

872702



UNIVERSIDAD "DON VASCO", A. C. 22
INCORPORACION No. 8727-02 A LA 2a.
Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

"Creación de Nuevas Empresas, la mejor alternativa para los Egresados de la Universidad Don Vasco, A. C., en Uruapan, Michoacán".

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

Luis Antonio Reyes Barrera

26 7606

R2

URUAPAN, MICHOACAN, 1998.



UNIVERSIDAD DON "VASCO", A. C.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

AGRADECIMIENTOS.

A DIOS:

El ser más maravilloso del mundo, por ofrecerme la oportunidad de disfrutar la vida al lado de mis seres queridos.

A MIS PADRES, LUIS Y GLORIA:

Que con tanto sacrificio me han cuidado, por sus muestras de amor, sus sabias palabras y por la oportunidad de realizarme como persona, esta es para mí una herencia que me durará toda la vida.

A MIS HERMANOS, ANA MARIA, MARTHA VICTORIA, EDITH, NORMA ANGELICA Y RICARDO:

Por todas las noches que se desvelaron conmigo y por todo el apoyo físico y moral que siempre me han brindado.

A LA FAMILIA CARRILLO CRUZ, PADRINOS VICTOR Y MARIA EUGENIA, VICTOR ANTONIO Y CINTHYA:

Por darme la oportunidad de ser su amigo, por el estímulo y apoyo a lo largo de mi vida siempre con una sonrisa y un gesto amable, además de su orientación en todos los aspectos y su preocupación porque todo saliera bien.

A MIS ABUELOS:

Porque gracias a ellos existo, en especial a mí abuelita Martha, a pesar de ya ni estar con nosotros, " te recordaremos siempre ".

AL L.A.E. SALVADOR RAUL CASTREJON AYALA:

Por su dedicación y apoyo técnico en bien del crecimineto de nosotros como estudiantes y en un futuro profesionistas. En lo personal porque supo brindarme su mano amiga y unos minutos de su tiempo en el momento que más lo necesitaba.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS, VERONICA, YOLANDA, ENRIQUE, CESAR, EVERARDO, ABELARDO, MARISOL, EDUARDO, SIMON, JESUS, LIZ Y ROSARIO:

Por darme la oportunidad de ser su amigo y por hacerme la estancia en la universidad agradable para que fuera posible mí desempeño academico, además de su orientación y apoyo en todos los aspectos.

INDICE.

INTRODUCCION.....	7
CAPITULO 1 LA EMPRESA COMO ENTE ECONOMICO	11
1.1. EMPRESA.....	11
1.2. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	12
1.3. GRAN EMPRESA.....	14
1.4. ESTADO (GOBIERNO).	16
1.4.1. ESTADO.....	16
1.5. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA FRENTE A LA GRAN EMPRESA.....	18
1.5.1. VENTAJAS.....	18
1.5.2. DESVENTAJAS.....	19
CAPITULO 2 EL HOMBRE COMO FUENTE DEL SER	
EMPRENDEDOR.....	20
2.1. EMPRENDEDOR.....	20
2.2. ESPIRITU EMPRENDEDOR.....	24
2.3. FILOSOFIA DEL EMPRENDEDOR.....	26
2.3.1. FILOSOFÍA.....	26
2.3.2. HABITOS DE LA FILOSOFIA DEL EMPRENDEDOR.	27
2.4. PRINCIPALES PROBLEMAS DE QUE NO HAYA EMPRENDEDORES.	27
2.5. PERFIL DEL EMPRENDEDOR.....	28
2.6. DOGMAS Y REALIDADES DEL EMPRENDEDOR.	28
2.7. LA ESENCIA DEL EMPRENDEDOR.....	30
2.8. OBSTACULOS AL EMPRENDEDOR.....	31

2.9. ACTITUD EMPRENDEDORA.....	31
2.9.1. POSTULADOS DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA.....	32
2.10. LA FUERZA EMPRENDEDORA.....	32
CAPITULO 3 EMPRENDEDORES CLASIFICACION.....	34
3.1. EMPRENDEDOR INTERNO O INTRAEMPRENDEDOR.....	34
3.1.1. EMPRENDEDOR INTERNO.....	34
3.2. EL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO.....	36
3.2.1. LA UNIVERSIDAD.....	36
3.2.2. EL EMPRENDEDOR.....	37
3.2.3. EL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO.....	37
3.3. EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI.....	38
3.4. EL EMPRENDEDOR QUE MEXICO NECESITA.....	39
3.4.1. CARACTERISTICAS.....	39
3.4.1.1. FUNCIONES GENERICAS.....	39
3.4.1.2. RESPONSABILIDAD SOCIAL.....	40
3.4.1.3. HABILIDADES.....	40
CAPITULO 4 EMPRESA FAMILIAR.....	41
4.1. LOS NEGOCIOS FAMILIARES ANTE LA CRISIS MEXICANA.....	41
4.1.1. ACTITUD GENERAL.....	42
4.1.2. PROBLEMAS FINANCIEROS.....	44
4.1.3. MUJERES EMPRESARIAS.....	44
4.1.4. TIPOS DE LIDER.....	45
4.1.5. EDUCACION.....	46
4.1.6. CONFLICTOS.....	47

4.2. ASPECTOS IMPORTANTES DE LA CULTURA EMPRESARIAL JAPONESA.	
UNA COMPARACION CON LA CULTURA EMPRESARIAL MEXICANA.....	48
4.2.1. LA EDUCACION.	49
4.2.2. LA RELIGION.	49
4.2.3. LA ACTITUD HACIA LA VIDA.	50
4.2.4. LA ACTITUD HACIA LA NATURALEZA.....	51
4.2.5. CONCLUSION.....	51
CAPITULO 5 EMPRENDEDORES CASO PRACTICO	53
5.1. UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C. HISTORIA.....	53
5.1.1. OBJETIVOS.	57
5.1.1.1. OBJETIVO GENERAL.....	57
5.1.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.	57
5.1.2. HIPOTESIS.....	58
5.1.3. NECESIDADES Y FUENTES DE INFORMACION.....	58
5.1.4. METODO DE RECOLECCION DE DATOS.....	59
5.1.5. DISEÑO DE CUESTIONARIO.....	61
5.2. PRESENTACION GRAFICA DE RESULTADOS.....	66
CONCLUSIONES.....	92
PROPUESTAS.....	97
BIBLIOGRAFIA.....	99
HEMEROGRAFIA.....	100

INTRODUCCION.

Sólo jóvenes empresarios, con una visión de ser grandes y con olfato para las oportunidades de negocios útiles, pueden aspirar al éxito en este mundo tan difícil y comprometido como el de hoy. Se necesitan jóvenes empresarios que incursionen en la rama industrial y no se limiten sólo a la rama de los servicios; para devolver la confianza en la única estrategia capaz de generar desarrollo para el país, como es la creación y promoción de empresas.

Definir el espíritu emprendedor es la base para el desarrollo de este trabajo de investigación. Empezar significa estimular el espíritu de progreso presente en todo ser humano, buscando nuevas ideas que apoyen el desarrollo económico y social de nuestro país.

Empezar, implica apoyar la iniciativa particular de hombres y mujeres que buscan independencia y desarrollo tanto personal como profesional, mediante la creación de empresas productivas.

Encontrarse en cualquier lado de la ciudad personas sin importar su edad, color, sexo, etc. Vendiendo toda clase de productos (chicles, chocolates, latería, joyas, ropa, pan, fruta, etc.) es de lo más común en nuestros días. Por que simple y sencillamente la necesidad económica se deja sentir.

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 consciente 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 a no esperar. Todos los días nos quejamos de la calidad, del precio, del servicio, 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.

A pesar de existir condiciones favorables para salir de nuestros problemas, la solución mas sencilla es, la de fomentar la creación de empresas privadas y como consecuencia buscar, apoyar y capacitar a los individuos que reúnan las características en potencia para ponerlas en marcha, " los emprendedores ".

Esta investigación tiene como propósito, establecer cuales son las causas que impiden la creación, implementación y desarrollo de micro y pequeñas empresas, en la localidad; así como la importancia que tiene la mujer profesionista actual en la vida empresarial.

Además, se observaran cuales son las limitantes en la cultura tradicional uruapense, que impiden que la mujer se prepare y se desarrolle más como

profesionista. La mentalidad y el estilo de vida de la mujer actual debe adquirir mayor presencia en la vida empresarial, derribando las barreras impuestas por nuestra sociedad.

El presente trabajo está integrado por capítulos para que puedan leerse independientemente, sin necesidad de un orden determinado. Además, consta de dos partes: una parte teórica, en la que se realizaron investigaciones de las empresas mexicanas y sus antecedentes y una parte práctica (de campo), la cual encierra la situación de una empresa en particular y el medio ambiente que la rodea.

En el primer capítulo se expone a la empresa, su clasificación, sus funciones y características. La importancia que tienen las empresas públicas y privadas en el desarrollo económico del país.

El segundo capítulo comprende al hombre y a la mujer como la fuente del ser emprendedor. Intento identificar de forma específica: el espíritu, la filosofía, los hábitos, el perfil, la actitud y la fuerza emprendedora necesaria para ser un emprendedor de éxito.

El tercer capítulo trata específicamente de los diferentes tipos de emprendedores que existen: el interno y el universitario. Además, cual es el emprendedor del siglo XXI, así como el emprendedor que México necesita en la actualidad.

El capítulo cuarto es referente a la reacción de los negocios familiares ante la crisis mexicana actual, determinando cual fué la actitud general, cuales fueron sus problemas financieros, el papel de la mujer en la vida empresarial. Así como una breve comparación de dos culturas empresariales como lo son la japonesa y la mexicana.

Finalmente, en el capítulo cinco se analizará la situación de una empresa mexicana y su repercusión, ante la falta de egresados con características de emprendedores. Identificando de manera primordial las principales causas de que no haya emprendedores en nuestra localidad.

CAPITULO 1.

LA EMPRESA. COMO ENTE ECONOMICO.

1.1. EMPRESA.

"Lugar donde se crea riqueza, ella 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 Etal, 1993: 23)

La empresa frecuentemente desempeña, o puede desempeñar, varias funciones o papeles en nuestra sociedad, entre ellas:

- a) Responde a la demanda concreta de los consumidores.
- b) Crea nuevos productos o servicios.
- c) Ayuda a mantener o disminuir los costos y los precios a los niveles más bajos, mediante la competencia.
- d) Genera empleos.
- e) Contribuye al crecimiento económico.

Toda empresa independientemente de su tamaño y capacidad productiva es capaz de desempeñar los anteriores papeles ante la sociedad.

1.2. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Según Nacional Financiera (NAFIN, 1994: 29), las definiciones de micro y pequeña empresa son las siguientes:

Micro Empresa.- es aquella que ocupa hasta 15 trabajadores y cuyas ventas no exceden los \$ 900,000.00 pesos al año.

Pequeña Empresa.- es aquella que ocupa entre 16 y 100 trabajadores y cuyas ventas sean superiores a los \$900,000.00 pesos, pero no mayores de \$ 9,000,000.00 de pesos al año.

A las características cuantitativas de las definiciones anteriores debemos de tener en cuenta lo siguiente:

A) EL CARACTER TAN PERSONAL QUE ADQUIERE LA ADMINISTRACION. 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.

B) LA NO ESPECIALIZACION. La dirección de la empresa y los empleados frecuentemente desempeñan varias tareas.

C) EL SISTEMA DE INFORMACION INTERNA POCO COMPLEJO. Que permite una comunicación mucho más rápida, entre la dirección y los trabajadores, de forma ascendente y descendente.

D) EL SISTEMA SENCILLO DE INFORMACION EXTERNA. Que permite una comunicación más sencilla, porque el mercado se encuentra más cercano (psicológica y geográficamente).

E) LA BUSQUEDA DE UN ENTORNO ESTABLE. Parte fundamental, debido al poco peso económico que tiene sobre su medio socioeconómico.

Es importante subrayar que la sociedad mexicana se enfrenta a serios problemas económicos, entre los cuales la falta de empleo, es el más grave y más urgente de solucionar. En el pasado, teníamos la certeza de que la gran empresa y el estado, eran las principales fuentes de creación de empleos y de desarrollo económico de un país.

Pero sin embargo, en la actualidad no tienen la capacidad para ser el motor principal del impulso económico a mediano y largo plazo. Por qué enfrentan una serie de impedimentos.

En la actualidad, es imposible seguir contando con la gran empresa y el estado, para hacer reaccionar nuestra economía, esto se lograra solamente *promoviendo e impulsando en forma vigorosa la creación de micros y pequeñas empresas*, por qué, estas empiezan a jugar un papel muy importante en nuestra economía.

La micro y pequeña empresa proporcionan un ambiente de trabajo más propicio a las aspiraciones de sus trabajadores. Es incuestionable que la gran empresa con su división de tareas y su extrema sistematización, ha desaparecido en sus trabajadores todo interés con respecto a su realización profesional.

En este tipo de empresas, las relaciones patrón-trabajador se realizan de manera personal. Es común que los trabajadores tengan la impresión de formar

parte de una gran familia, porque sienten que se valora más su aportación dentro de ella.

En la micro y pequeña empresa, debido a su organigrama sencillo y su no tan marcada división de tareas, los trabajadores se sienten importantes, pues se encuentran cerca de los centros de decisión y, por lo tanto, es más fácil proponer ideas o ciertas mejoras, pues los diferentes niveles de autoridad y responsabilidad quedan reducidos a su mínima expresión, estableciendo fácilmente contacto con su patrón.

La micro y pequeña empresa debe crecer, a través, de la reinversión de utilidades, olvidándose del apoyo financiero de instituciones privadas y del gobierno, para garantizar su desarrollo.

En muchas empresas, la época de transición familiar (sucesión), apenas se está manifestando y, como es lógico, la participación de la esposa, hijos y demás familiares en las decisiones, es nula, pues el dueño no quiere dejar las riendas del poder

1.3. GRAN EMPRESA.

Según Nacional Financiera (NAFIN, 1994: 29), la definición de gran empresa es la siguiente:

Gran Empresa.- es aquella que ocupa más de 250 trabajadores y cuyas ventas son superiores a los \$20,000,000.00 de pesos al año.

Este ente económico, ha sido durante años, el principal promotor del desarrollo económico en nuestro país. Pero actualmente esta limitada, en lo referente a la creación de empleos.

La importancia que tiene para la gran empresa la toma de decisiones, se ve afectada por su tamaño, su organización y su administración, que no le permiten tener la flexibilidad necesaria para enfrentar las nuevas necesidades y exigencias, de un mercado en constante cambio.

La gran empresa es capaz de generar una producción masiva de mercancías y como consecuencia de esto, disminuir costos, a través de, una economía de escala. Pero como consecuencia de esto se ve afectada, porque pierde flexibilidad y adaptación a los nuevos requerimientos del mercado. Este tipo de empresa (grande), no resulta ser el campo más propicio para la innovación. La pequeña empresa es más creativa.

Con la implementación de nuevas tecnologías, la gran empresa aumenta su producción, pero desplaza al mismo tiempo, a un gran número de trabajadores. Por lo tanto, es utópico creer que estas empresas proporcionarán, la gran cantidad de empleos que se requieren en la actualidad. El aumento en el empleo de algunos países industrializados, se debió en gran parte a la micro y pequeña empresa.

Las grandes organizaciones en la actualidad no ofrecen una respuesta satisfactoria a las necesidades de desarrollo de sus trabajadores, con la

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

1.4. ESTADO (GOBIERNO).

1.4.1. ESTADO

" 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:

1. Crear fuentes de trabajo, mejor distribución de la riqueza, mayor aprovechamiento de los recursos y lograr un crecimiento económico.
2. Crear la infraestructura necesaria para que la sociedad pueda participar con sus empresas en el desarrollo económico.
3. 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 fué la principal fuente de creación de empleos, siempre en constante expansión. Nuestro aparato gubernamental, se

encuentra en un difícil proceso de recesión y racionalización, razón por la cual, no es considerado como el macroempleador 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.

En la actualidad, debemos descartar al estado para asegurar el bienestar económico y, por lo tanto, el bienestar familiar. Este aspecto nos muestra claramente la necesidad de buscar nuevas formas de generar trabajo (empleo), en otras palabras, la necesidad de emprender que tiene la sociedad.

Debemos reagruparnos sociedad-estado, para encontrar las mejores soluciones que favorezcan el desarrollo de ambas partes. De esta fecha en adelante, debemos enfocarnos a la búsqueda siguiente: reanimar nuestra economía y nuestra sociedad, impulsando la motivación individual y practicando de forma continua la innovación, creando nuevos valores. Al descubrir la " capacidad emprendedora individual " lograremos reanimar y revitalizar nuestra economía, aportando lo que a cada uno de nosotros le corresponde.

Después de permanecer pasivos durante largo tiempo, ante los problemas económicos, cada vez en mayor número, la sociedad se encuentra en la posibilidad de enfrentarlos. Debemos olvidarnos de tomar las experiencias

que suceden en otros países, tratando de encontrar las soluciones a nuestros problemas.

Siempre hemos esperado que las cosas se arreglen por sí mismas o que nuestros gobernantes de repente realicen un milagro, esperando que pase la tempestad. Más sin embargo, ellos no pueden solos, necesitan la cooperación de cada uno de nosotros, del esfuerzo colectivo de la sociedad.

1.5. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA FRENTE A LA GRAN EMPRESA.

1.5.1. VENTAJAS.

- 1.- La pequeña empresa, debido a su tamaño y estructura sencilla es más flexible ante los cambios en materia legislativa y de su medio socioeconómico.
- 2.- Las decisiones se toman en forma más sencilla, pues quienes intervienen en la dirección son el propietario y sus más cercanos colaboradores.
- 3.- Por su tamaño permiten establecer relaciones personalizadas con empleados, clientes y proveedores.
- 4.- Los empleados se sienten comprometidos con la operación del negocio, desarrollan su creatividad y utilizan mejor su imaginación.
- 5.- El mercado generalmente es local o regional, que permite conocer mejor a los clientes o consumidores.
- 6.- Utiliza los recursos locales, estimula la economía y es fuente de empleos.

1.5.2. DESVENTAJAS.

1.- La pequeña empresa se caracteriza por su proceso de toma de decisiones muy simple y rápido: intuición-decisión-acción.

2.- La no especialización de los trabajadores, al desempeñar varias tareas en la empresa.

3.- Al no tener una producción masiva de productos, no puede ahorrar en economías de escala, lo que se refleja en el costo por artículo.

4.- La pequeña empresa no tiene un aporte considerable a la economía, en comparación con la gran empresa.

5.- La pequeña empresa no puede tener tecnología de punta, debido a los altos costos de ésta.

CAPITULO 2

EL HOMBRE. COMO FUENTE DEL SER EMPREENDEDOR.

2.1. EMPREENDEDOR.

" Persona con creatividad, iniciativa y talento, para la creación y promoción de ideas y acciones productivas, generadoras de beneficios para la sociedad, que afronta riesgos con independencia de criterio y crea estructuras ". (Márquez, 1995: 45)

¿ Se nace emprendedor o se hace con el tiempo ?

¿ Comparten los emprendedores características que los hacen diferentes de los demás individuos ?

Los estudiosos de la materia, psicólogos, sociólogos y administradores de negocios, tratan de dar respuesta a las anteriores preguntas. A través de estudios han descubierto que los motivan valores similares y con frecuencia comparten ciertos rasgos físicos y psicológicos.

El hombre se encuentra en el corazón mismo del ser emprendedor. Todo lo podemos lograr si tenemos la confianza y la capacidad de actuar sobre

nuestro medio ambiente. Los emprendedores son las personas encargadas de llevar a cabo el proceso de innovación. La innovación es la herramienta específica del emprendedor.

Una de las actividades que tendrá el emprendedor, es justamente como crear fuentes de trabajo para los miembros de la sociedad. Y esto lo logrará incrementando el número de micro y pequeñas empresas.

Usted, como creador de empresas de éxito, nunca debe pensar en fracasos o derrotas, sea optimista. Para crear empresas de éxito, se debe pasar por tres pasos básicos:

1. Gestación.- consiste en decidir a qué 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 la principal fuente de recursos humanos, compuesta por una multitud de talentos y de conocimientos técnicos que deben ser aprovechados. Si queremos descubrir y explotar al máximo la riqueza natural que poseen nuestros recursos humanos, es indispensable encontrar los medios para:

1. Descubrir emprendedores eventuales.

2. Crear las condiciones para que los individuos se descubran como emprendedores.

3. Apoyar a hombres o mujeres con deseos de emprender.

4. Apoyar a emprendedores que sean propietarios de micros o pequeñas empresas.

La sociedad tiene como única alternativa viable para la solución a sus problemas, aprovechar al máximo la capacidad de los recursos humanos, en todas sus dimensiones, sin olvidar la capacidad individual de emprender.

En la sociedad mexicana, un buen número de personas tienen las características para convertirse en emprendedores. Las personas que son aptas deben aprender a conocer sus propias fuerzas y debilidades, a identificar sus objetivos y motivaciones, con el propósito de tomar conciencia de su capacidad emprendedora.

El dinamismo de las personas, distingue a los triunfadores del conjunto de recursos humanos (sociedad). En la actualidad ya no basta con hacer bien las cosas, es necesario, además, aportar " algo nuevo ". Esto hace la diferencia entre un emprendedor común y corriente y un emprendedor de excelencia.

El emprendedor está consciente de que puede influir en el curso de los acontecimientos, es más, prefiere dirigir los acontecimientos, a dejarse dirigir por ellos.

Si el emprendedor recibe una buena formación (académica), siempre buscará el nivel de excelencia en todas las actividades que realice. El

emprendedor es un hombre orquesta, ocupa a la vez varias funciones, es director de la empresa y gerente de ventas, destina las tardes a revisar cuentas, visitar clientes y proveedores. El emprendedor, se siente ligado emocionalmente a su empresa, sobre todo en la etapa de la fundación.

¿ Así qué usted ha pensado en empezar su propio negocio ?

Tal vez usted ha tenido una idea guardada por algún tiempo, que espera para empezar, tenga el suficiente valor para investigar que necesita. Tal vez una razón sea que está teniendo problemas económicos y por eso no lo inicia, pero piense que operar un negocio puede ser la respuesta que usted necesita para solucionar dichos problemas.

Los mexicanos tenemos muchos sueños, pero el principal se vislumbra con la posibilidad de algún día poseer su propio negocio, para la gran mayoría este sueño se puede convertir en realidad. En la actualidad se ubican grandes oportunidades para poseer y operar un negocio pequeño.

Todos los empresarios al iniciar su propio negocio, se encuentran ante la oportunidad de obtener una recompensa financiera, controlar desde el principio su propio destino, ser independientes, crecer como individuos y no tener más límite en los negocios que su propio horizonte.

La excitación que sufre un emprendedor al iniciar su negocio, no le permite ver la triste realidad a la que se enfrentará como empresario, no deben ignorar los riesgos ni las desventajas. Los principales riesgos a los que nos

enfrentamos son: inconvenientes personales y el riesgo financiero de insolvencia.

Los dueños de negocios pequeños exitosos, raramente gozan de lujos personales y días de descanso, la responsabilidad de manejar el negocio descansa en el propietario. Los empresarios encuentran que no son tan independientes como ellos imaginaron al iniciar su negocio, por qué, sus clientes, proveedores y agencias de gobierno se convierten en sus nuevos jefes y son igual o más demandantes que cualquier jefe, en un negocio grande.

Algunos empresarios llegan a odiar tanto a su negocio y/o socios, que tratan de vender o cerrar el negocio, así que iniciar un negocio no debe hacerse tan a la ligera. En nuestro entorno existen oportunidades de éxito para los pequeños negocios, razón por la cual, si queremos iniciar un negocio, debemos estar conscientes y haber estudiado cuidadosamente los pros y los contras del mismo.

2.2. ESPIRITU EMPRENDEDOR.

Emprender, es la búsqueda actual para reunir el esfuerzo en conjunto de la creatividad y el trabajo.

El espíritu emprendedor tiene como característica inseparable 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, porque 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 una acción, se estimula en el ser humano el espíritu de progreso presente en él, encontrando nuevos caminos que fomenten el desarrollo económico y social del país. El espíritu emprendedor es nuestra voz interior que permite ver las cosas con claridad, ayudándonos a ordenar ideas, aspiraciones y a darnos la señal para dar nuestro mejor y más grande esfuerzo.

Todo hombre o mujer que mediante su iniciativa busca afanosamente la creación de empresas productivas, además, su independencia y/o desarrollo personal como profesional, se dice que es un emprendedor. Las virtudes del espíritu emprendedor son: amor, valor, templanza y sencillez, las cuales necesitan alimento para reanimarse, avivarse y engrandecerse, el cual se obtiene de compartir con los demás.

" Una empresa no se hace de la noche a la mañana, esta se realiza a base de esfuerzo, de la constancia, de la dedicación, de la superación de los

malos momentos que pasa. Las metas que debe tener uno no son a corto plazo sino a largo plazo “.

2.3. FILOSOFIA DEL EMPRENDEDOR.

2.3.1. FILOSOFÍA.

“ Son los lineamientos, reglas o maneras básicas de pensar que hacen que aquellos que queramos y podamos, emprendamos el camino para convertirnos en hombres de empresa” (Grabinsky, 1988: 17)

Generalmente uno se convierte en emprendedor por el deseo de crear riqueza individual, para los empleados, para la comunidad y para el país. Al crear una empresa se ponen en juego todos los recursos con los que se cuentan (humanos, financieros, materiales y de organización).

Todo hombre emprendedor asume riesgos constantes por naturaleza, está consciente que arriesgarse es fracasar y volver a empezar, no le importan los problemas familiares, económicos y poner en juego su salud, está consciente de lo que implica tomar decisiones de manera equivocada, su labor es y será crear fuentes de trabajo, promover el desarrollo de su comunidad y crear riqueza.

Para cualquier promotor su familia es pieza clave en las actividades que él realice. Es común que se rodee de su familia (esposa, hijos, hermanos) para

trabajar con él. Todos consideran a sus hijos como los sucesores de él en la empresa y visualizan en su familia a las personas de su mayor confianza.

2.3.2. HABITOS DE LA FILOSOFIA DEL EMPRENDEDOR.

- 1.- Creer en tus ideas y en tí mismo.
- 2.- Ser creativo.
- 3.- Ser positivo.
- 4.- Ser realista.
- 5.- Ser el mejor.
- 6.- Ser optimista.
- 7.- Tener persistencia y planeación flexible.
- 8.- Alcanzar el éxito y su realización personal.
- 9.- Crear la felicidad.
- 10.- Conocer los riesgos.
- 11.- Tener una comunicación excelente.

2.4. PRINCIPALES PROBLEMAS DE QUE NO HAYA EMPRENDEDORES.

- 1.- Falta de características básicas de emprendedores en potencia (rebeldía, intuición, don de mando, disciplina, salud física.).
- 2.- No cuenta con recursos y apoyos financieros.

3.- Las autoridades del país, estado, municipio no tienen interés en la promoción de empresas.

2.5. PERFIL DEL EMPRENDEDOR.

1.- Es una persona inquieta, rebelde e inconforme.

2.- Es una persona obsesiva.

3.- Es una persona con ética y con 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 sí solas no son suficientes para lograr objetivos.

2.6. DOGMAS Y REALIDADES DEL EMPRENDEDOR.

Es relevante hacer mención de ciertos dogmas tan arraigados que forman parte de la cultura familiar, en todos ellos se combinan dos elementos, el sentimiento vs el sentido común de quienes lo ejercen. Es decir, se conjugan el amor, el apoyo familiar y la lealtad hacia la empresa.

1.- " Esta empresa la fundó mi padre (abuelo, etc) y jamás la vamos a vender ". Es una idea formidable que la empresa familiar quedara siempre en

manos de sus dueños originales, pero la realidad es otra, ¿ Razones ?. Falta de sucesores, venta, problemas económicos, ineptitud del dueño o sus descendientes obligando al cierre.

2.- " Todos los miembros de mi familia tienen asegurado un lugar en la empresa, pase lo que pase ". Las familias tienden a crecer, llegan los hijos, nietos, etc; por lo tanto, este dogma de empleo seguro y permanente, es practicamente imposible de realizar dentro del seno de la empresa familiar, por que, no alcanzara para todos. Una solución sencilla sería abrir una sucursal o iniciar otro negocio.

3.- " Lo equitativo en la familia es que todos los miembros sean tratados en forma igual ". Este dogma nos habla de que los padres deben ser justos y equitativos con los hijos para que reciban el mismo porcentaje de herencia. Pero en todas las familias existen hijos consentidos, existe desde la cariñosa hasta la oveja negra de la familia y, por lo tanto, estos factores impiden ser justos al momento de repartir la herencia.

4.- " El negocio viene primero, luego la familia ". Si valoramos así la vida y nuestras prioridades, nos encaminamos seguro a un desastre, tanto, familiar como en la empresa. Todo emprendedor tendrá claro que el negocio ayuda a ganarse la vida, mantener la familia y crear un patrimonio. Porque claro está el negocio es fuente de múltiples satisfacciones tanto personales como familiares, al sobrevivir la empresa familiar se traduce en éxito.

5.- " La autoridad del patriarca-fundador no se cuestiona ". Todo sistema autocrático genera problemas, ya que si no acepta consejos u opiniones el emprendedor se aísla de manera peligrosa. Debe comprender que no puede

manejar todo solo y que lo más importante es asegurar la supervivencia de la empresa, por que, él es un líder no un dictador.

6.- "Si no estás dentro del negocio, no tienes derechos dentro de la familia". Se han dado casos de pasión y obsesividad del dueño que considera como traición, cuando algún miembro de la familia muestra poco interés por la empresa. Este es un tema cargado de sentimiento, porque, el emprendedor demanda el apoyo irrestricto a su aventura, pero debe considerar que a fuerzas nada logrará.

2.7. LA ESENCIA DEL EMPRENDEDOR.

Un emprendedor equivale al concepto amplio de empresario. Incluye al inversionista, al patrón en el sentido de la legislación laboral, al director y al promotor o creador de empresas. Emprendedor es aquel que trabaja en cualquier área empresarial y asume responsabilidades en el proceso económico de la sociedad. Emprender es promover o crear empresas, ampliarlas y transformarlas, adaptándolas a las situaciones cambiantes de su entorno.

Es auténtico. Es una persona que lucha contra la corriente y es capaz de superar las restricciones a la creatividad que imponen los reglamentos. Es innovador. Su función es la de combinar factores estableciendo cooperación de grupo.

2.8. OBSTACULOS AL EMPRENDEDOR.

Al emprender no tomas en cuenta el gran número de dificultades, obstáculos y riesgos a los que te vas a enfrentar. Los hay desde los propios del mercado como son: escasez de materias primas, falta de mano de obra calificada, la competencia y los gustos cambiantes de los consumidores, que pueden llevarte a la quiebra. Hasta la larga lista de obstáculos artificiales que ha generado el gobierno, como son: el burocratismo y el reglamentarismo, que distraen el tiempo, los recursos y la voluntad del emprendedor en aspectos inproductivos (Tardanza, sobornos, etc.).

Detrás del burocratismo se esconde la actitud de las autoridades en turno por cumplir las leyes, con la simple idea de: acumular poder y apoderarse de una tajada de lo que los empresarios tienen. El problema principal para quienes emprenden, es el cúmulo de dificultades que los gobiernos han puesto, traduciéndose como es lógico en subdesarrollo.

Para solucionar dicho problema nuestro gobierno debe fomentar la libre empresa. Libre de trabas, como parte de un sistema de libertad a mediano y largo plazo, que beneficie al mismo gobierno y a los estratos más bajos de nuestra sociedad, económicamente hablando, ya que se incrementa de manera substancial la riqueza de la sociedad.

2.9. ACTITUD EMPRENDEDORA.

La actitud emprendedora es una ideología que muy pocas personas llegan a desarrollar y debemos entenderla como: " una filosofía de servicio,

que nos une para lograr un mayor producto de los recursos con que contamos
".

Se requieren empresarios que posean esta actitud, por que, ellos encuentran nuevas oportunidades para servir a la sociedad (creación de empresas y generación de empleos), donde otros sólo encuentran obstáculos. Están deseosos de explotar sus conocimientos y cualidades; por el placer de trabajar en su empresa.

2.9.1. POSTULADOS DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA.

1.- Se enriquece con la ciencia y el conocimiento técnico fundamentales en la toma de decisiones.

2.- Busca y aprovecha oportunidades.

3.- Gusta de trabajar en equipo.

4.- Sirve a la sociedad, para así vivir todos mejor.

5.- Mantiene un alto espíritu de colaboración y responsabilidad.

2.10. LA FUERZA EMPRENDEDORA.

Los seres humanos nos distinguimos por dos características básicas: o somos grises, tristes y callados o todo lo contrario, entusiastas, animosos y platicadores. La diferencia se manifiesta en la forma de pensar, por que, afecta

de manera directa el estado de ánimo de las personas. Para solucionar esto necesitamos tener pensamientos positivos.

Nos podemos dejar vencer por los negros pensamientos de la duda, incluso, terminar como un vicioso, un delincuente o buscar la puerta falsa (suicidio). Lo cual sería el reflejo mismo del miedo y la ignorancia, pero todos estos pensamientos se pueden revertir o exterminar gracias a la fuerza emprendedora.

No necesitamos estudiar para adquirir la fuerza emprendedora, basta con tener un alto grado de confianza en nosotros mismos, para decir, que la poseemos. Nuestro cerebro es la mejor máquina para encontrar soluciones, ya que en él se encuentra, el pensamiento humano. Debemos ser capaces de sacar el máximo provecho a las habilidades, al talento, a la creatividad, a la voluntad, a la imaginación y a los cientos de dones que la naturaleza nos a dado para nuestro beneficio.

La fuerza emprendedora es tener un sueño o una visión positiva de la vida, se tiene que invertir el tiempo necesario para hacer realidad ese sueño. Los mexicanos somos por naturaleza individuos ingeniosos, aprovechemos eso, para así salir de la crisis.

CAPITULO 3

EMPRENDEDORES. CLASIFICACION.

3.1. EMPRENDEDOR INTERNO O INTRAEMPRENDEDOR.

3.1.1. EMPRENDEDOR INTERNO

" Es aquel que trabaja en una corporación ya organizada, no arriesga demasiado, es indudable que tome riesgos, miden con su juicio su desempeño para no fracasar, se adelantan a los obstáculos, son éticos y no tienen sed de poder sino de lograr sus propósitos ".

Al hablar de emprendedores, por inercia lo hacemos pensando en relación al emprendedor como creador de empresas, minimizando el papel de éste en una corporación ya organizada y en marcha.

Es innegable que las micro y pequeñas empresas son las que realmente más empleos generan y a un menor costo. Pero ciertamente son importantes para la economía de un país, las grandes empresas. Que debido a su estructura mejor organizada tienen menos flexibilidad de adaptación, ante los cambios que experimentan los mercados.

Las grandes corporaciones intentan revertir este problema, creando el clima propicio para el desarrollo de emprendedores o innovadores internos.

Dichas empresas entendieron, que tienen que estimular a su gente para innovar, porque corren el riesgo de atrasarse y hasta de desaparecer. Además pierden a sus mejores hombres, que pueden ser emprendedores internos, ya que, se ven sometidos a trabajos rutinarios, a jefes que no los entienden o ayudan a poner en práctica sus ideas innovadoras.

Todo emprendedor interno o externo, son hombres y/o mujeres de gran visión. Son soñadores que tienen en la acción su característica primordial, no se detienen ante nada, son planificadores y ejecutores a la vez, tienen fé en lo que realizan. Su siguiente característica es la tendencia o la motivación al logro y no al enriquecimiento.

Los intraemprendedores son los más importantes empleados de las compañías, pero necesitan para que su espíritu emprendedor florezca, protegerlos y estimularlos dándoles responsabilidades y autonomía, al desarrollar sus proyectos. Ellos generan nuevas ideas, por medio de la información que reciben de su amplia red de relaciones informales, atendiendo así la amplia gama de necesidades por satisfacer en el mercado.

Todas las empresas se enfrentan al gran problema de: diseñar y producir satisfactores. Si logramos conocer a tiempo las necesidades del mercado, por medio de los clientes que lo conforman, estamos en la posibilidad de diseñar o adaptar los productos para satisfacer dichas necesidades del mercado.

Este espíritu innovador y/o emprendedor, no sólo debe ser importante para las compañías industriales, que son las llamadas empresas. Sino también

para aquellas que no eran consideradas como tales: las de educación, de salud, de recreación, de vivienda popular, etc. Son tal vez, las que en mayor grado necesitan del espíritu emprendedor, innovador y creativo.

3.2. EL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO.

El siguiente punto de vista, es igual de valioso y necesario para el desarrollo del país. No solamente pueden existir emprendedores, en el ámbito empresarial (creación y desarrollo de empresas). Un emprendedor, no tiene su campo de acción limitado, como hasta hoy en día se ha creído. También, existen los emprendedores universitarios, pero este tema no a sido tocado continuamente, por lo que, existe cierto desconocimiento del mismo.

Para abordar este punto, se realiza el análisis por separado de: la universidad y el emprendedor, para tratar de definir lo que es un " emprendedor universitario ".

3.2.1. LA UNIVERSIDAD.

" Es una institución educativa de estudios superiores, destinada a la formación integral del hombre, la docencia, la investigación y la búsqueda de la verdad ".(Márquez, 1995: 44)

Tiene como finalidad, según nuestra legislación universitaria: estar integralmente al servicio del país y de la humanidad, de acuerdo con el sentido

ético y de servicio social. La principal función de una universidad es la siguiente: dirigir la educación universitaria al pleno desarrollo de la personalidad humana, a través de la elevación del espíritu.

3.2.2. EL EMPRENDEDOR.

" Persona con creatividad, iniciativa y talento, para la creación y promoción de ideas y acciones productivas, generadoras de beneficios para la sociedad, que afronta riesgos con independencia de criterio y crea estructuras".
(Márquez, 1995: 45)

El emprendedor es alguien que no se conforma con lo que tiene, es un líder, define su misión y sus objetivos, tiene un sueño y lo hace realidad a pesar de cualquier circunstancia, manteniendo una actitud positiva.

3.2.3. EL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO.

" Es aquella persona que ha trascendido gracias a su esfuerzo continuo y acciones dentro de una institución universitaria, las cuales van encaminadas a la realización de un sueño; la generación de grandes cambios dentro de su institución y por lo tanto, dentro de México". (Márquez, 1995: 46)

La principal actitud, dentro de la mente y espíritu del emprendedor universitario es: participar con voz y voto en la vida de la universidad y de su país, subordinando sus propios intereses.

Se un emprendedor universitario, en lugar de quejarte por las situaciones que te inconforman, cámbialas o mejoralas; por que siendo mejores universitarios hacemos mejor las universidades y por ende, a México.

3.3. EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI.

Como todo buen emprendedor que queremos ser, nuestra misión es tener la vista fija en el futuro de nuestro planeta (como personas y el de nuestra empresa). Estamos por finalizar lo que llamamos siglo XX y por iniciar el siglo XXI, debemos empezar a prepararnos para la lluvia de nuevas oportunidades que vendrán con el próximo siglo. Oportunidades que deben ser aprovechadas por hombres emprendedores y así afrontar los retos que se presenten.

Tenemos que enfrentar un nuevo universo de economías globalizadas y bloques cerrados en una guerra comercial. Todo esto nos compromete a prepararnos más y mejor, para entablar la batalla de competitividad y lograr proteger el mercado nacional, con nuestras mejores estrategias.

Con el fin de siglo, estamos obligados a prepararnos para enfrentar el mundo actual y futuro, ya que nuestra empresa no puede quedarse al margen de los adelantos científico-tecnológicos en los procesos administrativos y productivos.

Debemos actualizar la vida de nuestra empresa, en relación a políticas, objetivos, estrategias, sistemas y procedimientos; desechando todos aquellos

que resulten obsoletos, de acuerdo, con los adelantos tecnológicos en administración y producción. Vigilando constantemente los cambios mundiales, que suceden día con día, en aspectos de: política, sociedad, cultura, científico-tecnológicos y económicos.

El mañana ya está aquí. Lo estamos formando desde el día de hoy. Dicho de otra manera, lo que hacemos hoy se reflejará en el éxito o fracaso del mañana.

3.4. EL EMPRENDEDOR QUE MEXICO NECESITA.

Es urgente que en México, surjan emprendedores que sean soñadores de proyectos y posean una filosofía ganadora. El principal problema al que se enfrenta el país es: la altísima tasa de desempleo que existe, debido a la inseguridad económica, la devaluación y la inflación.

Por lo tanto, es necesario tener emprendedores que fomenten la creación de micros y pequeñas empresas, aún con las actuales circunstancias. Las micros y pequeñas empresas son capaces de generar los empleos que México necesita a corto plazo.

3.4.1. CARACTERISTICAS.

3.4.1.1. FUNCIONES GENERICAS.

1.- Toma de decisiones.

- 2.- Establecer una estructura operativa.
- 3.- Manejo de personal.
- 4.- Buscar nuevas oportunidades, innovar, etc.

3.4.1.2. RESPONSABILIDAD SOCIAL.

- 1.- Para el logro de objetivos.
- 2.- Para la excelencia de las tareas de la empresa.
- 3.- Para buscar su realización personal.
- 4.- Para la generación y mantenimiento del empleo.

3.4.1.3. HABILIDADES.

- 1.- Capacidad para visualizar y concretar proyectos.
- 2.- Capacidad para dirigir y motivar personal.
- 3.- Habilidad de negociación (compra-venta).
- 4.- Optimista y de trato fácil.
- 5.- Mente abierta y flexible.
- 6.- Seguridad en sí mismo y,
- 7.- Poseedor de una filosofía ganadora.

CAPITULO 4. EMPRESA FAMILIAR

4.1. LOS NEGOCIOS FAMILIARES ANTE LA CRISIS MEXICANA.

¿ La empresa familiar mexicana es igual a la del resto del mundo ?

Definitivamente no. Encontramos una serie de factores que hacen diferentes entre sí a las empresas familiares de todos los países, entre estos: los culturales, los étnicos, que hacen que la dinámica sea totalmente diferente en cada caso, influyendo también hasta la zona geográfica donde se localicen las empresas.

Debemos acelerar el crecimiento de la empresa familiar mexicana (micro y pequeña empresa), esto se logrará creando empresas de éxito, todos los empresarios deben poner especial atención a:

1. La creación de empresas, con menos riesgos y vulnerabilidad.
2. La necesidad de incorporar a los miembros de la familia, como un proceso de desarrollo dentro de la empresa.
3. La dolorosa transición del negocio de una generación a otra, por causas como retiro, sucesión o muerte del dueño.
4. La planeación del crecimiento de la organización, por medio de la administración, tomando en cuenta riesgos y la creación de una estructura.

Las empresas familiares mexicanas creadas por una pareja (matrimonio), tienen al esposo como director y a la esposa como la administradora incluida la chequera, las decisiones son tomadas por consenso, tienen mucha comunicación, crean un consejo de administración, un patrimonio y discuten la participación de los hijos en el negocio.

Cuando una mujer crea una empresa familiar, generalmente lo hace forzada por las circunstancias, todas ellas tienen una personalidad fuerte, una fuerza de voluntad férrea para sobrevivir en sus negocios y, deben de tener una comunicación excelente, por que, los trabajadores varones resienten ser ordenados por una mujer. Todas ellas se enfrentan a un doble papel frente a la sociedad, empresarias-madre&esposas&hijas.

4.1.1. ACTITUD GENERAL.

La crisis económica provocó que millones de trabajadores se quedaran sin empleo, incluso, se vieron afectados aquellos que laboraban en el gobierno y en grandes empresas, al perder su trabajo. Además, la crisis impidió la proliferación de nuevas empresas (micro y pequeña).

Las empresas ya establecidas tuvieron la necesidad de adaptarse a los cambios, las que no lo hicieron no lograron sobrevivir. Solamente aquellas que establecieron controles, crearon estructuras y se mantuvieron informadas de los cambios sobrevivieron. La crisis económica causó terribles consecuencias, pero también, fomento la voluntad de supervivencia entre los empresarios y su familia.

Los propietarios de empresas familiares sufrieron cambios drásticos en sus percepciones, todo originado por la crisis económica de Diciembre de 1995. Tenían inseguridad, por que, no sabían si eran capaces de afrontar la crisis que estaba sobre ellos. Viéndose obligados a reducir de manera considerable sus gastos, lo que ocasionó una profunda recesión económica en el país.

La principal actitud de los empresarios ante la crisis fuera de su empresa fué: " de regreso a lo básico ". La razón principal era reducir la mayor cantidad de gastos, para salvaguardar su nucleo familiar (esposa, hijos, padres, hermanos, etc.), a través de medidas austeras muy severas, entre las cuales mencionaremos: eliminación de gastos no esenciales (vacaciones, restaurantes, diversión) y reducción de algunos servicios medicos importantes (medicos, dentistas, educación). Para muchos empresarios su prioridad era mantener sus empresas, reestructurando sus deudas (principalmente préstamos).

Muchos planes tuvieron que posponerse o incluso olvidarse por el impacto de la crisis. Los empresarios se vieron en la necesidad de reagruparse junto a su familia y así integrar un frente común ante los peligros del desastre financiero al que se enfrentaban.

La principal actitud de todos los empresarios dentro de su empresa, fueron las siguientes medidas de austeridad: reducción de personal y por lo tanto de su nómina, cancelación de planes de inversión; por mencionar los más importantes.

4.1.2. PROBLEMAS FINANCIEROS.

Todas las empresas mexicanas, viven en la inseguridad, viviendo a la expectativa de una supuesta reacción de la economía nacional. Una vez pasado el huracán de la devaluación, nuestras autoridades se vieron en la necesidad de elevar las tasas de interés, razón por la cual, el pago de préstamos a las instituciones financieras se hizo imposible de sufragar.

El principal problema que ha ocasionado la crisis a las empresas familiares mexicanas es: la falta de liquidez a la que se enfrentan estas, por que, la liquidez es parte fundamental para la operación de las empresas.

Si no hay dinero circulante en nuestra economía, la población no tiene el dinero suficiente para comprar los satisfactores de sus necesidades, lo que ocasiona que la empresa no tenga el dinero para pagar las deudas contraídas con sus proveedores y así sucesivamente; derivandose un estancamiento en la economía del país. Razón por la cual los empresarios se ven obligados a despedir personal o incluso forzados a cerrar definitivamente la empresa.

4.1.3. MUJERES EMPRESARIAS.

Desde hace unas décadas a la fecha, millones de mujeres iniciaron una revolución en contra de la sociedad, al lograr ser incorporadas a la fuerza de trabajo (como obreras o empleadas). Pero un grupo muy reducido de mujeres no se conformo con sólo trabajar de empleadas, si no que tuvo la visión de formarse como empresaria al crear su propio negocio.

Mujeres emprendedoras sin importar su edad o nivel económico, sintieron la necesidad de crear diferentes tipos de negocios, ya fuera solas, con sus familiares o esposos. De igual manera hijas de emprendedores, demandan la posibilidad de ingresar al negocio de sus padres, con los mismos derechos que sus hermanos. Y ya no solamente se conforman con eso, por que, insisten en la posibilidad de heredar la administración del negocio (sucesión).

También hemos observado que esposas de emprendedores, han aprendido, ofreciendo ayuda a sus esposos o familiares en el manejo del negocio, tratando así de reducir costos y sortear la crisis económica a la que se enfrentan.

En el tiempo actual, hemos observado el nacimiento de una nueva clase de " mujeres emprendedoras " en nuestro país. Este grupo mejor preparadas e informadas, asumiendo posiciones claves en negocios familiares ya establecidos o iniciando su propia empresa. Esta clase surge con un nuevo estilo gerencial, basado en sus valores, cultura familiar y en su esfuerzo.

Este es el signo más alentador para un país en desarrollo como el nuestro, que necesita de toda la creatividad y esfuerzo de su gente para lograr un desarrollo más próspero y justo para todos.

4.1.4. TIPOS DE LIDER.

En la empresa familiar mexicana se identifican dos tipos de líder, " el autoritario " y " el consensual ".

Líder Autoritario.- tienden a tener problemas por su resistencia a soltar el poder, quieren que todo se haga a su manera, cuando crean un consejo de administración lo hacen con la idea de influenciar su opinión a como de lugar. Cuando el dueño es mayor de edad, es poco probable que acepte cambios, lo que tiene como resultado: resentimientos, falta de comunicación y problemas familiares.

Líder Consensual.- ellos logran cambios importantes en su empresa, tienen un plan de sucesión sano, crean un consejo de administración que toma las decisiones por mayoría y siempre están adaptándose a los nuevos cambios.

La empresa familiar mexicana, se caracteriza por tener el estereotipo del líder autoritario (patriarca-macho), líder absoluto, que no parece estar dispuesto a ceder el poder de su empresa tan fácilmente. Los habitantes de los países latinos nos identificamos por tener un carácter explosivo.

Los dueños y algunos de sus hijos resienten que se les diga lo que tiene que hacer en su empresa, por lo que, la sensibilidad y el tacto es muy importante al tratar de auxiliarlos en cualquier punto de su empresa.

Los cambios actuales han reducido el machismo (líder autoritario) en la empresa familiar mexicana, permitiendo una nueva actitud, en la cual, se están imponiendo negocios manejados por parejas o mujeres empresarias.

4.1.5. EDUCACION.

El mundo actual está cambiando, la vida ya no es tan sencilla como antes, para sobrevivir es necesario capacitarse. En todas las empresas se debe

promover la capacitación mediante cursos y conferencias, de todos los que laboran en ella. Afortunadamente existe mayor interés de los empresarios para que no solamente los hijos varones, sino también las hijas, estén preparadas y entrenadas para los vaivenes del mundo.

Las parejas empresarias (matrimonio) son las más interesadas en capacitarse y tomar cursos o conferencias. Demostrando también gran interés por la continuación de su negocio, asegurando una completa educación para sus hijos.

La tendencia apunta hacia empresarios mejor preparados y una vez atendida la educación, mediante capacitación y entrenamiento, el panorama de la empresa familiar mexicana es muy favorable y alentador, por que, serían capaces de adaptarse a los cambios de la época.

4.1.6. CONFLICTOS.

La parte más delicada de una familia que opera una micro o pequeña empresa, es el balance entre mantener una familia sana y unida, con una empresa efectiva y en crecimiento. Los conflictos en las empresas familiares mexicanas se dan por: la sucesión, la rivalidad, el poder y los asuntos financieros; que por lo general son ocasionados por la importancia de cada uno de los hijos.

Los conflictos tiene relación directa con tradiciones ancestrales de superioridad del hombre, del papel sumiso de la mujer y de su nula

participación en los negocios. Los cambios actuales deben ocasionar en México, que los conflictos ocasionados por el machismo tiendan a desaparecer, con el papel de la mujer en la vida empresarial.

4.2. ASPECTOS IMPORTANTES DE LA CULTURA EMPRESARIAL JAPONESA. UNA COMPARACION CON LA CULTURA EMPRESARIAL MEXICANA.

México es un país, integrado principalmente por jóvenes, ellos son y serán nuestra esperanza. Deben de luchar por alcanzar sus máximos anhelos siendo empresarios. No se deben conformar con solamente estudiar para después buscar empleo, ya que el empleo no existe en todos lados. Necesitamos jóvenes capaces de crear empleos, de emprender un nuevo negocio.

Japón es un país del tamaño de los estados de Chihuahua y Aguascalientes juntos, su población es de 124 millones de habitantes, cuenta con los 10 bancos más grandes del mundo, posee el índice educativo y la longevidad más alta del mundo, el índice de criminalidad más bajo del mundo y su producto nacional igual a lo que producen Francia, Inglaterra y Alemania juntos. Mientras que México sigue siendo un país subdesarrollado que depende de la ayuda económica de otros países, ¿ A qué se debe esta diferencia ?

Las principales diferencias que existen entre Japón y México son: la educación, la religión, la actitud hacia la vida y la actitud hacia la naturaleza.

4.2.1. LA EDUCACION.

En México, se imparte en las escuelas la educación instructiva de conocimientos, quien no se preocupa por el 5,6,7.....10 de calificación. En Japón, además de la educación instructiva se imparte la educación formativa, que es aquella que inculca valores como: la honestidad, la puntualidad, la limpieza. La educación formativa es necesaria para la formación de un empresario de éxito.

Existen cuatro pasos para ser un empresario de excelencia: " el bien ser ", " el bien hacer ", " el bien estar " y " el bien tener ".

1. " El bien ser ", en nuestra vida debemos ser honerotos, puntuales y disciplinados. No podemos jugar con nuestro tiempo y mucho menos con el tiempo de los demás. Tiene como principio fundamental el respeto: si algo no es tuyo debe ser de alguien, devuélvelo.

2. " El bien hacer ", este paso hace referencia de hacer las cosas bien a la primera vez, evitando perdida de tiempo o aumento en los costos.

3. La gente que realiza los pasos anteriores: " el bien ser y el bien hacer ", dando a su familia y a su escuela más de lo que recibieron, cumplen el tercer paso: " el bien estar ", y siguiendo uno a uno los pasos anteriores llegarán al último paso que es " el bien tener ".

4.2.2 LA RELIGION.

Este punto lo iniciaremos con la siguiente pregunta, ¿ Cuál es la diferencia entre los trabajadores japoneses y los mexicanos ?. Si tomamos encuesta que el trabajador mexicano es más hábil. Los dos pueblos somos iguales nos gustan las

peregrinaciones, los amuletos, las fiestas, las tamboras, los cuetes, etc; pero los mexicanos van al templo a pedir y esperar, mientras en Japón van a ofrecer.

Los sindicatos mexicanos presentan pliego de peticiones, mientras los japoneses presentan pliego de ofrecimientos. ¡ Gran diferencia !. Esta es la razón por la cual las relaciones de las empresas mexicanas con sus trabajadores, son tan deficientes.

Con el pliego de ofrecimientos, se trata de mejorar año con año (incremento de la productividad, reducir costos), por lo que, las empresas estan en condiciones de mejorar sueldos, aumentar prestaciones, etc. Con el pliego de peticiones no es posible, por que, pedimos más días no laborables, más vacaciones, más aguinaldo.

4.2.3. LA ACTITUD HACIA LA VIDA.

México, país integrado principalmente por jóvenes, que crecen y al llegar a la edad adulta, lo hacen con la idea de yo no puedo. ¿Por qué ?, desde pequeños en su casa sus padres continuamente les decían: eres un bruto, eres un malcriado, eres la verguenza de la familia, siempre te reprueban, etc. Razón por la cual al ser trabajadores realizan solamente lo esencial en su trabajo.

¿ Qué hacemos los mexicanos ?, el bailongo, los cuetes, las cheves, trabajar en domingo cómo si es el único día que se descansa, además, hay futbol. ¿ Qué hacen los japoneses ?, trabajar diario doce horas corridas, trabajar los domingos: invertir su tiempo libre en labores productivas.

Los padres y los maestros tienen la obligación de revertir esta actitud hacia la vida, como, motivando desde pequeños a los niños para lograr cosas positivas en su vida.

4.2.4. LA ACTITUD HACIA LA NATURALEZA.

Todos debemos de conscientizarnos, para cuando celebremos un día importante en nuestra vida plantar un árbol y revertir el deterioro de nuestro planeta. Si te casas, si tienes un hijo, si terminaste la universidad planta un árbol. Imagina que tus padres plantaron un árbol el día que naciste, a la fecha tendría X número de años, a ese árbol lo cuidas y lo quieres, por que, significa mucho para tí. Pero que hacemos con los árboles que siembra el gobierno, los destruimos, ¿ por qué ?.

Es importante que todos hagamos nuestras cosas para que las amemos, sintiéndonos parte de ellas. Si en cada momento importante de nuestra vida plantáramos un árbol, México sería otro, te imaginas.

4.2.5. CONCLUSION.

En México, hay padres de familia, maestros y empresarios que todos los días están creando fracasados; pero también hay maestros, padres de familia y empresarios que todos los días están creando triunfadores. Los mexicanos tenemos que cambiar de mentalidad, por que, tenemos una obligación con nuestro país. ¿ Por qué no crear nuestras propias empresas ?.

Las empresas de los japoneses crecen y se desarrollan, por qué, en un período de 15 a 20 años, no retiran ni un solo centavo de su inversión. Es pura inversión y reinversión. Mientras que en las empresas mexicanas, a los 3 años, queremos auto último modelo, viajes, casa nueva; obligándolas a la quiebra. Las estadísticas muestran que en México el 84% de las empresas nuevas quiebran dentro de sus primeros 3 años de funcionamiento.

CAPITULO 5

EMPRENEDORES. CASO PRACTICO.

5.1. UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C. HISTORIA.

Hace casi tres décadas, en el año de 1962, dos grandes hombres, el Sr. Cura José Luis Sahagún de la Parra, entonces párroco de la iglesia de San Francisco y el Pbro. Gonzalo Gutiérrez Guzmán, entonces al frente de la construcción del Seminario Menor de la Cd. de Zamora, en Uruapan; vislumbraron un extraordinario proyecto: crear una comunidad educativa diferente a las ya existentes en el país.

La idea original al crear la universidad, era detener la fuga de jóvenes hacia las capitales donde si era posible continuar los estudios medios y superiores, y cubrir las carencias educativas de la región, con una escuela mixta, las escuelas particulares de la ciudad se caracterizaban por ser sólo para hombres o mujeres.

La comunidad educativa se llamaría: " 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 y espirituales del indígena michoacano: Don Vasco de Quiroga. Ambos sacerdotes contagian su

entusiasmo a un pequeño grupo de altruistas uruapenses y en el año de 1963 deciden dar vida al centro educativo.

El 24 de Febrero de 1964, se dió el primer paso: el pequeño grupo altruista se constituyó como Asociación Civil, con gran satisfacción se dió vida legal al Instituto Cultural Don Vasco, cumpliendo con el requisito necesario para lograr darle vida a la institución.

El 7 de Marzo de 1964, el instituto nació en una humilde casona localizada donde actualmente se encuentra el hotel " El Tarasco ". Se inició con dos pequeños grupos de primero de secundaria.

Muy pronto la casona resultó insuficiente, debido a la demanda que tenía el instituto, de hay surgió la necesidad de ampliar las instalaciones construyendo uno o más edificios para cubrir la demanda de la población. Para la construcción del primer edificio se solicitó un préstamo que avalaron los Sres. del patronato y nuevamente se solicitó el apoyo moral y económico de los uruapenses,.

Dicho edificio se construyó en los terrenos que - previamente un grupo de altruistas uruapenses - habían adquirido para la construcción del Seminario Menor, en el cual, había espacio suficiente para la construcción de una escuela de beneficio social como el Don Vasco.

El año de 1964, se integró el Lic. Rafael Anaya Gonzáles, como " asesor moral ", persona de gran vocación educativa, consolidándose como un verdadero pilar y guía espiritual de nuestra institución.

En Noviembre de 1966, se logró la primera generación de estudiantes de secundaria, el instituto daba su primer fruto. Los jóvenes iniciarían sus estudios de preparatoria, pero sin embargo, no había instalaciones donde realizarlos.

Por órdenes del Sr. Obispo, los seminaristas aún no serían trasladados a nuestra ciudad. El Sr. Obispo tuvo a bien prestar las instalaciones del Seminario Menor. La preparatoria fué incorporada a la UNAM e inició labores en 1967, tres años después en 1969 vimos la primer generación de bachilleres.

En el año de 1970, el patronato que presidía al instituto, estudió la situación de nuestro entorno y decide abrir la " Escuela Superior de Administración ". En el año de 1976, la situación obligó a desprenderse de la secundaria.

En el año de 1977, se abrió la segunda carrera profesional: Contaduría Pública. Años más tarde, en 1981, se ofrecieron estudios de Licenciatura en Arquitectura. Más tarde en 1985, se integran las carreras de Trabajo Social y Planificación para el Desarrollo Agropecuario.

En el verano de 1988, el joven " Instituto Don Vasco " da un paso más hacia su madurez y se constituye como " Universidad Don Vasco, A.C. ", ese

mismo año se abren las Licenciaturas en Pedagogía y Diseño Gráfico. En 1991 nuevamente abre la Secundaria y se incorpora la carrera de Ingeniería Civil.

Hoy en día se consolida como la cuarta institución de estudios superiores más antigua del occidente del país. Nuestra institución cuenta actualmente con las carreras de:

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

En la actualidad las Licenciaturas en Administración, Contaduría e Informática cuenta con una plantilla de 51 profesores, de los cuales: 33 son hombres y 18 son mujeres.

Además se cuentan con un total de 20 grupos, de los cuales: 5 son de Administración, 10 de Contaduría y 5 de Informática. La población estudiantil de esas tres licenciaturas es de: 624 de alumnos, de los cuales 147 son de Administración, 339 son de Contaduría y 138 son de Informática.

MISION DEL DON VASCO.

" Ser una institución de educación forjadora de personas con una inquebrantable robustez de espíritu; formadora de jóvenes responsables, generosos, críticos y creativos; conscientes de su trascendencia en cuanto a su

origen y destino y reconstructores de la sociedad desde una amplia y mejor perspectiva ".

5.1.1. OBJETIVOS.

5.1.1.1. OBJETIVO GENERAL.

" Diagnosticar respecto a las principales causas que impiden la creación, implementación y desarrollo de micro y pequeñas empresas, en los egresados de las Licenciaturas en Administración y Contaduría, así como la posición de la mujer profesionalista en el mercado laboral en la Universidad Don Vasco, A.C., en Uruapan, Michoacán, para proponer el desarrollo de una cultura empresarial ".

5.1.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

" Identificar las limitantes en la cultura tradicional uruapense, en la que la mujer sigue siendo educada para tener posición pasiva frente al trabajo y en la sociedad. La mentalidad y el estilo de vida de la mujer actual debe adquirir mayor presencia en la vida empresarial ".

" Identificar las limitantes en conocimientos, habilidades, actitudes y experiencias que tienen los egresados de las Licenciaturas en Administración y Contaduría para desarrollar su empresa de la Universidad Don Vasco, A.C., en Uruapan, Michoacán ".

" Establecer la importancia de cursos y conferencias extraclase para el desarrollo de emprendedores, para los egresados de las Licenciaturas en Administración y Contaduría de la Universidad Don Vasco, A.C., en Uruapan, Michoacán ".

5.1.2. HIPOTESIS.

" A mayor orientación del docente para que el alumno cree su propia empresa, mayores son las intenciones de los alumnos para desarrollarse como emprendedores.

" Si la aceptación de los empresarios en Uruapan, para que la mujer se incorpore a sus empresas no es muy amplia, las mujeres tienen una mayor expectativa de ser emprendedoras.

5.1.3. NECESIDADES Y FUENTES DE INFORMACION.

Con el fin de cumplir con las expectativas planteadas anteriormente, es indispensable obtener información, por medio de la cual, se permita conseguir los objetivos establecidos. Nota: Para este caso los alumnos en décimo semestre, se consideraron egresados generación '98.

Dicha información se obtendrá de los egresados de las generaciones '94, '95, '96, '97 y '98 de las Licenciaturas en Administración y Contaduría y de los maestros que imparten clase en dichas Licenciaturas.

Es importante obtener información respecto a la capacidad que tienen los egresados, según sus propias percepciones para la creación de una empresa.

Se requiere, además, saber el grado de actitud emprendedora que posee cada una de los grupos. Sobre la actitud emprendedora determinaremos si fué adquirida o es una característica innata a ellos.

Se determinó cuales son las expectativas de desempeño laboral que tiene cada uno de los grupos, así como su desempeño actual, cuales son sus expectativas personales de desarrollo y cual es el área donde se localiza su trabajo.

Dentro del número que trabaja actualmente, obtendremos cuantos trabajan en empresa propia y cuantos como empleados.

Además, se determinó el número que actualmente no trabaja estableciendo las causas que le impiden laborar.

Se determinó que limitantes jurídico-administrativas, del mercado y del gobierno impiden la creación de empresas, así como el grado en que afectan las mismas. Una vez identificadas las limitantes, saber el número de egresados capaces de crear su empresas. Además observar el grado que la limitante económica influye al querer crear una empresa.

Determinar cuales son las limitantes socio-culturales que percibe la mujer egresada frente al trabajo, para saber si trabajara como empleada, creará su empresa o definitivamente estará destinada a las labores del hogar.

5.1.4. METODO DE RECOLECCION DE DATOS.

El método de recolección de información que se ocupó fué el cuestionario. Debido a que es necesario contar con información que se pueda

manejar estadísticamente, para determinar hacia donde se orientan cada una de las respuestas contenidas en los cuestionarios, para su posterior análisis.

Dicho cuestionario fué aplicado a las últimas cinco generaciones de egresados de las Licenciaturas en Administración y Contaduría y a los maestros que imparten clase en dichas Licenciaturas, de los cuales se obtendrá la información. Nota: Para este caso los alumnos en décimo semestre, se consideraron egresados generación '98.

Debido a la cantidad de egresados y maestros de las Licenciaturas en Administración y Contaduría, se empleará el manejo de una muestra, misma que será representativa de la población total.

Se ha considerado que la muestra sea del veinte por ciento de la cantidad de maestros. De acuerdo con la anterior, se tiene un universo de 51 maestros, de los cuales 33 son hombres y 18 son mujeres, entonces: $51 \times 20\% = 10.2$

Se aplicaron 10 cuestionarios al universo de maestros, de los cuales: se aplicaron 7 a maestros, ($33 \times 20\% = 6.6$) y 4 a maestras ($18 \times 20\% = 3.6$).

En cuanto a los egresados se consideró tomar un diez por ciento de un universo de 548 alumnos, de los cuales 193 son de Administración (107 hombres y 86 mujeres) y 355 son de Contaduría (145 hombres y 210 mujeres). De acuerdo

con la anterior, se tiene un universo de 548 alumnos, por lo tanto: $548 \times 10\% = 54.8$

Se aplicaron 55 cuestionarios, 19 fueron en Administración, ($193 \times 10\% = 19.3$) y 36 en Contaduría ($355 \times 10\% = 35.5$).

De los 19 cuestionarios que se aplicaron en Administración, 11 se realizaron a hombres ($107 \times 10\% = 10.7$) y 9 a mujeres ($86 \times 10\% = 8.6$). Además, en Contaduría 15 se realizaron a hombres ($145 \times 10\% = 14.5$) y 21 a mujeres ($210 \times 10\% = 21$).

Lo anterior corresponde al tamaño de la muestra. En cuanto a la forma como se seleccionó dicha muestra, fué por el método no aleatorio denominado por conveniencia, es decir, se seleccionó conforme se encontraba a cada uno de los informantes, por lo que, los miembros del universo no tuvieron las mismas oportunidades de formar parte de la muestra.

5.1.5. DISEÑO DE CUESTIONARIO.

Para cubrir las necesidades de información se recurrió a la elaboración y aplicación de dos tipos de cuestionarios, uno para egresados y otro para maestros de las Licenciaturas en Administración y Contaduría. Dichos cuestionarios se presentan a continuación:

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
DESARROLLO DE EMPRENDEDORES
UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C. (EACI)
MAESTROS**

1. Sexo:

- a) Masculino b) Femenino

2. En qué carrera da clases:

- a) Administración b) Contaduría c) Ambas

3. Además de impartir clases se desempeña en algún otro trabajo:

- a) Si b) No

4. En caso de que su respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, por favor especifique lo siguiente:

- a) Es empresario
b) Es empleado de alguna empresa
c) Otro _____

Por favor especifique la actividad que desempeña:

5. Usted considera que en la actividad docente, es importante orientar el desempeño de los futuros alumnos hacia:

- a) La búsqueda de empleo b) La creación de su empresa

6. De acuerdo a su experiencia, que estrategias o agregados a los planes de estudio sugeriría para dotar a los alumnos de mayores capacidades que le permitan generar empresas: _____

7. Qué limitantes jurídico-administrativas considera que impiden en mayor grado la creación de empresas en Uruapan:

- a) Excesivos trámites
b) Sobornos
c) Burocracia

e) El desconocimiento de las diversas regulaciones, por parte de la persona que pretende crear una empresa.

8. Qué limitantes del mercado considera que impiden en mayor grado la creación de empresas en Uruapan:

- a) Características de los clientes
- b) La excesiva competencia
- c) Limitantes en el financiamiento
- d) Características de los proveedores

9. Para usted un emprendedor:

- a) Nace b) Se hace c) Ambas

10. Según su opinión de las siguientes características de un emprendedor, indique según su importancia con el número 1 el o los factores más importantes, con el número 2 el o los factores que le siguen en importancia y con el número 3 el o los factores que tienen menor importancia:

- a) Creatividad h) Capacidad para adaptarse a un medio cambiante
- b) Trabajador i) Habilidad para obtener y manejar información
- c) Liderazgo j) Habilidad para comunicar
- d) Persistente k) Capacidad de negociación
- e) Confianza l) Capacidad para preveer
- f) Deseo de logro m) Tomador de decisiones
- g) Dominio de la actividad

En relación a la pregunta anterior, si considera usted que es necesario agregar otro factor, por favor indíquelo. Registrando también el número que le corresponde según su importancia: _____

11. De los alumnos que en los últimos dos años les ha impartido clase, que proporción considera que tienen las características de emprendedor:

- a) 0 % d) Del 11 al 15 %
- b) Del 1 al 5 % e) Del 16 al 20 %
- c) Del 6 al 10 % f) Más del 20 %

12. Cúal es su opinión respecto a la actividad empresarial de la mujer profesionista actual, ya sea como empresaria o empleada, en Uruapan:

- a) Aún sigue muy restringida
- b) Se ha desarrollado ampliamente, pero poco como empresaria
- c) Se ha desarrollado ampliamente como empresaria y como empleada
- d) Se ha desarrollado ampliamente de tal manera que ocupa un lugar similar al hombre

13. La cultura local impide el desarrollo de emprendedores:

- a) Si. b) No

14. Para usted es importante que la mujer profesionista adquiera mayor presencia en la vida empresarial en la ciudad de Uruapan: a) Si b) No

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
DESARROLLO DE EMPRENDEDORES
UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C. (ESACI)
EGRESADOS**

1. Sexo:

- a) Masculino b) Femenino

2. Qué carrera estudiaste:

- a) Administración b) Contaduría

3. Realizas alguna actividad laboral:

- a) Si b) No

4. 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) Otro _____

Por favor especifica la actividad que desempeñas:

5. Durante el desempeño de tus maestros en los dos últimos años de la carrera, éstos en terminos generales orientaron su cátedra para:

- a) La búsqueda de empleo
b) La creación de tu empresa
c) Ninguna de las anteriores

6. De las siguientes características, cuáles posees en forma muy amplia:

- | | |
|----------------------------|--|
| a) Creatividad | h) Capacidad para adaptarse a un medio cambiante |
| b) Trabajador | i) Habilidad para obtener y manejar información |
| c) Liderazgo | j) Habilidad para comunicar |
| d) Persistente | k) Capacidad de negociación |
| e) Confianza | l) Capacidad para preveer |
| f) Deseo de logro | m) Tomador de decisiones |
| g) Dominio de la actividad | |

7. Qué limitantes jurídico-administrativas consideras que impiden en mayor grado la creación de empresas en Uruapan:

- a) Excesivos trámites
b) Sobornos

- c) Burocracia
- d) El desconocimiento de las diversas regulaciones, por parte de la persona que pretende crear una empresa.
- e) No lo se

8. Qué limitantes del mercado consideras que impiden en mayor grado la creación de empresas en Uruapan:

- a) Características de los clientes
- b) La excesiva competencia
- c) Limitantes en el financiamiento
- d) Características de los proveedores
- e) No lo se

9. Conociendo las limitantes que existen para crear una empresa, iniciarías una empresa:

- a) Si
- b) No

10. Para ti un emprendedor:

- a) Nace
- b) Se hace
- c) Ambas

11. Alguien en tu familia a creado 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 una empresa
- c) Crear tu empresa

13. En tu opinión la cultura local impide el desarrollo de emprendedores:

- a) Si
- b) No

14. Elige entre la columna de la izquierda y la de la derecha una de las opciones, según tu preferencia:

- | | |
|---|---|
| 1) Prefiero contar con la seguridad de un ingreso económico | 1) Prefiero ganar más aun cuando existe el riesgo de no tener ingresos e inclusive pérdidas |
| 2) Por lo general prefiero no recibir órdenes | 2) Por lo general prefiero recibir órdenes. |
| 3) Los problemas me desmotivan | 3) Los problemas representan para mí una motivación. |

- | | |
|--|--|
| 4) Prefiero hacer frente a los acontecimientos | 4) Prefiero dejarme llevar por los acontecimientos. |
| 5) Prefiero que otros tengan la responsabilidad de sus decisiones | 5) Prefiero decidir aun cuando implique una responsabilidad. |
| 6) Prefiero los trabajos fáciles | 6) El trabajo difícil me estimula |
| 7) La tengo temor al fracaso | 7) Si fracaso, lo supero |
| 8) Me gusta romper esquemas que me permitan una nueva actividad | 8) Me gusta lo tradicional y las actividades rutinarias. |
| 9) Estoy preparado para afrontar los sacrificios y el trabajo que implica la etapa de introducción de una empresa. | 9) Prefiero tener ingresos seguros y evitarme sacrificios. |

15. Para ti es importante que la mujer profesionista adquiera mayor presencia en la vida empresarial:

- a) Si b) No

16. Qué limitantes socio-culturales observas más comunmente que impiden el desarrollo profesional de la mujer:

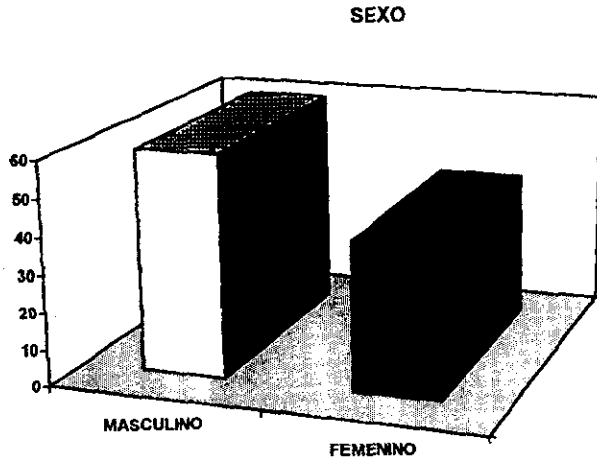
- a) Económica
 b) Cultura
 c) De aceptación
 d) Otro _____

5.2. PRESENTACION GRAFICA DE RESULTADOS.

Una vez aplicados los cuestionarios en las dos muestras (maestros y egresados) se procedio a tabular las respuestas, es decir, se conto el número de veces que se respondia en un sentido o en otro. Los resultados de dicha tabulación permitieron la elaboración de las graficas que acontinuación se presentan, en las cuales, la mayoría de ellas se intenta interpretar las causas de tales respuestas y/o sus consecuencias.

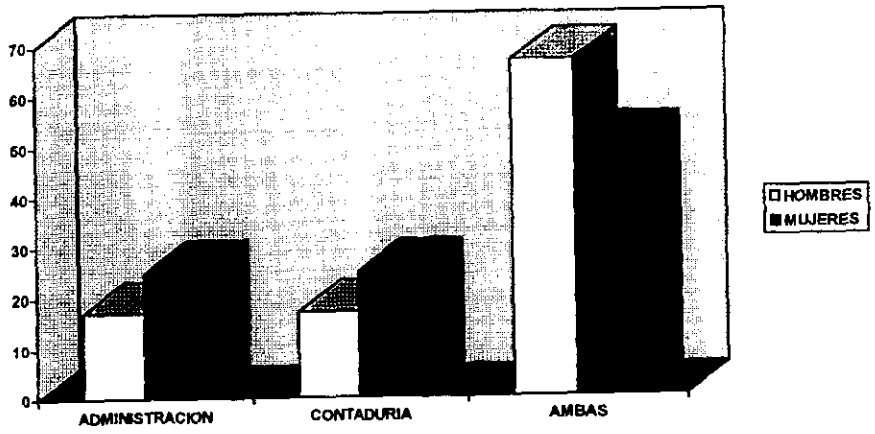
CUESTIONARIO DE MAESTROS

GRAFICA NO. 1



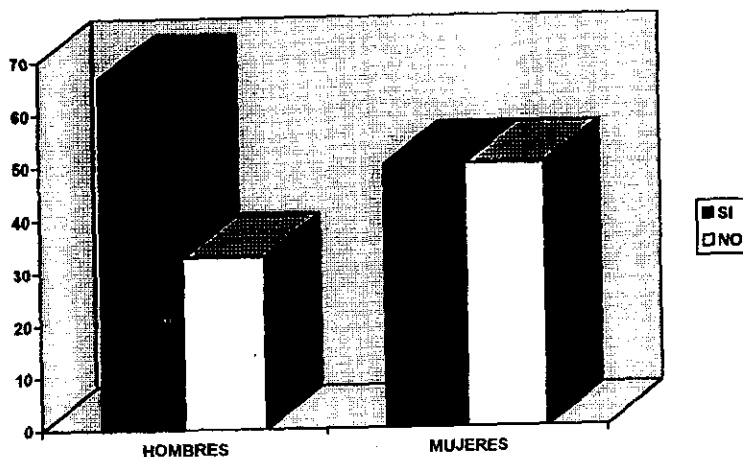
GRAFICA NO. 2

CARRERA (S) EN LA QUE IMPARTEN SU CLASE LOS MAESTROS



GRAFICA NO. 3

MAESTROS QUE ADEMAS DE IMPARTIR CLASES SE
DESEMPEÑAN EN OTRO TRABAJO

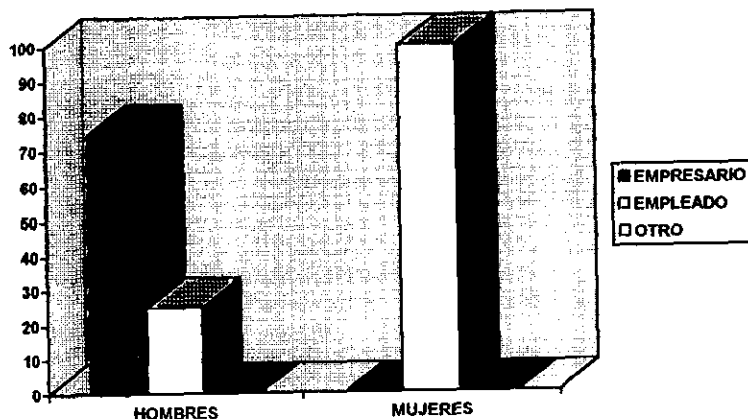


Como datos importantes mencionaremos que de los maestros que tienen otro trabajo, el 25% da clases en Administración, el 25% en Contaduría y el 50% en ambas licenciaturas. En las maestras que tienen otro trabajo, el 50% da clases en Administración y el 50% en ambas licenciaturas.

El hecho de exista mayor cantidad de maestros (hombres y mujeres) que se desempeñan en otro trabajo, indica que estos maestros tuvieran una visión más amplia para impartir sus clases que los maestros que solamente trabajan dando clases, aunque esto no necesariamente es aplicable a la generalidad. Por lo que se refiere específicamente a las maestras el hecho de que el 50% no trabaje en otro lado, puede ser debido a que la mayoría se desarrolla como amas de casa y quizás otra causa en algunos casos pudiera ser la limitación que ponen las empresas en Uruapan para aceptar a la mujer.

GRAFICA NO. 4

ACTIVIDADES ECONOMICAS QUE TIENEN LOS MAESTROS QUE TRABAJAN ADEMAS DE IMPARTIR CLASE

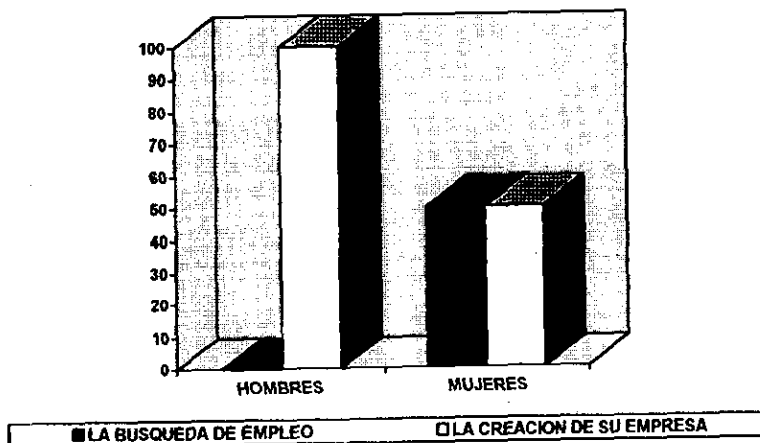


Como datos importantes mencionaremos que de los maestros que trabajan como empresarios, el 33% da clases en Administración, el 33% en Contaduría y el 33% en ambas licenciaturas; de los maestros que trabajan como empleados el 100% da clases en ambas licenciaturas. En las maestras que trabajan como empleadas, el 50% da clases en Contaduría y el 50% en ambas licenciaturas.

La presente gráfica confirma las hipótesis respecto a las maestras anotadas en la gráfica anterior. El hecho de que el 50% de los maestros se desempeña como empresario, les permite con mayor facilidad orientar su cátedra en la formación de emprendedores.

GRAFICA NO. 5

INFLUENCIA DE LOS MAESTROS HACIA LA FORMACION DE EMPRENDEDORES

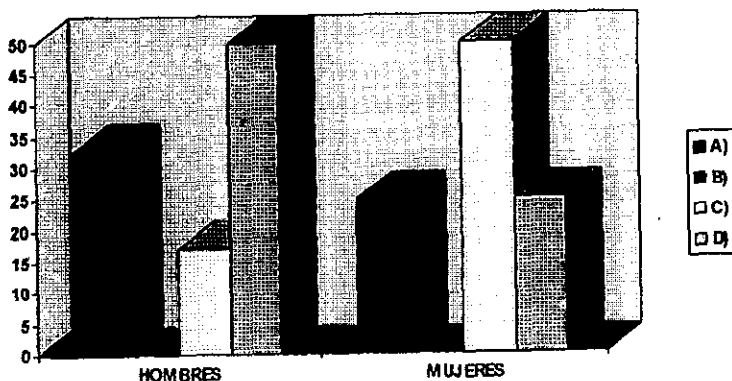


Como datos importantes mencionaremos que de los maestros que motivan al alumno hacia la creación de su empresa, el 17% da clases en Administración, el 17% en Contaduría y el 67% en ambas licenciaturas. En las maestras que buscan en el alumno la creación de empresas, el 100% da clases en ambas licenciaturas. De las maestras que motivan al alumno a la búsqueda de empleo, el 50% da clases en Administración y el 50% en ambas licenciaturas.

Los resultados de esta gráfica confirman la hipótesis anotada en la gráfica anterior, en el sentido de que el maestro empresario orienta su cátedra hacia la formación de emprendedores.

GRAFICA NO. 6

LIMITANTES JURIDICO-ADMINISTRATIVAS QUE CONSIDERAN LOS MAESTROS EN LA CREACION DE EMPRESAS



A) EXCESIVOS TRAMITES

B) SOBORNOS

C) BUROCRACIA

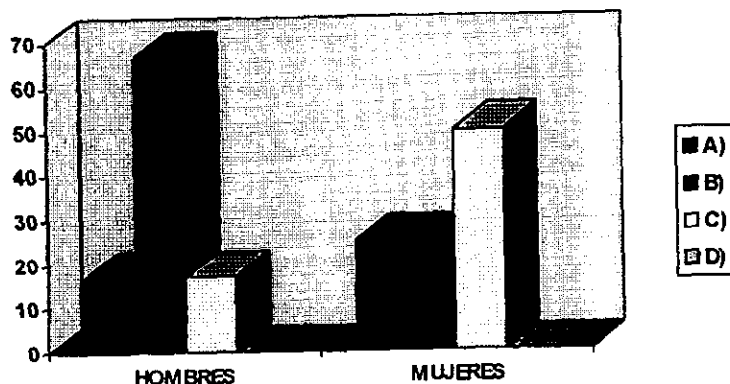
D) EL DESCONOCIMIENTO DE LAS DIVERSAS REGULACIONES

Es importante mencionar que de los maestros que son empresarios según la gráfica No. 4, el 33% escogió la opción A), el 33% la C) y el 33% la D).

Dado que los maestros empresarios ya pasaron por la experiencia de iniciar un negocio se considera que sus opiniones son más valederas, por lo que, los trámites excesivos aunados con la burocracia son los factores externos más limitantes para la creación de empresas. En lo que se refiere al desconocimiento este también es un factor importante considerado por los maestros empresarios, al que habrá que ponerle especial cuidado durante la impartición de la cátedra.

GRAFICA NO. 7

**LIMITANTES DEL MERCADO QUE CONSIDERAN
LOS MAESTROS EN LA CREACION DE EMPRESAS**



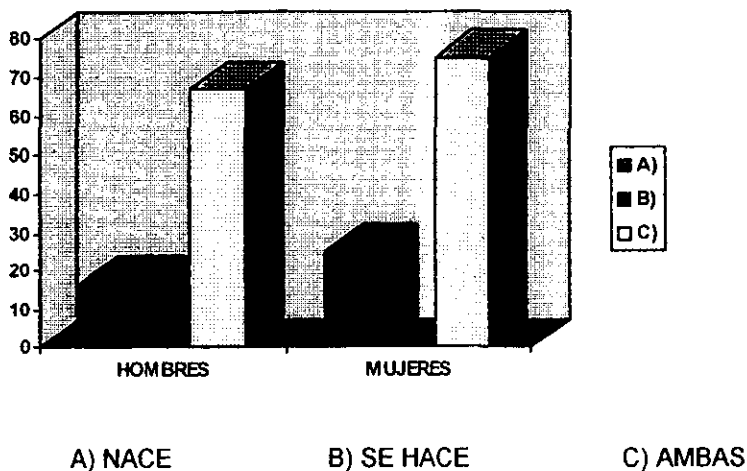
- A) CARACTERISTICAS DE CLIENTES
- B) LA EXCESIVA COMPETENCIA
- C) LIMITANTES EN EL FINANCIAMIENTO
- D) CARACTERISTICAS DE LOS PROVEEDORES

Los maestros que escogieron la opción A) el 100% imparten clases en ambas licenciaturas, la B) el 25% da clases en Administración, el 25% en Contaduría y el 50% en ambas licenciaturas y la C) el 100% en ambas licenciaturas. En las maestras que escogieron la opción A), el 100% da clases en Administración, la B) el 100% en ambas licenciaturas y la C) el 50% da clases en Contaduría y el 50% en ambas licenciaturas.

De los maestros empresarios según la gráfica NO. 4, el 100% escogio la opción B). Por lo que es importante considerar este factor como clave al iniciar la formación de una empresa o en su caso, hacer una diferenciación clara de los productos y/o servicios que ofrecen las empresas existentes.

GRAFICA NO. 8

UN EMPRENDEDOR SEGUN LA OPINION DE LOS MAESTROS

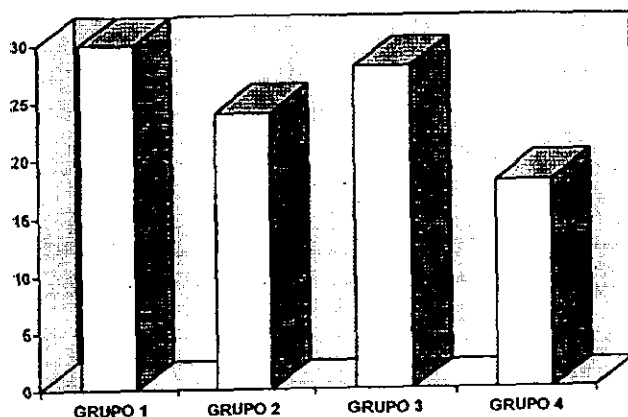


Como datos importantes mencionaremos que de los maestros que escogieron la opción A) el 100% imparten clases en Administración, la B) el 100% da clases en Contaduría y la C) el 100% en ambas licenciaturas. En las maestras que escogieron la opción A), el 100% da clases en ambas licenciaturas y la C) el 33% de clases en Administración, el 33% en Contaduría y el 33% en ambas licenciaturas.

Cabe destacar que los empresarios pueden tener ciertas características hereditarias que les facilitan la creación de empresas, sin embargo, la formación y la experiencia son factores importantes para fomentar el desarrollo de emprendedores, si ambos factores existen, es más fácil que la persona se desarrolle como emprendedor.

GRAFICA NO. 9

PRINCIPALES CARACTERISTICAS QUE DEBE TENER UN EMPRENDEDOR SEGUN LOS MAESTROS



Grupo 1 (Creatividad, Deseo de logro y Tomador de decisiones)

Grupo 2 (Trabajador, Liderazgo y Capacidad de negociación)

Grupo 3 (Persistente, Confianza, Capacidad para adaptarse a un medio cambiante y Habilidad para obtener y manejar información)

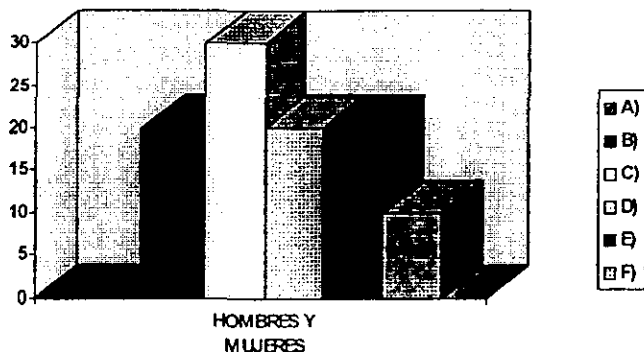
Grupo 4 (Dominio de la actividad, Habilidad para comunicar y Capacidad para preveer)

Según las opiniones de los maestros empresarios, respecto a las principales características que debe reunir un emprendedor, solamente coinciden con la gráfica las siguientes: con el grupo 1 (las más importantes) Creatividad, con el grupo 2 (las que le siguen en importancia) Trabajador y capacidad de negociación, con el grupo 3 (de menos importancia) Capacidad para adaptarse a un medio cambiante y por último con el grupo 4 (las menos importantes) Dominio de la actividad.

Las diferencias de opiniones pueden ser resultado de las diferentes experiencias que tiene cada informante, sin embargo, de acuerdo a estas opiniones diversas, se concluye que las características más importantes de un emprendedor son: Creatividad, Liderazgo, Confianza, Deseo de logro y Tomador de decisiones.

GRAFICA NO. 10

OPINION DE LOS DOCENTES RESPECTO AL GRADO EN QUE LOS ALUMNOS TIENE CARACTERISTICAS DE EMPRENDEDOR SEGUN SU EXPERIENCIA EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS



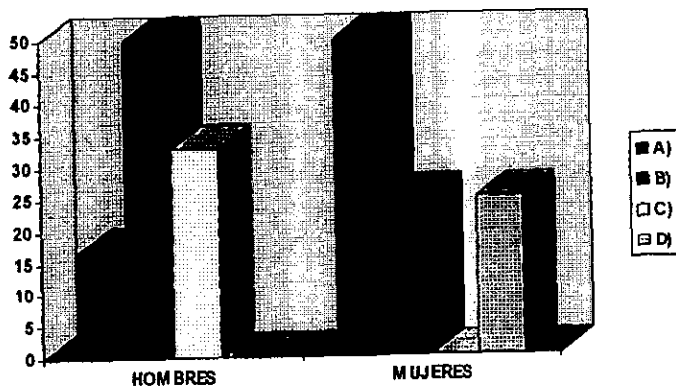
- A) 0% B) DEL 1 AL 5% C) DEL 6 AL 10%
 D) DEL 11 AL 15% E) DEL 16 AL 20% F) MAS DEL 20%

Como datos importantes mencionaremos que los que escogieron la opción B), el 100% son maestros, la C) el 33% son maestros y el 67% son maestras, la D) el 50% son maestros y el 50% son maestras, la E) el 50% son maestros y el 50% son maestras y la F) el 100% son maestros.

Como punto relevante los maestros empresarios (hombres y mujeres) dividieron sus opiniones, el 67% escogio la opción B) y el 33% la D).

GRAFICA NO. 11

OPINION DE LOS MAESTROS RESPECTO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE LA MUJER EN URUAPAN

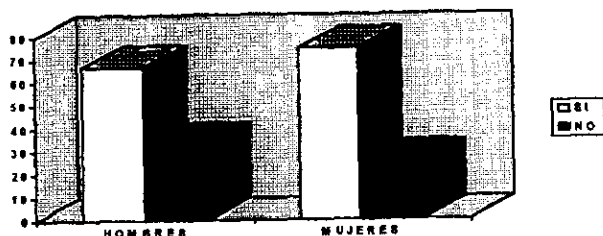


- A) AUN SIGUE MUY RESTRINGIDA
- B) SEA DESARROLLADO, PERO POCO COMO EMPRESARIA
- C) SEA DESARROLLADO, COMO EMPRESARIA Y EMPLEADA
- D) SEA DESARROLLADO IGUAL QUE EL HOMBRE

Como se nota en la gráfica, según la opinión de los maestros, la mujer profesionalista se ha desarrollado poco como empresaria, lo que confirma lo aceverado en la gráfica No. 3, de hecho en las respuestas de las maestras prevalece el reconocimiento de que la mujer aún sigue muy restringida para desempeñarse profesionalmente en la Cd. de Uruapan.

GRAFICA NO. 12

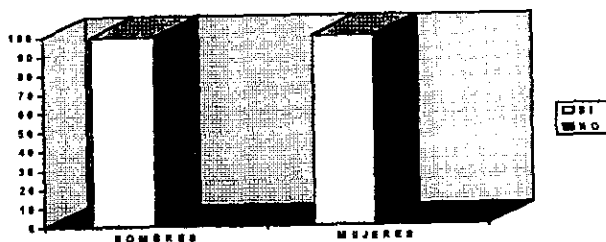
OPINION DE LOS MAESTROS DE COMO INFLUYE LA CULTURA LOCAL EN EL DESARROLLO DE EMPRENDEDORES



Como lo muestra claramente la gráfica, tanto los maestros como las maestras reconocen que la cultura prevaleciente en la ciudad de Uruapan, es un factor que impide el desarrollo de emprendedores, esta situación tal vez se deba a que en Uruapan los sectores de las diversas actividades económicas son muy cerrados.

GRAFICA NO. 13

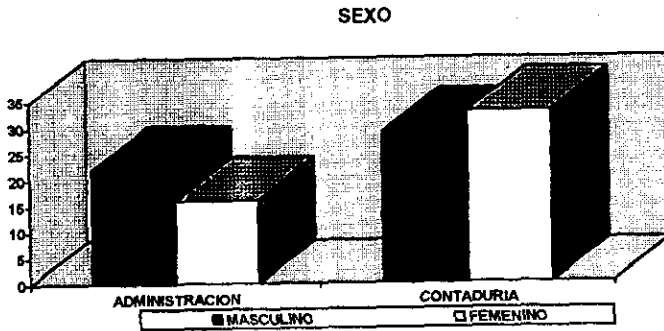
OPINION DE LOS MAESTROS RESPECTO A LA IMPORTANCIA QUE TIENE EL DESARROLLO DE LA MUJER EN LA VIDA EMPRESARIAL



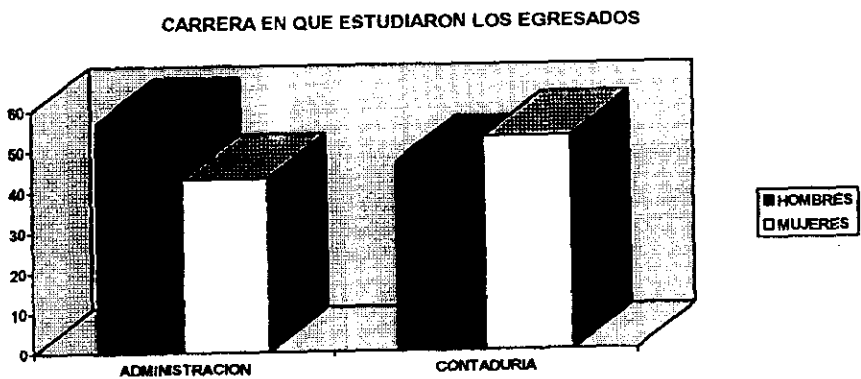
La respuesta unanime a que la mujer adquiriera mayor presencia en la vida empresarial, corresponde al reconocimiento de las capacidades de la mujer para desarrollarse profesionalmente en Uruapan, quien deberá enfrentarse, como ya se multicito en anteriores gráficas, a superar las limitantes culturales.

PRESENTACION GRAFICA DE RESULTADOS
CUESTIONARIO
EGRESADOS

GRAFICA NO. 1

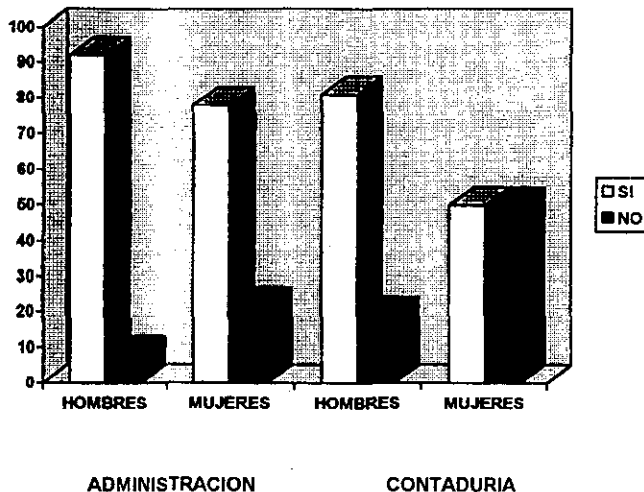


GRAFICA NO. 2



GRAFICA NO. 3

CANTIDAD DE EGRESADOS QUE TRABAJAN



Como lo muestra la gráfica, la mayor proporción de egresados, desempeña alguna actividad económica, aunque como se verá en la gráfica siguiente, el desarrollo como emprendedores es en una mínima proporción.

Por lo que corresponde a la cantidad de egresados que no trabajan, las mujeres destacan en ambas licenciaturas, lo que confirma nuevamente lo expuesto en la gráfica No. 3, del cuestionario de los maestros.

ESTA
SALA
TESTS NO DEBE
DE LA BIBLIOTECA

GRAFICA NO. 4

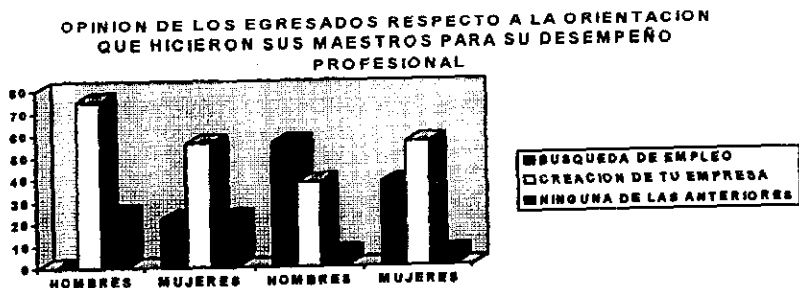


ADMINISTRACION

CONTADURIA

Como se muestra en la gráfica, es una minoría en donde los egresados de ambas licenciaturas, se desempeñan profesionalmente en su propio negocio. Sobresaliendo como empresarios los contadores de las años '94 y '95, quienes montaron su despacho o se integraron al negocio familiar, en este último caso, también se encuentran la mayoría de los administradores empresarios. Esto último nuevamente afirma lo indicado en la gráfica No. 12 del cuestionario de los maestros.

GRAFICA NO. 5



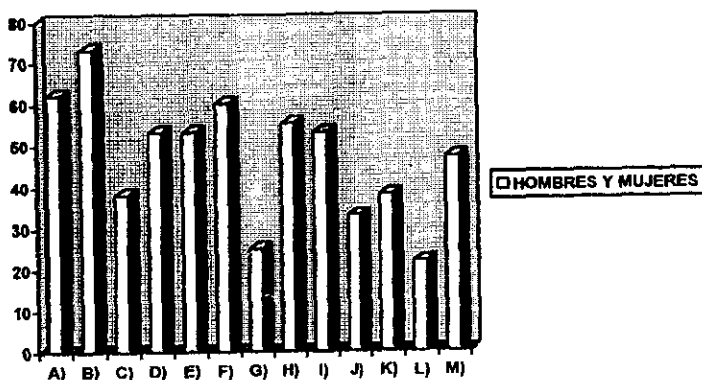
ADMINISTRACION

CONTADURIA

La tendencia de las respuestas de los egresados, se orienta a la creación de empresas, lo que coincide con la actuación de los maestros según lo manifestado por ellos e indicado en la gráfica No. 5 de su cuestionario.

GRAFICA NO. 6

OPINION DE LOS EGRESADOS RESPECTO A SUS CARACTERISTICAS COMO EMPRENDEDORES



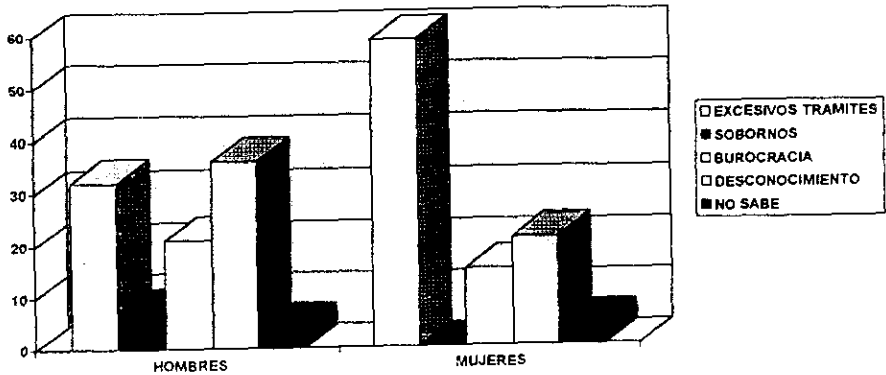
- A) CREATIVIDAD H) CAP. P/ADAPTARSE A UN MEDIO CAMBIANTE
 B) TRABAJADOR I) HABILIDAD P/OBTENER Y MANEJAR INFOR.
 C) LIDERAZGO J) HABILIDAD P/COMUNICAR
 D) PERSISTENTE K) CAPACIDAD DE NEGOCIACION
 E) CONFIANZA L) CAPACIDAD P/ PREVEER
 F) DESEO DE LOGRO M) TOMADOR DE DECISIONES
 G) DOMINIO DE LA ACTIVIDAD

Comparando los resultados de esta gráfica con los de la gráfica No. 9 del cuestionario de maestros, se encuentran las siguientes coincidencias, las características que se reportaron más frecuentes, según la autoevaluación de los egresados fueron: A) Creatividad y F) deseo de logro.

Las que coinciden con las características más importantes que debe tener un emprendedor según los docentes, las que corresponden en promedio al 61% de los egresados. De ser reales las opiniones de sus características, se puede concluir, que existe un importante potencial que facilitaría en un momento dado la acción emprendedora.

GRAFICA NO. 7

OPINION DE LOS EGRESADOS RESPECTO A LAS LIMITANTES JURIDICO-ADMINISTRATIVAS EN LA CREACION DE EMPRESAS

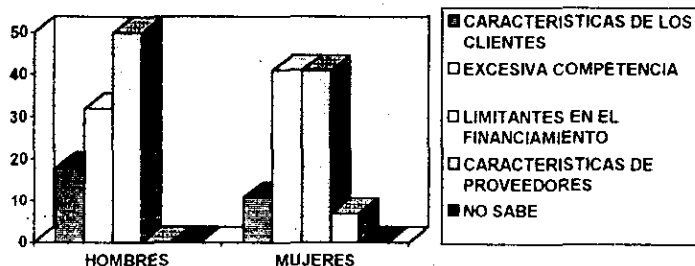


La gráfica muestra que las respuestas de los egresados respecto a las principales limitantes jurídico-administrativas para la creación de empresas, es el desconocimiento de las diversas regulaciones, lo que coincide con la opinión de los maestros, en especial de los empresarios.

En el caso de las egresadas, se orientan a la limitante, excesivos trámites, lo que también coincide con las respuestas de los maestros empresarios, por lo que, se puede concluir que los egresados en general tienen una visión amplia respecto a las limitantes del entorno para la creación de empresas, lo que les permite en un momento dado afrontar con mayor facilidad tales limitaciones.

GRAFICA NO. 8

OPINION DE LOS EGRESADOS RESPECTO A LAS LIMITANTES DEL MERCADO EN LA CREACION DE EMPRESAS



ADMINISTRACION Y CONTADURIA

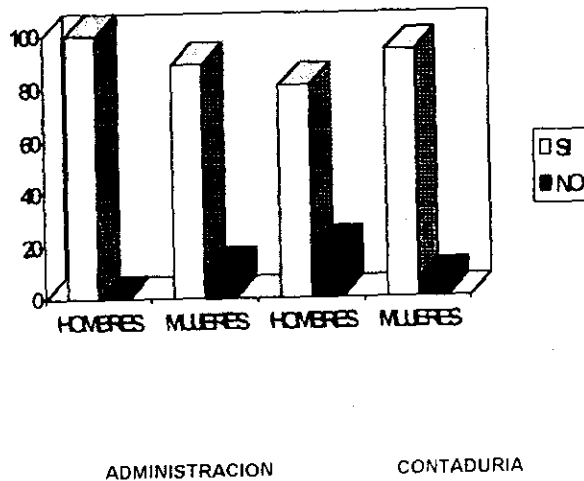
Como lo muestra la gráfica los egresados opinan, que la mayor limitante es el financiamiento, pero si se consideran las repuestas de los egresado empresarios, estas se orientan en 75% a la limitante competencia, lo que coincide con las repuestas de los maestros empresarios. Sin embargo es importante reconocer que en estos tiempos las limitantes para el financiamiento son escasas, debido a las altas tasas de interés y también son un factor clave.

En el caso de las egresadas como lo muestra la gráfica la mayoría de las repuestas van en el sentido de la excesiva competencia y las limitantes del financiamiento.

Por lo anterior podemos concluir que las dos principales limitantes en el mercado de Uruapan son: la excesiva competencia y las limitantes en el financiamiento.

GRAFICA NO. 9

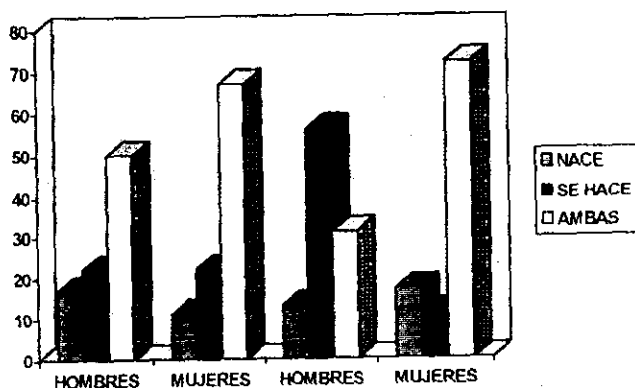
DESEO DE LOS EGRESADOS PARA
EMPRENDER UNA EMPRESA



Por medio de la gráfica deducimos, que los egresados hombres y mujeres, iniciarían su propia empresa, aún teniendo conocimiento de las diversas limitaciones que existen, según las gráficas anteriores, No. 7 y 8.

GRAFICA NO. 10

OPINION DE LOS EGRESADOS RESPECTO A LA FORMA EN COMO SE CREA UN EMPRENDEDOR



ADMINISTRACION

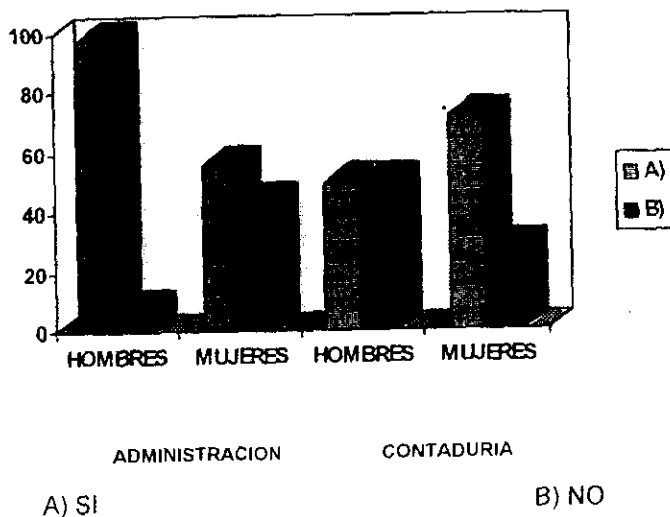
CONTADURIA

Como lo indica la gráfica, la mayoría de las respuestas se orientan a la opinión de que el emprendedor nace y se hace. También es importante mencionar que los egresados hombres empresarios de Administración, el 100% escogió la opción C); en cuanto a las mujeres, el 100% escogió la opción C).

Lo anterior coincide con la conclusión anotada en la gráfica No. 8 del cuestionario de maestros.

GRAFICA NO. 11

EGRESADOS QUE TIENEN FAMILIARES
EMPRENDEDORES

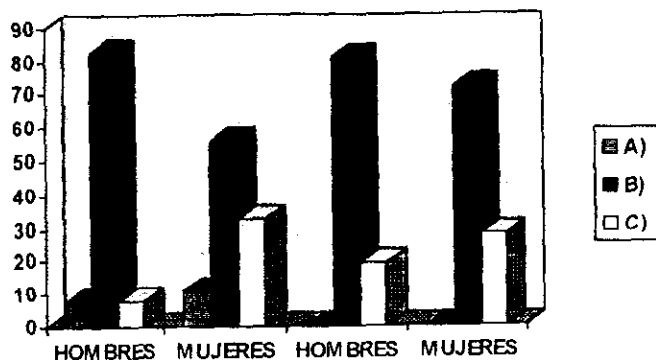


Conforme los resultados que se muestran en la gráfica, la mayoría de los encuestados tienen familiares emprendedores y si además se considera que de los egresados hombres empresarios de Administración, el 100% escogió la opción A); en cuanto a las egresadas empresarias el 100% escogió la opción A). Referente a los egresados hombres de Contaduría, el 100% escogió la opción A).

Se concluye que la mayor parte de los egresados tienen una gran influencia para convertirse en emprendedores.

GRAFICA NO. 12

INTENCION DE LOS EGRESADOS PARA
DESARROLLARSE COMO PROFESIONISTA



ADMINISTRACION

CONTADURIA

A) TRABAJAR COMO EMPLEADO DE UNA EMPRESA

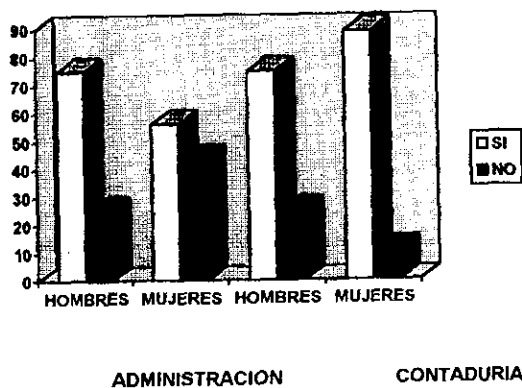
B) TRABAJAR PARA POSTERIORMENTE CREAR UNA EMPRESA

C) CREAR TU EMPRESA

La gráfica muestra que la intención de la mayoría de los egresados, es ingresar a una organización, para posteriormente crear su propia empresa. Lo anterior tiene como propósito acumular experiencia en una organización ya en marcha, para posteriormente cuando ellos inicien su propia empresa, tener las habilidades necesarias para lograr hacer crecer su empresa.

GRAFICA NO. 13

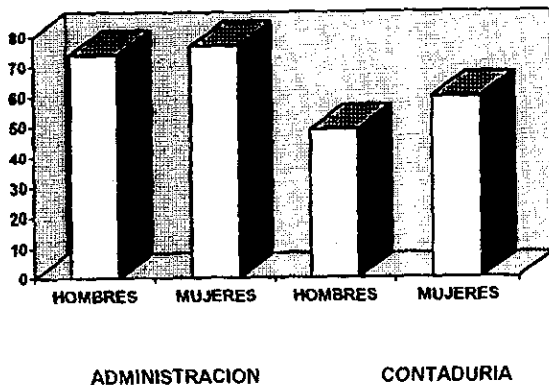
LA CULTURA LOCAL IMPIDE EL
DESARROLLO DE EMPRENDEDORES



La gráfica muestra que la cultura de Uruapan es una limitante que impide la creación de empresas, según la opinión de los egresados, en especial los hombres empresarios, lo que coincide con la gráfica No. 12 del cuestionario de maestros. Así como los comentarios a los sectores de la economía cerrados, además se puede agregar otro comentario, la mayoría de las empresas en Uruapan son del tipo familiar, lo que facilita el ingreso al sector económico, conforme los resultados y comentarios de la gráfica No. 12.

GRAFICA NO. 14

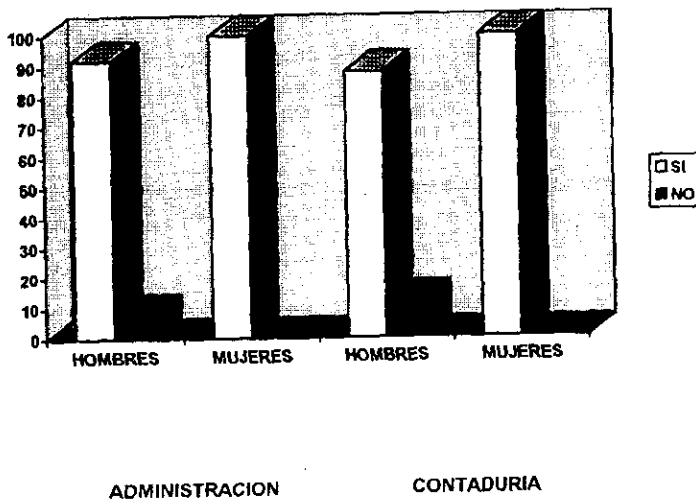
GRADO DE EMPRENDEDOR QUE POSEE CADA UNO DE LOS GRUPOS



La gráfica representa los resultados de la evaluación general de los cuatro grupos, respecto a los aspectos de personalidad que facilitan el desempeño como emprendedores, en donde destacan las mujeres. Este resultado podría parecer contradictorio en comparación con gráficas anteriores, en donde se concluye que los hombres tienen mayor potencial como emprendedores. Sin embargo es importante aclarar que la gráfica evalúa aspectos de personalidad y no de experiencia.

GRAFICA NO. 15

EN URUAPAN ES IMPORTANTE LA MUJER
PROFESIONISTA



A los comentarios de la gráfica No. 13 del cuestionario de maestros, se le agregan los resultados de esta gráfica respecto al reconocimiento de la capacidad profesional de la mujer.

GRAFICA NO. 16

LIMITANTES SOCIO-CULTURALES QUE IMPIDEN EL DESARROLLO DE LA MUJER



ADMINISTRACION CONTADURIA

A) ECONOMICA B) CULTURA C) DE ACEPTACION D) OTRO

Los resultados de esta gráfica, en donde los egresados, reconocen a la no aceptación de la mujer en la vida empresarial, como la principal limitante socio-cultural que impide el desarrollo profesional de la mujer, se suma a los comentarios hechos en este sentido, en la gráfica No. 3 del cuestionario de los maestros.

CONCLUSIONES.

El hecho de que los maestros (hombres y mujeres), se desempeñen en otra actividad a parte de la docencia, puede retribuir mayores beneficios para los alumnos, porque les pueden transmitir sus experiencias como hombres de empresa, además de que tendrían mayor capacidad al impartir sus clases en la aulas.

Los maestros (hombres y mujeres) que son empresarios, tienen mayor visión de la situación actual que prevalece en la localidad, porque están en contacto diario con ella, al dirigir su empresa; por lo tanto, ellos son los que en mayor proporción pueden motivar al alumno hacia la creación de empresas.

Dado que el alumno al estar solamente en la universidad vive en un mundo lleno de teorías y conceptos que no aplica a la realidad, al no convivir con la situación real de su entorno, al querer iniciar una empresa se enfrenta a limitantes personales (como el desconocimiento de las diversas regulaciones) y a limitantes de su medio ambiente (excesivos trámites y burocracia), que una o en grupo hacen más difícil el poner en operación un negocio.

Es incuestionable que todos tenemos ciertas características para ser emprendedores, unos más unos menos, otros en mayor o menor grado, pero las tenemos; si esas características las pulimos y mejoramos mediante el estudio y la experiencia incrementaríamos el grado emprendedor en los alumnos. La mejor fórmula

para lograr más y mejores empresarios sería, a nuestras características innatas desarrollarlas mediante la preparación y la experiencia.

Del cúmulo de características con las que cuenta un emprendedor de acuerdo con el presente estudio, se deduce que el grupo de características más importantes son: Creatividad, Liderazgo, Confianza, Deseo de logro y Tomador de decisiones. Señalando que no son las únicas que debe poseer el emprendedor, ya que se deben combinar con otras para así tener una mayor oportunidad de llevar por buen camino la empresa.

De acuerdo con el presente estudio, los maestros (hombres y mujeres), según su opinión, observan un alto grado de emprendedores en los alumnos, pero cuántos realmente culminan con la puesta en marcha de su negocio; cuántos no lo se, razones limitantes personales (características), limitantes externas (excesivos trámites, burocracia, etc.), que influyen de una o de otra manera en la vida del emprendedor

La cultura reinante en la localidad, obstaculiza el desarrollo de emprendedores y por lo tanto la creación de nuevas 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 incremento en la vida empresarial de la mujer, se logran dos cosas, primero reconocer la capacidad de la mujer y la segunda revitalizar la economía, a través de su participación; pero para lograr lo anterior se necesita que la mujer, se atreva y sea capaz de derribar las limitantes culturales impuestas por nuestra sociedad.

Los egresados como todo en la vida, necesitan de motivación o influencia para desarrollarse como empresarios, dicha influencia es necesaria para dar los pasos más importantes en este caso, para crear una empresa. Se determinó que aquellos egresados que tienen algún familiar empresario, tienen mayores posibilidades de convertirse en empresarios en comparación con aquellos en los cuales no tienen familiares empresarios.

En Uruapan la mayoría de las empresas son del tipo familiar, lo que facilita la creación de empresas, porque no necesitan de un gran capital, ni de tecnología avanzada y su sistema de organización es muy simple; estas características hacen que los sectores económicos sean cerrados, porque solamente nos dedicamos a la explotación de unos productos, saturando el mercado con ellos, por lo que debemos identificar las oportunidades para crear un negocio.

La creación de nuevas empresas, es la mejor alternativa para los egresados de la Universidad Don Vasco, A.C. Porque al iniciar una empresa, se ponen en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la formación académica, dentro de la universidad, además, al tener un problema en la empresa, se tienen que utilizar los conocimientos adquiridos y las características innatas del emprendedor como son: la creatividad, el deseo de logro y tomador de decisiones, como las más importantes, aunadas con otras como: la imaginación, el liderazgo, la confianza y el que sea trabajador. Además, no tendrá que obedecer órdenes de nadie, podrá ser su propio patrón, no estará sujeto a un horario y las decisiones importantes las tomará él.

Además, para la mujer es la mejor alternativa, porque, vivimos en una cultura donde se impide el desarrollo profesional de la mujer; así al crear su propia empresa, la

mujer se atreve y es capaz de derribar las limitantes culturales impuestas por la sociedad.

Programa Emprendedores de la UNAM.

Este programa es un conjunto de actividades multidisciplinares (capacitación, asesoría y apoyo) que involucra a los estudiantes de la UNAM de diferentes especialidades, con el objeto de crear nuevas empresas que propicien un compromiso de los universitarios con su país, su universidad, su profesión y con la empresa juvenil de la cual forman parte.

Dentro de este programa sobresale el empeño que ponen los monitores en la organización y en la ejecución de las actividades que preparan el camino para que los empresarios juveniles tengan acceso a los conocimientos necesarios para que sus organizaciones tengan la visión necesaria en la solución de problemas.

Por último se concluye, respecto a las hipótesis lo siguiente:

HIPOTESIS 1.-

"A mayor orientación del docente para que el alumno cree su propia empresa".

los resultados de la gráfica No. 5 de cuestionario de maestros indican que la mayor parte de ellos orienta su cátedra hacia la formación de emprendedores.

"... mayores son las intenciones de los alumnos para desarrollarse como emprendedores".

los resultados de las gráficas No. 9 y 13 del cuestionario de los egresados indican que es mayor la intención de ellos para desarrollarse como emprendedores.

Por lo anterior, la hipótesis SE CONFIRMA.

HIPOTESIS 2.-

“Si la aceptación de los empresarios en Uruapan, para que la mujer se incorpore a sus empresas no es muy amplia”

Los resultados de las gráficas No. 11 del cuestionario de maestros y la 16 del cuestionario de egresados, en las que se confirma que la mujer profesionista se ha desarrollado poco como empresaria, porque no es aceptada en la vida empresarial.

“... las mujeres tienen una mayor expectativa de ser emprendedoras”

Los resultados de las gráficas No. 13 del cuestionario de maestros y las gráficas 12 y 15 del cuestionario de egresados, confirman que la mujer pretende crear su empresa, con lo que lograrían que se les reconocieran sus capacidades como emprendedoras.

Por lo anterior, la hipótesis **SE CONFIRMA**.

PROPUESTAS.

Una de las mejores opciones para el desarrollo de emprendedores, sería que se incluyeran cursos y conferencias de emprendedores, en combinación con investigaciones de campo realizadas por los alumnos, con lo que se incrementaría el deseo de emprender por parte de los alumnos.

Una de las opciones 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 a los alumnos durante su etapa universitaria, para así con la experiencia de los maestros y el ímpetu de los jóvenes, incrementar la capacidad emprendedora en ellos.

Los maestros empresarios, son los que pueden transmitir sus experiencias en el manejo de empresas a los alumnos con potencial de emprendedores, ya que ellos han vivido la situación real imperante en la localidad. Además, es muy importante porque el maestro empresario tiene una visión más clara de la realidad y éste durante la impartición de su cátedra orienta al alumno a la creación de empresas.

La universidad debe realizar estudios en la localidad para determinar cuales son las condiciones y las necesidades, para estructurar del mejor modo posible los

programas de estudio y así, cada que se logre una nueva generación de egresados, tengan la capacidad de realizarse profesionalmente y de retribuir algo a la localidad en la que viven.

Lo mejor para la universidad sería implementar un programa de emprendedores, dentro de los planes de estudio, por medio del cual se incrementaría en gran porporción la capacidad emprendedora en los alumnos inscritos a las licenciaturas de Administración y Contaduría.

La opción, más viable la encontramos en desarrollar un plan para que los alumnos realicen prácticas profesionales (de campo), en coordinación con los empresarios de la localidad. Con el fin de que el alumno desarrolle o adquiera las características necesarias para desarrollarse como emprendedor, todo esto, bajo la guía y la supervisión de sus maestros.

BIBLIOGRAFIA.

1. Anzola Rojas, Servulo, 1993, *Administración de pequeñas empresas* , Mc Graw Hill, 1ra edición, México, D.F.,.
2. B. Pickle, Hai, L. Abrahamson, 1994, *Administración de empresas medianas y pequeñas* , Limusa, S.A. de C.V., 4ta reimpresión, México, D.F.,
3. Grabinsky Steider, Salo, 1988, *El Emprendedor. Creador y promotor de empresas* , Fondo Editorial FCA de la UNAM, 1ra edición , México,D.F.,
4. Grabinsky Steider, Salo, 1993, *Mujeres y sus empresas* , Del Verbo Emprender, S.A de C.V., 1ra edición, México, D.F., Enero.
5. M. Miller, Lawrence, 1990, *El nuevo espíritu empresario, espíritu que engrandece* , Edamex, 2da edición, México, D.F.,.
6. Thorne, Paúl, 1993, *El nuevo gerente general* , Mc Graw Hill, Colombia,.
7. Zalapa Rios, Hector Raul, 1992, *Universidad Don Vasco, A.C. Nuestra Historia, filosofía y gobierno* , UDV, Uruapan, Michoacán,.

HEMEROGRAFIA

1. " Encuentro Emprendedor ", ITESM, Ediciones Encuentro Emprendedor , Año 1, No. 1, Fecha Agosto '92.
2. " Encuentro Emprendedor ", ITESM, Ediciones Encuentro Emprendedor , Año 2, No. 6, Fecha Dic-Feb '93-'94.
3. " Encuentro Emprendedor ", ITESM, Ediciones Encuentro Emprendedor , Año 2, No. 7, Fecha Mar-May '94.
4. " Encuentro Emprendedor ", ITESM, Ediciones Encuentro Emprendedor , Año 2, No. 8, Fecha May-Ago '94.
5. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, Vol. VII, No. 21, Fecha May-Jun '93.
6. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, Vol. IX, No. 33, Fecha May-Jun '95.
7. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, Vol. IX, No. 37, Fecha Ene-Feb '96.
8. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, Vol. IX, No. 39, Fecha May-Jun '96.
9. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, Vol. IX, No. 42, Fecha Nov-Dic '96.

10. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, No. 45, Fecha May-Jun '97.
11. " Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa ", UNAM, Calidad Académica FCA, No. 46, Fecha Jul-Ago '97.