



**UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO**

**LA ACTITUD EMPRENDEDORA EN LA  
UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO, MEXICO.**

**Juan Miguel Ramírez Sánchez  
Ma. Alejandra Almanza Ortega  
Claudia Virginia Negrete Jiménez**

## INDICE

Justificación.....	3
Hipótesis.....	3
Objetivos.....	3
Marco teórico.....	4
Metodología.....	7
Resultados.....	18
Conclusiones.....	34
Bibliografía.....	36

## **Justificación**

El espíritu emprendedor, expresado como el proceso de creación de empresas en una economía, coadyuva en la generación y fortalecimiento no solo del sector empresarial, de ahí, que muchas instituciones académicas han integrado dentro de sus actividades el fomento y estudio de la actitud emprendedora.

Nuestra Institución, Universidad de Guanajuato, no es ajena a este fenómeno, de ahí, que un grupo de docentes del área económico administrativa nos hayamos propuesto hacer una serie de pequeñas investigaciones sobre el fenómeno emprendedor que se convertirán en líneas de investigación.

Es necesario de disponer de información actualizada, objetiva y confiable, que nos permita ir diseñando estrategias de potenciación de la actitud emprendedora y evaluar las acciones emprendidas.

## **Hipótesis y objetivos**

La columna vertebral que guío este trabajo de investigación fue: El conocimiento de la actitud emprendedora del estudiante de Licenciatura del área económico administrativa de la Universidad de Guanajuato permitirá implementar las estrategias que hagan de él un emprendedor; así mismo, los objetivos que nos propusimos fueron:

- Precisar un marco teórico del emprendedor.
- Cuantificar la iniciativa emprendedora del estudiante universitario del Área económico administrativa de la Universidad de Guanajuato (UG).
- Analizar los factores determinantes de la iniciativa emprendedora de los estudiantes del Area Económico administrativa de la UG.

## Marco teórico

### 1.1 Definición de emprendedor y sus características.

Antes de revisar las definiciones de emprendedor de diversos autores, es necesario establecer la diferencia entre emprendedor y empresario, dos términos que tienen la misma raíz etimológica, pero que semánticamente son diferentes.

Para el maestro Furnham<sup>1</sup> un “empresario es un individuo que establece y maneja los negocios con el propósito principal de obtener ganancias y de crecer. El emprendedor se caracteriza principalmente por mostrar comportamientos innovadores y por el deseo de emplear estrategias de gestión prácticas”.

Esto es, un emprendedor es alguien, una persona o varias, que con ímpetu realizan o forman algo nuevo y ello generalmente, tiene un impacto positivo. Estos actos realizados por el emprendedor pueden consolidarse en la creación de una empresa. Sin embargo, en la vida real, los que emprenden no logran la mayoría de las veces convertir esa iniciativa en algo tangible debido a que siguen en la fase emprendedora.

Por el otro lado, un empresario es aquella persona que aprovecha los recursos con los cuales cuenta para obtener un beneficio, comúnmente económico. De aquí podemos decir que el empresario tiene visión a futuro, que dará potencial a la empresa, y que esta será rentable y tendrá estabilidad, por tanto podemos afirmar que cualquier empresario puede ser un emprendedor, pero que no cualquier emprendedor logra ser un empresario.

Para el Instituto Tecnológico de Costa Rica<sup>2</sup>, hablar de emprendedor significa hablar de la filosofía emprendedora la cual busca un cambio en la forma

---

<sup>1</sup>Furnham A., “Personalidad y diferencias individuales en el trabajo”, Editorial Pirámide, Madrid 1995

de ser, de hacer y de pensar en los individuos mediante el desarrollo de habilidades, capacidades, valores, motivaciones y actitudes que lo faculten para desarrollar el espíritu emprendedor que habita en cada ser humano, haciéndolo más competitivo en su campo, incrementando el sentimiento de realización profesional y sintiéndose una persona útil para la sociedad.

Para el maestro Varela<sup>3</sup> el emprendedor “es la persona o conjunto de personas que es capaz de percibir una oportunidad de producción o de servicio, y ante ella formula libre e independientemente una decisión de consecución y asignación de los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poder poner en marcha el negocio, que además de crear valor adicional para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros. En este proceso de liderazgo creativo, el emprendedor invierte dinero, tiempo y conocimientos y participa en el montaje y operación del negocio, arriesgando sus recursos y su prestigio personal pero buscando recompensas monetarias y personales”.

El economista francés Jean Batista Say escribía sobre el año 1800 que emprendedor era “aquel que cambia los recursos económicos de áreas de baja rentabilidad a otras áreas de alta productividad y mayor rentabilidad económica”<sup>4</sup>

Para Vega Baéz<sup>5</sup> y Quintero Ruiz<sup>6</sup>, Kusheell Jennifer<sup>7</sup> emprendedor es igual a creador de empresas.

En inglés, la palabra entrepreneur, que en realidad es una palabra de origen francés significa lisa y llanamente empresario. En este sentido, entrepreneur es

---

<sup>2</sup> *Espíritu Emprendedor, Revista del Centro de Incubación de Empresas, Costa Rica 2001*

<sup>3</sup> Varela R., “*Innovación empresarial, un enfoque de desarrollo, ICESI, Colombia 1996.*”

<sup>4</sup> Citado por Dalmau Juan Ignacio, Vicente y José Miguel, “*La experiencia de creación de empresas desde la UPV*”, UPV 2002.

<sup>5</sup> Vega Báez José Manuel. *Primera Guía de Acciones Emprendedoras, Grupo Editorial Iberoamerica, México 1998.*

<sup>6</sup> Quintero Ruiz Fernando, “*El emprendedor y su empresa, Editorial Diana, México 2002.*”

<sup>7</sup> Kushell Jennifer, *Solo para emprendedores, Editorial Norma, Colombia 2001.*

sinónimo de merchant, dealer, bussines person, gambler, doer...<sup>8</sup> Sin embargo, en los últimos años esta palabra ha ido adquiriendo una carga semántica especial.

Como se puede apreciar en estas definiciones, no todos los empresarios son o han sido emprendedores, aunque pueden llegar a serlo, como no todos los emprendedores terminan siendo empresarios, sino que pueden manifestarse en otras áreas de la vida.

## 1.2 Características del emprendedor

En la quinta parte del siglo XX, ante el auge del entrepreneurhip, se desarrollaron distintos estudios en Estados Unidos de Norteamérica y posteriormente en distintos países, para trazar el perfil del emprendedor o sus características, para ello, la metodología mas frecuente ha sido el análisis de la personalidad de los emprendedores de éxito, tratando de extraer el común denominador de ellos. La siguiente lista es producto de diversos estudios<sup>9</sup>:

El emprendedor debe ser:

Audaz,

Apasionado

Responsable.

El emprendedor monta su propio negocio por las siguientes razones:

Ser su propio jefe

Huir de la estructura empresarial, en la que se sienten prisioneros

Poner en práctica sus ideas creativas

Poder ser útiles a los demás

Ponerse a prueba a sí mismos.

El emprendedor debe tener:

---

<sup>8</sup> Puchol, Luis. *El libro del emprendedor*, Díaz Santos, España 2001

<sup>9</sup> Vid, <http://www.soyentrepreneur.com>; Puchol Luis, *El libro del emprendedor*, Díaz Santos, España 2001; Omant Oriol, et al, *Emprendedor con éxito*, edición Gestión 2000, España 1996; Gerber Michel, *El mito del emprendedor*, ediciones Paidós Iberica, España 1998; Anzola Rojas Servulo, *La actitud emprendedora*, McGrawHill, México 2003; Dalmau Juan Ignacio y Vicente José Miguel, *La experiencia de creación de empresas*, desde la UPV, UPV 2002.

Confianza

Iniciativa

Voluntad

Asimismo:

Perciben el cambio como una oportunidad y no como un problema

Son innovadores

Asumen riesgos objetivamente calculados

Pueden tener una empresa propia, pero también son empleadores

Aceptan la incertidumbre que implica cualquier cambio

Son muy trabajadores,

Gente muy dinámica

Bastante agresivos (agresividad defensiva). No se quejan agreden

Buscador de oportunidades

Persistente

Con sentido común

Inteligente

Constante

Rápida capacidad de respuesta

Tenaz

Busca su autonomía, independencia y libertad, no le gusta estar atado o atendido a lo que hace la demás gente.

Transmite mensajes consistentes, cumple sus objetivos tal y como los planteó.

Actúa de manera rápida, pero sin precipitarse. Siempre está listo para actuar, pero sabe medir riesgos, así como respetar a su entorno y a las personas que lo rodean.

Toma soluciones prácticas y sencillas, elimina lo complejo. Un emprendedor siempre prioriza sus actividades.

Está dispuesto a correr riesgos, es apasionado de la incertidumbre y la aventura, pero siempre calcula las consecuencias de sus actos.

Es sumamente optimista y ve siempre hacia adelante.

Furnham,<sup>10</sup> al analizar las características del emprendedor, encontró que diversos estudiosos en el siglo XIX y XX reafirman las características que otros ya habían encontrado:

<b>año</b>	<b>Autores</b>	<b>Características</b>
1848	Mill	Apariencia de arrojado
1917	Weber	Fuente de autoridad formal
1934	Schumpeter	Innovación iniciativa.
1954	Sutton	Deseo de responsabilidad.
1959	Hartman	Fuente de autoridad formal.
1961	MacClelland	Asunción de riesgo; necesidad de logro.
1963	Dauids	Ambición; deseo de independencia, responsabilidad, autoconfianza.
1964	Pickle	Impulso; inteligencia; relaciones humanas, habilidad de comunicación, conocimiento técnico.
1971	Palmer	Valoración del riesgo.
1971	Hornaday y Aboud	Necesidad de logro, autonomía, agresividad, poder, reconocimiento; innovación e independencia.
1973	Winter	Necesidad de poder.
1974	Borland	Locus de control interno.
1974	Liles	Necesidad de logro.

<sup>10</sup> Furnhan A., "Personalidad y diferencias individuales en el trabajo", Editorial Pirámide, Madrid 1995.



1977	Gasse	Orientación al valor personal.
1978	Timmons	Impulso y auto confianza; orientado a las metas; asunción moderada de riesgos; locus de control; creatividad e innovación.
1980	Sexton	Enérgico y ambiciosos; extrae lo bueno de las derrotas.
1981	Welsh y White	Necesidad de control; Búsqueda de responsabilidad; autoconfianza/impulso; asunción de retos; asunción moderada de riesgos.
1982	Dunkelberg y Cooper	Orientación al crecimiento; orientación a la independencia; orientación a la maestría.
1982	Scheré	Tolerancia a la ambigüedad.
1987	Bergley y Boyd	Tolerancia a la ambigüedad.
1987	Bergley y Boyd	Relación curvilínea entre asunción de riesgos y logro de beneficios.

### 1.3 Espíritu emprendedor.

Partiremos por definir cada uno de estos conceptos: Espíritu y emprendedor. “Generalmente cuando nos hablan del espíritu lo concebimos como un ser inmaterial dotado de razón, o el alma irracional de nuestro ser, o bien, un don o virtud o quizá sea el principio generador y la esencia de una cosa. Así lo definen varios autores”<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Anzola Servulo, *Como desarrollar una verdadera actitud emprendedora. ITSEM Campus Monterrey, México 2001*

Y cuando nos hablan de emprender lo concebimos como comenzar una obra, una empresa es simplemente hacer. Ahora bien, qué significa entonces Espíritu emprendedor.

Es un estado del ser humano que esta guiado por nuestras aspiraciones bajo las características propias de nuestros padrones de comportamiento, es una búsqueda por la excelencia en el logro de la satisfacción de los anhelos humanos.

Entonces, tener espíritu emprendedor “es arroyar con ímpetu, valor, energía y agudeza el reino de la imaginación, ingenio, vivacidad, fantasía e ir en pos de las idas, siendo competente y siendo capaz de hacer que las cosas sucedan”<sup>12</sup>.

Todas las personas tenemos el talento y habilidades de emprender, quizá no lo sabemos, pero si la mayoría nos decidiéramos a actuar nos podríamos realizar en la vida y encontrar las mejores oportunidades convenientes para nuestro desarrollo, esto es tener una actitud ante el mundo del emprendedor.

Por eso, Harvard Bussines afirma que “el espíritu emprendedor se celebra más, se estudia más y es más deseable que nunca”<sup>13</sup>; aunque con frecuencia este entusiasmo va acompañado por una fe ciega en un modelo donde además del espíritu emprendedor se necesita conocimientos directivos, saberes técnicos y administrativos.

Como lo vimos en las características del emprendedor, este es un creador, que hace posible la aparición de una idea y se convierte en un directivo para sí continuar su acción creativa. Por lo que ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace al hombre no esperar, si no actuar. El espíritu emprendedor nos ayuda a buscar un nivel de excelencia en todo lo que hacemos, nos hace creativos, únicos, nos hace tener metas y nos hace mantenernos apasionados para alcanzarlas.

---

<sup>12</sup> *Ibid*, p. 5

Ahora bien, ¿qué hace tan atrayente el espíritu emprendedor y la administración de una pequeña empresa? Según Hiam y Olander<sup>14</sup> que “es justo en este sitio donde se encuentra el crecimiento de la economía...donde se encuentra trabajo, donde crecen las exportaciones y las oportunidades...”

La persona que tiene el espíritu emprendedor se convierte en una observadora de la vida, viendo la realidad, como ser activo de ella, arma su escenario y actúa en él, vive siempre el presente, pero tiene fuerte visión del futuro.

La actitud y conducta específica del emprendedor están orientadas a una fuerte motivación al logro, a esa capacidad de correr riesgos, cuando el logro depende de esta, se está dispuesto a asumir responsabilidades de nuestras decisiones, adelantándose siempre al futuro.

Emprender es entonces crear su destino, convirtiéndose en líder preocupado por los demás, conciente de la problemática social, se hace sensible ante el medio que lo rodea y su capacidad la deja sin límite para así poder aplicar todos sus conocimientos, sus habilidades, sus talentos, conjuntándose estos para que se acreciente su riqueza.

Ahora bien, el espíritu emprendedor es una palabra compuesta que está formada por motivos y acciones por lo tanto es la causa, razón o suceso que incita, anima y exhorta.

Motivo “es todo aquello que impulsa a la persona a actuar de determinada forma o por lo menos, que dé origen a una propensión, a un comportamiento específico”<sup>15</sup>. Este impulso a la acción puede ser provocado por un estímulo externo y puede también ser generado internamente en los procesos de raciocinio del individuo. La respuesta relativa a la motivación es dada en términos de fuerzas activas e impulsoras

---

<sup>13</sup> *Harvard Business Review, La iniciativa emprendedora, Ediciones Deusto, España 1999.*

<sup>14</sup> *Hiam A.W y Olander KW, Guía del emprendedor, Prentice Hall Hispanoamérica, México 1997*

<sup>15</sup> *Kast fremontt, Organización y Dirección, McGrawHill, México 2000.*

traducidas en palabras como deseo, recelo, el individuo desea poder, status, teme a las amenazas, a su autoestima.

Un emprendedor motivado, espera lo mejor, hay que esmerarse para mejorar y poner lo mejor de uno, esto genera una actitud positiva, además es conveniente tener un pesimismo motivado que igual que el optimismo es bueno desarrollarlo, ya que sirve para ver mentalmente las peores consecuencias, por si un intento falla al principio, es muy útil para implementar medidas tanto al inicio como las que surjan a medio camino, es importante entonces, reorientar el rumbo esforzándose a lograr el éxito.

Para el profesor Sérvulo<sup>16</sup>, Director del Centro de Promoción y Desarrollo del Espíritu Emprendedor, desarrollar el espíritu emprendedor es:

- Hacer las cosas, no buscar excusas ni razones para demostrar que no se puede hacer.
- Levantarse con mas fuerza cada vez que se caiga, nunca se empecine en buscar el motivo de tu fracaso.
- Se digno, conciente, responsable de tus actos.
- Se creador de algo, un hogar, una empresa.
- Entiende que el trabajo honrado y bien habido, no es una necesidad ni sacrificio, sino un privilegio y oportunidad que nos brinda la vida .
- Sueña con algo, hazlo y descubre lo especial y únicos que somos, sean siempre positivos.

Podemos decir que el espíritu emprendedor está en nosotros mismos, es inherente al ser humano, es como la humanidad, que siempre evoluciona y seguirá haciéndolo, pues todos sentimos ansias de continuar.

---

<sup>16</sup> Anzola Rojas Sérvulo, *La actitud emprendedora*, Editorial McGrawHill, México 2003.

## 1.4 Perfil emprendedor

Recopilar los rasgos asociados a los emprendedores, no es solo un ejercicio intelectual libre de implicaciones prácticas. Sobre la base del listado general de estos rasgos, podemos proponer, en su momento, un programa de formación de emprendedores, que vaya más allá del consabido curso de Plan de Negocios, como sinónimo de desarrollo emprendedor.

Diversos autores<sup>17</sup> han investigado sobre el perfil del emprendedor y nos dicen que el emprendedor es:

Eficiente.  
Perseverante.  
Resuelve problemas.  
Sincero,  
Abierto de mente.  
Observador  
Diplomático.  
Responsable.  
Adaptable.  
Asertivo,  
Autónomo.  
Creativo.  
Concentrado.  
Cooperador.  
Determinado.  
Enérgico.  
Flexible,  
Independiente de juicio.  
Intuitivo.

---

<sup>17</sup> Puchol Luis, op.cit; Omat Orior, op cit; Dalmau Juan Ignacio, op cit; Anzola Rojas, op cit...

Motivado al logro.  
Objetivo.  
Orientado al equipo.  
Perseverante.  
Planificado.  
Con presencia física.  
Realista.  
Responsable  
Tenaz  
Visionario  
Sentido común.  
Capaces de simplificar.  
Valor.  
Inteligencia general.  
Buenas relaciones.  
Orientados al éxito.  
Competitivos.  
No temen a los errores.  
Gustan dirigir  
No son conformistas.  
Don de mando.  
Buenos hábitos de trabajo.  
Confianza en sí mismos.  
Tenaces.  
Optimistas.  
Versátiles.  
Innovadores.  
Creativos Tenaces.  
El propio emprendedor y su personalidad.  
El equipo de Gestión  
Las oportunidades de mercado.

Las provisiones financieras.

Y la lista sigue, pero podemos resumirla con una palabra: Activar que procede de la actividad, ya que el emprendedor actúa, no solo sueña y toma de base sus actividades y valores.

Activar significa “que es el motor que genera la fuerza para idear, emprender, progresar, desarrollar y concluir las acciones”<sup>18</sup>

De ahí que Isabel afirme que “depende muchísimo de la persona que emprende, mas que del producto, mercado y de este tipo de cuestiones”<sup>19</sup>.

Pero como lo dice López-Amo<sup>20</sup>, además de poseer cualidades psicológicas adecuadas para ser emprendedor, debemos reunir principalmente dos pilares sobre los que se basará el desarrollo futuro de nuestro negocio: dinero para iniciarlo y esperar hasta que de beneficios e información comercial lo más detallada posible sobre el sector económico en el que competimos.

Una de las implicaciones prácticas del anterior “ejercicio”, tiene que ver con la definición del perfil del emprendedor de los estudiantes de educación superior y en particular de los jóvenes universitarios de la Universidad de Guanajuato para ser formados como trabajadores autónomos y con actitudes emprendedoras en la esfera social.

De ahí, la importancia de conocer su actitud emprendedora y otros aspectos que nos permitan implementar acciones que ayuden a convertir a estudiantes que esperan encontrar un trabajo en una unidad económica, en futuros emprendedores que contribuyan a elevar el desarrollo y crecimiento económico de nuestro país.

---

<sup>18</sup> Anzola Serbuló, *Como desarrollar una verdadera actitud emprendedora*, ITSEM

<sup>19</sup> Rubio Isabel, Olle Montserrat, et al., *Emprender con éxito II*, Editorial Acción Learning, España, 1997.

<sup>20</sup> López-Amo Álvaro, *Guía para crear tu empresa*, Editorial Espasa Calpe, España 1996.

### **Metodología.**

En el presente trabajo se entrevistaron a 536 estudiantes del área económico administrativa de la Universidad de Guanajuato, México, localizados en cuatro Facultades, que a su vez se localizan en dos ciudades: Celaya y Guanajuato. Los alumnos encuestados fueron del 4° al 9° semestre de 9 que tienen que cursar para obtener su Licenciatura.

Los tres primeros semestres no se consideraron por que llevan materias comunes que les permiten desarrollar habilidades, conocimientos, destrezas, valores, antes de cursar las materias profesionalisantes.

La cota máxima de error cometido para una pregunta dicotómica, a un nivel de confianza del 95%, es de 5,57 en el peor caso posible en que  $q=p=50\%$ .

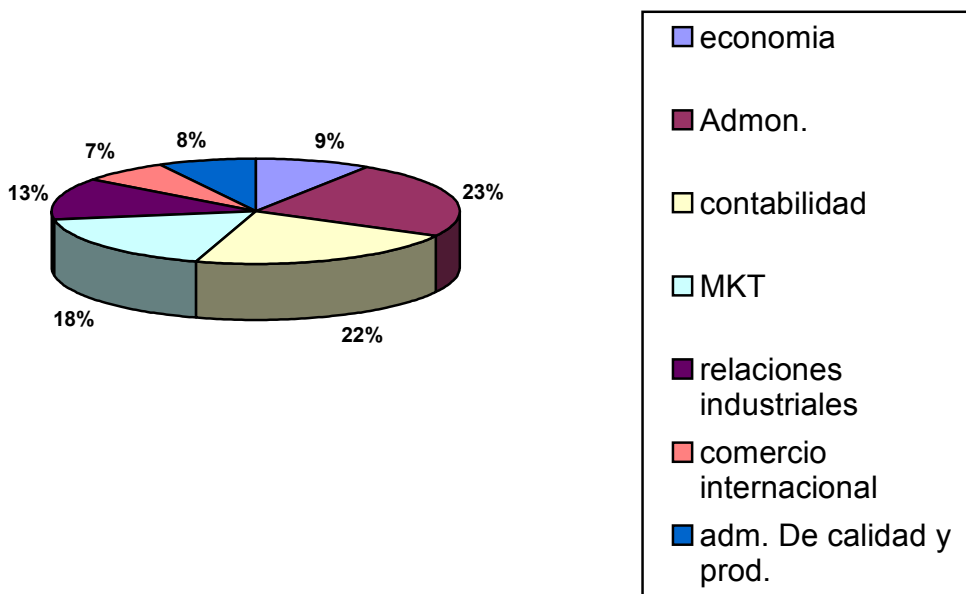
El instrumento que utilizamos para este trabajo fue el de la batería en la que se contemplan en general 12 reactivos, y tres más como datos de clasificación.

Por la importancia que reviste para ir precisando líneas de trabajo, daremos a conocer el resultado de todos los reactivos y en las conclusiones ponderaremos las que nos permitirán precisar nuestra hipótesis.



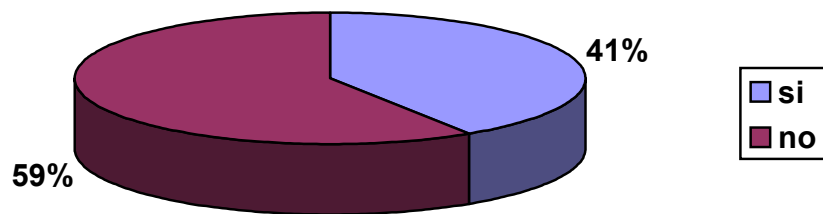
## Resultados

¿Cuál es la carrera que estas cursando actualmente?



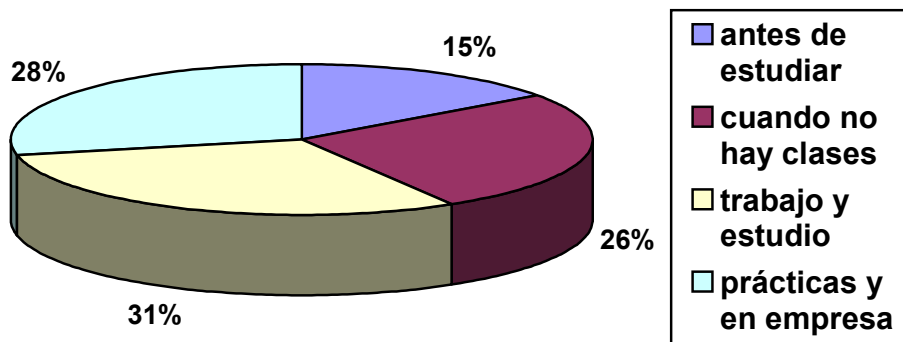
Como se puede apreciar, los alumnos encuestados son del área económico administrativa, que en el lenguaje común llamamos empresarial, y aunque el porcentaje de administración y contaduría es muy alto, en relación a las otras carreras, hay que mencionar que en dos Facultades se ofertan estos dos programas.

**¿Tienes experiencia laboral previa, remunerada o en prácticas?**



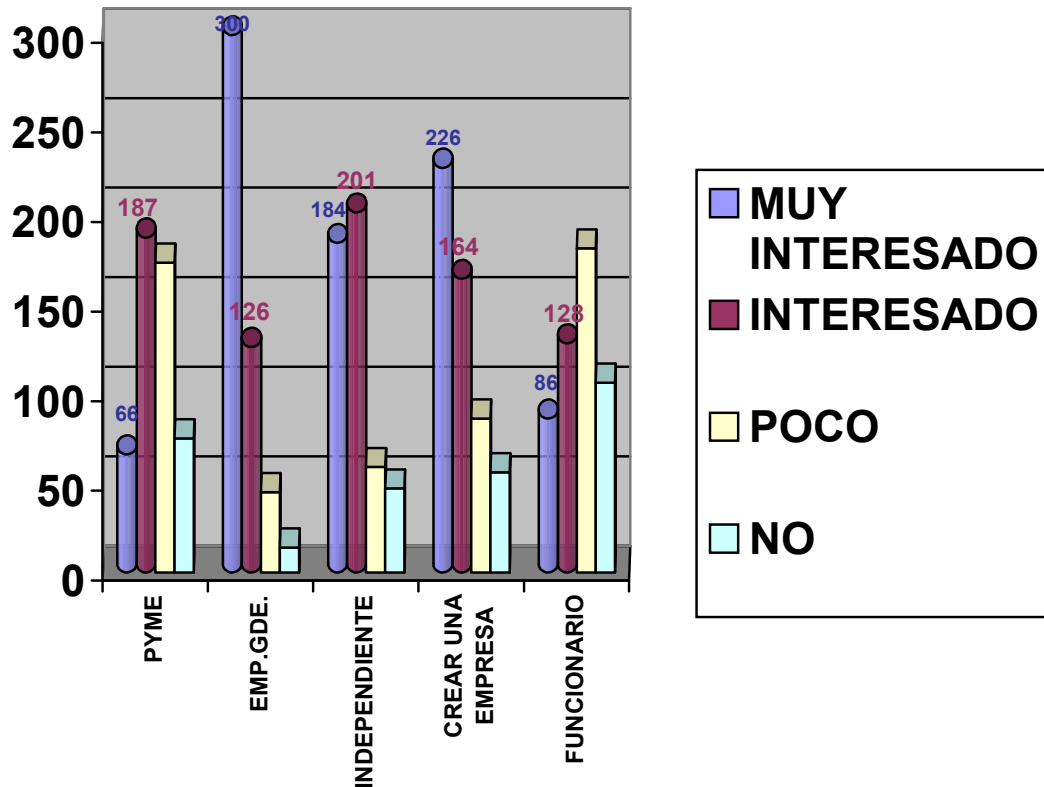
La mayoría de los alumnos encuestados no tiene experiencia laboral, ni aun por práctica. Aunque hay que recordar que la batería no solo fue para los alumnos de último semestre.

**En caso de disponer de experiencia laboral ¿podrías indicar en qué ha consistido?**



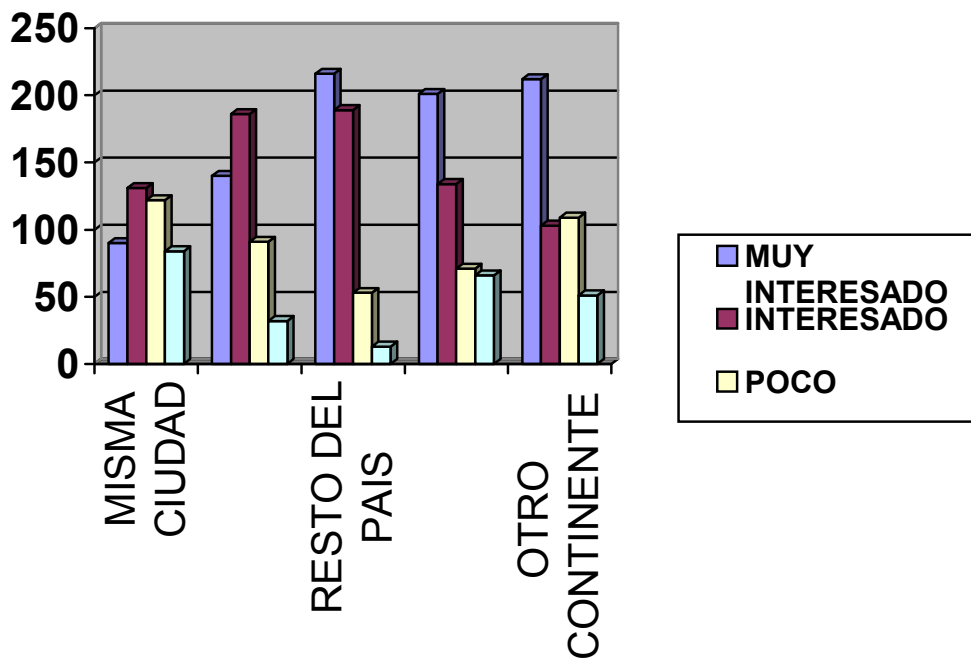
Del 41% de alumnos que han trabajado, encontramos que el 31% trabaja y estudia y un porcentaje grande 28% hace prácticas en empresas, y el 26% labora en vacaciones.

Cuando finalices tu carrera y a la hora de empezar a trabajar ¿Cómo valorarías tu grado de interés en...?



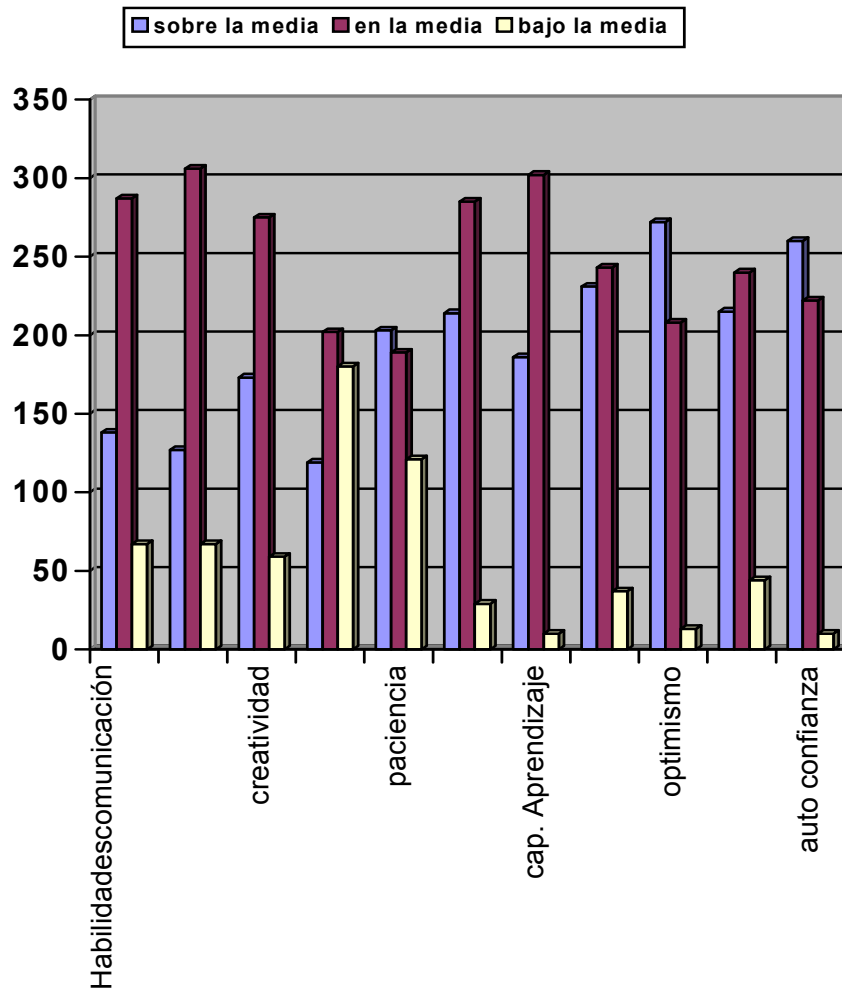
La mayoría le interesa trabajar en una empresa grande, aunque un porcentaje también alto, pero menor al anterior están dispuestos a crear su empresa, por lo que podemos decir que en el área económico administrativa de la Universidad de Guanajuato hay una actitud emprendedora, que se reafirma cuando le sumamos el porcentaje que quiere trabajar como profesional independiente.

En cuanto al lugar geográfico ¿Cómo estas de interesado en desarrollar tu trabajo en...?



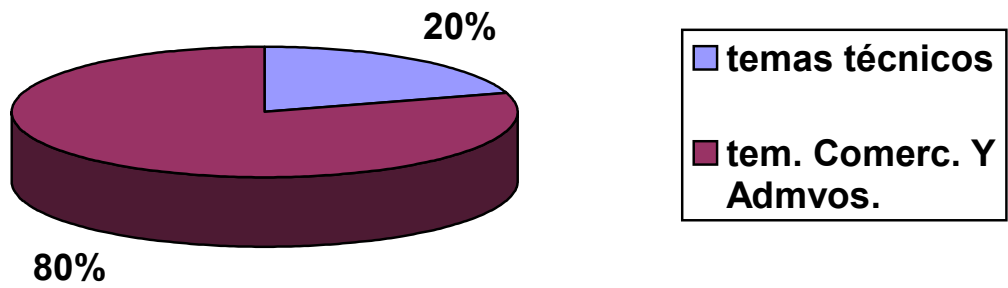
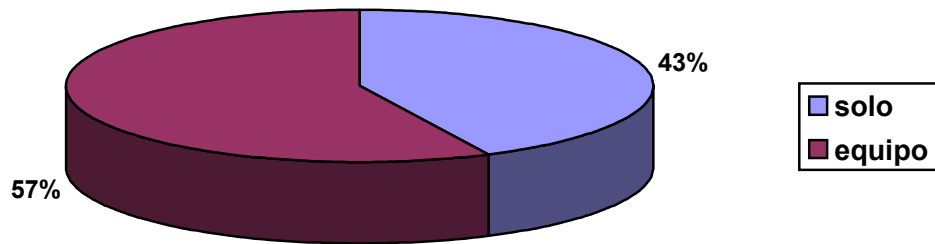
Por la forma en que se contesto este reactivo, observamos que hay una actitud de salir de su ciudad y del mismo estado en que viven. Son personas con mente abierta, por lo que nos puede permitir interesarlos en adquirir una actitud emprendedora.

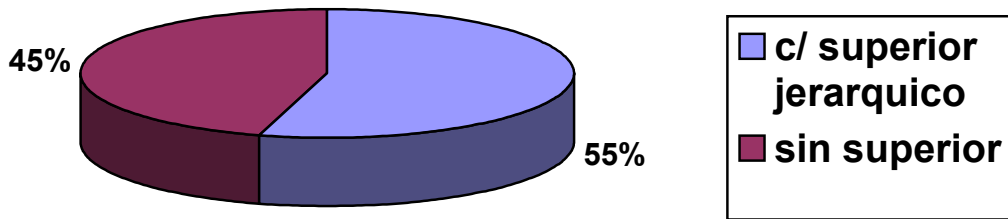
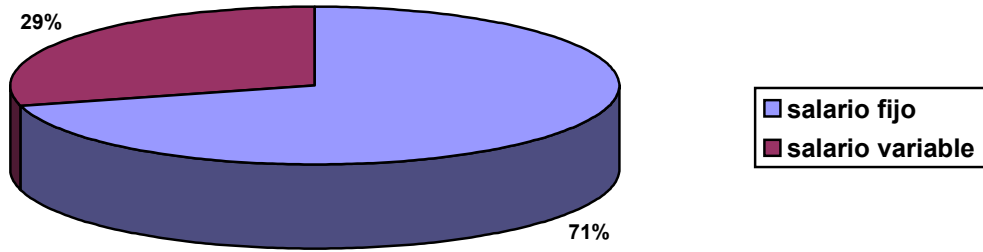
Te presentamos a continuación una serie de once rasgos de personalidad. Te agradeceríamos que reflexiones sobre ellos y nos digas en cuales te consideras por encima o por debajo de la media de tus compañeros.



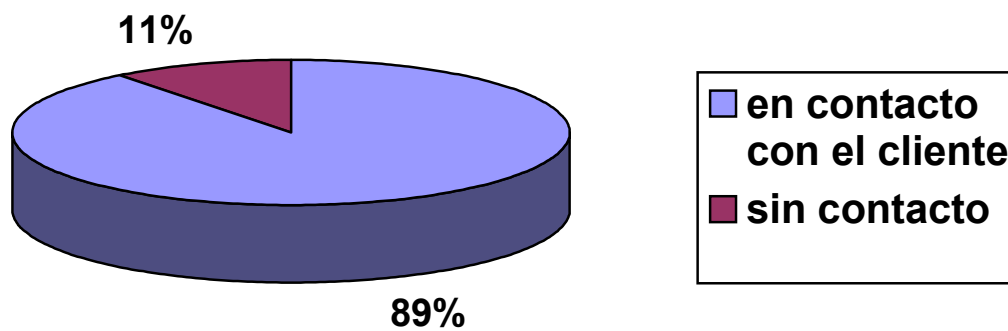
En dos de los once rasgos de la personalidad que tienen los alumnos del área económico administrativa de la UG se encuentran por encima de la media, y en los nueve restantes en la media, muy por encima de por debajo de la media, en la que se rescata un porcentaje importante, pero no determinante de alumnos con timidez.

**Dinos, por favor, si preferirias realizar tu trabajo...**





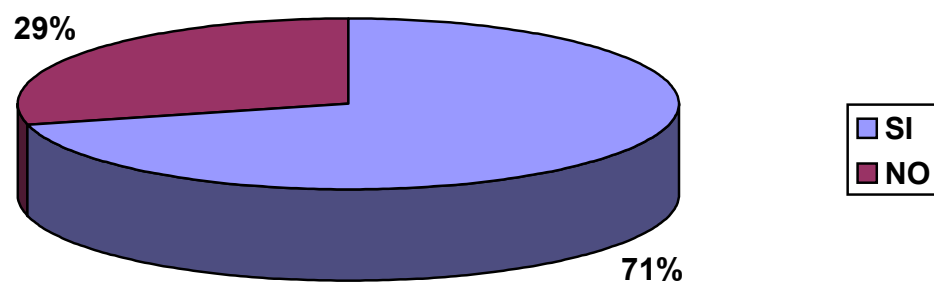




Los alumnos del área económico administrativa prefieren trabajar en contacto con el cliente, tener personas a su cargo, tener un salario fijo, trabajar en equipo, en temas comerciales y administrativos, y por último con un superior jerárquico.

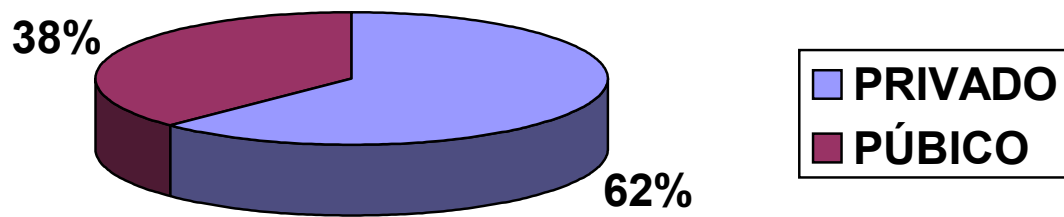
Las gráficas de este reactivo demuestran que un porcentaje alto de alumnos piensa en ser empleado.

**Tienes la intención de emprender tu propio negocio o empresa una vez que finalices tus estudios universitarios?**



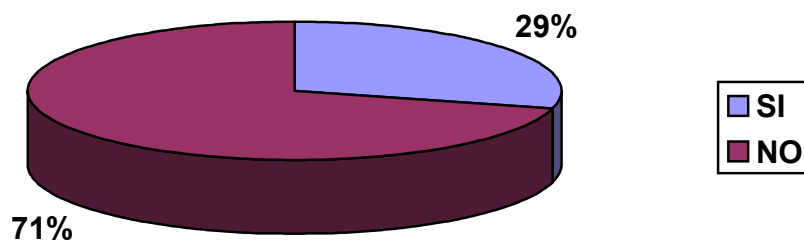
El porcentaje de alumnos que tiene intención de emprender su propio negocio, no va en relación con el reactivo anterior, ya que el porcentaje de los alumnos que pueden ser emprendedores es de cerca de las  $\frac{3}{4}$  partes. Ahora, si se reflexiona estas casi  $\frac{3}{4}$  partes con la palabra que habré este reactivo: podemos aceptarla sin ningún comentario.

**¿En que sector tienes pensado desarrollar tu actividad?**



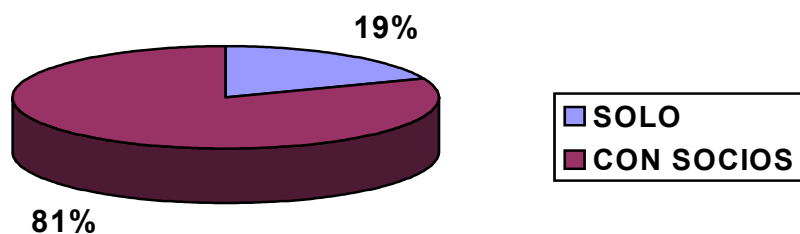
De la muestra consultada, nos damos cuenta que un porcentaje por encima de la media esta dispuesto a emprender en el sector privado.

**¿Has realizado ya alguna acción con el fin de poner en marcha tu idea?**



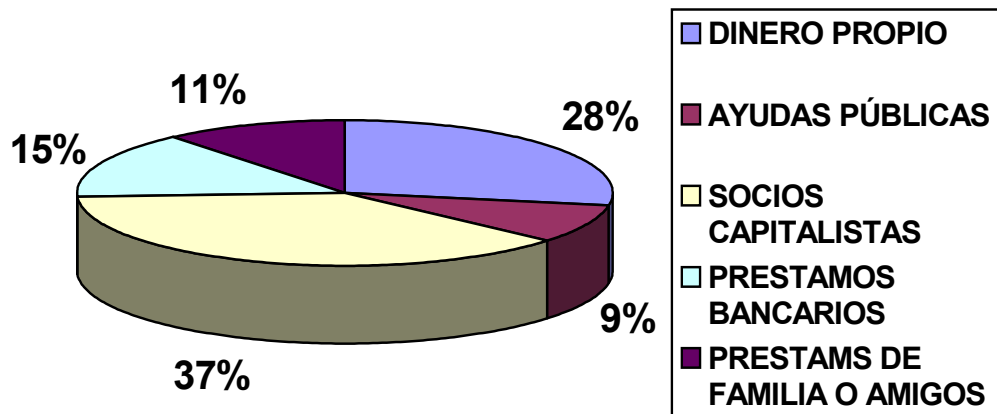
Cerca de los  $\frac{3}{4}$  partes de los encuestados, y en particular de los alumnos que quieren convertirse en emprendedores no ha realizado ninguna actividad para con el fin de poner en marcha su idea.

**La creación de la empresa ¿piensas hacerla en solitario o con otros socios?**



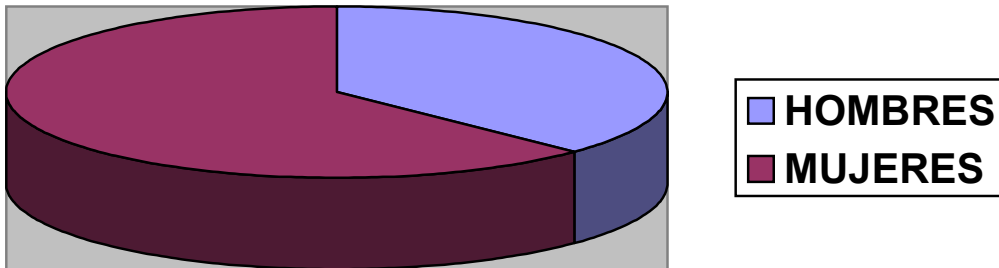
Un porcentaje muy alto considera que la creación de una empresa no es una actividad de individuos aislados sino que se requieren socios. En otro de los reactivos el porcentaje era muy alto en relación al trabajo en equipo.

**¿Cómo tienes pensado financiar la creación de tu empresa?**



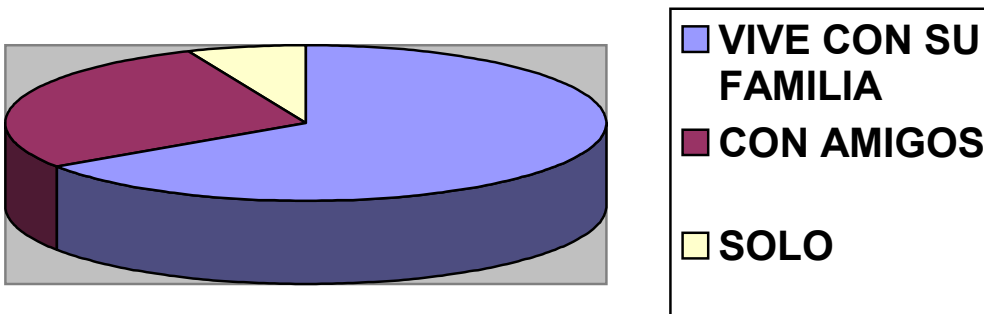
Si sumamos el porcentaje de socios capitalistas y con dinero propio, nos encontramos que la mayoría de los estudiantes que se pueden convertir en emprendedores , se inclinan por esta dos opciones. El financiamiento con ayudas públicas es el menos significativo.

### Datos de clasificación



En el área económico administrativa como en la de ciencias y humanidades, de la Universidad de Guanajuato, la mayoría de los estudiantes son mujeres, de ahí, el porcentaje tan elevado de mujeres que fueron encuestadas.

**¿Dónde estas viviendo?**



La mayoría de los estudiantes del área económica administrativa son hijos de familia, y un promedio bajo viven con amigos o solos.



## CONCLUSIONES

Las características del emprendimiento de los alumnos del Area Económico Administrativa, se localizan en el sector servicios, buscan financiamiento no subvencionado, y quieren participar con socios.

Aunque un 71% de los alumnos manifestó tener intención de crear su propia empresa, la gran mayoría (mismo porcentaje), no han realizado ninguna actividad para poner en marcha su idea. Este porcentaje llama la atención con los estudios de la Universidad de Valencia, España, donde el porcentaje es de 33,8% (Ribeiro y Villa, 2001), y en otro estudio de IVIE/Bancaja para Madrid y Barcelona era de 52%. Creemos que la respuesta puede estar influenciada por la puesta en marcha del Programa Emprendedor de la Universidad de Guanajuato, en las fechas en que se realizó la encuesta, sobre todo por la masiva propaganda que se desplegó en esta área. En otro estudio lo analizaremos.

El interés por las distintas salidas profesionales, predomina el de la gran empresa, con una tendencia a crear la suya, dejando a un último lugar emplearse con el gobierno.

El estudiante del Area Económico Administrativa de la UG se considera optimista, con habilidades de comunicación, con capacidad de aprendizaje, con capacidad de trabajo y dispuestos a asumir riesgos. En ese orden.

En relación con la proactividad de los estudiantes del Area, ésta es alta y se expresa en el interés por emprender, en la disposición a desplazarse, en la capacidad de decisión, en no esperar el apoyo público, en el gusto por el trabajo en equipo.

En relación con los estudiantes reactivos, encontramos que no han realizado ninguna acción con el fin de poner en marcha sus ideas, no son tan pacientes, valoran la estabilidad de un puesto de trabajo, no les importa tener jefes pero no quieren subordinados a su cargo.

## BIBLIOGRAFÍA

- **Amat Oriol**, et al., *“Emprendedor con éxito”*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1996.
- **Anzola Rojas, Servulo**, *“Como desarrollar una verdadera actitud emprendedora”*, ITSEM Campus Monterrey, México 2001.
- **Anzola Rojas, Servulo** *“De la idea a tu empresa”*, Editorial Limusa, México 2001.
- **Anzola Rojas, Servulo**, *“La actitud emprendedora”*, McGrawHill, México 2003.
- **Dalmau Porta, Juan Ignacio**, et al. *“Un modelo de éxito para fomentar la creación de empresas desde las universidades”*, UPV, Valencia 2003.
- **Dalmau Porta, Juan Ignacio**, et al. *“Emprendedores Valencianos”*. UPV., Valencia 2004 2da. Edición.
- **Furham A.**, *“Personalidad y diferencias individuales en el trabajo”*, Pirámide, Madrid 1995.
- **Gerber Michael E.**, *“El mito del emprendedor”*, Ediciones Paidós, España 1998.
- **Harvard Bussines Review**, *“ La iniciativa emprendedora”*, Ediciones Deusto, España 1999.
- **Hernández R y Fernández C.** *“Metodología de la Investigación”*, Editorial McGrawHill, México 2002.
- **Hiam A. W., y Olander K.W.**, *“Guía del Emprendedor”*, Prentice Hall Hispanoamerica, México 1997.
- **Kast fremant**, *“Organización y Dirección”*, McGrawHill, México 2000.
- **Kushell Jennifer**, *“Solo para emprendedores”* Editorial Norma, Colombia 2001.
- **López-Amo Alvaro**, *“Guía para crear tu propia empresa”*, Editorial Espasa Calpe, España 1996.
- **Omant Oriol**, et al., *“Emprendedor con éxito”*, Edición Gestión, España 1996.
- **Puchol Luis**, *“El libro del emprendedor”*, Edit. Díaz Santos, España 2001.

- **Quintero Ruíz Fernando**, “ *El emprendedor y su empresa*”, Editorial Diana, México 2002.
- **Rubio Isabel**, et al, “*Emprendedor con éxito II*”, Acción Learning, España 1999.
- **Varela, R.**, “*Innovación empresarial, un nuevo enfoque de desarrollo*”. ICESI, Colombia 1996.
- **Vega Báez José Manuel**, “*Primera guía de acciones emprendedoras*”, Grupo editorial Iberoamérica, México 1998.
- **Zimmeret T. Y Scaborogth**, “*Entrepreneurship and New Venture Formación*”, Prentice Hall, 1996.
- <http://www.soyentrepreneur.com>.