

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ACTITUD EMPRENDEDORA DE LOS EGRESADOS DE LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE
MOGROVEJO.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: Bach. Deyvi Omar Mejía Baldera

Chiclayo, 28 de Abril del 2015

**ACTITUD EMPRENDEDORA DE LOS EGRESADOS DE LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE
MOGROVEJO.**

POR:

Bach. Deyvi Omar Mejía Baldera

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el
Título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADO POR:

Lic, Fernando Antonio Arriola Jimenez

Presidente de Jurado

Mgtr, Eduardo Martin Amoros Rodriguez

Secretario de Jurado

Mgtr, Diogenes Jesus Diaz Rios

Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2015

DEDICATORIA

La realización de la Tesis va dedicada a mi familia, por el apoyo incondicional que me brindaron a lo largo de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTOS

A mi paciente familia por su respaldo incondicional.

A mi asesor Prof.: Jesús Diógenes Díaz Ríos, por su asesoramiento.

A todos los entrevistados por colaborar desinteresadamente.

Y sobre todo A Dios, porque con Él, todo es posible.

RESUMEN

La siguiente Tesis determinó la actitud emprendedora de los egresados de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Se llevó a cabo este estudio como respuesta al problema planteado: ¿Cuál es la actitud emprendedora de los egresados de la carrera de Administración de Empresas de la USAT?, como también a los objetivos; objetivo general: determinar la actitud emprendedora de los egresados de la carrera de Administración de Empresas de la USAT; y los objetivos específicos: determinar el conocimiento aprendido y la experiencia, determinar sus capacidades, determinar sus habilidades y determinar el nivel de compromiso y espíritu emprendedor de los egresados de la carrera de Administración de Empresas.

Se realizó una investigación de tipo exploratorio y cualitativo. La población investigada fue de 476 egresados de la carrera de Administración de Empresas, de los cuales se seleccionaron 20 de ellos como muestra, llevando a cabo un muestreo no probabilístico hecho por bola de nieve, formando dos grupos: en el grupo "A" 10 Egresados Independientes y en el grupo "B" 10 Egresados Dependientes; ejecutando las entrevistas respectivas y la recolección de información para la validación y veracidad de los resultados.

Los resultados de las dos poblaciones estudiadas, mostraron que la actitud emprendedora de los egresados Independientes es mayor a la actitud mostrada por los egresados Dependientes, esto debido a que el grupo "A" aprovechó mejor los conocimientos adquiridos en la universidad como también sus capacidades y habilidades para formar un negocio u empresa propia.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, Actitud emprendedora, Espíritu emprendedor.

ABSTRACT

The following thesis determined the entrepreneurial attitude of graduates career in Business Administration from Catholic University "Santo Toribio de Mogrovejo". This study was conducted in response to the problem: What is the entrepreneurial attitude of the graduates of Business Administration from the USAT?, and the objectives; overall objective: to determine the entrepreneurial attitude of graduates of the USAT and specific objectives: determine the learned knowledge and experience, determine its capabilities, identify their skills and determine the level of commitment and entrepreneurial spirit of the graduates.

Exploratory research was conducted and qualitative. The population studied was of 476 graduates of the race, of which 20 of them were selected as sample, conducting a non-probability sampling done by snowball, forming two groups: in group "A" 10 Independent graduates and group "B" 10 Dependent graduates; executing the respective interviews and collecting information for validation and accuracy of the results.

The results of the two populations studied, showed that the entrepreneurial attitude of Independent graduates is greater than the attitude shown by dependent graduates, this because the group "A" best used the knowledge acquired in college, their skills and abilities form a business or own business.

KEYWORDS: Entrepreneurship, Entrepreneurial Attitude, Spirit entrepreneur.

INDICE

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	6
ÍNDICE DE CUADROS.....	8
I INTRODUCCIÓN.....	8
II MARCO TEÓRICO.....	13
Antecedentes.....	13
Bases teórico – científicas.....	15
III MATERIALES Y MÉTODOS.....	32
3.1 Diseño de Investigación.....	32
3.2 Area y linea de investigacion.....	32
3.3 Poblacion, muestra y muestreo.....	32
3.4. Operacionalizacion de variables.....	32
3.5 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	34
3.6 Técnicas de procesamiento de Datos.....	34
IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	36
4.1. Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud empresarial que poseen, concerniente al primer objetivo: (determinar el conocimiento aprendido y la experiencia).	36
4.2. Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud empresarial que poseen, concerniente al segundo objetivo: (determinar las capacidades adquiridas o innatas).....	37
4.3. Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud empresarial que poseen concerniente al tercer objetivo (determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales).	40
4.4. Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud empresarial que poseen concerniente al cuarto objetivo (determinar el nivel de compromiso y espíritu emprendedor).	43
V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	45
VI REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47
VII ANEXOS.....	52

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO I: Respuestas de los egresados independientes entrevistados de acuerdo a los objetivos propuestos.	51
CUADRO II: Respuestas de los egresados dependientes entrevistados de acuerdo a los objetivos propuestos.	53
CUADRO III: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen, concerniente al primer objetivo: (determinar el conocimiento aprendido y la experiencia).	55
CUADRO IV: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen, concerniente al segundo objetivo: (determinar las capacidades adquiridas o innatas).	57
CUADRO V: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen concerniente al tercer objetivo (determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales).	59
CUADRO VI: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen concerniente al cuarto objetivo (determinar el nivel de compromiso y espíritu emprendedor).	61

I INTRODUCCIÓN

Hoy en día, hablar sobre Emprendimiento no es más que, la iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

Todo emprendimiento nace de una idea que, por diversas razones despierta en una o más personas el interés suficiente como para embarcarse en un arduo e incierto viaje que tiene como objetivo hacer realidad dicha idea.

Hoy en día, gracias a las posibilidades que brinda la tecnología, no siempre es necesario contar con dinero para emprender un negocio; pero ciertos elementos, tales como la voluntad, la perseverancia y la determinación, siguen siendo indispensables.

En la actualidad los expertos sostienen que los emprendedores deben contar con ciertas capacidades para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc. Se trata de valores necesarios ya que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quien los impulsa debe estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante. Cabe mencionar que el trabajo en equipo suele ser el mejor camino a la hora de impulsar un proyecto, ya que potencia las virtudes de cada integrante.

Para conocer de este tema, revisaremos un poco los conceptos generales sobre los diversos informes sobre el Emprendimiento en el Perú, los mismos que a continuación se detallan:

La publicación Digital Latin Business Chronicle (sitio especializado en los negocios de América Latina), declaró que: “El Perú es el cuarto mejor país para emprendedores de la región, después de Chile, Panamá y Colombia”. “Nuestro país junto a Uruguay tienen el menor número de trámites para iniciar un negocio (cinco), Sin embargo, su puntaje es más bajo cuando se trata del tiempo y el costo para iniciar un negocio, aunque sigue estando entre el 50% superior en ambos casos”. («Latin Business Chronicle», 2012).

Cabe recordar que en años anteriores, el Perú fue declarado un país emprendedor del mundo (2007-2012). Según el General Entrepreneurship Monitor (GEM), La Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) del Perú -es decir, “el número de emprendimientos entre la Población Económicamente Activa- es de 40.20%, la más alta del planeta”.

Sin embargo, los dirigentes de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) señalaron que “El Perú no debe sentirse satisfecho con este nuevo título, pues a decir del gremio empresarial aún estamos muy lejos de contar con un Estado que promueva las condiciones de competencia en el camino correcto hacia la competitividad nacional”.

Muchos emprendimientos mueren en el intento. Según información de SUNAT (2007-2012), al año se registran cerca de 300,000 empresas, pero se cierran unas 200,000. Cabe destacar que el 80% de los emprendimientos peruanos son microempresas, señala la CCL.

Los principales problemas que afrontan los emprendedores peruanos son la incapacidad de gestión, el desconocimiento del negocio y del mercado, los ingresos no acordes con sus expectativas y que basen su desarrollo empresarial en el empirismo, anotó la Cámara de Comercio de Lima en el año 2012.

Estos problemas son aún mayores porque en el Perú existen profesionales (egresados) que trabajan en empresas no acorde a su carrera, existe una limitada demanda de egresados que las empresas necesitan para un puesto de trabajo ya que la oferta de ellos supera lo requerido, dando como consecuencia que muchos de estos profesionales no cuenten con trabajo y busquen subemplearse, creando, en la mayoría de los casos, un negocio propio por la necesidad que tienen y no por una oportunidad presentada.

La población estudiada para la presente Tesis fue de 476 egresados de la carrera profesional de Administración de Empresas de la USAT , de los cuales se seleccionaron 20 de ellos como muestra, realizando un muestreo no probabilístico hecho por bola de nieve, conformada así por dos grupos, los mismos que a continuación se detalla:

- Grupo "A": Los Egresados Independientes (10), siendo aquellos que poseen un negocio propio.
- Grupo "B" los Egresados Dependientes (10), siendo aquellos que no cuentan con un negocio propio, pero laboran en una Empresa Pública o Privada.

El presente estudio de esta investigación logró determinar La Actitud Emprendedora de los Egresados de la Carrera de Administración de Empresas de la USAT, considerando si dichos profesionales tuvieron la capacidad y deseos de superación para emprender una empresa propia, planteando así la hipótesis de que "los egresados independientes poseen una actitud emprendedora mayor a los egresados dependientes".

Asimismo; para que dicha hipótesis se cumpla, se plantearon objetivos, entre ellos:

El Objetivo General, el cual es, determinar la actitud emprendedora que poseen los egresados de la Carrera Profesional de Administración de Empresas de la USAT y los objetivos específicos, lo cuales son: Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia que poseen los egresados de Administración de empresas de la USAT para crear una empresa propia; Determinar las capacidades innatas o adquiridas de los egresados de Administración de Empresas de la USAT para lograr una actitud emprendedora; Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales que puedan tener los egresados de Administración de Empresas de la

USAT y Determinar el compromiso y el espíritu emprendedor que poseen los egresados de Administración de Empresas de la USAT.

Si bien es cierto la mayoría de universidades en nuestro país aportan al estudiante conocimientos teóricos necesarios de cómo crear una Empresa, conocimiento que solo permiten definirla mediante significados basados en conceptos propios de autores, pero que hasta el momento no se muestran en la práctica diaria que faciliten al alumno a conocerla y llegar más sobre ella, ya que en la actualidad algunas Universidades no se preocupan o esmeran por mostrar al alumno el desarrollo de la misma.

Este presente análisis que describe la actitud emprendedora sobre los egresados de Administración de Empresas de la USAT, permitió que los egresados, tengan consigo una guía basada en la orientación sobre como tener en cuenta lo que debe poseer una persona con actitud emprendedora, teniendo cualidades como la flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, ahínco, empeño, personalidad y responsabilidad, herramientas necesarias para visionar un futuro mejor.

II MARCO TEÓRICO

Antecedentes.

El Emprendimiento en América Latina no se desarrolló rápidamente debido a las condiciones desfavorables que existieron y el impedimento para que dichos emprendedores surjan. (Figueroa, 2013).

Por esta razón las decisiones hacia la actividad emprendedora de la región, se llevó a cabo estudiándolo, entendiendo la transformación de los mercados laborales, la pobreza, desigualdad, productividad y crecimiento en los países de América Latina, así como observando las diferencias en los países de la región y su evolución en el tiempo. (Gluzmann, Jaume & Gasparini, 2012).

Estas deficiencias se resuelven mejorando las condiciones de los emprendedores, gracias a la creación de empresas con capacidad de generación de valor y elevadas tasas de empleo que contribuye a la reducción de la pobreza y a una mejor calidad de vida de los países de la región. (Bilbao & Pachano, 2002).

Según Fuentes & Sánchez (2010), el emprendimiento lo ejecutan tanto el sexo masculino como el femenino de formas distintas, es decir las mujeres llevan a cabo el emprendimiento en menor proporción que los hombres por temor que tienen a fracasar al momento de iniciar y crear una empresa propia.

El Emprendimiento es un tema multidisciplinar, ya que poseen dimensiones como: psicológica, sociocultural o institucional y gerencial (Benavides, Sánchez & Luna, 2010). El tener personas emprendedoras en la sociedad juega un rol muy importante, para esto las universidades deben de actuar como organizaciones incubadoras para nuevos emprendedores (Kantis, Postigo, Federico & Tamborini, 2002), creando así una actitud emprendedora en los universitarios. (Olmos & Castillo, 2007).

La educación superior de la universidad tiene un compromiso económico y social para el desarrollo de una universidad emprendedora (Corti & Riviezzo, 2008), es muy importante llevar a cabo la realización de una estrategia enfocando la acción, innovación curricular y desarrollo profesional docente para la implementación de procesos de aprendizaje y la generación de competencias de Emprendimiento en estudiantes universitarios. (Viera, Pérez & Paredes, 2008).

Desarrollando el potencial del emprendedor, se encontrará una vinculación más efectiva entre universidad y el medio empresarial y el cumplimiento de una visión institucional de compromiso con el desarrollo económico y social del país. (Huby & Díaz, 2012).

La colaboración Universidad – empresa contribuirá en gran manera como una nueva misión en las universidades (Jiménez & Arroyo, 2006), al igual que la gestión del desarrollo de las capacidades emprendedoras en los universitarios (Huby, Murguía & Reyes, 2012), el comportamiento empresarial de los nuevos emprendedores y el análisis de las actitudes de los universitarios hacia la creación de la propia empresa (Garrido, 2006).

Las características personales actitudinales, los elementos vinculados al entorno, los vinculados a la formación (Liseras, de Rearte, María & Graña, 2003) y las variables de los emprendedores universitarios: familiar, sociolaboral y personal. (León, Descals & Domínguez, 2007), ayudarán a formar emprendedores competitivos para el beneficio de la sociedad.

Bases teórico – científicas.

El tema del Emprendimiento es muy importante en el Perú, ya que, sí, las personas tuvieran una actitud y un espíritu emprendedor, obtendríamos una perspectiva distinta de percibir las cosas, veríamos oportunidades a nuestro alcance, mejorando la situación personal, económica y social de cada persona, influyendo considerablemente en el desarrollo de la sociedad.

En opinión personal el Emprendimiento es el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan, las cuales tienen que ser desarrolladas de manera efectiva, plasmándolas a la realidad. Es un proceso mediante el cual las personas o los grupos identifican e implementan las oportunidades emprendedoras sin ser de inmediato limitadas por los recursos que en ese momento tienen bajo su control. (Hitt, Ireland & Hoskisson, 2008).

Peter Drucker (1985) consideró que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva. El emprendimiento resulta entonces un rasgo característico de un individuo o institución, pero no de personalidad. Un emprendimiento posee la característica de ser innovador. Innovar significa introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros. (Formichella, 2004).

Los autores Hitt, Ireland & Hoskisson (2008) resaltaron tres tipos de Emprendimiento: el emprendimiento estratégico, el emprendimiento corporativo y el emprendimiento internacional, en el cual:

El emprendimiento estratégico, consiste en iniciar acciones emprendedoras utilizando una perspectiva estratégica; el emprendimiento corporativo, es el uso o la aplicación del emprendimiento en una empresa establecida; y el emprendimiento internacional, proceso que permite a las

empresas descubrir y aprovechar de forma creativa las oportunidades que están fuera de sus mercados nacionales y con ello desarrollar una ventaja competitiva.

El Emprendimiento se relaciona con diversos temas, como el emprendimiento y educación, emprendimiento y desempleo y el emprendimiento y desarrollo social. El Emprendimiento y Educación, según Peter Drucker (1985) dijo que el entrepreneurship es una práctica. Es un comportamiento, es decir una conducta y una actitud, concluyendo que existe una estrecha relación entre espíritu emprendedor y educación.

El Emprendimiento y Desempleo, según Duran y Lukez (2002) dieron a conocer que por medio del emprendimiento no sólo puede disminuir el desempleo, sino que también existen efectos positivos que se generan en los individuos debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados a la autovaloración de su tarea y en consecuencia de sí mismos.

Lo que a su vez, ayuda a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor, fomenta el desarrollo empresarial y es propicio para que los individuos busquen ser empleadores y no empleados, colaborando con la disminución de la pobreza y el desempleo y representando uno de los motores más importantes del crecimiento de una región (Thomason, 2002).

Y Por último, el Emprendimiento y Desarrollo Local, según Formichella (2004):

Explicó que por medio de las capacidades emprendedoras favorece el desarrollo de nuevas empresas y también el crecimiento de las empresas ya existentes. Sin embargo, la capacidad emprendedora no se limita únicamente a la creación de empresas (como muchas veces se cree), sino que representa una manera de pensar y de actuar, orientada al crecimiento y al desarrollo, en un marco integral.

Por ello, es importante estudiar al agente de desarrollo como emprendedor, porque a mayores cualidades emprendedoras tengan los agentes, más factible será el proceso de desarrollo.

En este punto se habló sobre la persona que lleva a cabo un emprendimiento, el Emprendedor. Castillo (1999) dijo que el término *entrepreneur* fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía.

La palabra emprendedor tiene su origen en el francés *entrepreneur* (pionero), y en un inicio se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a qué iban a encontrar allí.

Justamente ese ingrediente de actuar bajo incertidumbre es la principal característica que distingue hoy a un emprendedor y, si bien el término se asocia especialmente a quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse a cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto, aunque éste no tenga fines económicos. (Formichella, 2004).

Peter Drucker (1985) uno de los autores más importantes en el tema, definió al *entrepreneur* como aquel empresario que es innovador (y al *entrepreneurship* como el empresariado innovador), y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Destaca que, aunque quien abra un pequeño negocio corra riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento.

Drucker planteó el caso de McDonald Hamburguer como un ejemplo: “Es verdad que en ese emprendimiento no se inventó un nuevo producto, pero sí fue innovador en el aumento del rendimiento (vía la tipificación del producto y el entrenamiento del personal, entre otras cosas) y en la forma de comercialización”.

Este autor afirmó que el ser emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta. Según él, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador y que el concepto de entrepreneur no debe estar limitado a la esfera económica porque está en relación con todas las actividades humanas.

Stevenson realizó un análisis similar al de Drucker, en esta expresó que, crear una empresa no es suficiente para ser considerado emprendedor. Un emprendedor, además de ser creador de una empresa, busca continuamente la oportunidad y crear nueva riqueza. Él considera imprescindible que el empresario innova para encuadrarlo como emprendedor. (Castillo, 1999).

El Emprendedor entonces es aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos. (Annelissie, 2005).

El emprendedor es un creador nato y como tal no toma en cuenta limitaciones de ningún tipo al momento de desarrollar sus ideas, podría decirse que es un Líder, dado que abandona el espacio de la individualidad, generando cambios en el ámbito en el cual se desarrolla. (Arrázola, 2010).

El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar

problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas.

Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. (Formichella, 2004).

Existen tipos de emprendedores: “Emprendedor Social”, quien llega a serlo por medio de las relaciones sociales como su principal mecanismo de publicidad, promoción y en síntesis mercadeo de aquello que ha decidido encarar para alcanzar su independencia financiera. (Figueroa, 2013).

También se encontró al “Emprendedor Universitario”: como el ser humano con estudios superiores que tiene el suficiente conocimiento y autoconocimiento y está motivado para iniciar y desarrollar sus sueños, de una manera innovadora, asertiva y proactiva en los diferentes escenarios o sectores económicos o sociales donde le toque gestionar, con las apropiadas competencias que lo hacen un individuo especial, destinado por sus propias características a ser eficaz y a sobresalir, llevándolo a producir impactos en la rama productiva elegida. (Huby, Murguía & Reyes, 2012).

El emprendedor como tal posee características que lo diferencian del resto, según Peña (2003) describió las principales características del emprendedor:

- Decisión: Son personas que tienen metas claras y bien establecidas. Manejan un gran nivel de determinación para ejecutar sus planes; esa misma voluntad los impulsa a enfrentar las adversidades.
- Creatividad: Si bien los emprendedores no están directamente relacionados con la actividad artística, utilizan su potencial creativo para construir sueños alrededor de sus ideas de negocio. Canalizan su sensibilidad a la detección de oportunidades para abrir una empresa propia.
- Constancia: El éxito de sus empresas obedece a un trabajo sistemático y sostenido a través del tiempo.
- Deseos de logro: Contrario a lo que se ha manejado en los medios informativos en tiempos recientes, los emprendedores buscan la apertura de negocios propios más por deseos de logros que por la necesidad económica.
- Educación: La preparación académica resulta muy importante para la gente dispuesta a iniciar su propio negocio. Entre más conocimientos manejen, más herramientas tendrán para resolver los problemas que enfrentarán en sus empresas.
- Alto concepto de sí mismos: Los emprendedores muestran alta tolerancia al fracaso y al riesgo. Atribuyen el éxito de sus negocios a la confianza en sí mismos, a su perseverancia, a sus capacidades. Esto muestra seguridad personal y de una sana autoestima.

También se resaltó que el tener Ideas de Negocio son características de un emprendedor, estas provienen de diversas fuentes, según («SER EMPRESARIO No 1.pdf», s. f.):

- Imitación: Se replica algo que se ha visto funcionar con éxito en otra ciudad o país y que aún no existe en nuestro entorno. Casi todas las modas se incluyen en esta categoría, y pueden ser un negocio pasajero, de oportunidad, distinto de crear empresa.
- Demanda insatisfecha: Cuando se detectan quejas de un gran número de clientes que no están conformes con lo que reciben, y la cifra de consumidores es atractiva porque los 'oferentes' no cubren la totalidad del mercado.
- Afinidad: Es algo que le gusta hacer al emprendedor: conoce a fondo, tiene demanda, considera que puede proponer alguna innovación, y quiere comercializar a gran escala.
- Investigación de mercados: Se descubre que determinado grupo de población está necesitando un nuevo producto o su complemento. Ejemplo: con la llegada de celulares se abrió paso el mercado de accesorios: estuches, forros, manos libres, cargadores para la casa o el carro, etc.

Según Annelissie (2005); El emprendedor posee valores, virtudes y actitudes las cuales lo caracterizan como tal, en cuanto a valores y virtudes tenemos: honestidad, solidaridad, responsabilidad, amistad y excelencia, y en actitudes las siguientes:

- Tener los objetivos claros en la vida.
- Creer en el propio proyecto.
- Las cosas no suceden por si solas sino que uno mismo hace que sucedan.
- Dedicar todo el tiempo, recurso y esfuerzo necesario para lograr nuestros objetivos.
- Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de estos desafíos.
- Disponer de gran energía
- Saber que actuar con honestidad es beneficioso
- Valorar la perseverancia y el esfuerzo

- Valor de la educación permanente
- Comprometerse a trabajar con ética.
- Comprometerse con los factores ambientales y sociales.
- Comprometerse a tener estabilidad en las relaciones personales.
- Ser un buen comunicador.
- Darle la pasión del amor a lo que se hace.
- Ver al fracaso como el camino hacia el éxito.
- Adquirir conocimientos técnicos.
- Ser consciente de que el primer capital y el más importante en un emprendimiento es uno mismo.

En cuanto a las actitudes, los autores Guillén, Segura & García (2003) observaron que el estudio del emprendedor puede hacerse desde diferentes puntos de vista: el punto de vista psicológico, demográfico y actitudinal.

Triandis & Cirac (1974) describieron que la actitud es definida como una predisposición a responder favorablemente o no hacia un determinado objeto, él mismo, puede ser una persona, un lugar, un evento, una actividad, un concepto mental, etc. Sostiene que las actitudes son tridimensionales, producen tres tipos de reacciones: cognitivas, afectivas y comportamentales:

El componente cognitivo que radica en las creencias y pensamientos que posee el individuo con respecto a objeto específico de esa actitud (la idea), El componente afectivo que consiste en el sentimiento positivo o negativo que le produce dicho objeto, es la emotividad que impregna la idea y El componente comportamental que comprende las intenciones y predicciones de comportamiento que produce el objeto.

En cuanto a la actitud emprendedora, Ayerbe (2000) encontró al “control percibido interno”, esta se da cuando la persona cree que los resultados que obtiene en su vida son debido a sí mismo, está relacionado

positivamente con el esfuerzo en el trabajo, nuevas ideas e iniciativa; una persona con control percibido interno es más persuasiva, busca más información y es más propensa a olvidar los fracasos.

Los emprendedores poseen los siguientes elementos: son profundamente observadores, visionarios, generador de inagotables ideas, un líder y asume riesgos al querer demostrar sus capacidades y lo que pueden lograr. (Figueroa, 2013).

En cuanto a sus capacidades, tenemos: la capacidad de iniciativa, Capacidad de Fortaleza ante las dificultades, Capacidad de Asumir riesgos, Capacidad de Tomar decisiones, Capacidad de Flexibilidad, Capacidad de Aprendizaje, Capacidad de Organización de tiempo y trabajo, Capacidad de Confianza en uno mismo y la Capacidad de Afán de logro. (Huby, Murguía & Reyes, 2012). Estas mismas descritas detalladamente por Guillén Figuerola (2013):

- Capacidad para tomar decisiones: Es clave que seamos capaces de tomar decisiones difíciles. La inseguridad puede limitarnos hasta tal punto que no deje bloqueados en cualquiera de las fases de puesta en marcha de la empresa. En la capacidad para tomar decisiones difíciles influye de forma directa la experiencia y la formación del emprendedor.
- Adaptación al cambio: Cambios en el mercado, innovaciones tecnológicas, modificaciones legislativas. Cada vez estamos más inmersos en procesos de cambio. El mercado está continuamente moviéndose y debemos adaptarnos permanentemente a las nuevas realidades.
- Capacidad creativa: Ligado al proceso de cambio, el ser directores de nuestro negocio implica tener la capacidad de innovar y no sólo nosotros si no que sepamos arrastrar a nuestro equipo en esta dirección de tal

manera que toda la empresa sea capaz de mantenerse en una evolución permanente que garantice su continuidad.

- Capacidad de planificación: La planificación es una cualidad clave que nos va a permitir tanto anticiparnos como reducir riesgos esperados, dejándonos más tiempo para la gestión de los inesperados. Es por esto que debemos planificar lo máximo posible de tal manera que aquellos sucesos que sean previsibles los tengamos realmente atados y no nos resten tiempo que emplearemos en hacer frente a los imprevistos.
- Liderazgo y empatía: Todo emprendedor debe poseer estas cualidades para facilitar la fidelización y el crecimiento tanto con el cliente interno como con el externo. Es básico ser capaces de rodearnos de un equipo que crea en nuestro proyecto, lo apoye y le ayude. Debemos crear un equipo externo que apuesten por nuestra empresa.

Los autores Molina & Acevedo (2013), resaltaron que el emprendedor posee las siguientes variables de personalidad:

Necesidades de logro.

- Ser persistente

Implica actuar frente a un gran desafío, actuar repetidamente y estar al tanto de la estrategia utilizada para afrontar el mismo. De la misma forma la superación de obstáculos haciéndole frente a estos, conlleva a los grandes emprendedores a alcanzar sus metas y objetivos. Los emprendedores son responsables y están comprometidos con sus resultados.

- Buscar oportunidades e iniciativa

Las circunstancias no son un motivador para los emprendedores; un emprendedor actúa por iniciativa adelantándose a los hechos,

aprovechando oportunidades y tomando delantera comprometido con su organización.

- Buscar riesgos calculados

Un emprendedor calcula riesgos deliberadamente, evalúa sus alternativas, toma decisiones, actúa para reducir riesgos o controlar resultados.

- Exigir eficiencia y calidad

La necesidad por realizar las cosas mejor y más rápidas, garantiza el cumplimiento de las normas de forma excelente, teniendo en cuenta procesos y requisitos para así cumplir y exceder las expectativas dentro de la organización.

- Cumplir sus compromisos

Un emprendedor valora la buena voluntad y resultados a largo plazo más que ganancias a corto plazo. Su esmero y sacrificio personal por la realización de una labor permite realizar las tareas más exigentes, así como su esfuerzo para satisfacer a su equipo de trabajo y clientes.

Necesidades de afiliación.

- Planificar sistemáticamente

Para la toma de decisiones es necesario estipular tiempo de entrega de proyectos dentro de la organización, asignar tareas y hacer revisión de planes de acuerdo a las expectativas y recursos.

- Buscar información

Recurre a fuentes de información útiles para la empresa en cuanto a toma de decisiones se refiere. También un buen emprendedor se asesora de personas expertas que le aseguren una buena retroalimentación para llevarlo a cabo en la organización.

- Fijar metas

Los retos personales son impulsados por las metas y objetivos que se fija el emprendedor, ya que tiene una visión clara y una necesidad de poder que permite que en el largo y el corto plazo se esfuerce por conseguirlas.

Necesidades de poder

- Ser persuasivo y construir redes de apoyo

El sentido habilidad para formular estrategias le da la capacidad de influir en otros y el curso de la organización de acuerdo a la situación que afronte, también delega a personas claves que pueden tener un alto impacto en el ambiente organizacional y el desempeño del equipo de trabajo para alcanzar los objetivos propuestos.

- Autoconfianza e independencia

Expresa confianza en su propia habilidad para enfrentar los retos y alcanzar el éxito de la compañía; al buscar la autonomía y el control de las reglas, atribuye a sí mismo y a su conducta las causas del éxito y sus fracasos.

Existen 11 cualidades de un emprendedor donde la revista («SER EMPRESARIO No 1.pdf», s. f.) lo describe, según Andy Freire:

1. Emancipación: Es la búsqueda de la libertad y la independencia como principal motivación para emprender.
2. Moderación en la ambición: El emprendedor ve el dinero como una consecuencia inevitable, no como un objetivo en sí mismo.
3. Pasión: Empreder es estar dedicado en mente, cuerpo y alma, todo el tiempo, al proyecto.

4. Resultados: Los emprendedores sueñan, pero sobre todo hacen, hacen y hacen. Su foco siempre está puesto en lograr resultados concretos.
5. Espiritualidad: Los emprendedores suelen combinar su trabajo profesional con un profundo trabajo espiritual consigo mismos. Mejorar como personas.
6. Novicio: El emprendedor muestra una voluntad permanente de aprender.
7. Disfrute del camino: Es el equilibrio entre la dureza de sortear obstáculos y el placer y el humor de disfrutar cada paso que se da día tras día.
8. Éxitos compartidos: El emprendedor ve a los integrantes de su equipo como socios y busca formas de compartir con ellos.
9. Determinación: Toma el tiempo necesario para las decisiones; muestra gran seguridad y firmeza en sus acciones.
10. Optimismo y sueños: El emprendedor tiene esperanza y una clara visión sobre hacia dónde puede y quiere llevar su futuro y el de su empresa.
11. Responsabilidad: Asume una responsabilidad incondicional frente a su destino. Igualmente, frente a lo que implica asumir riesgos.

Si bien es cierto para que una persona sea emprendedora y como un complemento de todas las características, capacidades, cualidades que poseen, debe de tener: “El Espíritu Emprendedor” que según Hubby, Murguía & Reyes (2012) es innato, como también algo que puede ser aprendido más allá de las circunstancias que puedan generar el surgimiento de un emprendedor, será el camino que éste transite el que lo validará como tal.

Las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen el espíritu emprendedor como alguien creativo, con la actitud y liderazgo suficiente

para generar cambios, introducir innovaciones, personas dinámicas, que incorporan conocimientos y los aplican, flexibles, con ambiciones de crecer y desarrollarse. (Arrázola, 2010).

Para esto, los autores Hubby, Murguía & Reyes (2012) señalaron que existen factores idóneos para el surgimiento del Espíritu Emprendedor, estos son: la libertad, la educación, el entorno y un fortalecido escenario institucional como también lo menciona (Arrázola, 2010) describiéndola detalladamente cada uno de ellos:

- La libertad: la actitud de todo emprendedor implica comenzar, investigar, arriesgarse, sin embargo, esto sólo es posible en un ambiente de libertad. Ésta da la oportunidad de no colocar límite alguno a las ideas y darle paso a la creatividad, así realmente se pueden aprovechar las oportunidades.
- La educación: tiene sin duda alguna una gran influencia sobre la formación de un perfil emprendedor, ya que permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.
- El entorno: el medio en el que se desenvuelve un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que es ahí donde se desarrolla el emprendedor. En muchos lugares un emprendedor es promovido como un líder y como una fuerza positiva en la sociedad; no obstante, existen lugares donde el emprendedor enfrenta un horizonte totalmente diferente donde es coartado.

El tiempo y el esfuerzo que establezcan los emprendedores conseguirán cambiar la percepción de la sociedad con relación al valor que involucra la actividad emprendedora.

- El escenario institucional: es primordial, ya que beneficiará el surgimiento del espíritu emprendedor, debido a que regula las actividades económicas y sociales. Para ello es indispensable un escenario sólido que logre proyectar un futuro con reglas claras establecidas, además de generar un acceso a la información, ya que ésta es fundamental en la toma de decisiones.

Se observó que los emprendedores también cometen errores al momento de crear una empresa y ser independientes, según el libro («SER EMPRESARIO No 1.pdf», s. f.). El emprendedor comete 10 errores al momento de empezar su vida emprendedora, estas son:

1. No empezar: una de las principales causas del fracaso de un emprendedor es la falta de investigación de mercado y no contar con un plan de negocios bien estructurado.
2. Pensar que no hay competencia: suele suceder que los emprendedores se entusiasman a tal punto con sus ideas, que tienden a pensar que para ellos no existe competencia.
3. No formar buenos equipos: creer que, solo, puede sacar adelante los proyectos.
4. Pensar que hacer empresa es una actividad de medio tiempo: creer que es posible hacer empresa mientras se tienen otras ocupaciones es una mala estrategia.
5. No tener presentes los aspectos legales: los emprendedores tienden a conocer hasta los más mínimos detalles del aspecto operacional, pero olvidan por completo su aspecto legal.
6. Crecer más rápido de lo posible: el principal error respecto al crecimiento es pensar que se debe maximizar, cuando lo importante es que sea sostenible.
7. Exceso de optimismo: la mayor queja de los inversionistas en el mundo es que a los emprendedores les falta realismo en sus proyecciones.

8. Incapacidad para afrontar el cambio: la poca capacidad para encontrar caminos distintos que superen dificultades, es una de sus principales causas de fracaso.
9. Falta de conocimiento de sí mismo: todo emprendedor, antes de montar empresa, debe contestarse unas preguntas básicas: ¿tengo claridad en mis metas? ¿Estoy pensando en la estrategia correcta? ¿Puedo ejecutarla?
10. No ponerse en los zapatos de los inversionistas: los emprendedores y los inversionistas manejan dos lenguajes distintos: los primeros piensan en productos, los segundos en rentabilidad.

También se encontró información sobre las personas dependientes, si bien no tienen una empresa o negocio, son personas con diferentes tipos de necesidades y forma de vivir, siendo comúnmente realizado por la mayoría de las personas en la sociedad. Este tema es importante porque se diferencian las personas con actitud emprendedora de los que no lo son. De aquí los siguientes detalles:

Según Ackerman (2007), resaltó que para el trabajador, normalmente, el resultado productivo es apenas una necesidad o una motivación mediata. Cuando no remota. Para él, en principio, el propósito inmediato es que la actividad sea remunerada.

La desatención de la trascendencia que tiene para el trabajador la remuneración en cuanto causa inmediata que lo impulsa a trabajar parece desconocer que él no posee ningún derecho ni sobre el objeto, ni sobre los métodos, ni sobre el resultado de su trabajo, ya que tan sólo tiene derecho al salario.

Las personas tienden a buscar un empleo acorde a sus expectativas, conocimientos y preferencias. De manera que la satisfacción en el empleo termina dependiendo también de la probabilidad de éxito que tiene este juego, lo cual, otra vez, es independiente de las calidades objetivas que

puede tener el empleo o los puestos de trabajo. (Chacaltana & García, 2003)

Para Chacaltana & García (2003) existen Variables determinantes de la calidad del empleo:

En economía, la medida más común de la calidad del empleo está constituida por los salarios (los ingresos). En efecto, y sin duda alguna, es preferible un trabajo bien pagado a otro igual, pero menos remunerado: con estos mayores ingresos será posible obtener un nivel más alto de consumo y alcanzar un mayor bienestar.

Las estadísticas sobre ingresos presentan importantes ventajas: son relativamente fáciles de conseguir y permiten ordenar cualitativamente, en forma simple y rápida, a los empleos. Además, cualquier otro atributo cualitativo de un empleo puede ser expresado, al menos teóricamente, como una dimensión monetaria.

Y por último Fortea, Fuertes & Agost (1994), resaltaron Condiciones laborales que permiten una alta motivación interna en los trabajadores. Un trabajador presentará una alta Motivación Interna cuando tenga tres tipos de experiencias denominadas, en el modelo, Estados Psicológicos Críticos (EPC):

1. Es necesario que el trabajador Perciba su Puesto como Significativo, debe sentir que su trabajo sea útil y valioso, que es importante;
2. El trabajador ha de sentirse Responsable por los resultados de su trabajo, debe percibir que su ejecución depende de su propio esfuerzo o iniciativa y
3. El trabajador debe conocer los Resultados de su trabajo, obteniendo información de si su desempeño es correcto.

III MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Tipo y diseño de Investigación.

La presente investigación se desarrolló de manera exploratoria y cualitativa, ya que se buscó conocer las actitudes emprendedoras de los Egresados de la Carrera de Administración de Empresas de la USAT a través de las entrevistas realizadas.

3.2. Área y línea de investigación.

El área de investigación es la de iniciativa empresarial.

La línea de investigación: Emprendedurismo.

3.3. Población, Muestra y muestreo.

La población investigada fue de 476 egresados de la carrera de Administración de Empresas de la USAT.

La muestra seleccionada para la presente Tesis estuvo compuesta por 20 Alumnos egresados de Carrera de Administración de Empresas de la USAT, la misma que comprenden dos grupos:

- Grupo "A": 10 egresados Independientes.
- Grupo "B": 10 egresados Dependientes.

En cuanto al muestreo, esta se realizó de forma no probabilística, hecho por bola de nieve, en el cual se localizaron a los entrevistados, los mismos que amablemente nos ayudaron a definir con claridad y precisión sobre dicho tema, proporcionándonos así, datos de otros egresados con la finalidad de continuar las entrevistas respectivas.

3.4. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERATIVA		
el conocimiento	lo que se adquiere como contenido intelectual relativo a un campo Determinado o a la totalidad.	aprendizaje	si el estudiante egresado opina que la formación universitaria adquirida lo prepara para desempeñarse en relación de dependencia o para crear una Empresa propia.		
			experiencia laboral	lugar en el que se desempeña o ha desempeñado laboralmente el Estudiante egresado.	
		las capacidades	recursos y aptitudes que tiene un individuo, entidad o institución para desempeñar una determinada o cometido.	adquirido	si el egresado se autocalifica por encima o por Debajo/igual que su núcleo cercano.
				innato	si el nivel que posee de si mismo el alto, medio o bajo según la escala de Likert
las habilidades	es la aptitud innata, talento, destreza o capacidad que ostenta una persona para llevar a cabo y con éxito Determinada actividad, trabajo u oficio.	intelectual	si el egresado se autocalifica por encima o por Debajo/igual que su núcleo cercano.		
		gerencial	si el egresado se autocalifica por encima o por debajo/igual que su núcleo cercano a la hora de tomar Decisiones correctas.		
		social	si el egresado posee un nivel alto, medio o bajo según la escala de Likert en cuanto al poder de llegada Hacia otras personas.		
el compromiso	situación, suceso o cosa que comprometen a una persona sobre un tema difícil que se a Propuesto o ha sido encomendado.	sacrificio	si el nivel que posee es alto, medio o bajo (escala Likert)		
		esfuerzo	si el nivel que posee es alto, medio o bajo (escala Likert)		
		trabajo	si el nivel que posee es alto, medio o bajo (escala Likert)		
		perseverancia	si el nivel que posee es alto, medio o bajo (escala Likert)		

3.5. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Para la presente investigación se utilizó el método de la entrevista. Esta se llevó a cabo a los egresados de dicha escuela, con el propósito de recolectar información de manera cualitativa, a continuación se detallará; los tres pasos de la recolección de datos:

Paso 1:

Se realizó entrevistas a los egresados de la Carrera de Administración de Empresas de la USAT, clasificados en dos grupos: Grupo "A" conformado por los egresados con negocio o empresa propia (independientes) y el grupo "B" conformado por los egresados sin negocio o empresa propia, que trabajan en empresas públicas o privadas (dependientes), éstas llevadas a cabo a través de un método de muestreo no probabilístico llamado bola de nieve.

Paso 2:

Una vez realizadas las entrevistas se procedió a recolectar la información, plasmándola en el informe.

Paso 3:

Se culminó, teniendo consigo las respuestas a las preguntas realizadas a los Egresados de la Carrera de Administración de Empresas de la USAT, utilizando el Programa de Excel y determinando así los resultados para su validación y veracidad.

3.6. Técnicas de procesamiento de Datos.

En el proceso de la información recolectada, se utilizó el programa Microsoft Excel, aquí se procedió a describir las respuestas de dichos entrevistados elegidos por bola de nieve.

Posteriormente se plasmó los resultados de acuerdo con los antecedentes y la teoría desarrollada en el informe de la presente tesis, con el fin de determinar si poseen una actitud emprendedora, logrando así los resultados requeridos para una información ordenada y sistematizada.

IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS ENTREVISTADOS EN CUANTO A LA ACTITUD EMPRENDEDORA QUE POSEEN.

4.1. Primer objetivo: Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.

Análisis Cualitativo:

El desarrollo de una idea de negocio requirió de conocimientos previos, los cuales fueron muy importantes para su realización. Estos conocimientos para los egresados de la Universidad se asociaron al uso de técnicas y metodologías para la búsqueda de información, desarrollo de presupuestos, diseño de procesos y toda la dimensión técnica – operativa de la empresa.

Todos los conocimientos que se brindaron en la universidad, tuvieron la finalidad de proveer al estudiante herramientas que puedan usar. Sin embargo, en la Universidad, no se abordaron desde un punto de vista utilitario, sino, meramente teórico, lo cual dificultó que el egresado, sin experiencia encuentre su utilidad directa.

Los conocimientos o experiencia desarrollada por los estudiantes a lo largo de su formación profesional, los capacitó para usarlos de tal forma que fueron medios para enfrentar las condiciones cambiantes en las que se desarrolla un emprendimiento en el entorno. Dichos conocimientos de los egresados Independientes les sirvió para mejorar las condiciones económicas de ellos mismos con una visión hacia un futuro prometedor en las que el emprendedor manifiesta poder lograr.

El espíritu emprendedor que se logra con la libertad, educación y un entorno fortalecido a emprender es muy importante en los emprendedores que poseen una perspectiva estratégica y una búsqueda constante de nuevas ideas e iniciativa de hacer las cosas.

Por otro lado se encontró a los egresados de la USAT que trabajan en empresas públicas o privadas (dependientes), cumplen sus labores encomendadas en sus trabajos de manera eficiente, haciéndose competentes en el campo laboral. Cabe destacar que dichos profesionales cumplen funciones establecidas como trabajo diario, esto puede dar seguridad como empleados y ser remunerados de la mejor manera por su desempeño.

Es mucho mejor que dichos profesionales que desarrollan sus funciones diarias tengan en sí un panorama más amplio, donde surjan ideas innovadoras, un “plus”, para el perfeccionamiento de sus actividades y el entorno donde laboran, siendo más competitivos no solo en un aspecto específico como función establecida, sino en varios campos donde exploten al máximo sus conocimientos aprendidos en la universidad. (Anexos, cuadro III).

Análisis Cuantitativo:

En cuanto a los egresados Independientes el 70 % de ellos tuvieron como factor fundamental el factor investigación del entorno y sus cambios, evaluando la repercusión que encierra en favor o en contra de su emprendimiento; sin embargo el 40% consideraron como segundo factor importante al emprendimiento estratégico, llevando a cabo acciones emprendedoras utilizando una perspectiva estratégica. Caso contrario con un 90% se concluyó que los egresados dependientes solo cumplen funciones establecidas de acuerdo al trabajo que realizan y con un 10% aquellos que poseen una actitud de dependencia.

4.2. Segundo objetivo: Determinar las capacidades innatas o adquiridas.

Análisis Cualitativo:

Existieron muchas teorías sobre el emprendedor y su rol dentro de una actividad empresarial, producto de sus capacidades desarrolladas a lo largo de su vida emprendedora, dichas capacidades son muy importantes en las personas como ayuda para cualquier actividad que puedan realizar, sin embargo, existieron capacidades emprendedoras, las cuales diferenciaron a personas con deseos de superación y logro, de otros que no lo tuvieron.

En cuanto a este objetivo se observó aquellas diferencias en actitud emprendedora y capacidades de los egresados independientes y dependientes, dichas comparaciones mostraron que los egresados Independientes de la carrera de administración de empresas tuvieron capacidades de iniciativa y predisposición a poner un negocio por decisión propia como también impulsados por terceros para beneficio mutuo.

Un emprendedor posee características suficientes para formular muchas ideas de negocios, dichas ideas se obtienen de conocimientos adquiridos en la Universidad y de la experiencia misma, estas características hicieron que el emprendedor (el egresado Independiente), forme un negocio u empresa por las siguientes características:

Según el artículo («SER EMPRESARIO No 1.pdf», s. f.): Por imitación, característica de un emprendedor cuando replican algo que funcionó en otro país o ciudad y que no ha sido adquirido en nuestro entorno, como aquellos que detectan que dichos consumidores no se encuentran satisfechos con los servicios o productos que reciben de otras empresas y ven una gran oportunidad de crear dicho negocio. Y por último, la característica por afinidad, como algo que le gusta hacer al emprendedor, conoce y que considera que puede proponer alguna innovación.

A diferencia de ellos, se encontró a los Egresados Dependientes, estos profesionales poseen capacidades de iniciativa y predisposición a las

labores encomendadas en sus trabajos, lo desarrollan de forma que les favorece en la empresa y en el trabajo que realizan.

Es mejor que estos profesionales desarrollen sus capacidades de manera contundente, de forma emprendedora, formando a un futuro una empresa propia o escalar en lo más alto en el lugar donde laboran, esto gracias a un cambio en su manera de pensar, de tomar decisiones importantes y tener metas claras o establecidas.

Punto aparte de la comparación, Las personas que tienden a buscar un empleo acorde a sus expectativas, conocimientos y preferencias, limitan otras capacidades que puedan tener, perjudicándolos o limitando su potencial. Chacaltana & García (2013), afirmaron que: la satisfacción en el empleo termina dependiendo de la probabilidad de éxito que tienen, lo cual, otra vez, es independiente de las calidades objetivas que puede tener el empleo o los puestos de trabajo.

El hecho de no asumir riesgo alguno para emprender algún negocio limitó a los profesionales dependientes a conformarse con lo que tienen, como la incapacidad para afrontar el cambio, fracasando en el intento de buscar caminos distintos que puedan superar dichas dificultades; como el simple hecho de no empezar, conformándose con lo obtenido, teniendo los deseos o las ganas de querer formar un negocio propio, pero que por algún motivo no lo llevan a cabo. (Anexos, cuadro IV).

Análisis Cuantitativo:

El 60% de los entrevistados independientes tuvieron como factor indispensable para la creación de una empresa a la idea de negocio por

afinidad como también a la capacidad de iniciativa adquirida, es decir algo que conoce a fondo, tiene demanda y considera que puede proponer alguna innovación; sin embargo un 40% consideraron importante su capacidad de iniciativa innata que posee cada emprendedor. Caso contrario los egresados dependientes no poseen capacidad de iniciativa para proponer o crear un negocio propio, esto debido a no asumir riesgos con un 80%, con un 50% por falta de decisión y con un 40% por la incapacidad para enfrentar el cambio y no empezar.

4.3. Tercer objetivo: Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.

Análisis Cualitativo:

Las habilidades, son capacidades que posee una persona para realizar una actividad sin dificultad alguna, estas habilidades ayudan de gran manera a personas dispuestas a ser emprendedoras con deseos de lograr algo más que el resto. Los egresados Independientes de la carrera de Administración de empresas poseen dichas habilidades como también factores que favorecen el nacimiento del espíritu emprendedor:

Según Arrázola (2010), estos factores, ayudan a la persona emprendedora a tener la Libertad de comenzar, arriesgarse, de no colocar límite a sus ideas y dar paso a la creatividad, con un factor indispensable que es La Educación, la cual influye mucho en la formación de un perfil emprendedor porque permite ver las oportunidades, logrando de esta manera un Entorno favorable donde el emprendedor pueda desarrollarse de la mejor manera, gracias a un buen Escenario Institucional logrando proyectar un futuro con reglas claras para la toma de decisiones.

En cuanto los Egresados Dependientes, mostraron tener habilidades en sus puestos de trabajo, están a gusto en la empresa donde laboran, como también son muy optimistas en lograr ascender o mejorar su posición dentro de la organización, lo cual nos da a entender que dichos profesionales son y se sienten importantes, desarrollan sus habilidades y poseen una gran motivación para seguir creciendo dentro de una empresa.

Señalando también que dichas habilidades que poseen los egresados dependientes, les ayudará más adelante a independizarse, porque llegarán a un tope en su trabajo donde no pueden seguir creciendo como profesionales y en ese momento, con los conocimientos, capacidades, habilidades y económicamente estables, pensarán en hora buena crear una empresa o negocio propio.

Claro está que los profesionales dependientes poseen las ganas y deseos de crear su empresa, ser independientes, pero por la falta de determinación,

donde un emprendedor muestra seguridad y firmeza en sus acciones, no lo llevan a cabo. (Anexos, cuadro V).

Análisis Cuantitativo:

El 90% de los egresados independientes consideran importante el factor Libertad como un factor de espíritu emprendedor, porque implica para ellos el comenzar, investigar y arriesgarse, sin límites, dando paso a la creatividad; sin embargo un 80% consideran al factor entorno como la habilidad social más importante a tener en cuenta para crear un negocio propio y con un 50% el factor educación como gran influencia para la formación de un perfil emprendedor, donde permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes. En cuanto a los egresados dependientes el 100% de ellos poseen una falta de decisión sin metas claras ni bien establecidas.

4.4. Cuarto objetivo: Determinar el nivel de compromiso y espíritu emprendedor.

Análisis Cualitativo:

En este objetivo se observó que los egresados independientes de la USAT formaron sus negocios u empresa propia con un conocimiento claro de lo que querían hacer, con sus capacidades y habilidades desarrolladas para sacar adelante y plasmar la idea de negocio que quisieron tener, para un beneficio a largo plazo. Sin embargo, las metas trazadas por dichos emprendedores, con sus conocimientos, capacidades y habilidades no fueron suficientes en algunos entrevistados independientes.

El causante fue la falta de compromiso, dedicación, esfuerzo, trabajo o sacrificio, lo cual les impidió seguir desarrollándose junto con su empresa, cerrándola al final de todo; como también egresados que mantienen hasta la actualidad sus empresas o negocios a flote gracias a un gran nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio y espíritu emprendedor con ellos mismos y su empresa.

Las causas por las cuales egresados independientes de la USAT no se mantuvieron con sus empresas, fue por ciertos errores que tienen los emprendedores, como el no tener presente formar buenos equipos: creer que sólo se puede sacar adelante los proyectos, el pensar qué hacer empresa es una actividad de medio tiempo y el hecho de sacar una empresa al mercado clandestinamente, sin tener en cuenta los aspectos legales.

Claro está que dichos emprendedores aprendieron de sus errores y sobresaldrán, evitando cometerlos nuevamente. A todo esto existen también egresados independientes de la USAT que mantienen sus negocios a flote, esto gracias a ciertas variables de personalidad del emprendedor, como señalan Molina & Acevedo (2013):

El ser personas persistentes, responsables y comprometidos con sus resultados, cumpliendo con sus compromisos, con sacrificio y esmero, manteniendo a su equipo de trabajo y clientes satisfechos, construyendo redes de apoyo para alcanzar los objetivos propuestos con la eficiencia y calidad exigida, calculando los riesgos para poder fijar las metas a largo plazo.

En cuanto a los egresados dependientes de la carrera de Administración de empresas, poseen gran optimismo y sueños de querer tener a un futuro un negocio u empresa propia. Como también deseos de logro, metas establecidas a largo plazo; pero por factores mencionados en los objetivos anteriores no lo llevaron a cabo, quedando solo en palabras bonitas y no hechos contundentes. (Anexos, cuadro VI).

Análisis Cuantitativo:

El 60% de los egresados independientes consideran imprescindible el factor compromiso como parte de la necesidad de logro donde valoran la buena voluntad y resultados a largo plazo, el esmero y sacrificio personal por la realización de una labor, sin embargo un 40% la persistencia y las metas como un logro de la personalidad del emprendedor donde son responsables y están comprometidos con los resultados y visión a largo plazo. Caso contrario los egresados dependientes poseen con un 100% deseos de logros, son optimistas y soñadores, pero por no arriesgarse solo quedan en palabras y no hechos contundentes.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

Los egresados la Carrera de Administración de la USAT obtuvieron una formación académica a nivel teórico, más no práctico, lo cual dificultó que el egresado se encuentre mejor preparado en este mundo competitivo.

Los egresados Independientes a diferencia de los egresados Dependientes, llevaron a la práctica la enseñanza adquirida en la universidad con visión a un futuro prometedor, con deseos de emprender y tener una empresa propia. Sin embargo los egresados dependientes lo llevaron a la práctica pero de manera limitada, adquiriendo los conocimientos, plasmándolas en las labores diarias de sus trabajos de manera eficiente como funciones establecidas, mas no ampliando sus conocimientos panorámicamente y de manera emprendedora.

Los egresados Independientes como los egresados Dependientes, poseen capacidades de iniciativa y predisposición a las actividades que realizan; los egresados independientes decidieron crear sus empresas y ser emprendedores, por otro lado los egresados Dependientes desarrollaron sus capacidades a las labores encomendadas en sus trabajos.

Las capacidades de los egresados Dependientes en el trabajo como empleados, limitan su potencial y deseos de superación para generar ideas innovadoras, por el hecho de obtener solamente un empleo y ser remunerado por ello.

Los egresados Independientes y los egresados Dependientes poseen habilidades, desarrollándolas de manera satisfactoria en sus respectivos entornos, pero los egresados independientes poseen un espíritu emprendedor

de superación en todo momento con una gran motivación de seguir creciendo como emprendedores, a diferencia de los E. dependientes, que tienen los deseos de seguir creciendo, pero no lo concretan totalmente.

Los egresados Independientes a diferencia de los egresados Dependientes poseen un nivel de compromiso y un espíritu emprendedor en lo que realizan ya sea crear una empresa.

Los egresados Independientes, algunos de ellos con un nivel alto de dedicación, esfuerzo, sacrificio, etc. apreciaron la importancia de mantener una empresa a flote de otros que se confiaron, cometiendo errores y asumiendo una baja dedicación, esfuerzo, sacrificio, etc., en sus empresas al extremo de cerrarlas.

RECOMENDACIONES

Complementar la teoría enseñada por parte de la USAT a sus alumnos con la práctica, para un mejor conocimiento y preparación hacia un mundo laboral competitivo.

Llevar a cabo simuladores de negocios, cursos prácticos de emprendimiento, tener más contacto con empresas, ayudar a formar un espíritu emprendedor en los alumnos forjando así emprendedores y no solo empleados.

Inculcar a los alumnos de los primeros ciclos la importancia de emprender creando una empresa, apoyándolos de tal manera que puedan hacerse realidad.

Que los egresados Dependientes desarrollen ideas innovadoras que les permitan ser más competitivos en las empresas donde laboran, no solo siguiendo sus funciones establecidas diariamente, sino en diversos campos, explotando al máximo todo lo aprendido en la Universidad.

Desarrollar las capacidades de los egresados, formando a futuro una empresa propia o escalar en lo más alto en el lugar donde laboran, esto gracias a un cambio en su manera de pensar, de tomar decisiones importantes y tener metas claras o establecidas.

Utilizar las habilidades de los egresados Dependientes porque de ellos dependerá si siguen creciendo como profesionales en sus trabajos o llegar a emprender creando una empresa.

Darles seguimientos a largo plazo por parte de la universidad a los alumnos o egresados de la carrera de Administración de Empresas sobre sus proyectos, apoyándolos y llevándolo a la realidad deseada.

VI REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ackerman, M. (2007). El trabajo, los trabajadores y el derecho del trabajo. *Revista de trabajo*, 3(4). Recuperado a partir de http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/descargas/revistaDeTrabajo/2007n04_revistaDeTrabajo/2007n04_a04_meAckerman.pdf

Annelissie, A. (2005). *Emprendedurismo*. Universidad NUR, Bolivia. Disponible en: <http://produccionintelectual.Nur.Edu/archivos/emprendedurismo.Pdf> [Accesado el 2 de julio de 2010].

Arrázola, Annelissie (2010). Fomento de la cultura emprendedora: programa incubadora universitaria de empresas de la facultad de ciencias económicas y estadística (U.N.R.). 18º congreso nacional de profesionales en ciencias económicas. Ciudad autónoma de Buenos Aires.

Ayerbe, M. (2000). La cultura del trabajo y la actitud emprendedora en el ámbito profesional de la CAPV. Recuperado a partir de http://www.izenpe.com/contenidos/informe_estudio/cuaderno_sociologico_vasco_3/es_cu_soc3/adjuntos/csv3.pdf

Benavides Espinosa, M. del M., Sánchez García, M. I., & Luna Arocas, R. (2010). El proceso de aprendizaje para los emprendedores en la situación actual: un análisis cualitativo en el ámbito universitario. *Dirección y Organización*, (30). Recuperado a partir de <http://revistadyo.com/index.php/dyo/article/view/122/122>

Bilbao, A., & Pachano, S. (2002). Rasgos y actitudes de los emprendedores. Proyecto Andino de Competitividad. Recuperado a partir de http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/razgos_yactitudes/razgos_actitudes_venezuela_competitiva.pdf

Califican al Perú como el país más emprendedor a nivel mundial. (s. f.). Recuperado 15 de abril de 2014, a partir de <http://www.aempresarial.com/web/informativo.php?id=3648>

Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional*. Recuperado a partir de <http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/facultad%20de%20ciencias%20humanas%20y%20sociales/carrera%20de%20bibliotecolog%20y%20comunicacion>

Ociencias%20de%20la%20informaci%3%93n/08/Emprendimiento/estado_arte_ emprendimiento.pdf

Chacaltana, J., & García, N. (2003). Reforma laboral, capacitación y productividad: la experiencia peruana. OIT.

Corti, E., & Riviezzo, A. (2008). Hacia la universidad emprendedora. Un análisis del compromiso de las universidades italianas con el desarrollo económico y social. *Economía industrial*, (368), 113–124.

Durán, D., & Lukez, B. (2002). Los microemprendimientos productivos: del desempleo a la ocupación. Documento de internet disponible en [www. Ecoportal. Net](http://www.Ecoportal.Net).

Figueroa, J. F. T. (2013). Emprendedurismo en América Latina. *Caderno Profissional de Marketing - UNIMEP*, 1(1), 51-63.

Formichella, M. M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Tres arroyos, Argentina. Recuperado a partir de [http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersion Final.pdf](http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf)

Fortea, A., Fuertes, F., & Agost, R. (1994). Evaluación del Modelo Motivacional de las Características del Puesto a partir de una muestra variada. Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid. Recuperado a partir de [http://www.copmadrid.org/webcopm/publicaciones/trabajo/1994/vol3/arti3.h tm](http://www.copmadrid.org/webcopm/publicaciones/trabajo/1994/vol3/arti3.htm).

Fuentes García, F. J., & Sánchez Cañizares, S. M. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género/Analysis of the Entrepreneurial Profile from a Gender Perspective. *Estudios de Economía Aplicada*, 28. Recuperado a partir de http://ideas.repec.org/a/lrk/eeaart/28_3_14.html

Garrido, N. T. (2006). Las perspectivas empresariales de los estudiantes universitarios: un estudio empírico. *Revista de educación*, 341, 803–825.

Guillén, C. J. C., Segura, A. B. G., & García, J. G. (2003). Actitudes emprendedoras y creación de empresas en los estudiantes universitarios. Universidad de Almería. Recuperado a partir de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=56753>

Guillén Figuerola, Domingo (2013). Guía Práctica del Emprendedor. El autoempleo como solución. Universidad de Zaragoza. Facultad de Empresa y Gestión Pública (Campus de Huesca).

Gluzmann, P., Jaume, D., & Gasparini, L. (2012). Decisiones laborales en américa latina: el caso de los emprendedores. Recuperado a partir de:<http://www.caf.com/media/4256/decisiones-laborales-america-latina-emprendedores.pdf>

Hitt, Michael; Ireland, Duane & Hoskisson, Robert (2008). Administración Estratégica. Competitividad y globalización. Conceptos y Casos. Séptima edición. Pág.: 404 – 428.

Huby, A. M. G., & Díaz, E. V. R. (2012). Incubación empresarial en la universidad nacional mayor de san marcos: una estrategia para efectivizar su compromiso con el desarrollo económico y social del país. *Quipukamayoc*, 20, 37.

Huby, M. A. M. G., Murguía, M. M. E. A., & Reyes, M. L. J. L. (2012). El potencial emprendedor en los estudiantes de la carrera de contabilidad de las universidades san marcos de Perú y Guadalajara de México–centro universitario de los altos–un análisis comparativo. Recuperado a partir de <http://caribeña.eumed.net/wp-content/uploads/potencial-emprendedor.pdf>

JIMÉNEZ SÁEZ, F., & ARROYO VÁSQUEZ, M. (2006). El Fomento del Emprendedurismo Universitario a través de un Modelo Integrador. España.

Kantis, H., Postigo, S., Federico, J., & Tamborini, F. (2002). El surgimiento de emprendedores de base universitaria: ¿en qué se diferencian? Evidencias empíricas para el caso de Argentina. En Presentado en: RENT XVI Conference, Barcelona, España. Recuperado a partir de [http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/Paper%20RENTXVI%20\(Espa%F1ol\).pdf](http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/Paper%20RENTXVI%20(Espa%F1ol).pdf)

Latin Business Chronicle. (s. f.). Recuperado 15 de abril de 2014, a partir de <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=5382>.

León, J. A. M., Descals, F. J. P., & Domínguez, J. F. M. (2007). The psychosocial profile of the university entrepreneur. *Psychology in Spain*, (11), 72–84.

Liseras, N., de Rearte, G., María, A., & Graña, F. M. (2003). Factores asociados a la vocación emprendedora en alumnos universitarios. Recuperado a partir de <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1006>

Mentalidad Emprendedora. – un Proyecto de Vida. Ser Empresario. SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje). <http://unab.edu.co/emprendimiento/dinero-sena/pasos/1-Mentalidad-Emprendedora.pdf>.

Molina, S. A. P., & Acevedo, M. C. (2013). Caracterización del comportamiento emprendedor para los estudiantes de administración de la Universidad Nacional = Characterization of the entrepreneurial behavior of business administration students at Universidad del Rosario. *Revista EAN*, 0(71), 22-39.

Olmos, R. E., & Castillo, M. Á. S. (2007). La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17, 95 - 116. Doi:-

Peña, V. (2003): “¿De qué están hechos los emprendedores?”. En: *Entrepreneur*, Vol. II, N° II. Ciudad de México, México.

PETER, D. (1985). *La innovación y el empresario innovador: La práctica y los principios*. NORMA.

Thomason, R. (2002). *Jóvenes empresarios: las estrellas más brillantes de las Américas y del Caribe*.

Triandis, H. C., & Cirac, J. B. (1974). *Actitudes y cambios de actitudes*. Toray.

Viera, A., Pérez, A., & Paredes, M. (2008). La Pedagogía Crítica y las competencias de Emprendedurismo en estudiantes universitarios. *Pensamiento & Gestión*, (24). Recuperado a partir de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=16576276&an=34180504&h=ji6zzqnzx0%2fxy%2bw8dec4schijqdr0ouwrurydgewvhseefy0yvofazomby6fngvkhgdlrqkfmzyheoqbwwg%3d%3d&crl=c>

VII ANEXOS.

CUADRO I: Respuestas de los egresados independientes entrevistados, de acuerdo a los objetivos propuestos.

INDEPENDIENTES			
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.
se buscó mucha información sobre el tipo de negocio, realizamos presupuesto, los servicios y todo lo que se tenía que ver para su funcionamiento.	la idea de negocio nació por el gusto que tenía de las fiestas y porque en Chiclayo no había este tipo de negocio de los 80s me gustó la idea y comenzamos a realizarlo.	se buscó y leyó mucha información sobre el tipo de negocio a desarrollar se realizó el negocio también por experiencia como consumidoras, de las cuales adaptamos ciertas cosas y lo plasmamos en el negocio, fue algo innovador fuera de lo común.	no fue parejo entre los socios porque no hubo nada firmado ni legalizado, no lo tomamos muy en serio el trabajo, se habría el negocio cuando se podía o cuando una de las dos tenía tiempo, no había un compromiso mutuo, liderazgo, la cual resquebraja la confianza y llevó al declive del negocio.
me gusta todo lo referente al diseño de interiores, busqué en internet todo lo referente y pues empezamos hacerlo.	la idea de negocio surgió porque de pequeña siempre quise crear una empresa, lo cual a mi parecer nace de la formación de cada uno.	no tomamos buenas decisiones en un inicio en cuanto a los socios hubo un exceso y aparte la falta de dinero, no existió un liderazgo.	falta de compromiso por parte de los socios, solo dos de nosotros tenemos iniciativa y las demás no hacen mucho como para sacar adelante el negocio, falta de compromiso y dedicación.
en la familia siempre hemos tenido las ganas de hacer empresa, no depender y somos formados con esta idea y pues soy la gerente, aplicando lo que estudié en la universidad.	es una empresa familiar creado por mi hermano sobre instalaciones de cámaras de seguridad, cercos electricos, sensores de movimientos, etc	somos emprendedores en la familia, nos hemos organizado bien, tomamos buenas decisiones y los resultados salen a flote, cada uno sabe sus funciones y lo que tiene que hacer con un gran liderazgo de todos nosotros.	es un trabajo constante, con mucho esfuerzo lo estamos llevando adelante estamos preparados para todos los riesgos que pueda pasar.
vi una oportunidad con mis hermanas porque ellas conocían este tipo de negocio y vimos nuestras posibilidades, realizamos un estudio de mercado, el capital, etc.	es una empresa familiar formado con mis hermanas, se dedica a la venta de productos farmacéuticos en Chiclayo, Trujillo, Cajamarca y Tarapoto, lo lleve a cabo por decisión propia, les consulté a mis hermanas y surgió la idea.	fue una oportunidad que se nos presentó mis hermanas conocen del tema, vimos la rentabilidad de un 50%, manejamos la toma de decisiones en equipo, un buen liderazgo, una buena comunicación.	el compromiso para que el negocio salga adelante es del 100% y por el momento renuncié a mi trabajo para meterme de lleno a mi empresa y lograr mis metas.
lo formé por una oportunidad que tuve, lo aproveché, no realicé un estudio de mercado quizá no este bien, pero en este tipo de negocio uno sigue aprendiendo.	la idea de negocio nació de mi parte en hacer algo propio y las ganas de formar una empresa ahora tengo mi restaurante donde doy trabajo a mi familia.	me considero una persona ordenada y emprendedora, aproveché esta oportunidad que se me presentó y lo llevé a cabo, no solamente por la rentabilidad en este tipo de negocio sino también para ganarse un lugar, el respeto y admiración de los demás.	es un equipo donde todos opinamos, y tomamos decisiones para que la empresa mejore día a día, innovando y trabajando arduamente para hacerlo crecer siempre unidos y apoyándonos para que todo el esfuerzo valga la pena.

INDEPENDIENTES			
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.
lo hemos realizado porque en Chiclayo haciendo un estudio de mercado se ha observado que las construcciones están en un 20% por lo cual existe mucho mercado y vimos esta oportunidad y la aprovechamos.	la idea de negocio surgió porque se tenía un terreno que es de mi padre y como es ingeniero civil se pensó en realizar una constructora donde vamos a construir depas las cuales se venderan.	vimos las posibilidades y las fortalezas que teníamos, por ejemplo el terreno, le sacamos provecho analizando todo lo referente y como somos personas preparadas lo llevamos a cabo.	estamos construyendo, avanzando para poder vender y ganar, con el respaldo y el personal preapareado, responsable, para la realización correcta del negocio.
lo realizamos porque para nosotros es una idea innovadora porque en Chiclayo no es muy explotado o conocido este tipo de negocio y pues decidimos hacerlo, sacar algo nuevo como una oportunidad y explotarlo.	la idea del negocio nació de un compañero de la universidad de la carrera, se buscó socios empezamos con una idea pero por falta de recursos y porque teníamos un local disponible cambió la idea de negocio y la llevamos a cabo de otra manera, la cual es la venta de panes con chicharron.	analizamos la oportunidad de sacar algo innovador que en Chiclayo no se daba mucho o nada, es un negocio rentable pero no estuvimos muy preparados y por ende no arriesgamos, estancándonos sin un liderazgo en común.	falta de compromiso, trabajo, esfuerzo, dedicación, comunicación, todo fue habalado más no escrito y ese fue el gran problema que llevó a la para en el negocio por la falta de trabajo en equipo.
creí en el negocio en el cual me está yendo muy bien, en un principio se investigó todo lo referente, es muy arriesgado pero a la larga se obtiene sus frutos, sin muchos conocimientos solo creí en que si se podía y todo bien.	la idea del negocio nació hablando con mi padre porque me llamaba mucho la atención de cómo se manejaba este tipo de negocio la cual es el transporte de mercadería como también el alquiler de maquinaria pesada y empecé este tipo de negocio.	me puse a investigar todo lo referente al tipo de negocio, es muy rentable pero también muy arriesgado, me gustaba mucho aprender sobre esto y lo lleve a cabo buscándomelas y empezando solo con todas las ganas del mundo, innovando y mejorando la empresa cada día.	la persona a cargo soy yo, me encargo de velar por mis trabajadores, que todo valla bien, apoyándome mucho en la tecnología, con información constante y actualizada, con un personal de entera confianza, capacitada, con grandes conocimientos, responsabilidad y respeto mutuo.
yo la adpate, la mejoré y la formalicé para que la empresa mejore y se pueda llegar a las metas que queremos llegar ya que lo quise hacer y pues para eso estudié lo cual en cuestión de conocimientos si me sirvió de algo en cuanto a todo lo referente a la administración.	es una empresa familiar, la formó mi padre por una oportunidad que tuvo y también porque era un sueño que él tenía, lo quizo sacar y hasta día de hoy donde ya estamos mejor posicionados teniendo 3 filiales más, las cuales trata sobre el servicio metal - mecánico, torno, soldadura, taladro y mantenimiento a las máquinas con 30 años de funcionamiento.	existe un liderazgo, todos hablamos, damos nuestras opiniones para tomar las decisiones correctas, por mi parte yo puse mi granito de arena, la mejoré, la formalicé y adapte algunas cosas para que la empresa mejore y poder llegar a nuestras metas. Realizó estudios actualmente para tener más experiencia y esto plasmarlo en beneficio de la empresa y mío.	sacar una empresa implica estar allí, ser constante, mantenerla, sufrirla, pero a la larga se llega a una satisfacción y tranquilidad económica para un futuro mejor, el personal en un inicio hubo los problemas de excesos de confianza con lo cual no se podía realizar de la mejor manera el trabajo pero ahora todos esos errores han sido enmendados existe respeto entre todos, un trato especial, amabilidad, humildad, etc.
lo pusimos porque el giro de este tipo de negocio es muy rentable y rotativo y pues porque también estábamos seguros de ponerlo.	es una cevichería - bar, la idea nació de mi esposo es en Lima porque pienso vivir aya y porque se vió una oportunidad de negocio con un local favorable para nosotros y lo pusimos en marcha.	la oportunidad que se nos presentó la aprovechamos y porque el negocio es rentable con una oportunidad de ganar-ganar y con una seguridad en ponerlo en marcha.	el personal es de entera confianza, el trato es bueno, existe respeto y ganas de sacar el negocio adelante.

CUADRO II: Respuestas de los egresados dependientes entrevistados, de acuerdo a los objetivos propuestos.

DEPENDIENTES			
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.
actualmente trabajando en el Banco Financiero como representante de servicios hace un año.	si crearía mi negocio más adelante por iniciativa propia, analizando y evaluando si es rentable y sabiendo eso dejaría mi trabajo por crear mi empresa.	al crear una empresa uno lo hace con un gran optimismo de que todo valla bien, pero no me arriesgaría actualmente por falta de capital, seguir adquiriendo más conocimientos y ver que tipo de negocio poner.	me siento muy bien donde laboro actualmente pero mi meta en un futuro es tener mi empresa y avanzar, no depender toda la vida de otros.
actualmente trabajo en una constructora llamada Ingeniería Civil Montajes S.A. en el área de ventas aprox 1 año.	si tengo pensado poner un negocio comercial, traer cosas de otros lugares y venderlos por iniciativa mia con unas amigas, pero por el momento no contamos con el tiempo necesario y porque deseo seguir estudiando diplomados, etc.	cuento con gran entusiasmo de poner un negocio, pero no lo haría actualmente porque quiero saber en que enfocarme me gusta mucho el tema de RR.HH, el trato con las personas, como también se necesita del capital, para mí no es indispensable, sino las ganas de querer tener una empresa pero si el dinero ayuda para poder llevarlo a cabo.	mi meta es tener mi empresa, dejaría el trabajo por llevar a cabo lo que deseo porque es algo que me llenaría de mucha satisfacción, llegando a lo que deseo llegar (mis metas).
realizo trabajos eventuales, para poder tener dinero y terminar de pagar mi título, como también postular para entrar a la caja piura.	para mí lo ideal es ser independiente, tengo pensado crear mi empresa, pero existen factores que de una u otra forma lo impiden como es el capital y el riesgo que se tiene a fracasar.	de acuerdo a todo lo que uno aprendió en la universidad, se puede analizar todo de acuerdo al negocio que se quiere sacar estando mejor preparado para los riesgos que se puedan dar.	mi meta es sacar un negocio propio que lo que se invirtió en la enseñanza no sea en vano y aprovecharlo para más adelante ser independiente y sacar adelante lo que uno desea.
laboro actualmente en el Banco de la Nación de Sullana - Piura como Asistente Administrativo.	si se tiene pensado crear su propia empresa esa es la meta ser tu propio jefe pero más adelante.	es cuestión de voluntad y querer sacar tu propio negocio, trabajo para tener mas conocimientos y saber que negocio tener y tambien por el capital que se necesita.	si se logra tener una empresa propia dejaría el trabajo por llevarlo a cabo comprometido 100% para que lo que deseas se cumpla y lograr todas tus metas.
actualmente trabajando en el BCP como promotor principal.	claro que si tengo pensado crear mi empresa pero no por el momento porque no cuento con el capital para hacerlo.	actualmente en mi trabajo tengo influencia sobre otros por la experiencia y lo que enseñaron fue importante en cuanto a conocimientos teóricos.	soy una persona muy comprometida con el trabajo y con ganas de superarme cada día y si se logra tener un negocio estar allí siempre.

DEPENDIENTES			
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.
trabajo en Inversiones de Cruz, empresa dedicada a dar préstamos inmediatos con garantías en joyas de oro; soy la encargada del agente en el Real Plaza con mis funciones del analisis de clientes, brindar información, manejo de caja chica, personal a cargo, etc.	tengo pensando crear un negocio en dos rubros que son bienes raíces y el rubro de alimentos que son los más rentables, pero para eso necesito el capital lo cual lo estoy ahorrando con mi trabajo actual.	soy una persona preaparaada con todos los conocimientos aprendidos en la universidad, pero siempre en todo trabajo uno sigue aprendiendo y mejorando cada día.	mi compromiso está en ser mejor cada día y llevar a cabo mi negocio propio en varios rubros si es posible con mucha dedicación y esfuerzo en algo que es tuyo y que deseas ver muy bien.
trabajo en CUMBRE el instituto de gastronomía y arte culinario, estoy en el área de admisión y apoyo a marketing.	si lo he pensado pero mientras tanto estoy trabajando para ahorrar el capital necesario y por llevarlo a cabo como también pagar mi título.	soy una persona que le gusta aprender y tener experiencia en varios campos, aprendí conocimientos teóricos en la universidad pero siempre en la práctica es muy distinto, pero siempre dispuesta a aprender.	me gusta mi trabajo, pero no pienso quedarme allí, también deseo trabajar en otros campos como las finanzas y tener mi empresa propia de lo que me gusta siendo independiente.
actualmente en el Hospital Regional de Lmabayeque cumpliendo la función de Asistente Administrativo.	lo tengo pensado desde antes iniciativa mía pero primero deseo tener más experiencia en otras empresas y capitalizarme para poder tener mi empresa.	soy una persona muy preparada en lo que estudié, me gustaría ser mi propia jefa y dar empleo a otros.	con el compromiso profesional de seguir avanzando, tener mi empresa de acuerdo a lo que el consumidor desea y llevarlo a la cima.
trabajo en una ONG llamada COPEME, la función que cumplo es de administración de los fondos de todos los proyectos y la rendición financiera de los mismos aparte de ser la coordinadora de un proyecto, me siento a gusto trabajando aquí.	si tengo esos planes con una amiga como todo profesional que desea ser su propio jefe desde mucho antes, pero a veces la falta de tiempo y dedicación a este nuevo emprendimiento o la falta de recursos limita hacerlo.	si arriesgaría en poner un negocio me vala bien o no porque de eso se aprende.	mi compromiso 100% al negocio que desee llevar a cabo, con el trabajo y el compromiso de que todo saldrá bien y sobre todo aprender de todo.
actualmente trabajando en Scotiabank como promotor de servicios aplicando temas de contabilidad financiera, finanzas, la parte operativa del banco.	si tengo en mente iniciar un negocio, pero primeramente deseo contar con capital que me respalde mientras voy ganando exp en el banco. Esta en mis planes a mediano plazo.	soy una persona disciplinada, con habilidades para tratar a la gente y con la sapiencia de trabajar en equipo.	optaría y tendría esa meta de crear mi propia empresa con todo el esfuerzo y trabajo que esto implica ya que a la larga obtienes los beneficios que tanto deseas.

CUADRO III: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen, concerniente al primer objetivo: (determinar el conocimiento aprendido y la experiencia).

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 1	
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	FACTORES
se buscó mucha información sobre el tipo de negocio, realizamos presupuesto, los servicios y todo lo que se tenía que ver para su funcionamiento.	INVESTIGACIÓN
me gusta todo lo referente al diseño de interiores, busqué en internet todo lo referente y pues empezamos hacerlo.	"PASIÓN" INVESTIGACIÓN
en la familia siempre hemos tenido las ganas de hacer empresa, no depender y somos formados con esta idea y pues soy la gerente, aplicando lo que estudié en la universidad.	"PASIÓN" ESPÍRITU EMPRENDEDOR HERRAMIENTAS
vi una oportunidad con mis hermanas porque ellas conocían este tipo de negocio y vimos nuestras posibilidades, realizamos un estudio de mercado, el capital, etc.	VISIONARIO INVESTIGACIÓN EMPENDIMIENTO ESTRATÉGICO

DEPENDIENTES

OBJETIVO 1	
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	FACTORES
actualmente trabajando en el Banco Financiero como representante de servicios hace un año.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
actualmente trabajo en una constructora llamada Ingeniería Civil Montajes S.A. en el área de ventas aprox 1 año.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
realizo trabajos eventuales, para poder tener dinero y terminar de pagar mi título, como también postular para entrar a la caja piura.	ACTITUD DE DEPENDENCIA
laboro actualmente en el Banco de la Nación de Sullana - Piura como Asistente Administrativo.	FUNCIÓN ESTABLECIDA

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 1	
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	FACTORES
lo formé por una oportunidad que tuve, lo aproveché, no realicé un estudio de mercado quizá no este bien, pero en este tipo de negocio uno sigue aprendiendo.	EMPRENDIMIENTO ESTRATÉGICO ESPIRITU EMPRENDEDOR
lo hemos realizado porque en Chiclayo haciendo un estudio de mercado se ha observado que las construcciones están en un 20% por lo cual existe mucho mercado y vimos esta oportunidad y la aprovechamos.	INVESTIGACIÓN EMPRENDIMIENTO ESTRATÉGICO
lo realizamos porque para nosotros es una idea innovadora porque en Chiclayo no es muy explotado o conocido este tipo de negocio y pues decidimos hacerlo, sacar algo nuevo como una oportunidad y explotarlo.	CONTROL PERCIBIDO INTERNO INVESTIGACIÓN EMPRENDIMIENTO ESTRATÉGICO
creí en el negocio en el cual me está yendo muy bien, en un principio se investigó todo lo referente, es muy arriesgado pero a la larga se obtiene sus frutos, sin muchos conocimientos solo creí en que si se podía y todo bien.	CONTROL PRECIBIDO INTERNO INVESTIGACIÓN
yo la adpate, la mejoré y la formalicé para que la empresa mejore y se pueda llegar a las metas que queremos llegar ya que lo quise hacer y pues para eso estudié lo cual en cuestión de conocimientos si me sirvió de algo en cuanto a todo lo referente a la administración.	VISIONARIO ESPIRITU EMPRENDEDOR HERRAMIENTAS
lo pusimos porque el giro de este tipo de negocio es muy rentable y rotativo y pues porque también estábamos seguros de ponerlo.	INVESTIGACIÓN

DEPENDIENTES

OBJETIVO 1	
Determinar el conocimiento aprendido y la experiencia.	FACTORES
actualmente trabajando en el BCP como promotor principal.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
trabajo en Inversiones de Cruz, empresa dedicada a dar préstamos inmediatos con garantías en joyas de oro; soy la encargada del agente en el Real Plaza con mis funciones del analisis de clientes, brindar información, manejo de caja chica, personal a cargo, etc.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
trabajo en CUMBRE el instituto de gastronomía y arte culinario, estoy en el área de admisión y apoyo a marketing.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
actualmente en el Hospital Regional de Lmabayaque cumpliendo la función de Asistente Admsitrativo.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
trabajo en una ONG llamada COPEME, la función que cumpla es de administración de los fondos de todos los proyectos y la rendición financiera de los mismos aparte de ser la coordinadora de un proyecto, me siento a gusto trabajando aquí.	FUNCIÓN ESTABLECIDA
actualmente trabajando en Scotiabank como promotor de servicios aplicando temas de contabilidad financiera, finanzas, la parte operativa del banco.	FUNCIÓN ESTABLECIDA

CUADRO IV: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen, concerniente al segundo objetivo: (determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata).

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 2	
Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	FACTORES
la idea de negocio nació por el gusto que tenía de las fiestas y porque en Chiclayo no había este tipo de negocio de los 80s me gustó la idea y comenzamos a realizarlo.	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR IMITACIÓN
la idea de negocio surgió porque de pequeña siempre quise crearme una empresa, lo cual a mi parecer nace de la formación de cada uno.	CAPACIDAD INICIATIVA INNATA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD
es una empresa familiar creado por mi hermano sobre instalaciones de cámaras de seguridad, cercos eléctricos, sensores de movimientos, etc	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD
es una empresa familiar formado con mis hermanas, se dedica a la venta de productos farmacéuticos en Chiclayo, Trujillo, Cajamarca y Tarapoto, lo lleve a cabo por decisión propia, les consulté a mis hermanas y surgió la idea.	CAPACIDAD INICIATIVA INNATA IDEA DE NEGOCIO POR DEMANDA ISATISFECHA.

DEPENDIENTES

OBJETIVO 2	
Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	FACTORES
si crearía mi negocio más adelante por iniciativa propia, analizando y evaluando si es rentable y sabiendo eso dejaría mi trabajo por crear mi empresa.	NO EMPEZAR NO ASUMIR RIESGOS FALTA DE DECISIÓN INCAPACIDAD PARA AFORNTAR EL CAMBIO.
si tengo pensado poner un negocio comercial, traer cosas de otros lugares y venderlos por iniciativa mía con unas amigas, pero por el momento no contamos con el tiempo necesario y porque deseo seguir estudiando diplomados, etc.	FALTA DE DECISIÓN NO EMPEZAR
para mi lo ideal es ser independiente, tengo pensado crear mi empresa, pero existen factores que de una u otra forma lo impiden como es el capital y el riesgo que se tiene a fracasar.	NO ASUMIR RIESGOS INCAPACIDAD PARA AFORNTAR EL CAMBIO.
si se tiene pensado crear su propia empresa esa es la meta ser tu propio jefe pero más adelante.	NO EMPEZAR FALTA DE DECISIÓN

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 2 Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	FACTORES
la idea de negocio nació de mi parte en hacer algo propio y las ganas de formar una empresa ahora tengo mi restaurante donde doy trabajo a mi familia.	CAPACIDAD INICIATIVA INNATA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD
la idea de negocio surgió porque se tenía un terreno que es de mi padre y como es ingeniero civil se pensó en realizar una constructora donde vamos a construir depas las cuales se venderan.	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR DEMANDA ISATISFECHA.
la idea del negocio nació de un compañero de la universidad de la carrera, se buscó socios empezamos con una idea pero por falta de recursos y porque teníamos un local disponible cambió la idea de negocio y la llevamos a cabo de otra manera, la cual es la venta de panes con chicharron.	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR IMITACIÓN
la idea del negocio nació hablando con mi padre porque me llamaba mucho la atención de cómo se manejaba este tipo de negocio la cual es el transporte de mercadería como también el alquiler de maquinaria pesada y empecé este tipo de negocio.	CAPACIDAD INICIATIVA INNATA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD
es una empresa familiar, la formó mi padre por una oportunidad que tuvo y también porque era un sueño que él tenía, lo quiso sacar y hasta día de hoy donde ya estamos mejor posicionados teniendo 3 filiales más, las cuales trata sobre el servicio metal - mecánico, torno, soldadura, taladro y mantenimiento a las máquinas con 30 años de funcionamiento.	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD
es una cevichería - bar, la idea nació de mi esposo es en Lima porque pienso vivir aya y porque se vió una oportunidad de negocio con un local favorable para nosotros y lo pusimos en marcha.	CAPACIDAD INICIATIVA ADQUIRIDA IDEA DE NEGOCIO POR AFINIDAD

DEPENDIENTES

OBJETIVO 2 Determinar las capacidades de iniciativa y predisposición adquirida o innata.	FACTORES
claro que si tengo pensado crear mi empresa pero no por el momento porque no cuento con el capital para hacerlo.	FALTA DE DECISIÓN NO ASUMIR RIESGOS
tengo pensando crear un negocio en dos rubros que son bienes raíces y el rubro de alimentos que son los más rentables, pero para eso necesito el capital lo cual lo estoy ahorrando con mi trabajo actual.	NO ASUMIR RIESGOS
si lo he pensado pero mientras tanto estoy trabajando para ahorrar el capital necesario y por llevarlo a cabo como también pagar mi título.	NO ASUMIR RIESGOS
lo tengo pensado desde antes iniciativa mía pero primero deseo tener más experiencia en otras empresas y capitalizarme para poder tener mi empresa.	NO ASUMIR RIESGOS INCAPACIDAD PARA AFORNTAR EL CAMBIO.
si tengo esos planes con una amiga como todo profesional que desea ser su propio jefe desde mucho antes, pero a veces la falta de tiempo y dedicación a este nuevo emprendimiento o la falta de recursos limita hacerlo.	NO ASUMIR RIESGOS INCAPACIDAD PARA AFORNTAR EL CAMBIO. NO EMPEZAR FALTA DE DECISIÓN
si tengo en mente iniciar un negocio, pero primeramente deseo contar con capital que me respalde mientras voy ganando exp en el banco. Esta en mis planes a mediano plazo.	NO ASUMIR RIESGOS

CUADRO V: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen concerniente al tercer objetivo (determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales).

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 3	FACTORES
Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	
se leyó y buscó mucha información sobre el tipo de negocio a desarrollar se realizó el negocio también por experiencia como consumidoras, de las cuales adaptamos ciertas cosas y lo plasmamos en el negocio, fue algo innovador fuera de lo común.	LA LIBERTAD LA EDUCACIÓN
no tomamos buenas decisiones en un inicio en cuanto a los socios hubo un exceso y aparte la falta de dinero, no existió un liderazgo.	EL ENTORNO
somos emprendedores en la familia, nos hemos organizado bien, tomamos buenas decisiones y los resultados salen a flote, cada uno sabe sus funciones y lo que tiene que hacer con un gran liderazgo de todos nosotros.	LA EDUCACIÓN LA LIBERTAD EL ENTORNO EL ESCENARIO INSTITUCIONAL
fue una oportunidad que se nos presentó mis hermanas conocen del tema, vimos la rentabilidad de un 50%, manejamos la toma de decisiones en equipo, un buen liderazgo, una buena comunicación.	EL ESCENARIO INSTITUCIONAL LA EDUCACIÓN LA LIBERTAD EL ENTORNO

DEPENDIENTES

OBJETIVO 3	FACTORES
Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	
al crear una empresa uno lo hace con un gran optimismo de que todo vaya bien, pero no me arriesgaría actualmente por falta de capital, seguir adquiriendo más conocimientos y ver que tipo de negocio poner.	FALTA DETERMINACIÓN FALTA DECISIÓN BAJO CONCEPTO DE SÍ MISMO.
cuento con gran entusiasmo de poner un negocio, pero no lo haría actualmente porque quiero saber en que enfocarme me gusta mucho el tema de RR.HH, el trato con las personas, como también se necesita del capital, para mí no es indispensable, sino las ganas de querer tener una empresa pero si el dinero ayuda para poder llevarlo a cabo.	BAJO CONCEPTO DE SÍ MISMO. FALTA DETERMINACIÓN FALTA DECISIÓN
de acuerdo a todo lo que uno aprendió en la universidad, se puede analizar todo de acuerdo al negocio que se quiere sacar estando mejor preparado para los riesgos que se puedan dar.	FALTA DECISIÓN
es cuestión de voluntad y querer sacar tu propio negocio, trabajo para tener mas conocimientos y saber que negocio tener y también por el capital que se necesita.	BAJO CONCEPTO DE SÍ MISMO. FALTA DETERMINACIÓN FALTA DECISIÓN

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 3 Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	FACTORES
me considero una persona ordenada y emprendedora, aproveché esta oportunidad que se me presentó y lo llevé a cabo, no solamente por la rentabilidad en este tipo de negocio sino también para ganarse un lugar, el respeto y admiración de los demás.	LA LIBERTAD EL ENTORNO EL ESCENARIO INSTITUCIONAL
vimos la posibilidades y las fortalezas que teníamos, por ejemplo el terreno, le sacamos provecho analizando todo lo referente y como somos personas preparadas lo llevamos a cabo.	LA LIBERTAD LA EDUCACIÓN EL ESCENARIO INSTITUCIONAL
analizamos la oportunidad de sacar algo innovador que en Chiclayo no se daba mucho o nada, es un negocio rentable pero no estuvimos muy preparados y por ende no arriesgamos, estancándonos sin un liderazgo en común.	EL ENTORNO LA LIBERTAD
me puse a investigar todo lo referente al tipo de negocio, es muy rentable pero también muy arriesgado, me gustaba mucho aprender sobre esto y lo lleve a cabo buscándomelas y empezando solo con todas las ganas del mundo, innovando y mejorando la empresa cada día.	LA LIBERTAD EL ENTORNO EL ESCENARIO INSTITUCIONAL
existe un liderazgo, todos hablamos, damos nuestras opiniones para tomar las decisiones correctas, por mi parte yo puse mi granito de arena, la mejoré, la formalicé y adapte algunas cosas para que la empresa mejore y poder llegar a nuestras metas. Realizó estudios actualmente para tener más experiencia y esto plasmarlo en beneficio de la empresa y mío.	LA EDUCACIÓN LA LIBERTAD EL ENTORNO EL ESCENARIO INSTITUCIONAL
la oportunidad que se nos presentó la aprovechamos y porque el negocio es rentable con una oportunidad de ganar y con una seguridad en ponerlo en marcha.	LA LIBERTAD EL ENTORNO

DEPENDIENTES

OBJETIVO 3 Determinar las habilidades intelectuales, gerenciales y sociales.	FACTORES
actualmente en mi trabajo tengo influencia sobre otros por la experiencia y lo que enseñaron fue importante en cuanto a conocimientos teóricos.	FALTA DECISIÓN
soy una persona preaparaada con todos los conocimientos aprendidos en la universidad, pero siempre en todo trabajo uno sigue aprendiendo y mejorando cada día.	FALTA DECISIÓN
soy una persona que le gusta aprender y tener experiencia en varios campos, aprendí conocimientos teóricos en la universidad pero siempre en la práctica es muy distinto, pero siempre dispuesta ha aprender.	FALTA DECISIÓN
soy una persona muy preparada en lo que estudié, me gustaría ser mi propia jefa y dar empleo a otros.	FALTA DECISIÓN
si arriesgaría en poner un negocio me vala bien o no porque de eso se aprende.	FALTA DECISIÓN
soy una persona disciplinada, con habilidades para tratar a la gente y con la sapiencia de trabajar en equipo.	FALTA DECISIÓN

CUADRO VI: Análisis comparativo de los entrevistados en cuanto a la actitud emprendedora que poseen concierne al cuarto objetivo (determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio).

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 4	
Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.	FACTORES
no fue parejo entre los socios porque no hubo nada firmado ni legalizado, no lo tomamos muy en serio el trabajo, se habría el negocio cuando se podía o cuando una de las dos tenía tiempo, no había un compromiso mutuo, liderazgo, la cual resquebrajó la confianza y llevó al declive del negocio.	NO FORMAR BUENOS EQUIPOS PENSAR QUE HACER EMPRESA ES UNA ACTIVIDAD DE MEDIO/T NO TENER PRESENTE LOS ASPECTOS LEGALES.
falta de compromiso por parte de los socios, solo dos de nosotros tenemos iniciativa y las demás no hacen mucho como para sacar adelante el negocio, falta de compromiso y dedicación.	NO FORMAR BUENOS EQUIPOS PENSAR QUE HACER EMPRESA ES UNA ACTIVIDAD DE MEDIO/T
es un trabajo constante, con mucho esfuerzo lo estamos llevando adelante estamos preparados para todos los riesgos que pueda pasar.	SER PERSISTENTE BUSCA RIESGOS CALCULADOS CUMPLIR SUS COMPROMISOS
el compromiso para que el negocio salga adelante es del 100% y por el momento renuncié a mi trabajo para meterme de lleno a mi empresa y lograr mis metas.	FIJAR METAS

DEPENDIENTES

OBJETIVO 4	
Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.	FACTORES
me siento muy bien donde laboro actualmente pero mi meta en un futuro es tener mi empresa y avanzar, no depender toda la vida de otros.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
mi meta es tener mi empresa, dejaría el trabajo por llevar a cabo lo que deseo porque es algo que me llenaría de mucha satisfacción, llegando a lo que deseo llegar (mis metas).	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
mi meta es sacar un negocio propio que lo que se invirtió en la enseñanza no sea en vano y aprovecharlo para más adelante ser independiente y sacar adelante lo que uno desea.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
si se logra tener una empresa propia dejaría el trabajo por llevarlo a cabo comprometido 100% para que lo que desea se cumpla y lograr todas tus metas.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS

INDEPENDIENTES

OBJETIVO 4	
Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.	FACTORES
es un equipo donde todos opinamos, y tomamos decisiones para que la empresa mejore día a día, innovando y trabajando arduamente para hacerlo crecer siempre unidos y apoyándonos para que todo el esfuerzo valga la pena.	SER PERSISTENTE EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD CUMPLIR SUS COMPROMISOS
estamos construyendo, avanzando para poder vender y ganar, con el respaldo y el personal preapareado, responsable, para la realización correcta del negocio.	EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD FIJAR METAS CUMPLIR SUS COMPROMISOS
falta de compromiso, trabajo, esfuerzo, dedicación, comunicación, todo fue habalado más no escrito y ese fue el gran problema que llevó a la para en el negocio por la falta de trabajo en equipo.	PENSAR QUE HACER EMPRESA ES UNA ACTIVIDAD DE MEDIO/T NO TENER PRESENTE LOS ASPECTOS LEGALES. NO FORMAR BUENOS EQUIPOS
la persona a cargo soy yo, me encargo de velar por mis trabajadores, que todo valla bien, apoyándome mucho en la tecnología, con información constante y actualizada, con un personal de entera confianza, capacitada, con grandes conocimientos, responsabilidad y respeto mutuo.	EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD CUMPLIR SUS COMPROMISOS FIJAR METAS SER PERSUASIVO Y CONSTRUIR REDES DE APOYO.
sacar una empresa implica estar allí, ser constante, mantenerla, sufrirla, pero a la larga se llega a una satisfacción y tranquilidad económica para un futuro mejor, el personal en un inicio hubo los problemas de excesos de confianza con lo cual no se podía realizar de la mejor manera el trabajo pero ahora todos esos errores han sido enmendados existe respeto entre todos, un trato especial, amabilidad, humildad, etc.	SER PERSISTENTE EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD FIJAR METAS CUMPLIR SUS COMPROMISOS SER PERSUASIVO Y CONSTRUIR REDES DE APOYO. BUSCA RIESGOS CALCULADOS
el personal es de entera confianza, el trato es bueno, existe respeto y ganas de sacar el negocio adelante.	SER PERSUASIVO Y CONSTRUIR REDES DE APOYO. SER PERSISTENTE CUMPLIR SUS COMPROMISOS

DEPENDIENTES

OBJETIVO 4	
Determinar el nivel de compromiso, perseverancia, dedicación, esfuerzo, trabajo y sacrificio.	FACTORES
soy una persona muy comprometida con el trabajo y con ganas de superarme cada día y si se logra tener un negocio estar allí siempre.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
mi compromiso está en ser mejor cada día y llevar a cabo mi negocio propio en varios rubros si es posible con mucha dedicación y esfuerzo en algo que es tuyo y que deseas ver muy bien.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
me gusta mi trabajo, pero no pienso quedarme allí, también deseo trabajar en otros campos como las finanzas y tener mi empresa propia de lo que me gusta siendo independiente.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
con el compromiso profesional de seguir avanzando, tener mi empresa de acuerdo a lo que el consumidor desea y llevarlo a la cima.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
mi compromiso 100% al negocio que deseo llevar a cabo, con el trabajo y el compromiso de que todo saldrá bien y sobre todo aprender de todo.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS
optaría y tendría esa meta de crear mi propia empresa con todo el esfuerzo y trabajo que esto implica ya que a la larga obtienes los beneficios que tanto deseas.	DESEOS DE LOGRO OPTIMISMO Y SUEÑOS

ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS EGRESADOS DE LA USAT DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS QUE TRABAJAN DE MANERA INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE.

EGRESADOS INDEPENDIENTES (han tenido, tienen o tendrán un negocio o empresa)

ENTREVISTA N° 01

Entrevista realizada a la Licenciada Jessica Valdivieso egresada en el año 2010.

¿Cómo nace la idea del negocio?

La idea del negocio nace por el gusto que tenía de las fiestas, el ambiente de ese tipo de lugares y más que nada porque en Chiclayo faltaba un lugar de este tipo de negocio más temático con un ambiente de los 80s. Una vez que tenía en mente y me gustaba la idea se lo comenté a Fiorella y comenzamos a desarrollarlo.

¿Cómo fue el desarrollo del negocio?

No aplicamos nada de los que nos enseñaron en la universidad, comenzamos a leer para poder desarrollarlo se leyó mucho, se buscó mucha información sobre este tipo de negocio, el cómo se daba en otros países como tenía esa acogida en otros lugares en el país y una vez haber leído mucho sobre esto, empezamos a realizarlo haciendo nuestro presupuesto sobre el tamaño de lugar donde se iba a realizar, lo que podía haber y que no, como también los servicios que se podrían ofrecer, las cosas que se tenían que comprar, etc.

¿Lo realizaron por experiencia como consumidoras?

Si lo realizamos por experiencia de consumidor porque nos íbamos a los lugares como estos en Lima, en Chiclayo y en otros lugares, después de eso empezamos adaptar cositas de varios lugares donde funcionaban este tipo de negocios y funcionó, de alguna u otra manera cogimos cada cosa y lo colocamos en el lugar.

¿Cuánto fue la inversión?

Invertimos alrededor de 60 a 70 mil soles, por partes. Pero el problema en un inicio fue quien podía invertir, porque aquí en la universidad hasta donde tengo entendido hay muy poco apoyo a ideas de negocios, o concursos de emprendimiento, me enteraba sobre esto tipos de tema por otros lugares, tuvimos que buscarlo por nuestra cuenta y tanto así que ganamos un concurso de emprendimiento con otra compañera y la plata que recibimos como premio lo guardamos. En ese momento yo trabajaba y tenía capacidad de endeudamiento como persona mas no como empresa y es de allí donde sacamos el dinero de mi parte y la de Fiorella.

¿Cómo fue la elección de los socios?

Primero fuimos las dos después necesitamos socios con capacidad de endeudamiento los cuales fueron el hermano de Fiorella como el mío obviamente por la confianza que se tenía.

¿Y ese tipo de confianza se resquebrajo en el negocio con los socios?

El problema de la falta de confianza que una vez hubo se debió que nada de los que se realizó para el funcionamiento del negocio fue legal entre nosotros o sea firmado por todos los socios donde cada uno nos hacíamos responsables de lo que se tenía que hacer o aportar cosa que fue un gran error.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimientos fue esencial en el negocio?

La universidad en mi punto de vista no me ayudó en nada o sea la universidad si nos enseñó cosas teóricas del cómo sacar tus flujos de caja o lo de finanzas, contabilidad, etc. pero no de la manera que uno hubiera preferido que fuese por decir la manera práctica o temas o cursos sobre negocios o emprendimiento y como uno debería actuar en la vida real algunas cosas pero de manera teórica, que si es importante pero no muy esencial en el momento de actuar.

¿En cuanto a la innovación, Uds. se consideraron o fueron innovadores en su negocio?

Nosotros si fuimos innovadores, porque las personas en ese lugar cuando iban al negocio nos decían y veían que si les ofrecíamos algo más que tragos, y fue así porque ofrecíamos una temática distinta dentro del local, porque llegaba gente solo a tomarse fotos y no a otra cosa por lo mismo de la distinta temática que planteamos en el negocio, teníamos todo lo que se necesitaba para un lugar donde se respiraba los 80s con nuestro aporte propio y distinto, lo más que resaltaban era el tema de decoración y pues hubo acogida de la gente que hacían cola, pero la gente de Chiclayo solo esta acostumbraba a salir los fines de semana y pues el local quedaba vacío en días particulares lo cual no rendía para nosotros como se esperaba y pues para poder otro negocio allí mismo no se contaba ni con la gente que se necesitaba ni el dinero necesario para otra inversión.

¿Cómo asumieron el riesgo de no contar con ingresos los días particulares que no iba la gente?

Nosotros tuvimos que reducir costos pero para esto teníamos que invertir, porque alquilábamos algunas cosas por ejemplo el sonido para la música y para dejar de alquilar por el hecho de reducir costos teníamos que invertir en comprar nuestro propio sonido y pues no podíamos realizar ese tipo de cosas y se siguió con lo mismo. Un error que tuvimos fue que no entendimos el entorno donde se pondría el negocio ya que tuvimos problemas con una persona que nos alquilaba el negocio pero ellos Vivían arriba y pues fue un problema lidiar con ellos por la bulla y aparte de la deuda por el alquiler ya que como no se llegaron a los resultados esperados nos endeudamos, aparte con el préstamo del banco y todo eso.

¿Y por qué se endeudaron?

Porque cada uno de los socios que aportaron sacaron prestamos al banco y pues al parecer como no iba el negocio estable se tenía que trabajar aparte y pues pagar las deudas que se tenía dejando por mi parte el negocio por un trabajo que me remuneraban mucho mejor y pues le deje el cargo a quien lo quería seguir el negocio pero como no hubo nada firmado pues fue el problema y pues ya no formo parte del negocio y me quede pagando las deudas.

¿El negocio lo crearon por necesidad u oportunidad?

Yo cuando creamos el negocio estaba trabajando y le sugería la idea a ella porque no tenía trabajo y pues yo tenía la idea de hacer algo nuevo que no había en Chiclayo con ese tipo de negocio, ella ayudaba en levantar información, investigar todas las cosas para poder llevar a cabo el negocio cuando yo no podía hacer o estar allí, o sea nos apoyábamos en ese sentido.

¿Quién tomaba las decisiones?

Las dos tomábamos las decisiones por igual, pero la que estaba en el negocio en ese momento tomaba las decisiones, si las dos estábamos tomábamos las decisiones por igual y también aquellas decisiones trascendentales.

¿Cómo tomaron Uds. El tema del riesgo del negocio del querer hacerlo o fue la adrenalina del momento?

Pues si en el momento lo quisimos hacer y más pudo nuestros deseos de querer hacerlo y no pensamos bien las cosas para que esto funcionara de la mejor manera y formalmente.

¿Cuánto duró el negocio?

Casi un año duró, pero si había cuestionamientos de nuestra parte por decir el qué se va hacer con los días particulares que no había movimiento y pues empezaba ya a partir del 5º mes incomodidad e insatisfacción de cómo sacar adelante el negocio.

¿Fue falta de conocimiento o porque no lo pensaron bien, lo que llevó al declive a la empresa?

De alguna manera nos lanzamos a hacerlo y ya y no tomamos en cuenta el futuro los riesgos que podrían suceder.

¿Siguieron con el negocio por intereses personales o por qué tenían la esperanza de sacarlo adelante como una gran propuesta que fue en un inicio?

Nosotros seguimos con el negocio porque queríamos sacarlo adelante ya que a las finales nadie recuperó nada de lo que se invirtió, pero el problema es que no alcanzaba para cubrir todas las deudas por lo mismo que no había movimiento días particulares y pues era complicado.

¿Por qué decidieron cerrar?

Por la señora que nos alquilaba el negocio más porque ella no tenía tranquilidad por lo mismo del negocio, la bulla y todo eso como también la deuda que se tenía con ella. Otro motivo fue porque encontré un trabajo y no podía seguir con el negocio, Fiorella no tenía trabajo y pues decidimos cerrar o que ella viera como hacía con el negocio si es que quería seguir por su cuenta o finalizar y pues ella decidió quedarse con el local y yo ya no formo parte de la empresa y pues ella decidió hacerlo en otro lado y ya.

¿Hubo liderazgo en el negocio?

Pues más que liderazgo que no hubo fueron que ella como estaba más metida en el negocio tomaba las decisiones y pues considerábamos que eso estaba bien.

Si hubo estos problemas ¿por qué demoraron tanto en cerrar?

Porque creíamos en que se podía sacar adelante el negocio y pues por el amor que teníamos a la música, y por alguna razón había un motivo en que no querías seguir con la rutina del negocio que no se podía sacar buenos resultados pero cuando se estaba allí se sentía algo distinto y una confianza del poder sacarlo adelante pero paso el tiempo y ya no se pudo con las deudas y se decidió cerrar.

¿Por qué no decidiste dejar de ser dependiente después del fracaso en el negocio?

Pues porque no tenía nada de dinero no tenía que comer y pues tenía que buscar un trabajo para poder vivir. Yo tenía la idea de querer tener todo o sea tener trabajo y pues un negocio que vaya bien pero no fue así o te dedicabas al negocio a tiempo completo para sacarlo adelante o trabajabas aparte y pues no se pudo con todo.

¿Cómo calificarías la experiencia de ser independiente creando un negocio?

La experiencia es muy buena, te enseña bastante, mientras más caes o te equivocas más aprendes de las cosas para que después al momento de querer realizar algo ya estés preparado en cómo llevarlo a cabo de la mejor manera creando un plan detallado y escrito con todas las

funciones para saber qué hacer, proyectarse, endeudarse correctamente, todo legal y firmado, buscar la gente correcta, ver mejor el mercado, etc.

¿Si en este momento pudieras sacar un negocio que pasos tomarías ahora con la experiencia que tienes?

Primero hacer un plan de negocios, todo en orden, buscando la información necesaria para todo tipo de cosas que se puedan presentar en el futuro, estar preparado para todo y realizarlo bien para una visión a largo plazo.

Si te propusieran comenzar un negocio que va a ser muy bueno a largo plazo, pero tendrías que renunciar a lo que haces, ¿tomarías el riesgo, qué harías?

No aceptaría y no dejaría el trabajo en el que estoy actualmente, no porque no quiera sino porque tengo otras prioridades más importantes y pues necesito solvencia a corto plazo y también porque sacar un negocio propio o tener una empresa es muy sacrificado.

¿Qué le faltó a la universidad para que hubieras estado mejor preparada para esta situación, que hubiera hecho para ayudarte en la vida real?

La universidad dio la teoría pero faltó la práctica, faltó cursos prácticos de emprendimiento, simuladores de desarrollos en planes de negocios etc. Aprender bastante de forma práctica en otras empresas, ayuda motivacional y capacitación para emprendedores, etc.

ENTREVISTA N° 02

Realizada a la Licenciada Darik Vargas egresada en el año 2013.

¿Cómo nace la idea del negocio?

Parte de cada uno de su formación y pues de pequeña me gusta querer hacer algo o poner un negocio, y pues la idea fue con una amiga que empezamos juntas y pues ella entró para arquitectura y yo administración y me propuso como estábamos estudiando y ya terminábamos para poder crear un negocio y pues por mi parte estoy formalizando mi empresa sobre diseño de interiores.

¿Cuánto fue la inversión?

Pues en un inicio de 280 soles inversión de cada una. Y pues hemos iniciando en vinilos pero también en diseño de interiores y pues me gustó cuando vi sobre vinilos, me puse a buscar en internet y pues existe muy poca competencia y quise hacer este tipo de trabajo y pues si no funciona bien aquí en Chiclayo emigramos a la selva por tener más facilidad por tener familia y pueden ayudarme.

¿Cuántos socios son?

Pues hemos cometido un error porque somos 5 socios y pues estamos viendo la posibilidad juntar más dinero comprar más cosas para poder realizar un mejor negocio y empezar con todo. Aún estamos viendo eso y empezar nuevamente en marzo del 2014.

¿Cuál es su mercado?

El mercado si nos organizamos bien si hay mercado y si no hay mercado se crea.

¿Quién dirige la empresa?

Ellas son operativas porque saben sobre este tipo de negocio porque han estudiado arquitectura y saben sobre estos tipo de cosas que realizamos en la empresa, o sea yo estoy a la cabeza.

¿Tu meta?

Mi sueño es tener una empresa grande como SODIMAC sobre este tipo de negocio también que estamos realizando poco a poco. Somos dos chicas que tenemos iniciativas y de las demás chicas que estamos en el negocio les falta algo para poder estar juntos y salir adelante el negocio.

¿Cuál es tu manera de ser, que esperar ser a un futuro?

Pues a mí me gusta ser más de lo que estoy en este momento, veo como en otros países o en otras ciudades del Perú existen más oportunidades o emprendedores lo que falta aquí en Chiclayo o en la universidad y pues para mí me encantaría hacer un negocio grande no solo quedarse con lo que uno ha estudiado en su carrera sino reunirse con otros estudiantes que sean de otras carreras y pues reunirse y crear un negocio con todo lo que sabemos cada uno y pues en si falta mucho tanto en la universidad como también de los estudiantes los deseos de ser emprendedores.

ENTREVISTA N° 03

Realizada a la Licenciada Melina Manay Egresada en el año 2013.

¿Cómo nace la idea de negocio?

La empresa ya lleva más de año y medio de vida y pues es una empresa familiar donde estamos 3 personas mi papá, mi hermano y yo, la iniciativa de crearla fue por mi hermano, esta empresa se dedica a instalar cámaras de vigilancia, cercos eléctricos, sensores de movimientos, etc. y se encuentra en Cajamarca enfocado en lo que son las empresas mineras, mi hermano trabaja en una de ellas y pues decidió sacar el negocio y pues como tiene contactos pues lo quiso llevar a cabo. se llama KAPSAS INFORMET.

¿Fue por necesidad u oportunidad?

Dentro de la familia siempre hemos tenido las ganas de hacer empresa, no ser dependientes y pues estamos formados así con esta idea de emprender.

¿Quién toma las decisiones?

A la cabeza se encuentra mi papá, nosotros 3 vemos y damos nuestra opiniones sobre decisiones que pueden surgir y pues vemos que la decisión que tome mi padre sean las correctas y beneficioso para todos como para la empresa.

¿Qué función cumples dentro de ella?

Soy la gerente, aplicando todo lo que estudie en la universidad y pues a través de esto ayudar a la familia y sacar a la empresa adelante pues con los conocimientos que obtuve para un mejor rendimiento y pues lograr que la empresa salga adelante y mejores día a día.

¿Cómo es el clima laboral?

Pues es bueno actualmente, pero como siempre en toda empresa siempre existe sus altos y bajos y pues trabajar con la familia es algo difícil porque hay problemas familiares que se tienen pero sabemos que a la hora de trabajar en la empresa eso se deja de lado y pues son cosas que no se mezclan pero existe un buen clima laboral dentro de la empresa.

¿Quién lidera dentro de la empresa?

Cada uno sabe lo que le corresponde hacer y que funciones realizamos pero el liderazgo es de todos.

¿Qué riesgo hubo para poder sacar la empresa?

Riesgo en si no mucho, mi hermano que trabajaba en una empresa minera, decidió dejar el trabajo para crear la empresa juntando la plata que tenía y pues mi hermano quería sacar su negocio propio.

¿Cuál es su meta?

Expandirnos y enfocarnos a empresas pequeñas o familias, no solamente abarcar el mercado de las mineras sino en otros campos.

¿Cómo es su nivel de recuperación frente al fracaso?

Estamos preparados para esto porque una vez ya nos pasó que queríamos formar otra empresa porque no veíamos liquidez pero decidimos seguir con esto y sacarlo adelante junto porque los problemas y riesgos siempre van a ver pero lo ideal es seguir y salir adelante con la empresa.

¿Cuánto fue la inversión?

La inversión fue de 5000 soles contablemente, pero en si la inversión fue de 10 000 soles.

¿Qué se necesita para crear una empresa?

Pues para mí lo primordial es el tener la actitud de hacerlo de arriesgar y querer tener algo propio muy aparte de tener dinero o no.

¿Valió la pena?

Pues el iniciar una empresa es algo bueno no nos gusta depender de alguien y pues como hemos estado inculcados con esa meta pues me gusta ser independiente y llegar a más de lo que uno tiene.

¿La universidad ayudó en algo a tu actitud emprendedora o crees que le falta algo para mejorar?

Pues a la universidad si me ayudó en cosas que son teóricas pero si la universidad quiere crear emprendedores pues le faltaría apoyar al estudiante y pues ayudarlos a ser emprendedores e independientes.

¿Dejarías la vida independiente por regresar a un puesto en una empresa pública o privada donde te paguen mejor?

Cuando trabajas en tu empresa o eres independiente es muy difícil volver a depender de alguien más o un puesto de trabajo porque no sabes hasta cuando puedes estar laborando y pues en mi caso no lo dejaría por la sensación que se siente de ser independiente es mejor y tú mismo te propones tus metas.

ENTREVISTA N° 04

Realizada a la Bachiller en Administración de empresas Pierina Chiscul.

¿Cuál es el negocio que has creado?

Mi negocio se llama Distribuidora Villafarma S.R.L. lo he formado con mi hermana, es una empresa familiar, con un periodo de vida de 4 meses, se dedica a la venta de productos farmacéuticos en la zona de Chiclayo, Trujillo, Cajamarca y Tarapoto. Con las aspiraciones de que crezca el negocio.

¿Cómo fue la idea de negocio?

Realmente surgió un día donde estaba con mi hermana que es la representante legal, y con mi hermana mayor conversando de nuestros trabajos que realizábamos en ventas y hablando dijimos que sería una buena idea juntarnos y formar algo nuestro y pues de allí surgió la idea de poner una empresa que abarque lo que es ventas y pues surgió la idea de este tipo de negocio porque mi hermana conoce el tema de medicina, porque trabajaba en empresas de este tipo de negocio y pues surgió y vimos las posibilidades, realizamos un estudio del mercado, vimos nuestro capital y empezamos con unas cuantos productos medicinales de 5 marcas, las cuales son distribuidas por aquí.

¿Cuánto fue la inversión?

La inversión aproximada fue de 3000 soles los cuales para empezar se abarcaron en lo que es medicina las 5 marcas, nuestra oficina y nuestro almacén, porque nos regimos a ciertas leyes que lo impone Digemid que en caso de negocio en medicinas es muy complejo, lo cual nos regimos a todas las pautas que nos ponen y pues por eso la necesidad de poner un almacén y una oficina amueblada con las condiciones para la venta de los productos.

¿El negocio fue por oportunidad o necesidad?

No fue creada porque no había empresas que se dedican a este tipo de negocio, competencia hay un montón, la principal para nosotros es Chirofarma, pero el detalle fue de que queremos tener algo nuestro para no depender de terceros, sabiendo nuestras capacidades y nuestras fortalezas en lo que es ventas con la ventaja que nosotros conocemos el tema y pues también por la rentabilidad que da poner este tipo de negocio con un 50% y pues vimos esa oportunidad de mercado.

¿Cuál es tu rol o función dentro de la empresa?

Soy la administradora, todo lo que tiene que ver a las funciones que realiza un administrador, y la representante que es mi hermana la representante legal y también la gerente general pero ambas realizamos las ventas.

¿Quién toma la decisión en la empresa?

Desde que iniciamos manejamos la toma de decisiones en equipo, haciendo reuniones gerenciales y presentar los avances de la semana, en cuanto a ventas, etc. Donde sí a veces tomamos decisiones por cuenta propia pero se les comunica a los demás.

¿Existe liderazgo dentro de la empresa?

Actualmente quien rige este tema es mi hermana Teresa que es la gerente general, donde ve que todo este yendo bien, comunicar, de estimularnos en cuanto a las ventas, etc., porque sí bien es cierto es mi empresa debería de tener ese liderazgo y estar metido en el tema de las

ventas pero como mis hermanas saben más de esto y pues me encargo del tema administrativo.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Pues que yo recuerde desde los primeros ciclos nos enseñaron que nosotros estamos no para depender o trabajar toda la vida para alguien sino para tener nuestra empresa y dar trabajo a otras personas y si creo que me ayudó.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Hubiera ayudado en cuanto a estudiantes que ayuden a los que están en los últimos ciclos apoyarlos a llevar a cabo de una manera más sencilla y terminar la tesis en un corto tiempo y no ver tanto el beneficio económico en cuanto llevarlo como curso y pagar matrícula y cosas como esas, pagar mensualidad y no ven que los estudiantes ya terminaron los cursos y darles ese tipo de facilidad, con trabas de no poder dejar la universidad y pues es tiempo que se puede invertir mejor en el negocio y en el trabajo que uno realiza en una empresa. Pues la Ulsat aparte de inculcarnos esa idea de poner nuestro negocio también debería de ayudarnos a que esto se lleve a cabo y no solo quedar en palabras sino hechos y darnos facilidades.

¿Cómo calificarías la experiencia de ser independiente creando un negocio?

Es mucho mejor y aplicas muchas cosas, un poco de todo y ser independiente es mucho mejor, manejas el tema de tus horarios tus metas, etc. y te sacas la mugre por lo tuyo para que salga adelante.

¿Cambiarías el hecho de ser independiente o volver a trabajar en alguna empresa?

Pues no lo cambiaría porque es distinto y pues tienes metas trazadas y llegar a lo que tú deseas, no hay límites y eso me gusta, llegar a más.

¿Cuál es tu meta con el negocio?

Pues a corto plazo llegar a tener nuestro local propio, tener personal especializado, abarcar dos marcas más y a largo plazo ser más grande que nuestra competencia que es Chirofarma que lidera aquí a Chiclayo y llegar a las ventas grandes y ser reconocida y trabajar con laboratorio no solo de Chiclayo sino de otros lugares por ejemplo Lima que son grandes.

ENTREVISTA N° 05

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Javier Limo.

¿Cómo nace la idea del negocio?

La idea del negocio nació por mi parte pues de hacer algo propio y nació las ganas de formar mi empresa, yo me considero no una persona muy ordenada y lo que a uno le enseñaron en la universidad pues no lo pone mucho en práctica, y a pesar de esto he seguido avanzando y ahora con mi empresa. Lo cual de la teoría a la práctica es muy distinto y en la universidad si bien te enseñan pues es distinto en la vida real y son muy pocos los profesores que emprenden un negocio.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Pues a mi parecer el emprendedor nace pero a la vez se hace, muy aparte de en qué universidad estudies siempre muchos de los que crean algo propio tienen esa idea de hacer empresa, la universidad te ayuda en darte las pautas preparándote teóricamente, pero uno también comete el error de no sentarse a revisar lo que a uno le han enseñado y pues mucha de la gente sin haber estudiado es emprendedor con su negocio.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Con el tiempo siempre hay cosas por mejorar, lo que sí creo yo que la universidad analice mejor sus puntos fuertes como débiles y mejorar en los puntos flacos.

¿De quién fue la iniciativa?

Pues siempre hemos tenido con mi familia la idea de un negocio y pues en lo que respecta del restaurante yo fui quien dio el empuje de llevarlo a cabo.

¿El negocio creado lo hicieron por necesidad u oportunidad?

Yo no soy de las personas de hacer un estudio de mercado quizá esto esté mal pero si fue por crear y aprovechar la oportunidad que se tiene y pues es un aprendizaje practico en el tipo de negocio y todo se va aprendiendo.

¿Hubo un riesgo al momento de sacar tu negocio?

Pues siempre hay riesgo pero como dicen ya cuando estas metido con el negocio y ya lo sacaste a flote avanzar solamente y seguir para adelante y hacerlo crecer pero si el riesgo de ver cómo te puede ir pero lo principal si uno hace algo, eso que realiza siempre debe de hacerlo crecer no solamente económicamente sino de ganarse un lugar, el respeto y admiración de los demás y que las cosas si se van logrando con lo que uno se propuso.

¿Cuál es tu meta?

Aprender de lo que son los negocios, mejorar el negocio, ampliarlo y vender de todo en un solo lugar. Gracias a Dios me está yendo bien, haciéndonos conocidos y pues mejorar y mejorar cada día.

¿Quién toma las decisiones en la empresa?

Pues es un equipo y todos tenemos la misma potestad de opinar y dar nuestra decisión para mejorar a la empresa pero como respeto a que aún vivo bajo la tutela de mi padre pues la toma la última palabra pero en sí todos damos nuestras opiniones.

¿Cómo es el clima laboral en el negocio?

Es bueno y pues trabajamos para un solo objetivo y mejorarlo cada día y hacerlo crecer.

¿Qué riesgo hubo para poder sacar la empresa?

En sí siempre uno tiene esos miedos, pero poco a poco uno va arriesgando por lo mismo de querer sacar adelante el negocio y hacerlo crecer porque si no hubiese arriesgado ahorita estuviera trabajando para una empresa que no está mal o no hubiera sido conocido con mi negocio y pues se tiene que estar innovando y no quedarse en lo mismo.

¿Cómo calificarías la experiencia de ser independiente creando un negocio?

Pues uno cree al principio que el camino no es el correcto pero cuando pasa el tiempo vez que lo que estás haciendo vale la pena y has avanzando en lo que has creado y pues vez que si estamos por el camino correcto y pues me siento contento de lo que tengo pero siempre mejorando y pues si valió la pena o la vale por si es diferente porque es tu negocio y quieres que crezca y estas metido allí para poder llevarlo a cabo.

¿Qué recomendarías a alguien que quiera sacar su negocio?

Pues si desean sacar un negocio pues que lo lleven a cabo a pesar de todo lo que pueda existir y todas las trabas que encuentres en el camino sacar adelante lo que quieres y pues para mí lo recomendable es siempre estar con la familia para que te apoyen y soñar contigo.

ENTREVISTA N° 06

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Javier Arizmendi.

¿Tiene un negocio propio?

Actualmente voy a sustentar mi tesis para crear y llevar a cabo un negocio con mi padre, es un proyecto de inversión.

¿Qué tipo de negocio piensas crear?

Va a ser una constructora, donde vamos a construir departamentos y venderlos.

¿Cómo nació la idea de crear este negocio?

Mi padre tiene un terreno y no se sabía qué hacer con ello y como mi padre es Ing. Civil pues surgió la idea de hacer una constructora, primero legalizando el terreno y pues estamos procediendo a sacar la empresa. Es una empresa familiar yo con mi padre.

¿La idea de negocio es por una necesidad u oportunidad?

Por las dos cosas, como uno no tiene trabajo y pues la oportunidad de que se tiene un terreno se puede hacer algo con ello.

¿Cuánto es la inversión para crear el negocio?

En mi tesis que he realizado salió algo de 448000 soles y pues el negocio en esto es que se avanza de a poco como mi padre tiene su capital de 40000 dólares con lo cual se puede avanzar con algo, pues construyes un edificio y lo vendes, te pagan mediante el banco, ellos te dan el dinero de la venta y vas construyendo otro departamento, lo vendes nuevamente y vas construyendo de esta manera y así sucesivamente, el punto de equilibrio de este negocio es que si vendes dos departamentos ya está prácticamente sacado la inversión.

¿Qué función desempeñarías en el negocio a realizar?

Como es una empresa nueva, tengo mis contactos que tienen su constructora y pues me está asesorando, y pues yo como administrador tengo que ver los préstamos, hacer el flujo de caja, toda la parte administrativa y pues mi padre sería el que esté a la cabeza del negocio.

¿Por qué crees que este tipo de negocio es rentable o si vale la pena llevar a cabo?

Porque en Chiclayo es una ciudad netamente agrícola donde las construcciones no son horizontales y se está observando que las construcciones sean netamente verticales por eso que existe mucha construcción en Chiclayo y se está observando que la construcción en esta ciudad es del 20%, y pues existe mercado aún en provincias más ya no mucho en Lima la Capital y pues hemos visto esta oportunidad, tienes competencia pero aquí en este negocio el que gana es el que agiliza más las construcciones el que los termina más rápido y minimiza los costos, el que hace un buen proyecto es el que gana, ya no el que tenga mucha plata, así son las cosas en este tipo de negocio.

¿Cuál será tu meta?

Por ser nueva la empresa es empezar a construir a mitad de este año, si va bien el negocio seguir construyendo y construyendo y así avanzar y vender.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

No, en cuanto a mi negocio he tenido que investigar cómo se maneja y pues lo que si la universidad ayuda en algo es lo teórico, la parte financiera como gastar, en conocimientos, solo eso.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Pues que pongan más empeño a la educación, que inculquen a los alumnos en los primeros ciclos a poner más énfasis a emprender en los negocios que quieran tener los alumnos o ideas simples que tengan apoyarlo y llevarlos a cabo, hacerlos realidad, que salgas con una idea fija de cómo hacer empresa.

ENTREVISTA N° 07

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Fabio Bruno Montalvo.

¿Cómo nació la idea de negocio?

La idea de negocio nació con tres amigos de la universidad de crear un negocio de venta de panes con chicharrón, pero de manera móvil vendiendo en todos los puntos por decir universidades, lugares estratégicos dentro de la universidad. En un inicio el capital que se necesitaba era de 10000 soles aparte de los insumos y permisos, pero por temas económicos no se pudo lograr empezar de esta manera y pues como uno de los socios tenía un local empezamos en el local. Se logró una acogida con el negocio y pues como estábamos trabajando de manera informal, nos faltaba algunas cosas como todos cuando uno inicia con lo que tiene y pues por temas económicos dos socios decidieron ir a trabajar en empresas y pues está en para por el momento pero quizá de aquí a unos meses ya teniendo todo listo con lo que implica empezar formalmente y con todo lo que se necesita vamos a volver a empezar y variar el tipo de negocio en lo que estamos metidos. El nombre de negocio es POR AMOR AL CHANCHO.

¿Crees tú que fue una buena idea y porque no arriesgaron en empezar como en una primera idea que tenían?

Pues fue por el tema económico, y pues un poco de compromiso, era la primera vez con un poco de temor de sacar nuestro primer negocio, trabajar junto y el temor a lo desconocido.

¿Quién tomaba las decisiones, hubo liderazgo?

La opinión de cada uno valía y pues todo se consultaba y tomábamos las decisiones en equipo.

¿Quién tomó la iniciativa de crear este negocio?

La iniciativa fue de un compañero de la universidad egresado de la carrera de Administración, José Millones con más edad y experiencia y de allí surgió la primera idea, pero como te digo después fuimos viendo con nuestras capacidades que teníamos de empezar de otra manera en el local de un socio.

¿Fue una buena idea crear el negocio?

El rubro se va a variar pero si es una buena idea y lo llevamos a cabo con todo el entusiasmo del mundo, pero cuando uno de los socios se fue por motivos laborales y económicos pues como se fue perdiendo las ganas y el entusiasmo de seguir, pero de todas formas lo sacamos a flote y seguíamos para adelante, habían días buenos y malos pero allí estábamos desanimaba pero seguíamos adelante con una actitud positiva.

¿Fue por una oportunidad o necesidad el crear el negocio?

Es una idea innovadora porque aquí en Chiclayo no es muy conocido este tipo de negocio y pues queríamos esto sacar algo nuevo como una oportunidad y pues conforme íbamos avanzando a largo plazo existe su recompensa.

¿Cuánto fue la inversión?

Fue ceca de 5000 soles.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Dentro de la universidad lo que nos ayudó más que todo fue en el tipo de trabajo, o sea los cuatro socios somos de la universidad y pues no es que nos hallan enseñado cursos de emprendimiento o motivar a los alumnos de comenzar una idea de negocio, pero si en la universidad existen profesores de los cuales se rescata algo bueno y distinto los cuales si nos apoyan en este tipo de cosas, pero en sí la universidad en la parte educativa en mi opinión no nos ayudó en nada, porque la motivación fue propia y los conocimientos son muy distintos de lo que te enseñan en la universidad a lo que realmente sabes en la vida real.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Hasta el año donde deje de estudiar no existía una línea de emprendimiento, creo que es necesario una serie de cursos para avivar el espíritu emprendedor de los estudiantes porque como dicen en una institución te preparan para postular a un cargo de empresa , pero no te enseñan a sacar tu propio negocio y llevarlo a cabo si o si, lo cual no es lo mismo que realizar un plan de negocio porque queda en papel pero a la larga la mayoría no lo lleva a cabo y pues solo lo hacen como para aprobar el curso mas no te incentivan a sacar tu negocio, como por ejemplo en la Universidad de Lima que para salir ni no me equivoco tienes que salir con tu idea de negocio en marcha y así es como han salido varios negocios como por ejemplo la juguería "DISFRUTA" que ya es como una cadena grande en todo el Perú.

¿Existe compromiso en el negocio?

Para poder crear un negocio tiene uno que ser constante porque los resultados son a largo plazo y pues ahora nuevamente vamos abrir y aplicar mejor las cosas que no pudimos o mejorar en cuanto a no tener los mismos errores, mejorar y pues aprender de las equivocaciones que pudimos tener, esperando el día para empezar con fuerza. Adaptándonos siempre estar innovando.

¿Cuál es la meta?

Es sacar adelante el negocio, generando ingresos pero también como un reto personal de cada uno que la empresa siga adelante mejorando y pues ser más grande y reconocida, sabiendo que lo que nos hemos propuesto lo hemos cumplido y no dejarlo a medias.

ENTREVISTA N° 08

Realizado al Licenciado Carlos Sandoval Sánchez egresado en el año 2013.

¿Cuál es su negocio?

Mi empresa se llama Transportes ANCAFER SRL se dedica a dos rubros tanto de transporte por carretera de mercadería como el alquiler de maquinaria pesada, teniendo 3 años constituida, es un tipo de negocio muy arriesgado porque la inversión es muy fuerte, pero lo bueno es que tengo un respaldo fuerte en cuanto a la empresa que tiene mi padre frente a los bancos, es por eso que he podido obtener y llevar a cabo este tipo de negocio y pues es rentable es un negocio con puros contactos y buscártelas para tener tus clientes.

¿Cómo nació la idea de negocio?

Nació cuando yo estaba en el 8° ciclo, hablo con mi padre y pues yo antes de constituirlo trabajé para una distribuidora de coca cola, porque me llamaba la atención de cómo se maneja este tipo de negocio y más que todo por ganar una experiencia que a la larga el capital primordial de una empresa para mi es el capital humano, pero como nace la idea pues hablando con mi padre porque tiene una empresa de materiales de construcción y conversando me dijo que te parece si empiezas en algo, yo te apoyo económicamente y tú te encargaría de buscártelas y sacarlo a flote y pues de allí empecé con este tipo de negocio, averiguando en todo lo que se debe de saber sobre este negocio y pues creí en el negocio, porque como dicen hay gente que te puede decir es un negocio arriesgado, crea otro tipo de negocio pero no yo creí en él y hacé tengas todo el conocimiento que tengas sino creer en que si se puede y pues me está yendo bien hasta el día de hoy.

¿Fue una oportunidad o necesidad?

Pues lo vi como una oportunidad porque mejoraba a mi padre en cuanto a ayudarlo en el traslado de su mercadería y pues a menores costos, consolidándola poco a poco.

¿Cómo manejas el riesgo?

Pues si siempre hay gente que te dice que no lo hagas pero uno toma la decisión, investigas a que te metes y consultas con gente que tiene experiencias en este negocio y pues viendo todas estas cosas pues el riesgo para mi es mínimo claro a un inicio fue fuerte pero ya adaptándose y buscándoselas, se va mejorando y pues se puede manejar y minimizar el riesgo e ir innovando y renovando para mejorar y crecer.

¿Cómo está constituida la empresa?

Aquí la persona que se encarga de todo soy yo, me encargo de velar por mis trabajadores ver que todas las cosas vallan bien, apoyándome bastante en la tecnología y apoyándome con el contador, etc. teniendo toda la información constante y actualizada.

¿Cómo es el clima laboral?

El clima laboral es bueno, mi personal es de entera confianza, los capacito, aparte que los conozco y pues hablando con todos llegamos buen términos y pues son empleados con gran conocimiento, lo cual el tema con mi capital humano está muy bien. Pues en este negocio se necesita gente de confianza. Siendo una confianza mutua con responsabilidad y respeto.

¿Cuánto fue la inversión?

La inversión fue de casi 100 000 soles y pues gracias a mi padre que me respaldó y la cual de acuerdo a mi negocio le voy pagando y pues creciendo e invirtiendo en más y creciendo a llegar ser mejor de lo que estoy actualmente.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Pues si en cuanto a conocimientos teóricos y más aún seguir estudiando diplomados en cuanto a mi tipo de negocio para saber más e implementar más cosas.

ENTREVISTA N° 09

Realizada a la Licenciada Marioly Casas egresada en el año 2012.

¿Cuál es tu empresa y cómo nació la idea?

La empresa en realidad tiene 30 años en funcionamiento pero antes en lo que era mecánica, pero hace 5 años ya nos hemos formalizado en lo que es el servicio metal – mecánico, torno, soldadura, taladro y mantenimiento a las fábricas, queremos posicionarnos más con las empresas y pues aquí estamos. Es una empresa familiar donde los socios somos mi padre, mi hermano y yo, mi padre el gerente, mi hermano que se encarga de la parte operativa y yo que me encargo de lo administrativo.

¿Fue por una oportunidad o necesidad?

En si lo hemos vivido todos nosotros donde fue un sueño que mi padre tenía de sacar este tipo de empresa y pues lo hizo por una oportunidad que tuvo en ese entonces, siempre enfocándonos con nuevas metas, empezamos con un torno y ahora ya tenemos 3 tornos. Actualmente estamos en un periodo bajo.

¿Cuál es su meta?

Tenemos en mente sacar otro torno que sea grande para otro tipo de clientes que aquí en Chiclayo no hay y queremos poner algo nuevo. Queremos también que nuestra empresa "TALLER CASAS" se posicione en el mercado de Lambayeque.

¿Cómo es el clima laboral?

Anteriormente si teníamos problemas con el personal porque no hacían caso, no avanzaban con lo que se les encargaban, creían saberlo todo y cosas así, a veces mi padre no se sentía contento con esos tipos de trabajadores y pues los despedía, pero actualmente estamos manejando más este tipo de cosas que es el clima laboral, tenemos un maestro y mi hermano que tiene experiencia y pues los guían a los trabajadores y pues si actualmente si está mejorando el clima laboral. Y pues también a los trabajadores los capacitamos y pues a los trabajadores para contratarlos los ponemos a prueba 3 meses y si demuestran les vamos renovando, y actualmente nuestro personal es responsable y tiene las ganas de trabajar y cuando existen horas fuera del trabajo ya se les recompensa.

¿Cuánto fue la inversión?

Más de 100 000 soles.

¿Existe un trabajo en equipo?

Si todos estamos actualmente contentos en un 80% porque al 100% no existe en ninguna empresa, pero si en su mayoría, esto se debe a que a nuestro personal los tratamos bien, no los gritamos, conversamos con ellos cualquier inquietud y siempre con respeto, la amabilidad, el trato y siempre humildes con todos, tratándoles como si estuvieran en su casa, porque también nos ponemos en la posición de los trabajadores y pues ya se da cuenta uno de cómo tratar a la gente ahora que están a nuestro cargo y pues si están contentos.

¿Existe liderazgo en la empresa?

Mis padre toma las decisiones y tomas el liderazgo en sí, todos podemos hablar y consultar pero si las decisiones siempre por parte de mi padre.

¿Quién tuvo la iniciativa?

Yo la forme, o sea la formalice y adapte algunas cosas para que la empresa mejore en sí y pues llegar a nuestras metas que queremos llegar ya que lo quería hacer.

¿Cómo calificarías la experiencia de ser independiente creando un negocio?

Muy bueno, es bonito administrar tu negocio, ver lo bueno, lo malo ver que cada día la empresa valla bien, haciéndola crecer y mejorándola constantemente. También quería seguir estudiando para tener más experiencia y poder traer más conocimientos para el beneficio mío como de la empresa. Sacar una empresa es estar allí, mantenerla, sufrirla, pero a la larga hay una satisfacción y tranquilidad económica para que a futuro no suframos.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Pues aprendes, para mí si he valorado mucho lo que me enseñó la universidad y pues si me ayudó en cuanto a lo que nos enseñan en conocimientos.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

He hablado con algunos profesores y con el profesor Huarachi le manifesté que los alumnos que egresan de la universidad, se chocan con la realidad, de no tener un trabajo. Lo mismo que la universidad no tiene muchos contactos con las empresas, creo yo que eso es lo que le falta a la universidad, más contactos con empresas, ayudar a los estudiantes a poder postular para un tipo de trabajo en empresas que tengan contacto con la universidad y poder llegar a obtener un trabajo y no solamente dar oportunidad a los que tienes sus conocidos, sino a todos por igual.

Otra cosa por ejemplo lo que hace ESAN, nos brindan cursos especializados por ejemplo en marketing, finanzas, contabilidad cosas más profundas y gracias a eso nos enfocó más en los que son las empresas, lo cual a la universidad le faltaría enfocarse en las necesidades que tiene la empresas, mejorar en capacitaciones, ver más lo que necesita en si el estudiante para que salga mejor preparado para lo que requiera una empresa actualmente, porque los estudiantes actualmente no salen bien preparados de la universidad, le falta un montón por mejorar, en la práctica también, etc.

¿Qué recomendarías a alguien que quiera sacar su negocio?

Yo recomendaría a los que quieran emprender un negocio, que aun somos jóvenes, a estudiar, capacitarse, adquirir experiencia, hacer diplomados, maestrías, ahorrar, todo lo que puedan y ya después uno mismo se dará cuenta cuando están preparados para poner su empresa, porque es bastante fuerza para llevarlo a cabo de la mejor manera, perseverar, dedicarse, esfuerzo y no dejarse caer o que te digan que no puedes, porque no es fácil pero tampoco difícil, solo seguir y seguir y si tienes el apoyo de tu familia mucho mejor.

ENTREVISTA N° 10

Realizada a la Bachiller en Administración de Empresas Nathaly Reyes.

¿Cuál es tu empresa y cómo nació la idea?

Es un cubichería - bar aunque por ahora sólo está operando como bar, ya luego implementaremos la cocina para realizar las dos cosas, está ubicada en la ciudad de Lima, en el Callao lo pusimos allí porque mi esposo vive allá y yo pienso irme a vivir con él, está ubicado en un lugar estratégico, pues en el lugar o zona existe mucho movimiento. Actualmente trabajo aquí en Chiclayo hasta fin de mes después de ese tiempo me voy a Lima a estar en el negocio y pues a seguir trabajando en otra empresa porque quiero tener más capital para poner otros negocios aparte del que tengo. La idea nació porque vimos una oportunidad muy buena que se nos presentó y porque el alquiler del local no sale muy económico.

¿Hubo riesgo a la hora de querer poner el negocio?

Nosotros quisimos poner este tipo de negocio y pues el que tomo la iniciativa fue mi esposo porque vive allá y también porque me dijo que estaban alquilando un local y pues lo alquilamos para el negocio, la oportunidad estaba de ganar o ganar, no había ningún riesgo por parte de nosotros porque el giro del negocio es muy rentable y rotativo y estábamos muy seguros de ponerlo.

¿Cuál es la meta con el negocio?

Nuestra meta es tener más negocios puede ser del mismo giro de negocio u otros tipos de negocios.

¿Quién toma las decisiones?

El porqué es el encargado del negocio que se encuentra en Lima. Nos va muy bien, fue una buena decisión poner un negocio o crear una empresa, es muy distinto trabajar para alguien que tener tu propia empresa, porque generas ganancias y puedes seguir creciendo y ganado más de lo que deseas.

¿Cómo está conformado el negocio?

Mi esposo que es el gerente, el maneja 2 personas con los cuales se lleva muy bien porque uno es su primo y el otro es un amigo de confianza de él.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial para poder sacar o tener una idea de negocio?

Si la universidad me ha ayudado en teoría para los trabajos en donde estoy, más que todo en temas contables, recursos humanos y atención al cliente.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Creo que le falta hacer más interacción o simulación de casos, como también ayudar a los alumnos según sus capacidades a poder postular a empresas donde se puedan desempeñar bien y saber qué hacer en cada situación, o sea les faltó mejor preparación a los alumnos de forma práctica para la vida real en una empresa.

¿Qué recomendarías a alguien que quiera sacar su negocio?

Obviamente nadie quiere poner un negocio para perder dinero así que primero analicen bien el mercado, sus clientes, el lugar estratégico donde colocarlo y si lo ven rentable pues no pensarlo dos veces y llevarlo a cabo.

EGRESADOS DEPENDIENTES (que trabajan en empresas públicas o privadas)

ENTREVISTA N° 01

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas José Rentería.

¿Se encuentra laborando actualmente?

Actualmente trabajando en el banco Financiero 1 año y el cargo que ocupo es el de representante de servicios.

¿Cuál es tu opinión en cuanto a crear un negocio, lo harías?

Pues si claro que si crearía mi negocio por iniciativa ya sea mía o de terceros pero también sabiendo e investigando sus fortalezas y debilidades que esto conlleva a sacar un negocio, analizando y evaluando bien si es rentable, pero si dejaría el puesto de un trabajo en una empresa por crear un negocio.

¿Tienes ese optimismo al crear una empresa?

Claro que si seguir y quedar hasta el final sacando a flote lo que uno se propuso.

¿Actualmente te sientes conforme laborando en la empresa?

Si me siento muy bien donde estoy.

¿Por qué actualmente no te arriesgas a crear una empresa o negocio propio?

Para empezar capital, porque se debe de tener dinero para poder empezar, otro para adquirir más conocimientos y ver qué tipo de negocio sacar. Llega un momento en que ya uno quiere aspirar más cosas y pues si por el momento esto me impediría.

¿Qué querías ser a futuro?

Tener mi propia empresa y avanzar, no quedarme siendo toda mi vida ser o depender de alguien. Porque crear una empresa es estar allí y sacar adelante el negocio.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

En su totalidad no mucho pero en algunas cosas, por decir desarrollo de competencias, finanzas, costos.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Hay cosas por mejorar en la universidad, por ejemplo cuando fui a cuenca – Ecuador en la universidad de allá tiene su propia incubadora de negocios y hay jóvenes que tienen sus ideas que son viables y buenas y pues los profesores los apoyan dentro de la universidad donde vayan empezando su propio negocio y cuando sientan que ya están preparados la universidad los mandan a la vida real a seguir con el negocio. También el ejemplo de la UNPRG tienes que tener tu idea de negocio o sino no puedes salir como bachiller y pues en otras universidades no solo en la Usat debe de cambiar en este sentido siendo más práctico.

ENTREVISTA N° 02

Realizada a la Licenciada Kathia Moreno Odar egresada en el año 2012.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Trabajo en una constructora llamada Ingeniería Civil Montajes S.A. se dedica a construir, diseñar y vender los departamentos, me gusta, he pasado por todas las áreas pero me gusta más el área de ventas y pues a eso me dedico en la empresa laborando un año aproximadamente.

¿Tu meta a largo plazo?

Como sueño de todo administrador o de toda persona tener su propio negocio pero no siempre se logra pero me gustaría lograr tener mi empresa, pero por el momento prefiero trabajar en esta empresa.

¿Por qué actualmente no te arriesgas a crear una empresa o negocio propio?

Primero quiero saber en realidad en que enfocarme, pues me gusta mucho el tema de recursos humanos, el trato con las personas, como también el capital que se necesita, yo creo que no es muy indispensable el dinero, sino las ganas de querer tener tu empresa, pero en parte el dinero ayuda.

¿Tienes pensado crear un negocio propio?

Si tengo pensado poner un negocio comercial, traer cosas de otros lugares y venderlas, si hemos estado viendo con otras amigas en unirnos y crear una empresa, pero por ahora como tema de tiempo y por querer seguir estudiando en mi caso un diplomado, no puedo enfocarme a tener un negocio por el momento pero si con el entusiasmo de querer tener un negocio.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

Lo que la universidad te enseña con lo que aplicas realmente es distinto pero si te ayuda en el aspecto teórico, finanzas, costos y presupuestos, etc. pero en el trabajo es más práctico.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Le falta mucha práctica, yo siempre he dicho que no me gusta de la universidad que hacen mucha teoría, no hay algo innovador te enseñan lo mismo todos los ciclos, sacar ejercicios reales o tener más contacto con las empresas, no sé porque no lo realizan pero ya es depende del manejo en la universidad, como también en cuanto a emprendimiento llevarlo como curso y que te asesoren cuando uno tenga una idea y estar allí apoyándote porque yo tuve con unos amigos una idea en su tiempo, lo comentamos a algunos profesores de la universidad y pues no nos apoyaron como se dice nos bajaron los caballos y nos desanimamos en ese entonces y creo yo que en general eso faltaría.

¿Si tuvieras que escoger por un trabajo en una empresa prestigiosa o crear tu propia empresa donde los resultados se ven a largo plazo? qué decisión tomarías? ¿Por qué?

Pues me inclinaría por tener mi propio negocio, si es algo que realmente me gusta y si me llena de satisfacción generando los ingresos que uno desea tener y pues llegando a mi meta trazada, si lo haría.

ENTREVISTA N° 03

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Gabriel Ocaña Mauriola.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Por el momento estoy laborando en trabajos eventuales que realizo para poder tener dinero y terminar de pagar mi título y también para postular estoy en trámites para entrar a la caja Piura.

¿Tienes pensado crear un negocio propio?

Claro que si, dependiendo del conocimiento por medio del estudio en la universidad, estudiando todas las cosas que jugarían en nuestro favor o en contra al momento de crear un negocio. Para mí lo ideal es ser independiente, pero como uno no tiene capital se tiene que trabajar para poder contar con dinero y sacar la empresa que uno desea. Sé que los resultados son a largo plazo y que el riesgo siempre hay, porque cuando uno pretende ganar debe de analizar bien de acuerdo al negocio y proponernos sacar bien el negocio y pues sacarlo adelante así al principio no se vean resultados seguir para adelante.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

La motivación de cada persona de querer estudiar o sacar un negocio más adelante no tiene nada que ver con la universidad y pues dentro de la universidad te da ciertas pautas, conocimientos teóricos para trabajar en una empresa. El emprendimiento depende de cada uno.

¿Si tuvieras que escoger por un trabajo en una empresa prestigiosa o crear tu propia empresa donde los resultados se ven a largo plazo? qué decisión tomarías? ¿Por qué?

Lo ideal sería sacar un negocio, pero siendo realistas mientras no se tenga el capital, se tiene que trabajar en cualquier empresa.

¿Tu meta a largo plazo?

Ser y sacar un negocio propio, que lo que se invirtió en estudios no sea en vano y aprovechar eso para más adelante poder ser independiente y sacar adelante lo que uno se propone.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Dentro de la universidad existen proyectos para que los alumnos de determinado ciclo superior para emprender un proyecto llevarlo a cabo en si depende de cada persona, a la universidad le falta dar motivación a los alumnos de querer llevar a cabo dicho negocio llevarlo a la práctica, que los guíen y den la motivación necesaria para que dichos alumnos quieran sacar un negocio, generando un crecimiento de crear un negocio o participar en eventos de emprendimiento y no solo aprobar un plan de negocio por aprobar y luego no sale nada a la larga por solamente aprobar dicho curso, eso le faltaría a la universidad.

ENTREVISTA N° 04

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Christian Requejo Castañeda.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?
Actualmente estoy laborando en el Banco de la Nación de Sullana – Piura como Asistente Administrativo.

¿Lo que has aprendido en la Universidad lo plasmas en el trabajo?
La verdad no empleo nada

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?
Creo que es buena en general, pero hay puntos por mejorar.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?
No tan teóricos y más prácticos.

¿Tienes pensado crear un negocio propio?
Claro esa es la meta ser tu propio jefe y poder crecer llevándolo a cabo a pesar de los obstáculos que puedan existir porque es cosa de querer hacerlo, de voluntad.

¿Qué enseñarías en tu empresa a tus trabajadores?
Compromiso en lo que hagan y respeto.

ENTREVISTA N° 05

Realizado al Bachiller en Administración de Empresas Gustavo Seclén Chirinos.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?
Actualmente en el BCP como promotor principal.

¿Tienes en mente crear un negocio?

Si claro.

¿Actualmente pondrías tu negocio? ¿Por qué?

Aún no, porque no tengo el capital para iniciar.

¿Tienes influencia sobre los demás?

Claro que si por el puesto y la experiencia que tengo.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

Claro que si más que todos conocimientos teóricos.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Le falta por mejorar y no es solo a la Usat si no a todas en especial. En la Usat mejorar el tema de los cursos que enseñan no rellenar la curricula con cursos que no tienen que ver con la carrera, Utilizar programas virtuales para enseñar algunos cursos, Enseñar con casos en todos los cursos, Exigir las prácticas Pre y profesionales. En realidad uno aprende mucho más en el trabajo pero si usas lo aprendido en la universidad.

ENTREVISTA N° 06

Realizada a la Bachiller en Administración de Empresas Maryori Vásquez Montalvo.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Trabajo en Inversiones la Cruz una empresa que se dedica a dar préstamos inmediatos con garantías en joyas de oro de 18 quilates y ahora también con artículos.

Bueno, por ahora soy encargada del Ag Real plaza. Mis funciones son desde desembolsar créditos, tasar las joyas y los artículos, seguir la cartera morosa, analizar a los clientes, brindar información los clientes, esas son funciones operacionales del negocio, pero como encargada tengo funciones como manejo de caja chica, personal a cargo que es (una ejecutiva de servicio) y que todo funcione ok en la agencia.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

Algunas cosas ya que aprendes en realidad en la u es teoría en la práctica es diferente.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

De hecho que si te sirve la teoría pero donde más aprendes es en la práctica.

Yo creo q sí, que regresen las prácticas profesionales, que realmente te sirven mucho, además de que la misma universidad actúe en conjunto con los alumnos. Formen empresas pequeñas donde sean asignados los universitarios para que ellos las manejen, se podrían hacer por periodos y diferentes rubros.

¿Tienes en mente crear un negocio?

Claro que si he pensado dos rubros que son los bienes raíces y el rubro de alimentos que son los más rentables y más adelante algo que tenga que ver con manualidades pero para eso necesito capital y es lo q estoy haciendo ahora con mi trabajo.

¿Te apoyan en eso de querer formar una empresa tienes las ganas de hacerlo y llevarlo a cabo?

Así no me apoyen lo haré. Si te refieres a mi familia ellos si me apoyan de hecho.

¿Tu meta a largo plazo?

De hecho tener mi propio negocio en varios rubros no solo uno.

¿Qué enseñarías en tu empresa a tus trabajadores?

Lo primero ser responsables eso abarca cumplir con las funciones que te asignen y que sean puntuales, que hay que tener metas que no esperen quedarse en un solo trabajo que aspiren a más y que aspiren a mejorar en todos los sentidos.

¿Si tuvieras que escoger por un trabajo en una empresa prestigiosa o crear tu propia empresa donde los resultados se ven a largo plazo? qué decisión tomarías? ¿Por qué?

Si tú me dices ahora? Escogería trabajar en la empresa por aprender de lo que estar en esa empresa involucra, pero creo que si me harías esa pregunta más adelante elegiría mi propia empresa.

ENTREVISTA N° 07

Realizada a la Licenciada Kattia Acuña Hernández egresada en el año 2013.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Trabajo en CUMBRE el instituto de gastronomía y arte culinario. Me encuentro trabajando en el área de admisión y apoyo a Marketing. Me gusta mi trabajo, pero no pienso quedarme ahí. Estoy buscando trabajo me gustaría desempeñarme en el área de finanzas.

¿Tienes en mente crear un negocio?

He pensado en crear mi propio negocio pero mientras tanto estoy ahorrando para el capital necesario, en cuanto a esto me gustaría tener una empresa que diseñe ropa para mujeres.

¿Tu meta a largo plazo?

Por el momento lo que estoy ganando lo estoy utilizando para pagar lo de mi tesis que me prestaron mis familiares y el otro mes empiezo el trámite de titulación por lo que también necesito ahorrar en cuanto termine. Yo tengo programado terminar en junio y a partir de julio empezar a ahorrar para mi empresa.

¿Qué enseñarías en tu empresa a tus trabajadores?

A mi empresa le caracterizaría la exclusividad y a mis trabajadores les inculcaría el respeto por ellos mismos porque pasa que queremos respeto de otras personas cuando uno no se respeta así mismo, cuando uno no le toma importancia a su imagen personal y con eso no me refiero al físico sino a todas las cualidades que marcan a una persona como por ejemplo la puntualidad, el orden y muchas más.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

La universidad te da una noción de las cosas te brinda conocimientos teóricos pero considero que para que trabajes bien necesitas más que eso, necesitas lógica.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Necesita criterio, práctica, simulaciones de casos reales, etc.

ENTREVISTA N° 08

Realizada a la Licenciada Leslie Mendoza Cabrera egresada en el año 2013.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Actualmente trabajo en el Hospital Regional de Lambayeque y cumpla la función de Asistente Administrativa.

¿Tienes en mente crear un negocio?

Si pienso poner un negocio solo que primero quiero capitalizarme y coger experiencia en otra empresa porque me gusta ser mi propia jefa y generar empleo. Es una iniciativa mía que me gustaría realizar de acuerdo a lo que desea el consumidor.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

A claro que la teoría es distinta a la práctica pero lo que me enseñaron en la universidad, me sirve bastante porque no solo te forman teóricamente sino con las actitudes y respuestas que debes de tener ante los diversos escenarios que se presentan lo que te hace diferente de otros profesionales.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Deberían de obligar hacer prácticas profesionales o pre profesionales para pasar al 9no ciclo porque cuando estás en la cancha puedes hacerle más preguntas a los profesores; Si te das cuenta en las clases algunas de las personas o sea los alumnos que hacían más preguntas eran las que tenían experiencia laborar, como que absorbes más el curso.

¿Tu meta a largo plazo?

Profesionalmente es tener mi propia empresa y tal vez ser administradora de otra empresa pero una empresa de prestigio. Dependiendo mis necesidades si tengo otros objetivos a la par creo que la de prestigio.

¿Qué enseñarías en tu empresa a tus trabajadores?

Primero cultura organizacional que se identifiquen con la empresa que laboran como también la Filosofía, los valores, etc.

ENTREVISTA N° 09

Realizada a la Licenciada Synthia Zapata egresada en el año 2013.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Actualmente trabajo en una ONG llamada COPEME! Se encarga de la realización de proyecto y la ejecución de los mismos; la función que cumpla es de administración de los fondos de todos los proyectos y la rendición financiera de los mismos, además de ser la coordinadora de un proyecto llamado Poeta Accesible que va dedicado a grupos vulnerables. Inicié haciendo prácticas en agosto del 2012; pero desde Marzo del 2013 hasta la actualidad laboro ahí, me siento a gusto aquí.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

No se puede poner en práctica todo lo aprendido, se podría decir en gran parte, en el desarrollo de actividades es otra cosa, la cual actúas de acuerdo a las circunstancias, pero sí, al menos se cuenta con las herramientas para poner a defenderse y competir en el mercado laboral.

¿Tienes en mente crear un negocio?

Si tengo estos planes y estoy planeando con una amiga emprender un negocio como todo profesional lo que más desea ser uno ser su propio jefe. Los planes ya vienen de conversaciones anteriores; pero a veces la falta de tiempo y dedicación a este nuevo emprendimiento o la falta de recursos es lo que te limita, pero obviamente que sí arriesgaría a emprender un negocio así se aprende ya sea que los resultados sean positivos o no.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Si de todas maneras hay cosas por mejorar por ejemplo deben de poner mayor énfasis en temas de emprendimientos, impulsar a concursos de planes de negocios, quizá conseguir fuentes de financiamiento para que a largo plazo sean sostenibles.

ENTREVISTA N° 10

Realizado al Licenciado Diego Lluncor egresado en el año 2012.

¿En qué empresa te encuentras laborando actualmente y qué función cumples dentro de ella?

Actualmente estoy trabajando en Scotiabank como Promotor de Servicios (Cajero) veo todo lo que es la parte operativa del banco, aplicamos nociones básicas sobre finanzas y contabilidad financiera, pero así es el inicio para hacer línea de carrera para poder pasar al área comercial del banco.

¿Tienes en mente crear un negocio?

Lógicamente que sí, si tengo en mente iniciar un negocio propio pero primero quiero contar con un capital sólido que me respalde, mientras voy ganando experiencia en el banco. Esta dentro de mis planes a mediano plazo.

¿Qué enseñarías en tu empresa a tus trabajadores?

Enseñaría lo que es la disciplina y el trabajo en equipo lo básico a mi parecer, para empezar a hacer bien las cosas sea el giro de negocio que quiera tomar y como cabeza de la empresa que se formaría sería indispensable que desarrollen habilidades para tratar con la gente.

¿El apoyo de la universidad en cuanto a conocimiento fue esencial en la vida laboral?

Bueno a mi parecer la universidad es muy buena en cuanto a nivel de enseñanza. Tiene peso a la hora de las evaluaciones para postular a un trabajo. Te da respaldo. Digamos que un 50%, el otro 50% ya depende de uno y las habilidades que vayas desarrollando en la cancha, es decir NO CONOCIMIENTOS o TEORIA.

¿Qué le falta a la universidad para que hubieran estado mejor preparados para la vida real?

Lo de las habilidades más que enseñártelo la universidad uno lo va desarrollando en la práctica pero un buen complemento a mi parecer sería talleres de simuladores de negocio o algo parecido, cosa que no hay actualmente en la Universidad.

¿Tu meta a largo plazo?

En opinión personal yo optaría siendo mi meta a largo plazo por crear mi empresa porque por más esfuerzo o hábil que seas en una empresa y el cargo que puedas tener, nunca voy a tener más beneficios o ganar más que el dueño de la empresa para la cual trabajo.