 1ª Edición México, D.F.

DEMAC, (Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C.) (1991), Desarrollo de Emprendedores Editorial McGraw Hill, 1ª Edición México, D.F.

ESPINOZA, Villareal Oscar, (1993) El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

GRABINSKY, Steider, S alo, (1988) El Emprendedor Creador y Promotor de Empresas Editorial FCA UNAM, 1ª Edición, México, D.F.

REYES, Ponce Agustín, (1995), Administración de Empresas, Teoría y Practica 1ª Parte y 2ª parte, México, Editorial Limusa.

RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín, (1999) Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Editorial ECAFSA, 6ta. Reimpresión, México, D.F

R. Terry, George, (1992) Principios de Administración Editorial CECSA, octava reimpresión, México, D.F.

ZALAPA, Ríos Héctor Raúl, (1992) Nuestra Historia Filosofía del Gobierno en el Don Vasco, Uruapan, Mich.

HEMEROGRAFÍA

Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa, FCA UNAM, septiembre, octubre 2002 número 77.

Encuentro Emprendedor ITESM, año 1, número 4 junio de 1993.

INTERNET

<http://www.queb.com/buscador/buscador.asp>

<http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/infopyme/archive/abril01/articulos0401/6.html>

<http://www.jobpilot.es/content/jobmagazine/consejos/con-emprendedor0801.html>

<http://www.emprendedores.cl/articulos/mg14.htm>

<http://www.geocities.com/gehg48/APUNTDESEMPR.html>

<http://www.abcpymes.com/menu35.htm>

<http://www.queb.com/buscador/buscador.asp>

<http://www.martahoffman.freesevers.com/GLOSARIO%204.htm>

<http://www.queb.com/buscador/buscador.asp>

ANEXO 1

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

UNIVERSIDAD DON VASCO A.C.

(EACI)

OBJETIVO: Determinar el grado de iniciativa que existe en los alumnos de la Universidad Don Vasco de la carrera de Administración de 7° y 9° semestre a emprender una empresa o integrarse a una empresa ya existente.

INSTRUCCIONES: Subraye el inciso, que usted considera vaya acorde con su formación, aptitudes y actitudes, así mismo el inciso que concuerde con su manera de pensar o actuar de acuerdo con su formación o manera de proceder.

1. Sexo

A. Masculino

B. Femenino

¿Por qué decidiste estudiar la carrera de administración?

A. Porque me gusta

C. No había otra

B. Tengo el perfil

D. Otras

2. ¿Realizas alguna actividad laboral?

A. Si

B. No

3. En caso de que tu respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, por favor especifica lo siguiente.

A. Eres empresario

- B. Eres empleado de alguna empresa
- C. Otros

Por favor especifica la actividad que desempeñas

4. Durante el desempeño de tus maestros en los últimos años de la carrera estos en términos generales orientaron su cátedra hacia:

- A. La búsqueda de empleo
- B. La creación de tu propia empresa
- C. Ninguna de las anteriores

5. ¿De las siguientes características cuales posees en forma muy amplia?

SUBRAYA 5

- A. Creativo
- B. Líder
- C. Persistente
- D. Confianza
- E. Deseo de logro
- F. Dominio de la creatividad
- G. Capacidad para adaptarse a un medio cambiante
- H. Habilidad para obtener y manejar información
- I. Emprendedor
- J. Habilidad para comunicar
- K. Capacidad para negociar
- L. Capacidad para prever
- M. Capacidad para la toma de decisiones

6. ¿Qué limitantes jurídico administrativos consideras que impiden en mayor grado la creación de Micro y Pequeñas empresas? SUBRAYA SOLO 2

- A. Excesivos tramites
- B. Sobornos
- C. Burocracia

D. Desconocimiento de las partes de la persona que
diversas regularizaciones por pretende crear una empresa

E. No lo se

7. ¿Que limitantes del mercado consideras que impiden en mayor grado la
creación de empresas en Uruapan? SUBRAYA SOLO 2

A. Características de los
clientes

D. Características de los
proveedores

B. La excesiva
competencia

E. Otros

C. Limitantes en el
financiamiento

8. ¿Conociendo las limitantes que existen decidirías emprender una empresa?

A. Si

B. No

9. ¿Qué tipo de empresa le gustaría iniciar

A. Comercio

B. Servicio

C. Industria

10. Para ti un emprendedor:

A. Nace

B. Se hace

C. Ambas

11. ¿Alguien de tu familia ha emprendido su propia empresa?

A. Si

B. No

12. Tu intención como profesionista es:

A. Trabajar como profesionista empleado de una empresa

B. Trabajar como profesionista para posteriormente crear tu propia
empresa

C. Crear o emprender tu propia empresa

ANEXO 2

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER SEMESTRE

Administración I

Nociones de Derecho

Contabilidad Básica I

Informática Básica I

Matemáticas Básicas

Metodología de la Investigación I

Administración III

Creación de empresas

Derecho III

Sociología de la Organización

Estadística II

Macroeconomía

SEGUNDO SEMESTRE

Administración II

Contabilidad Básica II

Derecho II

Informática Básica II

Matemáticas Básicas

Metodología de la Investigación II

CUARTO SEMESTRE

Administración VI

Derecho VI

Sicología del Trabajo

Geografía Económica

Costos

Estadística II

TERCER SEMESTRE

QUINTO SEMESTRE

Administración V

Mercadotecnia

Microeconomía

Investigación de Operaciones

Presupuestos

Personal I

SEXTO SEMESTRE

Administración del Sector Público

Mercadotecnia II

Finanzas II

Adquisición y abastecimiento

Personal II

Seminario de ética en los negocios

SÉPTIMO SEMESTRE

Auditoría administrativa

Mercadotecnia III

Finanzas II

Operaciones I

Personal III

Administración de Micro y Pequeñas

Empresas

OCTAVO SEMESTRE

Auditoría administrativa II

Planeación Estratégica

Finanzas III

Operaciones II

Innovaciones Técnicas de la

Administración

NOVENO SEMESTRE

6 materias optativas