



Revista EDUCATECONCIENCIA.
Volumen 20, No. 21.
E-ISSN: 2683-2836
ISSN: 2007-6347
Periodo: octubre - diciembre 2018
Tepic, Nayarit. México
Pp. 225 - 242
Doi: <https://doi.org/10.58299/edu.v20i21.126>

Recibido: 16 de noviembre del 2018
Aprobado: 20 de diciembre del 2018
Publicado: 30 de diciembre del 2018

**Emprendimiento estudiantil en la Unidad Académica de Contaduría y
Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit**

**Student entrepreneurship in the Academic Unit of Accounting and
Administration of the Autonomous University of Nayarit**

Autores

Sergio López Acosta

Universidad Autónoma de Nayarit, México
sergio.lopez.acosta@gmail.com

Jazmín Peña González

Universidad Autónoma de Nayarit, México
jazmin_gonzalez@uan.edu.mx

Aldara Maria Diaz Ponce Madrid

Universidad Autónoma de Nayarit, México
aldara.diazponce@uan.edu.mx

Marcela Gloria Camarena Gonzalez

Universidad Autónoma de Nayarit, México
marcela.uas@outlook.com

Emprendimiento estudiantil en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit

Student entrepreneurship in the Academic Unit of Accounting and Administration of the Autonomous University of Nayarit

Autores

Sergio López Acosta

Universidad Autónoma de Nayarit, México
sergio.lopez.acosta@gmail.com

Jazmín Peña González

Universidad Autónoma de Nayarit, México
jazmin_gonzalez@uan.edu.mx

Aldara María Díaz Ponce Madrid

Universidad Autónoma de Nayarit, México
aldara.diazponce@uan.edu.mx

Marcela Gloria Camarena Gonzalez

Universidad Autónoma de Nayarit, México
marcela.uas@outlook.com

Resumen

Actualmente no es suficiente terminar una licenciatura y ser empleado; los tiempos cambiantes requieren profesionistas con iniciativa para desarrollar sus proyectos y satisfacer las necesidades demandadas por el mercado. Es más frecuente la falta de estudiantes con iniciativa para emprender el desarrollo de ideas de negocio en la Unidad Académica de Contaduría y Administración, al momento de que a ésta le realizan solicitudes para participar en proyectos de emprendimiento, se tiene la necesidad de rechazar las ofertas. A raíz de este problema, se busca recopilar la información necesaria para proponer soluciones a los conflictos, fomentando a los estudiantes desarrollar proyectos emprendedores, estableciendo ideas de negocios y así mismo aportarles mayor competitividad a la Unidad Académica en ese tipo de proyectos.

Palabras clave: Emprendimiento, Empleo, Contaduría, Administración, Proyectos.

Abstract

Currently it is not enough to finish a degree and be an employee; changing times require professionals with initiative to develop their projects and meet the needs demanded by the market. It is more frequent the lack of students with initiative to undertake the development of business ideas in the Academic Unit of Accounting and Administration, at the time that it is made applications to participate in entrepreneurship projects, it is

necessary to reject the offers. As a result of this problem, we seek to gather the necessary information to propose solutions to conflicts, encouraging students to develop entrepreneurial projects, establishing business ideas and also provide greater competitiveness to the Academic Unit in such projects.

Keywords: Entrepreneurship, Employment, Accounting, Administration, Projects.

Introducción

Al realizar la investigación de la problemática referente al tema de la falta de emprendedores, es importante plantearse el problema de investigación en términos localizados y concretos.

En este trabajo se ha intentado conocer cuáles son las principales causas y consecuencias de la falta de estudiantes con espíritu emprendedor en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, el cual se puede analizar que no es sólo un problema local, sino nacional, ya que según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el porcentaje de la Tasa de Actividad Emprendedora se queda por debajo de la media en Latinoamérica (Expansión, 2014).

Se plantea como hipótesis de trabajo que las principales causas que ocasiona la falta de emprendedores en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit es la falta de recursos financieros y el miedo al fracaso, donde se puede revisar, que está problemática no sólo se ve reflejada en los alumnos de la Unidad Académica, debido a que la I Encuesta Adecco de jóvenes emprendedores, realizada en España a 1200 jóvenes nos entrega resultados similares a la de esta investigación (El País, 2015).

La proposición de este trabajo proviene de la importancia que tiene esta problemática de la falta de estudiantes emprendedores, ya que los alumnos si tienen la idea de emprender, pero no desarrollan su idea. La finalidad del estudio consistió en dar respuesta a esta problemática la cual surge en la Unidad Académica de Contaduría y Administración dando a conocer cuáles son los principales motivos. Por otro lado, este estudio será un insumo que servirá como base para estudiar más a fondo la problemática.

Se planteó además, el desafío de concebir la investigación y su respectivo marco referencial el que se construyó con la finalidad de impulsar un análisis sobre la problemática surgida en UACYA, como parámetros analíticos propios, en este caso la problemática se desarrolla en la unidad académica que contaduría y administración es nuestro campo de estudio.

Objetivo General:

Identificar las principales causas que ocasionan la falta de emprendedores en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Nayarit, con la finalidad de potencializar el talento emprendedor de los alumnos a través de un programa de desarrollo de proyectos de inversión.

Marco Teórico

La educación universitaria con emprendimiento

El interés en desarrollar el emprendimiento en la educación no es un tema de reciente aparición (Lans, Hulsink, Baert y Mulder, 2008), las últimas dos décadas han presenciado un incremento acelerado en la creación de cursos y programas académicos diseñados para fomentar el emprendimiento en todos sus niveles, esto es, desde niveles básicos hasta niveles universitarios (Blenker, Korsgaard, Neergaard y Thrane, 2011).

Actualmente, la educación con emprendimiento transversal se ha convertido en un tema vital para la investigación, prácticas y políticas regulatorias para la mayoría de los países (Kozlinska, 2011); es por ello que, como una de sus estrategias, estos buscan su desarrollo a través del fomento al emprendimiento por medio de la educación. Un elevado porcentaje de universidades en el mundo están enfocando su atención

En fomentar el emprendimiento en los estudiantes desde el interior de los salones de clase (Azizi, Sabbagian y Daryani, 2008); por esta razón, la actualización y la creación de nuevos cursos y programas ha sido un proceso continuo que busca desarrollar la competencia emprendedora (Duval-Couetil, 2013). Pero, ¿por qué la educación dirigida al

desarrollo de la innovación y al fortalecimiento del espíritu emprendedor se ha convertido en un tema de enorme importancia para las economías? La respuesta a esta interrogante radica en que la innovación es la clave para el desarrollo continuo y el crecimiento de las empresas; mientras que el emprendimiento es el factor clave para el crecimiento de la economía de los países (Harkema y schout, 2008). Entre mayor número de empresas exista en una región, mayor riqueza generarán. El efecto de fomentar el emprendimiento en la educación de manera transversal se observa en la Figura 4, en donde el principal resultado es el desarrollo regional.

El emprendimiento, en un contexto educativo, es la capacidad de un alumno para aplicar los conocimientos en la transformación de las ideas en acciones; esto incluye la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar los objetivos (Curavic, 2011). (Hernández Ruiz, 2015)

Factores que intervienen en la vocación emprendedora

De acuerdo a las características del entorno en el que un estudiante se desarrolle así serán los valores y normas que aprenda con relación a la actividad empresarial, pudiendo ser favorables o que causen una limitante al potencial emprendedor (Guzmán, Santos y Cáceres, 1995). Un ejemplo de ello son los jóvenes que tienen la oportunidad de colaborar en una pequeña empresa durante su formación académica, ya que con ello incrementan su motivación a emprender, al relacionarse con los propietarios de pequeñas empresas exitosas. Gibb (1988) afirma que estar inmerso en un ambiente emprendedor durante la juventud, aumenta la probabilidad de que una persona cree su propia empresa. Una educación con emprendimiento transversal crea un entorno favorecedor en este sentido.

A partir de lo anterior, es posible responder a la pregunta de si un emprendedor nace o se hace; todas las personas pueden ser emprendedoras, no solo aquellas con determinadas características innatas pueden gozar del privilegio de ser un emprendedor. En este sentido, Nueno (1997) menciona lo siguiente: “Estoy convencido de que el liderazgo y afán de emprender son capacidades que, en potencia, todos llevamos dentro y que son

desarrollables. Por circunstancias de la vida, o por decisión propia, unos la desarrollan y otros no". Por consiguiente, ninguna persona nace siendo un emprendedor (Ibáñez, 2002), si el mejor futbolista del mundo no hubiese practicado cientos de horas este deporte, entonces muy probablemente no sería considerado el mejor futbolista del mundo. Sin embargo, algunos nacen con alguna capacidad más desarrollada que otros, pero son las experiencias, la educación y la práctica lo que da como resultado un equilibrio de capacidades. Todos los individuos poseen capacidades que pueden desarrollarse y alcanzar altos niveles de perfección por medio del entrenamiento y la práctica. Cualquiera puede ser emprendedor pues, más que un rasgo innato, es una actitud que puede ser aprendida y enseñada.

A partir de lo anterior, los principales factores del entorno que intervienen directamente en la intención a emprender, de acuerdo con Ibáñez (2002), son los que se muestran en la Figura 9. (Hernández Ruiz, 2015)

Obstáculos para emprender: Falta de recursos financieros

Los emprendedores tienen diversas vías de financiación en función de las características de sus proyectos. Cada formato tiene unas ventajas e inconvenientes que hay que tener claros a la hora de salir a buscar dinero. Entre otras cosas hay que fijarse en la trayectoria, el perfil y los números de socios, el sector o el estado del mercado.

Así lo define Augeo Consulting Group, la firma consultora financiera, que ha presentado un informe sobre las principales vías de financiación existentes. El trabajo, que analiza los pros y los contras de cada uno de ellos, pretende servir de guía a los futuros emprendedores sobre dónde encaminar sus pasos a la hora de buscar fondos para su negocio.

"Conseguir la financiación necesaria, tanto para poner en marcha la empresa como para su desarrollo posterior, es el gran caballo de batalla de todo emprendedor", señala Eduardo López-Agos, responsable de Emprendimiento de Augeo. "Antes de lanzarse a pedir dinero, conviene pararse a pensar cuál es nuestro modelo de negocio, porque esa

reflexión nos ayudará a dirigir nuestros pasos hacia el tipo de financiación que mejor se ajuste a nuestro proyecto", advierte.

"Todas las formas de financiación son válidas, pero no todas van a encajar bien con nuestro tipo de empresa", sentencia José Cadenas, socio del área de consultoría de Augeo. A partir de ahí, la consultora señala siete tipos de fuentes financieras para emprendedores.

1. Financiación bancaria

La financiación tradicional es una de las puertas más difíciles de abrir para el emprendedor. Solo está disponible para proyectos muy solventes, trabajados y realistas, en los que se explique con mucha precisión el objetivo del dinero que se pide y la forma de devolverlo. La principal ventaja es que es rápida y sólida. Es la más indicada para negocios tradicionales, con avales para responder y recursos propios que sostengan el proyecto.

2. Subvención pública

Muy limitadas tanto en cuantía como en el uso que se les puede dar. Deben considerarse más como un incentivo que como financiación en sí misma. Su principal ventaja es que no tienen obligación de reembolso. Sin embargo, tiene un impacto nudo directo en el circulante de la empresa. Además, suelen ser lentas.

3. FFF

Familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor (Family, friends and fools en inglés). Se trata de los inversores más próximos al emprendedor, lo que supone un importante riesgo. Prima la relación personal, casi a fondo perdido, entre inversores y el emprendedor. Lo positivo es que no requiere grandes justificaciones, y tiene mucha flexibilidad en cuanto a la forma de devolución. Sin embargo, suelen ser de escasa cuantía, y estar limitados al arranque. Puede ser útil para pequeños proyectos.

4. Business angels

Son inversores privados que aportan su capital, su experiencia y sus contactos en el mercado. Ponen dinero, pero tienen un perfil más de mentor. El know-how que aportan es tan importante como el capital. El problema es que pueden llegar a intervenir demasiado en la gestión del negocio. Pueden ser útiles para proyectos de nicho en el mismo sector y zona geográfica que el Business angel.

5. Capital riesgo

Se trata de entidades que tienen como objetivo la toma de participaciones en el capital de empresas no cotizadas en el principal mercado bursátil. Son la segunda fuente de financiación profesional, tras los bancos. Están regulados. La principal ventaja es que son inversores solventes, con todas las garantías legales y con fuertes recursos. Pero son poco flexibles. Es válido para empresas que están ya en funcionamiento y con fuerte potencial de crecimiento.

6. Préstamo participativo

En esta modalidad, el prestamista realiza una apuesta por el proyecto y une su suerte a la del emprendedor. Se trata de un instrumento financiero caracterizado por la participación de la entidad financiera en los beneficios de la empresa financiada, además del cobro de un interés fijo. Es decir, si al emprendedor le va bien, el prestamista ganará más. La ventaja es que supone una financiación que se puede devolver en cómodas cuotas en los difíciles inicios. El problema es que parte de los beneficios, si llegan, irán a parar al prestamista. Es útil para las empresas de un riesgo relativamente elevado.

7. Crowdfunding

Se trata de una democratización de la financiación de proyectos empresariales. El emprendedor solicita financiación a la colectividad, a todo aquel que pueda estar interesado en su proyecto, normalmente a través de Internet. Las aportaciones se ven recompensadas con algún tipo de contraprestación relacionada con el proyecto (entrega de material, reconocimiento explícito del financiador, etcétera). Multiplica exponencialmente la

financiación FFF, ya que se extiende a Internet. El problema es que se trata de una financiación discontinua, casi imposible de planificar. (El economista, 2013)

El trabajo de los emprendedores demuestra que las estructuras de negocios se vuelven más flexibles, dinámicas e innovadoras. Sin embargo, el acceso al capital es el principal obstáculo que impide a las nuevas oleadas de jóvenes emprendedores llevar a cabo sus ideas.

Según la Encuesta Nacional de Micronegocios 2012, 50% de los micronegocios considera la falta de crédito como su principal problema. Además, el estudio del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), *Desarrollando las Pymes que el país requiere*, afirma que el 64% del financiamiento de las Pymes proviene del ahorro familiar.

Los emprendedores suelen calcular una necesidad de financiación un poco por encima de la inversión inicial y confían en el éxito de la empresa para autofinanciarse desde el principio. Sin embargo, es frecuente que las cosas tarden meses o años en generar la tesorería suficiente. Un capital inicial demasiado corto puede condenar un proyecto bueno a los pocos meses de su inicio.

Desconocer los diferentes tipos de apoyos para emprendedores es uno de los principales obstáculos por lo cual miles de proyectos se quedan a mitad del camino, el problema es que muchos emprendedores no saben dónde buscar un apoyo capital para financiar su proyecto y piensan que no podrán encontrarlo. (Gerardo, 2015)

Metodología

La presente investigación se considera de tipo descriptiva porque consiste en la determinación de las principales causas que conlleva a que los jóvenes universitarios no se aventuren a emprender.

El diseño de Investigación se hizo a través de una investigación de campo porque se obtiene información de la realidad de los estudiantes de la unidad académica de contaduría y administración que se encuentran cursando Intersemestral de verano 2018.

Porque consiste en ir a la Unidad Académica de Contaduría y Administración a realizar una serie de encuestas con el propósito de conocer las causas de la falta de emprendedores.

Para la población se tomó como universo a los estudiantes de la Unidad Académica de Contaduría y Administración, tomando como muestra probabilístico como no probabilístico por conglomerados, por semestres y carreras siendo seleccionados en total 79 alumnos.

Dónde para las técnicas de procesamiento y análisis de datos se utilizó el Programa SPSS, el cual es un software estadístico desarrollado por IBM, siendo uno de los más utilizados y el cual es empleado para este tipo de investigaciones.

Cuestionario

Los cuestionarios se elaboraron a partir de la problemática que se desea abordar, en este caso, conocer la razón por la cual los estudiantes de la Unidad Académica de Contaduría y Administración no emprenden, apoyando de esta manera la investigación. El diseño de la información fue a través de cuestionarios. (Ver anexo 1)

De los 79 estudiantes que se consideraron 23 pertenecen a la carrera de Contaduría, 23 a Mercadotecnia, 15 a Negocios Internacionales y 18 a Administración

Resultados

A continuación se presentan los resultados:

Pregunta 1. ¿Te consideras emprendedor?

Tabla 1

Porcentaje de estudiantes que se consideran emprendedores

| | Frecuencia | Porcentaje |
|------------|------------|------------|
| Válidos SI | 41 | 51.9 |
| NO | 38 | 48.1 |
| Total | 79 | 100.0 |

Fuente: Propia

Como se puede observar en la tabla, el 51.9% de los alumnos de la Unidad Académica de Contaduría y Administración, se consideran personas que cuentan con las cualidades para ser denominados como emprendedores, mientras que el 48.1% restante no se considera de esta forma, haciendo un análisis de esto podemos observar que es muy equitativo estos porcentajes, lo cual genera podemos hablar que desde un inicio casi la mitad de los alumnos no tiene la intención de emprender.

Pregunta 2. ¿Qué prefieres, tener tu propio negocio o ser empleado con un sueldo seguro?

Tabla 2

Porcentaje de los estudiantes que prefieren tener un negocio a hacer empleados

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|------------|------------|
| Válidos Tener un negocio | 43 | 54.4 |
| ser empleado | 36 | 45.6 |
| Total | 79 | 100.0 |

Fuente: Propia

En este caso se puede observar, que las respuestas son muy similares, donde el 54.4% prefieren tener un negocio, mientras el restante buscan ser un empleado, lo cual nos indica que aunque el porcentaje que busca emprender su propio negocio es superior, no es mucha la diferencia respecto a las personas que buscan encontrar un trabajo seguro.

Pregunta 3. ¿Alguna vez has tenido una idea de negocio?

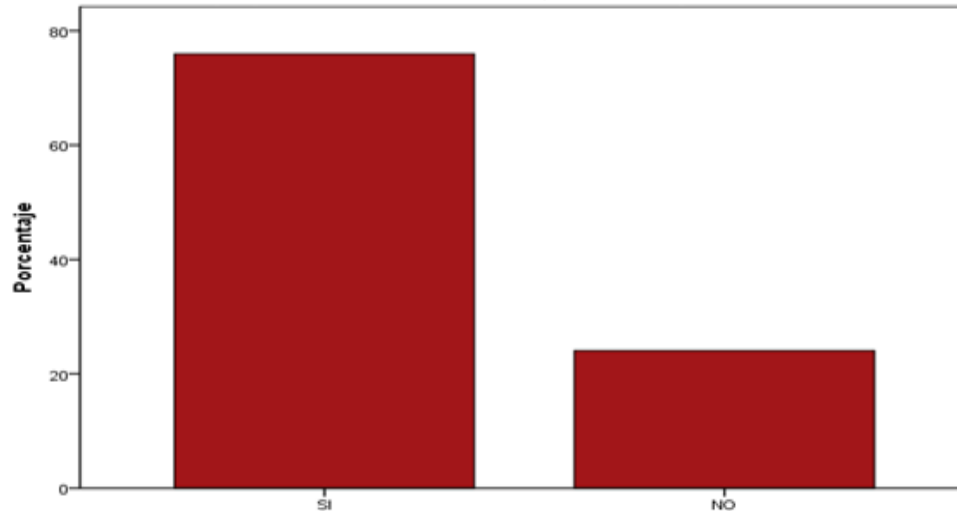


Figura 1. Porcentaje de estudiantes que han tenido una idea de negocio.
Fuente: Propia

En esta pregunta podemos observar claramente que la gran mayoría han tenido al menos una idea de negocio, lo cual nos ayuda a comprobar que los estudiantes, tienen la creatividad para poder identificar ideas con potencial en convertirse en negocios.

Pregunta 4. ¿Por qué no la has llevado a cabo?

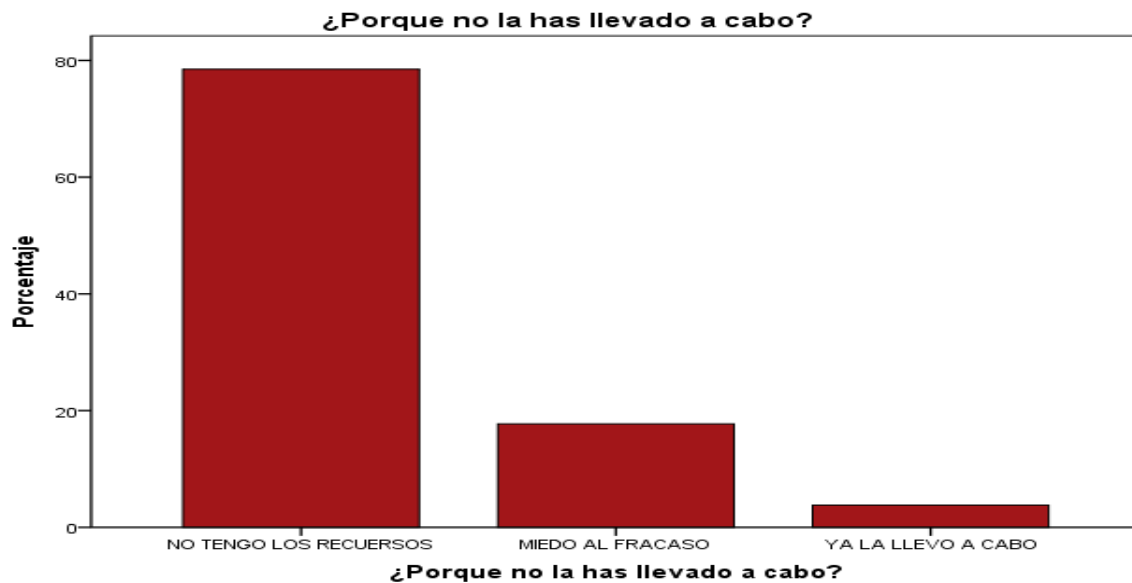


Figura 2. Porcentaje de causas por las que no ha llevado a cabo su idea
Fuente: Propia

En esta pregunta podemos observar que el principal causa por lo que los alumnos de la Unidad Académica de Contaduría y Administración no llevan al siguiente su nivel sus ideas de negocios es por la falta de recursos, mientras que la segunda opción es el miedo al fracaso, esto nos ayuda a entender cuáles son las principales causas de falta de emprendimiento por parte de los estudiantes.

Pregunta 5. ¿Conoces alguna institución con un programa de financiamiento?



Figura 3. Porcentaje de conocimiento de programas de financiamiento
Fuente: Propia

En esta pregunta podemos observar, que la gran mayoría de los estudiantes de la Unidad Académica de Contaduría y Administración, desconocen los diferentes programas de financiamiento tanto públicos como privados que existen para poder emprender.

Pregunta 6. ¿Consideras que tus maestros te motivan a emprender un negocio?



Figura 4. Porcentaje de alumnos que consideran que sus maestros los motivan a emprender

Fuente: Propia

Se puede ver que más del 50% de los alumnos consideran que sus maestros los motivan a emprender un negocio, lo cual llama la atención, debido a que se busca fomentar la cultura emprendedora en la Unidad Académica de Contaduría y Administración, por lo que es importante, también pedir a los maestros que hasta el momento no han motivado a los alumnos lo hagan.

Pregunta 7. ¿Conoces alguna persona emprendedora que le gustaría asociarte contigo?

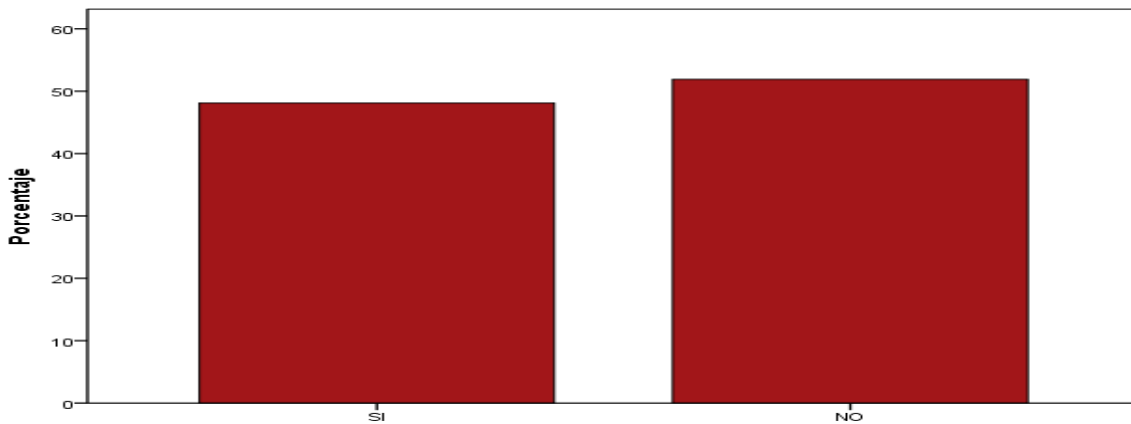


Figura 5. Porcentaje de alumnos que conocen a alguien con quien asociarse.

Fuente propia

Finalmente la última pregunta nos muestra que el 51% de los estudiantes no conocen a personas emprendedoras que les gustaría asociarse con ellas, mientras que el 49% restante si los conocen, lo cual puede favorecer el emprendimiento de los alumnos a través de alianzas claves.

Conclusiones

Con la elaboración de este trabajo de investigación llegamos a la conclusión de que los alumnos de la unidad académica de contaduría y administración de la universidad autónoma de Nayarit tienen poco interés en el tema, es decir, son pocos los que conocen los

programas de apoyo a emprendedores, los programas de financiamiento y los temas relacionados a este ámbito.

Con base en las encuestas aplicadas a los alumnos de la unidad académica que cursaban Intersemestral en las diferentes carreras coinciden en que la mayoría no tienen una idea de negocios para desarrollar, pero la mayoría no quiere ser un simple empleado que se conforme con su salario, sino que ellos quieren tener su propio negocio, ser su propio jefe y obtener sus ingresos ideales, en cambio algunas personas encuestadas desean tener su propio negocio, no tienen la iniciativa, motivación y la creatividad para llevarla a cabo debido a diferentes motivos, entre ellos los más comunes que encontramos fueron; falta de tiempo, falta de presupuesto, miedo al fracaso entre otras.

mercado,-de-temas-contables-y-legales-son-algunos-factores-que-llevan-a-las-pymes-al-fracaso

Sandoval, L. (2016). Emprender fácil. Obtenido de <https://www.emprender-facil.com/es/perseverancia-de-un-emprendedor/>

Salguero, M. (2015). ¿Por qué los jóvenes frenan su ganas de emprender?. El País. Obtenido de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2013/07/15/economia/1373891401_343107.html

Solis, B. (12 de Abril de 2016). El financiero. Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/benito-solis/desconocimiento-de-los-mercados-es-muy-costoso>

Trias de Bes, F. (2007). El libro negro dle emprendedor. Empresa Activa.

Vargas, I. (8 de Mayo de 2013). Expansion. Obtenido de <https://expansion.mx/emprendedores/2013/05/07/eres-empleado-o-emprendedor>