



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

**INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
ÁREA ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**

“RELACIÓN ENTRE HABILIDADES EMPRENDEDORAS Y LA FORMACIÓN
PROFESIONAL DE LOS ALUMNOS DE LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA
EDUCACIÓN, DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO”

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

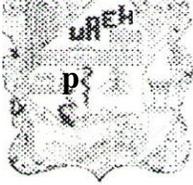
Presentan:

Rocío Guadalupe Hernández Santos & Diego de Jesús Casañas López

Director de Tesis:

Marco Antonio Ramírez Martínez

Pachuca de Soto, Hidalgo; Enero 2016



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO
INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

ÁREA ACADÉMICA DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

Asunto: EL QUE SE INDICA.

NO. OF. UAEH/ICSHU/LCE/363/2015

MTRO. EN ADMÓN. JULIO CÉSAR LEINES MEDECIGO
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR DE LA UAEH.
P R E S E N T E.

Sirva este medio para saludarle, y al mismo tiempo nos permitimos comunicarle que una vez leído y analizado el trabajo de tesis "**Relación entre habilidades emprendedoras y la formación profesional de los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación, de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo**" que para optar al grado de Licenciada y Licenciado en Ciencias de la Educación, presentan los **P.D.L.C.E. Rocío Guadalupe Hernández Santos y Diego de Jesús Casañas López** con números de cuenta 243160 y 185809 respectivamente, consideramos que reúne las características e incluye los elementos necesarios de un trabajo de tesis. Por tal motivo, en nuestra calidad de sinodales designados como jurado para el examen de grado, nos permitimos manifestar nuestra aprobación a dicho trabajo.

Por lo anterior, hacemos de su conocimiento que a **Rocío Guadalupe Hernández Santos y Diego de Jesús Casañas López**, le otorgamos nuestra autorización para imprimir y empastar el trabajo de tesis, así como continuar con los trámites correspondientes para sustentar su Examen Profesional para obtener el grado de Licenciados.

ATENTAMENTE,
"AMOR, ORDEN Y PROGRESO"
Pachuca de Soto, Hidalgo, a **dieciséis** de **enero** de **2015**

DR. EN D. EDMUNDO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ
DIRECTOR DEL ICSHU



MTRO. JOSÉ LUIS HORACIO ANDRADE LARA
PRESIDENTE

MTRO. MARTÍN LUIS RICARDO BERNAL SÁENZ
SECRETARIO

MTRO. JULIO FRANCISCO REYES CRUZ
VOCAL 1

LIC. ANA LAURA MARTÍNEZ HERNÁNDEZ
VOCAL 2

MTRO. MARCO ANTONIO RAMÍREZ MARTÍNEZ
VOCAL 3

DRA. LYDIA LÓPEZ PONTIGO
SUPLENTE 1

MTRA. ALMA DELIA TORQUEMADA GONZÁLEZ
SUPLENTE 2

c.c.p. Archivo
IQL



“La educación, para la mayoría de la gente, significa intentar dirigir a los niños para reproducir los comportamientos típicos de los adultos y de su sociedad...”

Pero para mí, la educación significa hacer creadores.

Debemos hacer inventores, innovadores, no conformistas”

Jean Piaget

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradecemos a Dios por llenarnos de bendiciones y permitirnos llegar hasta este punto, viendo consolidados uno de nuestros mayores anhelos, la culminación de una licenciatura, lo cual es resultado de tu ayuda, gracias porque nos has dado la fuerza para continuar cuando hemos estado a punto de desistir, todo esto nos ha permitido mejorar como ser humano y crecer de diversas formas.

Gracias a nuestra casa de estudios, la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, especialmente al Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades quien nos cobijo durante cuatro años y medio, dentro de los cuales adquirimos conocimientos, experiencias, amistades y agradables recuerdos y lo más importante, nos permitió formarnos como profesionistas.

De igual forma, queremos hacer un agradecimiento especial a cada uno de los integrantes de nuestro sínodo, principalmente al Mtro. Marco Antonio Ramírez Martínez, quien accedió a brindarnos su total apoyo, aceptando la dirección de esta tesis, sus palabras, tiempo y paciencia fueron fundamentales para el logro de esta meta.

Al Mtro. Martín Luis Ricardo Bernal Sáenz, por su orientación, porque cada uno de sus comentarios ayudo a fortalecer este proyecto, gracias por confiar en nosotros y motivarnos a no desistir, consideramos que no lo defraudamos, pese a que algunos comentarios nos desestabilizaron conseguimos aterrizar ambas opiniones y darles mayor claridad. Por otro lado es indispensable agradecerle por los conocimientos transmitidos durante sus clases, las cuales a pesar de sus exigencias, consideramos fueron de las más entretenidas y apreciables.

Al Mtro. José Luis Horacio Andrade Lara por acceder a realizar la revisión de esta tesis, lo cual es un privilegio para nosotros, siendo usted uno de los fundadores de la licenciatura, gracias por sus buenos comentarios y la confianza depositada en ambos, su buen humor y entusiasmo nos contagia.

Al Mtro. Julio Francisco Reyes Cruz, sus comentarios nos brindaron confianza y seguridad del trabajo que realizamos, a pesar de que fue necesario efectuar algunas modificaciones. Sin usted este trabajo no se habría consolidado.

A la Lic. Ana Laura Martínez Hernández, por ponerse en nuestro lugar y aportar los comentarios necesarios para enriquecer este trabajo, es grato recibir los comentarios de una alumna egresada de la licenciatura, de igual forma por los aprendizajes transmitidos en cada una de sus clases.

Mtra. Alma Delia Torquemada González, no caben las palabras para agradecer su apoyo y comprensión, usted es uno de los pilares fundamentales de este trabajo, sin sus palabras de aliento y sus consejos habría sido difícil llegar hasta el momento del parto, esperamos hacerla sentir orgullosa de nuestro desempeño, ahora sí podemos decir que nos ganamos el título.

Dra. Lydia López Pontigo, es una de las personas más importantes dentro de nuestra vida académica, nos acompañó durante gran parte de la carrera, compartiendo sus conocimientos, experiencias y sobre todo risas, lo cual, nos permitió identificarnos con usted y tomarle un gran aprecio. Es un honor que forme parte de este sínodo y tener un espacio para agradecerle el tiempo dedicado a nuestro desarrollo profesional.

DEDICATORIAS

En primer lugar queremos dedicar esta tesis a cada uno de los profesores que nos acompañaron durante nuestra estancia en la universidad, de forma personal a dos de ellos, quienes fueron pieza esencial de la investigación.

Al Mtro. Salvador Felipe de Jesús Vázquez Aguilar, quien nos motivo a realizar esta tesis, fue el primero en darse cuenta del impacto que podría tener esta investigación y con ello dar un paso más en nuestro crecimiento profesional.

Al Dr. Octaviano García Róbelo quien dentro de sus clases nos ayudo a mejorar el trabajo realizado y darnos cuenta de que la investigación es algo primordial para cualquier profesionista y más aun dentro del área en la que nos desempeñamos.

¡Y claro! No pueden faltar los amigos de la universidad, sobre todo: Anel, Hugo y Monserrat, por convertirse en una parte muy importante de esta etapa, gracias por los Lunes de risoterapia, las travesuras, las salidas, los viajes a México que nunca se realizaron pero nos hicieron sentir como si realmente estuviéramos ahí, recordar cada uno de los lugares a donde acudimos a comer, jugar, o pasear nos hacen plenamente felices.

Anel, gracias por mantener siempre la formalidad ante todo, por ser la encargada de cuidar nuestra salud y permitirnos compartir momentos de felicidad con Carol.

Hugo, siempre tan alegre, tan positivo, eres una persona formidable, gracias por que durante el proceso de la realización de tesis, siempre creíste en nosotros, eres quien más nos hacia felices.

Mon, tu creatividad, empeño y dedicación para realizar las actividades es admirable, siempre estuviste dispuesta a ayudarnos a darle presentación a nuestros trabajos y darle valor a cada detalle, gracias por compartir tus alegrías y tristezas con nosotros.

Por otro lado queremos agradecer a Ismael, Christian y Sergio, quienes nos hicieron pasar agradables momentos, cada uno de ustedes dejó una huella muy importante en nuestra estancia en la universidad, compartimos risas, lágrimas, bendiciones y fiestas.

A cada uno de los compañeros del 9º1 de la generación 2010 – 2014 de la LCE con los que compartimos momentos de felicidad, dicha, angustia, enojo y la llegada de varios angelitos, ustedes hicieron posible la adquisición de conocimientos y experiencias, a cada uno de ustedes ¡Gracias!

Finalmente a Carlos, Alberto, Mauricio, María y Verónica, por hacer a un lado sus actividades y compartir un tiempo con nosotros, con la finalidad de apoyarnos, sin ustedes esta investigación nunca habría podido llegar a su fin.

A mi madre Roció Guadalupe Santos Arias, por siempre estar al pendiente de mi formación académica, por alentarme a seguir adelante, acompañarme en algunos de mis desvelos en mi intento de sacar adelante este proyecto. Desde pequeña me enseñaste a esforzarme y nunca darme por vencida, eres mi ejemplo a seguir y mi mayor motivación.

A mi padre Víctor Hernández Gómez, siempre has estado para apoyarme, gracias por confiar en mí y permitirme siempre tomar mis propias decisiones, pese a la demora he concluido una de mis metas y estoy segura que sin ti no lo habría logrado.

A Víctor Manuel Fuentes Cervantes, por inculcar en mí buenos valores y enseñarme a siempre esforzarme por lo que quiero, has dejado una gran huella en mí, por lo cual me resulta importante compartir contigo este logro.

A mis hermanos: Diana, Víctor, Xochitl y Adrian, ustedes son mi motor cada mañana, agradezco demasiado los momentos que hemos compartido, hemos formado recuerdos extraordinarios, risas, juegos, pláticas, peleas, etc., sé que puedo contar con ustedes en todo momento y agradezco muchísimo el apoyo que me han brindado durante el desarrollo de esta tesis.

A mi familia en general, pero sobre todo a mis abuelos quienes son pieza fundamental de mi desarrollo como persona, han estado siempre para apoyarme y considero que sin ustedes nunca habría llegado hasta aquí; a mis sobrinos (Lupe, Brenda, Cris y Sebas) quienes son un impulso para salir adelante y un motivo más para aportar algo a la mejora del futuro que les espera.

A mi novio Said Hernández, gracias por ser mi compañero durante esta etapa, por confiar en mí y ayudarme a seguir adelante pese a mis miedos, gracias por tu amor, paciencia, tiempo y consejos. Te amo demasiado.

A los amigos que han estado conmigo en los momentos buenos y malos: Dulce, Fabiola, Lore y Emma, por sus palabras de aliento por escucharme y apoyarme cuando me frustraba y sobre todo motivarme a no desistir sin su apoyo incondicional esto habría sido difícil.

A Javier Beltrán Campos, el mejor jefe de todos, por toda la ayuda que me brindaste durante mi estancia en Atento, siempre estuviste dispuesto a brindarme tu apoyo cuando más lo necesite, eres una persona formidable y agradezco demasiado que el universo me colocara en tu equipo de trabajo. Solo pido una disculpa por los momentos en que pude ocasionar algún problema derivado a los permisos otorgados. No tengo más palabras para agradecer todo lo que hiciste por mí.

Finalmente a la persona más importante de este proyecto Diego Casañas, gracias por ser mi amigo, por escucharme, apoyarme y siempre estar conmigo cuando más lo necesitaba, eres una persona maravillosa, fuiste mi mejor complemento, no tengo como agradecer todo el apoyo que me has brindado desde que te conocí. Pese a que hubo algunas discusiones logramos sacar adelante el proyecto sin dejar a un lado nuestra amistad y nuestro objetivo. Todos los momentos que disfrutamos juntos quedaran grabados siempre en mí, hemos concluido este gran objetivo y espero sea el primero de muchos proyectos más que se tienen ya planeados. Sigue esforzándote siempre por lo que deseas tienes todo para ser una persona exitosa, que Dios te bendiga siempre y te de todo lo que necesitas para culminar todas las metas que te has propuesto.

Rocio Hernández.

Pasan los días y recuerdo hasta donde he llegado para concluir una de mis metas que gracias a aquellas personas y a Dios principalmente, permitieron la inspiración e impulso para seguir adelante, por lo que me identifico con ellas en este apartado:

A Diego Casañas y Margarita López, mis padres quienes me ayudaron a formarme en mi educación cimentada en el amor, sabiduría, consejos, fortaleza, paciencia al igual que con su ejemplo y con la visión de una familia que en todo momento esta para dar palabras de aliento.

También a mi abuela Juana López, que es como una segunda madre y lo ha sido más a lo largo de mi trayectoria universitaria y por supuesto, sus desvelos, bendiciones y cuidados en tiempos de angustia, siempre al pendiente.

Netita y Marz, mis hermanas que a pesar de todo me alegran los días en casa pero que también estuvieron recibíendome con una sonrisa, además de que compartimos experiencias con nuestros amigos disfrutando nuevas aventuras y viajes.

A Elide Itzel, con quien compartí este tiempo y esta etapa de forma diferente, por su amor, oraciones, apoyo, tiempo, comprensión y cada una de sus palabras que no olvidaré que permitieron sentirme especial e importante para culminar este objetivo, sin perder de vista lo que Dios hizo en esos momentos con nosotros. Te amo mucho.

También agradecer a mi otra familia, al ministerio de Activando Jóvenes apoyados por Kike y Claudia quienes, siendo líderes me permitieron dedicar un tiempo especial para este proyecto, así en especial a la banda musical; Alex Lugo, Nancy Itzel, Yeszi Tapia, Uriel Torres, Elide Itzel que a pesar de todo, sus oraciones lograron sentirme confiado y seguro de que esto también es parte del plan de Dios para mi vida.

Un agradecimiento especial a Rocío Hernández porque realizar esta tesis fue una gran labor, gran dedicación, responsabilidad y atención, algunas veces dejando por momentos su trabajo y familia luchó para continuar con cada uno de los procesos y por supuesto, por su gran amistad forjada en gran parte de este trayecto profesional en las aulas y fuera de ellas. Haz sido un ejemplo para mí de que todo se puede, aun teniendo muchas cosas y ocupaciones, me demostraste que por salir adelante y a pesar de todo, cumpliste un sueño importante en mi vida. No olvidaré las risas, esas anécdotas, lágrimas algunas ocasiones, situaciones difíciles en la universidad, pero por sobre todo eso recuerda que hay algo siempre importante más allá de lo que haces para ti y para otros, es algo valioso que, en tu nobleza reflejas, pues Dios siempre está respaldándote y Él siempre ve lo bueno en ti porque tienes muchos propósitos que cumplir y porque vales mucho para Él y para mí. Sigue esforzándote y cobra mayor ánimo porque haz enfrentado muchas cosas, afróntalos sin miedo porque Dios esta y va contigo, nunca te dejará ni desamparará. Mil gracias y sé que algún día este agradecimiento dirá más de lo que te imaginas, recuérdalo siempre.

Gracias Dios por llegar hasta este punto porque aprendí a vivir y crecer en fe, pues es así como podemos agradarte y no con obras, para Él sea toda la gloria y la honra por sobre todas las cosas, batallas, caídas fatales, errores, etc. siempre me levantaste y gracias por estas personas quienes ahora comprendo que están y seguirán estando siempre en mi vida. En general gracias a todos y a quienes también algún día este trabajo les ayude a impulsar nuevas cosas.

Diego Casañas.

ÍNDICE

Introducción.....	0
Capítulo 1 Aproximación al término emprendedor.....	4
1.1. Concepto de emprendedor.....	4
1.2. Clasificación de emprendedores.....	5
1.3. Competencias y habilidades de un emprendedor.....	7
1.4. Estudio de la actitud emprendedora en estudiantes universitarios.....	9
Capítulo 2 Estudio de la actividad emprendedora.....	12
2.1. Enfoques teóricos del emprendimiento.....	12
2.1.1 Enfoque psicológico.....	14
2.1.1.1 Teoría de los rasgos del emprendedor.....	14
2.1.1.2 Teoría del empresario.....	15
2.1.2 Enfoque sociocultural.....	15
2.1.2.1 Teoría de Redes Sociales.....	16
2.1.2.2 Teoría de incubadora.....	16
Capítulo 3 El emprendimiento en México.....	17
3.1. El entorno económico en México.....	17
3.2. La actividad emprendedora.....	22
3.3. Razones para emprender.....	22
3.4. El perfil del emprendedor en México.....	24
3.5. Educación y capacitación para el emprendimiento.....	26
3.6. Formación emprendedora en Instituciones de Educación Superior.....	28
3.6.1 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.....	29
3.6.1.1 ITESM. Programa Emprendedor.....	29
3.6.2 UNAM.....	30
3.6.2.1 Coordinación de Innovación y Desarrollo (CIJ UNAM).....	30
3.6.3 IPN.....	31
3.6.3.1 CIEBT (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica).....	31
3.6.3.2 Programa Poliemprende del IPN.....	32

3.6.3.3	Unidad Politécnica para el Desarrollo y Competitividad Empresarial. Modelo Institucional de Aceleración de Empresas	323
3.6.4	ITAM	34
3.6.4.1	EPIC Lab. Emprender, progresar, innovar, crear.....	35
Capítulo 4	Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo	37
4.1.	Misión y Visión	37
4.2.	Fomento del emprendimiento en la UAEH	39
4.2.1	Departamento de Emprendedores	39
4.2.2	Expo Innova	40
4.2.3	Pabellón de proyectos emprendedores	40
4.2.4	Conferencias Magistrales	41
4.2.5	Panel de empresarios emprendedores y estudiantes.....	41
4.2.6	Incubadora de Empresas.....	41
4.2.7	Club de Empresarios Universitarios.....	42
4.3.	Licenciatura en Ciencias de la Educación	42
4.3.1.	Perfil de egreso.....	43
4.3.2.	Campo de acción del egresado	43
4.3.3.	Programa curricular.....	44
Capítulo 5	Planteamiento del problema	45
5.1	Objetivos de la investigación.....	47
5.1.1	Objetivo general	47
5.1.2	Objetivos específicos.....	47
5.1.3	Preguntas de investigación	48
5.1.4	Hipótesis o supuestos de investigación	48
Capítulo 6	Justificación.....	49
Capítulo 7	Estado del arte	52
Bloque I_	Estudios de diagnóstico acerca de los rasgos emprendedores en el alumno ...	52
Bloque II_	Estudios sobre la importancia del fomento del emprendimiento dentro del Plan de estudios	62
Bloque III	Estudios sobre el emprendimiento relacionados con el campo laboral.....	67
Bloque IV	Estudios sobre emprendedores en acción a nivel internacional.....	72

Capítulo 8 Metodología.....	74
8.1 Estrategia Metodológica	74
8.1.1 Tipo de Investigación.....	74
8.1.2 Tipo de Estudio	74
8.1.3 Categorías de Análisis.....	75
8.1.4 Elección de Sujetos	76
8.1.5 Instrumentos.....	77
Capítulo 9 Resultados.....	82
Sujeto 1	82
Sujeto 2	87
Sujeto 3	90
Sujeto 4.....	93
Sujeto 5	97
Correlación de entrevistas.....	101
Capítulo 10 Análisis	110
Conclusiones.	119
Referencias.....	125
Anexos.....	12533

Introducción.

En los últimos años se han llevado a cabo diferentes estudios e investigaciones sobre el emprendimiento en México, entre los cuales esta investigación destaca aquellas que son valoradas por organismos reconocidos por el Monitor Global de Emprendimiento, así como cada uno de los documentos y referentes teóricos que abordan este entorno social, considerado por algunos investigadores y fuentes de información, como un pilar fundamental en el desarrollo económico de un país. A consecuencia de ello, diferentes instituciones educativas a nivel básico, medio superior y superior, han tratado de impulsar mediante la educación, nuevas metas que encaminan al desarrollo de una cultura emprendedora que facilite la comprensión del mundo laboral, al reconocer que existen diferentes alternativas de solución para lograr que una persona sea exitosa a través del autoempleo o negocio como una de las opciones para reducir el desempleo y con ello fomentar más las actividades emprendedoras que conlleven a explotar todas sus capacidades, actitudes, herramientas y habilidades para un mejor desarrollo profesional y con ello elevar su calidad de vida y economía de un país.

El presente trabajo se realizó como proyecto de Tesis para la obtención del grado de Licenciado en Ciencias de la Educación, dentro de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. El eje central de este estudio es el emprendimiento y la formación de los alumnos dentro de la Licenciatura en Ciencias de la Educación.

Para el desarrollo de este proyecto fue necesario abordar en primera instancia los términos relacionados al tema a investigar, por lo cual el primer capítulo denominado “Aproximación al término emprendedor” permite dar un primer acercamiento al concepto de emprendedor así como su clasificación, competencia, habilidades y actitudes que suelen tener este tipo de personas.

Posteriormente se muestran los enfoques teóricos (psicológico y sociocultural), con los cuales se abordó la temática y se describe el tipo de estudio que se utilizó para desarrollar esta investigación.

Con respecto al tercer capítulo, fue necesario definir el emprendimiento en México para poder dar una mirada más amplia de cómo se llevan a cabo estudios de la actividad emprendedora y

perfil del emprendedor en el país, así como algunas escuelas que ya se encuentran trabajando en preparación profesional, que permite al alumno abordar este tipo de temáticas y con ciertos perfiles al egresar.

Dentro del cuarto capítulo, el estudio se centra en definir el emprendimiento que se lleva a cabo dentro de la UAEH, por lo cual se realizó una contextualización, desde la misión y visión que dirigen a la institución, así como los trabajos que se llevan a cabo y que giran en torno al emprendimiento. De igual forma fue necesario realizar un análisis de la Licenciatura en Ciencias de la Educación, en conjunto con el perfil de egreso y el programa curricular, lo cual es una parte esencial de esta investigación.

En el quinto capítulo, se definen los objetivos que se pretenden lograr con el presente proyecto, así como las preguntas de investigación a las que se dará respuesta y las hipótesis o supuestos que se tienen al respecto.

Por otra parte dentro del sexto capítulo, se indica la justificación que se da al desarrollo de este proyecto en el que se describen los motivos por los que se decidió desarrollar y la importancia que puede tener este tipo de estudios dentro de la UAEH.

Dentro del séptimo capítulo, se puede observar el estado del arte conformado por algunas de las investigaciones que se encuentran relacionadas al tema del emprendimiento, conformado por cuatro bloques, los cuales se mencionan a continuación:

- Bloque I- Estudios de diagnóstico acerca de los rasgos emprendedores en el alumno.
- Bloque II- Estudios sobre la importancia del fomento del emprendedor dentro del plan de estudios
- Bloque III- Estudios sobre el emprendimiento relacionado con el campo laboral
- Bloque IV- Estudios sobre emprendedores en acción a nivel internacional

Después de realizar un estudio del emprendimiento en diferentes ámbitos, fue necesario definir la metodología que se utilizó para la descripción del fenómeno, para lo cual se indicó el tipo de investigación que se utilizó para el estudio en este caso, desde un enfoque cualitativo y con un diseño descriptivo. Enseguida se definieron las categorías de análisis que se estudiaron en los sujetos, así como el escenario donde estos se desenvuelven.

Con la descripción de todos estos datos, se prosiguió con la elección de los sujetos que fueron de gran importancia para conformar la muestra, la cual estuvo compuesta por 5 personas egresadas de la licenciatura. Una vez definidos todos los elementos anteriores se procedió a la elaboración del instrumento que permitió llevar a cabo la recolección de datos.

Al considerar cada una de las categorías y su relación con las preguntas, fue necesario la aplicación de los instrumentos, los cuales constaban de entrevistas a profundidad que detallan cada una de las características que giran en torno a las categorías a analizar, por lo que en el apartado de resultados, se puede visualizar cada una de estas entrevistas que se llevaron a cabo, así como una correlación de la información que permitió realizar el análisis para identificar cómo la permanencia dentro de la Licenciatura les permitió a los alumnos entrevistados convertirse ahora en personas emprendedoras.

Para finalizar, en el apartado de conclusiones, se dan a conocer los resultados obtenidos de esta investigación, con los cuales se pudo verificar la asertividad de los supuestos de investigación, así como dar respuesta a las preguntas de investigación y que fueron la base para generar algunas propuestas enfocadas a resolver la problemática plantada en un inicio.

Capítulo 1 Aproximación al término emprendedor

El presente capítulo pretende dar un primer acercamiento al término emprendedor así como su clasificación y las habilidades y/o competencias que deben tener este tipo de personas, con la finalidad de contextualizar desde un inicio la perspectiva que tomará la presente investigación.

Dentro de este capítulo se darán a conocer también las actitudes emprendedoras que se pueden observar en alumnos universitarios. Todo esto muestra el enfoque que rige este trabajo.

1.1. Concepto de emprendedor

La palabra emprendedor se deriva de la voz francesa *Entrepreneur*, en relación a la derivación del latín *Inprendere* que significa acometer (Gallardo, 2009).

El origen del enfoque del emprendimiento, se remonta al siglo XVIII ya que es en esta época cuando se introduce el término *Entrepreneur* en textos de economía gracias al economista Richard Cantillón, el cual relacionaba dicho concepto con *el espíritu de aventura*, es decir hace referencia a una persona con vocación de *pionero*, aquellos que buscan la obtención de logros inciertos (Del Solar, 2010).

Sin embargo a lo largo del tiempo, el término emprendedor ha sido definido por varios autores y puede tomar diferentes significados de acuerdo al contexto en el que se implemente, por ejemplo, en el ámbito empresarial algunos autores como Shefky y Baumol (citado por Ibáñez, 2001) señalan que "*el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría*".

Para el desarrollo de esta tesis se retomará el término aportado por Harper (1991), el cual identifica a los emprendedores como "*personas capaces de revelar oportunidades y poseer habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio; esto es, tiene la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y de los recursos a su alcance*". Un emprendedor sabe detectar el momento preciso en el cual puede actuar y aprovechar al máximo sus habilidades y/o competencias para lograr algo nuevo que le permitan controlar diversas problemáticas, mediante la realización de nuevas estrategias para resolver los conflictos que se le presenten.

Grabinsky Salo (1998) menciona que en ocasiones este término puede llegar a confundirse con Inventor e incluso promotor, sin embargo, existe una gran diferencia entre estos. Un inventor puede ser aquel que tiene una idea, la cual puede convertirse en un prototipo, e incluso ponerse en práctica, sin embargo a pesar de la creatividad que puedan poseer, suelen fracasar debido a la poca administración que suelen desarrollar. En cuanto a los promotores, se caracterizan por la creación de distintos proyectos comerciales e industriales, sin embargo no saben cómo manejar un negocio por lo cual pueden llegar a fracasar.

Lo que diferencia a un emprendedor de un inventor o administrador, está en que posee un gran nivel de creatividad, lo que le permite no solo implementar ideas novedosas, si no que saben de qué manera administrarlo y obtener de esta forma un negocio exitoso.

McClelland (1996) señala que una persona emprendedora es aquella que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en cada uno de los seres humanos, son las tres siguientes: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, pero en la persona, la primera parte es la más importante, la que determina sus actitudes y actuaciones.

1.2. Clasificación de emprendedores

En este apartado se mencionan las diferentes clasificaciones que se pueden dar de una persona emprendedora, de acuerdo a diferentes aspectos.

Retomando a Schollhammer (Citado por Alcaraz, 1996) existen cinco tipos de emprendedores, de acuerdo a su personalidad:

- *El emprendedor administrativo.* Las herramientas que utiliza se relacionan con la investigación y el desarrollo, generando nuevas y mejores formas de hacer sus actividades.
- *El emprendedor oportunista.* Examina constantemente oportunidades que le hacen mantenerse atento ante algunas posibilidades que le rodean.
- *El emprendedor adquisitivo.* Una persona que busca innovaciones que le permitan desarrollarse y perfeccionar lo que hace.

- *El emprendedor incubador.* El interés que tiene para progresar e investigar oportunidades, prefiriendo ser autónomo, desarrolla unidades independientes que al finalizar, puedan llegar a ser negocios nuevos, considerando también aquellos ya existentes.
- *El emprendedor imitador.* Genera sus procesos de innovación a partir de elementos esenciales existentes, mediante la mejora de ellos.

Alcaraz (1996) menciona que una persona emprendedora puede clasificarse de acuerdo a dos factores:

Según la razón por la que emprenden:

Para aprovechar una oportunidad, al encontrarse con necesidades insatisfechas o un área de mercado no atendida en su totalidad, e inclusive al poseer alguna buena idea que la lleve al desarrollo con satisfacción de verla puesta en marcha o en realidad.

Al existir una necesidad y el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, (por ejemplo al encontrarse en la situación de desempleado) sea por esta despedido o porque decidió independizarse, lo cual requiere de algún ingreso económico.

Según el tipo de empresa que desarrollan:

Con respecto al entorno social, un emprendedor, mediante su creatividad, trabajo y entusiasmo busca producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, sin tener fines de lucro.

Una persona emprendedora intenta destacarse en algún área y ser modelo para otros; por ejemplo en las artes, el deporte o la política.

Cabe aclarar que cuando un individuo emprende dentro de una empresa, que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) o bien, como lo dice Asencio (2011), es aquel que aplica sus conocimientos, actitudes, y capacidades dentro de una organización. Ahora, si la persona emprendedora lo realiza en su negocio propio, con fines de lucro, se considera un emprendedor externo (entrepreneur) que puede comenzar sin nada, llevándolo a adquirir alguna empresa en funcionamiento o en otro caso, la adquisición de una franquicia, fabricación de

productos, ofrecer otros servicios ó sólo comercializar de forma diferente a la tradicional, un producto que ya existe.

1.3. Competencias y habilidades de un emprendedor

Anteriormente se han mencionado diferentes definiciones de lo que es ser un emprendedor y sus diferentes tipos, por lo cual ahora es necesario definir las competencias y habilidades que son necesarias para favorecer la actitud emprendedora.

Existen discusiones sobre si se puede enseñar o no a ser emprendedor, y por ello surge la duda sobre la enseñanza de habilidades esenciales para ser un emprendedor. Algunos autores como Drucker (1986), Ronstand (1985) están de acuerdo que para llegar ser emprendedor es formarse en disciplina y se considera también como una ciencia (Henry, Hill y Leitch, 2005).

Freire (Citado en Krauss, 2007) da una breve explicación con respecto a la persona, donde se pueden observar tres niveles. El primer nivel corresponde a hábitos técnicos (fácilmente modificables), lo que significa que por medio de la educación puede hacerse que la persona aprenda a ser emprendedora. El segundo nivel corresponde a las meta habilidades (se pueden modificar) enfocado a la dirección de su aprendizaje, desarrollo y autoestima, toma de decisiones, asumo de riesgos, entusiasmo por cumplir sus metas y proyectos principalmente. El tercer nivel mencionado por este autor como nivel neuronal de los talentos inmodificables (no se puede trabajar en ello) considera que si la persona no posee talentos propios para llegar a ser emprendedora, podrá aprender alguna herramienta, por ejemplo, algunas cuestiones administrativas como son: gestión, administración, planeación, etc; pero su desventaja será que no logrará visualizar los problemas y oportunidades para transformarlos en negocios.

En cada uno de los niveles es necesario tener definido los aspectos que pueden ser modificables para lograr identificar el impacto que se puede generar en la persona, dentro del primer nivel se puede observar que las habilidades pueden ser generadas muy fácilmente solo será cuestión de trabajo continuo para su desarrollo. Por otra parte, el segundo nivel se enfoca más a la motivación que se le puede brindar a la persona para que idealice sus metas y genere ideas de negocio. Finalmente el tercer nivel muestra que algunas personas no logran emprender de forma aislada, será necesario generar una alianza que le permita identificar las problemáticas y oportunidades de negocio, cosa que por sí solo no lograría.

A continuación se distinguen algunas características particulares que describen a una persona emprendedora. Según John Kao (Citado por Alcaraz, 1996) el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso total, determinación y perseverancia. • Capacidad para alcanzar metas. • Orientación a las metas y oportunidades. • Iniciativa y responsabilidad. • Persistencia en la solución de problemas. • Realismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Autoconfianza. • Altos niveles de energía. • Busca de realimentación. • Control interno alto. • Toma de riesgos calculados. • Baja necesidad de estatus y poder. • Integridad y confiabilidad. • Tolerancia al cambio
---	--

Fuente de elaboración Casañas y Hernández, 2014

Otros autores como VanderWerf y Brush (1989), afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

- Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios.
- Administración general: dirección apropiada para una utilización de recursos.
- Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.
- Aceptación del riesgo: capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
- Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento

Los puntos anteriores muestran aspectos generales que los emprendedores deben tener en cuenta, en primera la creación de la empresa como tal y al mismo tiempo saber cómo administrarla para que esta funcione de forma adecuada, así mismo debe identificar qué aspectos estará innovando dentro de sus servicios y que le permitirán sobresalir ante las demás empresas del mismo ramo, por otro lado es necesario que el emprendedor este consciente de los riesgos a los que puede enfrentarse y tomar decisiones sabias cuando se le presente algún imprevisto. Finalmente debe evaluar sus logros y generar actividades de mejora.

Hisrich y Peters (Citado en Krauss, 2007) mencionan otras habilidades que se deben enseñar:

- Habilidades técnicas (comunicarse en forma escrita y oral, conocimientos y habilidades en gestión y organización).
- Habilidades de administración de empresas (planificación, toma de decisiones, saber comercializar y llevar la contabilidad).
- Habilidades personales (control percibido interno, innovación, asunción de riesgo, perseverancia y liderazgo).

Estas tres habilidades se encuentran compuestas por los puntos anteriores, solo es necesario identificar en donde ubicar cada uno de ellos. A continuación se realiza una relación de cada uno de las características mencionadas anteriormente, relacionándolas con el tipo de habilidad que se debe enseñar para generar una actitud emprendedora.

Habilidades técnicas	Habilidades de administración de empresas	Habilidades personales
Iniciativa y responsabilidad	Capacidad para alcanzar metas	Autoconfianza
Busca de retroalimentación	Persistencia a la solución de problemas	Altos niveles de energía
Control interno alto	Orientación a las metas y oportunidades	Baja necesidad de estatus y poder
Tolerancia al cambio	Toma de riesgos calculados	Integridad y confiabilidad
Creación	Administración	Compromiso total, determinación y perseverancia
Mejor desempeño	Aceptación del riesgo	Innovación

Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014

1.4. Estudio de la actitud emprendedora en estudiantes universitarios

Para comenzar, en este apartado se define el concepto de actitud, Ander-Egg (Citado en Mollo, 2008) lo establece como un estado de disposición psicológica, adquirida y constituida a través de la propia experiencia, estimulando al individuo a reaccionar de cierta forma frente a determinadas personas, objetos y situaciones. Esto significa que la persona adquiere actitudes entorno al medio en donde establece un contacto con grupos o gente que le rodea, consiguiendo experiencia al entablar una relación con las mismas, regulando así la conducta.

Mollo (2008) menciona que la actitud puede clasificarse de acuerdo a cuatro aspectos:

- Cognitivo (creencias y opiniones hacia situaciones y cosas, adquiridas en la sociedad)

- Afectivo (creencias y opiniones que generan atracción o rechazo)
- Normativo (creencias, opiniones, normas se colocan en acción)
- Comportamental (el cómo debe comportarse ante diversas situaciones u objetos)

Estos aspectos pueden ser modificables para que el alumno adquiriera una actitud hacia el emprendimiento. En un inicio eliminar los paradigmas que centran la atención del alumno en solo situarse en un buen trabajo, para que idealice su propia empresa, por lo cual es necesario generar el interés para comenzar su idea de negocio, partiendo de sus gustos e inquietudes, del mismo modo es importante que conozca las normas a las que debe adecuarse para su realización y finalmente tener en cuenta el comportamiento que debe adoptar dentro de la sociedad que favorezca la relación con su mercado.

Howard Rasheed (Citado en Formichella, 2002) menciona que la educación en entrepreneurship (al referirse como fenómeno emprendedor suscitado entre alumnos) afecta las propiedades que tengan los sujetos y esto da como resultado, moldear de actitudes emprendedoras, promoviendo cualidades psicológicas favorables para la actividad emprendedora como la autoconfianza, autoestima, autoeficacia y necesidad de logro.

La educación tiene una responsabilidad central en identificar y fomentar a los que pueden ser emprendedores como lo indica Hatten (Citado en Krauss, 2007). Con respecto a esto, es importante considerar que se deben desarrollar actitudes emprendedoras en los alumnos universitarios, de forma que, una parte significativa de alumnos egresados creé su propia empresa y se desarrollen como emprendedores de acuerdo a su licenciatura, contribuyendo al desarrollo de una ciudad, del país y a la generación de empleos.

La mejor manera de enseñar las actitudes emprendedoras es a través de la realización del aprendizaje en forma activa (Brockhaus et al., 2001). De esta forma, los alumnos aprenden por la propia experiencia, la viven, la reconocen y la evalúan (Hartshorn y Hannon, 2005). De acuerdo a esto es necesario que el alumno se encuentre inmerso en el campo del emprendimiento en todo momento, que lo visualice y si es posible se relacione con emprendedores exitosos de tal forma que el alumno podrá darse una idea del empresario que puede llegar a ser.

Enfrentarse a situaciones desconocidas requiere enfrentarse a debilidades que le rodean a la persona emprendedora, a su entorno y que solamente él puede prestarle atención para tener un conocimiento más profundo y comprensión.

Hablar de espíritu emprendedor como lo dice Del Solar et.al. (2010), aproxima a la firmeza que alienta y con ello fortifica la acción de la persona emprendedora, que los lleve a hacerse cargo de cambios y transformaciones que se conexiona con la disposición de indagar en el entorno que nadie ha visto, y esto logra una lectura y análisis del contexto que lo lleva a descubrir oportunidades y recursos para aprovecharlos, originando así un emprendimiento. Para esto, es necesario desenvolver nuestra disposición mental y afectiva hacia la experimentación (Holländer, Matte y Cid, 2010), que reaccionen con mayor apertura y flexibles antes los desafíos, por medio de habilidades sociales ligadas a la iniciativa y a la acción. Para asumir estos desafíos en la formación de emprendedores, es indispensable conocer las habilidades sociales con las que cuentan la institución escolar.

Una de las vías a considerar para la creación de una propuesta curricular (como materia optativa o taller) es basándose en la formación de habilidades psicosociales, enfatizando en competencias relacionadas al ámbito social y psicológico de la persona.

Para lograr estas actitudes es necesario dirigirse hacia adelante, hacia los objetivos y metas en una constante búsqueda en camino a la excelencia y ser conscientes de las consecuencias para estar dispuestos a afrontarlas con sus habilidades, que conduzcan en tales circunstancias a la medición del potencial y con ello el compromiso hacia el fomento de estas actitudes, que requieran una experiencia verdadera, iniciativas hacia la innovación, metas individuales, acción creativa constante y curso hacia el éxito.

Capítulo 2 Estudio de la actividad emprendedora

Este capítulo está encaminado a mostrar los enfoques desde los cuales analiza la actividad emprendedora a partir de tres niveles (macro, meso y micro).

Dentro de los enfoques se describen las teorías que permiten realizar un estudio adecuado del fenómeno del emprendimiento y serán la guía para esta investigación, de igual forma este apartado permitió dar el sustento de esta tesis.

2.1. Enfoques teóricos del emprendimiento

Existen teorías al respecto en cuanto a la figura del emprendedor. Muchas formas de trabajar y de la creación de empresas han cambiado en el transcurso de los años y el fenómeno empresarial es un eje para destacar los avances y generaciones de empleo que se impactan en la sociedad y principalmente en la persona que desea obtener bienes al estar en situaciones de desempleo principalmente. Algunas de esas teorías que explican esta realidad están basadas en diferentes autores los cuales se mencionaran junto con su aportación teórica.

El estudio del fenómeno de emprendimiento se puede abordar desde diferentes enfoques, estos dependerán del tipo de estudio que se pretende desarrollar, Veciana (2004) retoma cuatro enfoques diferentes: económico, psicológico, socio – cultural y gerencial, de los cuales a su vez se desprenden algunas teorías.

La siguiente Tabla muestra de forma gráfica dichos enfoques y las teorías que los conforman de acuerdo al nivel de análisis que se desea realizar (micro, meso y macro).

Niveles de análisis	Enfoque			
	<i>Económico</i>	<i>Psicológico</i>	<i>Socio - Cultural</i>	<i>Gerencial</i>
<i>Micro</i> (Nivel individual)	La función empresarial como cuarto factor de producción	Teoría de los rasgos de personalidad	Teoría de la marginación	Teoría de la marginación X de Leibenstein
	Teoría del beneficio del empresario	Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario	Teoría del rol	Teoría del comportamiento del empresario
			Teoría de redes	Modelo del proceso de la creación de empresas
<i>Meso</i> (Nivel de empresas)	Transaction Cost Theory		Teoría de las redes	Modelos del éxito de la nueva empresa
			Teoría de la incubadora	Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores
			Teoría evolucionista	
<i>Macro</i> (Nivel global de la economía)	Teoría del desarrollo Económico de Schumpeter	Teoría del empresario de Kirzner	Teoría del desarrollo económico de Weber	
			Teoría del cambio social	
			Teoría de la ecología poblacional	
			Teoría institucionalista	

Fuente de elaboración Veciana (citado en López A., et. al. 2006)

Cada uno de estos enfoques trata de describir ciertos aspectos del fenómeno del emprendimiento, en cuanto al económico, se encuentra basado en la racionalidad económica y en la aversión del riesgo, manteniendo que cualquier persona tiene las mismas aptitudes para pasar de ser un trabajador por cuenta ajena a realizar labores de empresario y viceversa. Por su parte el psicológico se encuentra centrado principalmente en determinar aquellos rasgos que distinguen a los emprendedores y a los empresarios de éxito, es decir busca las características específicas de estos y las describe. El enfoque socio – cultural define que la decisión de crear una empresa y convertirse en empresarios viene dada por factores externos y del entorno. Finalmente el gerencial, hace referencia a que la creación de empresas es el resultado de un proceso racional de decisión cuyo objeto es crear.

Para el desarrollo de esta tesis se retoman dos enfoques de los mencionados en el cuadro anterior: el psicológico y el socio-cultural. Debido a la naturaleza de esta investigación, ya que lo que se pretende conocer son aquellas características que definen a un emprendedor, como las habilidades y actitudes que deben desarrollarse en un alumno para guiarlo hacia el emprendimiento, sin embargo también influyen factores externos como son: contexto, sociedad, creencias, etc., los cuales deben ser tomados en cuenta al momento de intentar incidir en el comportamiento para la generación de una actitud emprendedora.

2.1.1 Enfoque psicológico

Este enfoque permite realizar el estudio de la personalidad de un sujeto y llegar a un ámbito cognitivo, para esta investigación es necesario centrarse en dos teorías, los rasgos del emprendedor y teoría del empresario, las cuales se describen a continuación.

2.1.1.1 Teoría de los rasgos del emprendedor

Desde un análisis a nivel individual (micro), en este apartado se analizan teorías basadas en los rasgos de la personalidad del empresario de acuerdo a Caldas y Murias Bermejo (2008).

Teoría los rasgos de la personalidad: está centrada en la determinación de atributos o rasgos psicológicos acerca de la personalidad de una persona emprendedora como lo son la independencia, el control interno, la iniciativa, motivación de logro, espíritu de riesgo, visión de futuro, insatisfacción o marginación, intuición.

Algunos teóricos le dan peso a estas características como McClelland,(1985), Burnham (1976), Frese, Fay, Leng, Hilburguer, Tag (Citados en Prado, et. al., 2013), quienes sostienen que las personas emprendedoras son personas que tienen una alta motivación de logro para enfrentar grandes objetivos, riesgos, conseguir mejores resultados a partir de una necesidad de logro con la posibilidad de influenciar sobre otras personas o grupos y ejercer control sobre los mismos con un aspecto esencial como la iniciativa personal al persistir y afrontar obstáculos a través de la automotivación y proactividad.

Desde la psicología social, de acuerdo con Robinson y cols. (Citados en Moriano, et. al., 2001) argumentan que se debe tomar en mayor peso el comportamiento del emprendedor en cuanto a actitudes, porque las actitudes son menos estables que los rasgos de personalidad que cambian a través del tiempo y situaciones según el contacto con el entorno.

2.1.1.2 Teoría del empresario

En cuanto a un nivel macro, el enfoque psicológico al cual Kirzner menciona teoría del empresario definiéndolo Vecianna (2004) como aquella persona que está pendiente del mundo de oportunidades de negocio que no han sido identificadas en su totalidad por otros individuos. Esto requiere de un planeamiento y proyección de futuro para obtener de esa oportunidad algo valioso que beneficie a otros, coincidiendo con lo que Martínez Rodríguez indica al plantearlo como una competencia emprendedora que tiene sustento en lo que Freire y Krauss (con respecto al tema 1.3 de competencias y habilidades de un emprendedor, explicando el primer nivel técnico que es modificable y esta puede ser educado para que por medio de la educación puede hacerse que la persona aprenda a ser emprendedor.

2.1.2 Enfoque sociocultural

Desde un enfoque sociocultural, Cardozo (2010:49) menciona que las actividades que llevan a la formación de una empresa, considerando factores externos de índole cultural, económicos, psicológicos y sociológicos son obtenidas a través de un proceso de socialización por parte de la persona, lo cual es posible considerar un análisis con más apertura y por consiguiente, la creación de empresas se entiende mejor al tener en cuenta vivencias personales en educación, experiencia ocupacional previa, origen familiar, estilo

de vida y recurrir al contexto en donde el nuevo emprendimiento se establecerá, no dejar de lado las influencias culturales e institucionales que estimularán conductas emprendedoras.

2.1.2.1 Teoría de Redes Sociales

En un nivel de análisis micro y meso, esta teoría está enfocada en cuanto a funciones empresariales que, dan como resultado la relación entre empresarios, agentes externos entidades y personas morales, clientes, organismos públicos, empresas, etc. y alianzas estratégicas para participar en proyectos (Caldas y Murias, 2008). Simmel (1939), (Citado en Morales Zúñiga, 2011). Se destaca por su aportación a esta teoría al considerar que se necesita recurrir a unidades sociales para aprender el contenido de círculos sociales con la comprensión de la realidad de las conexiones de los individuos en la sociedad. Esta unión entre otros individuos ajenos a un grupo social, con ciertos fines que están encaminados al desarrollo de una empresa y al verse implicados en un mundo de ideas que necesitan ligarse, sobresale un trabajo mejor desarrollado y competencias emprendedoras que son base en la comunicación , negociación, liderazgo, toma de decisiones ante objetivos y fines principalmente.

2.1.2.2 Teoría de incubadora

Algunas de las ideas que parte de los actores de la comunidad universitaria y educativa como alumnos, docentes, directivos y personas ajenas a la institución, buscan dentro de centros de educación superior, impulsar sus ideas creativas para concretar en un plan de negocios viable, que la misma institución pueda sustentar y el emprendedor demuestre interés por salir adelante, siendo responsable de sus decisiones y dirección que toma su idea de negocio. Por su parte, Cooper (1973), Llopis, Venciana et al. (1999), (Citados en Martínez Rodríguez, s/f), enfatizan que las ideas y proyectos que llegaron a ser empresas, se concibieron en incubadoras.

Capítulo 3 El emprendimiento en México

El fenómeno del emprendimiento se ha presentado en distintos contextos tanto nacionales como internacionales y resulta de mayor relevancia poder contextualizar el fenómeno en el marco real de estudio.

En este capítulo se menciona a grandes rasgos como se presenta el fenómeno del emprendimiento en México, para lo cual se mencionan los avances o puntos más significativos en la historia, de igual forma se mencionan algunas razones por las cuales resultó importante emprender, así como el perfil con el que debe contar un emprendedor en México y las escuelas de educación superior que han implementado en su currícula o desarrollado algunas actividades que promueven una actitud emprendedora en sus alumnos como lo son el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

3.1. El entorno económico en México

Emprender ha sido un proceso laborioso que finaliza en una decisión tomada por la persona que requiere que sea aplicada en un contexto. México tiene una sociedad plural, pero ésta no ha dejado de ver problemas ancestrales étnicos, la vocación democrática al establecer sistemas de justicia y económicos, y a pesar de ello, la sociedad mexicana es un pueblo que se ha levantado y avanzado (Buelna y Ávila, s/f).

Al considerar la época colonial, donde la tierra y el comercio fueron fuentes de ingreso económico que se le dio en esa etapa de la historia mexicana, las iniciativas y e ideas que llevaran a emprender negocios fueron carentes, (Buelna y Ávila, s/f) al igual que la introducción de valores e ideas liberales en las áreas económicas y políticas.

A principios del siglo XX, México estaba en un proceso de organización en cuanto a la producción que se orientaba a un mercado externo a través de actividades primarias exportadoras, con lo que diversas estrategias vincularon la producción interna ante esta demanda externa (Flores, 2010), pero a pesar de estas estrategias, era muy escaso el mercado urbano, por el modo de vida rural que la sociedad mexicana arraigó en varias generaciones, que llevó a desatar grandes conflictos y con ello el movimiento

revolucionario, para tener igualdad ante las altas clases sociales, y con ello lograr un mejor ingreso económico en la clase media y baja, al considerar al tratamiento de tierras y todo lo relacionado al campo, que fue base económica durante esos años (Buelna y Ávila, s/f). Muchas personas del extranjero vieron en México la oportunidad de creación de industrias y empresas que ayudaran al campesino a la producción agrícola, textil, azucarera, comunicación, infraestructura, comercialización y principalmente a la prestación de nuevos servicios. Con todas estas problemáticas, la economía creció y se modernizó gracias a la dinámica social y cambio en las condiciones de vida de la sociedad mexicana.

En este lapso de tiempo, no existía como tales los valores competitivos a sus actividades, llevándolos a la creación de grandes monopolios, especialmente en empresas y compañías mineras, por lo que el sector primario seguía siendo dominaba las estructuras de productos internas como Buelna y Ávila (s/f) lo señalan. El empleo no fue expansión de la demanda, sino que significó la permanencia en el trabajo, sin grandes cambios en cuanto a conocimientos y recursos tecnológicos requeridos, para un mejor rendimiento del personal que se encontraba laborando. Por otra parte, el sistema educativo estaba enfocado a comprender problemas sociales en cuanto a la alfabetización, dejando a un lado los temas relacionados al impulso económico de un país y que dieron pauta a un análisis sobre la desigualdad social (Buelna y Ávila, s/f). y olvidándose del compromiso en la relación del conocimiento con la competencia internacional.

A modo general, a través de la influencia de los sectores económicos, políticos y sociales, la relación externa ante el sector primario y sus exportaciones, orillaron a la economía del país a terminar con el término del proceso de crecimiento por medio de desequilibrios económicos, por lo que Villarreal (Citado por Flores, 2010), menciona que en la década de 1920, la actividad industrial aportó solo el 17% del producto interno bruto, mientras que las exportaciones de la producción primaria contribuyó en un 82% ante el 0.3% del aporte de industrias manufactureras, por lo que el avance industrial aún seguía siendo pobre y el poco ingreso del sector primario seguía aun en la punta de la economía mexicana. Estos factores contribuyeron a un debilitamiento del comercio exterior y mucho más reflejado en la crisis capitalista de la década de 1930 a la cual México estaba relacionado.

Ahora, entre los años de 1940 a 1970, la economía mexicana se mantuvo en un proceso de industrialización, por lo que el Estado tenía cobertura y control de la actividad industrial a nivel nacional (Flores, 2010). Es como a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas, el impulso económico interno aumentó, gracias a la modernización de recursos tecnológicos que estaban encaminados a la extracción del petróleo, y con esto a la creación de pozos y refinerías en todo el país, así como a la industrialización en zonas fronterizas, con la finalidad de sustentar a Estados Unidos en su participación en la Segunda Guerra Mundial.

La industrialización comenzaba a hacer estragos en gran parte del país, con lo que las inversiones por parte de los empresarios extranjeros se vieron favorecidas con la unión de empresarios mexicanos que colaboraron para hacer crecer sus negocios y expansión de sus empresas.

A partir de los años 1950 y 1970, México era conocido a nivel mundial gracias al impulso social que permitió la mejora de leyes y reformas al campo económico y social. Buelna, Ávila y Flores, 2010) como tal es el caso de la invención del televisor a color, considerada como uno de los más importantes desarrollos científicos que transmitieron los juegos olímpicos y de fútbol, que permitió la participación de la sociedad a través de la innovación de productos, difusión de la cultura mexicana a través del impulso de obras artesanales, creación de talleres, escuelas en entornos rurales, entre otros, que beneficiaron a la población marginada y que a pesar de la posición de la economía mexicana con respecto a Latinoamérica y países asiáticos, México apuntaba a un crecimiento acelerado de su economía. Por su parte, Flores (2010) menciona que desde las décadas de 1950 a 1960, una primera etapa y segunda de crecimiento ante una constitución de estructuras económicas, sustentaron el crecimiento industrial nacional e internacional, sin embargo, en 1970 nuevas limitaciones ante el mercado internacional y la globalización volvieron a afectar la economía mexicana e ingresos extranjeros que llegarían hasta los siguientes años reflejados ahora en deudas externas.

En la década de 1980 y sus repercusiones económicas como la inflación más alta en la historia económica mexicana y estancamiento del producto interno bruto, surgidas hasta el año de 1988, se inicia un nuevo proceso de reformas económicas controladas en estrategias de exportación de manufacturas, con lo que la sociedad mexicana se vería beneficiada a

contribuir en el crecimiento y estabilidad de una economía en crecimiento (Flores, 2010) por lo que el país ha orientado hasta estos días la formación de instituciones económicas ligadas a proyectos, donde competencia, la formación de capital humano, información, calidad y competitividad fueron conceptos que transformaron las condiciones y modernización de la economía nacional, y esto llevó a que México participara en diversos tratados posteriores como por ejemplo el Tratado de Libre comercio junto con Estados Unidos y Canadá para destacarse y abastecerse a nivel internacional.

En los años 1990 a 1996, las crisis económicas y devaluación monetaria hundieron más al ámbito empresarial, que para algunos empleados y empresas no les favoreció trabajar cierto límite de horas y con un sueldo mínimo, lo que causó que muchas personas emprendedoras adquirieran nuevas habilidades que fueran competentes para dar a ofrecer sus servicios de manera individual, ya sea con la creación de nuevas empresas y apoyo del gobierno a través de diversos programas ó con una búsqueda exhaustiva de empleo en otras partes del país (Buelna y Ávila, s/f).

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) existieron planes de desarrollo social con base en la ayuda comunitaria para alcanzar una mejor calidad de vida, sobre el cual destaca el Programa Nacional de Solidaridad o Pronasol. Uno de los cuatro objetivos que maneja este plan nacional (citado por Chávez y Rodríguez, s/f), considera la promoción del desarrollo regional y creación de condiciones para mejorar el desarrollo productivo, en donde la creación de empresas en zonas marginadas por medio de créditos que ofrecía este plan, varias comunidades se vieron favorecidas gracias a la unión de las personas que deseaban aprender a trabajar y tener una fuente de ingreso. Esto reforzó conocimientos y desarrollo de habilidades en personas que a través del trabajo, impulsó el desarrollo y seguimiento de empresas que surgieron gracias a este plan.

En la actualidad, de acuerdo con los informes y resultados aplicados a población abierta (Naranjo Elvira, Campos Marcia, et.al., *en Global Entrepreneurship Monitor GEM*, 2012), con respecto al entorno social de emprendimiento, el 42% de la población adulta encuestada, ha conocido a personas, ya sean conocidos, familiares o amigos que han iniciado un negocio en los últimos dos años, por lo que este resultado es superior al promedio en el grupo de países encuestados en torno al desarrollo basado en la eficiencia.

Otro de los elementos tomados en el informe está relacionado con la percepción que tiene la persona para llegar a ser emprendedor refiriéndose a su negocio como una opción de carrera deseable, donde el 56% de la muestra es bajo, con respecto a la posición de México correspondiente a 44 de 69 países (Naranjo et.al., en *Global Entrepreneurship Monitor GEM*, 2012). Estos resultados son alarmantes en cuanto al reconocimiento y el estatus del emprendedor mexicano en la sociedad, que es visto como aquella persona que no pudo obtener un empleo o trabajo, tendiendo al autoempleo.

Otro punto considerado en aspectos sociales son los medios de comunicación y su fomento al emprendimiento donde el 38% de la población encuestada considera estos medios importantes al cubrir historias de emprendimiento de éxito. Dentro de este apartado evaluado al medio social, también se consideraron actitudes y percepciones fomentan la actividad emprendedora, de acuerdo con Naranjo et.al (GEM, 2012), los cuales son los siguientes: percepción de oportunidades, capacidades, miedo al fracaso, intención de emprender, alto estatus, atención de los medios. La percepción de oportunidades en un lapso de tiempo de 6 meses, el 45% piensa que si habrá oportunidades para iniciar un negocio en la región donde vive o se encuentra, al compararlos con resultados de otros países latinoamericanos, por debajo de Colombia y Chile quienes les corresponde el 72 y 65%. La segunda, relacionada a la percepción de capacidades, se les preguntó si consideran tener las habilidades y capacidades necesarias para emprender un negocio, que dio como resultado el 62% de la población encuestada. Un factor de riesgo a considerar en las habilidades ocurre cuando en el proceso de emprendimiento, el miedo al fracaso obstaculiza el inicio de un negocio propio.

Independientemente del esfuerzo de los programas de gobierno, sistemas educativos, universidades, etc., existen condiciones que afectarían al emprendimiento y potencial de una persona emprendedora. Considerando los datos del GEM, una tercera parte de la población adulta empata con el miedo a fracasar como impedimento para emprender.

3.2. La actividad emprendedora

Basándose en las descripciones en el modelo GEM (*General Entrepreneurship Monitor*), se consideran dentro de la actividad emprendedora algunas etapas como: emprendimiento naciente (acciones orientadas a iniciar una empresa, sin aun pagar un salario), empresas nuevas (menor a 4 años de operación) y empresas establecidas (por arriba de los 4 años).

En datos estadísticos mencionados en este modelo e informe, el porcentaje subió un 2.9 % equivalente a 7.9 por ciento de personas adultas que han llevado acciones para la creación de empresas. Lo correspondiente a empresas establecidas, se incrementó un 1.7 % (de 3 a 4.7%) de personas que reportaron ser dueños de una empresa con más de 3 años en funcionamiento. La tasa de emprendimiento tomando en cuenta a los individuos dueños de empresas ya sean nacientes, nuevas o establecidas corresponde a 16.5%, lo cual permite comparar que cada uno de seis mexicanos está involucrado en actividades emprendedoras.

Ahora, cabe mencionar que existen razones por las cuales, se han dejado negocios cuando no lo son rentables, o por problemas de financiamiento. Los datos arrojan que el 13% de las personas dejaron su negocio porque encontraron otra oportunidad de trabajo, o por la venta del negocio como una oportunidad.

Estos aspectos hacen destacar se han incrementado acciones emprendedoras que tengan que estar relacionadas en el desarrollo de nuevas empresas, donde uno de cada seis mexicanos son dueños en empresas y están involucrados en acciones emprendedoras que se encaminan hacia el crecimiento, pero desgraciadamente el crecimiento no ha sido satisfactorio por la desertión de algunos al encontrar oportunidades de trabajo mucho mejores que sostienen un ingreso económico más estable.

3.3. Razones para emprender

Principalmente, existen dos razones por las cuales las personas se convierten en emprendedoras: por oportunidad y por necesidad. Retomando el modelo GEM (2012), el porcentaje de emprendedores en cuanto a oportunidad se llegó a 10.3% de la población adulta. Por necesidad, se redujo a 1.6% de la población encuestada.

Julio Pérez (2013) menciona diez razones por las cuales las personas tienden a emprender:

Económico: cualquier persona que crea una empresa lo hace para obtener un ingreso económico, ganando más que trabajando en una empresa.

Ejemplo de otros: las personas se cuestionan ¿es más listo, inteligente, empático o más trabajador que yo? A partir de estas preguntas, la persona emprendedora tiende a trabajar y ser ejemplo para otros.

Horarios: Un empresario no tiene horarios fijos, por lo que siempre está pendiente de su negocio, lo cual el tiempo es flexible para realizar otras actividades, o para darle mayor importancia a su trabajo.

Crear empleos: Es uno de los objetivos que a un empresario le gustaría cumplir, teniendo a la mano a personal que le ayude a cumplir con ciertas tareas, con puestos de trabajo y compromiso para sacar adelante el negocio.

Por cuenta propia: cuando se trabaja de esta forma, por cuenta ajena suele tener una actitud limitada a su capacidad de mejora y rutina.

Planificación y ejecución: las decisiones tomadas por la persona emprendedora deben ser tomadas en cuenta, pese a los riesgos y el futuro de sus consecuencias, por lo que se debe poseer con capacidades para establecer objetivos y diseño de planes estratégicos para llevarlos a ejecución dentro de su empresa.

Relaciones profesionalmente a mayor nivel: al trabajar en una empresa, las relaciones formadas deben estar ligadas a la categoría profesional donde se encuentra, limitadas al entorno laboral. Al emprender un negocio, debe existir una relación con otras personas competentes, de las cuales se madura y se aprende como empresario, para formar negociaciones.

Medir tu propia capacidad: Las empresas han estado limitadas por la capacidad de las personas que las dirigen. Medir esas capacidades es algo que se debe hacer con seguridad y sin temor a ser menor que otros.

Viajes: Al crear una empresa, se debe tener una visión a nivel nacional e internacional, al pensar que lo que se va a ofrecer, se venderá en otras partes del mundo. La persona emprendedora del negocio es un embajador ante otras empresas.

Respeto y admiración: Respeto por las personas que ayudan al empresario (sean de mayor experiencia o menor, de mejor salario o menor, etc.) y admiración de otras personas hacia la empresa.

Las razones económicas, el ejemplo de vida de otras personas, la planificación y relación profesional con grupos que se desarrollan en un nivel más alto conlleva a la competición por obtener beneficios y mejor mercado para satisfacer necesidades ya sean familiares o laborales que mantienen estabilidad financiera entorno a los ingresos y promoción de servicios adecuados al contexto social, que da como resultado la admiración y relación con organismos y personas mejor capacitadas con experiencia, para aprender nuevas cosas y formarse una cultura empresarial.

3.4. El perfil del emprendedor en México

Para darle descripción a este panorama, el perfil del emprendedor mexicano se enfoca de acuerdo a edad, ingresos, el nivel educativo y condición de ocupación.

En el informe del GEM (2012), se destacan estos puntos: el correspondiente a la edad se menciona la TEA (actividad emprendedora temprana), donde el número de porcentaje de jóvenes (entre 18 y 24 años) que poseen empresas nacientes o nuevas, lo cual significó un incremento del 4% (de 6.3 a 10.1%) de 2011 a 2012. Grilo e Irigoyen, 2006; Langowitz y Minniti y Nardone, 2007 (Citados en Escamilla y Calera, 2013), definen la edad como variable dentro del perfil emprendedor, con respecto a los resultados positivos al tomar la decisión de ser o llegar a ser emprendedor. La gente joven tienden a crear empresas gracias a su gran capacidad e ideas que inician cuando se busca depender de ciertos ingresos económicos, aun mejor que personas de mayor edad y experiencia en el campo laboral.

Los emprendedores que cuentan con empresas ya establecidas incrementaron el 1.1% considerando su ejercicio por arriba de los 3.5 años. Estos resultados indican que el 35% de las personas encuestadas personas jóvenes tienen a su cargo empresas nacientes (GEM, 2012).

El segundo perfil a considerar es referente a la actividad principal que realizan. Algunas condiciones en la actividad emprendedora temprana están relacionadas cuando la persona ya se encuentra trabajando y es parte de esa actividad, cuando no trabaja y pertenece a la actividad emprendedora y por último, cuando estudia o está retirada y es parte de la actividad temprana. Estas tres características aumentaron su porcentaje, donde se destaca la participación de los jóvenes que trabajan y al mismo tiempo forman parte de actividades emprendedoras.

El tercer perfil es según el nivel educativo, que considera a la educación básica, educación media superior, educación superior o técnica con bachillerato y posgrado. Con respecto a esta variable y su importancia, Arenius y DeClerq (2005), Coleman (2007), (Citados en Escamilla y Calera, 2013), consideran que la educación y nivel educativo influye positivamente en la persona emprendedora, como componente principal de que el negocio emprendido sea de éxito que permiten la identificación de nuevas oportunidades. En los resultados del GEM, la población que más demostró un mayor porcentaje fue la relacionada a niveles de nivel superior y posgrado (8.4%) con empresas que se encuentran laborando desde hace 3.5 años.

El cuarto perfil se describe de acuerdo al nivel de ingreso bajo, medio y alto. Escamilla y Calera (2013), citan en Hamilton (2000) que el nivel de ingresos es algo que se determina en los individuos, al estar dentro de actividades emprendedoras. La encuesta realizada por el Global Entrepreneur Monitor (2012) arroja datos relevantes, donde la población que realiza más actividades emprendedoras, corresponde a la población de ingreso medio, mientras que a empresas ya establecidas, la población con altos ingresos destaca su participación (considerando el funcionamiento de su empresa por arriba de los 3.5 años).

Los cuatro perfiles del emprendedor en México, los cuales son referentes a: la principal actividad que realiza, el nivel de estudios y el nivel de ingreso están muy relacionados con el perfil de edad promedio, aspectos valorados en el informe del GEM. Esto indica que las personas más relacionadas son jóvenes que trabajan y de nivel de ingreso medio que continúan preparándose en lo profesional, actualizándose en áreas de gestión y

administración para mantener estabilidad dentro de las empresas con pocos años de funcionamiento que ellos manejan, gracias a la gran capacidad e ideas que inician con el fin de obtener un ingreso más elevado de recursos monetarios, sin importar los años de experiencia que tengan, lo cual indica que actitudes emprendedoras son primordiales para tener visión de nuevas oportunidades de trabajo a explotar.

3.5. Educación y capacitación para el emprendimiento

Es importante mencionar los aspectos que ya se están trabajando para el emprendimiento en México, a través del apoyo del gobierno federal y con respecto a la educación, principalmente en instituciones de nivel superior que toman en cuenta a los jóvenes para la difusión de la cultura emprendedora antes de egresar.

Al tomar como referencia lo descrito en el programa nacional de emprendedores del Gobierno Federal (2012), se puede mencionar de forma general hacia dónde va encaminado este programa. Dentro de este programa, el sistema de fomento empresarial se encuentra sustentado en 5 ejes que se relaciona con el financiamiento, la gestión, la capacitación, comercialización e innovación. Estos mismos soportan a los nuevos emprendedores, las micro empresas, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) hasta llegar a considerar un mercado nacional e internacional.

Dentro del programa nacional de emprendedores se menciona y clasifica en dos vertientes lo correspondiente al semillero de jóvenes emprendedores y al semillero de emprendedores.

Con los datos descritos en el programa de Gobierno Federal (2012), el 5% de las instituciones de Educación Superior tiene un Modelo emprendedor, en el cual una población del 22% de los jóvenes de entre 20 a 29 años de edad, tienen acceso a la educación superior. Es por esto que el 47% de los jóvenes de entre 14 y 29 años, destacan a los que cumplen con un rango de edad de entre los 20 a 29 años dentro del semillero de jóvenes emprendedores, mientras que las personas que tienen entre 30 a 49 años, están en el semillero de emprendedores.

El objetivo primordial del programa nacional es “la promoción e impulso en los mexicanos la cultura y desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos” (Gobierno Federal, 2012: pp. 4), lo que se ha llevado a cabo para

promover y desarrollar la cultura emprendedora en el semillero de emprendedores de jóvenes emprendedores fue la creación de la caravana del emprendedor, el modelo jóvenes emprendedores y eventos para emprendedores.

Con respecto al primer punto, se hace referencia a la promoción de la cultura emprendedora, por medio de conferencias, expo, paneles, simuladores y actividades que desarrollan los temas correspondientes para de desarrollo emprendedor.

El segundo punto se enfoca a un taller llamado “Yo emprendo” donde se desenvuelven en habilidades empresariales las personas que se enfoquen y tengan propuestas e iniciativas. El Modelo de jóvenes emprendedores considera este taller mediante la experiencia vivencial de aquellos jóvenes mayores de 18 años, donde se hace la invitación a participar en dos modalidades: la presencial (que consta de 72 hrs.) y la virtual (78 hrs.) las cuales deben ser obligatorias, considerando una guía de plan de negocios y con el apoyo de 8 manuales.

El taller se imparte de manera virtual en el sistema web y presencial con la ayuda de un facilitador, donde los jóvenes pueden compartir y ver información por medio de recursos digitales como los son los videos, blogs, podcast principalmente y a partir de esto, puedan desenvolverse con dinámicas y ejercicios vivenciales y por medio del facilitador, se procede a la creación de una guía de plan de negocios.

El tercer punto se desarrolla con el apoyo de difusión de programas de diferentes organismos para personas emprendedoras. También está enfocado a la premiación nacional de emprendedores que el Gobierno Federal, Junto con la Secretaria de Economía, y la Subsecretaria (2012) recompensan el esfuerzo de las personas (sean físicas o morales) que desarrollen su idea de negocio, u aquellas que promuevan las acciones e ideas hacia el cambio, o relevantes en la creación y formación de emprendedores. La invitación que se hace se divide en diversas categorías: para emprendedores, para incubadoras de empresas y para organismos impulsores de la cultura emprendedora.

Haciendo énfasis en la categoría de emprendedores, existen subcategorías centradas en la idea de negocio viable y que haya estado descrito en un plan de negocios. Otra subcategoría es empleada para el nuevo emprendedor que inició su micro, pequeña o mediana empresa por medio de una incubadora que debe ser reconocida por la Secretaria de Economía, con lo

mínimo de 2 años de operación. Las siguientes cuatro subcategorías están acordes al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Hay una subcategoría especial hacia empresas que tienen enfoque en sistemas de gestión gubernamental con la justificación y demostración de los hechos realizados.

El programa nacional de emprendedores es la base para el desarrollo de otros programas de capacitación y difusión de programas emprendedores para la sociedad mexicana, que está abierta para jóvenes y adultos mayores que estén interesados en la promoción de sus ideas y contribuir al desarrollo económico del país.

Existen organismos como el CONEVYT (Consejo Nacional de Educación para la Vida y el Trabajo, s/f) que tiene una recopilación de algunas instituciones a nivel nacional que cuentan con el desarrollo de diversos programas que se enfocan al desarrollo emprendedor y empresarial como por ejemplo el UDLA Consultores, maneja un diplomado centrado en la creación y desarrollo de pequeños negocios, que consta de 6 módulos y se retoma un taller plan de negocio al finalizar el diplomado. Éste maneja temas encaminados al espíritu emprendedor, decisiones básicas, factores de éxito y fracaso, lo referente a mercado, competencias, publicidad, personal, calidad, servicio, promoción, presupuestos de ventas, precios, costos, equipo, la ubicación, instalaciones, proveedores, el manejo de un plan de inversiones, conocimientos sobre contabilidad básica, análisis financiero y de punto de equilibrio, información acerca del entorno legal, fiscal, laboral y finalmente el plan de negocios.

3.6. Formación emprendedora en Instituciones de Educación Superior

Dentro de este apartado se mencionan algunas instituciones que actualmente se encuentran trabajando en el desarrollo de actitudes emprendedoras en sus alumnos durante su estancia en las mismas, lo cual permite observar cómo se está llevando a cabo, el apoyo para construir y validar ideas de negocio y los beneficios que esto puede atraer en la comunidad universitaria y en la sociedad encaminada al emprendimiento.

3.6.1 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

Actualmente el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) ha obtenido un prestigio social a través de su lema “Fortalecemos el espíritu emprendedor para que nuestros alumnos logren transformar su entorno mediante soluciones innovadoras”.

Esta institución cuenta con redes y programas enfocados al desarrollo de habilidades emprendedoras en sus alumnos, entre los que se mencionan: Formación emprendedora, Red de Centros de Familias Emprendedoras, Red de Incubadoras de Empresas y Red de Aceleradoras de Empresas.

Dentro de la página principal del ITESM (2014), se encuentran los datos relevantes entorno a como se ha ido desarrollando esta cultura emprendedora en los alumnos egresados, pues bien menciona que al final de la década de los setenta, la Institución consideró deseable que sus egresados tuvieran una actitud emprendedora y no tuvieran como meta únicamente el ocupar puestos en empresas ya establecidas. Para ello era necesario dar a los alumnos una formación especial que no solamente les presentara ese nuevo panorama, si no que les proporcionara las herramientas necesarias para transitar en ese camino.

Con respecto a un marco histórico, el Tecnológico de Monterrey comenzó a operar en 1978 el Programa Empresario, a través de un pequeño grupo de profesores y empresarios que, constituidos en un comité, guiaron a un grupo de alumnos en el proceso de creación de una empresa. Este programa se transformó posteriormente en el Programa Emprendedor.

3.6.1.1 ITESM. *Programa Emprendedor*

Dentro del apartado de programas de apoyo al emprendimiento, de la página principal del ITESM se describe a modo general, algunos datos históricos que representan el surgimiento del Programa Emprendedor de la Institución, en el cual se menciona puntos desde su creación. El éxito alcanzado durante los primeros años en los que operó una materia de tipo optativa ofrecida a los alumnos que realizaban sus estudios profesionales en el Tecnológico de Monterrey que a partir del año de 1985 se dio a conocer el Programa Emprendedor y en el año de 1992 el Desarrollo de Emprendedores, que actualmente su nombre es Formación para el Liderazgo del Desarrollo Emprendedor, el cual es un antecedente en cuanto al surgimiento de una materia llamada Planeación de Microempresas para el Desarrollo

Social. Esta materia se enfatizaba en una obligatoria para que fuera cursada en todas las carreras, otorgándoles una guía para realizar un plan de negocio sobre algún producto o idea dada por los alumnos. A partir del programa emprendedor y de este curso, se generó en el 2003 una red de incubadoras, que está puesta en marcha dentro del Sistema Tecnológico de Monterrey y que gracias a las iniciativas, se consiguieron la formación y fortalecimiento de diversas empresas que impulsan el desarrollo económico y social de sus regiones y otros programas académicos.

Actualmente en esta materia se dan a conocer los datos de su impacto en el Sistema Tecnológico de Monterrey, los cuales son 25 campus que imparten el curso, 150 grupos de aproximadamente 300 grupos por semestre, 4100 alumnos (tomando como referencia 8,900 alumnos aproximadamente por año) y 110 profesores.

3.6.2 Universidad Nacional Autónoma de México

La Universidad Autónoma de México presenta dentro de su organización una Coordinación de Innovación y Desarrollo, que se encarga del impulso innovador y emprendimiento regulado por servicios tecnológicos, incubadoras, parques tecnológicos, guías de negocio y emprendimiento.

A continuación, se mencionaran algunos aspectos importantes que se encuentran descritos en el apartado de la página de la Coordinación de Innovación y Desarrollo de la UNAM:

3.6.2.1 Coordinación de Innovación y Desarrollo (CIJ UNAM)

Misión y Visión

Dentro del apartado de la página principal de esta coordinación, se describen la misión y visión de esta organización perteneciente a la UNAM (2014). Cabe señalar que al inicio de la misma página, también menciona su objetivo, el cual indica la vinculación existente de la comunidad universitaria con los diversos sectores productivo y social hacia la transmisión de conocimientos, desarrollos y servicios de la universidad.

Con respecto a la misión, se enfoca al lanzamiento de la innovación, y con ello propiciar el aprovechamiento de los conocimientos, tecnologías y productos de la Universidad que

contribuyen a beneficios en la sociedad a través de la vinculación con sectores públicos, privados y sociales mencionados dentro del objetivo general de la coordinación.

La visión por su parte, busca que ésta coordinación sea reconocida en el entorno social como una instancia de calidad, que permita favorecer el aprovechamiento de las innovaciones, conocimientos y tecnologías para lograr una mayor competitividad a nivel nacional.

Objetivos

La Coordinación de Innovación y Desarrollo de la UNAM (2014). describe en sus dos objetivos el servicio, factor esencial que enlaza la comunidad universitaria con cada uno de los sectores para el traspaso de desarrollos, conocimientos, servicios y productos desarrollados en la universidad, así como el generar grandes y mayores oportunidades para el desarrollo de la comunidad con la creación de empresas y negocios. Estos dos objetivos son necesarios llevarlos a cabo mediante el trabajo en conjunto de la Facultad de Contaduría y Administración junto con la de Economía para que se trabaje en el impulso y difusión de una cultura emprendedora mediante servicios de capacitación destinados en una serie de talleres, conferencias, revistas, programas de apoyo, servicios de incubación de empresas de base tecnológica y empresas tradicionales, cursos y asesorías que permitan ser una base de conocimientos para la persona que desarrolle su idea de negocio y viabilidad comercial.

3.6.3 Instituto Politécnico Nacional

El Instituto Politécnico Nacional IPN (2014), tiene a su cargo el Centro de Incubación de Base Tecnológica (CIEBT), que es el organismo encargado del impulso de personas que realicen y pongan en marcha proyectos emprendedores.

3.6.3.1 CIEBT (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica)

En la página principal del CIEBT (2013), describe a este centro de incubación como el organismo encargado de difundir y motivar el desarrollo de empresas responsables que den como resultado un gran impacto social, Este centro de incubación está acreditado por el Instituto Nacional del Emprendedor, el cual destaca a este centro como una incubadora de empresas de alto impacto y recientemente, forma parte de la Red Nacional de Incubadoras

para Mover a México, que forma parte del Gobierno Federal. Los servicios ofrecidos por parte del centro son encaminados a personas que tengan una idea y la transformen a negocio, a personas con una empresa establecida para hacer crecerla y por ultimo para aquellas incubadas que enriquezcan objetivos, metas, planes, etc., Correspondientes a un proceso administrativo.

Además, existen diferentes organizaciones que apoyan e integran áreas necesarias para la impartición de cursos por empresas externas como los bancos BBVA Bancomer, Nacional Financiera, entre otras

Misión y Visión

Dentro de la misión y visión de la página del CIEBT (2014) se menciona en la misión que este centro promueve y motiva a la creación y desarrollo de empresas responsables dirigidas a la sociedad entorno a un contexto global, por medio de la aplicación del modelo de incubación que tiene el Instituto Politécnico Nacional.

La visión en cambio se está orientando a ser un centro líder en el ámbito tecnológico a nivel nacional e internacional para proponer soluciones a favor de la sociedad, mediante la vinculación de los valores como responsabilidad y compromiso ante el desarrollo sustentable del país.

Objetivos.

Con respecto a los seis objetivos del CIEBT (2014), se destacan importantes: el incrementar la formación de empresas tecnológicas, establecimiento de redes con diferentes empleadores y empresarios y contribuir a la formación de emprendedores con los diferentes programas con los que se cuenta en el IPN.

3.6.3.2 Programa Poliemprende del IPN

En el apartado de servicios, que otorga la página del CIEBT (2014), da a conocer un programa que va coordinado con el Centro de Incubación de empresas de Base Tecnológica. El programa Poliemprende ofrece servicios gratuitos que benefician a la comunidad del Instituto Politécnico Nacional con la intención de ayudar para transformar ideas de negocios en empresas, y actualmente, se encuentra operando en 16 escuelas de

nivel medio superior y 24 de nivel superior en la Ciudad de México, que engloban a 194 docentes, coordinadores y asesores.

Este programa considera a la persona emprendedora como aquella capaz de darle estructuración a su proyecto de vida, equilibrado en conocimientos para crear bienes y servicios dentro del sistema económico con una base sólida de desarrollo científico y tecnológico.

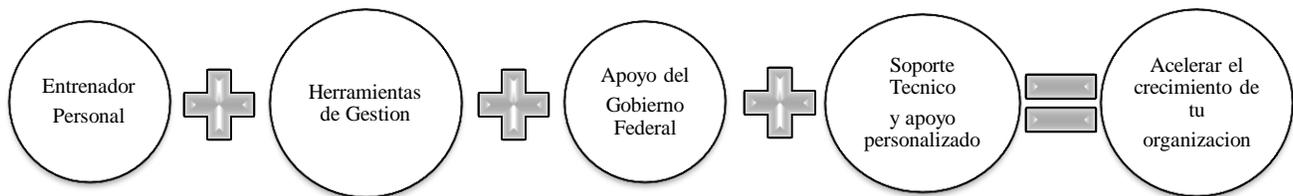
Como en otros programas ya mencionados, este programa tiene un plan de capacitación basado en los siguientes servicios entre los cuales se encuentran un plan de vida, de negocios y carrera profesional, innovación y desarrollo de productos y servicios mediante asesorías, etc.

3.6.3.3 Unidad Politécnica para el Desarrollo y Competitividad Empresarial. Modelo Institucional de Aceleración de Empresas

El instituto Politécnico Nacional también cuenta con una Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial (UPDCE, 2014)., en la cual en su página principal menciona como punto de partida, esfuerzos de la vinculación con el Instituto y entorno social que ayudan a desarrollar y fortalecer en conjunto la competitividad empresarial y aplicación de los conocimientos generados a través del aprendizaje, que permite el apoyo de las empresas por medio de ofertas de gestión, formación, capacitación, consultoría, entre otras.

Dentro de esta unidad, se hace alusión a un Modelo Institucional de Aceleración de Empresas, descrito en la misma página de la UPDCE (2014), que hace énfasis en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, con base en la investigación, desarrollo tecnológico e innovación. A su vez, los perfiles técnicos, competencia profesional, investigadores de la academia, estudiantes, profesores y la Secretaria de Economía, son parte de la aceleradora de Negocios que otorga un reconocimiento a nivel nacional e internacional, que se orienta a la investigación y lo puntos antes mencionados como desarrollo tecnológico e innovación.

Su estrategia principal busca la detección de organizaciones en perfiles competitivos, que ofrece soluciones mediante el manejo de un programa integral. Parte de su plan contempla algunas fases en modelo de competitividad (enfocado a la formación y desarrollo de habilidades para empresarios), aprender a competir (en torno a la aceleración de las empresas junto con su perfil competitivo de base tecnológica), competir para crecer (fase impulsora a la investigación, creación de proyectos destinadas a CONACYT) y gestión en línea. El modelo de esta aceleradora de la Unidad Politécnica para el Desarrollo y



Competitividad Empresarial (UPDCE, 2014), consta de los siguientes procesos:

Con el fomento de la cultura emprendedora, las oportunidades se dan dentro de las aulas, donde los alumnos deciden si ser formados como empleos o empleadores. A partir de este modelo se han creado más de 300 empresas y 400 empleos.

3.6.4 Instituto Tecnológico Autónomo de México

El Instituto Tecnológico Autónomo de México desarrolla algunos programas en distintas modalidades (cursos, talleres, seminarios, diplomados) donde sus académicos son reconocidos en disciplinas como liderazgo, mercadotecnia, negocios, recursos humanos, responsabilidad social, procesos, proyectos, servicios, finanzas, economía, desarrollo de habilidades gerenciales, estrategia, dirección, derecho entre otras. Para el enfoque de este apartado, existe la disciplina de emprendedores donde se imparten cursos sobre administración de franquicias, alineación y diseño organizacional, la empresa y sus efectos fiscales y profesionalización de la empresa familiar. Se imparten diplomados en creación y crecimiento de empresas de alto impacto y emprendimiento social y por último, vía virtual un programa en línea gestión de empresas familiares.

3.6.4.1 EPIC Lab. Emprender, progresar, innovar, crear.

El EPIC Lab por sus siglas las cuales significan el laboratorio para Emprender, progresar, innovar y crear (2014) es el área es el principal centro del ITAM encargado de impulsar la creatividad, la innovación y el emprendimiento, en respuesta al interés que se ha ido incrementando en los últimos años en la comunidad universitaria para comprender y ser parte de los emprendedores de la sociedad mexicana.

Misión y Visión.

En el apartado de la página del EPIC Lab, del ITAM (2014), menciona en su misión que está encaminada a desarrollar vocación emprendedora en la comunidad universitaria facilitando herramientas académicas y prácticas que ayuden a fortalecer su perfil emprendedor que permita la creación de modelos de negocios. Con respecto a la visión, está enfocada a que la comunidad universitaria lleguen a ser actores en la misión en la que una metodología clara y precisa sea útil para identificar apoyar y seguir a las personas que emprendieron su negocio.

Objetivos.

Existen cinco objetivos estratégicos dirigidos al desarrollo e investigación hacia el emprendimiento en el EPIC Lab (2014), de los cuales señalan la promoción atractiva que refuercen la vocación emprendedora en los estudiantes, facilitar recursos necesarios para que sus ideas de negocio sean válidas, el fortalecimiento del enfoque de emprendimiento dentro la comunidad universitaria a través de actividades que se catalogan como extracurriculares y por ultimo la vinculación entorno emprendedor que se lleva por medio de conferencias, eventos, reuniones con otros emprendedores y alianzas con organizaciones que puedan contribuir a una formación integral .

El fomento a la cultura emprendedora, el vínculo de emprendedores con mentores, cursos y talleres y la capacitación son los pilares del EPIC Lab (2014) dirigidos para alcanzar la misión y objetivos, que son parte fundamental donde se enfatiza la experiencia real de empresas que sirvan a los alumnos como objeto de contacto al área de los negocios.

Cabe mencionar que dentro de la página de este laboratorio, se encuentran apartados destinados a la promoción y difusión de eventos, conferencias y semanas dedicadas al desarrollo de proyectos, ferias y noticias relevantes en información empresarial, abierta al público en general y especialmente a la comunidad universitaria del ITAM.

A manera de conclusión de algunas de estas instituciones impulsoras de cultura emprendedora, se ha hecho énfasis en la promoción y participación de estudiantes, así como a personas ajenas a las instituciones universitarias a la creación de nuevos proyectos que se basan en la creatividad e innovación de ideas que dada la confianza de estas personas, les otorgan a las diferentes incubadoras, laboratorios y organismos encargados del impulso de planes de negocio por medio de asesorías, mentores, capacitación, vinculación con empresas, permitiendo una mayor labor y trabajo encaminados al emprendimiento mexicano.

Capítulo 4 Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

La presente investigación está enfocada en el estudio de los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación (LCE) de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH) por lo cual resulta importante revisar los puntos más relevantes que sirven de apoyo para el análisis del objeto de estudio.

Por lo anterior en este capítulo se describe la misión y visión de la UAEH, así como las actividades que ya se han desarrollado para fomentar la cultura emprendedora en los alumnos, en un contexto más específico se mencionan los rasgos más importantes de la LCE como su misión y visión, el perfil de egreso, su campo de acción y su programa curricular.

4.1. Misión y Visión

Toda institución tanto educativa como empresarial tiene una misión y visión definida, las cuales se determinan de acuerdo al objetivo que se han propuesto en un inicio, Thompson y Strickland (2001) definen estos dos conceptos, en primer lugar la misión se retoma como el fin genérico de la institución, la cual establece los alcances y las fronteras de la misma, es decir la misión permite conocer la ruta que persigue. En cuanto a la visión puede decirse que es el estado futuro deseado que se desea para la institución, es decir las aspiraciones que se tienen y lo que se pretende alcázar en un tiempo determinado.

De acuerdo a lo anterior es necesario conocer la misión y visión que dan sentido y guía a la UAEH ya que de aquí parten todas las acciones que se llevan a cabo en esta institución. A continuación se describen los rasgos más importantes.

MISIÓN

Realizando una revisión de la misión de esta institución educativa podemos destacar 3 puntos esenciales:

Al inicio de la misión se hace referencia al espíritu emprendedor lo cual se encuentra totalmente ligado a esta investigación:

Impartir educación media superior, profesional media y superior; realizar investigación; crear y difundir la cultura, el deporte, la ciencia y la tecnología; vincular las funciones sustantivas al interior y con el entorno social y productivo, mediante programas educativos acreditados y asociados a proyectos de investigación que impulsan el desarrollo regional, nacional e internacional; en donde la formación integral, el espíritu emprendedor y el compromiso del estudiante con la sociedad son la prioridad.

Dentro de este punto la UAEH reconoce la importancia que tiene el espíritu emprendedor como un factor de desarrollo para la sociedad, lo cual debería entonces estar ligado a las actividades que se desarrollen de forma general y puede asociarse a las actividades de emprendimiento que esta institución ya desarrolla.

El segundo punto sobresaliente de la misión son los indicadores bajo los cuales se miden los resultados que ha obtenido la Universidad, la cual se realiza por instancias externas y se encuentran divididos en tres niveles: locales, regionales y globales. Lo anterior permite a la universidad darse cuenta donde se encuentra posicionada y que aspectos le han favorecido para lograr los objetivos que se ha planteado.

Finalmente el tercer punto se encuentra asociado a la consecución de los objetivos institucionales mediante el correcto actuar del personal de la institución y algunas cuestiones relacionadas a la internacionalización de la UAEH.

Visión

La visión de la UAEH se encuentra proyectada para su logro en el año 2035 donde se manifiesta el interés por ser una institución de reconocimiento global y su principal meta es adentrarse en el ranking de las 500 mejores universidades del sistema de medición Rankin Académico de las Universidades del Mundo (siglas en inglés, ARWU).

Sin embargo para su logro se enmarcan 3 periodos rectorales de seis años (2011-2017, 2018-2023 y 2024 – 2029) las cuales se enfocan en mejorar la calidad académica y administrativa elevando el prestigio de la institución.

4.2. Fomento del emprendimiento en la UAEH

La Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo actualmente realiza una serie de actividades enfocadas al emprendimiento, tratando de fomentar en los alumnos el interés por el desarrollo de su propia empresa, sin embargo este tipo de actividades son extracurriculares por lo cual no todos los alumnos se encuentran inmersos en esto.

A continuación se mencionan algunas de las actividades que la UAEH ha implementado para lograr que los alumnos se vean involucrados en este sector de emprendimiento.

4.2.1 Departamento de Emprendedores

Este departamento es el encargado de planear, diseñar e implementar actividades institucionales relacionadas con la formación de los alumnos, encaminadas al ámbito emprendedor, todo esto mediante la realización de exposiciones, ferias o pasarelas de proyectos creativos.

La universidad considera una clasificación del concepto emprendedor, el cual se divide en tres perfiles: Entrepreneur (crea su propia empresa), Intrapreneur (colabora en una empresa) y de investigación (aporta conocimientos en la solución de problemas).

Para lo cual este departamento considera dos objetivos:

- Integrar un proceso de planeación de actividades con el propósito de documentar de forma participativa las necesidades e implementar actividades de promoción y gestión de recursos.

Implementar mecanismos para el desarrollo de actividades creativas y emprendedoras mediante procesos de planeación, participativa con escuelas preparatorias y de educación superior, para fortalecer actividades y procesos de formación de emprendedores considerados en la currícula.

4.2.2 Expo Innova

Es una exposición realizada por la Universidad y esta orientada a la formación de los estudiantes pero principalmente dirigida a alumnos emprendedores, su objetivo principal es:

Incentivar la creatividad, la pro actividad y la motivación para ser emprendedores así como de reconocer las ideas creativas e innovadoras del alumnado de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH).

Esta feria consta de cuatro actividades:

1. Pasarela de proyectos emprendedores (productivos, comunicación, investigación, medio ambiente e impacto social)
2. Pabellón de proyectos emprendedores
3. Programa cultural de talentos emprendedores
4. Conferencias magisteriales y panel de empresarios emprendedores y estudiantes emprendedores

4.2.3 Pabellón de proyectos emprendedores

Este pabellón tiene el objetivo de fomentar en los estudiantes de la UAEH actitudes emprendedoras centradas en la innovación y el desarrollo tecnológico, actitudes que supondrán el punto de partida para la creación y el incremento de empresas innovadoras altamente competitivas.

Dentro de este pabellón se pueden apreciar: proyectos emprendedores de diversas Universidades tanto Nacionales como internacionales, proyectos incubados dentro de la UAEH, proyectos de innovación tecnológica, proyectos que aun son prototipos y proyectos del programa FESE Mi primer empresa “Emprender Jugando”.

Todas estas actividades permiten al alumno que asiste tener un acercamiento mas profundo al ámbito emprendedor ya que puede vincularse directamente con los proyectos que aquí se presentan.

4.2.4 Conferencias Magistrales

Están dirigidas a la comunidad universitario (tanto alumnado como profesores) que pertenezcan o vayan a pertenecer a una organización o empresa, estas conferencias tienen un toque motivacional hacia el público que asiste ya que estos pueden observar de forma más detallada el proceso de emprendimiento y se muestran algunas condiciones y herramientas que le permitirán lograrlo. Cabe mencionar que los conferencistas invitados son tanto nacionales como internacionales.

4.2.5 Panel de empresarios emprendedores y estudiantes

El objetivo primordial de este panel es el dar a conocer los proyectos realizados por la misma comunidad universitaria, tanto egresados como alumnado en general, dentro de este se presentan los proyectos empresariales que ya se han concretado, con la finalidad de dar a conocer los productos, poder generar algún vínculo entre panelistas y promocionar el contacto de negocio a través de la incubadora de empresas de la UAEH.

4.2.6 Incubadora de Empresas

Este departamento se encarga de brindar al alumnado los servicios para el desarrollo de proyectos emprendedores, dentro del cual, los alumnos pueden recibir orientación y asesoría por parte de consultores externos en cuanto al tema de investigación de mercado, mercadotecnia, plan económico y financiero, desarrollo de imagen corporativa, registro de marca, gestión y asesoría legal y gestión de recursos económicos para la operación de la empresa.

Este departamento está encargado de fomentar la cultura tecnológica mediante la incubación de empresas y la formulación de proyectos de innovación. El objetivo principal es poder vincular a la UAEH con empresas para creación de innovación tecnológica. Del mismo modo pretende implementar un modelo institucional de incubación para apoyar al desarrollo de nuevas empresas de tal forma que la universidad genere diferentes recursos financieros.

4.2.7 Club de Empresarios Universitarios

Su objetivo está enfocado al fomento y desarrollo del espíritu emprendedor de los alumnos universitarios, mediante: conferencias, foros, asesorías, talleres, vinculación con el sector empresarial, promoción de programa emprendedor con todos los institutos, escuelas y campus, así como involucrar a catedráticos, comunidad estudiantil y público en general.

La actividad más reconocida por parte de este club es la realización de la feria del emprendedor, en la cual participan los jóvenes universitarios con proyectos de autoría propia, así como público en general.

Esta feria está orientada principalmente a la formación empresarial de los alumnos, elaborar manuales y material de apoyo para el desarrollo del programa emprendedor, ejecutar cursos y actividades para fomentar en los alumnos emprendedores habilidades y valores, coordinar actividades extra académicas, difundir y promover el programa a través de su institucionalización, vincular con diferentes instituciones, organismos, asociaciones y dependencias gubernamentales que apoyen el programa emprendedor.

4.3. Licenciatura en Ciencias de la Educación

La Licenciatura en Ciencias de la Educación surge a partir de un estudio realizado mediante el cual se detectaron necesidades derivadas del progreso social, a través de un estudio regional realizado por la misma UAEH se logró identificar la problemática ubicada en el campo de la educación ligada estrechamente con las condiciones socioeconómicas de la entidad.

La UAEH identificó que los programas creados anteriormente se centran únicamente a la formación del profesorado como tal, por lo cual amplía este perfil dando nuevas oportunidades y ampliando el campo de acción de los egresados generando cambios cualitativos en los programas existentes de las diferentes Licenciaturas en Educación. A continuación se indican de forma general la misión y visión de la Licenciatura en Ciencias de la Educación:

Misión. Se encuentra encaminada a la creación de líderes en el campo de la educación los cuales resuelvan problemáticas educativas en Hidalgo mediante una formación multidisciplinaria que permita concientizar al alumno.

Visión. Convertir al programa académico de esta licenciatura en un programa líder que incorpore innovaciones vinculadas al mundo de trabajo y a las necesidades educativas reales.

4.3.1. Perfil de egreso

De acuerdo a la UAEH los alumnos al egresar de este programa de estudios deberán contar con diferentes habilidades relacionadas con el ámbito de la educación, las cuales son: contar con un marco teórico en epistemología, psicología, sociología, etc., generar modelos de capacitación empresarial y de formación, utilización de medios de comunicación y nuevas tecnologías dentro del aula, conocer los organismos educativos, políticas educativas y sistemas educativos nacionales e internacionales, trabajo en las diferentes modalidades de educación (formal, no formal, rural, urbana, abierta, a distancia y espacial), realizar modelos de evaluación del aprendizaje, de la práctica docente, institucionales, así como planes y programas de estudio, aplicación de técnicas de investigación de tipo cualitativo y cuantitativo y finalmente, ser experto en el campo de diseño (diseño, revisión, rediseño, creación de nuevas licenciaturas).

4.3.2. Campo de acción del egresado

Todo Licenciado en Ciencias de la Educación debe ser capaz de desempeñarse en cualquier institución que realice actividades vinculadas con la educación, ya sea de forma presencial o a distancia pues este cuenta con las habilidades para:

- ω Participar en la definición de políticas educativas
- ω Elaborar planes, programas y proyectos educativos
- ω Diseñar, revisar, ajustar y evaluar propuestas curriculares
- ω Planificar, organizar, conducir y evaluar sistemas institucionales y servicios educativos
- ω Implementar diseños de investigación educativa

- ω Realizar diagnósticos y estudios de la realidad educativa
- ω Estructurar conducir y evaluar procesos de enseñanza – aprendizaje
- ω Planear, ejecutar y evaluar programas de formación
- ω Actualización y perfeccionamiento del docente
- ω Brindar asesoría educativa a instituciones educativas
- ω Intervenir en actividades legales del ámbito educativo
- ω Producir y analizar recursos de tecnología

Podemos notar que el campo de acción de un LCE es bastante amplio por lo cual, de acuerdo a las habilidades con las que ya debe contar al egresar, el alumno puede partir para la creación en un inicio de una idea de negocio apoyado de las diversas áreas con las que la universidad cuenta actualmente.

4.3.3. Programa curricular

La licenciatura en Ciencias de la Educación cuenta con 8 academias las cuales son:

Academia de Ciencias de la Educación	Academia de Didáctica
Academia de Administración Educativa	Academia de Evaluación
Academia de Currículo	Academia de Inglés
Academia de Investigación Educativa	Academia de Computación

Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014

Estas 6 áreas permitirán que el alumno desarrolle su campo de acción el cual ha sido mencionado anteriormente, dentro de algunas asignaturas que son cursadas a lo largo de la licenciatura se encuentra un vínculo con el desarrollo de algunas empresas o que al mismo tiempo permiten crear una idea de proyecto de negocio, es aquí donde es necesario potencializar al máximo a los alumnos fomentando en ellos ese interés por emprender a partir de las ideas que se van generando a lo largo de la licenciatura de diferentes campos de trabajo.

Capítulo 5 Planteamiento del problema

México se encuentra actualmente en vías de desarrollo, por lo cual, uno de los factores que le permiten seguir avanzando es la creación de empresas de comercio. De acuerdo al Informe Doing Business 2013 realizado por el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, el cual muestra el progreso alcanzado a nivel global en la creación de Pequeñas y Medianas Empresas, México se encuentra en el puesto 51 de entre 185 países, esto se debe a las facilidades y procedimientos para la obtención de los servicios necesarios para la apertura de dichos negocios, ya que de acuerdo a la comparación realizada en México este tipo de procesos lleva un mayor tiempo.

Por otro lado el Global Entrepreneur Monitor (2012) muestra que la tasa de actividad emprendedora temprana en México fue tan sólo de un 12% de la población adulta, un nivel bajo. Este es un tema que resulta de gran importancia ya que de esto depende el desarrollo económico del país.

Fomichella (2002) cita dentro de su investigación a Audretsch (2002) quien afirma que existe una relación imprecisa entre el desempleo y el emprendimiento porque esto disminuye las oportunidades de que la persona que está envuelta en una situación de crisis al no encontrar un empleo, no sea capaz de auto emplearse por su poca seguridad, decisión y firmeza. Una persona desempleada, ya sea en los casos al encontrarse despedido, al no ser requerido por otras empresas o al egresar de una universidad, conserva poca experiencia y capacidad intelectual o aptitud requeridos para comenzar algo nuevo y como resultado, un alto desempleo relacionado con un bajo grado en inicio de actividades.

Esto conlleva un interés mínimo para ser emprendedor por los bajos niveles de crecimiento económico (ya sean desde una perspectiva familiar e individual, el desarrollo económico del lugar donde radica o situación nacional) y es motivo de alto desempleo.

Considerando los puntos anteriores y abordándolo desde el ámbito educativo, retomando la formación del alumno, se puede encontrar que existen distintos estudios enfocados a la investigación del fenómeno del emprendimiento en cuanto al desarrollo de alumnos emprendedores, de igual forma existen distintas instituciones educativas que se encuentran ya atacando esta área. De acuerdo a Esteve (citado por García. & Moreno., 2012:07) “Las

instituciones no deben funcionar de manera ajena al fomento de la creatividad en sus estudiantes sino que hay que formar personas con una gran capacidad de generación de ideas y de resolución de problemas”.

El impacto dentro de estos centros es la condición y circunstancias que asemejan zonas específicas al ámbito empresarial que afectan de manera directa o indirecta la intención emprendedora

Actualmente algunos países desarrollados como Estados Unidos cuentan con un factor importante de progreso económico como lo son los emprendedores, por lo cual se han diseñado diferentes programas enfocados al desarrollo de la “cultura emprendedora” desde el nivel básico hasta universidad y cursos externos, sin embargo, contextualizándonos específicamente en México son pocas las escuelas que incluyen en sus currículas este tipo de formación, incluso en universidad.

La Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo cuenta actualmente con un departamento de emprendedores y realiza actividades para fomentar en sus alumnos una cultura emprendedora, sin embargo son pocos los que se involucran, comparados con otras instituciones educativas en las cuales la formación emprendedora se incluye en la currícula, por ejemplo el Tecnológico de Monterrey.

En México, de acuerdo al INEGI, la población mayor a 14 años es de 119,550, 176 de los cuales 49, 545,156 se encuentran actualmente desempleados, es decir el 41.44% de la población, estos resultados llaman mucho la atención ya que es una cifra alta, por lo cual es necesario tomar alternativas que ayuden a disminuirlas.

La promoción del auto empleo como vía de salida o nueva alternativa en un campo profesional, ha sido un problema porque no se conocen o no se tiene (en el sistema educativo) un catálogo de aptitudes y actitudes que engloben aspectos como la motivación y voluntad para emprender algo, lo cual pone en duda la formación de los alumnos e influencia en el aspecto emprendedor, al proporcionarles habilidades y conocimientos que deberían ser necesarios para la formación de una cultura emprendedora (Mollo, 2008), solo que no se sabe si esa formación es capaz de generar un mayor interés en los alumnos para manejar aspectos que sean considerados para desarrollarse como personas emprendedoras.

De acuerdo con Osorio y Pereira (2011) no deben existir limitaciones para adquirir nuevas habilidades, sino que debe existir una influencia en la motivación para obtener y perseguir algo, siendo que sea difícil, arriesgado o no arriesgado, solo que al promocionar actitudes positivas en el alumno o persona que sea parte de la comunidad universitaria no son las suficientes y éstas mismas son destinadas hacia el desarrollo de competencias para mejorar la educación no acerca, sino hacia el emprendimiento.

A partir de esto, realizando una revisión a los resultados del Estudio de Egresados de la Licenciatura en Ciencias de la Educación realizado en Mayo de 2010 mostró que el 82.72% de los egresados se encuentran laborando, sin embargo sólo el 2.99% son propietarios de una empresa. Estos resultados pueden mejorar otorgándoles a los alumnos ciertas competencias que le permitan fortalecer su perfil de egreso.

Conforme el tiempo pasa las necesidades sociales van cambiando, nos encontramos dentro de un mundo globalizado que día a día exige más y por ende es indispensable que las personas comiencen a prepararse desde su formación profesional para poder en un futuro enfrentar cada uno de los retos que la sociedad les presente, así mismo es importante conocer desde que campo es posible incidir para poder conseguir los resultados más óptimos al intervenir favorablemente en el desarrollo de los alumnos.

5.1 Objetivos de la investigación

5.1.1 Objetivo general

Analizar las habilidades emprendedoras que adquieren los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo durante su formación profesional.

5.1.2 Objetivos específicos

- Describir los rasgos emprendedores con los que ya cuentan los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación con la finalidad de potencializarlos.
- Reconocer las habilidades que adquirieron los alumnos emprendedores de la Licenciatura en Ciencias de la Educación que le facilitaron la creación de una empresa.

5.1.3 Preguntas de investigación

- ¿La Licenciatura en Ciencias de la Educación desarrolla en los alumnos habilidades emprendedoras?
- ¿Existe relación entre el emprendimiento por parte de los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación y su formación profesional?
- ¿La formación que reciben los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación coadyuva a la misión de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo?

5.1.4 Hipótesis o supuestos de investigación

- La falta de emprendimiento por parte de los egresados de la Licenciatura en Ciencias de la Educación es un factor que impide la ampliación del campo laboral.
- La formación recibida de los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo no se encuentra relacionada con el desarrollo de habilidades emprendedoras.
- El perfil de egreso de los alumnos de la Licenciatura en Ciencias de la Educación puede fortalecerse si se realizan cambios en la currícula en pro de la formación emprendedora.

Capítulo 6 Justificación

Las universidades son el vínculo más cercano entre el alumno y el campo laboral, son las que estarán formando a éste para poder enfrentarse a los retos que el ámbito laboral simboliza, en una sociedad que presenta una constante lucha entre profesionistas para poder obtener un empleo digno, formal, etc., resulta importante ayudar a que los alumnos desarrollen una cultura emprendedora, dotándolos de habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para poder desarrollar su propia empresa o proyecto, esto permite que en un futuro los alumnos al egresar tengan una idea de auto emplearse y no solo emplearse en cualquier empresa o institución, contribuyendo de esta manera a la reducción del desempleo.

Castro, Barrenechea, e Ibarra (2011), destacan el trabajo de las universidades para impulsar el fomento de la cultura emprendedora a través de sus programas de enseñanza y formación, programas de fomento y apoyo a la creación de empresas, donde la universidad tiende a vincularse a un sector empresarial, con la finalidad de impulsar el conocimiento y la investigación hacia una ruta al desarrollo de proyectos y nuevas fuentes generadoras de trabajo en la ciencia y tecnología en empresas enlazadas por la universidad.

Este tipo de formación permite dar solución a diferentes demandas que presenta la sociedad actual, ya que dota a los alumnos de capacidades que les permite ser más competitivos y por ende tener mejores oportunidades en el campo laboral.

Actualmente, para obtener mejores oportunidades es indispensable contar con habilidades por arriba de los demás, ya que el mundo se ha tornado competitivo, han surgido nuevas necesidades sociales y todos estos aspectos han influenciado severamente en la sociedad y han provocado que las personas comiencen a autoemplearse para la obtención de un mejor lugar ante la sociedad consiguiendo mejores oportunidades.

El fomento de esta cultura emprendedora está basado en transformación de ideas a proyectos y transformación de proyectos a organizaciones que Castro, Barrenechea, e Ibarra (2011), enfocan para sensibilizar actividades con base en la motivación, donde los estudiantes o personas que pertenecen a la universidad, enlacen sus conocimientos en acciones de acuerdo a su campo, por medio de talleres, conferencias, encuentros,

concursos, entre otros y a través de la práctica de su iniciativa al desarrollarla en diversas fases, donde se orienta a la solución y búsqueda de problemas en cualquier empresa y generar nuevas oportunidades de trabajo al tomar decisiones y adquirir habilidades.

Esto coincide con lo que mencionan Jiménez y Arroyo, Colomer (Citados en Ceja, de la Torre y Ramírez, s/f) al afirmar que las universidades deben tener un modelo de emprendimiento donde se desarrolle el apoyo a los próximos emprendedores (sensibilizándolos al ámbito empresarial), propiciando creatividad e innovación para desarrollar habilidades y competencias emprendedoras, apoyo de creación de empresas considerando socios, financiamiento, personas y entidades impulsados en incubadoras para ofrecer nuevos servicios en investigación , enseñanza, formación , desarrollo de nuevas empresas, apoyo y consultoría.

Hay que recordar que los emprendedores saben de los cambios que pueden pasar para conseguir sus objetivos, sin embargo no consideran al miedo como un obstáculo que los lleve a limitarse en sus proyectos y metas. El resultado de este proceso es el interés que muestran las instituciones de educación a nivel superior donde se pretende desarrollar pensamiento crítico, creativo para afrontar los problemas y nuevos desafíos en empresas y lugares donde se desenvuelvan como emprendedores. Ese interés por realizar dichas actividades, se genera en las universidades a través de concursos para proyectos en el ámbito de los negocios para que incluso la misma universidad tenga un alto impacto social como organismo impulsador y punta de lanza de nuevas convocatorias a empresas nacionales que permitan colocarse en el mercado.

En la universidad se generan otras actividades dentro de áreas como la de vinculación, por ejemplo: proyectos en sectores empresariales, estadías en empresas, creación de incubadoras, lo cual es primordial en la integración dentro de los planes de estudio para requerir de un enlace que sirva de puente con la inserción de alumnos hacia el mundo empresarial, con el apoyo de asesorías que evalúen el desarrollo de proyectos y habilidades para lograr que sea exitoso por medio de la viabilidad de la idea de negocio.

Esto determina el cumplimiento de los organismos institucionales a nivel superior, en este caso las universidades, ante el ámbito laboral al generar áreas y espacios para la opinión,

desenvolvimiento de ideas, innovación y creatividad que forme a lo que Bermejo (Citado en González, Vizcarra y Guerrero, s/f) menciona como círculo emprendedor, refiriéndose a un ciclo que acciona las ideas, capital humano, proveedores de servicios para reafirmar su visión.

Los centros de educación son, como señalan Hatten y Laukkanen (Citados en Cabana, Cortes, Plaza, Castillo y Álvarez, 2013) considerados motores de desarrollo hacia el emprendimiento, responsabilizándose de la identificación y fomento en las personas para adentrarse a una cultura emprendedora y finalmente tomar el rol de formación para emprendedores.

El impacto dentro de estos centros es la condición y circunstancias que asemejan zonas específicas al ámbito empresarial que afectan de manera directa o indirecta la intención emprendedora.

Promocionar la cultura emprendedora desde el área educativa despejaría dudas al considerar que no necesariamente sea enfocado en ámbitos financieros o mercantiles y esto hace posible la fortaleza en la interacción de elementos básicos en la enseñanza y aprendizaje de nuevas formas de comprender el mundo laboral hacia la formación de actitudes suscitadas y producto de situaciones que, por medio de herramientas y habilidades lleguen a inclusive formarse competencias basadas en el emprendedurismo .

El estudio de este problema permitirá identificar de qué forma la educación puede propiciar que los individuos adquieran actitudes emprendedoras y a partir de esto conseguir que la sociedad, comience a propiciar cambios y ser autosuficiente.

Capítulo 7 Estado del arte

Este apartado se encuentra conformado por investigaciones realizadas para estudiar el fenómeno del emprendimiento en universitarios en diferentes contextos, las cuales se han dividido en dos bloques diferentes y se presentan a continuación.

Bloque I		Estudios de diagnóstico acerca de los rasgos emprendedores en el alumno				
Tipo de Documento	Autor	Título	Año	Nivel	Institución	Lugar
Investigación	Espíritu Olmos, Roberto	La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios	2007	Superior	Facultad de Contabilidad y Administración. Campus Tecomán. Universidad de Colima	Colima México
Investigación	Liseras, Natacha; Gennero de Rearte, Ana; Graña, Fernando	Factores asociados a la vocación emprendedora en alumnos universitarios	2003	Superior	Universidad Nacional del Mar de Plata	Buenos Aires, Argentina
Tesis Posgrado (Maestría)	Mollo Brisco, Gabriela Fernanda.	El espíritu emprendedor en la formación de los nuevos profesionales. Un estudio comparativo entre facultades de la Universidad Nacional de La Plata.	2008	Superior	Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de La Plata.	Buenos Aires, Argentina
Tesis Posgrado (Doctoral)	Cardozo Crowde, Alejandro Pablo.	La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos	2010	Superior	Universidad Nacional de Educación a Distancia. Facultad de Ciencias Económico y Empresariales	España

Fuente de elaboración: Casañas & Hernández, 2014

El primer bloque ha sido titulado “Estudios de diagnóstico acerca de los rasgos emprendedores en el alumno” ya que dentro de este se encuentran algunos estudios que intentan diagnosticar la situación actual de los alumnos y las instituciones en cuanto al campo del emprendimiento. De forma general estas investigaciones pretenden conocer que habilidades deben adquirir los alumnos para convertirse en emprendedores así como la forma en que las universidades pueden incidir en estos para desarrollar dichas habilidades al igual que los factores que pueden influir en esto.

Este bloque está compuesto por seis estudios, tres investigaciones y tres tesis, realizadas entre el 2003 y el 2012, la población seleccionada corresponde al nivel superior, de las cuales, dos seleccionaron la Universidad Nacional del Mar de la Plata. En cuanto al lugar donde se realizaron destaca España ya que de los 6 estudios 3 se desarrollaron ahí.

A continuación se describen cada una de las investigaciones que conforman el Bloque I.

1. “La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios”

Esta es una investigación realizada por Roberto Espíritu Olmos en septiembre del 2007 en la Universidad de Colima campus Tecomán dentro de la Facultad de Contabilidad y Administración.

Esta investigación tiene como objetivo principal conocer el comportamiento emprendedor hacia la creación de empresas a través de la formación que están recibiendo los estudiantes universitarios. Esto surge del interés de analizar si las Universidades como Organismos que podrían actuar como incubadoras de ideas de negocio, realmente están cumpliendo ese papel y están incentivando la actitud emprendedora entre sus estudiantes, a través de la organización de sus estudios y las medidas específicas que acometen.

Para contextualizar un poco es necesario mencionar que dicha investigación se llevó a cabo con estudiantes universitarios matriculados en dos titulaciones relacionadas con la gestión empresarial de una Universidad de la Comunidad Autónoma de Madrid en el periodo académico 2004 – 2005. La población determinada es de 6,281 estudiantes matriculados de los cuales se seleccionó una muestra de 668 alumnos entre los cuales se encuentran 343 mujeres y 325 hombres.

Para dar sustento a la investigación se retoma a Cole (citado por Espíritu, 2007) quien conceptualiza el término espíritu emprendedor como “*La actividad llena de propósitos de un individuo o de un grupo de individuos asociados, comprometidos a iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocios que se oriente hacia la obtención de ganancias para la producción y distribución de bienes económicos o de servicios*”.

Hornaday (citado por Espíritu, 2007) menciona que el espíritu emprendedor es de vital importancia para el crecimiento y desarrollo económico, lo que justifica que se ponga interés especial sobre este término, como un factor importante para el éxito de las economías capitalistas.

Espíritu (2007) retoma dos investigaciones importantes en primer lugar Crant (citado por Espíritu, 2007) quien realizó un estudio sobre las intenciones emprendedoras en estudiantes. Dentro de su investigación analizó la variable educación y planteó la hipótesis que dicha educación estaría positivamente asociada con las instituciones emprendedoras. Al respecto encontró que los estudiantes de la maestría en administración de negocios reportaron más altas intenciones emprendedoras que los estudiantes de titulación profesional, pero en este caso se están comparando niveles de formación diversos y heterogéneos.

Por otro lado Leiva (citado por Espíritu, 2007) realizó un estudio relativo a la percepción de formación profesional recibida por estudiantes universitarios, encontrando que en general, la mayoría de los estudiantes opinan que la formación recibida no los capacita para ser empresarios.

Una vez definido el objeto del estudio, el método utilizado por Espíritu (2007) le permitió realizar un tipo de investigación exploratorio y para la recolección de datos se utilizó como instrumento la encuesta.

Los resultados obtenidos mostraron que las variables que resultan significativas para explicar la variable dependiente *espíritu emprendedor* son: Familiares empresarios, ámbito en el que ha vivido, curso matriculado, curso creación de empresas, necesidad de logro, tolerancia a la ambigüedad y riesgo. En cambio las variables experiencia laboral y necesidad de logro no han presentado una relación estadísticamente significativa. Los resultados obtenidos permiten hacer una autocrítica, ya que la Universidad no está cumpliendo con su papel de incubadora de ideas de negocio y de incentivar la actitud emprendedora entre sus estudiantes.

Como conclusión Espíritu (2007) menciona que la creación de empresas representa una de las bases de progreso más relevantes de la sociedad actual. Las empresas surgen siempre acompañadas de la figura de una o más personas que mediante su esfuerzo, empuje y creatividad constituye un valor importante en el proceso de creación de riqueza. Estas personas se han convertido en un destacado objeto de estudio para los investigadores quienes tratan de encontrar en ellas todas las características personales más comunes que lo motivan.

De igual forma menciona que existen aún diversas incógnitas por descifrar en relación con la influencia de las características individuales hacia la actitud emprendedora sobre la creación de empresas. La descripción sobre los comportamientos, habilidades y actitudes del ser humano, casi siempre ha sido acompañada de intentos por conocer los orígenes causales de tales conductas.

En el ámbito de la universidad se puede encontrar personas con enorme potencial para emprender, que por su alta capacitación sus empresas podrían tener mayor probabilidad de supervivencia, especialmente si el objeto de sus actividades requiere conocimientos especializados y de alto nivel. Sin embargo, aunque el espíritu emprendedor puede surgir desde cualquier rincón del aula universitaria, su fomento y realización dependerá de las condiciones de las universidades y apoyos que se reciban.

2. *“Factores asociados a la vocación emprendedora en alumnos universitarios”*

Esta investigación fue realizada por Natacha Liseras, Ana Genero de Rearte y Fernando Graña en Octubre de 2003 en la Universidad Nacional de Mar de la Plata y fue presentada en la VIII Reunión Anual Red Pymes Mercosur. Rosario.

Dicha investigación tiene como objetivo el estudio de la vocación emprendedora en alumnos universitarios que cursan el último año de carreras de economía, administración e ingeniería en la provincia de Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Ya que dentro del desarrollo se menciona que existe una marcada diferenciación entre la posición de vocación emprendedora entre los alumnos universitarios, esto de acuerdo a la naturaleza de la universidad o carrera.

Para el desarrollo de la investigación se trabajó con 9 universidades y 14 facultades de la provincia de Buenos Aires de los cuales se seleccionaron 948 alumnos los cuales conformaron la muestra.

Otro punto de real importancia dentro de la investigación fueron los referentes utilizados ya que aquí se cita a Gibb & Ritchie (citado por Liseras. N., et. al., 2003) se centran en dos enfoques principalmente el psicológico y el sociológico. En la primer perspectiva hacía referencia a que el emprendedor nace, es decir que es un sujeto con las características básicamente innatas diferentes a las del resto de las personas. Por otro lado el segundo enfoque considera que el emprendedor se hace y que las cualidades que lo definen como tal son adquiridas por él a lo largo de su vida, poniendo el énfasis en que las ideas y ambiciones del empresario se desarrollan en la edad adulta. De este modo la vocación emprendedora se relaciona con un conjunto de factores culturales, económicos, sociales y psicológicos.

Posteriormente se presenta el método que fue utilizado, aquí se menciona que es una investigación observacional de tipo correlacional en la cual se clasificó a la muestra según poseían o no vocación emprendedora (Grupo Objetivo y Grupo Control), de igual forma se utilizaron técnicas estadísticas y pruebas no experimentales.

Después de la aplicación de instrumentos y recolección de datos, estos pudieron analizarse y de los cuales se pudo obtener que un 35% de los alumnos universitarios de los grupos avanzados poseen vocación emprendedora, encontrándose que dicha proporción es mayor en las

universidades privadas que en las públicas, pero no diferente entre las distintas carreras. A su vez, la presencia de la vocación emprendedora entre estudiantes aparece asociada a la posesión de un número elevado de características personales actitudinales mencionadas en la literatura específica como propias de los emprendedores (autoconfianza, creatividad, capacidad de negociación, propensión al riesgo y orientación a la acción); a los elementos de su entorno cercano (modelos de rol paternos y de familiares o amigos); y factores relacionados con su formación (la relación de cursos específicos, las expectativas de obtener mayores ingresos como auto empleados a partir de la formación universitaria, la valoración positiva de las herramientas brindadas por la carrera y la orientación de la misma hacia la creación de empresas).

Finalmente dentro de las conclusiones que presenta los autores se menciona que la mayor Vocación Empresarial en las instituciones privadas puede relacionarse con un entorno familiar y universitario con más modelos empresariales, contextos familiares de mayor ingresos y una proporción más alta de alumnos con una mayor edad promedio, ocupados y de sexo masculino.

Todos estos elementos, tendientes en la adquisición de motivaciones y al desarrollo de capacidades emprendedoras en los estudiantes universitarios, contribuirán a generar un nuevo perfil de graduado capaz de reconocer oportunidades, asumir riesgos y generar propuestas creativas, todos ellos intangibles de relevancia tanto en actividades independientes como en empresas de distinto tipo, las cuales valoran cada vez más el perfil de emprendedores de su personal.

3. “El espíritu emprendedor en la formación de los nuevos profesionales. Un estudio comparativo entre facultades de la Universidad Nacional de La Plata”

Esta tesis fue presentada por Gabriela Fernanda Mollo Brisco para obtener el grado de Maestría en Dirección de Empresas en Julio de 2008 en la Universidad Nacional de La Plata en la Facultad de Ciencias Económicas.

Su objeto de estudio es determinar si la educación universitaria recibida por los alumnos de la Facultad en Ciencias Económicas, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales y la Facultad de Informática pertenecientes a la Universidad Nacional de la Plata, fomentan la actitud emprendedora en los alumnos.

La autora menciona que uno de los temas centrales en el estudio de la materia ha sido definir cuáles son los factores que determinan en el surgimiento de este fenómeno. Sin embargo poco se sabe respecto a que se está haciendo sobre ellos, en especial en la educación. Ella indica que existen distintos tipos de emprendimiento como lo son a partir de la “visión de una oportunidad” y la “necesidad de supervivencia”, siendo los primeros los que más contribuyen al crecimiento de la región.

Para desarrollar su proyecto seleccionó una facultad por cada una de las ramas disciplinarias existentes en la Universidad Nacional de la Plata. Las cuales fueron: la Facultad en Ciencias Económicas perteneciente al área de Ciencias Sociales, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales perteneciente al área de Ciencias Exactas y la Facultad de Informática perteneciente al área de Ciencias Naturales, de los cuales se seleccionaron a 320 alumnos de primer y quinto año .

Por otro lado para poder sustentar la investigación esta autora utilizó diversos autores que sirvieron como referencia como La fuente y Salas (citado por Mollo, 2008) quienes aportan resultados empíricos que demuestran que los individuos con alto nivel educativo suelen estar involucrados con empresas de alto indica de supervivencia, especialmente cuando las mismas requieren alto conocimiento tecnológico. La educación según señalan, es un activo esencial para dichas empresas en las cuales es frecuente encontrar una asociación positiva entre el nivel educativo del fundador y el desempeño de la firma.

Por otro lado Davanzol (citado por Mollo, 2008) reconoce la importancia de la educación en la formación emprendedora, los ámbitos más inmediatos de acción en material educativo lo constituyen la enseñanza técnico – profesional y las universidades que poseen una infraestructura de base tecnológica. Sin embargo en las universidades, se observa que sigue primando el carácter fuertemente profesionalizante, en detrimento de las materias humanísticas, económicas y de gestión.

Finalmente Charmey & Libecap (citado por Mollo, 2008) sostienen que los planes de estudio de las distintas universidades y las características propias de cada institución educativa y de sus alumnos pueden incidir en las opciones de salida laboral evaluadas por sus graduados. Por lo tanto puede argumentarse que la naturaleza de la universidad y las características de la carrera dictada pueden influir sobre la vocación emprendedora del alumno.

En cuanto al método utilizado para la investigación menciona que es un estudio de tipo descriptivo, que tiene como propósito describir situaciones y eventos. Con los cuales se pudieron medir las actitudes emprendedoras en dos momentos diferentes entre los cuales el sujeto a analizar haya sido expuesto a la influencia del estímulo y otro instrumento utilizado fue la entrevista la cual fue de tipo escrita – estructurada.

Al concluir con la recolección de datos se prosiguió a analizarlos, de esta forma se pudieron presentar los resultados de forma estructurada y organizada en tres ejes de estudio: Expectativas de los encuestados, Voluntad emprendedora de los encuestados y Habilidades emprendedoras. Donde se pudo observar que el porcentaje de alumnos que piensa frecuentemente en poner un emprendimiento es superior al 60% y a su vez es superior al nivel de alumnos que “Prefiere desarrollarse” como emprendedor.

Para concluir su tesis la autora menciona que la formación que los alumnos están recibiendo no acompaña a las preferencias de desarrollo futuro de los mismos. Se muestra una evolución entre los alumnos de primer año y los de quinto que poseen estas habilidades, es decir, teniendo en cuenta que el modelo propuesto, permite el desarrollo de las tres habilidades: motivación de logro, autoconfianza y liderazgo.

4. “La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos”

Esta tesis fue realizada por Alejandro Pablo Cardozo Crowde para la obtención del grado de Doctor en el año 2010 en la Universidad Nacional de Educación a Distancia en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, en el departamento de Organización de Empresas.

Esta investigación tiene como objeto de estudio analizar dentro de los factores desencadenantes de la decisión de emprender un negocio, la evolución, alcance e influencia del modelo de rol en un grupo de empresarios argentinos de ambos géneros, fundadores de empresas en el ámbito de la ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires, a lo largo de las últimas cuatro décadas. Planteando como pregunta de investigación ¿cuál ha sido la influencia del modelo de rol dentro de la motivación para emprender?

Para desarrollar la investigación se tomó una base de datos de la Universidad Argentina de la Empresa que utiliza y actualiza desde 1994 y que incluye cientos de participantes externos de seminarios abiertos y programas de capacitación diversos y alumnos y graduados de la Universidad de diferentes carreras.

Cardozo (2010) retoma algunos autores que le permiten dar sustento a su investigación como a Veciana Vergés (1999) quien clasificó los diversos enfoques teóricos (Económico, psicológico, sociocultural o institucional y gerencial), identificados en cuatro diferentes, divididos a su vez en tres niveles: Micro (individual), Meso (nivel de empresa) y Macro (nivel global de economía).

Mc Clelland (1961) sostiene que la *oferta* de emprendedores está explicada principalmente por la existencia de motivación, siendo el disparador principal de esta motivación la necesidad de logro que tiene el emprendedor.

Ritchie (citado por Cardozo, 2010) quien menciona que existen factores sociológicos y culturales, dado que las ideas y ambiciones personales evolucionan en situaciones sociales y el individuo se desarrolla a través de su interacción social con otras personas o grupos.

El método que se utiliza en esta investigación es de tipo comparativo y se utiliza como instrumento un cuestionario con Escala Likert el cual contaba con 6 tipos de opciones posibles en cuanto a la influencia del modelo de rol referente, al igual que una entrevista utilizando un cuestionario semiestructurado de una empresa.

Con la aplicación de dichos instrumentos se pudo obtener que la principal motivación para emprender es la *Autorrealización* encabezando la clasificación en un 95% de los emprendedores analizados.

De acuerdo a los diferentes tipos de modelos de rol establecidos se logró identificar que el 17.4% de los emprendedores presenta un rol Motivador, el 62.1% indirecto, el 63.1% referente, el 49.5 Sostenido y el 27.1% un rol nulo. Y como principal obstáculo al momento de emprender se encontró la obtención del capital.

Para concluir Cardozo (2010) menciona que hay evidencia de la relación entre alcances de la motivación y la actividad emprendedora, sin embargo la magnitud de la relación entre los alcances de la motivación y el emprendimiento es poco claro.

Bloque II		Estudios sobre la importancia del fomento del emprendimiento dentro del Plan de estudios					
Tipo de Documento	Autor	Título	Año	Nivel	Institución	Lugar	
Tesis Posgrado (Maestría)	Gallardo Yanira Moreno	Propuesta para un programa de desarrollo de emprendedores para la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la U.A.G. para fomentar en sus alumnos una actitud emprendedora	2009	Superior	Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Guerrero. IPN	Guerrero, México	
Investigación	González Velázquez, Santiago. Vizcarra Leticia. Muñoz, Rocío. Vizcarra Norma Guerrero Dora	El fomento a la cultura emprendedora mediante prácticas multidisciplinarias. El proceso de educación en la escuela.	2013	Nivel Superior	Universidad Tecnológica de Tijuana.	Tijuana, México	
Investigación	Galindo, Echeverría, Victoria Rafael. María	Diagnóstico de la cultura emprendedora en la escuela de Antioquia	2011	Superior	Escuela de Ingeniería de Antioquia	Medellín, Colombia	

Fuente de elaboración: Casañas & Hernández, 2014

El segundo bloque nombrado: Estudios sobre la importancia del fomento del emprendimiento dentro del plan de estudios, las investigaciones enfatizan el apoyo e importancia que las universidades otorgan a la difusión de acciones emprendedoras hacia la sociedad, reflejadas en la capacidad que tienen para establecer programas que adecuen diferentes disciplinas, donde los alumnos se interesen por la creación de nuevas empresas y espacios para aprender prácticas emprendedoras y auto empleo, teniendo una concepción que abarque más conocimientos hacia el emprendimiento de sus ideas y transmitirlo desde cualquier asignatura para adentrar a los alumnos en planes de trabajo.

Este segundo bloque está compuesto por tres estudios: una tesis de maestría y dos investigaciones a nivel superior, realizadas entre los años 2009 – 2013 en La Universidad Autónoma de Guerrero, la Universidad Tecnológica de Tijuana y la Escuela de Ingeniería de Antioquia, donde esta última es a nivel internacional realizada en Colombia.

La descripción de cada una de las investigaciones que conforman el Bloque II se describe a continuación.

1.- “Propuesta para un programa de desarrollo de emprendedores para la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Guerrero para fomentar en sus alumnos una actitud emprendedora”

Esta tesis realizada por Gallardo Moreno en 2009 en la Universidad Autónoma de Guerrero (UAG) por parte del Instituto Politécnico Nacional (IPN) tiene como objetivo el diseño de una propuesta de un Programa de Desarrollo de emprendedores en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad para contribuir a que los alumnos puedan desarrollar actitudes emprendedoras.

La problemática que aborda es la falta de un programa hacia el emprendimiento por parte de la Unidad Académica porque no se ha contribuido a que los alumnos egresados de la Universidad desarrollen una actitud emprendedora que los motive a la creación de su negocio propio.

La metodología utilizada es de tipo hipotética – descriptiva, no experimental, transaccional - descriptiva a partir de la observación de casos en forma particular para plantear un

problema y darle un seguimiento de inducción que los lleve a una teoría. Se realizaron dos instrumentos (cuestionarios) aplicado a alumnos de la Licenciatura de Contaduría y Administración y a egresados de la misma que han sido empresarios.

Los resultados que se observaron en los alumnos encuestados demuestran interés en ingresar al campo laboral como personas emprendedoras, lo que enfatizan en una capacitación para contar con las habilidades principales para la creación de su propia empresa. La universidad no ha buscado totalmente la promoción de eventos que forme una cultura emprendedora, por lo que alumnos egresados han iniciado su negocio sin la ayuda de la Universidad porque no se ha creado un programa para emprendedores.

El interés que los alumnos han demostrado para emprender un negocio es necesario fortalecerlo con la creación de espacios y áreas de difusión de información que capaciten finalmente la potencialización hacia el emprendimiento de ideas creativas, de negocio e innovadoras para el impulso de nuevas empresas.

2.- “El fomento a la cultura emprendedora mediante prácticas multidisciplinarias. El proceso de educación en la escuela”

Esta investigación realizada por González Velázquez, Vizcarra y Guerrero Muñoz en la Universidad Tecnológica de Tijuana, que tiene por objetivo la comprensión de la importancia que tienen sus alumnos en la creación de prácticas emprendedoras ligadas con los planes de estudio para fomentar una cultura más arraigada al emprendimiento en la ejecución del plan de estudios del Técnico Superior en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia (TSU en DNAM).

La problemática que manejan estos autores es la entrada al medio de los negocios, la cual es complicada, por lo tanto desean conocer las alternativas que pueden tener las empresas recién creadas para operar de manera favorable, conocer factores ambientales y recursos para hacer frente a la competencia de otros.

En cuanto a los referentes teóricos, Soyentrepreneur.com (2008) menciona en cuanto a cifras de las universidades y el sector empresarial, 50% de los egresados de educación superior está convencido de que no encontrará rápidamente un área o fuente de trabajo y

una cifra menor correspondiente al 1% tiende a enfrentarse al mundo laboral como una persona emprendedora. La metodología es de un diseño no experimental transaccional, al no existir un manejo deliberado de variables, debido a que el estudio se concreta a estudiar un fenómeno en su ambiente y momento. El enfoque es mixto y estudio exploratorio: cuantitativo a una revisión de fuentes secundarias de datos y análisis de registros del CIENUTT en torno a proyectos incubados exitosos, y cualitativo al realizar entrevistas a profundidad en alumnos que participaron en concursos de creatividad y proyectos de negocios, destacados por haber obtenido los mejores lugares. También se realizaron sesiones de grupo con incubados de la carrera al compartir su experiencia como emprendedores. Es descriptiva esta investigación al analizar actividades y casos de éxito en los concursos por parte de la licenciatura.

Los resultados obtenidos de acuerdo al plan de estudios y el proceso creativo han sido de impacto positivo al reflejar una participación del 57% sobre el total de empresa incubadas durante los primeros dos años. Los estudiantes de la carrera manifiestan una ventaja al haber adquirido aptitudes emprendedoras que se refuerzan en el proceso de incubación, por lo que aprendido en la carrera es beneficioso. Otros estudiantes ajenos a la carrera consideran que la incubación de empresas es oportuna al brindar apoyo por parte de la institución hacia el auto empleo.

En cuanto a las conclusiones, el modelo de la incubadora fortalece aptitudes emprendedoras que evidencian impactos positivos en la región al considerar la generación de empleos como un indicador de progreso. El incluir en el programa de estudios materias que apoyen el desarrollo de actitudes hacia los estudiantes es necesario detectar el proceso y creación de proyectos que deben estar respaldados por una incubadora, que les brinde la confianza y fortalecimiento de nuevas competencias laborales y desarrollo de empresarios.

3.- “Diagnóstico de la cultura emprendedora en la escuela de Antioquia”

Esta segunda investigación destacada en el estudio del arte de esta tesis por ser internacional, realizada por Galindo y Echavarría en el año de 2011, en la Ciudad de Medellín, Colombia, demuestra su problemática en la investigación sobre un diagnóstico de la cultura emprendedora en las instituciones de educación superior, en este caso en la

Escuela de Ingenieros de Antioquia. Se tomó esta escuela por el proceso formativo descrito en su proyecto institucional, donde establece como ejes de formación una aptitud que se considera como espíritu emprendedor.

Los referentes teóricos destacan a los autores Hellriegel, Jackson y Slocum (2009) quienes mencionan que la cultura es definida como las creencias, valores, normas y suposiciones compartidas por una comunidad al condicionar el comportamiento. Varela (Citado por Galindo y Echeverría, 2011) hace énfasis en la creatividad e innovación al definir las como la capacidad de generar e incorporar ideas novedosas para solucionar un problema, y que esta sea aceptada en el mercado. Estas referencias son cimiento en la cultura emprendedora expuesta a diagnóstico en la tesis de Galindo y Echavarría (2011).

La metodología es un estudio descriptivo para identificar características y propiedades específicas de la cultura emprendedora de la escuela de ingeniería, sin pretender demostrar, verificar o crear una nueva teoría (Galeano, Citado por Galindo y Echeverría, 2011), con un enfoque cualitativo y diseño de instrumentos (encuestas) dirigidas a los diferentes actores de la comunidad educativa, juntamente con el acompañamiento de un experto en el tema, cuatro entrevistas con temas a profundidad.

Los resultados demuestran que la formación emprendedora no es producto de asignaturas aisladas sobre el tema, sino que debe existir una estructura interdisciplinaria en el plan de estudios. Se identificaron características como la capacidad de asumir riesgos, habilidad para la búsqueda de oportunidades y de información, espíritu de competencia, mente abierta e innovación, las cuales fueron las más comunes. Los profesores han sido reconocidos por su papel hacia difusión de una cultura emprendedora, pero es necesario la creación de nuevos espacios para aprender sobre emprendimiento y transmitirlo a cualquier asignatura que facilite su inclusión en el plan de estudios.

Resulta conveniente la relación de otras disciplinas para la creación de una cultura basada en la construcción de nuevas formas de trabajo impulsadas por los objetivos que la misma institución educativa difunde en cuanto a la creación de nuevos empleos, que motiven la innovación y concluyan en la formación de una cultura emprendedora reconocida y establecida dentro del plan de estudios.

Bloque III		Estudios sobre el emprendimiento relacionados con el campo laboral						
Tipo de Documento	Autor	Título	Año	Nivel	Institución	Lugar		
Investigación	Sánchez Flores, Angélica	El reto de las instituciones de educación superior en México ante la potencialización de mentes creativas y emprendedoras.	2013	Educación superior	Universidad Tecnológica de Querétaro. XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. Área de investigación: Ética y Organizaciones.	Querétaro, México. Ciudad Universitaria. UNAM. México, D.F.		
Tesis	Morales Gualdrón, Silvia Teresa.	El emprendedor académico y la decisión de crear Spin-off: un análisis del caso español	2008	Posgrado (Doctoral)	Universitat de València. Facultat d' Economia. Departament de Direcció d' Empreses, Juan José Renau Piqueras.	Valencia, España.		

Fuente de elaboración: Casañas & Hernández, 2014

El bloque III se titula “Estudios sobre el emprendimiento relacionados con el campo laboral” ya que muestra el estudio del impacto que se tiene por parte de los alumnos al egresar de las universidades para adentrarse en el campo del emprendimiento.

1.- “El reto de las instituciones de educación superior en México ante la potencialización de mentes creativas y emprendedoras”

Esta investigación realizada por Sánchez Flores en el año 2013 tiene por objetivo la identificación de factores de responsabilidad entre el sector productivo y educativo en la potencialización emprendedora y creativa en la universidades, la cual fue valorada en la Universidad Autónoma de Querétaro, juntamente con la participación de otras universidades a nivel nacional como la Universidad Nacional Autónoma de México, la Escuela Bancaria y Comercial, la Universidad ICESI en Colombia, Secretaria de Desarrollo Social de Querétaro y algunas otras personas expertas en las áreas empresariales y competencias.

En el planteamiento del problema se explica la inquietud que se tiene en cuanto a un paradigma educativo globalizado y competitivo, donde el entrenamiento y la capacitación de tipo convencional no es suficiente, por lo que es necesario la comprensión de la estructura educativa empresarial, la vinculación entre el sector industrial, gobierno, sociedad y el fomento de una cultura emprendedora así como detonar el potencial creativo del capital humano, además de los beneficios de una educación empresarial.

Algunos de los autores citados en la investigación de Sánchez Flores (2013) mencionan la necesidad de un país emprendedor que permita expansión y calidad de nuevos negocios, impulso de la innovación al destacarla como estrategia de competitividad nacional, espíritu emprendedor, apoyo de incubadoras, fomento de la investigación y desarrollo de proyectos productivos al adoptar un enfoque de manera sistemática entre la universidad, la empresa, gobierno y sociedad para fomentar propuestas de apoyo (Druker, Porter, Ishikawa, 1993; Gibb, 2010).

Otros términos como educación empresarial mencionados por Gibb (2004), Kuratko (2004), Solomon y Doffy (2002), Vesper y Mc Mullen (1998) y modelos de enseñanza-aprendizaje que están basados en competencias por parte de las institución de educación

superior (IES) públicas y privadas, son un pilar formativo en la búsqueda de la transformación de una sociedad que va de personas empleadas a personas empresarias que capitalicen conocimiento a riqueza social. Acosta (2008) retoma a las IES dentro de una responsabilidad formativa que sea comprometida en su entorno al brindar servicio y difusión de cultura a otros miembros expertos de las universidades ante preocupaciones y problemas comunes.

La metodología utilizada fue de corte cualitativo, con técnicas de recolección de datos en observaciones, *focus group* y entrevistas a profundidad, además de la búsqueda de documentos secundarios y oficiales en cuanto al tema de investigación. Los resultados demuestran que los programas y planes de estudio de las instituciones de educación superior no se encuentran actualizados, así como la del plantel docente y esto es preocupante en la profesionalización, dinamismo y revisión de necesidades requeridas para satisfacer demandas dentro del mercado laboral.

A conclusión de esta investigación, la plataforma educativa debe fomentar cultura emprendedora y desarrollar la creatividad, porque la acción de formar a líderes empresariales es responsabilidad en la creación de organizaciones de cualquier sector económico por parte de la universidad, aunque el contexto de cada una de las IES sea diferente.

La aportación de esta investigación a la tesis desarrollada es el esfuerzo para fortalecer además de las actitudes, competencias emprendedoras al potencializar mentes creativas e influir en la voluntad política en los estudiantes para dar soluciones, seguimiento y logro de objetivos.

2.- “El emprendedor académico y la decisión de crear Spin-off: un análisis del caso español”

El autor de esta investigación doctoral, Morales Gualdrón, realizada en Valencia en 2008, tiene por objetivo en su tesis el análisis de la situación de desarrollo de *spin-off* académicas, lo cual hace referencia a la incubación de empresas generadas por los alumnos dentro de la misma universidad, se centran en el estudio del perfil del emprendedor académico y motivaciones para la decisión de llegar a ser un empresario en España.

El planteamiento de su problemática cuestiona la decisión y deseo de esperar a crear una empresa, quienes son las personas y sus características con vocación empresarial que deciden crear spin-offs, así como antecedentes familiares con acciones emprendedoras.

El lugar donde se tomó información fue con personas fundadoras de spin-offs académicas (419), 500 emprendedores académicos que están asociados a 37 universidades públicas, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y del Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria.

Es importante destacar los referentes teóricos de algunos autores al aportar teorías de tipo cognitivo (Shane y Vekataraman, 2000) en el área de psicología y enfoques que se basan en la explotación de oportunidades, Kihlstrom y Laffont (1979) basan su teoría en personas que se presentan ante situaciones de riesgo y que dan hipótesis a una tasa salarial igualitaria y daría como resultado una mejor y misma actitud para trabajar a sueldo y crear una empresa.

Praag y Cramer, (2001) encontraron que las personas que llegan a ser empresarios es por la obtención de la recompensa esperada que es mucho mayor que la de una persona asalariada que es empleado de una empresa, y éstas recompensas dependen del nivel de percepción de sus habilidades para crear y su actitud ante riesgos.

También se mencionan diferentes enfoques asociados a rasgos de personalidad (Welsh y White, 1981; Gartner, 1988; Robinson et al., 1991; Cooper y Gimeno-Gascón, 1992; Vecciana, 1999; Colette et al., 2003; Vecianna, 2007) como motivación de logro, necesidad de poder, control interno, autoconfianza, necesidad de autonomía, comunicación, marginación, compromiso, determinación, liderazgo, iniciativa, dirección, entusiasmo, tolerancia a la incertidumbre y ambigüedad, comprensión de la realidad y visión, valores y toma de decisiones, historia o antecedentes familiares, edad, nivel y tipo de formación, ocupación de los padres, experiencias de la infancia, estado civil, estatus socioeconómico, religión, cultura, edad en la cual se crea la empresa (si se ha creado), experiencia laboral, redes sociales y modelos de rol; el enfoque cognitivo que Allinson, Chell y Hayes, (2000) mencionan al emprendedor, los procesos y las evaluaciones de la información que adquieren.

Dyer (1994), menciona en su teoría de la carrera emprendedora que se divide en tres grupos donde se mencionan aquellos factores que impulsan al individuo a tomar decisiones para crear una empresa como una opción profesional: a nivel individual, social y económico. Gnyawali y Foguel (1994) ponen en juego esta teoría al decir que la decisión y detección de una oportunidad emprendedora no siempre son actividades simultáneas y espontáneas al decir que el individuo decide crear la empresa gracias a la identificación de una oportunidad emprendedora, pero también puede tomar la decisión y luego buscar la oportunidad emprendedora más adecuada.

Por último, Smilor, Dietrich y Gibson, (1993); Clark, (1998); Etzkowitz et. al., (2000) aclaran que la universidad que emprende tiene una visión más empresarial, flexible y con la capacidad de adaptación para satisfacer necesidades sociales y prever un futuro que ofrezca líneas recientes de estudio, áreas de investigación y colaboración con entornos sociales y económicos.

La metodología es mixta con análisis de datos-descriptivo. Se realizaron cuestionarios que se dividían en cinco secciones: A (identificación del emprendedor y situación profesional), B (datos actuales sobre la empresa y vinculación del emprendedor a la spin-off), C (actividades de investigación y experiencia previa ante la creación de la empresa), D (evaluación de motivaciones del investigador para crear la empresa) y E (preguntas sobre el proceso de creación y papel de la organización de origen).

Los resultados presentados en las spin-offs, se orientan a suplir necesidades del mercado español y 19% de ventas durante el año 2006 a mercado internacional. La evolución de estas spin-offs abarca una cantidad menor a la que se reportó en un informe de la Red OTRI, y éstas se han constituido con un capital social bajo, 60% de financiación es proveniente de sus propios recursos y refleja el compromiso ante los proyectos.

La mayor parte se encuentran en etapa inicial y bajo potencial de crecimiento, consideradas como pequeñas empresas, desempeñando aquellas del sector privado.

Como conclusión y aportación a esta tesis, se tomaron enfoques cognitivos y rasgos de personalidad para la búsqueda de rasgos emprendedores, aptitudes y actitudes que se considerarán en la elaboración de los instrumentos para la obtención de datos.

Bloque IV		Estudios sobre emprendedores en acción a nivel internacional					
Tipo Documento	de Autor	Título	Año	Nivel	Institución	Lugar	
Tesis Posgrado (Maestría)	Päivi Piirala.	<i>The impact of entrepreneurial orientation on firm performance: a comparative study of Finnish and German SMEs.</i>	2012	Superior	Department of Management and International Business. Aalto University. School of Business.	Finland Finlandia	
		<i>El impacto de la orientación emprendedora sobre los resultados empresariales: un estudio comparativo de las PYME finlandesa y alemana</i>			Departamento de Administración y Negocios Internacionales. Universidad Aalto. Escuela de Negocios		

Fuente de elaboración: Casañas & Hernández (2014)

Esta investigación de posgrado a nivel internacional, realizada por Päivi durante el 2012 en el Departamento de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad de Aalto en Finlandia, hace un estudio comparativo sobre las PyMES en dos países: en Alemania y Finlandia, para conocer el impacto de la orientación emprendedora sobre resultados empresariales.

El objetivo es determinar el papel de la cultura y afectación en la orientación emprendedora y sus dimensiones y la problemática es ver qué estas mismas, adoptan actividades en la mejora del rendimiento.

Los referentes teóricos en cuanto a este concepto son sustentados en Covin y Slevin (1988) al mencionar que la orientación empresarial de una empresa es demostrada por el grado que los directivos toman para estar dispuestos a tomar riesgos y favorecer cambios e innovaciones para llegar a obtener ventajas competitivas en innovación y proactividad. La proactividad según Entrialgo, Fernández y Vázquez (2000) junto con Walter, Auer y Ritter (2006) es tomar la iniciativa, anticipación y realización de nueva

oportunidades en la creación de nuevos mercados y su participación es una dimensión importante en la orientación empresarial, porque es una herramienta eficaz para evidenciar acciones empresariales y toma de decisiones en diferentes y múltiples contextos organizacionales y geográficos (Kemelgor, 2002; Kreiser, Marino y Weaver, 2002).

La metodología es un análisis de datos comparativo entre estos países y un estudio etnográfico. Se necesitó de la colaboración de personal para la aplicación de datos en Alemania. Se utilizaron también páginas principales de las incubadoras, tecnología y parques empresariales, con un total de 750 empresas y aplicación de un cuestionario en línea con base con el rendimiento, orientación emprendedora y dimensiones de la misma.

En el apartado de resultados, la edad media de las empresas oscila entre los 5 años en Finlandia y 4 años en Alemania. El número de empleados fue de 0 a 60 en Finlandia y 0 a 35 en Alemania. Para medir la adecuación muestral de los dos países se utilizó la medida Kaiser Meyer Olkin para determinar si la dimensionalidad de los datos se determinó por medio del análisis factorial, con un 0.72 para Finlandia y 0.67 para Alemania.

Los investigadores de esta problemática concluyen que las PyMES en Finlandia obtienen mayores puntuaciones en todas las dimensiones de la orientación empresarial. La innovación es la única dimensión que solo puede tener un impacto positivo. No hay una relación significativa entre la proactividad y el rendimiento de las PyMES. Se sugiere que la posesión de una determinada orientación o la calidad como tal, no lleva automáticamente a implicaciones de rendimiento, sino es la capacidad y competencia.

La aportación para esta tesis a desarrollar es la consideración de la innovación en la competitividad para llegar al éxito y explotar las competencias a desarrollar para que los alumnos y el mismo plan de estudios consideren una orientación empresarial en el campo educativo que adopte una multidimensionalidad en las disciplinas y enfoque teóricos y de gestión.

Capítulo 8 Metodología

8.1 Estrategia Metodológica

8.1.1 Tipo de Investigación

Para el desarrollo de la investigación se utilizó como enfoque el cualitativo, el cual de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2006), se encuentra basado en métodos de recolección de datos no estandarizados. No se utiliza medición numérica, por lo cual el análisis no es estadístico. La recolección de los datos consiste en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes.

De acuerdo a lo anterior, se puede decir que este tipo de enfoque centra su atención en datos o en aspectos más subjetivos, los cuales en un enfoque cuantitativo no tendrían cabida.

Este tipo de enfoque utiliza técnicas para la recolección de datos como son la observación, entrevista, revisión de documentos, discusión de grupo, evaluación de experiencias, registro de historias de vida, interacción e introspección con grupos o comunidades, ya que intenta comprender la realidad desde percepción de cada uno de los sujetos.

Dentro de esta investigación se ha decidido abordar el objeto de estudio desde este enfoque debido a que el principal interés está centrado en la búsqueda de aspectos personales basados en la experiencia de los sujetos.

8.1.2 Tipo de Estudio

Dankhe (citado por García e Ibarra, 2012) clasifica los tipos de estudio en: exploratorios, descriptivos, correlacionales y explicativos. Dentro de este proyecto se optará por un diseño descriptivo, el cual se detalla a continuación.

Este tipo de estudio permite describir situaciones, fenómenos o eventos que son de gran interés, midiéndolos y evidenciando sus particularidades, ya que buscan especificar propiedades, características, perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que se someta a un análisis.

8.1.3 Categorías de Análisis

Para la realización de esta investigación fue necesario identificar los puntos que se estudiaron y analizaron con cada uno de los sujetos, para lo cual se retomó a Hisrich y Peters (citado por Krauss, 2007) quienes como se mencionó en el capítulo 1 identificaron tres tipos de habilidades: técnicas, de administración de empresas y personales, de las cuales a su vez se desprenden algunas subcategorías que se describen en la siguiente tabla.

Habilidades técnicas	
Comunicación escrita	Se percibe a través de la visión, pues las palabras se leen y, por ende, se utiliza el sentido de la vista.
Comunicación oral	La comunicación oral es aquella que se establece entre dos o más personas, tiene como medio de transmisión el aire y como código un idioma.
Gestión	Conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto o concretar un proyecto.
Organización	Coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias, de tal manera, que se logren los fines propuestos.
Habilidades de administración de empresas	
Planificación	Método que permite ejecutar planes de forma directa, los cuales serán realizados y supervisados en función del planeamiento
Toma de decisiones	Serie de pasos que te ayudarán a escoger qué hacer para resolver un problema.
Habilidades personales	
Innovación	Capaz de generar una idea, tener un pensamiento que aporta, algo nuevo, una manera novedosa de hacer o plantear las cosas
Perseverancia	predisposición planteada en positivo que debe estar presente en todo momento
Liderazgo	Influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común.

Fuente de Elaboración: Casañas y Hernández (2014)

8.1.4 Elección de Sujetos

La población según Selltiz (citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2006) es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Se puede decir que la población es el conjunto de personas que componen el lugar donde será aplicada la investigación. De acuerdo a esto la población seleccionada corresponde a los alumnos y egresados de la Licenciatura en Ciencias de la Educación la cual se imparte en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Una vez que se ha determinado la población con la que se desea trabajar es necesario definir la muestra de la cual se obtendrán los datos necesarios para el desarrollo de esta investigación, para lo cual Hernández et. al. (2006:240) mencionan que “la muestra es un subconjunto de la población, es decir el subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población”.

Al mismo tiempo la muestra puede estar definida en dos subconjuntos: muestra probabilística y muestra no probabilística o dirigida. Entendiendo la primera como aquel subgrupo de la población en la que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser seleccionados, mientras la no probabilística hace referencia al subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación.

Por lo anterior se ha determinado que el tipo de muestra utilizada será no probabilístico ya que las personas que la componen han sido seleccionados con base a los rasgos que lo distinguen y se asocian a la investigación.

La muestra para el desarrollo de esta investigación se encuentra conformada por alumnos egresados que se han convertido en personas emprendedoras, es decir, han creado su propia empresa ya sea enfocado a alguna actividad relacionada al perfil de egreso de la licenciatura o de un ramo distinto.

Para la elección de los sujetos fue necesario identificar el tipo de información que se quería rescatar, se tuvieron tres opciones: alumnos que se encuentran actualmente cursando la

Licenciatura en Ciencias de la Educación, Profesores que conforman la plantilla para esta licenciatura y egresados de la misma que actualmente se encuentran con alguna empresa ya sea fundada o en proceso.

Finalmente se decidió seleccionar la tercera opción ya que esto permitió observar y conocer fondo los aspectos que la licenciatura le han favorecido para la creación de la idea de negocio a través de su experiencia así como los aspectos que podrían favorecer para mejorar el programa y facilitar el proceso de emprendimiento al egresar.

El proceso para poder contactar a los alumnos fue un tanto complejo ya que no se obtuvo el apoyo por parte del área de seguimiento de egresados, sin embargo se logró coincidir en una conferencia con los primeros dos sujetos quienes ya tenían una empresa en funcionamiento, posteriormente fue necesario realizar algunas charlas con catedráticos, los cuales facilitaron la localización de otros tres colegas, dos de ellos en proceso de emprendimiento y el último con una empresa ya en funcionamiento.

La muestra se encuentra conformada por cinco sujetos, tres hombres y dos mujeres, sus edades oscilan entre los 24 y 30 años, el periodo de egreso de la licenciatura es entre el 2009 y 2012.

8.1.5 Instrumentos.

Son las herramientas que se manipulan para obtener información y para llevar a cabo las observaciones de una investigación o estudio determinado. Conforme a lo que se desea estudiar o investigar, la característica a observar, sus propiedades y factores relacionados con aspectos naturales, económicos, políticos, sociales, etc., cuando se selecciona uno de estos instrumentos. En otras palabras, estos son los que permiten efectuar observaciones, de uno u otro fenómeno, en una forma más despejada y precisa de la descripción de los hechos a estudiar.

Es importante que cada uno de los instrumentos que sean utilizados cuenten con algunos requisitos, de acuerdo a Yuni y Urbano (2006) los instrumentos deben ser:

- ω **Confiables:** deben arrojar datos que correspondan a la realidad que se pretende conocer.

- ω Fiabilidad: grado en que las respuestas o el registro de observaciones son independientes de las circunstancias accidentales de la investigación.
- ω Confiabilidad externa: capacidad de transferir los resultados a otras situaciones o ser aplicadas a diferentes contextos o sujetos.
- ω Validez: propiedad del instrumento para medir u observar lo que se pretende.

Para la recolección de datos el instrumento a utilizar será la entrevista, la cual es realizada entre dos o más personas que mediante un objetivo busca obtener información general, opinión, percepciones, actitudes sobre una situación o problema.

De acuerdo a los autores Hernández, Fernández y Baptista (2006) existen diversos tipos de entrevistas, de las cuales, se rescatan la dirigida y estructurada:

- Entrevistas no dirigidas, abiertas, no estandarizada o no estructurada estructuradas.
- Entrevistas dirigidas, estructurada, estandarizada: siguen un procedimiento basado a través de un cuestionario o guía de la entrevista.

De acuerdo a lo anterior se puede decir que las entrevistas se clasifican de la siguiente forma:

1. Según su estructura y diseño

- ✓ Estructurada: El investigador planifica previamente las preguntas mediante un guión preestablecido, secuenciado y dirigido, por lo que dejan poca o ninguna posibilidad al entrevistado de réplica o de salirse del guión. Son preguntas cerradas (si, no o una respuesta predeterminada).
- ✓ Semiestructurada: Se determina de antemano cual es la información relevante que se quiere conseguir. Se hacen preguntas abiertas dando oportunidad a recibir más matices de la respuesta, permite ir entrelazando temas, pero requiere de una gran atención por parte del investigador para poder encauzar y estirar los temas. (Actitud de escucha)

- ✓ No estructuradas: Sin guión previo. El investigador tiene como referentes la información sobre el tema. La entrevista se va construyendo a medida que avanza la entrevista con las respuestas que se dan. Requiere gran preparación por parte de investigador, documentándose previamente sobre todo lo que concierne a los temas que se tratan.

2. Según su momento de realización

- ✓ Iniciales o exploratorias (diagnóstico): Para la identificación de aspectos relevantes para poder formar una impresión inicial. Se usan en los primeros momentos para familiarizarte con el contexto, permite elaborar un plan de actuación futura.
- ✓ De desarrollo o de seguimiento: Tiene dos objetivos: Describir la evolución o el proceso de una situación. Profundizar en las relaciones, forma de vida, percepciones...
- ✓ Final: Busca contrastar información, concluir aspecto, etc.

Otro tipo de entrevista utilizada que resulta muy acorde para el desarrollo de esta investigación se encuentra la “entrevista a profundidad” que de acuerdo a Ruiz Olabuenaga (1999) tiene los siguientes objetivos:

- Comprender más que explicar, amplificar el significado.
- Formato estímulo/respuesta, busca la respuesta subjetivamente sincera.
- Obtiene respuestas emocionales frente a racionales.

Dentro de esta el rol que adquiere el entrevistador es el siguiente:

- Preguntas sin esquema fijo para las respuestas
- Controla el ritmo de la entrevista en relación con las respuestas recibidas
- Explica el objetivo del estudio.

- Altera el orden y características de las preguntas, e interrumpe cuando es necesario introducir o matizar algo o reconducir el tema.- Se explica el sentido de la pregunta ztanto como sea necesario y permite crear juicios de valor u opiniones.
- Equilibrio entre familiaridad y profesionalidad.

Por su parte cada entrevistado recibe su conjunto de preguntas pero puede haber diferencias en el orden o formato, obteniendo así respuestas abiertas y sin categorías de respuestas, las cuales suelen ser de carácter flexible y abierto a cambios.

De acuerdo a lo anterior se puede indicar que el tipo de entrevista que se utilizó para la recolección de datos es: entrevista a profundidad la cual es de tipo dirigida (cuenta con un guion previamente establecido), con un diseño semiestructurado (el tipo de preguntas que se realiza son de forma abierta permitiendo conocer la opinión del entrevistado) y de acuerdo a su momento de aplicación se identifica en un tipo exploratorio o inicial (fue el primer acercamiento que se tuvo con los entrevistados y permitió contextualizar el fenómeno a investigar).

El instrumento utilizado para esta investigación tiene como objetivo *analizar las habilidades emprendedoras que poseen los alumnos en la Lic. En Ciencias de la Educación, con la finalidad de identificar cuales fueron adquiridas durante su formación profesional y han en influenciado para que estos se vuelvan personas emprendedoras*, tal instrumento consta de 30 preguntas, estructurado en seis apartados, los cuales están conformados por datos generales, la experiencia que han tenido como emprendedores y las cuatro categorías de análisis (habilidades técnicas, de administración de empresas, personales y opiniones y sugerencias).

Para realizar la aplicación del instrumento se comenzó por contactar a los sujetos y concretar una cita, el primer entrevistado accedió a realizar la entrevista en su oficina, durante la entrevista se realizó una charla previa acerca del proyecto de investigación como tal y se procedió a realizar la entrevista, sin embargo fue necesario realizar una segunda ya que la información no se grabó en un inicio.

Con el segundo sujeto se realizó una cita en un café para poder tener una charla más amena, se comenzó por explicar la intención de la entrevista y contextualizar en torno a la investigación que se llevó a cabo, finalmente se realizó la entrevista.

El tercer sujeto accedió a una cita en un restaurant, se explicó de forma rápida y concreta la intención de la entrevista y la finalidad de la investigación, llevando a cabo la investigación.

Para la cuarta entrevista fue necesario realizar la entrevista de forma virtual, con apoyo del programa Skype, ya que las cuestiones de tiempo no coincidían para concretar una cita, se realizó una charla previa acerca de la investigación y se procedió con la entrevista.

Finalmente la quinta entrevista se llevó a cabo en un centro comercial, por lo que se accedió a una descripción general del proyecto de investigación y el objetivo de este instrumento de investigación para conocer la información, llevando a cabo la entrevista.

Capítulo 9 Resultados

Dentro de este capítulo se muestran los resultados obtenidos a partir de la aplicación del instrumento (entrevista) y está conformado por cinco apartados, cada uno describe de forma detallada las respuestas de los entrevistados.

Sujeto 1

El primer entrevistado tiene 30 años de edad, egresó de la Licenciatura en Ciencias de la Educación hace cuatro o cinco años y aún se encuentra en grado de pasante, vive en unión libre y no tiene otro empleo fuera de su empresa.

Su experiencia laboral en los dos años que tiene la empresa se ha trabajado en tecnologías de la información gracias al impacto que se tiene ante las personas jóvenes que necesitan de estos medios para el uso de las mismas, en diversos niveles educativos. Anteriormente, junto con la ayuda de un colega, había trabajado dentro de una incubadora y a partir de esa experiencia, le permitió conformar las bases para comenzar su empresa llamada Kronos.

Dentro de las áreas de especialización de la licenciatura, investigación y formación fueron las de mayor interés, fundamentales en los giros de la empresa en la formación, capacitación, planeación y talleres que aún se siguen fortaleciendo.

En cuanto al apartado de la entrevista que está definida para la experiencia emprendedora de Kronos, menciona que la empresa nació a partir de las necesidades de utilizar la tecnología como una herramienta de cambio para el desempeño del aprendizaje, mediante la impartición de talleres de robótica, animación en 3D y creación de videojuegos, relacionados al emprendimiento infantil, con la elaboración de material didáctico digital que les permita un mejor aprendizaje de forma significativa.

El surgimiento de este negocio, se dio al trabajar en la incubadora ya antes mencionada, donde existía un área de pedagogía y tomar de esta experiencia, nuevas aspiraciones que lo llevaron a independizarse y crear nuevos proyectos.

Los obstáculos que enfrentó al iniciar este negocio tienen que ver con la falta de información previa, ya sea en el ámbito legal y administrativos para emprender y establecer un negocio. Existen muchos contras ante nuestro sistema social que no benéfica mucho a

poder emprender algo, al igual que como ciudadanos, no se acostumbra a tratar con grandes instituciones debido a su formalidad que se toma al cumplir ciertos rubros para llenar formatos, al conocer normas y saber los términos para darse de alta como empresa. Otro obstáculo fue la desconfianza que tenían algunas personas y clientes a quienes se les ofrecen estos servicios educativos, asociados a la poca experiencia laboral obtenida en esos años transcurridos después de egresar de la licenciatura.

Los miedos y mitos que se consideran al inicio de su empresa son los relacionados al capital financiero, tener una gran cantidad de dinero y personas conocidas con quien se puede relacionar, y lugar como una oficina que sea el centro de operaciones de la empresa son otros obstáculos.

Otras de las limitantes relacionados también con el emprendimiento es la credibilidad al ofrecer y vender productos y servicios, ya que los clientes quieren ver la experiencia y prestigio como una señal de seguridad y calidad, problema que también tiene que ver con una labor de convencimiento que como licenciados en Ciencias de la Educación no se ha fomentado mucho y fortalecido en los alumnos y que a final de cuentas se desarrolla para poder abrir más puertas.

Para dar a conocer su empresa comenzó a hacer actividades por buena voluntad, proyectos a escuelas particulares sin costo alguno, aprovechando espacios y asistiendo a ferias de la Coparmex en exposiciones y tocando puertas a otras instituciones educativas.

Para poder investigar aquellos aspectos que se necesitaron para llevar a cabo la empresa Kronos, la incubadora donde antes se trabajaba fue fundamental en este aspecto, al considerar que no se tenía bastante información acerca de aspectos administrativos y de contaduría. Al independizarse, uno de los clientes y proveedores exigió darse de alta en su padrón y los roles que se deben ir aprendiendo para expandir el mercado, además de tener citas en instituciones como el SAT, donde la inversión de tiempo es bastante. Todo esto permitió que se buscara a personal con quienes se tuviera la oportunidad de trabajar en forma de free lance, principalmente con licenciados egresados de la carrera, pero también con ingenieros en software, en mecatrónica, con psicólogos y con algunas otras personas que estaban dentro de otras empresas, que se dieron a conocer y expandirse en otras

ámbitos, en conferencias, simposiums u otro lugar, que fueron claves para convivir y tener empatía con otros proyectos.

Actualmente son seis personas que se van intercambiando en talleres y las demás se encargan de conjuntar, elaborar planes, realizar investigaciones, etc., siempre con la intención de crecer.

En el apartado de habilidades técnicas, que se consideran comunicación oral, comunicación escrita, gestión y organización durante la formación profesional, la persona entrevistada menciona que nunca se quedaba satisfecho con la información y aprendizaje obtenido en clase, por lo que se daba a la tarea de investigar y profundizar un poco más en los conocimientos adquiridos en el aula para no quedarse con las aportaciones y opiniones que los autores mencionaban. Ante esto, se considera una persona que le es fácil plasmar opiniones o ideas de diversos temas y por consiguiente, una persona capaz de entablar relaciones con otros profesionistas y empresas afines a las ideas que Kronos desarrolla.

Dentro de las habilidades de administración de empresas, donde la planificación, la toma de decisiones, la conciencia de riesgo y el liderazgo son vitales para darle rumbo y confianza a la empresa. El sujeto 1 se considera un líder por la influencia y conocimiento que ha desarrollado a través de su desenvolvimiento ante otras personas líderes y empresas, gracias a la buena comunicación que ha entablado, y le permiten enriquecerse más profesionalmente. El planear actividades con mucha organización y disciplina es básica, porque a pesar de ser Kronos una empresa joven, hay algunos detalles a mejorar y ver la viabilidad de algunos proyectos, además que existen algunos similares en el mercado, y ante estas situaciones ser constantes, persistentes y no conformarse hasta terminar nuevos trabajos y por lo tanto, generar una empatía, ser pacientes y no caer en la desesperación con los clientes hasta sentirse satisfechos o mejor ante los resultados que se esperan. Es difícil en algunas cosas mantener flexibilidad en el trabajo ante situaciones imprevistas que, incluso pongan en riesgo los trabajos que se llevan a cabo, pero de esto se va aprendiendo a ser flexibles y más negociables, cosas que enriquecen y que hacen tomar decisiones convenientes para la empresa.

Como habilidades personales, el trabajar con líderes, una buena comunicación, el presionarte y exigir de uno mismo ante la competencia y el mercado, se han generado nuevas ideas y cambios para hacer crecer la empresa, por lo que es difícil dejar al tiempo para desarrollar nuevas cosas, y estar atentos al contexto local, nacional y global. Lo correspondiente al seguimiento e importancia que se le da a nuevas propuestas ha sido algo en lo cual se lucha un poco, ya sea por la falta de recursos financieros, personal, tiempo espacio e inspiración y surgen nuevas tentaciones para hacer algo nuevo. Ante estas situaciones, ha tomado varias ideas para tratar de conjuntarlas y así enfocarse a una sola. Se hace mucho trabajo colaborativo mediante lluvias de ideas con miembros de la empresa, e inclusive con otras ajenas, para cuestionar la viabilidad de los proyectos. Por eso recalca la importancia de especializarse, pero como empresario aún hay muchas cosas por hacer, y se quedan pendientes, pero se trata de empujarlos y concretarlos en tiempo.

Con respecto a las opiniones y sugerencias que surgen dentro de la misión de la UAEH ante el vínculo entre institución y sociedad, mediante proyectos que impulsen el desarrollo regional, priorizando el espíritu emprendedor en los alumnos, menciona que hay pocas actividades que enriquezcan cosas sobre emprendimiento, porque no existe mucho fomento por la universidad, pero también se debe a las responsabilidades que como alumnos ante la licenciatura, no plantean o aportan nuevas cosas o ideas porque están acostumbrados a obtener formulas o recetas de cómo se hacen u obtienen las cosas a un modo fácil y esto hace que no exista la intención de emprender.

Nunca acudió a actividades que la Universidad desarrolla relacionadas al emprendimiento, quizá por la falta de información e interés, pero sí acudió a ponencias de invitados especiales en aspectos teóricos que tiene que ver con educación y con otras carreras relacionadas a mercadotecnia, periodismo y servicios donde se llega a tocar un poco de emprendimiento.

Durante su estancia en la universidad, indicó que en teoría de currículum les pidieron crear una escuela o proyecto, o hacer una nueva carrera, al igual que en las materias de formación y capacitación al crear planes y generar talleres, en innovación educativa, didáctica e intervención educativa, se crearon muchas cosas, pero los alumnos se apaciguan a aspectos

teóricos y no se adoptan procesos innovadores en otro tipo de actividades, aunque debiera existir un vínculo más apegado al campo laboral y solidificar la práctica con la teoría.

Mencionando algunas otras materias que ahora le permitieron definir sus proyectos y empresa se encuentran psicología educativa, teorías de la educación que van de la mano con los perfiles de una persona, algunas teorías y modelos de autores vistos, metodologías de la investigación, didácticas para crear nuevos materiales didácticos y hacer hincapié en el proceso de enseñanza y aprendizaje, planeación estratégica al formular objetivos y estrategias, filosofía de la educación, deontología que se enfocan en la esencia de la empresa, su visión, misión, objetivos, fundamento filosófico e inclusive intervención educativa, que ayudo a entender el contexto áulico actualmente en las instituciones educativas.

Las personas que colaboraron para hacer esta empresa, si tuvieron que ver con la licenciatura, especialmente con alumnos y también profesores, que indirectamente intervinieron en cuanto a investigaciones e incentivarte a dar buenos fundamentos en conocimientos a través de una buena convivencia, inclusive con personas de otras carreras, aunque no nos damos cuenta hasta que se dan las circunstancias en el campo laboral. La licenciatura otorga algunas bases encaminadas hacia el emprendimiento, por lo tanto, lo aprendido en la licenciatura en cuanto a lo teórico es la base de Kronos. De tal forma que el programa de estudios de la licenciatura fomenta un poco de estas habilidades que tienen que ver con liderazgo, comunicación, gestión, organización, planificación, toma de decisiones y conciencia de riesgo en cada una de las materias ya mencionadas.

Los aspectos que podrían incluirse dentro del programa de estudios de la licenciatura para promover a los alumnos el interés por emprender su propio negocio, mencionó que en cuanto a lo curricular se deben tener más cosas que se lleven en las materias a la práctica que se relacionen incluso con otras materias y licenciaturas, sus problemas actuales que se les ha buscado solución, para no limitarse a un lugar de estudio que solo debiera ser un aula. Pasión por parte de los profesores al dar una clase y mayor apoyo que impactará mucho en la vocación de los estudiantes, cualidad de trabajo, motivación y convencimiento para investigar y sacar algo avante, pero también como estudiantes a comprometerse a realizar nuevas cosas y exigir el desarrollo de estas habilidades. Esto ayudaría a

desmitificar la parte de solo dar clases, lo cual no es cierto y nos ayudaría a informarnos y crear nuevas perspectivas de lo que sabemos hacer y mostrar esa gama de posibilidades a las que se pueden dedicar como licenciados en Ciencias de la Educación, y tener en claro nuevos campos laborales.

Sujeto 2

El segundo entrevistado cuenta con 25 años de edad, persona soltera y egresado desde hace dos años, con el título de Licenciado en Ciencias de la Educación, que ahora se encuentra trabajando en el Departamento de Prácticas y Servicio social, encargado de practicantes de la UAEH.

La experiencia laboral obtenida inició como profesor titular en una escuela primaria y en la Universidad del Fútbol a nivel secundaria.

Las áreas de especialización de la Licenciatura que le son de gran interés son evaluación e investigación

Al entrevistarle en cuanto a la experiencia emprendedora, su idea de negocio aún no tiene un nombre como tal, pero está enfocada a la orientación educativa a padres y alumnos con problemas de aprendizaje, conducta y a aspectos generales en el ámbito educativo, que surgió desde el primer momento en que se enfrentó a obstáculos con las instituciones donde trabajó, pues al dar ideas no las podía dar a conocer con tanta libertad, sintiéndose limitado y lo llevó a pedir citas con sus superiores, por lo cual le fue difícil, ya que dependió del grado de importancia y motivación que su Jefe tenía ante estos cambios.

Los obstáculos que enfrentó al iniciar su proyecto fueron relacionados con la difusión de los servicios que ofrece, porque la población a la cual los brinda, no saben a qué se dedica un Licenciado en Ciencias de la Educación, al pensar que sólo están limitados a trabajar en una escuela dando clases. Otros obstáculos también tienen que ver con cuestiones burocráticas e ideológicas en las instituciones, a la competencia o rivalidad, la desconfianza que se tiene ante la poca experiencia laboral y de sus servicios y que no exista una buena difusión de ideas. Estos problemas hacen que se tenga miedo al fracaso, a perder y a tomar riesgos. El acercamiento con personas conocidas, junto con padres y sus hijos, amigos, pegar publicidad en escuelas donde trabajaba le permitieron lograr que su proyecto de

negocio sea difundido, y gracias a esto, aún mantiene contacto y ofrece algunos servicios en orientación educativa que aun las escuelas no ofrecen.

En el apartado de habilidades técnicas que engloban la comunicación oral, escrita, la gestión y organización, comentó que su desenvolvimiento ante grupo y/o comunidad estudiantil fue buena, al llevarse bien con sus compañeros, atento a las clases y estar aportando algo en clase que les sirviera a todos, que lograron que el grupo creciera por la disposición de aportación de ideas mediante una competencia sana, reflexión y la crítica. En cuanto a la comunidad estudiantil se dificultó la relación con otros grupos de la misma licenciatura, ya que su personalidad le hace ser un poco introvertido, por lo cual, solo se acercaba con la intención de buscar consejos e ideas para obtener algo en las carreras y a pesar de esto, al hablar de temas generales siente seguridad al expresarse y dar su opinión.

Al investigar aquellos aspectos que necesitó para formar su idea de negocio, el interés y necesidad que surgieron para hacer lo que hacienda y SAT pidieron, le permitieron conocer más y adentrarse a nuevos temas. Aun no tiene un equipo de trabajo como tal, por la dificultad que tiene al ser una persona a la que le gusta trabajar de forma independiente, aunque por ahora se encuentra trabajando con un colega, que también es egresado de la licenciatura. A partir de ello, ahora han empatado muchas ideas para iniciar una empresa de servicios educativos generales, pero desgraciadamente existe el riesgo de difundir estas ideas que permitirían que el trabajo tome otras alternativas y solamente emparentarlo con personas conocidas, responsables y de confianza.

Centrándonos ahora en las habilidades de administración de empresas en las que se encuentran la planificación, toma de decisiones, el liderazgo y conciencia de riesgo, el sujeto 2 se considera un líder al ser creador de su idea de negocio que aborda la orientación educativa, al ser capaz de orientar a personas que requieran de su servicio y al aceptar ideas y sugerencias de las mismas que no perjudicarían, al contrario, ayudarán proporcionar herramientas que mejoren el proyecto y por lo tanto, plantea objetivos que convengan a los clientes para trabajar sobre una problemática, sin embargo, la forma de trabajo no es demasiado flexible ante situaciones inadvertidas porque podrían surgir casos donde el cliente no está satisfecho de su trabajo y es ahí donde les es honesto y les ayuda a buscar a otras personas e instituciones que les puedan ayudar. Como resultado, el poder de

convencimiento está en los resultados que los clientes puedan ver al sentirse satisfechos y esto le hace sentirse confiado y apto para crear la empresa y enfrentar temas aún desconocidos.

Al tomar en cuenta las observaciones y sugerencias de los clientes relacionándolo con el apartado de habilidades personales, la forma en que este sujeto genera ideas y nuevos cambios, permiten crecer su idea de negocio, estructurar sus servicios al buscar más información, investigar, analizar y hacer nuevos instrumentos, enriquecen y retroalimentan lo que se necesita mejorar, aprovechando el tiempo para poner atención y proporcionar actividades que relacionan la comunicación entre padres e hijos mediante una guía.

Con relación a las opiniones y sugerencias que surgen al tratar el tema de la misión de la UAEH que hace mención a una vinculación social y realización de proyectos que priorizan el espíritu emprendedor, comentó que desafortunadamente la universidad es paternalista, y espera necesidades nuestras, pero también depende del grado de importancia que como alumnos le demos a las cosas que nos hacen madurar y crecer profesionalmente y por qué no, orientarse a otras cosas no tan comunes y ajenas a la carrera, para conjuntar habilidades y actividades y así contribuir a dar a conocer el espíritu emprendedor de los alumnos al crear ideas de negocio. Como se comentaba anterior mente, el miedo al fracaso, a tomar riesgos y a perder, la universidad debe trabajar más en la difusión y orientación de actividades emprendedoras, pues él nunca se enteró que existían esas actividades desarrolladas al emprendimiento. En cuanto a la Licenciatura, a algunos de nosotros nos despierta la ambición de hacer más cosas que te obliguen a investigar nuevas problemáticas en educación y a querer saber más y darles alternativas de solución. En los años que estuvo estudiando en la Universidad, indicó que en deontología les pidieron crear un banco, con la finalidad de saber el objetivo y servicios que daría ante el mercado.

Con respecto a otras asignaturas, claves para definir su idea o proyecto de empresa son psicología educativa al manejar algunos instrumentos o test y conocer autores que definan teorías acerca de la personalidad, comportamientos e inteligencias, deontología y filosofía de la educación que dan rumbo sobre a lo que se encamina la orientación como empresa educativa y por ultimo diseño y desarrollo curricular que dan un bagaje amplio, pero siempre analizando todo para aplicarlo a una serie de circunstancias que involucren estos

conocimientos adquiridos. El programa de estudios no del todo le permitió desarrollar habilidades, pero el hecho de convivir con otras personas en la universidad, permitió tomar asunto de muchas cosas.

Los aspectos que el sujeto 2 incluiría dentro del programa de estudios de la licenciatura para promover en los alumnos el interés por emprender ideas y proyectos de negocio están ligadas a la estructuración del plan de estudios al crear materias relacionadas a la educación financiera o aquellas enfocadas a emprender y llevar a cabo la formación de una empresa que exploten actividades que desarrollen más las habilidades emprendedoras por último, y hacerle modificaciones al perfil de egreso, pero ante todo, que exista una mayor información sobre las actividades que tengan que ver con emprendimiento

Sujeto 3

Del mismo modo se realizó una entrevista al sujeto 3 quien es egresada de la Licenciatura en Ciencias de la Educación hace 6 años, menciona ser soltera y tener 29 años de edad, en la actualidad únicamente se dedica a trabajar en la empresa que emprendió.

En cuanto a su experiencia laboral, indica que al egresar comenzó a trabajar dentro de una empresa encargada del desarrollo de películas en 3D, para la enseñanza de Matemáticas donde se desempeñaba como guionista, pero después de 3 o 4 meses tuvo la oportunidad de asociarse como socia fundadora, sin embargo después decidió salir y fundar una empresa propia con ayuda de un colega, con el nombre de *Kronos* la cual está enfocada a desarrollar talleres para emprendimiento, robótica y tecnología para niños.

Dentro de las áreas de especialización de la licenciatura, indica que al inicio, por los proyectos que desarrollaba estaba muy centrada en la docencia, sin embargo con la nueva idea está más enfocada a la gestión escolar ya que las actividades que desarrolla ahora así lo requieren.

Este sujeto cabe mencionar ha emprendido dos empresas, como se mencionó anteriormente, la primera empresa llamada *kronos* la cual fue fundó con la ayuda de un socio, sin embargo posteriormente y por sí sola, logró fundar otra empresa a la que dio por nombre *Inventia Educación*, ésta última será retomada para la investigación.

El enfoque empresarial está orientado al desarrollo de tecnología educativa, encaminada a resolver problemáticas específicas dentro de los diferentes espacios donde puede presentarse un proceso de enseñanza – aprendizaje, teniendo impacto principalmente en los procesos administrativos, además de desarrollar modelos pedagógicos innovadores diseñando planes y programas de estudios con base a las necesidades de los clientes; todo esto surge a partir de la experiencia laboral que ha tenido ya que siempre se ha encontrado inmersa en actividades que tienen que ver con educación o tecnología y tras la experiencia dentro de su última empresa decidió crear algo nuevo que fusionará las dos áreas, con la finalidad de facilitar el trabajo de sus usuarios.

La principal barrera que encontró para poder emprender fue un poco el económico ya que para poder iniciar se requiere dinero, pero ya juntando lo suficiente todo es más fácil, en cuanto a los factores externos es la resistencia al cambio ya que de acuerdo a ella el sistema educativo está más acostumbrado a los procesos tradicionales, sin embargo para solucionarlo fue necesario una explicación a detalle y mencionar los beneficios; por otro lado se encuentran algunas cuestiones administrativas como lo fue la validación de su currícula por parte de la SEP y el ICATHI.

Actualmente no cuenta con una estrategia mercadológica como tal para dar a conocer su idea, sin embargo se ha dedicado a visitar escuelas para presentar su proyecto y hacer algunas muestras de sus servicios para convencer, por otro lado asistió a algunos eventos que permitieron dar a conocer su proyecto en un entorno formal.

La apertura de una empresa requiere de varios procesos administrativos, para lo cual el sujeto 3 tuvo que ser un tanto autodidacta ya que debía investigar algunos procesos que se requieren para establecer su empresa, no obstante con el tiempo requirió asesoría con personas expertas en este ámbito y comenzó a rodearse con personas de diferentes áreas, no obstante indicó que no ha tenido un proceso formal como tal, pero el trabajar de forma colaborativa con su equipo de trabajo le ha permitido ir aprendiendo cada vez más sobre la parte administrativa, aunque se encuentra interesada en realizar una maestría enfocada al desarrollo de innovación empresarial.

En cuanto a la categoría de habilidades técnicas desarrolladas menciona que durante su formación profesional ella era una alumna normal, asistía a fiestas y era sociable, sin embargo también era dedicada y llevaba buenas calificaciones, existía una buena comunicación y relación con su grupo y profesores. Actualmente con su equipo de trabajo considera que está enfocada en el logro de objetivos en común, un aspecto fundamental dentro de la empresa es que a cada una de las personas que la conforman le guste lo que está haciendo, ya que si esto se cumple el equipo funciona y los resultados se van dando solos.

Ahora bien dentro de las habilidades de administración de empresas este sujeto menciona que se considera una líder ya que le gusta mover a las personas, es decir, impulsarlas, motivarlas, que se encuentren contentas con las que están realizando, sobre todo por el área en la que se desempeña, la educación, ya que esto requiere creatividad, innovación y generar servicios no productos. Para el logro de los objetivos y la planeación de las actividades que se tienen que desarrollar se trabaja con tiempos y se parte a partir de las necesidades de los clientes, refiere que a veces los clientes no tienen establecido lo que necesitan por lo cual es preciso realizar una plática previa donde se especifique lo que se está buscando y así va surgiendo la planeación.

Dentro de la categoría de habilidades personales mencionó que todos los días se están generando nuevas ideas y cambios dentro de la empresa, por lo cual es necesario realizar constantes reuniones para generar nuevas ideas de proyectos, trabajando en sinergia con otras empresas para poder generar nuevos productos, hoy en día dentro de su empresa se trabaja con empresas de mecatrónica, diseño de videojuegos y programación. Uno de los puntos que han favorecido su forma de trabajo es su persistencia para conseguir lo que se propone.

Al enfocarnos más a su formación profesional dentro de la UAEH ella mencionó que durante la generación en la que asistió no pudo observar alguna actividad que desarrollará en los alumnos el espíritu emprendedor, incluso menciona que lo único que escucho hablar sobre emprendimiento fue la incubadora de empresas sin embargo era algo muy lejano a ellos y casi nadie la conocía.

En cuanto al programa de estudios de la licenciatura menciona que no le dio las bases para emprender, sin embargo aprendió todo lo teórico en cuanto a educación se refiere y esto es un pilar fundamental de su empresa. No obstante hace hincapié en que la licenciatura no enseña a hacer negocios desde cómo vestirse, como comportarse, como hablar, hasta como hacer un plan de negocios, algo que para ella es fundamental para todo licenciado.

Finalmente al solicitarle que proporcionará sus opiniones y sugerencias para mejorar el programa de estudios de la Licenciatura en Ciencias de la Educación en cuanto a emprendimiento se refiere, indico que lo fundamental es que se les enseñe a hacer un plan de negocios, imagen y hablar para venderte como servicio. El sujeto 3 menciona que dentro de los talleres que imparte da algunas materias de emprendimiento y la forma en que ella los motiva es hacerlo práctico para que se den cuenta de que es sencillo, por lo cual considera que a los alumnos se les debe enseñar a hacerlo real enviándolos a la práctica y que les reditué dinero, algo que les permita estar frente a frente con los clientes potenciales y negociar ya que esto es algo que realmente les ayuda, de acuerdo a lo anterior considera que la licenciatura debería incluir algunas asignaturas de emprendimiento como son: plan de negocios e imagen pública, de tal manera que se vayan quitando las barreras ya que a los alumnos les da miedo hablar en público, con el cliente. El sujeto opina que el acercarse con empresarios, hacer convenciones, que las empresas se acerquen y cuenten sus historias de éxito desarrollara en los alumnos el gusto por emprender.

Sujeto 4

Otro de los entrevistados (sujeto 4) cuenta con 24 años y es soltero, egresado de la Licenciatura en Ciencias de la Educación en diciembre de 2012 actualmente se encuentra laborando en la dirección de servicio social y prácticas profesionales de la UAEH como responsable de las unidades receptoras de prácticas profesionales.

En cuanto a su experiencia laboral tuvo la oportunidad de trabajar en torres de rectoría con la Mtra. Verónica Valdez con quien trabajo en un proyecto que permitió identificar o mejorar las labores de la universidad, posteriormente laboro como profesor de primaria en una institución particular ya que estaba interesado en hacer una maestría para la cual se le pedía experiencia en docencia, dentro de esta pudo percatarse de que había algunos problemas en el área administrativa e intento impactar en el desarrollo de los docentes, sin

embargo después de 6 meses se terminó la relación laboral; posteriormente se incorporó en la UAEH donde impartía cursos sobre técnicas de estudios e inglés en ICSA ICEA y Cd. Sahagún en carreras como comercio exterior, psicología, contaduría, ingeniería industrial, etc. sin embargo durante agosto y diciembre de 2013 fue una época donde conseguir trabajo se le dificultó, por lo cual entro a una empresa como traductor y posteriormente se le ofreció el cambio a diseñador instruccional donde se dio cuenta de las actividades que quería desarrollar y el sentido que quería darle a la licenciatura.

En cuanto a las áreas de la licenciatura menciona que después de lo vivido durante su formación profesional y conjuntado con su experiencia laboral, prefiere el área de capacitación y en segundo lugar la evaluación, no obstante menciona que la investigación se encuentra inmersa en todas las áreas por lo cual considera que la evaluación es la base principal de la carrera.

Enfocándonos en su experiencia emprendedora indicó que su empresa lleva por nombre *Servicios Educreativos* el cual es una mezcla de varias ideas que se tuvieron antes como pequeños proyectos, a pesar de que no menciona de forma concreta los servicios que ofrece dentro de esta idea de negocio, indica que tuvo que hacerse varias preguntas para llegar al punto donde se encuentra ahora, como ¿qué puedo hacer?, ¿qué servicios yo puedo ofrecer?

Por otro lado menciona que durante su estancia en el departamento de prácticas profesionales y servicio social ha tenido el contacto con diferentes empresas, con lo cual ha podido darse cuenta que si hay mercado, lo cual le ha dado confianza y ha iniciado por acercarse a persona que podrían estar interesadas en sus servicios como son amigos, y conocidos y con los cuales ha hecho algunas pruebas.

Por otro lado para poder saber acerca de los trámites administrativos que implican la puesta en marcha de una empresa tuvo que acercarse a una de sus tías la cual se desempeña como contadora y la cual le ayudó mucho a adentrarse en todo esto, posteriormente comenzó a investigar dentro de la página del SAT y platicando con diferentes empresas con las que tenía contacto, del mismo modo tomó algunos talleres de educación financiera, investigando algunos requisitos para organizaciones que se dedican a dar recursos a pequeñas empresa, incubadoras, de esta forma se dio cuenta que es lo que se quiere con una

nueva empresa y de un nuevo empresario. A partir de esto comenzó a armar su plan de negocios.

Como alumno se considera como alguien muy participativo, nunca le faltó el respeto a sus profesores pero le gustaba mucho criticar, al estar en clase si algún tema le interesaba quería saber más cada vez, que le dieran más libros, más conceptos y preguntaba demasiado.

No obstante platicaba con sus compañeros sin embargo, su núcleo se encontraba conformado por 3 personas, concluye que era un alumno que hacia lo que tenía que hacer, no era un alumno modelo pero si daba de que hablar en las clases.

En cuanto a escribir menciona que es de su agrado desde la primaria, ya que estuvo en un grupo de oratoria por lo cual siempre se le facilitó escribir, de igual forma ha tenido que escribir mucho como ejercicios que le ayuden a mejorar su escritura, posteriormente creo un blog donde plasmaba sus opiniones acerca de diferentes temas tanto políticos, religiosos, etc.

En cuanto a la idea de negocio que está desarrollando, menciona que inició teniendo un equipo de trabajo el cual tenía tareas ya definidas para cada uno, sin embargo actualmente se encuentra trabajando solo, indica que comenzó compartiendo su idea con otras personas, lo cual le provoco algunos problemas ya que en ocasiones los puntos de vista no coincidían.

Dentro de la categoría de habilidades de administración de empresas mencionó que no se considera un líder como tal ya que el los ve como las personas que se encargan de designar o representan a la empresa, sin embargo el se considera bueno aconsejando a este tipo de personas y proponiendo cosas nuevas. Sin embargo dentro de su empresa considera que sería un gran líder ya que le encanta lo que produce y no le interesa estar dentro de una jerarquía, sino formar parte de una mesa redonda donde todos plasmen sus opiniones.

En cuanto a la planeación que realiza para poder cumplir con los requerimientos de su cliente, indica que lo principal es definir los tiempos que le tomará llevar a cabo sus actividades, utiliza una aplicación donde coloca todas las actividades que debe llevar a cabo, realiza algunas notas dentro de su celular, en libretas y utiliza técnicas de

productividad como definir tiempos de trabajo y descanso, se considera productivo ya que organiza sus tiempos. Indica que la organización dentro de una empresa es esencial, de esta forma puedes prever y solucionar los problemas que surgen a tiempo.

Platicando más a detalle con él acerca de su opinión de la UAEH y la formación que recibió menciona que la universidad si desarrolla un espíritu emprendedor en los alumnos, dentro de departamentos como servicio social y prácticas profesionales o las mismas asignaturas de investigación ya que esto le permite al alumno darse cuenta de lo que quiere hacer y puede hacer, esto les permite detectar necesidades y es aquí donde surge el emprendimiento. Por otro lado menciona que la universidad si favorece el clima emprendedor por los proyectos, los espacios y oportunidades que hay para desarrollar proyectos sin embargo esto no es de manera directa lo cual es una carencia de la UAEH.

Menciona que de esto te das cuenta una vez que ya egresas, en su caso indica que se dio cuenta de que las materias que curso o algunas de las actividades en las cuales fue participe le permiten ser capaz de llevar a cabo esta idea de negocio, sin embargo como estudiante nunca se escucha la palabra emprender, pero el hecho de escuchar: has tu propio proyecto, has ensayos ayuda pero no hay nada directo, no recuerda alguna clase donde se le invitara a ser emprendedor, sin embargo las actividades que realizó le permitieron ahora emprender su propio negocio.

Por otro lado menciona que durante su estancia recuerda haber creado una empresa dentro de la asignatura de Deontología de la educación en la cual se les solicitó crear un banco donde pudo darse cuenta de la creatividad que tiene, afirma que nunca les dijeron “esto es emprender”, “este es el espíritu emprendedor”, pero desde poner nombre al equipo se fomenta en el alumno que invente algo, esto es algo que igual era abordado dentro de la materia de Innovación Educativa ya que tienen que ver con inventar aunque no se manejaba como tal el hecho de emprender.

En cuanto a la Licenciatura en Ciencias de la Educación, menciona que desde el inicio se realizaron cosas que tienen que ver como emprendimiento pero no se les manejo como tal, por lo cual sugiere que desde el inicio se les mencione la palabra como tal esto permitiría que los alumnos comiencen a interesarse. Rescata que las asignaturas que actualmente le

están ayudando a consolidar su idea son las asignaturas que tienen que ver con currículum, evaluación y sus prácticas profesionales.

Menciona que la única ocasión que acudió a una conferencia impartida dentro de la universidad enfocada a hablar acerca de la Incubadora de la UAEH, sin embargo no le gusto ya que únicamente hablaron acerca de su estructura y las actividades que desarrollan pero no de cómo se llega a ella.

Finalmente como sugerencias indica que propondría tres cosas que ayudarían a fomentar el interés de los alumnos por emprender y son: 1. Que los alumnos se encuentren relacionados entre pares es decir, que exista una mayor convivencia entre los diferentes semestres y egresados, lo cual permitirá que se compartan experiencias y opiniones. 2. La implementación de Educación Financiera como asignatura base donde el alumno emprenda una empresa, cuestiones que tienen que ver con el SAT, cuestiones administrativas y principios legales, lo cual podría darse en 3 semestres diferentes y no solo en la licenciatura en ciencias de la educación, si no en todas las que oferta la UAEH y por ultimo 3. Que se agregue alguna asignatura enfocada al diseño instruccional ya que esto invita al alumno a crear y proponer cosas nuevas, de acuerdo a su criterio, considera que sería algo que motivaría al alumno a emprender.

Sujeto 5

Por último se entrevistó al sujeto 5 de 29 años y soltero, egresado de la Licenciatura en Ciencias de la Educación hace 3 años y medio y quien actualmente únicamente se dedica a trabajar dentro de la empresa que fundó con ayuda de una socia.

Menciona que 6 meses después de egresar logró formar parte del equipo de trabajo dentro de una empresa relacionada con el uso de nuevas tecnologías en la cual la contrataron para desarrollar tecnologías que fueran aplicadas al ámbito educativo.

En cuanto a su experiencia emprendedora menciona que la empresa que fundó con su socia lleva por nombre “Digitec Educational Studios” la cual está enfocada al desarrollo de tecnologías educativas aplicadas a cualquier sector no solamente el educacional, se trabaja con cualquier empresa que necesite de alguna aplicación, animación, etc. la idea de esta

empresa surge a partir de la experiencia de haber laborado en una empresa de giro similar y la idea de generar cosas nuevas.

Indica que para lograr atraer al mercado necesito salir y ofrecer sus servicios en distintas instituciones, al mismo tiempo realizó peticiones de fondos en instituciones tanto estatales como nacionales y asistiendo a diferentes empresas donde se pudo ofrecer el servicio a clientes potenciales y de esta forma se fue ampliando el mercado.

Recordando su época de estudiante menciona que siempre le gustó hacer las cosas por si sola ya que considera que si quieres hacerte notar debes hacer cosas diferentes al resto, sin embargo con sus profesores siempre mantuvo una buena comunicación y relación.

Por otro lado menciona que le es fácil plasmar sus ideas de forma escrita sin embargo esta habilidad la ha ido desarrollando después de egresar ya que en la mayoría de las ocasiones los proyectos que se desarrollan se hacen solo para cumplir con los créditos, sin embargo cuando egresas y te das cuenta de que es necesario y te sirve se vuelve más sencillo.

Actualmente su empresa se encuentra conformada por aproximadamente 14 personas especializadas en diferentes disciplinas como: sistemas computacionales, mecatrónica, marketing, lenguajes de programación, modelado en 3D y algunos chicos que se integran realizando sus prácticas profesionales o estancias. Para poder generar una buena conexión con su equipo de trabajo menciona que mantiene juntas diarias para valorar el desempeño de cada uno, sus avances, indica que es necesario que cada uno esté interesado en lo que tiene que hacer pero ella también debe explicarles porque debe hacerlo y una vez que lo comprenden se trabaja por esa línea y las cosas salen adelante. Por otro lado también son considerados como colaboradores y se les toma en consideración para las actividades que se desarrollan y se les otorgan los días festivos, etc.; para que se sientan a gusto.

En cuanto a las cuestiones legales de la empresa hace hincapié en que su socia tiene la formación de contadora pública por lo cual ella ha sido quien se encarga de todas las bases administrativa mientras éste sujeto se encarga de la gestión de proyectos e innovación.

Otro punto que le ha ayudado a salir adelante con su empresa es el liderazgo comenta que a ella le gusta que las cosas se hagan bien hechas pero al mismo modo se debe saber porque

se hacen, ya que esto permite llegar a la gente, motivarla, saber sus necesidades, cubrirlas y al mismo tiempo ellos cubran las tuyas, esta es la base de su equipo de trabajo. Ella les hace saber que el logro obtenido es de todos y es necesario seguir avanzando a través de la motivación.

Indica que los clientes dan los requerimientos para el sector que se necesitan y a partir de esto se detecta si hace falta algún miembro para concluirlo y si es así se contrata. Posteriormente se dividen las tareas y se hace una junta o consenso en el cual se delimitan las acciones, en seguida se tienen juntas diarias para verificar avances los cuales son notificados a los clientes y ellos puedan visualizar su producto y si en algún momento llega a fallar algo es fácil desarrollar correcciones por lo cual es importante la comunicación tanto con el equipo de trabajo como con el cliente.

En cuanto a la generación de ideas menciona que se generan a partir del mercado, en los diferentes sectores se delimitan problemas, se detectan las necesidades del mercado actual y con base a ello se generan nuevos productos, otra de las acciones que ha favorecido es el haber ingresado a un Clúster de empresas a nivel nacional e internacional ya que les permitió ampliar la visión.

Respecto a los objetivos menciona que los específicos se logran al concluir un proyecto, estos son analizados uno por uno con la finalidad de observar si son alcanzables o no, menciona que los objetivos van de la mano con las metas por lo cual siempre procuran que estos sean alcanzables, viables y se vean bien, así mismo se utilice la tecnología que está disponible y no se requiera de crear nueva tecnología ya que esto retrasa el proceso, se utiliza una innovación incremental, es decir se detecta algún nicho de oportunidad se toma y de ahí se potencializa y crece.

Finalmente centrándonos en la formación dentro de la UAEH menciona que el espíritu emprendedor tiene que nacer de la misma persona, sin embargo a pesar de que la universidad es buena, tiene mucha amplitud y cuenta con muchos recursos con los cuales se puede fomentar e impulsar el emprendimiento esto no se da ahí, sino hasta que sales y encuentras un camino lleno de sacrificios así que tienes que decidirte y hacerlo.

En lo que concierne a la licenciatura menciona no recordar haber tenido algún acercamiento con el emprendimiento, o haber realizado algún proyecto enfocado al desarrollo de una empresa, sin embargo el haber estudiado esa licenciatura la llevo a lo que es ahora ya que gracias a eso ella pudo ingresar a esa empresa donde ella obtuvo el impulso. En cuanto a las asignaturas que le han ayudado a solidificar la empresa son las de investigación e innovación educativa ya que en eso se basa la empresa.

En cuanto a la habilidad de liderazgo revela que no fue adquirida dentro de la licenciatura como tal, si tuvo un cuanto de influencia de los profesores y de varias personas que ha conocido, cosas que tomó de ellos como su personalidad, como dominar al grupo, como se dirigen, como se manejan con los demás, que hacen, etc., todo eso aunado a las cosas que notó que salieron mal y leer mucho le han permitido tomar otras perspectivas para ser una mejor líder.

Comenta que la universidad debería hacer más vínculos con empresas y gente emprendedora de tal forma que los alumnos conozcan su experiencia y puedan darse conferencias con las cuales se les motive a emprender. De igual forma sugiere agregar una materia práctica en la cual los alumnos salgan y visiten empresas donde puedan notar como se lleva a cabo el emprendimiento y se les cuente como se inició, que se les motive no solamente se queden con prácticas profesionales y servicio social, algo que les permita darse cuenta de la línea que quieren tomar y la forma en que pueden explotar todo su potencial.

Correlación de entrevistas.

Gracias a la información recabada con la entrevista realizada a los alumnos se pudo identificar lo siguiente:

Las edades de los entrevistados oscilan entre los 24 y 30 años y egresaron de la licenciatura entre el 2009 y 2012. Dos de ellos aún no tienen una empresa concretada, sin embargo ya se ha estado piloteando sus servicios.

Los Sujetos 1, 2, 3 y 4 indicaron que su experiencia laboral ha ayudado a diseñar su idea de negocio gracias al giro de las empresas en las cuales fueron parte del equipo de trabajo. De acuerdo a esto, las áreas de especialización que más les llamaron la atención fueron Formación y Evaluación, sin embargo, las cinco áreas han sido pilares fundamentales para los servicios que ofrecen.

Dentro de las empresas que se han conformado gracias a los licenciados tenemos las siguientes: *Kronos Innovación*, *Inventia Educación*, *Servicios Educreativos* y finalmente *Digitec Educational Studios*. Sólo uno de los entrevistados indicó que la empresa no tiene un nombre como tal, sin embargo, sus servicios se han estado ofreciendo.

Cada uno de ellos compartió en que consiste su empresa. El Sujeto 1 con *Kronos* ofrece servicios para centros escolares donde se llevan a cabo talleres relacionados con emprendimiento y desarrollo de softwares educativos. El Sujeto 2 está enfocado a la orientación educativa mediante el trabajo colaborativo entre padres y alumnos, mediante el cual se realiza un diagnóstico que permite identificar áreas de oportunidad y trabajar en ello para mejorar el rendimiento académico. Sujeto 3 en *Inventia Educación* se enfoca al desarrollo de tecnologías educativas que faciliten procesos administrativos, desarrollo de modelos pedagógicos al diseñar planes y programas de estudio y todo lo relacionado al proceso enseñanza-aprendizaje, Sujeto 4 en *Servicios Educreativos* a servicios educativos en general. El Sujeto 5 en su empresa *Digitec Educational Studios* enfoca sus tecnologías de la educación a diversos sectores y en cualquier empresa al proveer aplicaciones, animación etc., que puedan proveer de este tipo de servicios.

Una vez diseñado el proyecto que querían emprender para dar a conocer su empresa, algunos decidieron comenzar a pilotarlo con sus propios familiares, amigos o conocidos,

mientras otros decidieron ir directamente a las escuelas o empresas que podrían necesitarlo o que ya habían colaborado y así contribuir a ampliar sus mercados.

De acuerdo al apartado de habilidades técnicas durante su formación profesional en el desenvolvimiento ante su grupo y comunidad estudiantil coinciden que se llevaba una buena comunicación con compañeros de su grupo, con los de la licenciatura e inclusive con otras licenciaturas. También se destacaban por profundizar e investigar en diversos temas relacionados a su formación, los que les permitían ser críticos y argumentar sus respuestas al momento de dar una opinión o participación, por lo que la convivencia fue para ellos competitiva en ese aspecto y sana al enriquecerse con más aportaciones y conocimiento. En cuanto a la habilidad escrita mencionaron que es algo que han desarrollado fuera de la universidad, debido que es una necesidad derivada de la interacción con sus clientes.

Otra de las habilidades técnicas es en cuanto a plasmar opiniones o ideas sobre cualquier tema que les soliciten, por lo que se les facilita mucho expresarse y tener seguridad, analizando y escuchando diferentes puntos de vista de otras personas. Solo el Sujeto 2 indicó que dentro de la universidad se desarrollaron proyectos como ensayos e informes, en los cuales era necesario plasmar sus ideas y esto ayudó a perfeccionar dicha habilidad. Lo anterior les ha facilitado expresarse y tener seguridad, analizando y escuchando diferentes puntos de vista.

En cuanto a los aspectos legales, algunos mencionan que para adentrarse a ese ámbito fueron autodidactas, es decir, ellos se dieron a la tarea de investigar y conocer aquellos trámites que eran necesarios para solidificar la empresa. Uno de ellos indica que tomó algunos cursos de educación financiera que le sirvieron para mejorar su idea de negocio. Cabe mencionar que cada uno de los entrevistados coincidieron en tener algún familiar o conocido inmerso en el ámbito en administración o contabilidad, lo que les facilitó.

Ellos prefieren dar a conocer sus ideas y opiniones comunicándose verbalmente ante otras personas, ya sea en su equipo de trabajo, amigos, compañeros, etc., pero también lo hacen de forma escrita porque es más común redactar y realizar oficios que requieran. Para poder investigar aquellos aspectos que necesitaron para llevar a cabo su idea o proyecto de negocio profundizaron en la búsqueda exhaustiva de información de aquellos organismos,

así como el proceso y diferentes trámites para la creación y acreditación de su empresa, así también la necesidad de acercarse a personas que estén involucrados en estas instituciones, quienes los asesoran en ámbitos, legales, administrativos y financieros principalmente.

Dentro de las habilidades técnicas de los empresarios considerando aquellas que se relacionan a la comunicación oral, la comunicación escrita, la gestión y administración, se formularon cuatro preguntas destinadas a estas habilidades. Durante la formación profesional, el desenvolvimiento ante un grupo o comunidad estudiantil se destaca la buena relación con alumnos y profesores, aunque la mayoría siempre trataba de dar opiniones, críticas, debates y participar dentro del grupo, con el fin de obtener mayor información de los temas abordados, no quedarse ante la opinión de autores, lo que les llevaba a investigar más aspectos de ciertos temas, fundamentando cada punto de vista, sin conformarse con lo que solo aprendían en una clase y los maestros han tenido una buena imagen de ellos al ver que les gustaba profundizar en temas y ser personas líderes en la participación. En el caso del Sujeto 2 y 5 mencionan que eran un poco más aislados, participaban al igual que los demás destacándose por sus aportaciones, aunque el relacionarse o entablar conversaciones con otras personas del grupo e incluso con otras de distintas licenciaturas no les fue fácil, aunque siempre llevaron una buena relación con sus compañeros, optaban por trabajar solos porque su desenvolvimiento era aun mayor y se sentían más seguros de salir adelante.

El plasmar opiniones o ideas sobre diversos temas va de la mano con las anteriores respuestas. La mayoría de los egresados se les facilita opinar o dar a conocer ideas de manera escrita, ya que han desarrollado esta habilidad a lo largo de su formación académica dentro de los diferentes niveles educativos. Cabe mencionar que el Sujeto 1 muestra agrado al platicar con las personas dentro de su entorno y más aun con otras de distintas áreas a las de educación ya que esto le permite conocer puntos de vista desde diferentes perspectivas.

Para investigar aquellos aspectos que necesitaron para llevar a cabo su proyecto o idea de negocio fue en primer lugar tener mucha comunicación con personas que apoyaban su idea, personas que eran de la misma carrera, pero también buscar personas como ingenieros en software, psicólogos, asesores y personal que tenga conocimientos de contaduría y administración en los casos de las empresas *kronos* y *Digitec Educational Studios*, cuentan con un personal por arriba de las 6 personas por lo cual se vieron en la necesidad de buscar

mayor información en cuestiones de hacienda en cuanto a planes de trabajo, planes de negocios, objetivos y algunos otros requisitos indispensables para formar y dar de alta una empresa.

Uno de los aspectos clave es la colaboración de profesionistas ajenos a la carrera de educación (como se mencionó anteriormente) quienes al asistir a expos y eventos donde dan a conocer sus servicios y productos a los clientes descubrieron puntos a fines, decidieron aliarse, lo cual les permitió extender su mercado y campo laboral.

Profundizando en las empresas, algunas tienen personal que cuenta con bases sobre el proceso administrativo y finanzas, desarrollo de software, electrónica, robótica, así como la conducta humana, entre otros. La conexión generada con el equipo de trabajo se enfoca en tener objetivos en común, que les guste y tengan conocimiento del trabajo a desarrollar, lo cual conlleva a que exista apoyo mutuo y trabajo en equipo, además de una buena relación con el personal.

El Sujeto 2 y 4 han concluido que se debe tener personas afines a los objetivos que se establecen en la empresa, esto después de que pasaron por situaciones de riesgo al verse involucrados en problemas y confusiones que se suscitaron al no tener en claro el trabajo que se haría, por lo cual ahora trabajan de manera independiente, siendo ellos los que llevan la dirección de sus ideas de negocio y han decidido buscar personal que esté de acuerdo en trabajar para lograr los objetivos y metas que se han propuesto desde un inicio.

Otro bloque de esta entrevista habla acerca de las habilidades de administración de empresas las cuales se tomaron en cuenta la planificación, toma de decisiones, el liderazgo y la consciencia de riesgo. En cuanto a liderazgo, las personas entrevistadas opinan que se consideran líderes en primer lugar gracias a su desenvolvimiento, buena comunicación y la capacidad de orientar y motivar a las personas.

El Sujeto 1 considera un buen liderazgo a base de trabajar con otros líderes por la influencia y el conocimiento que se obtiene al estar con personas que lo lleven a crecer profesionalmente. Los sujetos 2 y 4 coinciden en que tienen la capacidad de orientar y estar dispuestos a aconsejar y atender aportaciones de personas con quienes han convivido en sus puestos de trabajo, mientras que el sujeto 3 y 5 se enfocan en movilizar a la gente,

impulsándola a lograr y cumplir con lo deseado en sus objetivos de trabajo, al igual que una buena comunicación y acercamiento con sus empleados y lograr motivación y hacerle creer que lo que hace es bueno, lo que crea una atmósfera de confianza y seguridad, tanto de su forma de dirigir, y lo que la gente realiza cada vez que las cosas se hacen bien, saber las necesidades de su personal, tratar de cubrirlas y por último que ellos mismos cubran las necesidades de su liderazgo y forma de trabajo, dando como resultado un buen equipo de trabajo.

Al planear las diversas actividades que como empresarios deben desarrollar para cumplir con las expectativas del mercado y de los clientes, coinciden en primer lugar, ver la viabilidad de proyectos, que tanto se adecua de acuerdo a los ingresos y al personal (si no se cumple con este último requisito, se contrata a personas especializadas para tales tareas) en el caso de los sujetos 1, 3 y 5 son quienes ya tienen un equipo de trabajo consolidado en sus empresas. En segundo lugar, se dividen las áreas de trabajo al hacer una junta o consenso, lo cual al sujeto 5 le ha resultado excelente antes de comenzar a trabajar en algo nuevo que la ha llevado a delimitar acciones mediante un modelo de trabajo que ha ido construyendo a lo largo de su trayectoria como empresaria. El sujeto 3 también trabaja con un esquema mediante la planeación con tiempos a través de los diagramas de Grant.

Cabe enfatizar que la empatía y la buena atención al cliente, hace que el servicio sea el medio por el cual los clientes prefieran trabajar con personas que orienten sus problemáticas y también sean clave de convencimiento al platicar sobre la necesidad de la misma, porque algunas ocasiones los clientes no saben lo que requieren, por lo cual es importante demostrarse pacientes y no desesperarse con el cliente, pieza clave en la empresa que el sujeto 1 dirige.

La organización y disciplina cumplen con los requerimientos que se necesita para liderar un equipo de trabajo, al igual que la persistencia y la constancia en los proyectos hasta terminarlos, que sea un producto mejor con lo que se esperaba y cumplir las expectativas de los clientes. El sujeto 5 junto con su equipo de trabajo, hacen juntas diarias acerca de los avances de su proyecto a realizar, asegurando que el cliente tenga visualización de su producto y desarrollar las correcciones (para la comunicación con el cliente no se pierda) si en algún momento se llega a fallar, con la posibilidad de mejorar el producto, y que el

cliente se sienta satisfecho y parte de lo que hace la empresa, lo cual eleva el grado de confiabilidad y la reputación de la empresa.

Lo sujetos 2 y 4, quienes aún no tienen un equipo de trabajo como tal coinciden en los demás al definir tiempos en los que desarrollaran un programa, al igual que utilizar herramientas tecnológicas no dejar a un lado ideas y sugerencias a considerar. El sujeto 4 utiliza técnicas de productividad, mientras que el sujeto 2 por ahora hace pilotaje a través de sus orientaciones educativas con las personas que le han permitido formular preguntas acerca de su forma de trabajo.

La forma de llevar a cabo las actividades ante situaciones imprevistas y de riesgo en el trabajo que realizan ha sido un problema, el sujeto 1 y 2 aprenden de ello cada vez que algo hace que todo el esquema y planeaciones para llevar a cabo el trabajo se atrase, y esto también impacta en la manera en que tratan de negociar con el cliente. El sujeto 2 hace su trabajo lo mejor que puede y está dispuesto a que alguien de sus clientes le diga si está satisfecho de su trabajo, permitiéndole ver otras opciones, ser honesto y orientar a otras personas quienes en algún momento podrán ayudarles a concluir su trabajo. El sujeto 4 opina que es flexible su forma de trabajo, ya que depende de la organización que maneje, de las decisiones para prevenir riesgos y tener solución a tiempo de los problemas que puedan surgir en el desarrollo del producto o servicio.

El bloque destinado a las habilidades personales como empresarios se obtuvieron las siguientes: trabajar con personas líderes, buena comunicación, presionarte o exigirte dar más de lo esperado, investigar, analizar el mercado en el contexto local, nacional e internacional, determinar necesidades de trabajo, hacer nuevos instrumentos para evaluar el desempeño de la empresa, dar seguimiento de las recomendaciones de los clientes y del personal son las principales con las que los sujetos 1, 2 y 4 han desarrollado. Los sujetos 2 y 5 toman otras aunadas a las que el sujeto 1 ha comentado al trabajar con personas líderes y con otras empresas por la necesidad de vincular la creatividad en cosas nuevas con proyectos similares, empatar ideas, asistir a expos y reuniones para tener una sinergia con las empresas, destacando el trabajo en equipo, la innovación y delimitar los problemas que sean factibles para crear productos y ofrecer servicios al alcance de todos.

Al proponerse cosas nuevas, el seguimiento e importancia que les han dado para concluir con sus objetivos y metas, va muy de la mano en el apartado de planeación de actividades a desarrollar para cumplir con las expectativas del mercado y de los clientes. Todos coinciden en investigar nuevas oportunidades, más productos y servicios que ofrecer, conocimientos teóricos, legales, administrativos, principalmente. La persistencia al trabajo hasta quedar satisfechos de sus resultados al formularse objetivos generales y específicos en cada proyecto como lo mencionan los sujetos 3, 4 y 5, porque definitivamente se pueden realizar muchas cosas, pero no todas se consiguen fácilmente y eso retrasa modificaciones y algunas otras opciones de trabajo en tiempo y forma. Todas las metas y objetivos específicos deben ir acorde a las metas que sean alcanzables, viables para no inventar en esos momentos difíciles otro tipo de instrumentos y tecnologías que no estén disponibles mediante la innovación incremental, y también tratar de enfocarse en nuevas oportunidades, aprovechando las tecnologías en potencia y crecimiento.

El sujeto 1 trata de enfocarse a una sola idea general, analizando las diversas opciones de trabajo y de ideas, trata con su empresa de tener trabajo colaborativo con su equipo, especialmente al tener lluvia de ideas con otras empresas o solamente entre su equipo. El sujeto 2 enfatiza mucho en la investigación, un campo valioso que nunca termina y que al igual que el sujeto 1, tienen sesiones o citas con algunas personas y tratan de retroalimentar cosas en las que tienen que mejorar en su forma de trabajo.

Centrándonos especialmente a la formación académica recibida dentro de la UAEH, todos coincidieron en que durante su estancia no pudieron ser partícipes de las actividades que ésta desarrolla enfocadas al emprendimiento, ya que no existe la difusión necesaria para que los alumnos se interesen y acudan, algunos mencionaron que a pesar de que la universidad cuenta con los medios suficientes para promoción, no se le da énfasis dentro de las distintas disciplinas, ya que se centran más en las ciencias económico - administrativas.

Cabe mencionar que los entrevistados indicaron que lo anterior conlleva una responsabilidad compartida, ya que mientras los alumnos no demanden que este tipo de información se difunda de igual forma dentro de todos los institutos las cosas continuarán igual.

En cuanto a su formación profesional indicaron que tuvieron la oportunidad de generar algunas ideas de negocio o creación de empresas, especialmente dentro de las asignaturas como: Deontología de la Educación, Innovación Educativa, Planeación Estratégica y Didáctica, en las cuales se les solicitó el diseño de una escuela o una empresa o pensar en los servicios que como Lic. en Ciencias de la Educación pueden llegar a ofrecer. Derivado de lo anterior, ellos consideran que no se les otorgaron las bases para emprender como tal, sin embargo de forma extrínseca se difundieron algunos aspectos que ahora puede considerarse apoyaron a generar ideas para lograr iniciar un negocio propio.

Los entrevistados indicaron que la mayoría de las asignaturas les han servido para que su proyecto siga avanzando ya que son la base del mismo, sin embargo todos coinciden en que hizo falta que la UAEH se enfocara en brindarles ese espíritu emprendedor que se menciona dentro de la misión, ya que las actividades que se desarrollaron no tuvieron un verdadero impacto en ellos o en sus compañeros. No obstante algunos hicieron hincapié que algunos de los motivadores para esta idea de negocio propio fueron sus mismos profesores ya que algunos de ellos les permitieron conocer los distintos enfoques o directrices que se pueden tener al desempeñarse como licenciados en ciencias de la educación.

De acuerdo a los entrevistados el tema esencial que debió tratarse a lo largo de su formación como profesionista es el enfocado al trato con las personas en cuanto al tema de negocios y todo lo que esto implica, ya que al egresar se dieron cuenta que no se les enseña como entablar relaciones con otros profesionistas y esto es algo que todas las licenciaturas deberían enseñar.

Finalmente lo que ellos recomiendan de acuerdo a su experiencia dentro del emprendimiento es principalmente la creación de una asignatura enfocada a educación financiera y/o creación de negocios, así como impartir talleres enfocados a desarrollar en los alumnos las habilidades de comunicación que les permita generar vínculos para sacar adelante su proyecto.

Otra de las recomendaciones está enfocada a los profesores, ya que ellos son la influencia principal dentro de su formación, por lo cual algunos de los entrevistados mencionaron que

es necesario que estos motiven al alumno demostrándole todos los campos donde se pueden actuar y no casarse con una sola idea ya que el perfil es muy amplio.

Por otro lado indican que debe haber más compromiso por parte de la UAEH en cuanto a la formación de emprendedores, por lo cual sugirieron que deben acercarse más a los alumnos para que todos conozcan las actividades que se desarrollan para el fomento de estos temas ya que esta información debe ser de interés para toda la comunidad estudiantil no sólo para algunos, de igual forma deben crearse más vínculos con organizaciones creando un espacio donde los alumnos puedan tener un acercamiento con personas que han triunfado al iniciar su propio negocio, esto permite al alumno preguntar y adentrarse más al tema fomentando en él el interés por emprender al conocer historias de éxito de los empresarios.

Finalmente se mencionó que las prácticas profesionales ayudan a los alumnos a adentrarse y conocer un poco sobre el campo laboral, sin embargo no es suficiente ya que deben conocer todo el proceso para que los alumnos puedan darse cuenta de que no es difícil por lo cual proponen algunas visitas para hablar con empresarios y si es posible con los clientes potenciales para que vayan adentrándose al ámbito del emprendimiento.

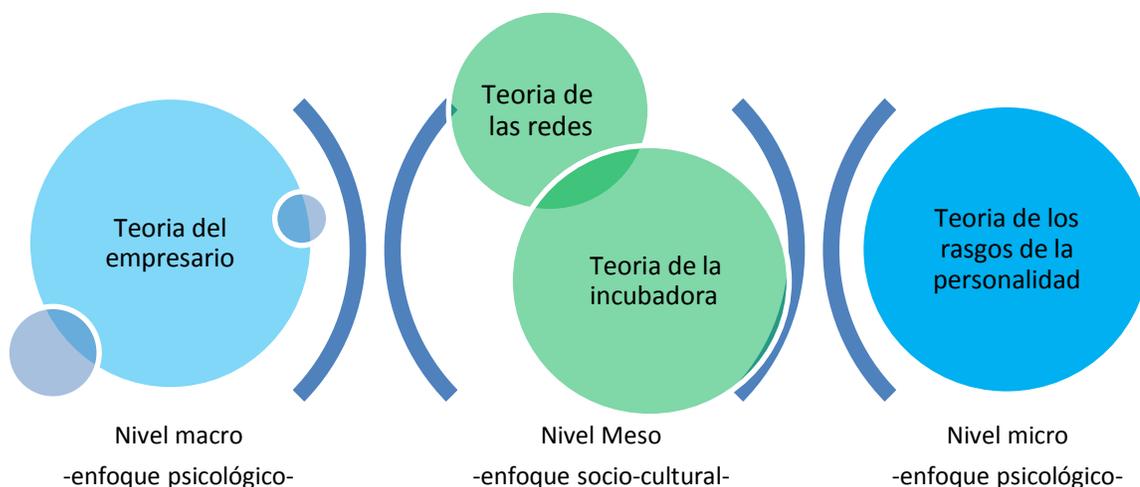
Capítulo 10 Análisis

De acuerdo a los enfoques que Venciana (1999), retoma para abordar las teorías que sustentan esta investigación, se procederá a su relación con los resultados de las entrevistas aplicadas.

Resulta importante realizar una retroalimentación acerca de las teorías que servirán para analizar esta investigación, para lo cual se retoman dos enfoques: psicológico y socio – cultural, los cuales a su vez se conforman por la teoría de rasgos de personalidad y teoría del empresario, así como la teoría de redes sociales y teoría de la incubadora, respectivamente.

Niveles de Análisis	Enfoques	
	Psicológico	Socio-Cultural
Macro (Nivel global de la economía)	Teoría del empresario	
Meso (Nivel de empresas)		Teoría de las redes
		Teoría de la incubadora
Micro (nivel individual)	Teoría de los rasgos de la personalidad	

Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014



Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014

La anterior ilustración muestra que para realizar el análisis se comienza desde lo general a lo particular, desde un nivel macro (que engloba parte del enfoque psicológico), nivel meso que se enfoca a lo socio-cultural y por último, a un nivel micro, que regresa al enfoque psicológico.

Abordando la investigación desde un nivel macro, se puede identificar a la teoría del empresario, que parte del enfoque psicológico. Dentro de esta, se hace mención de las habilidades generales de un empresario y a su vez cómo un individuo detecta una necesidad dentro de la sociedad y parte de ella para la creación de un negocio. De acuerdo a lo anterior y las entrevistas realizadas se identifica que la muestra cuenta con estos rasgos, ya que detectaron áreas en el mercado que no han sido totalmente atendidas y de las cuales han decidido iniciar su negocio incluyéndole un toque innovador que permiten replantear objetivos, pero también generan nueva búsqueda ante otros mercados y elevar la competitividad ante otras empresas.

En un nivel meso se identifica: por un lado a la teoría de las redes sociales que se encuentra vinculada a las relaciones interpersonales que una persona va formando a lo largo de su vida, en este caso para fortalecer su empresa, desde los clientes, empresarios, socios, empleados, organismos públicos, etc. De acuerdo a lo anterior se puede identificar que los entrevistados han logrado fortalecer este tipo de lazos ya que cada uno ha generado un trabajo en sinergia, lo que le ha permitido continuar avanzando y poco a poco hacer crecer su empresa.

Por otro lado se encuentra la teoría de la incubadora, relacionada a como la persona consigue impulsar sus ideas con apoyo de otras personas o instituciones, de acuerdo a esto pudimos identificar que algunos de los entrevistados han estado asociados con incubadoras que le han permitido perfeccionar su idea de negocio.

Finalmente desde un nivel micro se puede abordar el tema investigado desde la teoría de los rasgos de personalidad, la cual está centrada principalmente en el estudio del empresario desde una perspectiva subjetiva ya que estudia rasgos psicológicos, en este caso como las habilidades con las que cuenta cada uno de los entrevistados.

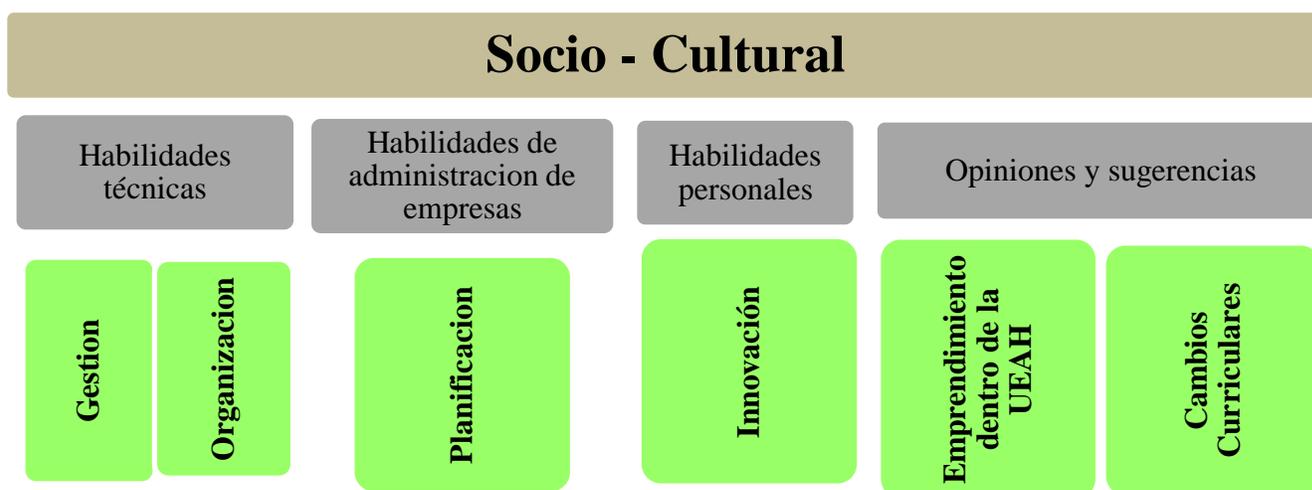
Para iniciar a fondo el análisis, es necesario identificar en qué enfoque se encuentran ubicadas cada una de las categorías de análisis que se indagaron, como lo muestran los siguientes cuadros:



Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014

La clasificación anterior se deriva de lo que se pretende analizar con cada una de las categorías.

De manera general el primer enfoque permitirá analizar los resultados obtenidos, con la finalidad de identificar las habilidades que los alumnos egresados de la licenciatura han desarrollado en cuanto al perfil de un emprendedor, así como el estudio de la personalidad de cada uno de los entrevistados.



Fuente de Elaboración: Casañas & Hernández, 2014

Por otro lado, el segundo enfoque permite estudiar la influencia que pueden tener los factores externos, como son: la cultura, educación, valores, etc., para que una persona decida emprender su propio negocio y cómo esto favorece y motiva a que una persona continúe con esa idea.

Se determinó el análisis desde el enfoque psicológico de estas subcategorías al formar parte de la personalidad de un individuo, y si se trabajan de forma adecuada, se puede incidir para que este adquiera habilidades encaminadas al emprendimiento. En cuanto al segundo esquema, se estableció incluir esas categorías, ya que se ven determinadas por la cultura de la sociedad en que se encuentra inmersa la persona, por ejemplo: su experiencia, desarrollo profesional y la influencia familiar, entre otros.

Nivel macro. Enfoque Psicológico y Teoría del empresario.

Como se ha mencionado en la descripción del cuadro de teorías entorno a los distintos niveles de análisis, se detectaron áreas en el mercado que no habían sido totalmente atendidas y de las cuales iniciaron su negocio a través de innovaciones, generando nueva búsqueda de proyectos factibles a realizar ante otros mercados que da como resultado, mayor competitividad ante otras empresas. Todos estos aspectos cumplen con lo que dice la teoría del empresario.

A continuación se describe la relación de cada una de las habilidades técnicas, de administración de empresas y personales con respecto al nivel macro.

En cuanto a las habilidades técnicas que se estudiaron en cada uno de los alumnos egresados se tomaron en cuenta dos categorías: comunicación escrita y comunicación oral. Estas se abordan desde un enfoque psicológico y pueden ser identificadas también a nivel micro, dentro la rama de la teoría de los rasgos de personalidad, ya que la forma en que cada uno de estos se expresa estará ligada a aspectos psicológicos como la confianza, seguridad, facilidad de palabra, etc. Cada uno de los entrevistados encontró diversas formas para poder comunicarse conjuntamente con su equipo de trabajo, en torno a las nuevas ideas propuestas, que permitirían que la empresa que ellos dirigen, tenga mayor fuerza dentro del mercado competitivo.

Con respecto a las habilidades de administración de empresas, la planificación tomada a nivel macro, va de la mano con las diversas actividades que se desarrollaron para poder cumplir con las expectativas de los clientes. Al planear las estrategias para desarrollar nuevas formas de trabajo adecuándose al tiempo, espacio, metas, objetivos y empresas colaboradoras requiere de la innovación, considerada como habilidad personal que gracias a ésta, los nuevos productos se han dado a conocer en diferentes mercados a nivel local y nacional.

Nivel micro. Enfoque Psicológico. Teoría de los rasgos de la personalidad

En este mismo enfoque a nivel micro, se destacan aquellos aspectos relacionados con la personalidad, además de habilidades técnicas como lo son la comunicación oral y escrita, habilidades administrativas como la toma de decisiones, el liderazgo, la consciencia de riesgo y las habilidades personales como la innovación, perseverancia y autoconfianza.

Con las entrevistas realizadas de acuerdo al apartado relacionado a las habilidades técnicas, se pudo identificar que la muestra ha desarrollado favorablemente estas habilidades, que les permite ser críticos y demostrar seguridad al dar aportaciones, profundizar en diversos temas a cuestionar, analizar puntos de vista y saber escuchar, que da como resultado perder el miedo frente a un grupo de personas, necesario para realizar ciertas negociaciones o sacar adelante a su equipo de trabajo. Anteriormente se indicó que Robinson y cols (1991), mencionan que las actitudes de las personas podrán cambiar conforme el tiempo pasa y al entorno donde se encuentran inmersos. Cada uno de los entrevistados ha tenido que ir cambiando sus formas de expresión, ya que el medio en que se desenvuelven así lo requiere, por lo cual han aprendido a redactar, dar a conocer objetivos de una manera clara para llevar a cabo su negocio.

Otra habilidad que puede ser estudiada desde el enfoque psicológico son las habilidades de administración de empresas, dentro de las cuales se sitúan: toma de decisiones, liderazgo y consciencia de riesgo. Cada una de estas se pueden notar dentro de los entrevistados como aspectos que les caracterizan y les permiten sacar adelante sus empresas y trabajar adecuadamente con su equipo de trabajo.

El liderazgo es la habilidad que más han desarrollado, gracias a la seguridad en sí mismos, la orientación, saber escuchar, paciencia y motivación a otras personas, que los lleva a una mejor comunicación y desenvolvimiento en la orientación de sus empresas, confianza entre el equipo de trabajo y un mayor acercamiento para conocer a fondo otras necesidades. La toma de decisiones en situaciones difíciles los hace ser conscientes de los grandes riesgos que se tiene en la empresa si no se adecuan al tiempo y a los materiales y elementos que se necesitan para sustentar proyectos.

Dichas habilidades se han situado dentro de éste enfoque porque se ligan a aspectos cognitivos que definen la personalidad del individuo, y a su vez son parte de las características de un buen empresario cuando son explotadas. Los resultados de la muestra demostraron que se cuenta con estas habilidades, algunos más desarrolladas que otros, sin embargo, cada uno ha tenido que aprender a formarse como un buen líder dentro de su empresa ya que esto permite un desarrollo pleno de la misma.

Otro punto que se encuentra dentro de éste enfoque son las habilidades personales dentro de las cuales entran la innovación, perseverancia y autoconfianza. Estos tres puntos fueron esenciales para cada uno de los entrevistados que les permitió desde un inicio, detonar su idea de negocio y llegar hasta donde se encuentran en este momento.

Nivel meso. Enfoque Socio-Cultural. Teoría de las redes.

Con respecto a un nivel meso, el enfoque Socio – Cultural, se caracteriza por el proceso de socialización de la persona al tener experiencias ocupacionales, universitarias, antecedentes familiares, influencia cultural e institucional relacionadas al ámbito emprendedor.

Las habilidades técnicas abordadas desde este punto son la gestión, organización, que se han ubicado aquí por la relación con la teoría de las redes sociales que implican la convivencia con más personas y la necesidad de saber cómo relacionarte en los diferentes círculos sociales, para impulsar una empresa. Cada una de estas habilidades se fueron adoptando y desarrollando en la búsqueda de información en instituciones de hacienda principalmente, pero se dieron incluso en el transcurso de sus estudios.

Comenzando con la gestión, los entrevistados concuerdan que para llevar a cabo su proyecto o idea de negocio habría que tener mayor comunicación con personas que tuvieran conocimientos en diversas áreas, por ejemplo: ingenierías de software, electrónica, robótica, finanzas, etc., personas a las que les interesara apoyar a la empresa y desarrollarse profesionalmente, además de involucrar a las conocidas dentro de la carrera, puesto que mucho de su personal no tenía el perfil de un Licenciado en Ciencias de la Educación. Ahora, cada una de las personas entrevistadas, generó una conexión con el equipo de trabajo que permite agilizar y cumplir con los objetivos de la empresa y también participar en expos empresariales ante la población local y nacional. Otro punto importante en la gestión fue el darse a conocer como empresa dentro del mercado local, al inicio fue difícil lidiar con los obstáculos que se les presentaron, como el bajo prestigio y experiencia por la poca información que se tiene en cuestiones del mercado. Algunos clientes se fueron ganando con el tiempo gracias a la construcción de relaciones con otras instituciones y personas asociadas al ámbito educativo quienes requirieron de sus servicios.

De igual manera en aspectos relacionados a cuestiones de hacienda, planes de negocio, administrativos, legales, asesorías y de contaduría, fue necesario generar lazos con personas que tuvieran conocimiento de estas áreas quienes los involucraron en estos procesos y les ayudaron a gestionar los servicios necesarios para solidificarse como empresa.

Algo que les ha ayudado a que sus empresas sigan creciendo es la organización que cada uno tiene dentro de todos los procesos que esto involucra como las actividades que se deben realizar, reuniones y lo referente a los roles de cada uno de los miembros del equipo de trabajo. Este punto está relacionado con la habilidad de planeación, enfocado a las actividades realizadas para cumplir con las expectativas de trabajo y mercado. Estas dos habilidades no solamente son aplicadas dentro del equipo de trabajo, sino que es necesario tenerlas en cuenta al generar sinergia con otras empresas que colaboran en los proyectos que tienen la misma finalidad.

Un punto esencial en las personas emprendedoras es la innovación, ya que ésta es una característica que los distingue. La experiencia que han conseguido con el paso del tiempo, el estudio del mercado y análisis de las nuevas necesidades, les han permitido generar ideas

para ofrecer nuevos servicios, partiendo de lo que ya conocen pero poniendo un toque novedoso que lo identifique como propio. La innovación no solamente se aplicó en productos y servicios, sino también en procesos administrativos de la empresa para hacer nuevos instrumentos de evaluación enfocados en el desempeño laboral, atención a clientes en páginas web para seguir cada una de las recomendaciones y productos solicitados.

Estas son ventajas que se obtienen al vincular creatividad, empatar objetivos y proyectos con otras empresas, asistir a expos y reuniones que los lleven a la innovación de productos y mejora de servicios que puedan estar al alcance de la población en general.

Cada uno de las personas entrevistadas ha tenido que ir mejorando este tipo de habilidades para poder llegar a sus clientes iniciales, entrar a escuelas, instituciones y al mismo tiempo, conseguir un equipo de trabajo para dar a conocer nuevos proyectos y ocuparse de nuevas tareas y servicios.

Nivel meso. Enfoque Socio-Cultural. Teoría de la incubadora.

Otra de las teorías que se abordan a un nivel meso o nivel de las empresas en el enfoque sociocultural es la teoría de la incubadora, que describe que las ideas y proyectos que llegaron a ser empresas, fueron producto del apoyo de las incubadoras de negocios. Esta teoría puede ser analizada con base en el apartado de opiniones y sugerencias de la UAEH con respecto a las actividades emprendedoras que la universidad ofrece.

La categoría de opiniones y sugerencias se sitúa en un estudio con enfoque socio cultural ya que este tipo de habilidades emprendedoras abordadas de manera general, puede estar ligado a la influencia cultural de una sociedad.

Los entrevistados coinciden en que no pudieron ser partícipes de estas actividades porque no existe la difusión necesaria para los alumnos en general, sobre todo en campus diferentes donde las ciencias no se encaminan a la economía y administración. También mencionan que la universidad cuenta con medio suficientes para la difusión de actividades encaminadas al emprendimiento, pero los alumnos no han demandado este tipo de información en cada instituto de la universidad, como es el caso del ICSHu.

Dentro de la UAEH se puede identificar que la cultura de emprendimiento es deficiente, a pesar de que la universidad cuenta con un departamento específicamente enfocado a este tema, la información no es difundida en toda la comunidad estudiantil y por lo general, este tipo de información está destinada a las carreras que tienen que ver con aspectos empresariales como tal, principalmente, dentro del instituto de ciencias económico administrativas.

Con respecto al último apartado, se permitió que los entrevistados opinaran acerca de la educación recibida dentro de la UAEH y cómo influyó en ellos para volverse emprendedores. Con relación a la licenciatura, algunas de las materias que se pudo detectar, están enfocadas a actividades de creación de nuevas empresas, servicios y productos hacia el ámbito educativo son Deontología de la Educación, Innovación Educativa, Planeación Estratégica y Didáctica, base fundamental práctica y teórica para el desempeño de las empresas. Existen otras materias que no se mencionaron como lo son diseño y desarrollo del currículo, Talleres de formación y capacitación, Gestión y administración educativa que la Lic. en Ciencias de la Educación ha llevado durante estos años en su modelo curricular. Sin embargo, la mayoría de las habilidades con las que cada uno cuenta, fueron adquiridas fuera de la universidad, pero debido a los conocimientos teóricos con los que ahora cuentan al haber cursado la Lic. en Ciencias de la Educación, permitió que formaran una empresa propia.

Conclusiones.

El objetivo principal de este trabajo fue demostrar el estrecho vínculo que existe entre el carácter y la actitud de emprendimiento en los egresados de la Licenciatura en Ciencias de la Educación de la UAEH y su formación profesional; esta tesis surgió de la problemática que se presenta en México, principalmente en los egresados de las universidades públicas y que en comparación con diferentes países se pudo identificar que la tasa de emprendimiento es muy reducida, por lo que es inaplazable y necesario que las universidades consideren dentro de la formación de sus alumnos el fomento de una actitud de emprendimiento.

Después de realizar una revisión de la literatura enfocada al estudio del emprendimiento dentro de las escuelas y la enseñanza de habilidades emprendedoras, se pueden identificar dos aspectos importantes:

En primer lugar, pocos investigadores son los que se han interesado en estudiar este tipo de aspectos, por lo cual es necesario realizar un estudio más exhaustivo acerca del tema, sin embargo la mayoría de ellos recae en que una persona puede, siempre que se lo proponga, llegar a ser un emprendedor, no solamente creando una empresa. Ser emprendedor implica la creación de cosas nuevas, nuevas formas de hacer las cosas, proponer ideas novedosas, es innovar dentro de las cosas que ya existen.

Otro de los aspectos que se pudieron identificar es que en su mayoría los países que se han enfocado en estudiar el fenómeno del emprendimiento y su enseñanza son países desarrollados económicamente y con una economía sobresaliente. No cabe duda que el emprendimiento ayuda al incremento en la economía de una sociedad, por lo cual, al haber más emprendedores el país como tal se verá beneficiado. Esto se encuentra severamente ligado a aspectos culturales ya que dentro de la sociedad desde pequeños se inculcan aspectos como encontrar un “buen empleo”, donde puedas tener un buen sueldo, sin embargo no se les enseña el otro lado en el cual ellos pueden ser los actores principales innovando y emprendiendo su propia empresa.

Para lograr el propósito de esta tesis se desarrolló un trabajo de investigación sobre la relación existente entre el emprendimiento y la formación que reciben los alumnos de la licenciatura en Ciencias de la Educación para lo cual se determinaron 4 categorías de

análisis 3 de las cuales eran habilidades de un emprendedor y la última sobre sugerencias y aportaciones de los entrevistados, con lo cual pudimos realizar un análisis relacionando los resultados de las entrevistas y dos enfoques de investigación: psicológico y el socio – cultural.

Para la recolección de datos se realizaron entrevistas a cinco alumnos egresados de la licenciatura en Ciencias de la Educación los cuales han emprendido algunas ideas de negocios la mayoría con una empresa solidificada sin embargo otros aún se encuentran en una etapa de pilotaje.

Cada uno de ellos permitió identificar las habilidades que han desarrollado y le permitieron convertirse en emprendedores y como su formación dentro de la UAEH les ayudó para favorecer estos aspectos. Además de eso permitieron conocer sus opiniones acerca de la formación recibida, por lo cual se logró identificar aspectos que ayuden a fortalecer el perfil de egreso de los alumnos.

Derivado de lo anterior se debe considerar la inclusión de estrategias enfocadas al desarrollo de una actitud emprendedora, en un inicio se puede partir de las asignaturas que ya se encuentran incluidas dentro de la currícula, mostrando a los alumnos las oportunidades de emprendimiento que surgen a partir de los nuevos conocimientos que se están adquiriendo, así mismo hacerlos conscientes de las problemáticas educativas existentes, a partir de las cuales ellos pueden generar una idea de negocio.

Ahora bien centrándonos específicamente en la UAEH pudimos notar que a pesar de que cuenta con una incubadora y con los espacios indicados para desarrollar actividades de emprendimiento como: planes de negocios, exposiciones, medios de difusión, eventos universitarios, esto no es suficiente para generar una cultura emprendedora, los egresados reconocieron que no pudieron ser parte de las actividades que la universidad realiza para el fomento del emprendimiento ya que la información no se difunde de igual forma para toda la comunidad estudiantil. No sólo debe realizarse la difusión de estas actividades por medio de carteles ubicados en lugares que la mayoría de los alumnos no prestan atención, por lo cual se propone realizar propaganda más notoria o campañas para asegurar que los alumnos se involucren en estos aspectos y demostrarles la importancia que esto tiene para ellos.

Una de las necesidades que se pudieron identificar es que los alumnos no están preparados para generar negocios ya que no se les enseña eso dentro de la universidad de igual forma no se recibe algún tipo de motivación para emprender.

Todo lo anterior muestra que es necesario la inclusión de la comunidad estudiantil en las actividades de emprendimiento realizadas por la universidad y al mismo tiempo esta se encargue de hacer mayor difusión de los servicios con los que cuenta la universidad, así mismo es importante que se generen estrategias que motiven al alumno y le muestren que esta no es una actividad sencilla sin embargo todos pueden lograrlo, por lo cual se recomienda que se realicen más actividades vivenciales, conferencias o foros donde los alumnos tengan un acercamiento con los alumnos egresados que han logrado emprender y no solo egresados, sino con empresarios exitosos con los cuales puedan intercambiar palabras y conocer sus historias de éxito.

Es indispensable dejar a un lado que esta información solo es necesaria dentro de las licenciaturas económico administrativas, ya que el emprendimiento es una gran oportunidad para los alumnos en general y para la universidad es un punto a favor, ya que al incluir dentro de su currícula asignaturas enfocadas al emprendimiento hará grandes aportaciones a la sociedad retribuyendo en el mejoramiento de la economía del país ayudando a generar nuevas empresas.

En cuanto a la Licenciatura en Ciencias de la Educación, cabe mencionar que cuenta con 5 áreas de subespecialidades: Administración Educativa, Investigación, Formación y Capacitación, Currículo, Evaluación; dentro de las cuales los alumnos podrían seleccionar alguna y desarrollar un proyecto de negocio con el que pueden iniciar a emprender ya que el perfil de egreso es extenso, solo hace falta que la sociedad lo conozca plenamente.

Como bien lo mencionaron los entrevistados, es necesario incluir algunos cambios dentro de la currícula de la licenciatura que favorezcan al emprendimiento, por ejemplo, la inclusión de asignaturas relacionadas a educación financiera, diseño de una empresa, o hasta cómo generar relaciones de negocios que permitan la conexión y vínculos con el mundo laboral para dar pie al emprendimiento.

Los entrevistados reconocieron que a pesar de que la Universidad les brindó todas las bases teóricas para iniciar su proyecto enfocado al ámbito educativo estarían más satisfechos si durante su formación académica hubieran recibido algún tipo de asesoría en cuestiones financieras, algunos hicieron hincapié en que es indispensable que cualquier alumno quiera o no emprender debe conocer los aspectos básicos para hacer negocios como:

- Expresión oral y escrita: algo indispensable para generar relaciones y abrirse puertas en el ámbito laboral.
- Presentación: como vestirse en las diferentes facetas profesionales, por ejemplo, entrevista de trabajo, desayuno de negocios, oficina, etc.

Se reconoce que en ocasiones por más esfuerzos que la universidad realice para que los alumnos emprendan algunos de ellos no se encontraran atraídos por la idea, por lo cual se sugiere la creación de talleres u optativas para que los alumnos se acerquen según sus intereses.

El compromiso reflejado en la misión de la UAEH debe ser aún mayor para fortalecer el espíritu emprendedor, por lo que se sugiere difusión de eventos y expos, conferencias, invitaciones a la incubadora y actividades que inciten al interés de los alumnos y conlleve a la formación de una cultura emprendedora.

La universidad debe mostrar coherencia dentro de su misión y en la formación que imparte para sus alumnos retomando una parte de su misión, la cual fue mencionada dentro de los instrumentos para la recolección de datos:

“Impartir educación media superior, profesional media y superior; realizar investigación; crear y difundir la cultura, el deporte, la ciencia y la tecnología; vincular las funciones sustantivas al interior y con el entorno social y productivo, mediante programas educativos acreditados y asociados a proyectos de investigación que impulsan el desarrollo regional, nacional e internacional; en donde la formación integral, el espíritu emprendedor y el compromiso del estudiante con la sociedad son la prioridad”. UAEH (2014).

Como se ha visto emprender no solamente quiere decir crear una empresa, sin embargo es importante que los alumnos tengan claro que ellos tienen el potencial para desarrollar proyectos novedosos que incrementen sus posibilidades de crecimiento profesional ya sea de forma independiente o dentro de una institución, pero siempre aportando lo mejor de cada uno.

Educar en pro del emprendimiento ayuda a que los alumnos reconozcan sus habilidades y logren potencializarlas obteniendo un mejoramiento en su perfil profesional dando apertura a conseguir un mejor empleo.

Finalmente se puede concluir que la realización de este estudio permitió conocer aquellos aspectos que hace falta afinar en torno a la formación que la UAEH está otorgando a sus alumnos, especialmente en la inclusión de estrategias que guíen los aprendizajes al desarrollo de actitudes de emprendimiento dentro de los alumnos que se encuentran cursando dicha licenciatura, así como la creación de asignaturas enfocadas a cuestiones legales necesarias para iniciar una empresa, al igual que la generación de relaciones sociales en el ámbito de los negocios. Lo anterior surge a partir de la comparación con las investigaciones que se han realizado en diferentes países y los comentarios de los egresados, el poner en marcha dichos cambios dentro la currícula permitirá favorecer a la comunidad universitaria fortaleciendo de forma notoria su perfil de egreso.

Aun es necesario realizar estudios más exhaustivos entorno a este tema, ya que no solamente son necesarios en la Licenciatura en Ciencias de la Educación, esta información puede ser aplicada a cada una de las disciplinas que la UAEH tiene dentro de su oferta educativa, de igual forma es necesario conocer la tarea que desempeñan aquellos que forman parte de la plantilla de trabajo para que la cultura de emprendimiento se fomente dentro de los alumnos y el papel que se debe adoptar como formador de futuros emprendedores.

A manera de cierre, a continuación se presenta una tabla que permite mostrar más claramente las recomendaciones que surgen a partir de esta investigación.

Categoría	Cambios a realizar		
Curricula <i>Cambios que deben realizarse a la actual curricula</i>	Estrategias <i>Que debe implementar el docente frente a grupo</i>	Fomento <i>Para la formación de una cultura de emprendimiento</i>	
Asignaturas enfocadas al desarrollo de habilidades emprendedoras	Guiar los aprendizajes a oportunidades de negocio	Inclusión de la comunidad estudiantil en general para eventos de emprendimiento	Campañas de promoción para hacer llegar la información a todos los alumnos
Asignaturas de desarrollo de relaciones sociales enfocadas a la creación de negocios	Detección de problemáticas educativas, de las cuales surjan ideas de negocio		

Fuente de elaboración Casañas & Hernández 2015

Referencias.

Alcaraz, R., (1996). *El emprendedor del éxito*. México. Mc Graw Hill.

Álvarez, I., Ayuste, A., Gros, B., Guerra, V., Romaña, T. (2003). *Construir conocimiento con soporte tecnológico para un aprendizaje colaborativo*. En Revista Iberoamericana de Educación. (4).

Ascencio, Erick Alberto. (2011). *Emprendedurismo educativo, una premisa para los futuros emprendedores y dirigentes de El Salvador*. Realidad y Reflexión. Universidad Francisco Gavidia. Año 11. No. 33. Sep-Dic. San Salvador. El Salvador. Consultado el 24 de septiembre de 2014. Disponible en <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/96/1/Emprendedurismo%20educativo,%20una%20premisapara%20los%20futuros%20emprendedores%20y%20dirigentes%20de%20El%20Salvador.pdf>

Brockhaus, R., Hills, G., Klandt, H., Welsh, H. (2001). *Entrepreneurship educational. A global view*. Ashgate: Aldershot.

Buelna Serrano, María Elvira; Ávila Sandoval, Santiago. *Cultura emprendedora. Tradición y actualidad*. Artículo en internet. Consultado el 29 de septiembre de 2014. Disponible en http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html

Cabana. V., Cortes. C., Plaza. P., Castillo V., Álvarez. M., (2013). *Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior*. Chile.

Caldas Blanco, Ma. Eugenia., y Murias Bermejo, Ma. Isabel. (2008). El espíritu emprendedor. *Iniciativa emprendedora 4º ESO*. (2da ed.). (pp. 4-9). Madrid, España. Ed. EDITEX. Consultado el 7 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.maestrojuandeavila.es/Departamentos/Economía/EIE/tema1.pdf>

- Cardozo. C., (2010). *La motivación para emprendedor. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos*. Universidad Nacional de Educación a Distancia
- Castro. S., Barrenechea. J., Ibarra. A., (2011). *Cultura emprendedora, Innovación y Competencias en la Educación Superior. El caso del Programa GAZE*. España
- Ceja Oseguera, Salvador; de la Torre Hidalgo, Tito Livio; Ramírez Murillo, Laura Mayela. *Análisis de las competencias para el emprendedurismo que se desarrollan en los cursos presenciales de las licenciaturas del área de negocios*. Consultado el 24 de septiembre de 2014. Disponible en <http://riico.org/memoria/sexta/RIICO-9005.pdf>
- Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica CIEBT. Instituto Politécnico Nacional. IPN (2014). Consultado el 4 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.ciebt.ipn.mx/Paginas/Inicio.aspx>
- Centro ITAM de Creatividad, Innovación y Emprendimiento. *EPIC Lab*. (2014). Consultado el 5 de octubre de 2014. Disponible en <http://epiclab.itam.mx/es>
- Chávez Galindo, Ana María; Rodríguez Hernández, Francisco. (s/f). *El Programa de Solidaridad y la organización comunitaria en el estado de Morelos, México*. Consultado el 6 de octubre de 2014. Disponible en http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/PQ1ULN29SYK57CPBDYA3IMR7HB5ILH.pdf
- Cid. R., Matte. V., Holländer. C., (2010). *Emprendedores en el Aula. Guía para la formación en valores y habilidades sociales de docentes y jóvenes emprendedores*. Chile
- Comisión Europea. (2010). *Competencia clave para un aprendizaje a lo largo de la vida*. Educación y formación. Grupo de trabajo B.
- Del Solar Sepúlveda, Silvia; Cid Rodríguez, Soledad; Matte Velasco, Verónica; Holländer Cartes, Marlene. *Emprendedores en el aula. Guía para la formación en valores y habilidades sociales de docentes y jóvenes emprendedores*. Fundación para la

- Educación, el Desarrollo y la Cultura Regional. FUNDAR Región. BID. Santiago de Chile, Chile. (2010).
- Díaz Barriga, A. (2006). *El enfoque de competencias en la educación: ¿una alternativa o un disfraz de cambio?* En *Perfiles educativos*, 28(11), 7-36.
- Doing Global Noticias. *Enseñando a emprender*. Artículo en internet. Consultado el 24 de septiembre de 2014. Disponible en <http://www.doinglobal.com/noticias-2013-06-19-ensenando-a-emprender.html>
- Drucker, P. (1986). *Diálogos de Peter Drucker con F. J. Palom Izquierdo. Innovation and entrepreneurship*. Barcelona: Gestión y Planificación Integral, S.A.
- Escamilla Salazar, Zugaide; Calera González, Diana del Consuelo. (2013). *Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México*. Investigación Administrativa. Consultado el 30 de septiembre de 2014. Disponible en <http://www.sepi.escasto.ipn.mx/revista/documents/revistas/ria111.pdf>
- Espiritu. O., (2007). *La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios*. México. Universidad de Colima.
- Flores Salgado, José. (2010). *Pensar el futuro de México. Colección conmemorativa de las Revoluciones Centenarias*. (1ra ed.). (pp. -). Ciudad de México, México. Ed. Universidad Autónoma Metropolitana. Rectoría Unidad Xochimilco. División de Ciencias Sociales y Humanidades. Artículo en internet. Consultado el 5 de octubre de 2014. Disponible en http://dcsh.xoc.uam.mx/pensarelfuturodemexico/libros/crecimiento_desarrollo.pdf
- Formichella, M. (2002) *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, empleo y desarrollo local*. Tres arroyos.
- Galindo. R., Echeverría. M., (2011). *Diagnostico de la cultura emprendedora en la escuela de Antioquia*. Colombia. Escuela de Ingeniería de Antioquia.

- Gallardo, M., (2009). *Propuesta de un programa de desarrollo de emprendedores para la unidad académica de contaduría y administración de la UAG para fomentar en sus alumnos una actitud emprendedora*. México, Instituto Politécnico Nacional.
- Global Entrepreneur Monitor. (2012). *Percepciones fuertes de oportunidades y capacidades, con un nivel creciente de la actividad empresarial*. Reino Unido
- Gobierno Federal. Secretaria de Economía. Fondo PYME. (2012). *Programa nacional de emprendedores*. Consultado el 1 de octubre de 2014. Disponible en http://www.imjuventud.gob.mx/imgs/uploads/Municipio_Joven_SLP.pdf
- González. V., Vizcarra. V., Guerrero. M..., (s/f) *El fomento a la cultura emprendedora mediante prácticas Multidisciplinarias*. México. Universidad Tecnológica de Tijuana
- Grabinsky Salo, (1998). *La empresa familiar. Guía para crecer y sobrevivir*. México, Redalyc.
- Harper, S. (1991). *The McGraw-Hill guide to starting your own business*, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 14-17.
- Hartshorn, C., Hannon, P., (2005) *Paradoxes in entrepreneurship as affected by participation in a small business institute program*. Michigan: UMI Dissertation Services.
- Henry, Hill y Leitch, (2005) *Graduate Entrepreneurship Education. An International "Consumer" Study*. Irlanda.
- Hernández. S., Fernández. C., Batista. L. (2006) *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Ibáñez, M. (2001). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios de la CAPV*. Tesis doctoral de la Universidad de Deusto. España.
- INEGI. 2009. *Estadísticas Históricas de México*. México

Instituto Politécnico Nacional. (s/f). *Modelo institucional de aceleración de empresas*. Consultado el 5 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.updce.ipn.mx/aceleracionempresas/Paginas/AceleracionEmpresas.aspx>

Instituto Tecnológico Autónomo de México. ITAM (2014). Consultado el 5 de octubre de 2014. Disponible en <https://www.itam.mx/es/index.php>

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. *ITESM*. (2014). Consultado el 4 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/ITESM/Tecnologico+de+Monterrey/Emprendimiento/>

ITAM. Extensión Universitaria y Desarrollo Ejecutivo. (s/f). *Diplomado en emprendimiento social*. Artículo en internet. Consultado el 7 de octubre de 2014. Disponible en http://desarrolloejecutivo.itam.mx/extension/files%5CTemarios%5CPrograma%200007061%5C%20CP_7061_TEM_3887.PDF

ITAM. Extensión Universitaria y Desarrollo Ejecutivo. (s/f). *Diplomado en Creación y Crecimiento de Empresas: Diplomado para Emprendedores*. Artículo en internet. Consultado el 7 de octubre de 2014. Disponible en http://desarrolloejecutivo.itam.mx/extension/files%5CTemarios%5CPrograma%20000005230%5C%20CP_5230_TEM_985.PDF

Julio Pérez. (2013). *Diez razones para emprender*. Pepe y Toño. Artículo en internet. Consultado el 30 de septiembre de 2014. Disponible en http://www.pepeytono.com.mx/novedades/2013/09/10_razones_para_emprender.

Krauss, C. (2007). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay*. España: Tesis doctoral de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Liseras. N., (2003). *Factores asociados a la vocación emprendedora en alumnos universitarios*. Argentina. Universidad Nacional del Mar de Plata.

- McClelland, D. C. (1966). *That Urge to Achieve*. Think Magazine 32, no. 6 (November-December). International Business Machines Corporation
- Mollo. (2008). *El Espíritu Emprendedor en la formación de los nuevos profesionales. Un estudio comparativo entre Facultades de la Universidad Nacional de La Plata*. Argentina
- Morales Zúñiga, Luis Carlos. (2011). *Análisis de redes sociales como posibilidad teórico-metodológica para la investigación educativa*. Revista Actualidades Investigativas en Educación. Consultado el 8 de octubre de 2014. Disponible en http://revista.inie.ucr.ac.cr/uploads/tx_magazine/analisis-redes-sociales-posibilidad-teorico-metodologica-investigacion-educativa-morales.pdf
- Morales. G., (2008). *El emprendedor académico y la decisión de crear Spin-off: un análisis del caso español*. España. Universidad de Valencia
- Moreno. C., García. P., 2012. *Aptitudes emprendedoras de los alumnos de Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato en la Región de Murcia*. Cartagena.
- Moriano, Juan Antonio; Trejo, Enrique y Palací, Francisco J. (2001). *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores*. Documento en internet de Fundación Infancia y aprendizaje, Revista de Psicología Social. Consultado el 7 de octubre de 2014. Disponible en http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:s4PIJJS8H98J:www.researchgate.net/publication/228862416_El_perfil_psicosocial_del_emprendedor_un_estudio_desde_la_perspectiva_de_los_valores_The_psychosocial_profile_of_the_entrepreneur_A_study_from_the_point_of_view_of_/links/00b49517d04376eb66000000+&cd=17&hl=es&ct=clnk&gl=mx
- Päivi. P., (2012). *El impacto de la orientación emprendedora sobre los resultados empresariales: un estudio comparativo de las PYME Finlandesa y Alemana*. Finlandia. Universidad de Alto.
- Perrenoud, P. (2004). *Diez nuevas competencias para enseñar*. Barcelona: Graó.

- Perrenoud, P. (2008). *Construir las competencias ¿Es darle la espalda a los saberes?*, Revista de Docencia Universitaria, 2(6), 12-16.
- Prado, P., (2013) *Propuesta de un modelo de negocio sostenible para emprendedores*.
- Puchol, L. (2005). *El libro del emprendedor. Como crear tu empresa y convertirte en tu propio jefe*. Madrid: Díaz Santos
- Ronstadt, R. (1985). *Training Potential Entrepreneurs*. En: KAO, J.; STEVENSON, H.(eds.). *Entrepreneurship: what it is and how to teach it*. Boston, Massachussets: Harvard Business School, pp. 191-204.
- Ruiz. O. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa*. España: Deusto
- Sánchez. F., (2013). *El reto de las instituciones de educación superior en México ante la potencialización de mentes creativas y emprendedoras*. México. Universidad de Querétaro.
- Secretaria de Extensión e Integración Social. Instituto Politécnico Nacional. (s/f). *Programa Poliemprende*. Centro de incubación de empresas de base tecnológica. Artículo en internet. Consultado el 5 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.ciebt.ipn.mx/servicios/Paginas/poli-emprende.aspx>
- Sharma, Baljinder (2013). *Teaching Entrepreneurship*. LEMAURICEN.COM. *Indépendant d' information et d' opinion*. Article paru dans Le Mauricen. 25 april, 2013. Consultado en 24 de septiembre de 2014. Disponible en <http://www.lemauricien.com/article/teaching-entrepreneurship>.
- UNAM. *Coordinación de Innovación y Desarrollo*. Consultado el 10 de noviembre de 2014. Disponible en <http://www.innovacion.unam.mx/>
- Unidad Politécnica para el Desarrollo y Competitividad Empresarial*. Instituto Politécnico Nacional. IPN (2014). Consultado el 4 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.updce.ipn.mx/Paginas/inicio.aspx>

Universidad Autónoma Nacional de México. *Coordinación de Innovación y Desarrollo*. UNAM. (2014). Consultado el 4 de octubre de 2014. Disponible en <http://www.innovacion.unam.mx/>

VanderWerf P. y C. Brush (1989), *Toward agreement on the focus of entrepreneurship research: progress without definition*. USA. National Academy of Management.

Veciana J. M. y Urbano D. (2004). *Actitudes de los estudiantes Universitarios hacia la creación de Empresas: un estudio empírico Comparativo entre catalunya y Puerto rico*.

Yuni., Urbano. (2006) *Técnicas para investigar*. México: Brujas

ANEXOS

“Entrevistas para egresados emprendedores”

Objetivo: Analizar las habilidades emprendedoras que poseen los alumnos egresados de la Licenciatura en Ciencias de la Educación (UAEH), con la finalidad de identificar cuales fueron adquiridas durante su formación profesional y han influenciado para que estos se vuelvan personas emprendedoras.

Datos Generales:

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cuántos años tiene?
3. Estado civil:
4. ¿Tiene algún otro empleo?
5. ¿Hace cuánto tiempo egreso de la Licenciatura?
6. ¿Cuál es su último grado académico?
7. Podría mencionar a grandes rasgos ¿Cuál ha sido su experiencia laboral?
8. ¿Cuál de las áreas de especialización como Licenciado en Ciencias de la Educación le resulta más interesante?

Experiencia emprendedora

9. Podría mencionar de forma general ¿En qué consiste su empresa?
10. ¿De dónde surge la idea de iniciar un negocio propio?
11. ¿A qué obstáculos se enfrentó al inicio de su proyecto?
12. ¿Cómo ha logrado dar a conocer su idea de proyecto ante otras personas?
13. ¿Cómo se dio a la tarea de investigar aquellos aspectos que necesitó para llevar a cabo su idea de negocio?

Habilidades técnicas (comunicación oral, escrita, gestión, organización)

14. Durante su formación profesional como considera que fue su desenvolvimiento ante su grupo y/o comunidad estudiantil.
15. ¿Considera que le es fácil plasmar sus opiniones o ideas sobre los temas que se le soliciten?
16. ¿Cómo se dio a la tarea de investigar aquellos aspectos que necesitó para llevar a cabo su idea de negocio?
17. ¿Cómo genera conexión con las demás personas de su equipo de trabajo?

“Entrevistas para egresados emprendedores”

Habilidades de administración de empresas (planificación, toma de decisiones, liderazgo, consciencia de riesgo)

18. ¿Se considera un líder, y por qué?
19. ¿Cómo planea las actividades que debe desarrollar para cumplir con las expectativas de sus clientes?
20. ¿Considera que su forma de trabajo es flexible ante una situación imprevista, que ponga en riesgo el trabajo que se está realizando?

Habilidades personales

21. ¿De qué forma, genera nuevas ideas y cambios que le permitan hacer crecer su proyecto o idea de negocio?
22. ¿Cada vez que se ha propuesto algo, que tanto seguimiento e importancia le ha dado para concluirlo?

Opiniones y Sugerencias

Centrándonos más en la UAEH, dentro de la misión se especifica que debe existir un vínculo entre la institución y la sociedad, mediante proyectos que impulsen el desarrollo regional, teniendo como prioridad el espíritu emprendedor en los alumnos.

23. De acuerdo a lo anterior, ¿considera que la Universidad fomenta dentro de las actividades que desarrolla, el espíritu emprendedor?
24. Durante su estancia dentro de la UAEH, ¿Recuerda haber desarrollado un proyecto enfocado a la creación de una empresa?
25. Desde su punto de vista, piensa que la licenciatura otorga las bases encaminadas hacia el emprendimiento?
26. Podría mencionar algunas asignaturas que le han permitido definir su proyecto de empresa o negocio
27. Alguna vez acudió a las actividades que la UAEH desarrolla relacionadas al emprendimiento.
28. ¿Qué tanta influencia tuvo la UAEH para el desarrollo de su proyecto?
29. ¿De qué forma, el programa de estudios de la Licenciatura le permitió desarrollar habilidades como liderazgo?
30. ¿Qué aspectos podría incluir dentro del programa de estudios de la licenciatura para promover a los alumnos, el interés por emprender su propio negocio?