



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

ÍNDICE DE MOTIVACIÓN, OBSTÁCULOS E IMAGEN



ÍNDICE DE MOTIVACIÓN, OBSTÁCULOS E IMAGEN EMPREENDEDORAL

Los emprendedores son personas que inician un negocio principalmente y como cualquier ser humano la motivación juega un papel muy importante como carburante para la energía que se requiere y el empuje que se necesita para lograr los objetivos a alcanzar. Desde un deportista hasta la ama de casa (hasta por cierto termino que debe de modificarse) debe de encontrar un motivo para realizar las labores pertinentes, en esta lectura se presentaran una serie de aspectos a evaluar que influyen positiva o negativa en nuestro camino como emprendedores.

A continuación se presenta un extracto de un estudio realizado por Juan Antonio Aguirre González. Ph.D. Coordinador de la Cátedra de Desarrollo Empresarial. Profesor Investigador. Del Programa de Expendeduría, Creatividad, Innovación y Gestión de Empresas Familiares de la Universidad Latina en el año 2012.

EL ÍNDICE DE MOTIVACIÓN EMPRESARIAL: UN RESULTADO LÓGICO DEL MARCO CONCEPTUAL

El índice de la motivación emprendedora (IME) que se presenta, pretende resumir en un solo número, la condición de motivación a emprender dentro del contexto de Costa Rica y Honduras. Es obvio que cualquier numero síntesis, es por su propia naturaleza de resumen un proceso que busca simplificar una serie de datos en una cifra resumen y como tal tiene que basarse en una base teórica que recoja y trate de explicar la realidad que el índice pretende representar, sin la cual el valor resultante no tiene contexto y es un numero sin valor. Es obvio que la descremación se basa en la hipótesis de investigación de que los grupos con IME positivo son diferentes a los grupos con IME negativo.

El cálculo se basa en el principio del residuo, donde la fortaleza de la motivación esta medida sobre la base de la diferencia que queda, al restar de la suma de los aceleradores, la suma de los valores de los desaceleradores en cada uno de los sometidos a la prueba. El resultado de esta suma puede ser 0, cuando la suma de los valores de ambas sumas es igual, puede ser mayor que cero y positivo, cuando la suma de los valores de las variables aceleradoras es mayor que la suma de los valores de las variables desaceleradoras y menor que cero y en consecuencia negativos cuando la suma de los valores de las variables desaceleradoras es mayor que las suma de los valores de las variables aceleradoras.



El índice de motivación emprendedora, (IME), es una síntesis, aditiva de las respuestas dadas a cada una de las preguntas dividida entre el máximo de puntos que se pueden acumular en cada segmento, o sea hay 20 preguntas siendo la escala de siete niveles el máximo acumulable en aceleradores y desaceleradores es de 140 puntos (20x7).

La fórmula que emerge del planteamiento teórico es la siguiente:

$$IME = \left(\frac{(\sum X_{cd} - \sum X_{fd})}{140} \right) * 100$$

Donde;

$\sum X_{cd}$, es la suma de los valores de los aceleradores,

Donde;

$\sum X_{fd}$, es la suma de los valores de los desaceleradores, y

Y donde

140 es igual al producto de n preguntas del instrumento (20 en cada caso), por m valores en la escala usada, (7 niveles máximo, en cada pregunta).

EL RESULTADO POR TANTO SERIA EL SIGUIENTE:

IME >0 posición deseable y positiva donde el valor de los aceleradores superan a los desaceleradores,

IME = 0 posición de neutralidad donde el valor de los aceleradores igualan a los desaceleradores y

IME <0 posición problemática ya que el valor de los desaceleradores superan a los aceleradores.



HIPÓTESIS

Las hipótesis que surgen de este marco conceptual son:

H1- El índice que se genera permite discriminar entre los jóvenes con mayor motivación emprendedora de los de menor motivación.

H2- El IME reflejara el efecto de las características de los progenitores hacia el desarrollo emprendedor en los estudiantes universitarios.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES SOCIO DEMOGRÁFICAS

EDAD, = Xe, se incluye al suponer que jóvenes un poco más maduros o sea pasada la mayoría y a finales de la carrera universitaria, tienen una mejor comprensión de la idea de emprender su negocio que jóvenes de menor edad.

SEXO, = Xis, se incluye esta variable a la luz de los resultados de las investigaciones que sobre el tema del efecto del sexo que dicen que las mujeres jóvenes tienen menor interés en el tema que los hombres probablemente como resultado de una sociedad de corte "machista" que privilegia al hombre sobre la mujer.

EDUCACIÓN DEL PADRE. (PS.U.PG), = X e, se incluye esta variable en la medida que se asume que un padre más educados, podrían tener un efecto de información y de formación en el tema más eficaz que padres con menores niveles.

EDUCACIÓN DE LA MADRE. (P.U.S.PG), = Rem se incluye esta variable en la medida que se asume que una madre con mayores niveles de educación y por el papel que usualmente desempeñan en el educación y formación de los hijos podrían tener un efecto de información y de formación en el tema más eficaz que madres con menor educación.

SE INCLUYE AL SUPONER QUE JÓVENES UN POCO MÁS MADUROS O SEA PASADA LA MAYORÍA Y A FINALES DE LA CARRERA UNIVERSITARIA, TIENEN UNA MEJOR COMPRESIÓN DE LA IDEA DE EMPRENDER SU NEGOCIO QUE JÓVENES DE MENOR EDAD.

ACTIVIDAD LABORAL DEL PADRE. (Empresario o Empleado), = Xalp se incluye esta variable en la medida que se asume que padres que desarrollan como modo de vida una actividad empresarial, podrían tener un efecto positivo y acelerador en materia informativa sobre el tema más eficaz que padres que no se dedican a la actividad empresarial que los padres empleados.

ACTIVIDAD LABORAL DE LA MADRE. (Empresaria, Empleada, No Trabaja), = Xalm. Se incluye esta variable en la medida que se asume que madres que desarrollan como modo de vida una actividad empresarial, podrían tener un efecto de información y de formación en el tema más eficaz que madres que no se dedican a la actividad empresarial y son o empleadas o trabajan en las actividades de la casa.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUB-CATEGORÍA

Xce9 = SE CONSIDERA UD. ALGUIEN CAPAZ DE INICIAR COSAS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras si poseen confianza en sí mismos lo suficientemente grande para iniciar cosa, esto suele además estar unido, a un “empuje” personal que es determinante a la hora de emprender a edad temprana y que ha sido valorado y estudiado alrededor del mundo.

Xce10 = SE CONSIDERA UD. ALGUIEN CON CAPACIDAD DE LIDERAZGO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras deberían de tener ese elemento de liderazgo (carisma), que les ayude en el proceso de creación de la nueva empresa, a convencer al equipo de que asuman junto con el los riesgos e incertidumbres del proceso y el logro de ese convencimiento se facilita si la persona tiene ese elemento de liderazgo carismático, que lo hace quizás un más atractivo comunicador de su ideas e ideales, que suele además ir acompañado con la convicción de asumir sus responsabilidades en los momentos difíciles.



Xce15 = TIENE SUFICIENTE CONFIANZA EN UD. EN MOMENTOS DE CRISIS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que el riesgo emprendedor, es muy grande y si Ud. no tiene confianza en su habilidad y entereza para enfrentar las crisis y la confianza aunque puede ser otorgada mediante el conocimiento de muchas cosas, sino se tiene ese sentimiento inicial de seguridad en sí mismo es más difícil, trabajar bajo la presión normal que todos los jóvenes emprendedores enfrentarían tarde o temprano. Es la confianza en momentos de crisis lo que hace que el joven emprendedor se mueva hacia adelante. Muchos lo llaman “entereza” de carácter y otros capacidad para levantarse rápido después de haber caído.

Xce16 = LE GUSTA TOMAR SUS PROPIAS DECISIONES

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que el riesgo emprendedor, es muy grande y si Ud. no tiene confianza en su habilidad y entereza para enfrentar las crisis, sino se tiene ese sentimiento inicial de seguridad en sí mismo es más difícil, trabajar bajo la presión normal que todos los jóvenes emprendedores enfrentarían. Este es para nosotros la idea de autonomía de decisión, es lógico pensar que si Ud. tiene confianza en sí mismo, y si además le gusta tomar sus propias decisiones el entorno emprendedor le resultara favorable y por demás cómodo para operar. En otras palabras si le gusta tener el control de las cosas, y es bueno (a) para manejar las crisis, el entorno emprendedor, con sus incertidumbres no debería molestarlo mayor cosa el tomar sus propias decisiones. La tribu ayuda y lo hace muchas veces “demasiado” que reduce esa seguridad y autonomía de decisión pero a ud, tiene que gustarle y disfrutar las decisiones “propias.

Xce19 = SE CONSIDERA UD. UN JUGADOR EN EQUIPO

ES ESENCIAL QUE USTED CONVENZA A OTROS DE SU IDEA Y PARA ESO EL PRIMERO QUE DEBE CREERSE CAPAZ DE FORMAR EQUIPO ES USTED MISMO.

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que: una golondrina no hace verano y que el éxito emprendedor depende del equipo de personas que forman o formarán la empresa. Como dijo Arthur Rock el creador de Intel: Yo le presté dinero a las personas no a los papeles.

Una empresa sin equipo y sin un buen coach/entrenador probablemente no tenga éxito. El equipo es central al éxito, y si el emprendedor, es un jinete solitario, probablemente fracase. Por otra parte es esencial que usted convenza a otros de su idea y para eso el primero que debe creerse capaz de formar equipo es usted mismo.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



EXPERIENCIA LABORAL Y EMPREENDEDORA

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce1 = SABE UD. QUE SIGNIFICA ESTAR EMPLEADO POR CUENTA PROPIA

El concepto de estar empleado por cuenta propia aunque no es exactamente equivalente a ser emprendedor pero al menos recoge si lo está un interés inicial por el tema o al menos eso fue lo que se asumió. Cabe resaltar que en personas jóvenes universitarias, es posible que muchos de ellos no hayan trabajado nunca, sin embargo este hecho creemos que no invalida el conocer que es trabajar por cuenta propia, creemos que si es joven, y posiblemente no trabaje, que el saber que es estar empleado por cuenta propia es un indicio importante de un interés por la actividad emprendedora que debe documentarse.

Xce3 = SI HA TRABAJADO ALGUNA VEZ, LE INTERESARÍA INICIAR UN NEGOCIO IGUAL.

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que muchos jóvenes de la región que son mayores de edad y provienen de familias de clase media, media baja y baja, financian la universidad trabajando, a eso se debe el éxito de la educación privada nocturna y existe la hipótesis implícita que muchos estudian y trabajan lo hacen suelen hacerlo en cosas que les atraen, Sin embargo otros estudiosos afirman que en esta etapa se trabaja en lo que se puede y no en lo que se quiere y que a veces el trabajar es una forma de solventar las estrecheces económicas de muchas de las familias y no como base para montar un negocio igual.

Xce8 = TIENE UD. ALGÚN FAMILIAR QUE TENGA UN NEGOCIO PROPIO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los estudios realizados a la fecha en la región entre los jóvenes empresarios que inician sus actividades temprano en la vida, muchos se han visto influenciados por lo que ven en la familia y en la casa. Pareciera sensato presumir que el efecto demostrativo de una familiar o pariente cercano puede tener un efecto positivo en la decisión de emprender y reforzarla.



APROBACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE FAMILIA Y PARES

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce4 = QUIENES LO CONOCEN CREEN QUE UD. ESTA LISTO PARA TRABAJAR POR CUENTA PROPIA

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que muchos jóvenes de la región, tienen como mecanismo de reafirmación para iniciar muchas cosas y a la edad de entre 17 y 25 años en especial en los grupos más jóvenes, la aprobación y aceptación de sus pares, como una forma de reafirmar los sentimientos personales. En otras palabras lo que el grupo de amistades y conocidos opinen de sus habilidades puede jugar un papel muy importante.

Xce5 = SI INICIASE SE PROPIO NEGOCIO CREE QUE TENDRÍA EL APOYO FAMILIAR

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los estudios realizados a la fecha en la región entre los jóvenes empresarios que inician sus actividades en un alto % dependen del apoyo económico de sus parientes y si ellos no están seguros de que este apoyo existirá suele ser un disuasivo muy grande. Además el contar con apoyo familiar es una forma clara de aprobación que refuerza la decisión. En estos los trabajos del BID, muestran claramente la importancia que tiene la familia como fuentes de apoyo económico, lo que en el caso de los jóvenes emprendedores, de origen universitario podría ser central para capital semilla de la empresa y la obtención de los “contactos” necesarios tan importantes para iniciar un negocio en la región.

Xce6 = SI INICIASE SU PROPIO NEGOCIO CREE QUE TENDRÍA APOYO DE AMIGOS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los estudios realizados a la fecha en la región entre los jóvenes empresarios que inician sus actividades en un muy alto % dependen del apoyo económico y de contactos de sus amigos y además estos se convierten en su primera red de apoyo y si ellos no están seguros de que este apoyo existirá suele ser un disuasivo muy grande. Además el contar con apoyo de los amigos es una forma clara de aprobación que refuerza la decisión. Es importante entender que en la actualidad las redes de apoyo social son una fuerza emprendedora esencial al proceso, la familia es sin duda esencial, pero los amigos pueden ser ese “empujón” final.

LO QUE EL GRUPO DE AMISTADES Y CONOCIDOS OPINEN DE SUS HABILIDADES PUEDE JUGAR UN PAPEL MUY IMPORTANTE.



CAPACIDAD DE LIDERAZGO Y DE TRABAJO EN EQUIPO.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce11 = SUS FAMILIA Y AMIGOS LO CONSIDERAN CAPAZ DE INICIAR COSAS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras si poseen confianza en sí mismos y si además el piensa que es percibido como capaz de iniciar cosas por los amigos y la familia, esa percepción e idea sin duda alguna en la sociedad latinoamericana es muy importante. Como me dijo alguien una vez, no solo yo debo creer que puedo, sino “la tribu” debe percibirme así y yo estar convencido de esa percepción. Esta percepción de los demás hacia el emprendedor ayuda a consolidar la red de apoyo que necesita el emprendedor de parte de su entorno social y que hoy con el papel de las redes sociales en la región y en especial en las universidades privadas es central al argumento emprendedor.

Xce12 = SU FAMILIA Y AMIGOS LO CONSIDERAN ALGUIEN CON CAPACIDAD DE LIDERAZGO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras y que ellos sienten que son capaces de liderar “aventuras emprendedoras ” Si él siente que su seguridad de liderazgo además es percibida como tal por familia y amigos el proceso se refuerza ya que otorga “seguridad” ante la sociedad y porque no la aprobación de esta y esto en una sociedad como la latinoamericana donde la familia y amigos son como una “tribu extendida” esa percepción es creemos muy importante.

Xce20 = SU FAMILIA Y AMIGOS LO CONSIDERAN UN JUGADOR EN EQUIPO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que Ud. puede percibirse como un jugador en equipo o puede pensar que lo es pero esa percepción debe ser confirmada por el sentimiento del entorno compuesto por la familia y los amigos. El equipo es central al éxito, si el emprendedor, es percibido como un jinete solitario por los demás, probablemente fracase en su deseo de motivar e involucrar a otros, y esto sucede, la aventura empresarial tendrá problemas adicionales. Es muy importante que Ud. crea que es un jugador, pero es más importante que el resto del equipo: la familia, amigos y su personal lo perciban así, sobretodo este último, para lograr superar los obstáculos iniciales del proceso.

Procesos formales e informales de aprendizaje emprendedor

***Xce22** = Ha recibido alguna vez entrenamiento informal en cómo iniciar su propio negocio.*

***Xce7** = Ha recibido alguna vez entrenamiento formal en cómo iniciar su propio negocio.*

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce7- HA RECIBIDO ALGUNA VEZ ENTRENAMIENTO FORMAL DE CÓMO EMPEZAR UN NEGOCIO PROPIO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que muchos jóvenes de la región que son mayores de edad y trabajan y además estudian en universidades de la región podrían haber recibido educación formal en la universidad en que estudia u en otro mecanismo que se pueda considerar equivalente, sobre cómo montar un negocio, además se supone que, que la educación en administración debería al menos brindar los rudimentos de cómo hacerlo. Algunos argumentan por otra parte que los estudios en administración entrenan para el empleo y no el empresariado este argumentos fue el que motivo esta pregunta, ya que al final del día es el saber consolidar lo que se aprende en administración en una idea de cómo montar un negocio y sus implicaciones lo que vale.

Xce22- HA RECIBIDO ALGUNA VEZ ENTRENAMIENTO INFORMAL DE CÓMO EMPEZAR UN NEGOCIO PROPIO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que muchos jóvenes de la región que son mayores de edad y trabajan y además estudian en universidades de la región podrían haber recibido entrenamiento extracurricular y en la universidad sobre cómo montar un negocio, además se supone que, que la educación en administración debería al menos brindar los rudimentos de cómo hacerlo. Algunos argumentan por otra parte que los estudios en administración entrenan para el empleo y no el empresariado y que el entrenamiento informal que se recibe en el trabajo o en cursos y cursillos fuera del académico es el que marca la diferencia.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

CAPACIDAD PARA CAMBIAR SACRIFICIOS PRESENTES POR RECOMPENSAS FUTURAS

Xce13= Esta dispuesto Ud. a invertir recursos propios para iniciar un negocio.

Xce14= Esta dispuesto Ud. a invertir recursos de su familia para iniciar un negocio.

Xce17 = Esta dispuesto a reducir su nivel de vida mientras su negocio se consolida.

Xce18 = Esta dispuesto a trabajar muchas horas, mientras su negocio se consolida.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce13 = ESTA DISPUESTO UD. A INVERTIR RECURSOS PROPIOS PARA INICIAR UN NEGOCIO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras en América Latina lo hacen con recursos propios mayoritariamente y si así lo hacen esto es la mejor prueba de que tienen fe en lo que están pretendiendo y si además están dispuestos a arriesgar recursos familiares que mejor forma de convencer a los demás de que los riesgos e incertidumbres del proceso están dispuestos a afrontarlos en todas sus consecuencias.

Xce14= ESTA DISPUESTO UD. A INVERTIR RECURSOS DE SU FAMILIA PARA INICIAR UN NEGOCIO

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que el riesgo de emprendedor,

es eso un riesgo sin garantía cien por ciento de éxito. Como dice el pueblo: si Ud. cree, póngale su dinero y convéncame para que yo ponga el mío. El mejor ejemplo de correr riesgo es cuando se está dispuesto a arriesgar el patrimonio propio y si además se está dispuesta a arriesgar el de la familia, entonces se está dando

prueba inequívoca de que cree en lo que quiere hacer. Por otra parte la familia por su papel financiero tradicional es esencial al argumento emprendedor en la región.

LOS JÓVENES EMPRESARIOS NECESITAN ENTENDER QUE EL RIESGO DE EMPRENDEDOR, ES ESO UN RIESGO SIN GARANTÍA CIEN POR CIENTO DE ÉXITO.

Xce17 = ESTA DISPUESTO A REDUCIR SU NIVEL DE VIDA MIENTRAS SU NEGOCIO SE CONSOLIDA

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que el riesgo emprendedor, es muy grande y si Ud. no está dispuesto a sacrificar, el nivel de vida al que se puede estar acostumbrado o aceptar que para llegar arriba hay que usualmente comenzar de abajo y eso requiere paciencia y sacrificio muy probablemente la idea de emprender no le será muy atractiva. Esta pregunta en una sociedad que gusta del disfrute de “buenas cosas” un joven (a) de clase media o clase media alta o alta que le adviertan que a lo mejor se tendrá que apretar la faja puede no serle muy atractivo, sin embargo el emprendedor tiene y debe valorar su “disposición al sacrificio” de cosas buenas a las que pudo estar acostumbrado por la familia y el entorno.

Xce18 = ESTA DISPUESTO A TRABAJAR MUCHAS HORAS, MIENTRAS SU NEGOCIO SE CONSOLIDA

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras necesitan entender que el riesgo emprendedor, es muy grande y si Ud. no está dispuesto a trabajar duro y entiende además que ser emprendedor es un trabajo de ocho a cinco de la tarde y que la empresa es una responsabilidad de siete/veinte y cuatro por lo cual y si Ud., no está dispuesto a trabajar a ese ritmo mejor no se arriesgue el asunto no es para Ud. Es interesante ver cómo está sola idea tiende a disuadir a muchos, que podrían estar acostumbrados a que se les sirvan las cosas en “bandeja”.

Dimensión Desaceleradoras u Obstáculos Emprendedores.

DEBILIDADES PERSONALES Y OBSTÁCULOS, CARENCIAS O FALTAS PERSONALES

Fd1 = Falta de Conocimientos Técnicos.

Fd2 = Falta de Ideas Innovadoras.

Fd3 = Falta de Conocimientos de administración de empresas.

Fd5 = Falta de Conocimientos sobre Planes de Negocios.

Fd9 = Falta de Vocación Personal.

Fd14 = Falta de Conciencia de lo que significa ser propietario y administrar su negocio.

Fd19 = Falta de Cultura empresarial juvenil.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Fd1 = FALTA DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS. Este problema trata de recoger la visión sobre las implicaciones técnicas de lo que está pensando crear y sus capacidades personales para manejar la dimensión técnica del producto o servicio que se tiene en mente desarrollar.

Fd2 = FALTA DE IDEAS INNOVADORAS. Este problema trata de valorar, su percibida capacidad innovadora, aunque debemos reconocer que este tema, levanta muchas dudas, ya que siempre que se pregunta qué es innovar, las respuestas pueden no coincidir, para unos, es aprovechar oportunidades para hacer cambios obviamente positivos, para otros generar productos nuevos, hacer cambios organizacionales, lo más genérico es hacer cosas nuevas o diferentes. Es lógico pensar que si usted siente que esta habilidad no existe o la idea no la considera innovadora, es como si el punto de partida de todo, no existiese en usted, para ser emprendedor.

Fd3 = FALTA DE CONOCIMIENTOS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. Este problema busca diferenciar la administración de empresas, como ciencia administrativa, y de cada uno de grandes componentes-mercados, finanzas, recursos humanos, administración, economía, estadística, matemática, contabilidad- del hacer el plan de negocios, creemos que el Plan de Negocios es un instrumento y no un fin en sí mismo, como pareciera que muchos creen hoy.

Fd5 = FALTA DE CONOCIMIENTOS SOBRE PLANES DE NEGOCIOS. Este problema busca separar una herramienta útil de la disciplina de administración y darle el valor que tiene. Nosotros creemos firmemente que un emprendedor exitoso, es muchísimo más que un plan de negocios más o menos bien hechos. Se empieza usualmente por el plan pero este es solo el principio de la aventura emprendedora.

Fd9 = FALTA DE VOCACIÓN PERSONAL. Este tema busca verificar algunos componentes del tema de capacidad y dar la oportunidad de una visión más holística del efecto de la vocación como un todo sobre la influencia de la actitud personal. Es obvio que la vocación

personal es un elemento "propio" pero que el entorno colabora aunque no define en especial las actividades de la familia, en el tema empresarial.

UN EMPRENDEDOR EXITOSO, ES MUCHÍSIMO MÁS QUE UN PLAN DE NEGOCIOS MÁS O MENOS BIEN HECHOS. SE EMPIEZA USUALMENTE POR EL PLAN PERO ESTE ES SOLO EL PRINCIPIO DE LA AVENTURA EMPRENDEDORA.



Fd14 = FALTA DE CONCIENCIA DE LO QUE SIGNIFICA SER PROPIETARIO Y ADMINISTRAR SU NEGOCIO

El concepto de esta variable asume que la conciencia de ser propietario y administrar su propio negocio es parte del entorno en el que el emprendedor debe de desenvolverse, en realidad esta situación es además esencial si el joven emprendedor va a superar con éxito los obstáculos que en realidad se deberán enfrentar en el proceso de crear una empresa. La conciencia de lo que se enfrenta es esencial para salir exitoso ya que es paso esencial.

Fd19 = FALTA DE CULTURA EMPRESARIAL JUVENIL

El concepto de esta variable asume que "la cultura empresarial" es una combinación de tradiciones, valores y creencias que crean un entorno proclive a la emprendeduría. Son conocidos los grupos sociales a los que se le atribuye una cultura emprendedora y comercial y hay otros que por el contrario se les reconoce, por carecer de tales condiciones. Es obvio que donde existe la cultura, el joven suele desarrollar un interés por la emprendeduría.

OBSTÁCULOS, CARENCIAS O FALTAS DE LA FAMILIA, PARES, AMIGOS Y COLEGAS

Fd6 = Falta de Apoyo Familiar.

Fd8 = Falta de Tradición Familiar.

Fd10 = Falta de Ingresos.



DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Xce6 = SI INICIASE SU PROPIO NEGOCIO CREE QUE TENDRÍA APOYO DE AMIGOS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los estudios realizados a la fecha en la región entre los jóvenes empresarios que inician sus actividades en un muy alto % dependen del apoyo económico y de contactos de sus amigos y además estos se convierten en su primera red de apoyo y si ellos no están seguros de que este apoyo existirá suele ser un disuasivo muy grande. Además el contar con apoyo de los amigos es una forma clara de aprobación que refuerza la decisión. Es importante entender que en la actualidad las redes de apoyo social son una fuerza emprendedora esencial al proceso, la familia es sin duda esencial, pero los amigos pueden ser ese “empujón” final.

Xce11 = SUS FAMILIA Y AMIGOS LO CONSIDERAN CAPAZ DE INICIAR COSAS

El concepto de esta pregunta se basa en la idea de que los jóvenes empresarios que inician sus actividades emprendedoras si poseen confianza en sí mismos y si además el piensa que es percibido como capaz de iniciar cosas por los amigos y la familia, esa percepción e idea sin duda alguna en la sociedad latinoamericana es muy importante. Como me dijo alguien una vez, no solo yo debo creer que puedo, sino “la tribu” debe percibirme así y yo estar convencido de esa percepción. Esta percepción de los demás hacia el emprendedor ayuda a consolidar la red de apoyo que necesita el emprendedor de parte de su entorno social y que hoy con el papel de las redes sociales en la región y en especial en las universidades privadas es central al argumento emprendedor.

OBSTÁCULOS, CARENCIAS O FALTAS DEL ENTORNO Y GOBIERNO

Fd4 = Falta de Financiamiento (Externo a la propia, de la Familia y Amigos).

Fd7 = Falta de Apoyo del Gobierno.

Fd11 = Falta de Redes de Apoyo.

Fd12 = Falta de Emprendedores exitosos interesados en apoyar a los jóvenes emprendedores.

Fd13 = Falta de Apoyo a las jóvenes mujeres emprendedoras.

Fd15 = Falta de Mecanismos legales rápidos para montar una empresa.

Fd16 = Falta de Asistencia técnica directa a los jóvenes emprendedores.

Fd17 = Falta de Información accesible sobre el tema emprendedor.

Fd20 = Falta de Políticas nacionales específicas para apoyar a los jóvenes empresarios.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Fd4 = FALTA DE FINANCIAMIENTO EXTERNO A LA PROPIA, DE LA FAMILIA Y AMIGOS

Este problema busca identificar la importancia del recurso económico como limitante, del desarrollo de la actividad futura más allá de los recursos bajo su control directo: propios, amigos y familia, asumiendo que las tres fuentes anteriores al menos, posiblemente requerirían menos “papeleo” y podrían ser más fácilmente, persuadidas de invertir que un inversionista internos cualquiera que este fuera.

Fd7 = FALTA DE APOYO DEL GOBIERNO.

Este problema trata de valorar el papel que le otorgan al estado como promotor, facilitador y creador del clima emprendedor. Creemos que este es un tema que debería ser al menos separado en promoción y facilitación, pero a la fecha no hemos recibido observaciones en este sentido, por lo cual suponemos que la pregunta logra su propósito.

FdII = FALTA DE REDES DE APOYO

El concepto de esta variable asume que en la actualidad, las redes de apoyo son la forma más rápida, de comunicación de intercambio y de venta de muchas cosas, en años recientes estas redes se han convertido en un apoyo real para muchos emprendedores jóvenes esta es una forma eficaz de explorar el mercado es mediante el uso de estas formas de contactos, individualizado. Ahora bien el concepto de red implica acciones de otros elementos de la sociedad y del sector público.

Fd12 = FALTA DE EMPRENDEDORES EXITOSOS INTERESADOS EN APOYAR A LOS JÓVENES EMPRENDEDORES

El concepto de esta variable asume que en muchos casos, los emprendedores exitosos que “adoptan” a los jóvenes emprendedores, no solo son una fuente de conocimientos sino que sirven de inspiración de aquellos que ven en el “emprendedor exitoso” una opción real de inspiración en sus emprendimientos ya sean estos por necesidad o por oportunidad. Lamentablemente este es un tema, que no se explota en la actualidad, en todo su potencial.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



Fd13 = FALTA DE APOYO A LAS JÓVENES MUJERES EMPRENDEDORAS

El concepto de esta variable asume, que la igualdad de género es algo, de lo que muchos hablan y pocos logran. En estudio tras estudio, se muestra una y otra vez que las mujeres aun hoy, con miles de iniciativas para su promoción como emprendedoras, siguen para bochorno de propios y extraños siendo ciudadanas de segunda clase, a las cuales sino existe un interés real de apoyarlas, será muy difícil para muchas salir de las condiciones de pobreza en que se encuentran y se les impedirá jugar el papel que deben en la sociedad jugar.

Fd15 = FALTA DE MECANISMOS LEGALES RÁPIDOS PARA MONTAR UNA EMPRESA

El concepto de esta variable asume que un elemento fundamental para el desarrollo de nuevos emprendimientos está en la tramitología legal que está asociada al proceso de emprender y que si este es engorroso, complicado y largo los emprendimientos no solo, se reducirán en número por el exceso sino que quienes inicien estos proceso realmente se sentirán desilusionados y podrían abandonar los esfuerzos por el exceso de trámite.

Fd16 = FALTA DE ASISTENCIA TÉCNICA DIRECTA A LOS JÓVENES EMPRENDEDORES

El concepto de esta variable asume que los emprendedores como parte del proceso de creación, puesta en marcha y consolidación de su emprendimiento necesitan un seguimiento importante en materia técnica para consolidar el proceso, de hecho, mucha de la labor relacionada con la pre-incubación, incubación, consolidación y aceleración necesita en muchos casos una dosis importante de apoyo técnico que muchas veces no está disponible en los elementos técnicos y económico/administrativo necesario para lograr el éxito del emprendimiento.



Fd20 = FALTA DE POLÍTICAS NACIONALES ESPECÍFICAS PARA APOYAR A LOS JÓVENES EMPRESARIOS

El concepto de esta variable asume que los gobiernos y los políticos de turno, tienen interés en promover la democratización de los procesos de creación de nuevas empresas ya que la labor de crear emprendedores pasa por la puesta en marcha de políticas nacionales que identifiquen, fomenten, financien, promuevan y entreguen asistencia técnica a aquellos que desean ser empresarios en especial a los jóvenes y no tienen las condiciones económicas y de entorno que los ayuden convertir sus ideas en un plan de vida.

PROBLEMAS DE BUENA IMAGEN EMPRESARIAL

Fd18 = Falta de Buena imagen del empresario en la sociedad.

DEFINICIÓN Y RACIONALIDAD DE LAS VARIABLES DE LA SUBCATEGORIA

Fd18 = FALTA DE BUENA IMAGEN DEL EMPRESARIO EN LA SOCIEDAD

El concepto de esta variable asume que un elemento del entorno muy importante, para que el joven emprendedor se motive a emprender tiene que ver con la percepción que tiene la sociedad de la imagen social del empresario, es común ver como muchas sociedades de la región, perciben al empresario como alguien rodeado de una aureola de cuestionamientos éticos, morales y como personas de dudoso comportamiento que operan muchos en el “margen” de la legalidad. Es común que sea más fácil de “tachar” a un empresario de poco ético, que a alguien que pertenece a las profesionales liberales tradicionales. Además se les asocia con personas que han incursionado en el tema por necesidad y cuyo status social, era muy bajo. Esta percepción no ayuda a borrar la idea del empresario como un

escalador social con poca cultura y “lustre” social y en el otro extremo el de “de un heredero” de papa con poco o ningún mérito para estar donde está.

PARA QUE EL JOVEN EMPRENDEDOR SE MOTIVE A EMPRENDER TIENE QUE VER CON LA PERCEPCIÓN QUE TIENE LA SOCIEDAD DE LA IMAGEN SOCIAL DEL EMPRESARIO

escalador social con poca cultura y “lustre” social y en el otro extremo el de “de un heredero” de papa con poco o ningún mérito para estar donde está.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES DEPENDIENTES: INTERÉS, SENTIRSE LISTO Y BRECHA

Interés:

Xce 2I- Le gustaría tener su propia empresa.

La idea de esta pregunta fue y es, tener una variable criterio (dependiente) que muestre el deseo o como bien se expresa el interés por la idea de tener su propia empresa en algún momento en forma genérica. La idea pudiese haber sido “aclarada” en al salir de la universidad, pero decidimos que no, que era mejor dejarla en forma genérica en términos temporales. Las aclaraciones del caso se pueden plantear en el marco teórico antes planteado.

SENTIRSE LISTO PARA EMPEZAR COSAS.

XCE2 = CREE UD. QUE ESTÁ LISTO PARA EMPEZAR UN NEGOCIO PROPIO

El concepto de empezar un negocio propio podría parecer, extraño en jóvenes universitarios sin embargo, no son raros los casos de jóvenes sobre todo en los últimos años de universidad que comiencen a pensar en un negocio propio y mejor aún algunos los montan y viven de ellos y ayudan a sus padres y familiares. Además trabajos reportados muestran que dentro de las edades que usualmente se asocian con la asistencia a la universidad, quienes se interesan por el tema emprendedor, han comenzado a considerar la idea de un negocio propio, y esto consideramos es otro indicador importante del potencial emprendedor y si se consideran listos para emprender ya que una cosa es interesarse por emprender y otra que se está listo para emprender.





CARACTERÍSTICAS DE LIDERAZGO

Cuando hablamos de ir comprendiendo mejor a un emprendedor debemos definitivamente hablar de liderazgo como uno de los rasgos o cualidades que deben de existir para poder pasar de la idea a la acción, ello se debe particularmente a la energía y responsabilidad que va asumir para con él y los demás en su afán de lograr su propósito.

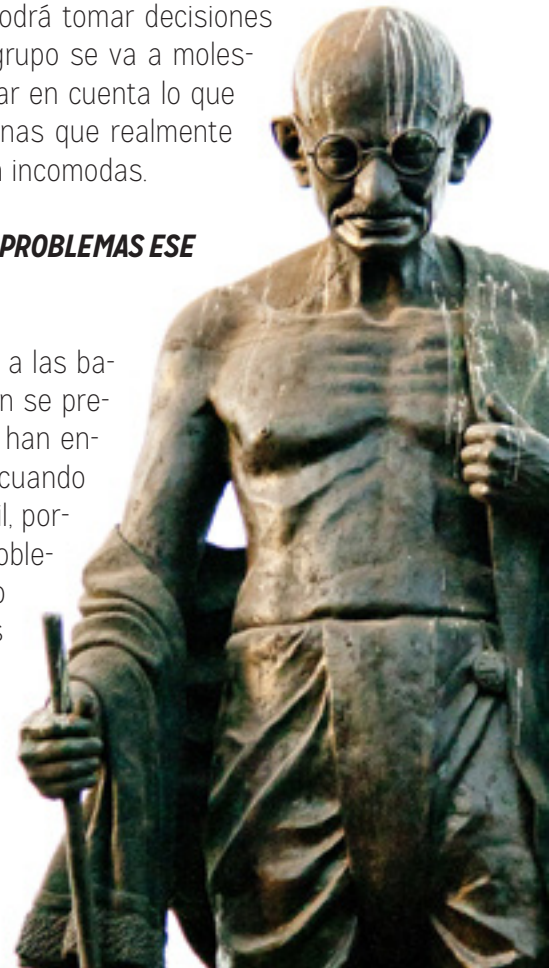
A continuación expongo un el liderazgo desde el punto de vista del General Colin Powell, Secretario de Estado del gobierno de George W. Bush y líder del ejército norteamericano durante la guerra del golfo, donde cita los siguientes principios como los indispensables para ser líder:

1- “SER RESPONSABLE CIERTAS VECES MOLESTARÁ A ALGUNAS PERSONAS”

Los buenos líderes deben preocuparse y ser responsables por el bienestar de su grupo, esto, en ciertas ocasiones, no le gustará a algunas personas que se molestarán por lo que hace y por las decisiones que toma. Si usted como líder, está en la búsqueda de ser querido y comprendido por todas las personas que están bajo su responsabilidad, muy seguramente tendrá dificultades en la toma de decisiones, ya que estas afectarán de un modo u otro a las personas, además le acarrearán disyuntivas que no se puede permitir, el buen líder confronta a quienes deben ser confrontados y da reconocimiento a quien se lo ha ganado, si usted intenta caerle bien a todos y conseguir su aprecio no podrá tomar decisiones difíciles sin pensar que tal o cual miembro del grupo se va a molestar. El proceder igual de bien con todos, sin tomar en cuenta lo que hacen y sus contribuciones, hace que las personas que realmente valen y aportan al bienestar del grupo se sientan incomodas.

2- EL DÍA QUE LOS SOLDADOS DEJEN DE TRAERLE SUS PROBLEMAS ESE DÍA USTED DEJÓ DE SER SU LÍDER.”

La mayoría de líderes sufren de este mal debido a las barreras que ponen para que el flujo de información se presente de abajo hacia arriba, además, lo que nos han enseñado y lo que percibimos en el entorno es que cuando alguien pide ayuda, ese alguien es tildado de débil, porque consideramos que es incapaz de resolver problemas y aportar soluciones y salidas. El verdadero líder crea climas en los que el evaluar problemas es más importante que el señalar culpables.



3- “NO SE DEJE LLEVAR POR EXPERTOS Y POR ÉLITES. LOS EXPERTOS CON FRECUENCIA POSEEN MÁS DATOS QUE JUICIO”

Los verdaderos líderes son aquellos que se engrasan las manos, aquellos que sin ningún temor trabajan codo a codo con todo su equipo. Cuando las directrices surgen de oficinas del penthouse con frecuencia llegan a crear inconformidades en la gente de campo, se preguntan, y con razón, ¿qué está pensando el gerente? y terminan con frases como: claro es que él no está acá para darse cuenta cómo son las cosas realmente.

4- “NO TENGA MIEDO DE RETAR A LOS PROFESIONALES, AÚN EN SU PROPIO CAMPO”

Siempre es bueno asesorarse de quienes tienen conocimientos específicos, observarlos y aprender de ellos, pero no se olvide que el líder es usted y que hasta los expertos más sagrados pueden equivocarse y, en el caso de algunos asesores que lo han alcanzado todo, tornarse complacientes y flojos. El liderazgo no emerge de obedecer ciegamente a nadie.

5- “JAMÁS DEJE DE LADO LOS DETALLES. CUANDO LA MENTE DE TODO EL MUNDO ESTÁ DORMIDA O DISTRAÍDA, EL LÍDER DEBE ESTAR DOBLEMENTE VIGILANTE”

Un líder valioso, además de delegar y facultar libremente a otros, mantiene atenta observación sobre los detalles del día a día, no se desentiende de asuntos que considere como “detalles operativos” ni espera sus delegados los resuelvan. El líder efectivo es un obsesionado con los detalles con lo cual anula el conformismo y busca que la gente se rete y rete los procesos.

6- “USTED NO SABE LO QUE LE ES POSIBLE HACER, HASTA QUE LO HACE.”

El líder no es aquel que espera el consentimiento de los demás para ejecutar, es el que ejecuta y experimenta porque sabe que si dedica su tiempo a pedir permiso a las personas, seguramente encontrará una que dirá NO. Por esto se ha decidido a no preguntar, es prudente pero no tonto. Los gerentes más efectivos son aquellos que piensan si no se me ha dicho NO LO HAGA explícitamente, entonces lo puedo hacer, mientras que los gerentes débiles son del pensamiento si no se me ha dicho que LO HAGA, es porque aun no puedo hacerlo.

**NO TENGA MIEDO DE RETAR A
LOS PROFESIONALES, AÚN EN SU
PROPIO CAMPO.**



7- “ESCUDRIÑE MAS ALLÁ DE LO QUE SE VE EN LA SUPERFICIE”

Busque, busque soluciones, salidas, proposiciones, nuevos espacios, nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocio, formas de hacer más eficiente su producción, formas para satisfacer más a sus clientes y a sus empleados, busque. No aplique el lema “Si no está roto no lo arregles”. ¿Recuerda cuando era niño y desarmaba los juguetes para saber que tenían por dentro? Saque ese niño a flote nuevamente, actúe proactivamente y no reactivamente. La realidad no siempre será la misma y usted deberá estar preparado para afrontarla.

8- “LA ORGANIZACIÓN EN REALIDAD NO ES LA QUE ALCANZA LOS LOGROS”

Para la gran mayoría de las empresas y los gerentes su mejor activo es su gente, pero en realidad ¿cuántos de ellos se preocupan por fomentar ambientes donde los más capaces, los más creativos y productivos sean atraídos, retenidos, capacitados y se les permita dar rienda suelta a su creatividad e ingenio sin ataduras? En la economía de hoy lo que realmente importa, por encima de modas administrativas o teorías gerenciales, es la gente que las implementa, sólo el líder que atrae a los mejores, logra los mejores resultados.

9- “LOS ORGANIGRAMAS Y LOS TÍTULOS NO VALEN PARA NADA”

Un organigrama es, a lo sumo, una bonita imagen enmarcada en fina madera. En una empresa bien manejada, el organigrama sirve de poco, talvez para saber en que nivel se está, pero para nada más. Frecuentemente las personas siguen más a una persona sin títulos o con menos títulos que otra, pero que tiene habilidades como el coraje, la pericia, la persistencia y que se preocupa por su trabajo, por la organización, por su grupo y sus compañeros. El verdadero poder de un gerente líder, aparte de tener status privilegiado, radica en la capacidad de influenciar e inspirar.

10- “NUNCA DEJE QUE SU EGO SE APEGUE TANTO A SU POSICIÓN QUE CUANDO USTED PIERDA SU POSICIÓN, SU EGO SE VAYA CON ELLA”

Esta lección es hermana de la anterior, muchas veces las organizaciones entran en etapa de decrecimiento debido a que las personas se aferran a lo que dice en el manual de descripción de cargos y no tratan de superarse haciéndolo más productivo. El líder real comprende que nuestros trabajos se están volviendo obsoletos y es que la pregunta de hoy en la evaluación de desempeño no es ¿qué tan bien se desempeñó usted en su labor desde la última evaluación?, es ¿cuánto lo cambio?



11- “NO BUSQUE LOS ESTEREOTIPOS, DEJE DE CAZAR LAS ULTIMAS MODAS GERENCIALES”

No existe el modelo o la “filosofía” administrativa que permita asegurar el bienestar general de una organización, seguir las teorías gerenciales de moda, no sólo es peligroso por los cambios que se pueden presentar, sino que produce desconfianza en la dirección y rigideces en la visión y la acción. Los líderes deben ser flexibles, comprenden que los modelos gerenciales no son la lámpara de aladino, sino herramientas útiles a las que se puede acudir en determinadas situaciones y en ciertos campos.

12- “EL OPTIMISMO PERPETUO ES UN MULTIPLICADOR DE FUERZAS”

Un ambiente optimista, en el cual el gerente muestre la actitud firme de podemos cambiar, podemos ser los mejores, podemos lograr las metas que nos proponemos, rápidamente se disemina como un virus que contagia a todos y permite mayor motivación. No se trata de aceptar todo lo que se hace ni pensar que se va a mejorar con el sólo hecho de pensar en ello y ser positivos.

13. “LA REGLA POWELL PARA ESCOGER SU GENTE”

El líder debe buscar a la gente que mira más allá de sus narices y que posee valores sólidos, integridad, lealtad, ganas de sobresalir y energía para llevar su trabajo al máximo. Los buenos líderes se aseguran de contratar bien desde el principio.



14- “LOS GRANDES LIDERES SON CASI SIEMPRE GRANDES SIMPLIFICADORES”

Los líderes siempre deciden claramente, sin lugar a dudas, sin mostrar ambigüedad y transmiten esa firmeza a todas las personas de su grupo, con ello logran la máxima credibilidad e integración en la organización. Los buenos líderes mantienen las cosas sencillas, no se complican.

15- USE LA FORMULA P @ 70

Parte I. En la formula P @ 70, la P representa la probabilidad de éxito y los números representan el porcentaje de información adquirida. Parte II. Una vez que la información está en el rango de 40 a 70, siga su corazonada. No tome ninguna decisión, ni emprenda ninguna acción si al menos no tiene el 40% de posibilidades de acertar, pero tampoco espere a recabar el 100% de la información para tomar acción, confíe en su instinto. Además las dilaciones en el afán de reducir el riesgo, con frecuencia aumentan el riesgo.

16- “EL COMANDANTE EN EL CAMPO DE BATALLA ESTÁ SIEMPRE EN LO CORRECTO, Y EL ÚLTIMO EN EL ESCALAFÓN ESTÁ EQUIVOCADO, A MENOS QUE SE PRUEBE LO CONTRARIO”

La responsabilidad del líder es grande, por ello es preferible mantener las decisiones definitivas en manos de pocas personas. Desplace el poder y la responsabilidad financiera hacia quienes hacen los negocios, no hacia quienes se encargan de analizar datos y corregir cuentas.

17- “DISFRUTE LO QUE HACE. NO SE MANTENGA A UN PASO QUE LO DESGASTE. TÓMESE SUS VACACIONES CUANDO LE CORRESPONDAN: DISFRUTE DE SU FAMILIA”

La pasión y persistencia cuando de trabajo se trata están bien, pero por qué no aplicarlas a los demás campos de nuestras vidas, a las relaciones con nuestra familia, a hacer cosas que nos gustan como practicar un deporte o ir al cine. Los líderes son capaces de equilibrar sus vidas.

18- “HARRY TRUMAN ESTABA EN LO CIERTO: AQUELLOS EN POSICIÓN DE RESPONSABILIDAD ESTÁN MUY SOLOS”

La característica esencial del liderazgo es la toma de decisiones y querámoslo o no, las decisiones realmente importantes son asumidas por un líder, no importa si se fomenta la gerencia participativa o la integración de abajo hacia arriba, nadie está en posición de tomar las decisiones difíciles más que el líder.

