

Promoción de la cultura emprendedora empresarial, coaching de estudiantes universitarios a estudiantes de educación básica

ALARCON, Carla†*, PUIG Jessica, SALINAS, Oscar y GUTIERREZ, Amparo

Universidad Tecnológica Emiliano Zapata del Estado de Morelos

Recibido 2 de Agosto, 2016; Aceptado 8 de Noviembre, 2016

Resumen

Se realizó un estudio prueba inicial, como un modelo de incubadora empresarial orientada hacia inculcar la cultura de emprendedor de negocios desde la infancia. Esta propuesta se ve fortalecida debido a que participaron estudiantes universitarios en el proyecto donde su objetivo fue ser los tutores de niños de educación básica, primaria en esta primera fase. Cada uno de los estudiantes universitarios, primero recibió entrenamiento en el ámbito de incubación de empresas según el modelo de emprendimiento en niños por parte de la universidad, lo cual fortalece el conocimiento adquirido en su formación universitaria en el área de negocios y gestión empresarial y después de ser capacitados, su trabajo fue ser tutores empresariales de un grupo de niños de educación primaria, al término del proceso de prueba en las primarias durante los años 2012 a 2015 se trabajó con 32 coaching formando 64 empresas en 4 primarias de los municipios de Cuernavaca, Jiutepec y Emiliano Zapata en Morelos donde se implementó el programa en cerca de 253 de niños; de estas 64 empresas formadas, 6 se convirtieron en negocio familiar, apoyando con la economía de 6 familias directamente y alrededor de 20 más de manera indirecta. Es importante mencionar que se otorgó apoyo económico a los niños con el fin de que este no se convirtiera en un obstáculo en su ejercicio empresarial.

Emprendedor empresarial, tutoría de negocios, incubación.

Abstract

An initial test study was conducted as a business incubator model oriented inculcate the culture of entrepreneurial business since childhood. This proposal is strengthened because college students participated in the project where your goal was to be the coaches of children of basic education, primary in this first phase. Each of college students, first received training in the field of business incubation, which strengthens the knowledge acquired in their university education in the area of business development. After being trained, the work was being business guardians of a group of primary schoolchildren, at the end of the testing process were incubated successfully formally 15 companies, 6 of which became family business, supporting the economy of 6 families directly and about 20 more indirectly. It is noteworthy that financial support was given to children so that this does not become an obstacle in their business practice. A teacher trained in the field of business incubation coordinated the proposal supported by the business incubator college.

Coaching, entrepreneur, business incubation.

Citación: ALARCON, Carla, PUIG, Jessica, SALINAS, Oscar y GUTIERREZ, Amparo. Promoción de la cultura emprendedora empresarial, coaching de estudiantes universitarios a estudiantes de educación básica. Revista de Negocios y PYMES 2016, 2-6: 1-11

† Investigador contribuyendo como primer autor.

*Correspondencia al Autor Correo Electrónico: carlaalarcon@utez.edu.mx

Introducción

El INEGI ha publicado un estudio donde menciona que en México se reportan principalmente 3 clase sociales que son alta con el 1.7% de la población, 39.2% pertenece la clase media y la baja pertenece al 59.1% de las personas en México.

Por otro lado la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) presentó el Programa de Protección al Consumidor 2013-2018, en el cual dividió a la población mexicana (112 millones 336,538 personas) en 6 clases sociales determinadas por sus “funciones, costumbres, situación económica y de poder”, con el fin estudiar el perfil del consumidor actual y los dividió de la siguiente manera:

- Baja baja representa el 35% de la población mexicana, es decir 39 millones 317,788 personas; compuesta por trabajadores temporales, inmigrantes, comerciantes informales, desempleados y gente que vive de la asistencia social.
- Baja Alta: el 25 % de la población compuesta por 28 millones 084,134 personas y, está conformada por la “fuerza física de la sociedad” que realizan “arduos trabajos a cambio de un ingreso ligeramente superior al mínimo”.
- Media baja compuesta por el 20% de las población con 22 millones 467,307 personas donde los ingresos no son sustanciosos pero si son estables está compuesta por oficinistas, técnicos supervisores y artesanos calificados.
- Media Alta considerada la clase media con el 14% de la población 15 millones 727 115 personas donde incluye buenos salarios e ingresos estables, compuesta por hombres de negocios y profesionales exitosos.
- Alta Baja la integra el 5% de la población mexicana es decir 5 millones 616,826 personas, con ingresos cuantiosos y estables y la componen familias ricas de pocas generaciones atrás
- Alta-alta integrada por el 1% de la población con un total de 1 millón 123,365 personas compuesta por antiguas familias ricas que durante varias generaciones han sido prominentes y cuya fortuna es tan vieja que no recuerdan como la obtuvieron.

Tomando en cuenta esto, se puede observar que la mayor parte de la población pertenece a clase baja y según el INEGI, México cuenta con 5 millones 144 mil 56 empresas que emplean a 27 millones 727 mil 406 personas y de las cuales el 92.5% son microempresas 4.3 % son pequeñas empresas. 03% son medianas y 0.2 % son grandes empresas. Con estos datos podemos descifrar que es indispensable generar acciones que permitan que esta situación en nuestro país mejore y debemos dar alternativas para ellos.

Una de las acciones es la enseñanza y crear la cultura de generar empresas que permitan mejorar la calidad de vida de los más necesitados; sin embargo se considera que esta enseñanza debe venir como parte de la cultura y costumbres personales por lo cual la UTEZ creo el programa denominado coaching de la universidad a los estudiantes de educación básica para la promoción de la cultura empresarial de negocios.

Hipótesis

El generar el coaching empresarial desde la infancia genera cultura emprendedora tanto en el estudiante de educación básica como en su entorno familiar, genera el emprendimiento en los asesores y en los tutores.

Metodología a desarrollar

“Sócrates sostenía que “la investigación es el objetivo primordial y el fin básico de la existencia del ser humano”. De hecho, cuando el hombre enfrenta un problema comienza por naturaleza a cuestionarse sobre el porqué, cómo y para qué. En este sentido, los seres humanos desde pequeños vivimos este proceso, posiblemente en un principio tiene un carácter espontáneo y en gran medida sin fundamento, es decir por sentido común”

Recientemente la AMAI (Asociación de Agencias de Investigación de Mercados), publicó una definición: La investigación de mercados es el uso del método científico para identificar y definir oportunidades y problemas de mercadotecnia, generar, redefinir y evaluar las acciones de mercadotecnia, de monitoreo de sus realizaciones, y mejorar el entendimiento del proceso mercadotécnico.

La investigación de mercados especifica la información requerida y dirige la obtención de resultados. Diseña los métodos para recolectar la información, administra e instrumenta los procesos de recolección, analiza y comunica sus resultados y sus implicaciones. En esta investigación se utilizó la investigación de mercados con el método cuantitativo con el instrumento de encuesta y con el método de observación.

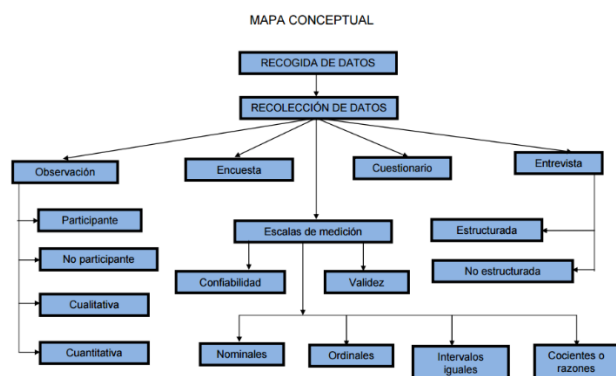


Figura 1 Mapa conceptual

El cuestionario es una herramienta de gran utilidad en la investigación de mercados, debido a que las preguntas son específicas y recolecta aspectos esenciales de la problemática a estudiar así como se precisa de manera real la cantidad de personas que se van a entrevistar. La técnica de cuestionario nos permite también monitorear el estudio que se realizó tiempo atrás y los cambios que ha tenido, además de que proporciona información que puede ser medida estadísticamente, en el diseño de esta investigación implica la elaboración de un formato o cuestionario preestablecido, los resultados pueden ser proyectados al universo de estudio.

La observación. Es de las técnicas más comunes en la investigación de mercados y permite estudiar de manera real la percepción visual sobre el objeto de estudio, así como las emociones, formas de uso y comportamientos, permitiendo al observador recolectar datos reales de comportamiento sobre ciertas circunstancial socioculturales que en este caso es el emprendimiento en los niños, asesores de los niños y familias de los niños emprendedores.

Desarrollo de Secciones y Apartados del Artículo con numeración subsecuente

Desde el 2012 la Universidad Tecnológica Emiliano Zapata del Estado de Morelos, a través del Programa de Emprendedores y de la Fundación Educación Superior-Empresa, ha implementado un programa en las escuelas primarias para que sus alumnos desarrollen capacidades en la generación de sus propios empleos y ha tenido como resultado la aplicación del programa en 4 primarias desde su inicio, generando un total de 64 empresas que involucran alrededor de 253 niños entre quinto y sexto de primaria (10 a 12 años) así como a sus familias, 32 alumnos universitarios y 2 tutores los cuales son maestros de la UTEZ.

El programa Mi Primera Empresa “Emprender Jugado” surge por la necesidad de fomentar la cultura emprendedora en jóvenes estudiantes de educación superior quienes asesoran a niños de 5° y 6° grado de primaria para que creen un negocio con fines lúdicos, fabriquen un producto, lo comercialicen y administren los ingresos y egresos con el acompañamiento de un tutor docente universitario.

Por ejemplo en el estado de Morelos en 2005, el Estado de Morelos presentó un Índice de Desarrollo Humano de 0.8185, cercano al nacional; sin embargo, los niveles de bienestar se concentraron en municipios urbanos, lo que indica fuertes desigualdades. Además, Morelos ha sufrido deterioros en sus condiciones de seguridad al aportar 2.57 % de los delitos nacionales. Estas cifras indican la necesidad de mejorar las condiciones de desarrollo de los morelenses, lo cual se puede lograr a través de intervenciones tempranas en la cultura del emprendedurismo, así como en los jóvenes universitarios y en los tutores.

El programa Mi primera empresa “Emprender Jugando” consiste de las siguientes etapas:

Capacitación

A través de una plataforma Fundación Superior Educación Empresa capacita al tutor con un curso denominado Administración de proyectos emprendedores donde se muestra la operación del programa así como aplicarlo a los niños del programa.

Posteriormente el tutor debe transmitir el curso a los asesores de los niños (alumnos universitarios) los cuales serán los que trabajaran de forma directa con los niños.

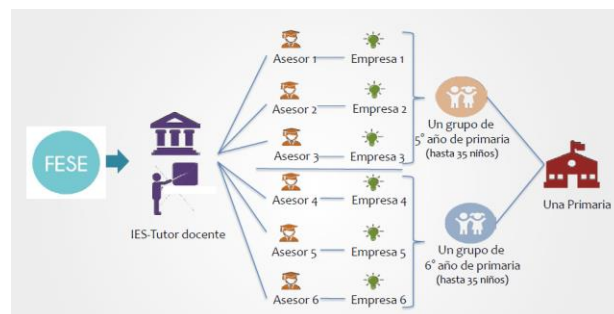


Figura 2 Estructura mi primera empresa. Fuente FESE

Desarrollo

Este proyecto está diagramado en cinco grandes bloques, donde se puede apreciar la actividad de los niños de primaria, de los responsables de cada actividad así como también las evidencias que se irán generando a través de las diferentes etapas.

- Tabla 1: Primera etapa: Idea del negocio
- Tabla 2: Segunda etapa: Inicio de la empresa y estrategia de negocio
- Tabla 3: Tercera etapa: Fabricación o desarrollo del producto
- Tabla 4; Cuarta etapa: La venta del producto
- Tabla 5: Quinta etapa: Liquidación y cierre de la empresa.

Primera etapa: Idea del negocio

Esta etapa consiste en la presentación del programa con los niños emprendedores por parte de los asesores, así como el inicio de la empresa donde se realiza el análisis de puestos según las características de cada infante así como la distribución de funciones de acuerdo a las siguientes actividades.

Primera Etapa: Idea de negocio	
Actividad	
	Presentación de los "Asesores y del subprograma
	Formación de equipos y asignación de un "Asesor"* a cada equipo
	Explicación de los elementos de un Plan de Negocios
	Elaboración de test de cualidades emprendedoras
	Elaboración del organigrama: asignación de puestos, funciones y responsabilidades
	Reparto de tareas por dirección
	Presentación de ideas/líneas de negocio
	Resolución de dudas
	Consideraciones para la siguiente unidad de trabajo

Tabla 1. Actividades de la primera etapa Fuente: Etapa 1 de la matriz de desarrollo de "Mi primera empresa", disponible en: <http://emprendedoresutez.webnode.es/fese-1>

Segunda etapa: inicio de la empresa y estrategia de negocio

En esta etapa se realiza la planeación estratégica del negocio, las ventajas competitivas del mismo, determinación de objetivos, precio y fabricación. En la segunda etapa los Asesores involucraron a los alumnos en una serie de actividades en equipo para llevar a cabo la planeación de la empresa, el análisis de sus competencias, la comprensión de su situación actual y la metodología para posicionar el producto, tal y como se muestra en la Tabla 2.

Segunda Etapa: inicio de la empresa y estrategia de negocio	
Actividad	
	Análisis de la situación actual del proyecto
	Elección de materias primas y proveedores
	Elección del nombre comercial
	Conformación legal de la empresa: acta constitutiva
	Establecimiento de las ventajas competitivas del producto
	Definición de las fases del proceso productivo
	Determinación del precio de venta según costo de fabricación y margen
	Resolución de dudas
	Consideraciones para la siguiente unidad de trabajo

Tabla 2 Inicio de la empresa y estrategia de negocio.

En esta los equipos de trabajo construyen un mapa mental, donde a partir de un debate se analiza la situación actual del proyecto. En forma paralela se propone el uso de las materias primas a utilizar para la elaboración del producto, así como también una lista de posibles proveedores y la división de cargas de trabajo de investigación.

En esta etapa la intervención de los asesores es muy importante para que se logre empatía entre los integrantes de los proyectos. Se busca fortalecer el respeto a las opiniones de cada uno para el beneficio de la empresa, evitando cualquier acto de violencia entre los alumnos durante la toma de las decisiones.

El apoyo económico para cada equipo es de \$1 500.00 como capital semilla, el cual nunca se rebasada por ningún proyecto debido a que se les ha proporcionado un porcentaje, según sus reportes de gastos. Esta etapa tiene una duración aproximada de 4 semanas.

Tercera etapa: fabricación o desarrollo del producto

En la tercera etapa los alumnos se dedican a la fabricación del producto así como a determinar los costos de cada área de la empresa desde mercadotecnia, producción finanzas, así como el precio de venta de acuerdo a los costos.

Tercera Etapa: fabricación o desarrollo del producto	
Actividad	
	Determinación del costo final de cada producto en función del costo del material
	Determinación del costo final de la campaña de mercadotecnia en función de los costos del material
	Determinación del costo marginal de c/producto en función de la inversión en materiales para producción y mercadotecnia
	Selección definitiva de los modelos a producir y del proceso productivo
	Diseño y presentación del punto de venta
	Decisión del precio de venta al público
	Elaboración de los productos y preparación de las acciones de mercadotecnia
	Preparación de la presentación de la empresa
	Resolución de dudas

Tabla 3. Fabricación o desarrollo del producto

Cuarta etapa: la venta del product

La cuarta etapa es la venta de los productos donde se ven reflejadas las ganancias y la reinversión. En esta etapa se debe de realizar toda la estrategia de mercadeo y promoción así como la preparación para el día de venta masiva.

La cuarta etapa los alumnos diseñan el punto de venta, previa campaña de publicidad y la presentación general del producto, donde demostraron sus habilidades mercadológicas.

Cuarta Etapa: la venta del producto	
	Actividad
	Finalización del proceso productivo
	Control de calidad y etiquetado
	Reparto de roles para el día de venta
	Montaje y acondicionamiento del punto de venta
	Preparación de un breve presentación de la empresa conformada y su producto
	Presentación pública de la empresa
	Venta al público

Tabla 4 La venta del producto

Fomenta la UTEZ espíritu emprendedor en alumnos de nivel básico

Sábado 21 de Marzo de 2015

Cuernavaca, Morelos,

Por tercer año consecutivo estudiantes de la ingeniería en Desarrollo de Negocios de la Universidad Tecnológica Emiliano Zapata (UTEZ), asesoraron a niños de primaria del municipio de Jiutepec y Emiliano Zapata para la creación de empresas pequeñas.

Los alumnos de nivel básico recibieron asesoría sobre la formación y fortalecimiento de su propia mini-empresa, con impartición de temas básicos como nombre, idea de su producto, logotipo y slogan, misión y visión.

Lo anterior se hizo posible gracias a la convocatoria de la Fundación Educación Superior Empresa (FESE) "Mi primera empresa 2014-2015 o "Emprender Jugando" en la que participaron estudiantes de la UTEZ.



Con el apoyo de las profesoras Carla Daniela Alarcón Peñalosa y Vivianissel Ariza Batalla, los estudiantes universitarios realizaron la segunda expo venta de productos de esas pequeñas empresas en las que participaron 150 alumnos de las primarias "Luis Donaldo Colosio" y "Lorenzo Montesinos" del municipio de Emiliano Zapata.

Fue una experiencia divertida en la que niñas y niños aprendieron lo que implica una organización de empresa, lo que pueden desarrollar a futuro y la puesta en práctica de herramientas de negocios y ventas.

Al finalizar la venta de sus productos los niños de las primarias recorrieron las instalaciones de la UTEZ, con lo cual tuvieron oportunidad de compartir experiencias con jóvenes universitarios, quienes los motivaron a continuar sus estudios y convertirse en unos profesionales, y de ser posible crear una empresa propia.

Nota: este material es de carácter informativo

Figura 2 Nota día de venta

Esta etapa consiste en la liquidación de la empresa y los alumnos y asesores deben de realizar un balance general así como su libro contable donde se refleje la situación financiera de la compañía, con la finalidad de ver las ganancias obtenidas de la empresa.

Quinta Etapa: liquidación y cierre de la empresa	
	Actividad
	Elaboración de un cuadro de balance de la empresa: libro contable (capital semilla, ingreso y egreso)
	Cierre de la empresa: inventario, acuerdos para la repartición de insumos pasivo y activos (materiales y dinero)
	Acta de cierre y procedencia de los insumos, así como del capital semilla y las
	Evaluación del proceso (cuestionario de evaluación y aprendizaje)
	Entrega de diplomas "Mi primera empresa, aprender Jugando"
	Elaboración de un cuadro de balance de la empresa: libro contable (capital semilla, ingreso y egreso)
	Cierre de la empresa; inventario, acuerdos para la repartición de insumos pasivos y activos (materiales, dinero)

Tabla 6 Liquidación y cierre de la empresa fuente: Etapa 5 de la matriz de desarrollo de "Mi primera empresa", disponible en: <http://emprendedoresutez.webnode.es/fese-1>



Figura 3 Etapas del programa MPE

Resultados

Si analizamos de manera individual el impacto del programa de Mi Primera Empresa "Emprender Jugado" en cada uno de los participantes del proyecto en sus diferentes etapas podemos observar que los resultados son interesantes y que además impactan de manera positiva en la función del emprendimiento

De estas 64 empresas formadas, 6 se convirtieron en negocio familiar, apoyando con la economía de 6 familias directamente y alrededor de 20 más de manera indirecta. Es importante mencionar que se otorgó apoyo económico a los niños con el fin de que este no se convirtiera en un obstáculo en su ejercicio empresarial.

Dos docentes capacitados en el campo de incubación de empresas así como un docente que ha fungido igualmente como tutor del programa, así como 32 alumnos de educación superior capacitados como asesores para niños.

Impacto del programa Mi Primera Empresa en los Tutores

Como resultado del programa mi primera empresa los docentes encargados del proyecto han destacado en diferentes ámbitos que se muestran a continuación.

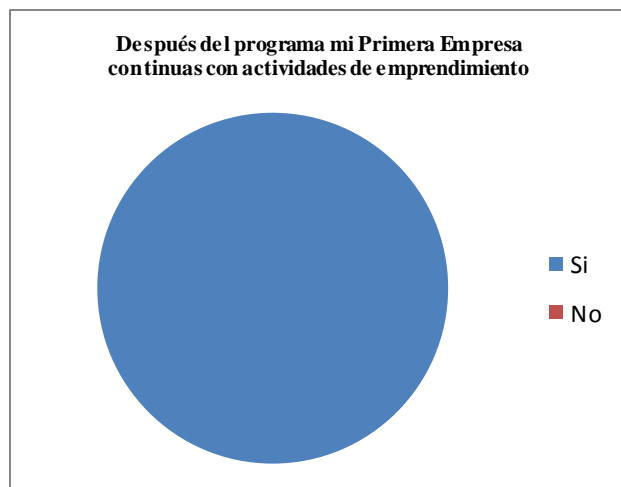


Gráfico 1 Impacto tutores

Podemos observar que el 100% los docentes que han fungido como tutores del programa continúan con actividades de emprendimiento, ya que una de ellas se encargan de la coordinación del programa de emprendedores de la Universidad fomentando la cultura emprendedora en los alumnos y la otra ha iniciado su propio negocio.

Una de las docentes se encarga del programa de emprendedores UTEZ PRODEM el cual tiene como objetivo que los alumnos de se familiaricen con una cultura emprendedora con la finalidad que las ideas y proyectos empresariales que tengan en mente pueden desarrollarse y culminarse.

Prodem, busca que el alumno se desenvuelva en un ambiente escolar en donde no sólo aprenda la parte teórica de su profesión sino que pueda llevar a cabo de una manera práctica todos esos conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera mediante un plan de negocios empresarial.

Prodem busca que a través de equipos multidisciplinarios los alumnos desarrollen una idea de proyecto y que esté conscientes de los requerimientos y condiciones que hoy en día la creación de un negocio requiere. Es importante para nosotros que el alumno aprenda a trabajar en equipos multidisciplinarios en donde esté se dé cuenta que hoy en día para alcanzar los objetivos profesionales se debe buscar una comunicación integral entre los diferentes miembros de una empresa y estar atentos a los diferentes retos que pueda implicar llevar a cabo un proyecto empresarial.

Prodem busca que el alumno se acerque al conocimiento y a la experiencia de lo que es el desarrollo de un proyecto emprendedor como si fuere llevado a la realidad, en el cual adquirirá nuevos conocimientos, vivencias y valores que le servirán como fortalezas en su vida profesional para abrirse camino de una manera más sólida y segura frente al mercado competitivo en el que vivimos hoy en día.

De esta manera, se enseña al alumno a luchar contra sus áreas de oportunidad y aquellas contingencias que se le pudieran presentar a lo largo de su camino profesional. PRODEM busca que el alumno aprenda alcanzar sus metas y objetivos que le van surgiendo a lo largo de su vida profesional.

Se pretende adentrar al alumno en un nuevo y fructífero estilo de vida que tiene como objetivo adquirir un conocimiento más amplio de su entorno económico, social y cultural que le permite al alumno tomar decisiones en su vida profesional y personal y tener una visión diferente de lo que es el desarrollo profesional y laboral. De la misma manera este proyecto sirve como base para que los conocimientos adquiridos por el alumno con anterioridad dentro de su carrera sean reafirmados y sobre todo aplicados hacia un rumbo emprendedor.

Prodem invita al alumno a complementar el contenido de su proyecto con investigaciones propias, otras bibliografías, e incluso casos de emprendedores de éxito para que de esta manera reafirme su convicción por convertirse en un empresario.



Plática motivación y liderazgo en el emprendedor con el Dr. José Luis Liñán, una muy buena experiencia para nuestro chicos



Figura 4 Plática Realidad del emprendedor



Figura 5 Plática Motivación y Liderazgo en el Emprendedor

La otra docente sigue trabajando en la UTEZ sin embargo emprendió un negocio familiar en octubre del 2015, el cual es un restaurante de alitas ubicado en el municipio de Temixco Morelos.

El restaurante se llama Willy Wings y se dedica a la venta de alitas.



Figura 5 Restaurante Willy wings

Impacto del programa Mi Primera Empresa en los Asesores

Uno de los principales objetivos del programa mi Primera Empresa “Emprender jugando” es la de fomentar la cultura emprendedora en jóvenes universitarios de los 32 alumnos que han participado en el programa Mi primera Empresa podemos observar los siguientes resultados:

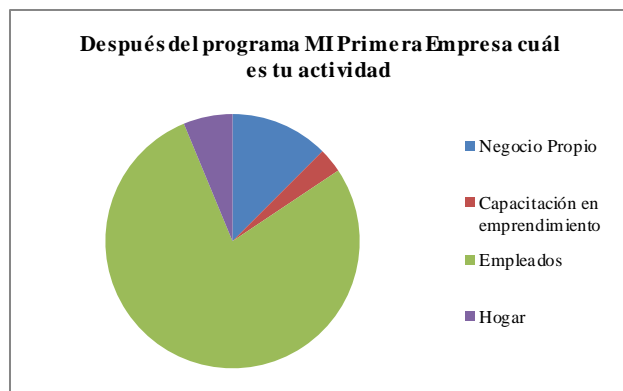


Gráfico 2 Impacto asesores

Se puede observar que en el programa mi primera empresa si tiene un impacto real en los alumnos de educación superior que fungen como asesores ya que aunque el impacto no parece significativo si es un gran avance ya que se comprueba que se logra sembrar la semilla del emprendimiento aunque queda claro que no es para todos los alumnos. Cuatro de ellos cuentan con un negocio propio entre los cuales destacan:

- Repostería
- Soluciones Informáticas
- Venta y comercialización de productos electrónicos
- Capacitación y diseño empresarial.

Impacto del programa Mi Primera Empresa en los Alumnos de primaria

Este trabajo muestra la aplicación de programas de emprendedurismo en alumnos del quinto año de primaria, quienes desarrollan competencias empresariales al interactuar con universitarios capacitados en gestión de negocios. Ello tiene como finalidad crear las condiciones para abrir una empresa en edades adultas. Podemos destacar que algunos de los niños continúan vendiendo productos varios sin embargo no e manera formal o consecutiva sino más bien cuando quieren adquirir algún otro producto o servicio de un costo más elevado y por los tanto invierten el poco dinero que tienen para generar ganancias y poder invertir nuevamente en el productos o servicio.

Destacamos que aunque no tienen el hábito de emprender si continúan con el hábito y los conocimientos de invertir para generar ganancias y así adquirir productos de mayor valor además de que se fomenta el hábito del ahorro.

También podemos destacar que como resultado del programa los alumnos continúan con mayores aspiraciones de asistir a la universidad.

Impacto del programa Mi Primera Empresa en las Familias

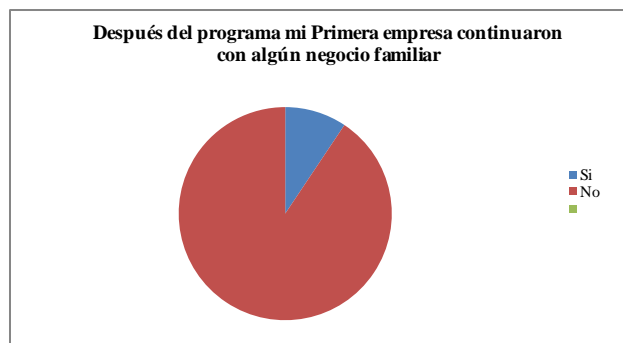


Gráfico 3 Impacto Familias

Dentro de las familias y las primarias que trabajaron con el programa de emprendedores podemos destacar que se formaron 6 empresas familiares apoyando aproximadamente de 4 a 5 miembros de cada familia. Los negocios incubados según las primarias son:

Primaria Vicente Guerrero

Papelería

Venta por catálogo de zapatos

Cocina económica

Primaria Luis Donaldo Colosio

Venta de cup cakes

Tienda de Abarrotes

Primaria Ana María

Venta de productos por catalogo

Anexos

Tablas y fuentes adecuadas.

Agradecimiento

Agradecemos a la Universidad Tecnológica Emiliano Zapata por el apoyo brindado en la realización del programa.

Agradecemos a Fundación Educación Superior Empresa por la metodología del programa, así como por el apoyo y confianza brindada en la Institución.

Agradecemos a las Primarias del estado de Morelos que han participado en el programa.

Conclusiones

Es notorio observar que este tipo de proyectos, el cual dio inicio a nivel nacional en el año 2009, se ha retomado poco en un ambiente estructurado para el apoyo del emprendedurismo.

Los resultados que se empiezan a vislumbrar en la UTEZ son similares a los de las demás instituciones donde se aplicó este mismo programa, en el sentido de que los alumnos, pese a cierta desesperanza en el momento dado del proyecto donde no ven cuándo vender al público en general, siempre están entusiasmados, entendiendo que el trabajo en equipo es el factor determinante para llevar a buenos términos una empresa exitosa.

La UTEZ logra posicionar este proyecto de vinculación primaria universidad, destacando que los niños de la primaria le han perdido el miedo a ser propositivos apoyados totalmente por universitarios que conocen y aplican los temas de gestión de negocios para lograr en conjunto la creación de una empresa infantil con todas las características de una empresa formal.

Así como propuesta para nivel primaria que se incorporen materias ligadas estrictamente con la creación de nuevas empresas, así este proyecto deberá estar inserto como materia transversal con el único objetivo de lograr, en corta edad liderazgo empresarial, apoyo al crecimiento económico del país en un ambiente de colaboración y participando para formar una sociedad organizada y con ideas propositivas.

Referencias

Recuperado el 08 de julio de 2016, de <http://archivo.eluniversal.com.mx/notas/710522.html>. Recuperado el 18 de mayo de 2016, de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf