



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DIVISION EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

**GÉNESIS DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR
EN UNA COMUNIDAD RURAL.**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTAN

**AREAS GUZMÁN LAURA ARISBETH
AVILA GONZÁLEZ YAZMIN ADRIANA**

ASESORA: LOPÉZ VILLARREAL BLANCA ELVIRA

MARZO DEL 2007

INDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1. "SANTA MARTA LATUVI, MUNICIPIO DE LACHATAO, IZTLAN DE JUÁREZ, ESTADO DE OAXACA.	5
1. Historia	6
1.1 Organización y estructura social de la comunidad de Latuvi	25
2. Geografía	27
3. Aspecto político, cultural, social, educativo y de salud	33
4. Ingresos y gastos	38
5. Turismo	39
6. Datos demográficos	41
6.1. Vivienda	42
6.2. Movimientos migratorios	48
CAPÍTULO 2. "EMPRENDEDORES"	50
1. Antecedentes de los emprendedores	51
2. El emprendedor y su misión	52
3. Cualidades de un emprendedor	52
3.1 Errores mas comunes de los emprendedores	58
4. Comience con un sueño	67
5. El espíritu emprendedor	75
5.1 ¿Cómo nacieron los emprendedores?	77
6. Contribuciones claves a la cultura emprendedora de Estados Unidos.	88
7. Analizando el negocio	90
CAPITULO 3. "DESARROLLO DEL PROYECTO"	119
CONCLUSIÓN	157
BIBLIOGRAFÍA	160
ANEXO CURSO DE EMPRENDEDORES	163

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco primeramente a Dios por darme todo lo que tengo y no dejarme caer nunca.

A mis padres y hermanos por su amor y comprensión incondicional, y por ayudarme a que este sueño se hiciera realidad.

A mis amigas por haber compartido alegrías y tristezas en todo este tiempo.

Arisbeth.

Agradezco a Dios por haberme brindado más de una oportunidad de vida.

A mi mamá, por brindarme su amor, comprensión, apoyo y palabras de aliento. A mis hermanos y sobrino por quererme y protegerme.

A mi papá por iluminar mi camino, aun no estando presente.

A mis amigas por permanecer conmigo en las buenas y en las malas.

Y a todas las personas que me apoyaron a realizar esta ilusión.

Adriana.

Agradecemos a nuestra asesora de tesis Blanca Elvira López Villareal por habernos brindado su apoyo, haber compartido sus conocimientos y por su valioso tiempo dedicado a este trabajo.

INTRODUCCIÓN.

En esta tesis se busca fomentar una mentalidad emprendedora enfrentando a los participantes del programa a un ejercicio de diseño, operación y liquidación de una empresa juvenil, para lograr en forma integral fomentar una mentalidad emprendedora, esto es que sean mas competitivos, que tengan confianza en si mismos, iniciativa, creatividad y responsabilidad para afrontar y medir los riesgos empresariales.

En el primer capitulo se expone los antecedentes históricos, sociales, políticos y económicos de la comunidad Santa Martha Latuvi, así como la estructura geográfica. También se explican cuales son las fuentes principales de empleo y se estudia el problema del movimiento migratorio.

En el capitulo dos se analiza el concepto de emprendedores, las características principales y las diferentes cualidades. Se presentan los errores más comunes así mismo las herramientas para evitarlos. Se examina el enfoque de el emprendedor nace y se hace. Afirma que en el comportamiento emprendedor influyen una serie de rasgos de personalidad en el trabajo, la organización social y el medio económico en el que se desenvuelven los individuos

En el capítulo tercero se diseña un proyecto para que los alumnos de la telesecundaria de Santa Martha Latuvi, puedan implantar una empresa y desarrollen la capacidad de prospectar y organizar su vida, reconozcan personas afines y determinen el proyecto a desarrollar mediante un análisis de las necesidades del mercado.

El objetivo es formar estudiantes innovadores y emprendedores a través de un proceso que implica motivar, entrenar y ofrecer los apoyos necesarios que faciliten obtener una experiencia práctica a través de la creación de una empresa, así como promover la cultura emprendedora hacia la comunidad zapoteca.

Fomentar el emprendimiento juvenil en nuestro país es una tarea urgente. Por eso es necesario respaldar a quienes, más allá de ocupar una plaza de trabajo con sueldo fijo, logren formular ideas de negocio que aumenten las posibilidades laborales de los demás y dinamicen la economía nacional, aportando con la creación de empleo, capacidad de consumo, disponibilidad de bienes y servicios y calidad de vida, es decir, incrementando el bienestar de la población.

Hacer una empresa es más que una aventura o un sueño, es una opción de vida. Quien se "atreve" a llevar a cabo su idea empresarial tiene un espíritu especial que debe cultivar y fortalecer debido a lo difícil que resulta esta experiencia.

Las características de un empresario emprendedor o emprendedor, deberá ser constante, determinado, visionario, arriesgado, carismático, planeador, organizado, líder y tener una capacidad de trabajo por arriba del promedio.

Un emprendedor no espera a que nadie le dé una oportunidad, cree en él y en su proyecto, y lucha por sacarlo adelante.

Un emprendedor es una persona que toma riesgos, tiene iniciativa y creatividad para que las cosas sucedan y no solamente ser espectador de que las cosas pasan.

Un emprendedor vislumbra una oportunidad y un nicho de negocios a pesar de no controlar todos los recursos financieros, humanos y materiales.

El emprendedor es aquél que aplica su talento creativo e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.

CAPÍTULO 1.

SANTA MARTHA LATUVI, MUNICIPIO DE LACHATAO, IXTLÁN DE JUÁREZ, ESTADO DE OAXACA.



Este capítulo tiene como objetivo proporcionar los antecedentes de Santa Martha Latuvi; esto es, como se originó, sus raíces, valores, costumbres, tradiciones; además, se presenta un análisis de sus factores económico, político y social.

Santa Martha Latuvi —cuyo nombre proviene de una voz zapoteca que significa “Hoja enrollada”— es una localidad ubicada en la Sierra Juárez de Oaxaca, en el Distrito de Ixtlán, a 2,450 metros sobre el nivel del mar.

Santa Martha Latuvi, municipio de Santa Catarina Lachatao, es una comunidad zapoteca, la cual, forma parte de los pueblos mancomunados, organización de ocho pueblos forestales, tres municipios y cinco agencias municipales, que comparten un territorio comunal de 29, 430 hectáreas de extensión.

1. Historia.

La organización de pueblos mancomunados está formada por tres municipios con sus respectivas agencias municipales: el municipio de Santa Catarina Lachatao y sus agencias: Latuvi, Benito Juárez y la Neveria; el municipio de San Miguel Amatlan y sus agencias San Antonio Cuajimoloyas y Llano Grande; y el municipio de Santa María Yavesia.

Existen varias leyendas de cómo se integró el territorio en mancomuno. Los documentos históricos que comprueban la mancomunidad de 400 años son:

- Códice parroquial de Santa Catarina Lachatao noviembre de 1598.
- Códice de San Miguel Amatlán mayo de 1615.
- Mapa croquis que establece los linderos en dialecto zapoteca de los pueblos mancomunados septiembre 1888.
- Convenio celebrado entre las comunidades en enero de 1891.
- Resolución presidencial de titulación de terrenos comunales 19 de septiembre 1961.

Los orígenes de la comunidad de Latuvi se remontan hacia el año 1840 cuando en la cabecera municipal llegaron a realizar aprovechamientos mineros y por los problemas de salud que representaba a los pobladores decidieron buscar otras alternativas agrícolas y llegaron a vivir en las riveras de los arroyos en un lugar conocido como piedra larga y cara de león y lo hicieron en forma dispersa, pues lo que buscaban eran tierras para la agricultura y sobrevivir con lo obtenido del campo.

Latuvi es un vocablo zapoteca que traducida en español significa: "La" hoja y "tuvi": enrollada, este árbol se encontraba ubicado en lo que hoy es el centro de la población y en este lugar se inició el asentamiento porque las personas procedentes de Lachatao y Amatlan descansaban en este paraje en su trayecto a la Ciudad de Oaxaca y Tlacolula donde comercializaban.

Los cultivos principales eran el maíz, calabaza, frijol así como otras leguminosas y frutales, la ganadería ha sido una actividad importante para los trabajos agrícolas y para transportar cargas.

Breve reseña histórica del pueblo "Santa Martha Latuvi"

Los acontecimientos importantes de la historia de Latuvi inician en el año de 1916, cuando teniendo la necesidad de un panteón, se destino un espacio por acuerdo de los habitantes del lugar, ya que las personas fallecidas eran trasladadas Lachatao, la primera persona sepultada fue la Sra. María Cruz, esposa del Sr. Julián Cruz, siendo en ese año síndico municipal en el pueblo de Lachatao.

En el año de 1924 se dio comienzo con el trazo de la brecha, partiendo de la población de Teotitlán del Valle a Benito Juárez, Amatlán, Yavesía y Pozo Escondido. Posteriormente en 1928 se construye un puente sobre el río de los trabajos utilizando material llamado calicanto, en este tiempo era presidente de Lachatao el señor Amado Ramírez.

En ese mismo año los vecinos de la ranchería de Latuvi se organizaron para nombrar a los representantes de padres de familia con la finalidad de hacer gestiones ante las autoridades educativas para la fundación de una escuela primaria, la cual inició sus clases el día 25 de mayo de 1928 en la casa particular del Sr. Daniel Cruz Cruz, el pueblo construía su escuela terminándola en el año de 1929, asignando como primera maestra a la C. María Soto, al tener la concesión de la escuela, era

necesario pagar una cuota mensual al municipio de Lachatao, pero agobiados de pagar la cuota y teniendo de antemano que resolver los problemas económicos de la escuela local, acordaron en asamblea suspender el pago y destinarlo para solventar los gastos de la escuela.

En este mismo periodo, comenzaron las primeras asambleas, con el objetivo de separarse del municipio de Santa Catarina Lachatao, de tal manera se organizaron para gestionar el reconocimiento y elevación de la ranchería de Latuvi a la categoría de agencia municipal, realizándose las reuniones en el domicilio del Sr. Daniel cruz, Catarino Ramírez y José Hernández.

En ese año, según lista archivada, figuraron 56 vecinos, siendo síndico municipal el Sr. Catarino Ramírez. En 1929 en unión con otros vecinos, se organizaron para traer del templo de la Asunción una campana, misma que se encuentra actualmente frente al edificio de la escuela primaria.

Según datos archivados, en 1932, ya eran 126 personas organizadas en el pueblo, había un representante por parte de las autoridades municipales de Lachatao, llamado delegado municipal, siendo en este año el Sr. Alejo Mecinas.

En 1934 se proyectó la construcción de una fuente, frente al edificio de la escuela primaria, también en ese año, los vecinos acordaron aumentar la cuota para la escuela con 30 centavos mensuales.

En 1935 el Sr. Juventino López donó un terreno para construir un salón propio para la agencia municipal con fecha 31 de octubre el C. Anastasio García Toledo, gobernador del estado de Oaxaca, expidió el decreto que a la letra dice:

“República Mexicana, Estado de Oaxaca. Anastasio García Toledo Gobernador Constitucional del Estado Libre y Soberano de Oaxaca, a sus habitantes hacer saber que la legislatura del Estado ha tenido a bien aprobar el siguiente acuerdo: la H. XXXV Legislatura Constitucional del Estado Libre y Soberano de Oaxaca decreta artículo único.- se eleva a la categoría de agencia municipal la ranchería denominada "Latuvi" la que seguirá perteneciendo a la jurisdicción del municipio de Santa Catarina Lachatao del ex-distrito de Ixtlán de Juárez. Lo tendrá entendido el ciudadano gobernador del estado y hará que se publique y se cumpla”

Esto fue realizado en el salón de sesiones del H. Congreso del Estado de Oaxaca de Juárez, el treinta y uno de octubre de mil novecientos treinta y cinco.- Rodolfo Salinas, diputado presidente.- Roberto Ortiz Gris, diputado - secretario.- Wilfrido Estévez, diputado secretario rubricas, por lo tanto, mando que se imprima, publique y del debido cumplimiento, Oaxaca de Juárez.

Este documento lo recibió el C. Alejo Mecinas, representante de la autoridad municipal en Latuvi. En el año de 1936 se nombró el primer agente municipal, siendo electo el C. Catarino Ramírez y jefe de policía el C. Francisco Quero Santiago.

Ya constituidos en agrupación como agencia municipal los habitantes del pueblo acordaron rendirle homenaje por medio de la construcción de un monumento al Sr. Cipriano Santiago que por sobre nombre le llamaban "cabrera " y por respeto a su personalidad lo llamaban "Tatayeni" que significa papá grande.

De 1937 a 1938 otro de los trabajos que realizaron los habitantes para la superación del pueblo fue el traslado de agua e a través de canales de madera del lugar llamado "Roo Inda Laguati" que significa veneros (manantiales) de agua, como a cuatro kilómetros al sur del centro de esta misma población, ya que el agua que trajeron de "Roomina" (orilla de la mina) no abastecía en forma eficiente las necesidades de la comunidad.

En ese mismo año, se nombró una comisión para hacer un recorrido en los límites del mancomún, eligiendo a 5 jóvenes con el fin de enseñarles los límites del pueblo.

Cabe destacar que durante años inmemorables, se creó la mancomunidad de los pueblos de la sierra, a la cual pertenece actualmente Latuvi, siendo uno de los ocho pueblos que lo integran. También se le asignó nombre a la Escuela Rural Federal "Una Luz en la Montaña" por el profesor Rodolfo García Prieto.

En el año de 1939 se trabajó para la apertura de la brecha Teotitlán - Rancho Tablas, empezando arriba del puente a unos tres kilómetros aproximadamente, trabajando en forma de Tequio. Además, se proyectó la construcción de un salón para la escuela primaria. En este año se levantó un censo demográfico dando como resultado un total de 901 habitantes.

De 1940 a 1941.- se adquirió el material que se utilizó en la construcción de otro salón para la escuela. También se organizó la banda filarmónica con apoyo de las autoridades de la comunidad.

De 1942 a 1944.- según acta archivada se continuaron los trabajos en forma de Tequio, la apertura de la brecha Teotitlan - en Latuvi, se ampliaron los caminos de herraje, el patio de la escuela primaria, se renovaron los puentes de madera y se hizo un programa de eventos para la inauguración de los trabajos con la intervención de la banda de música del mismo lugar.

Por otra parte, en la comunidad del rancho Benito Juárez, el 2 de abril de 1943 se reunieron en asamblea los representantes para tratar lo del tramo de carretera (Teotitlán, rancho Benito Juárez) autoridades municipales de Lachatao, Amatlan, Latuvi, Benito Juárez, Cuajimoloyas, dirigentes de sociedades cooperativas, flecha de Zempoaltepetl, Comité procarretera Oaxaca - Sierra Juárez y representantes de la Sociedad Cooperativa "Valle del Norte".

En este mismo año atendiendo las necesidades de los profesores de la escuela primaria, se construye la primera casa para maestros con adobe y tejamanil.

También ocurrió un desastre natural en la región, destruyendo la gran mayoría de los cultivos, lo cual afectó a la población. En el año de 1945 con base; a que la población es de religión católica, decidieron con la participación de las autoridades y vecinos del pueblo, construir una capilla con la fabricación de adobes, para que fuera la casa de la Virgen Santa Martha, patrona del pueblo.

En 1946.- los ciudadanos acordaron apoyar la campaña nacional contra el analfabetismo, organizándose por sectores e instalando en cada uno de ellos un centro de alfabetización coordinado por un maestro alfabetizador de la comunidad.

Se continuó con la introducción de agua del lugar llamado el "Manantial" aproximadamente a 6 kilómetros al sureste del centro de la población.

También se deslindó la parcela escolar en el lugar llamado "Tierra Colorada", lugar cercano a la comunidad de la Nevería; se separaron caminos, se amplió el predio para el panteón municipal, se hicieron trabajos de reparación de la escuela primaria y la agencia municipal, además, se terminó la campaña de alfabetización en la comunidad.

En 1949, egresó la primera generación de alumnos en la escuela primaria, se construyó con tecnología más avanzada la escuela con techo de catalán y redes de tabique. Se continuó con la apertura de la brecha Teotitlán del Valle - Latuvi, pasando por el rancho Benito Juárez, terminando el 29 de mayo de 1950.

En ese mismo año siendo Director Federal de Educación en el Estado el profesor Juan de Dios, realizó una visita a la comunidad y al observar que los habitantes del pueblo se esmeraban en la construcción del edificio escolar, proporcionó dos maestros albañiles para la construcción del techo.

En 1953, se llevo a cabo el XXV aniversario de la Escuela Primaria " Una Luz en la Montaña".

En 1954, con la aportación económica de los habitantes de la comunidad se compró el primer equipo de sonido con su planta de luz.

En 1955, el Gobernador del Estado, decretó la fundación de la agencia de policía de la Nevería, por lo que el censo general de ciudadanos tuvo una baja de veintiún ciudadanos.

Otro hecho relevante para la agricultura del pueblo fue que el maestro Florencio Cruz Cruz y el Sr. Abel Cruz Yescas trajeron a la comunidad de Latuvi, la manzana "starking" para que con sus injertos mejorara la calidad y posteriormente fuera una fuente de ingresos para los habitantes de la comunidad.

En 1957, se hicieron trabajos como la reparación total de canaletes de agua potable y del salón de actos (actualmente ya no existe).

En 1958, se inició la apertura de la carretera del lugar llamado cuatro lentos de la comunidad de Benito Juárez a Latuvi con apoyo técnico, el proyecto fue en forma tripartita, por conducto de la dependencia llamada caminos vecinales.

Se da comienzo el trazo de brecha, partiendo de Benito Juárez, Latuvi, Lachatao, Amatlán Pozo Escondido, llegando a este camino en el año de 1963, con la mano de obra del pueblo de Latuvi.

Un hecho relevante fue que el Sr. Baltazar Cruz Hernández donó la cantidad de \$6,400.00 (seis mil cuatrocientos pesos) como ayuda para la realización de este trabajo.

En el mes de abril se fabricaron ladrillos para la construcción del salón de actos, iniciándose los trabajos en cooperación con la comisión del Papaloapan.

En 1959, se terminó de construir el salón de actos, también lamentable accidente fue el deceso que sufrió el agente municipal en su año lectivo el Sr. Aniceto Cruz Cruz en la población de Lachatao.

De 1960 a 1961, se continuaron los trabajos de la apertura del camino carretero de la comunidad de Benito Juárez a Latuvi con apoyo técnico.

En este año se continuaron los trabajos, llegando aproximadamente a 400 metros del centro de la población.

De 1963 a 1965, se continuaron los trabajos para la superación del pueblo como la adquisición de un terreno, el cual fue utilizado en la parcela escolar de la escuela primaria en un lugar llamado " Li Dduu Lala " que significa llano seco, donde se plantaron manzanales.

También se realizó la apertura del camino carretero llegando al Portillo, lugar donde se encuentra la capilla; así como el proyecto para la introducción del agua potable con la cooperación de la comisión del Papaloapan. Se reconstruyó el tanque de agua potable y se hizo el revestimiento de una parte de la carretera Benito Juárez-Latuvi.

Además, se gestionó ante la dependencia de servicios coordinados la dotación de raciones para los ciudadanos que trabajaron en el revestimiento de la carretera y desayunos para los niños en edad preescolar y escolar.

En 1966, se inició la construcción de los baños con regadera y sanitarios, además de lavaderos públicos. Se realizaron trabajos en forma de Tequios para la ampliación del patio del H. Agencia Municipal. También se entarimó la aparte que se utiliza como foro en el salón de actos.

En 1967, se solicitó a la dependencia "Desarrollo Rural" de la SARH (Secretaría de Aguas y Recursos Hidráulicos), un apoyo para la compra de láminas para retechar un salón de la escuela, donando la cantidad de \$10,000.00 (diez mil pesos).

El 17 de agosto de este mismo año, el pueblo se vistió de luto por la pérdida de 8 personas al volcarse el carro de carga que los trasladaría a Teotitlán del Valle y a la Ciudad de Oaxaca, para vender sus productos frutícolas.

De 1968 a 1970, continuaron los trabajos de apertura de la brecha Latuvi-Reynoso; se inauguraron tres trabajos concluidos como la carretera Teotitlán a Latuvi, baños públicos y la introducción de agua potable, además se terminó de construir una aula, se pavimentó la cancha deportiva y se empezó a acumular material para la construcción de un nuevo edificio municipal. Siendo un total de \$95,948.50 (noventa y cinco mil novecientos cuarenta y ocho pesos con cincuenta centavos).

El Sr. Baltazar Cruz Hernández cooperó con el importe de diez metros cúbicos de piedra para la misma obra.

Se gestionó ante la Secretaría de Salubridad y Asistencia la ayuda técnica para la realización de un plano para la construcción del edificio municipal.

De 1971 a 1976, se continuó con los trabajos de construcción del edificio municipal, con la aportación económica y tequio de los ciudadanos. Además con los fondos por concepto de derecho de monte, se realizó la introducción de la energía eléctrica, se instaló la tienda de CONASUPO (Compañía Nacional de Subsistencias Populares) para servicio a la comunidad, los ciudadanos aportaron una cuota económica para la continuación de trabajos de aplanado de paredes del edificio municipal y aprovechando el fondo existente por concepto de derecho de monte, los comuneros gestionaron la compra y reparto de laminas galvanizadas.

En 1977, el C. Rafael Santiago Márquez, percatándose de las necesidades de atención médica en la comunidad y gracias a su solvencia económica, realizó la construcción de la primera casa de salud. Iniciando trámites de contratación de personal capacitado para la atención a la población.

El 22 de diciembre de 1979, después de varios años de trabajo, se inaugura el edificio de la Agencia Municipal, con la asistencia del C. Gobernador del Estado de Oaxaca, general Eliseo Jiménez Ruiz.

En 1980, con los fondos comunales que se obtuvieron, se compró un camión de redilas marca Ford, con un costo de \$502,455.85 (quinientos dos mil cuatrocientos cincuenta y cinco pesos con ochenta y cinco centavos) para dar servicio a la comunidad.

En 1981, el C. Teófilo Santiago Contreras, quien apoyo la necesidad de los alumnos egresados de la primaria continuaran con sus estudios, realizó los trámites ante la dependencia de la Secretaría de Educación Pública para la creación de una telesecundaria, siendo autorizada y asignándolo como director y maestro.

En este ciclo escolar se inscribieron 23 alumnos y las clases se impartieron en la Agencia Municipal durante cinco años de 1982 a 1987. En este mismo año, se inició la construcción de tres aulas y sanitarios para la escuela primaria con la ayuda de los habitantes y el C. A. P. F. C. E. (Comité Administrador del Programa Federal de Construcción de Escuelas).

En 1982 la Secretaría de Educación Pública donó a la telesecundaria un televisor para apoyar las clases de los alumnos. Se construyó el puente sobre el río de la Guacamayas, el Sr. Rafael Santiago M. proporciona ayuda de dos albañiles y dos por parte de la comunidad. Asimismo, se recibió ayuda de los ciudadanos radicados en la ciudad de Oaxaca y de México, el costo total de la mano de obra fue de \$425,996.80 (cuatrocientos veinticinco mil novecientos noventa y seis pesos con ochenta centavos).

Se concluyó con la apertura de la brecha Latuvi - Reynoso uniéndola con la carretera Oaxaca - Tuxtepec.

De 1983 a 1985, se hizo la compra de un terreno al Sr. Juventino López, para iniciar la construcción de la casa del pueblo, cooperando económicamente con la cantidad de \$100.00 (cien pesos) por cada ciudadano.

Se continuó con la ampliación de la brecha Latuvi - Reynoso y de Latuvi - Benito Juárez. Se hizo la plantación de 350 arbolitos en la parcela de la escuela primaria y 350 en la telesecundaria inyectados con variedades de manzanos, perales y chabacanos.

Se pintó el edificio municipal, edificios públicos y la escuela primaria. Se hizo la ampliación y modificación de la brecha que conduce de Latuvi a Reynoso entroncando con la carretera Oaxaca Tuxtepec, para la realización de este trabajo se contó con la valiosa ayuda de la unidad de producción para el aprovechamiento forestal de pueblos mancomunados ya que facilitó el tractor.

En 1985, se realizó la celebración del 1 aniversario de la elevación a Agencia Municipal.

Hubo una nueva ley para el Estado de Oaxaca, con respecto a la administración de las autoridades administrativas, sujetándose a esta nueva orden el pueblo de Latuvi. Fungiendo su periodo lectivo a partir del 3 de enero a septiembre de 1986. En este mismo año la comunidad logró conseguir ante la Secretaría de Salud el primer médico pasante que hiciera su servicio social.

También se iniciaron los trámites para la contratación de un número telefónico para uso de los habitantes de la comunidad. A partir de este año, se recibió ayuda económica de la organización de ciudadanos radicados en la ciudad de México y de Oaxaca. Se hicieron parte de las brechas o caminos a Cara de León, Puente de Ocotál y Llano de Martha, con el tractor de la unidad de producción forestal de pueblos mancomunados, aportando el combustible la comunidad.

El primero de octubre funge otra administración que termina su periodo en septiembre de 1987. Se continuaron con la reparación de caminos de la comunidad, los ciudadanos arrimaron piedra, arena y cal para el bardeado de la escuela, se abrió un camino en la parte trasera de la escuela ya que era indispensable para el acceso de vehículos.

De 1987 a 1988, los ciudadanos decidieron ampliar la introducción de agua a la comunidad, de ser posible para regadío, se solicitó ante la dependencia de gobierno del estado, el apoyo para que enviaran un ingeniero y se hiciera la localización de veneros, midiendo la distancia de los mismos a San Lucas lo cual tiene 10 kilómetros aproximadamente, pasando el trazo en el centro de la comunidad. Los veneros de agua quedan al sur del centro de la población, al poniente están los lugares llamados Trompa de Toro y la Muralla.

Por conducto del delegado de gobierno con residencia en la cabecera de Ixtlán se solicitó apoyo para empezar a trabajar sobre la introducción del agua, comenzando arrimar piedra y arena en los veneros para hacer tanques de reten de agua.

De 1988 A 1989, se continuó con los trabajos de agua para regadío que el pueblo acordó manejarlo, se continuó con los tanques de reten en los veneros, se empezó abrir una brecha donde se hizo la localización se hicieron Tequios de reparación del camino Latuvi - Reynoso.

Se hizo la ampliación de la energía eléctrica en los sectores de Cara de León, Puente de Ocotál, La Sepultura y Santa Martha. La Comisión Federal de Electricidad aportó un 70% del costo de la obra y la comunidad un 30%, además de aportar la mano de obra.

De 1989 a 1990, se terminó el trabajo de la energía eléctrica por parte de los ciudadanos, también se obtuvo apoyo por parte de C. A. P. C. E. (Comité Administrador del Programa Federal de Construcción de Escuelas) para la construcción de dos aulas para la telesecundaria, se repararon caminos de Latuvi a Reynoso, además se continuó con la introducción de agua.

De 1990 a 1991, el gobierno del Estado aprueba las solicitudes, además de apoyar con varilla, alambrón, alambre recocado, cemento y cal para la construcción de un tanque de agua.

Se construye el campo deportivo de la Agencia Municipal con apoyo de un ingeniero, proporcionando a la comunidad: arena, grava, piedra y peones para la obra.

De 1991 a 1992, se terminó la construcción del tanque de agua, al sur de la Agencia Municipal, se abrieron los canales para tender la manguera que fue proporcionada por el gobierno del Estado, al ser instalada la supervisó y dirigió un ingeniero que fue enviado por el gobierno del estado además, se construyó otro tanque de almacenamiento en el terreno del Sr. Irineo Cruz.

En este mismo año, se instaló oficialmente el teléfono público de la comunidad.

En 1993, se continuaron con los trabajos del agua, se hicieron Tequios para arrimar piedra, arena y grava en los lugares que se requería para hacer más tanques de agua.

Además, se compró una camioneta de tres toneladas para transportar a los habitantes y a las autoridades que solicitaran el servicio y para la compra de víveres para la tienda de CONASUPO. (Compañía Nacional de Subsistencias Populares) El costo de la camioneta fue de \$63, 000,000.00 (sesenta y tres millones de pesos).

Por otra parte, se construyó un consultorio más amplio para la casa de salud, al poniente de la agencia municipal, ya que los ciudadanos acordaron cambiarla porque el lugar es muy reducido, el terreno se adquirió en el año de 1987, siendo Alcalde Constitucional el Sr. Carlos Contreras Cruz.

En 1994, se construyeron tanques de almacenamiento de agua en los diferentes sectores, algunos fueron terminados y otros no fueron posibles.

Se amplió la energía eléctrica en otros sectores que hacía falta como son: Arroyo Largo, Bajo la Cruz y el Manantial.

Se hizo una parte de la barda de la Agencia Municipal, se pavimento enfrente de la agencia, los materiales que fueron utilizados para estos trabajos los proporcionó el delegado de gobierno con residencia en Ixtlán de Juárez. La mano de obra y el material fueron por cuenta de la comunidad.

El día 8 de enero de 1995, en asamblea general de ciudadanos se acordó terminar los tanques de almacenamiento de agua en los sectores que no fueron terminados y hacer los sanitarios de la casa de salud.

1.1 Organización y estructura social de la comunidad de Latuvi.

La comunidad cuenta con 417 habitantes y aproximadamente 101 unidades domésticas. Las cuales se dividen en 4 categorías de familias:

1. Comerciantes-tenderos.
2. Maestros-profesionistas.
3. Campesinos con trabajo eventual.
4. Campesinos-recolectores.

Organización.

Los pueblos mancomunados se acogen bajo el sistema agrario vigente y cuentan con un reglamento interno donde se establecen las formas de gobierno, la máxima autoridad recae en la asamblea general de comuneros.

- La Asamblea de Caracterizados es la instancia de consulta y solución rápida, integrada por 10 comuneros de cada núcleo agrario, los cuales, son nombrados en asamblea general de cada comunidad.
- Comisariado de Bienes Comunales es la autoridad que vigila que los acuerdos de la Asamblea General se cumplan.

- Autoridades Municipales son los encargados de que cada comunidad funcione y obtenga los apoyos y servicios necesarios.
- Conflictos internos y externos que enfrenta la organización de pueblos mancomunados.

En los pueblos mancomunados, el potencial de recursos, los beneficios económicos , los líderes locales y los grupos políticos han jugado un papel muy importante, a fines de los cuarenta (1940) la forma de manejo de los recursos financieros y la parcialidad de las decisiones, generaron una serie de desconformidades entre los municipios sobre todo porque las autoridades de Lachatao y Amatlán decidieron retirar los fondos a Yavesia ,argumentando que los fondos mineros se encontraban en las inmediaciones de estos municipios.

Esta actitud causó serios estragos de inconformidad, sobre todo porque se había roto el principio de comunalidad, y por esta razón, se empieza a gestar en (1951-1952) el primer movimiento separatista de Santa María Yavesia.

Esta situación se recrudeció a partir de la concesión de los bosques del Mancomún por el gobierno a empresas privados por 20 años (1957-1971), porque no quedo claro los beneficios comunales y en 1991 Yavesia se unió al grupo político denominado "Unión Libre Serrana" y con el grupo político de 400 pueblos serranos se unieron

para intimidar a las comunidades del mancomún y con 800 personas de Puebla y Veracruz llegaron para solidarizarse con Yavesia.

No obstante lo delicado de la situación, las siete comunidades actuaron con la mayor cordura y madurez, quienes formaron un frente común para salvar la provocación, apelando siempre a los recursos legales. Esta forma de accionar muestra la capacidad política de los pueblos mancomunados. Esta situación persiste actualmente, sin embargo, las comunidades con su consejo de ancianos están viendo la forma de arreglar esta situación.

2. Geografía.



El pueblo de Latuvi se encuentra situado en el Distrito de Ixtlán, en la región conocida como Sierra Norte de Oaxaca, cordillera montañosa que forma parte de la Cuenca del Río Papaloapan y que separa al Valle de Oaxaca de las tierras bajas de Tuxtepec, en la frontera con el vecino Estado de Veracruz. Se localiza a 70 kilómetros de la Ciudad de

Oaxaca, en la región de la Sierra Norte, con una población aproximada de 700 habitantes, casi en su totalidad indígenas zapotecas dedicadas a las labores del campo.

Localización y colindancias

Se encuentra al noroeste de la Ciudad de Oaxaca, en la región de la Sierra Norte y, con latitud norte de $17^{\circ} 16'$ y longitud oeste $96^{\circ} 28'$, esta comunicado por las carreteras Oaxaca - Istmo y Oaxaca - Tuxtepec.

Se localiza entre las coordenadas geográficas $17^{\circ} 15'26''$ latitud norte, y $96^{\circ} 28'21''$ longitud oeste, lo integran la cabecera municipal, dos agencias municipales: Latuvi y Benito Juárez, y una agencia de policía la Nevaría. Latuvi pertenece a los pueblos mancomunados con una extensión aproximadamente de 32 000 hectáreas, cuyos límites son: al norte limita con los municipios de San Juan Chicomezuchitl, Yahuiche, Capulalpan, Xiacui, La Trinidad y Yatuni. Al sur con los municipios de Tlaxiá, Teotitlan del Valle y San Miguel de Valle, al este con San Pedro Cajones, San Miguel Cajones y Laxota, y al oeste con Santa Catarina Ixtepeji.

Clima

Por la altitud el clima predominante es frío, sintiéndose con mayor intensidad en el periodo decembrino, llegando en ocasiones a helar, durante la primavera y el verano el clima se torna templado durante el día y frío durante la noche con días lluviosos.



Tipos de suelo

El suelo que predomina en la región es arcilloso de color oscuro o negro en algunas regiones, a lo largo de la ladera montañosa se puede observar acumulaciones de áreas rocosas y el cauce del río es pedregoso



Orografía

La mayor parte de esta comunidad se encuentra en una zona montañosa casi en toda su extensión, aunque cuenta con lugares como la ranchería conocida como Llano de Martha que se encuentra en una región semiplana, al igual que los lugares conocidos como Cara de León, Arroyo Largo y Puente de Ocotál, siendo este último una meseta en medio de las altas montañas que predominan en la región, conocida como la Cucharilla, Trompa de Toro, La Cumbre, El Jabalí, La Sepultura y Madroño Gacho.



Hidrografía

Al oriente y al poniente del centro de la población existen tres ríos, cuyo cauce es poca, pero de gran importancia y ayuda para los pobladores, estos ríos nacen en el lugar conocido como "Llano de Chato", al oriente y en el sitio conocido como "Latzi Betudha" o de los "Aposentos", sus cauces se unen en Cara de León, donde sus aguas son utilizadas en el riego de sus sembradíos.

Mas hacia el norte se une con el río que baja del Llano del Frayle, cerca del lugar llamado río de los Trabajos, camino hacia la comunidad de Lachatao.

Al poniente se encuentra el río de las Guacamayas, el cual nace cerca de la comunidad de la Nevaría y que sirve como límite entre los pueblos -mancomunados y Santa Catarina Ixtepeji terminando por unirse a Río Grande el cual es afluente del Río Papaloapan.

En la región se cuenta con un gran número de manantiales o pozos de agua, mismos que durante todo el año tienen agua, estos se encuentran ubicados en Llano de Martha, en San Lucas conocido como "El Bellate", en la Sepultura y el Manantial, siendo este lugar donde se abastece el sistema de entubado de agua potable para la población del centro y de los sectores, que en su gran mayoría tienen tomas intradomiciliarias así como hidrantes distribuidos en toda la población.

Flora y fauna

En esta región encontramos flora silvestre compuesta por ocotales, pinos y oyamelés, los cuales son podados y la madera, la utilizan los pueblos mancomunados, mismos que se encargan de reforestar en la región, además, existen otras variedades de flora como son: chamizo, calindapas, hongos en gran variedad (comestibles y venenosos), zarzamoras, laurel, musgo y malva.

Los árboles frutales que destacan en la zona son el manzano, durazno, tejocote, ciruela, chabacano, pera, membrillo, capulín, nuez de castilla, también se cultivan productos como: maíz, frijol, trigo, calabaza, chilacayote, garbanzo, chícharo, cebada, alfalfa, chayote y haba.

La flora de ornato se cultiva principalmente como medio de sostén familiar, las cosechas se comercializan en el pueblo de Teotitlan del Valle o en la Ciudad de Oaxaca, entre ellas destacan las azucenas, dalias, lirios, orquídeas, clavel, margaritas, rosales, crisantemos, geranios, floribundo, laurel, tulipán, alcatraz, cresta de gallo, agapando y flor de muerto. Además, se cuenta con un vivero.

La fauna que caracteriza a la región esta compuesta por ardillas, conejos, venados, tlacuaches, zorros, tejón, jabalí, coyotes, cacomixtle, armadillos y gato montes.

Los reptiles mamíferos que se encuentran son los siguientes: lagartijas, víboras, (cascabel, sorda, lechera y coralillo), los animales domésticos y aves de corral son: las gallinas, guajolotes, patos, palomas. También hay perros, burros, caballos, toros, chivos y cabras.

Los burros y los caballos, son utilizados como animales de carga y los oros como arado para cultivar la tierra, existe además criadero de aves de corral.

Dentro de la fauna nociva se encuentran arañas, pulgas, cucarachas, ratas, moscas y otros en menor cantidad.



3. Aspecto político, cultural, social, educativo y de salud.

El pueblo de Latuvi, esta integrado por 8 sectores denominados:

- ♣ San Lucas,
- ♣ Cueva Larga,
- ♣ Puente de Ocotal,
- ♣ Cara de León,
- ♣ La Sepultura,
- ♣ Llano de Martha,
- ♣ Río Largo (shotun) y
- ♣ El Manantial

Esto se debe a lo disperso de la población y, Latuvi que es el centro donde se encuentran instalados los edificios públicos como la Agencia Municipal, escuelas (preescolar, primaria y telesecundaria) y una casa de salud.

Aspectos culturales

Para una comunidad como Latuvi los aspectos sobre su cultura, costumbres y tradiciones son muy importantes, y una de las pruebas es que se imparten clases de su lengua nativa, se procura seguir cada año con las tradiciones que también tienen que ver con los patrones de conducta de sus habitantes.

Actualmente no sólo en esta comunidad indígena, sino en otras tantas de nuestro país, la influencia de los países extranjeras, cada vez es más común, en el caso de esta comunidad, la mayoría de sus habitantes jóvenes antes de cubrir alguna servicio emigran a los Estados Unidos de Norteamérica, a la Ciudad de Oaxaca y al Distrito Federal, lo que ocasiona que al regresar lleven distintas ideas y provoquen cambios en el comportamiento de los habitantes que no han salido de la comunidad.

Aspecto Social

Hablamos de una comunidad ubicada en la cima de las montañas de la Sierra Norte, uno de los puntos más altos de la comunidad zapoteca, los techos de madera y láminas de aluminio de los pobladores se dispersan en la vastedad de árboles de distintas especies como: douglasiana, pseudostrobus, oaxaqueño, teocote, circinata, ayacahuite, rudis, ocote, oyamel, además de palo de águila, sauces, madroños y distintas clases de encinos.

La comunidad ha adoptado la alternativa de ecoturismo, el cual, ha ayudado a brindar otro tipo de servicios, sin dañar el ecosistema y ofrecer a los turistas rutas de diversión en pleno contacto con la naturaleza. Para lo cual se cuentan con cabañas, el ecoturismo ha sido una fuente de trabajo y captación de recursos económicos, importantes para que la población cubra sus necesidades y que además, esta fuente de empleo contribuye mucho a las expectativas de la migración tan recurrente de los jóvenes.

Esta es una alternativa que han vislumbrado los miembros de la comunidad, que además de ser redituable les muestra a los turistas la majestuosidad de su cultura de sus tradiciones, costumbres y demás, de la comunidad y como puede haber una relación entre ambas, sin que se dañe el ecosistema.

Aspecto educativo

La educación en el pueblo de "Latuvi" ha evolucionado notablemente, a los hombres se les adiestra en las labores del campo, a las mujeres en las labores domésticas. Asimismo, los capacitan para desempeñar y cumplir con lealtad cargos en la Agencia Municipal, así como cumplir con los Tequios de la comunidad.

En lo que se refiere a la educación institucional se cuenta con una escuela para dar atención a los niños de 4 a 6 años en edad preescolar llamada: "Lucero de la mañana"

Para dar atención a niños de 6 a 12 años de edad existe la escuela primaria llamada: Escuela Rural Federal, "Una Luz en la Montaña"; y la Escuela Telesecundaria.

Aspectos de salud

Santa Martha Latuvi cuenta con un centro de salud rural de un núcleo básico de primer nivel de atención médica, dependiente de los servicios de salud de Oaxaca, desde el año de 1987 ha atendido a su población sede 586 habitantes.

La atención a la población tiene el horario de lunes a viernes de 8:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 18:00 horas, sábados de 9:00 a 16:00 horas y domingo de 9:00 a 14:00 horas. Las urgencias son las 24 horas del día.

Cuenta con un médico pasante y una licenciada en enfermería pasante, que se encuentran realizando su servicio social, entre las actividades que cubren se encuentran las siguientes:

- ♣ Salud reproductiva
- ♣ Atención a la salud del niño
- ♣ Atención a la salud del adulto y del anciano
- ♣ Enfermedades transmitidas por vectores
- ♣ Zoonosis
- ♣ Cólera

El promedio de vida de los habitantes es de 70 años, esto es producto de la fortaleza física de los serranos, además del clima. Se hace notar que el sexo femenino es el que más logra sobrepasar este promedio de vida.

En el periodo de 1996 al 2002, se observa una tendencia descendiente de la población general y de la natalidad. La mortalidad en general presenta tendencias descendentes y ascendentes nuevamente en los periodos de 1996 a 2002 y 2001 a 2002.

Dentro de las principales causas de muerte el 50% de las defunciones son debido al neoplasma renal, un 25% corresponde a la insuficiencia renal aguda y el restante 25% a un proceso infeccioso.

En el periodo de 1998 al 2002 las infecciones respiratorias agudas ocupan el primer lugar dentro de la morbilidad general, sin embargo, se observa una tendencia descendiente en el periodo antes mencionado. Las enfermedades diarreicas ocupan el segundo lugar, observándose una tendencia ascendente. Los accidentes ocupan un tercer lugar en la morbilidad de la comunidad con una tasa descendente. La hipertensión arterial y la diabetes mellitas, no aparecen como causas directas en la morbilidad en los años anteriores, pero en el 2002 tuvieron una tasa de 3.1/1000 y 4.7/1000 de hipertensión y diabetes respectivamente.

De un total de 179 familias el 97.8% pertenece a la población abierta y son atendidos por la SSA (Secretaria de Salud). El 67.02% del total de familias acuden a la medicina tradicional y el 35.6% utiliza los servicios médicos privados. De las familias que acuden a la medicina tradicional. El 55.6% son atendidos por hierberos y el 26.6% por curanderos.

4. Ingresos y gastos. (Principales actividades generadoras de ingreso).

Actividad jornalero en el bosque (empresa comunal forestal, 25 personas trabajan en forma permanente en el sector forestal con unos ingresos promedio mensual de \$1,400.00):

- ♣ elaboración de carbón.
- ♣ venta de frutas en la temporada.
- ♣ venta de flor.
- ♣ venta de maíz en situaciones muy difíciles.
- ♣ venta de aves de corral.
- ♣ venta de leña.
- ♣ venta de hongos.
- ♣ hijos trabajando en otros lugares (Oaxaca, México, Estados Unidos).
- ♣ transportistas de carga (leña, carbón, Materiales industrializados).

5. Turismo

El Comité de Ecoturismo Latuvi ofrece a sus visitantes 4 rutas principales de caminata. Estas rutas te permiten recorrer grandes extensiones de bosque, conocer diversas especies de fauna y flora, disfrutar hermosos paisajes y muchos otros atractivos naturales, como miradores y manantiales, siempre en compañía de un guía especializado y en medio de la cálida y generosa hospitalidad de los latuvenses

Las cascadas:

Tràs el desayuno, este recorrido te lleva a lo largo de un camino en medio de antiguos bosques de pino, observando la flora y fauna del lugar, particularmente diversas especies de aves, hasta llegar al río "Las Guacamayas", donde se hallan dos cascadas de aproximadamente 6 metros de altura, así como una pequeña cueva a la que puedes entrar. Este paraje es ideal para descansar y tomar un refrigerio, para luego volver a la comunidad. Por sus características, esta ruta puede realizarse también en bicicleta de montaña.

Camino Real:

Después de tomar un rico desayuno típico de la región, la caminata inicia en la comunidad por un camino bordeado de pinos y encinos de frondoso follaje, que lucen llenos de abundante musgo durante todo el año.

En el trayecto, que transcurre junto al río "Cara de León", el guía te mostrará la flora del área y algunas figuras esculpidas por la naturaleza en las rocas. Luego, puedes descansar y tomar un refrigerio antes de volver a Latuvi o, si lo deseas, pernoctar en el área o en la comunidad de Santa Catarina Lachatao. El regreso puede efectuarse a pie o en un vehículo de la comunidad.

Las truchas:

Esta ruta es particularmente atractiva pues en algunos de sus tramos pasa por terrenos locales de cultivo de maíz, alfalfa, fríjol y calabaza. Por ello, es probable hallar en el camino algunas ardillas o conejos. Luego, el camino te lleva hasta la cascada "El Molcajete", que tiene una altura de 7 metros. El siguiente punto es el paraje "Cara de León", al borde del río del mismo nombre; allí se encuentra una granja piscícola donde podrás visitar los criaderos de truchas y, en el comedor, degustar una deliciosa trucha a tu gusto, aunque te recomendamos probar la "empapelada", especialidad de la casa.

"Piedra del Corredor":

Este recorrido se inicia a bordo de una camioneta de la comunidad, descendiendo en el paraje "La Cantera", donde comienza la caminata por un sendero que ofrece diversas clases de vegetación, como bromelias y diferentes tipos de cactus, así como gran abundancia de musgo blanco ("pasle").

Servicios turísticos

Latuvi te ofrece servicio de hospedaje en 3 cabañas:

- ♣ Cabaña 1.- Capacidad para 16 personas: cuatro habitaciones (tres camas matrimoniales, dos individuales y cuatro literas), 2 baños.
- ♣ Cabaña 2.- Capacidad para 4 personas: dos habitaciones (una cama matrimonial y dos individuales), 1 baño.
- ♣ Cabaña 3.- Capacidad para 12 personas: dos habitaciones cada una con dos literas y una cama matrimonial, baño y chimenea.

Igualmente, si tienes el equipo adecuado, Latuvi te ofrece áreas especiales para campismo, siempre en medio de la tranquilidad de la naturaleza y en condiciones de óptima seguridad.

6. Datos demográficos

Los siguientes datos demográficos están basados en la recopilación de un censo general de población siendo un total 730 habitantes de los cuales 348 son del sexo masculino y 382 del sexo femenino, están distribuidos en un total de 151 familias con un promedio de 5 integrantes por familia. La población económicamente activa es de 593 (81 %), la fuerza de trabajo en el sector primario es de 414 el 100 % ya que la mayoría se dedica a la agricultura.

De acuerdo al censo de población y vivienda realizado en el estado de Oaxaca en febrero del 2000, la población ha tenido algunos cambios.

Tabla 2 Población por edad (según censo del 2000)	
Menores de 5 años	10.42 %
Hombres de 5 a 14 años	26.41 %
Mujeres de 15 a 49 años	25.2 %
Mayores de 65 años	7.13%

De un total de 465 habitantes mayores de edad, 49.1% están casados, el 32.5% son solteros, 11.8% viven en unión libre, el 6.4% son viudas(os) y el 6% estas separados de su pareja.

De la población mayor de 15 años sólo el 1.2% sabe leer y escribir, el 2.7% es analfabeta, el 60.4% tiene estudios de primaria, el 32.1% tiene secundaria y el 2.9% cuenta con estudios profesionales.

En esta comunidad rural el 73.2% son familias nucleares, el 16.2% son familias extensas, el 10.6% son familias extensas compuestas.

6.1 Vivienda

En lo que se refiere a la vivienda es de tipo rústico, esta construida con tejamanil y piso de tierra, hay excepciones donde las casas son de tabicón de loza y piso de cemento. En el censo habitacional que se realizo, se detecto que existe un total de 183 casas lo que significa

que la densidad de población es de 5 habitantes por km². Esto debido a la dispersión que existe para labrar los campos. Las viviendas que se encuentran en el centro del pueblo, cuentan con energía eléctrica; también existen algunas viviendas más retiradas donde ha sido posible introducirla.

Datos recientes reflejan que de un total de 179 viviendas un 93.29% tienen techo de lámina galvanizada, y un 6.70% tienen techo de otro material, un 6.145 paredes de madera, EL 7.8% de bloc y el 86.03% de adobe, contando con piso de cemento un 46.36%, de tierra un 57.39% y de madera un 2.23%.

- ♣ El 69.27% de la viviendas cuenta con un solo dormitorio, el 24.02% con dos dormitorios y solo el 6.70% con tres o mas dormitorios.
- ♣ El 94.41% cuenta con cocina, el 26.25% con estancia, el 9.29% cuenta con comedor y el 100% de la población cuenta con baño.
- ♣ El 93.8% de las vivienda cuentas con agua entubada, el 27.9% con agua de ríos y el otro 3.3% de manantiales o veneros.

Cuentan con energía eléctrica un 96% un 1.2% usa velas y el otro 2.8% candiles y lámparas. Del total de la población un 73.02% cocinan con le leña, un 25.7% con gas y un 1.1% con carbón.

Del total de la familias el 85% utiliza letrina, un 13.4% utiliza fosa sépticas y un 1.6% sanitarios ecológicos.

En relación al manejo de basura orgánica el 100% se incinera (basura inorgánica) y el 100% de la basura orgánica se deposita enterremos de cultivo a cielo abierto para ser utilizado como abono en sus cultivos.

La madera, "manzana de la discordia" en la Sierra Norte".

Oaxaca.- Según información del Comisión Nacional Forestal a la que el imparcial tuvo acceso, la manzana de la discordia que podría originar el conflicto que actualmente se vive en la Sierra Norte, está en la disputa de 3 mil 635.857 hectáreas de bosque, lo que representa un volumen maderable plagado del gusano descortezador de 95 mil 500 metros cúbicos, mismos que tendrían un valor en el mercado de 12 millones de pesos. Estas maderas y su comercialización son disputadas entre el municipio de Santa María Yavesía y los municipios y agencias que conforman las poblaciones de los llamados Pueblos Mancomunados. Lo anterior es parte de las diferencias que estarían surgieron entre los municipios que integran dichos Pueblos Mancomunados, mismos que son San Miguel Amatlán, Santa Catarina Lachatao, la misma Santa María Yavesía y las agencias de Benito Juárez, Latuvi, La Nevería, Llano Grande y Cuajimoloyas.

En respaldo a los pueblos indígenas con aprovechamiento forestal, en representación del gobernador Ulises Ruiz Ortiz, el Director del Instituto Estatal de Educación Pública de Oaxaca, Emilio Mendoza

Kaplan, firmó un convenio con los Pueblos Mancomunados, Ixtlán de Juárez y Textitlán, con el fin de comprarles este año muebles de madera por un total de 30.6 millones de pesos.

En ese marco, esas comunidades forestales inauguraron también la tienda de muebles TIP (Textitlán, Ixtlán y Pueblos Mancomunados), en la que expenderán salas, comedores, mesabancos, recámaras y tocadores, entre otros, productos en sus empresas sociales que han sido apoyadas también por las administraciones estatal y federal.



Los enseres son elaborados con maderas certificadas por organismos internacionales y provienen de bosques manejados de manera sustentable. El año pasado, por indicaciones del mandatario oaxaqueño, destinó aproximadamente 70 millones de pesos en la adquisición de mobiliario escolar a varias organizaciones, el cual antes era de plástico y se compraba en tiendas departamentales fuera de la entidad.

De acuerdo con el titular del organismo educativo, Mendoza Kaplan, esta inversión permitirá generar fuentes de empleo y en consecuencia coadyuvar a evitar la emigración. Además de respaldar el fortalecimiento de las empresas de los municipios de Ixtlán de Juárez y Santiago Textitlán, así como los Pueblos Mancomunados, formados por Lachatao, Amatlán, Yavesía, Latuvi, Benito Juárez, Cuajimoloyas, Llano Grande y Nevería.

Posterior a la firma del convenio, el Secretario de Desarrollo Rural, Carlos Torres Avilés, y el coordinador del COPLADE (Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado), Armando Navarrete Cornejo, atestiguaron la apertura de la tienda de muebles TIP (Textitlán, Ixtlán y Pueblos Mancomunados), en la cual las comunidades involucradas han destinado a la creación de ésta y su empresa forestal aproximadamente 55 millones de pesos, el 30 por ciento de ellos aportados por el gobierno.

“Este es el resultado, con hechos concretos, sin demagogia, del compromiso del gobierno de Ulises Ruiz con los pueblos indígenas. Es parte de los proyectos productivos de desarrollo regional que impulsa en distintas zonas”, dijo el responsable de la Seder, al dar a conocer también que se ha apoyado a las comunidades forestales con la adquisición de cinco estufas de secado de madera y se han instalado tres fábricas de muebles.

Adelantó que en breve se inaugurará una planta de resina, también en la Sierra Norte, con lo cual no se malbaratará más el producto a compradores de otras entidades, como Michoacán, pues se tiene un compromiso firmado con la empresa de pinturas Comex.

Dijo que la meta del Gobierno del Estado durante el sexenio es aprovechar racionalmente y de manera sustentable la totalidad de los 550 mil metros cúbicos de madera en rollo que se producen en el estado, con el fin de que las comunidades puedan avanzar, con el respaldo del gobierno, en el combate a la marginación y la pobreza.

En el acto de apertura de la mueblería –localizada en Carretera Internacional 1810, en la agencia de Ixcotel--, tomaron la palabra los responsables de las empresas forestales de Textitlán, Hermilo Hernández; de Ixtlán, Edilberto López, y de los Pueblos Mancomunados, Israel Santiago, quienes hicieron un recuento histórico de la suma de esfuerzos, además de expresar su gratitud al titular del Poder Ejecutivo estatal por su respaldo.

Estuvieron también presentes el Coordinador Nacional de Gerencias Regionales de la Comisión Nacional Forestal, Pedro Ernesto del Castillo, así como los representantes federales de la CONAFOR (Comisión Nacional Forestal), Francisco Reyes; de la SEMARNAT (Secretaría del medio ambiente y recursos naturales), Esteban Ortiz

Rodea, y de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, Armando Guzmán Alcántara, además del Presidente de la Confederación Nacional de Silvicultores, Reynaldo Magaña.

6.2 Movimientos migratorios

La inmigración en esta zona es escasa; se da cuando un ciudadano contrae matrimonio con una persona de otro poblado, también se da en el caso de los maestros que llegan a prestar sus servicios en el área educativa por uno o tres años.

La emigración se da en los jóvenes que salen de braceros a los Estados Unidos con el objetivo de obtener una remuneración superior para el sustento de sus familias.

La migración es un fenómeno que se ha dado a lo largo de toda la historia de la humanidad, de ahí que pueda decirse que el ser humano es una especie migratoria. Sin embargo, hay determinados periodos en los que dichos movimientos se intensifican y adquieren gran importancia por razones económicas, políticas, demográficas, de índole religioso, social o las motivadas por catástrofes naturales.

La inmigración constituye una de las primeras preocupaciones de la comunidad oaxaqueña. En los últimos años, la emigración se ha convertido en un problema social y político muy delicado, por este motivo se han buscado alternativas para combatir este problema. Una de ellas es fomentar el emprendimiento juvenil, por eso es

necesario respaldar a quienes, más allá de ocupar una plaza de trabajo con sueldo fijo, logren formular ideas de negocio que aumenten las posibilidades laborales de los demás y dinamicen la economía nacional, aportando con la creación de empleo, capacidad de consumo, disponibilidad de bienes y servicios, calidad de vida y recaudación tributaria, es decir, incrementando el bienestar de la población.

CAPÍTULO 2.

EMPRENEDORES.

Hasta finales de los setenta la integración laboral de los jóvenes se suponía por cuenta ajena. Sin embargo, la nueva situación y el escenario económico han demostrado que existen ciclos naturales que no siempre van acompañados de mejoras en la situación del empleo en el mismo sentido. Este hecho ha provocado que muchos trabajadores hayan decidido abrirse un camino en el mundo empresarial, asumiendo los riesgos que ello conlleva.

En los últimos años se habla con más frecuencia acerca del autoempleo y la creación de empresas como un instrumento fundamental para la creación de puestos de trabajo. Ahora bien, crear una empresa debe ser tomado como una alternativa más, una opción a elegir entre las distintas posibilidades disponibles.

Emprender un negocio no es una tarea fácil, sino todo lo contrario. Identificar los procesos por los que se llega a la decisión de crear una empresa es complicado, unas veces porque la persona tiene la idea de un producto novedoso, otras por imitación de negocios o empresas, y otras, porque se quiere independizar del trabajo por cuenta ajena.

El mundo ha ido progresando gracias al deseo de las personas por sobresalir ante todo, por experimentar, inventar, innovar y conocer todo aquello que se va dando a lo largo de la vida. Pero el quehacer con el tiempo va conformando y dejando huella de lo que hicimos, logramos, lo que dejamos, así como también lo que de cierta manera se podría lograr como emprendedor.

1. Antecedentes de los emprendedores.

Desde hace tiempo se ha buscado definir lo que implica ser "emprendedor". **Richard Cantillon definió** la palabra como: El asocio o relación entre la economía y la actividad de tomar riesgo, **Kurtako**, por su parte, lo considera como: El héroe del mercado que ve ideas donde otros ven caos y las aprovecha arriesgándose al trabajar en ella. **Franky Carney** lo definió como: La piedra angular que sostiene al mundo empresarial, argumentando que son únicos por optimistas, comprometidos, arduos trabajadores que obtienen grandes satisfacciones por ser independientes. Pero una definición sencilla es aquella que considera el emprendedor como aquella persona que sueña con algo, se enfrenta a retos y riesgos y lo hace realidad.

Entre las muchas definiciones que existen se puede decir en términos generales que la capacidad de emprender es la capacidad de percibir, de crear y de actuar. emprender es la combinación de un acto creativo con una acción eficaz.

La pregunta a plantearse es: ¿Te has dado cuenta que tu reto como profesional es ser empleador y no empleado?

Si usted no entiende lo que es un emprendedor y cómo convertirse en uno de ellos, el hecho de elegirse a sí mismo como su jefe puede ser prematuro y podría dejarlo desempleado. Sin embargo, preparado de manera apropiada, usted puede escoger a su mejor jefe y unirse al club elitista de "La Sociedad de Empresarios". Integrarse a éstas es sencillo, para comprometerse con los principios y metas de la sociedad, debe aprender de que se tratan.

2. El Emprendedor y su Misión

La misión de toda persona es diferente y única, cada cual tiene un propósito por el cual vive y lucha, pero realmente pocos son los que aceptan esta prueba. De ahí las personas que desean hacer la diferencia (con todos y consigo mismos). Nunca ha sido fácil realizar las grandes obras, pero son aquellas las que marcan la diferencia.

1. Cualidades de un Emprendedor

Los emprendedores son gente normal, de distintas capacidades y talentos, que han aprendido ciertas características.

Para ser un emprendedor se requieren varias cualidades que permiten desenvolver mejor la actividad en la que se quiere resaltar.

Entre ellas se encuentran:

2. Compromiso, determinación, perseverancia y dedicación total hacia el éxito.
 - b) Iniciativa y responsabilidad.
 - c) Control interno.
 - d) Toma de riesgo moderado.
 - e) Tolerancia a la ambigüedad.
 - e) Fuerte visión o sueño.
 - f) Ser independiente.
 - g) Valoración de oportunidades.

Pero para el desarrollo de estas cualidades se necesitan elementos y circunstancias únicas. **Jonathan Brown**, resalta algunos de estos elementos al citar el pensamiento económico de **Adam Smith**, "estando entre ellas una buena educación tanto académica como moral, el ser transparente en todo momento, la aceptación de las regulaciones de los temas como el espíritu de prueba y el valor del capital". Para **Fernando Fabre Mendoza**, "las características primordiales se orientan hacia las características personales del individuo", tales como el empuje, optimismo, integridad y persecución de la meta sin descanso.

Las características de la actitud emprendedora son las siguientes:

- Arriesga pero en forma responsable.
- Sueña con ideales.
- Se opone al conformismo.

- No son observadores de la vida.
- Viven en el presente.
- La verdadera actitud emprendedora es una constante búsqueda por la excelencia con miras a lograr la más grande de las satisfacciones del hombre y de la mujer. **LA FELICIDAD.**



Ejemplos:

- Quiero tener mi propia empresa.
- Deseo llegar a director general de una empresa multinacional.
- Quiero hacer una maestría.
- Quiero tener mi propia empresa que solucione problemas ambientales.
- Deseo generar cambios en la actitud de la gente que conozco hacia el medio.
- Proteger la flora y la fauna de mi comunidad.



Características de los emprendedores.

No todos los emprendedores son iguales, sin embargo podemos mencionar algunas características esenciales que todo emprendedor debe tener para alcanzar sus objetivos:

- **Disponer de gran energía:** Al comenzar un proyecto nos encontraremos con dificultades. Para poder enfrentarlas y superarlas debemos contar con suficiente energía física y mental, para no dejarnos abatir ante el primer tropiezo. La pasión con la que realicemos nuestro emprendimiento será el motor que nos impulsará para llegar a la meta. Pero la energía que empleemos debe ser racionalizada, y tenemos que tener la capacidad para saber dónde, cuándo y con qué intensidad utilizarla. Por ello es muy importante asumir el mando haciendo cumplir tres acciones importantes: pedir, delegar y supervisar.
- **Pensar como emprendedor:** Es necesario tomar riesgos, lanzarse a la aventura de recorrer caminos inexplorados y encontrar ideas innovadoras. La creatividad y originalidad se convierten en dos componentes básicos en la mente de un emprendedor, sin perder nuestro sentido crítico que nos permita evaluar la marcha de nuestro proyecto y realizar las correcciones que sean necesarias.

- **Crear en el propio proyecto:** En muchos casos encontraremos barreras para llevar adelante nuestro proyecto. La primera barrera con la que se encuentra un emprendedor es la cultural, que está presente en las sociedades que no reconocen o celebran la figura del emprendedor. Tendremos que estar convencidos de nuestro proyecto y de que es la forma de vida que queremos seguir pues probablemente las críticas de nuestro propio círculo social, familia, amigos, colegas; sea el primer obstáculo a sortear.

- **Dedicar el 100% del tiempo, recursos y esfuerzos:** En tu emprendimiento, tú serás tu propio jefe y también el líder de tu equipo. Nadie estará más interesado que tú en que tu negocio funcione y logre los objetivos. Por lo tanto tendrás que dedicar todo tu tiempo, recursos, ingenio y esfuerzos en tu emprendimiento.

- **Disfrutar de los desafíos:** Es propio del ser humano sentir estrés ante situaciones de cambio o riesgo, que ni nuestro entusiasmo y energía por lo nuevo, podrían combatir. Debemos estar preparados para no dejarnos vencer en momentos de crisis, ser capaces de organizarnos y tener a su vez la flexibilidad para garantizar un resultado final exitoso.

- **Ver al fracaso como el camino hacia el éxito:** Un emprendedor es comparable a esos muñecos que se caen y se vuelven a levantar. Muchos emprendedores han vivido varios fracasos empresariales antes de lograr un éxito.
- **Estabilidad en las relaciones personales:** un emprendedor trabaja en equipo y debe establecer un clima de armonía en sus relaciones personales, con sus compañeros de trabajo, sus proveedores, sus clientes. Por lo que deberá mostrar buena disposición para trabajar en conjunto y no dejar que el "aire se contamine" con las experiencias fallidas e insatisfactorias. Debe velar por el espíritu alentador y motivador de los integrantes del proyecto.
- **Ser un hábil comunicador:** La comunicación eficaz es la base de las buenas relaciones y los negocios. Esto implica no solamente expresar nuestras ideas con claridad y ser concretos, sino también saber escuchar y no romper la cadena de la retroalimentación. La comunicación debe ser bilateral para que no se creen confusiones y los integrantes del equipo se sientan comprendidos y tomados en cuenta. Esto nos permitirá tener diferentes puntos de vista y opiniones, que nos despejen el camino a seguir.

- **Tener conocimientos técnicos:** El camino que vamos a tomar y desarrollar nuestro emprendimiento tiene que ser conocido. Debemos manejar la materia con detenimiento, de manera tal de poseer el conocimiento y experiencia necesarios sobre el proceso productivo y los canales de comercialización. No debemos descartar el apoyo de un equipo de expertos en caso de que así se requiera.

Finalmente debemos analizar cuáles son los recursos con los que contamos y reconocer cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, para saber en qué rubros necesitamos capacitación o la ayuda de expertos; considerando que el primer capital con el que contamos es nosotros mismos. Solo así estaremos listos para tomar la decisión de ser 100% emprendedores.

3.1 Errores más comunes de los emprendedores.

Para evitar caer en los errores más comunes que han cometido los emprendedores a lo largo de la historia, hay que aprender de sus experiencias y anticiparse al mal paso:

- ◆ Pensar que todas las buenas ideas son novedosas: La clave para los emprendedores no siempre es crear algo novedoso y revolucionario, sino resolver problemas clave y típicos. En muchos casos esto resulta ser más exitoso que lanzarse a conquistar nuevos mercados o productos.

- ◆ Creer que todo esta inventado: Comúnmente pensamos que si a nosotros se nos ocurrió una idea probablemente otros ya hayan puesto atención en ella antes que nosotros. Ten en cuenta que:
 - a. Del dicho al hecho hay un gran trecho, es decir, tener una idea y llevarla a la práctica son cuestiones muy diferentes.
 - b. No sólo importan las ideas en si mismas, sino el llevarlas a cabo en forma exitosa. Una misma idea puede tener varios caminos para ejecutarla, así que analiza lo que existe en el mercado y busca diferenciarte.
- ◆ Creer que el producto se venderá solo: No basta con tener un buen producto, si bien esto favorecerá las ventas es necesario realizar una estrategia para dar a conocer mi producto y venderlo.
- ◆ Creer que ser el primer jugador me llevara al éxito: si tu producto o servicio son buenos pronto habrá competidores dispuestos a imitarte o superarte. Detecta cuales son tus barreras de entrada y si no las tienes intenta crearlas a partir de alianzas estratégicas, movimientos rápidos, innovaciones, etc.
- ◆ Considerar que es suficiente una pequeña innovación: La competencia hoy en día es feroz, y sería un error y una pérdida de esfuerzo pensar que con una pequeña innovación en algo que ya existe podría ganar y sobrevivir en el mercado.

- ◆ No trabajar en equipo: Uno de los errores más comunes es que el emprendedor está tan enamorado de su proyecto que cree que él solo puede llevarlo a cabo. Está comprobado que el trabajo en equipo es uno de las bases fundamentales para que el emprendimiento sea un éxito. No olvidemos que el resultado del trabajo en equipo es mayor que a la suma de sus individualidades.
- ◆ No tener idea de los números de mi empresa o no saber interpretarlos: si no puedes traducir tu empresa en números claves: costos de producción, ventas, utilidades, márgenes, etc. Lo más probable es que tu negocio se te escape de las manos. Si los números no son tu área más fuerte busca la ayuda de expertos que puedan complementarte.
- ◆ No ser realistas: La mayoría de las veces cuando realizamos una proyección nos es difícil considerar todos los factores que puedan afectar a la realización del emprendimiento, inclusive no podemos tener el control sobre todas las variables que se nos puedan llegar a presentar. Debemos recordar entonces que una proyección es sólo una estimación de la realidad.
- ◆ Creer que uno se las sabe todas: La humildad en cuanto a los conocimientos es un componente esencial en la personalidad de un emprendedor. Conocer nuestras limitaciones y recurrir al consejo de expertos hará que los problemas se resuelvan antes de que sea demasiado tarde.

- ◆ No estar abierto al cambio: Debemos ser conscientes que a medida que la empresa se va desarrollando se van suscitando cambios, y la adaptabilidad a los mismos hará que la empresa perdure en el tiempo. Probablemente los pioneros del emprendimiento no sean quienes lideren la empresa cuando haya alcanzado cierto crecimiento. Debemos realizar evaluaciones constantes, estar atento a los cambios, e implementar los ajustes necesarios.

Herramientas para evitar cometer los mismos errores que otros han cometido.

Elegir el camino correcto porque trascender es importante, además de necesario para la gente emprendedora y empresaria.

Se puede abstraer que no siempre de las experiencias personales se aprende, o bien, no son la mejor vía para tener óptimos resultados. Por el contrario, hay que tenerlas en cuenta al estar dentro de la empresa desempeñando cualquier puesto, incluso cuando se trate de funciones operativas.

No se puede caer en lo obsoleto y tampoco en lo obsoleto. Por ende, hay que estar actualizados en cuanto al impacto de la tecnología ya que la mundialización y la globalización están generando una transformación económica impactante.

- Se debe ser pro-activo. Tener iniciativa, no esperar el cambio sino generarlo.
- Buscar la sinergia – No ser individualista. El todo es más que la suma de sus partes. Así, se requiere trabajar en equipo, permitir la generación de ideas, observaciones, críticas y recomendaciones con sentido positivo a fin de no generar lo contrario, que sólo se traduciría en conflictos disfuncionales.
- Considerar que la innovación puede ser generada a partir de nuevas ideas o bien satisface una necesidad con algo ya existente, por lo que no necesariamente significa crear algo nuevo.
- Tener una cultura organizacional. Esto significa comprometerse con la misión, visión, políticas y procedimientos de la empresa.
- Primero lo primero. Hay que priorizar en orden de importancia y de urgencia las actividades además de las acciones a seguir en nuestra empresa, sin caer en la equivocación de confundir lo importante con lo urgente.
- Equifinalidad. Que significa tomar en cuenta que un mismo problema, se puede resolver de distintas maneras. A un objetivo se puede llegar por varios caminos, por lo que no se debe encerrarse en una sola idea.

- Actitud. Todo es cuestión de actitud. En ocasiones por una mala actitud no podemos avanzar hacia nuestro objetivo.
- Enfoque a Procesos. Un resultado deseado se alcanza con más eficiencia cuando sus actividades y recursos relacionados son manejados como procesos.
- Estar motivado, realizar algo que signifique algo importante para el Trabajador. Aquí se debe reconocer que no necesariamente las motivaciones externas satisfacen al empleado, por lo que también se reconoce que existen motivadores internos, tales como la necesidad de realización, el tener ambiciones o altas expectativas, etc.
- Ser cooperativo para llegar a ser competitivo.
- Ser adaptable. En cualquier organización se entablan las relaciones interpersonales, por lo tanto se es factible incurrir en los conflictos, por lo que hay aprender a manejar las diferentes situaciones.
- Ser flexible. Lo cual va de la mano con el punto anterior, ya que significa crear nuevas ideas y aceptar cambios.
- Manejar el clima laboral. Un líder debe saber como manejar el estrés, que cada día con la competencia y los cambios repentinos afectan en la vida cotidiana, por lo que de no atenderse a tiempo, se puede caer en fatiga, irritabilidad, enfermedades y hasta la muerte, en extremo dado.

- Evolucionar para sobrevivir, desarrollarse, trascender, cambiar para evitar la desaparición.
- Holgazanería social. Cuando una persona que es parte de un equipo no es diligente ya que piensa (erróneamente) que los demás del equipo no se darán cuenta.
- Constancia. Es decir, no dejar las cosas sin inconclusas ya que no se lograría obtener metas a largo plazo y por lo tanto no habría un generador de cambio estabilizado.
- Asumir riesgos para conseguir las metas de la organización.
- Tener autocrítica. Para poder aceptar los propios errores y admitir cuando es necesario un cambio que nos permita avanzar y mantenerse actualizados.
- Ser propositivo. Proponer es plantear un posible escenario futuro, una línea de acción o un desarrollo a largo plazo. Ser propositivo requiere de conocimiento, ánimo, creatividad.
- Tener la capacidad de creación de elementos nuevos y dinámicos o de solución de problemas en entornos en donde los recursos o instrumentos son escasos y limitados.
- Estar presente en el futuro. Lo que significa que no hay que esperar que los cambios lleguen sin estar presente en los cambios.

- Resistirse a los cambios tecnológicos. Finalmente, este listado podría ampliarse aún más, por lo que se podría incluir a un sin fin de errores.

Mitos que lo detienen.

Los mitos pueden inferir con la visión empresarial. Si usted cree que meterse en una balsa es difícil, imagínese que duro sería si usted creyera que hay dragones en el agua. Eso es lo que los mitos crean: dragones.

El mito chauvinista.

Un mito es que los varones son mucho más capaces de ser empresarios que las mujeres. Este mito no solo es promulgado exclusivamente por chauvinistas masculinos; también, es esparcido por algunas gentes de altas credenciales.

Por ejemplo; el profesor Van Harlow de la Universidad de Arizona encontró una relación inversa entre las concentraciones de enzimas del cuerpo y una aversión al riesgo. Los valores naturalmente bajos de los varones. Llegó a la conclusión que los hombres tiene mayor disposición a tomar riesgos que las mujeres y, por lo tanto, son mujeres candidatos empresariales.

La investigación del Dr. Harlow suena convincente pero no se baso en ningún estudio científico valido y no prueba sus observaciones. De hecho, ningún estudio concluyente muestra que los varones nazcan empresarios y las mujeres no.

Inmigración: una salida al desarrollo empresarial.

Algunos mitos están basados en hechos, pero de todas maneras, son mitos y son engañosos. ¿Alguna vez se ha dado cuenta de cuántos inmigrantes son empresarios?. Un alto porcentaje de ellos se vuelven empresarios. Eso es un hecho, pero hay muchas conclusiones falsas de por qué se convierten tantos en empresarios. Muchos inmigrantes empiezan negocios porque no pueden conseguir empleos debido a las diferencias de lenguaje y cultura, o por prejuicio e intolerancia.

Todas las personas que quieren ser empresarios, inmigrantes o no, se sienten atraídos por control y la independencia que sus propios negocios les ofrecerían. Sin embargo, mucha gente atribuye a los "extranjeros" talentos empresariales especiales, de nacimiento. Ese es un mito; aquí esta otro: algunos creen que el secreto yace en él porque vinieron aquí. De hecho, muchos vinieron porque escucharon que las calles estaban pavimentadas con oro y, soñaron con levantar su parte.

Minorías étnicas.

Los mitos raciales son destructivos por las razones sociales que todos comprendemos. Los mitos también pueden desviar a aquellos que entiendan mal las implicaciones negativas y brindar un consuelo falso a aquellos que hagan un uso inadecuado de las implicaciones positivas.

Los afro-estadounidenses constituyen 12% de la población de Estados Unidos de Americana y son dueños de entre 2 y 3 % de los negocios estadounidenses. Han sido más lentos en sacar ventaja de las oportunidades empresariales en aquel país, llevando a algunos blancos y negros a creer el mito de que los de este grupo son menos capaces para lograrlo. Ese es un mito destructivo, se convierte en una profecía contra el desarrollo personal.

3. Comience con un sueño.

Los hechos mas destacados en la historia del mundo fueron motivados por los sueños. El éxodo de los esclavos judíos de Egipto tuvo éxito porque Moisés, inspirado divinamente, soñó que su gente podía ser libre. La Revolución Estadounidense fue resultado de los sueños de libertad, democracia y justicia del pueblo.

Los emprendedores también han trabajado, incansablemente, en pos de sus sueños: Henry Ford soñó con un auto que todos pudieran darse el lujo de tener; Stephen Jobs soñó con una computadora que fuera amigable con el usuario; Charlie Lubin soñó con un pastel de queso que a nadie disgustara; Edwin Land soñó con una compañía edificada alrededor de una cámara instantánea; y Ray Kroc soñó con vender miles de millones de hamburguesas.

Ahora, usted sabe lo que se requiere para comenzar. Todo lo que necesita es un sueño.

Una clase especial de sueño.

Los aspirantes a empresarios viven en una mar de sueños. Sus destinos son islas privadas, lugares para construir; crear y transformar sus sueños particulares en realidad. Ser emprendedor ocasiona imaginar su isla, y aún más importante, significa subirse al bote y remar hacia su isla. Algunos dejan la costa y flotan a la deriva en las aguas poco profundas, cerca de la playa, mientras otros chapotean, furiosamente, sin llegar a ningún lado, porque no saben como navegar. Los peores de todos son quienes permanecen en la ribera de la tierra firme con miedo de subirse al bote.

Aun así, es posible que todos esos soñadores sean empresarios algún día, si pueden ordenar los recursos-externos e internos que se necesitan para transformar sus sueños en realidad.

Los empresarios no sólo sueñan con volverse independientes, sino también, con un producto o servicio en particular, con un método de distribución o fabricación, o con una nueva forma de mercado o venta. Y, están dispuestos a hacer lo que se requiera para hacer realidad su sueño, mientras lo hagan trabajando para los mejores jefes posibles: ellos mismos. Deben estar presentes ambos elementos: el negocio y la capacidad para determinar su propio destino, si el sueño será empresarial.

El sueño del emprendedor también es diferente en otro aspecto. Este visualiza una meta a largo plazo y su realización; definir este sueño incluye un sendero despejado hacia la realización del mismo, haciendo esa clase especial de sueño.

Una oportunidad de negocio esta inerte e invisible hasta que el sueño de un emprendedor esparce su luz sobre la oportunidad e ilumina sus posibilidades. Si el sueño es lo suficientemente brillante, entonces la oportunidad puede convertirse en realidad.

Es posible que usted aun este soñando con islas fantásticas y en autos veloces. Eso esta bien, ha dominado la parte difícil, esta soñando. Ahora, cambie el contenido de su sueño.

Existen Influencias negativas como:

- La crítica.
- No escuchar.
- Ridiculizar.
- Hablar solamente de lo que a mí me interesa.
- Imponer las ideas.
- Presunción.
- Condenar.
- Reprimir emociones.
- Quejarse.
- Indiferencia.

En conjunto, las excusas comunes caen todas en unas pocas categorías. No, hay límite en las maneras en que puede expresarlas la gente; aquí solo presentamos unos cuantos ejemplos de cada una:

4. La primera categoría de disculpas es "mucho que perder":

"No puedo arriesgar mi puesto actual o mi probable ascenso".

"No puedo darme el lujo de quedarme sin sueldo".

"Mis hijos todavía están en la escuela".

“Mi pareja no está trabajando o no gana lo suficiente como para mantenernos”.

“No puedo poner en riesgo la casa o el nido”.

b) La segunda, es la falta de capital:

“Toma demasiado empezar”.

“No sé dónde conseguir suficiente dinero”.

c) La tercera, refleja una insuficiencia personal:

“Estoy muy viejo, o muy joven, o sin experiencia”.

“No puedo manejar ese gran compromiso de tiempo”.

“Y, ¿Qué tal si nadie lo compra?”.

“Casi todos los nuevos negocios fracasan”.

d) La última categoría cubre a la competencia o a los competidores potenciales:

“¿Cómo puedo ganarle a las grandes compañías?”.

“Y, ¿Qué tal si alguien construye una mejor trampa para ratones?”.

¿Le suena familiar alguna de estas disculpas? Es posible que utilice diferentes palabras pero sus propios pretextos, probablemente no sean muy distintos. Si usted se queda con cualquiera de ellos, no realizara sus sueños. Así pues, es importante para usted recordar los pretextos que ha utilizado y quitarlos.

Por lo tanto podemos ver que el emprendedor debe ser:

Audaz:

- Para saber controlar su medio.
- Para estar dispuesto a correr riesgos.
- Para que su vida sea una aventura emocionante.
- Para ser capaz de afrontar las situaciones.
- Para lograr ser diferente.



Tenaz:

- Para levantarse una y mil veces.
- Para lograr sus fines.
- Para tener una firme convicción.
- Para ser infatigable.
- Para hacer su segundo, tercero y cuarto esfuerzo,



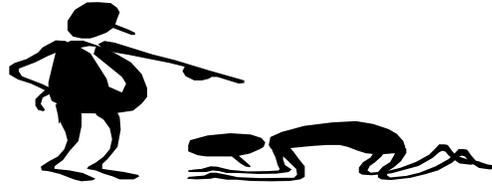
Apasionado:

- Para no desanimarse nunca.
- Para ver siempre el lado bueno de las cosas.
- Para aprender de las derrotas.
- Para hacer de los problemas sus oportunidades.
- Para estar lleno de energía.
- Para saber pensar en grande.



Responsable:

- Para no culpar a los demás.
- Para no usar excusas.
- Para aceptar los errores.
- Para saber afrontar sus acciones.



Confianza:

- Para creer mucho en sí mismo.
- Para sentirse capaz de hacer las cosas.
- Para que nada, ni nadie lo derribe.
- Para ser una persona fuerte.
- Para saber que sí puede.



Debe tener iniciativa:

- Para saber que toda la organización le concierne.
- Para que todas sus contribuciones sean valiosas.
- Para no esperar a los demás.
- Para ser capaz de ser el único.
-



Debe tener voluntad:

- Para seguir adelante.
- Para ser capaz de organizar su vida.
- Para ser cumplido.
- Para ser auto disciplinado.



Hay que vivir intensamente:

- Ser sensible a la vida.
- Ser visionario (prospectivo).
- Ser creativo e innovador.
- Ser emprendedor, ¿en qué?; ien algo que te guste y te apasione!

Aprovecha las condiciones:

- Oportunidad + fortaleza = logro (éxito).
- Oportunidad + debilidad = fracaso.
- Amenaza + fortaleza = reto.
- Amenaza + debilidad = amargura.

**“EMPIEZA POR HACER LO NECESARIO, LUEGO
LO QUE ES POSIBLE Y DE PRONTO
TE ENCONTRARAS HACIENDO
LO IMPOSIBLE”.**

San Francisco de Asís.

5. Espíritu emprendedor.

Algunos casos de emprendedores exitosos, surgen de la necesidad económica. ¿El espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar?. Hay personas que empiezan emprendimientos por necesidad, porque tienen que buscar una alternativa a la entrada de dinero en la economía familiar. Pero hay otros que han realizado sus estudios y que emplean energía y esfuerzo en aplicar lo que han aprendido en la vida real. Pero más allá de las circunstancias que te lleven a emprender será el camino que recorras el que te validará como emprendedor.

Es cierto que un emprendedor en términos generales, tiene ciertas características, pero muchas veces influyen las circunstancias y el medio a ambiente en el que nos desarrollamos lo que hace aflorar nuestra madera emprendedora.

¿Cuáles son los factores que favorecen al nacimiento de un espíritu emprendedor?

En primer lugar emprender significa comenzar, explorar, tomar riesgos, pero todo esto sólo puede darse en un contexto de libertad. Esta nos permite no limitarnos, darle vuelo a la creatividad y poder aprovechar las oportunidades. Una persona sometida a la autoridad

tendrá vetada estas capacidades, y sufrirán sentimientos de frustración y verán pasar las oportunidades que se le presenten.

En segundo, la educación tiene influencia significativa sobre la formación de una mente emprendedora. Y en esto tienen que ver todos los procesos de formación a los que está sometida una persona desde el momento de nacer: la familia, la escuela, el grupo de amigos, la universidad, el club, la religión.

Un emprendedor tiene la capacidad de ver las oportunidades, y analizar los recursos para llevar a cabo el proyecto. La clave radica en encontrar una vinculación adecuada entre ambos factores.

El tercer punto importante que se deriva del anterior es la sociedad en donde se desarrolla el emprendedor. En algunas latitudes el emprendedor es celebrado como líder y fuerza positiva de una sociedad. En otras sociedades el panorama es completamente opuesto y por lo tanto adverso a la hora de querer dedicarse a la actividad emprendedora. La propia familia, amigos y colegas harán lo posible para desalentarte pues no ven el valor intrínseco de la actividad emprendedora.

Con el tiempo y el esfuerzo de los emprendedores la propia experiencia hará que vaya cambiando la percepción de la sociedad en relación al valor de la actividad emprendedora.

Otro factor que favorecerá el surgimiento del espíritu emprendedor, es el marco institucional que regula las actividades económicas y sociales.

Es necesario contar con un escenario que nos permita proyectar a futuro, con claras reglas de juego, y estabilidad económica.

Por otro lado el fácil acceso a información relevante es un factor central para allanar las condiciones para emprender. Contar con información oportuna es crucial para la toma de decisiones.

Podemos llegar a la conclusión entonces, que el espíritu emprendedor juega un papel clave para las economías actuales, y que si bien puede ser innato, el hecho de que surja depende de múltiples factores como: vivir en libertad, la formación y educación que recibimos, la existencia de reglas de juego transparentes, apoyo a las empresas, oportunidades y recursos.

5.1 ¿Cómo nacieron los emprendedores?

Los emprendedores son los héroes de la economía. Desde 1980 más de 36 millones de empleos (90% del total generado en el periodo Estados Unidos) se crearon en empresas de alto crecimiento y reciente creación.

El 50% de las innovaciones tecnológicas y de procesos provienen de este mismo segmento empresarial, este número aumenta a 95% en el caso de tecnologías disruptivas o innovaciones radicales (el marcapasos, la microcomputadora, la mensajería de 24 horas, anticonceptivos orales entre otros.)

En Estados Unidos. A partir de la segunda Guerra Mundial, las iniciativas emprendedoras han sido responsables del 90% de los empleos creados, 95% de las innovaciones empresariales radicales y 50% de las innovaciones tecnológicas.

Estos datos hablan por sí solos del rol que tienen los emprendedores en una sociedad que alienta a que la gente sea emprendedora. Los emprendedores son el motor de la economía pues hacen las cosas de forma diferente, más rápido, más eficientemente, con menos recursos, más barato.

Son pocos los casos de algún compañero que dejó la carrera o acabando la carrera se puso a hacer un negocio, o que después de una maestría regresó y puso un negocio. La gente lo veía raro y decía: "pero para qué estudiaste, si quieres poner un negocio". Esta es un poco la actitud de México. Pocos medios masivos de comunicación le dedican tiempo a los emprendedores, y nuevas empresas y a la importancia que tiene todos esos emprendedores.

Nos queda bien claro que los emprendedores tienen que luchar contra todo, en un país donde nadie se enfoca en los verdaderos héroes de la economía. En otras naciones hay un mayor apego al derecho, la gente hace una transacción por correo aunque no conozca a la persona con la que va a tratar, porque hay un sistema jurídico que lo va a defender, y que puedo confiar, y si se rompe la transacción, podrá accionar la maquinaria judicial y perseguir a la persona que no cumplió. En cambio en otras culturas, como en México, se da mucho más lo del amiguismo, conocer en lo personal a la persona con la que voy a hacer negocios, porque si no lo conozco, no hay una protección. Aquí el contrato se ve como símbolo de desconfianza entre personas conocidas, se sienten agredidos, lo toman como una ofensa "¿no confías en mi palabra?".

En un mercado donde el capital privado es mucho más maduro, probablemente tengan mucho acceso directo a los fondos, y entonces no va a haber ese plus que le van a tener que pagar a quienes los están ayudando.

Frente a todas estas condicionantes para emprender son aquellos emprendedores que pueden darle la vuelta y sortear estos obstáculos los que necesitamos para crecer como país.

En resumen este es el dilema del emprendedor en México:

1. Falta de ejemplos de éxito; emprendedores ejemplares,
2. Falta de información e incentivos para la creación de nuevos negocios,
3. Marco legal e infraestructura inadecuados,
4. Falta de acceso a fuentes de financiamiento y redes de apoyo y
5. Falta de reconocimiento a la iniciativa emprendedora y a su impacto en la sociedad.

Existe la materia prima para transformar a la cultura empresarial de México en una cultura emprendedora con mayor potencial de crecimiento económico y un comercio lucrativo.

Antecedentes

México tiene una economía en la cual los dueños de negocios pelean diariamente para sobrevivir. Además, los negocios en México generan bajos niveles de ingresos y tienen un bajo potencial de crecimiento. Cerca de 200,000 empresas son creadas cada año, sumándose a las 3.7 millones que ya existen. Sin embargo, aunque las cifras son impresionantes, la mayoría de los nuevos establecimientos son motivados por la falta de oportunidades de empleo, son pequeños negocios que no poseen un alto valor agregado, que contribuyen de manera mínima al PIB y que no reúnen las características apropiadas para obtener capital, inversiones a largo plazo o capital de riesgo.

Comúnmente, el estado de la actividad económica en México es atribuido a su cultura empresarial. Sin embargo, como en cualquier otro país, la naturaleza de la actividad económica en México y la cultura empresarial son un resultado endógeno de las instituciones e infraestructura en la cual la cultura empresarial se ha desarrollado. Porque es endógena, existe el potencial de transformar a la cultura empresarial de México en una cultura emprendedora con mayor potencial de crecimiento económico y un comercio lucrativo.

La eventual transformación de la clase empresarial mexicana es probablemente inevitable. Ya existen instituciones e infraestructura básicas o se están creando poco a poco, lo cual permitirá que se dé dicha transformación. Sin embargo, sin la intervención activa para transformar la cultura empresarial, los cambios serán mucho más lentos. Además, sin una intervención activa y cuidadosamente dirigida, México está en el riesgo de crear instituciones e infraestructura que impidan dicha transformación.

En particular, México y otras economías emergentes, habiendo observado el aparente éxito de la infraestructura e instituciones en emprendimientos de alto valor agregado e inversiones de capital de riesgo de Estados Unidos, podrían simplemente imitar las instituciones que parecen estar asociadas con el éxito.

A la vez, se debe de reconocer que dichas instituciones y el ambiente de negocios no fueron creados de la noche a la mañana, y además, las economías emergentes no han tenido las mismas oportunidades que han existido en Estados Unidos.

Nuestro objetivo en este artículo es contribuir en la creación de un mapa en el cual los creadores de las políticas públicas en México puedan acelerar el ritmo de la transformación de la cultura empresarial mexicana y permitir que México pueda anticipar y evadir decisiones institucionales que retarden o limiten el potencial de México. Para alcanzar dicha meta, primero analizamos la cultura emprendedora en Estados Unidos, identificando los roles críticos de los actores claves y las diferencias esenciales entre Estados Unidos y México. Después proveemos un más detallado y específico prorratio del actual estatus de la cultura emprendedora en México, identificando sus fortalezas y limitantes. Basándonos en nuestras investigaciones, ofrecemos una serie de recomendaciones que pueden ayudar a acelerar la transformación en México, a la luz de las específicas características de México y que se puedan evadir los errores cometidos por Estados Unidos. El centro de nuestro análisis y recomendaciones es en el clima de una sociedad la cual fomenta la actividad emprendedora y apoya a los emprendedores para que tengan acceso a capital, específicamente al capital de riesgo, capital privado y otras formas de capital de riesgo.

La legitimidad fundada en emprendimientos e inversiones racionales.

Fomentar la actividad emprendedora, no es un objetivo útil para las políticas públicas. Sin embargo, es posible, aunque sea de manera temporal, fomentar la actividad emprendedora creando impresiones falsas sobre las posibles recompensas y éxitos del esfuerzo emprendedor. Esto sucede ya que incentiva a las personas a experimentar con nuevas alternativas de negocios. Mientras el experimento sea un éxito y el componente emprendedor de la economía crezca como resultado de dichos esfuerzos, es posible que la salud de la economía sea afectada.

La perspectiva de este reporte está basada en principios económicos, comenzando con el énfasis en el emprendimiento racional. El emprendimiento racional significa que los emprendedores deciden perseguir oportunidades sin predisponerse a los posibles riesgos y ganancias. Esto significa que no experimentan basándose en opiniones externas las cuales puedan sobre valorar a la oportunidad. Los individuos que deciden emprender y perseguir determinados proyectos no pueden ser demasiado optimistas ya que las falsas impresiones pueden resultar en frustración. Además, si los individuos no poseen las herramientas o el compromiso necesarios y son inducidos a realizar algún proyecto debido a las posibles elevadas ganancias, entonces tienen una alta posibilidad de fracasar.

Para evitar estos errores, es indispensable que los emprendedores se relacionen con emprendedores exitosos para que aprendan de sus experiencias. A la vez, los emprendedores deben de entender que las oportunidades que poseen un elevado nivel de ganancias, son oportunidades con un alto potencial de riesgo, dónde el éxito depende de la habilidad, el trabajo arduo y de la suerte. Los proveedores experimentados de capital de riesgo entienden y facilitan el optimismo en las proyecciones del emprendedor.

Principios centrales de políticas de emprendimiento de alto valor agregado.

En vez de fomentar un clima de excesivo optimismo o exuberancia irracional, nosotros enfatizamos cuatro principios fundamentales como herramientas para obtener políticas exitosas que fomenten una cultura emprendedora de alto valor agregado, apoyada con un apropiado nivel de inversión de capital de riesgo:

Una legítima y efectiva política debe basarse en la creación de infraestructura que reduzca el riesgo y/o incremente las ganancias de los esfuerzos emprendedores y la inversión de capital de riesgo. Además, debe permitir a los emprendedores e inversionistas identificar oportunidades que logren obtener ventaja competitiva y que enfrenten de manera correcta el riesgo y las ganancias de las oportunidades emprendedoras. A la vez, una política legítima y efectiva debe estar basada en la creación de infraestructura que

reduzca los costos de experimentación con las oportunidades emprendedoras, y debe encontrar y remover barreras artificiales para poder perseguir o invertir en oportunidades e ideas emprendedoras.

Reduciendo el riesgo e incrementado las ganancias esperadas.

La mayoría de los proyectos emprendedores con gran potencial de éxito tienen un componente de riesgo muy alto. Sin embargo, los emprendedores racionales e inversionistas no necesariamente no aceptan el riesgo. Si, por ejemplo, una oportunidad para servir a un mercado específico puede ser perseguida en dos localidades que únicamente difieren en el nivel de riesgo, la oportunidad va a ser comúnmente perseguida en aquella localidad con menor grado de riesgo. Los individuos en la localidad con mayor grado de riesgo van a ser menos propensos a perseguir dicha oportunidad ya que el riesgo disminuye las ganancias esperadas y el valor presente de las ganancias esperadas del emprendedor. Además, los proveedores de capital de riesgo son menos propensos a invertir en localidades con un alto grado de riesgo por las mismas razones mencionadas anteriormente. A la vez, los emprendedores racionales y los inversionistas de capital de riesgo reconocen que, para una oportunidad particular, las localidades están en competencia unas con otras, y por lo tanto, la localidad con menor grado de riesgo tiene una ventaja competitiva en alcanzar dicha oportunidad. Es por esto que se diseñan políticas para reducir riesgo e incrementar la ventaja

competitiva de las oportunidades emprendedoras. El mismo razonamiento se aplica cuando el riesgo y las ganancias esperadas no están basados en la geografía, sino en factores como seguridad en el acceso a los recursos, riesgo a la reacción de la competencia, etc.

Incrementando la exactitud de las posibles ganancias y riesgos.

Todo lo demás constante, se espera que una oportunidad sea perseguida por un emprendedor que pueda prorratear sus riesgos y posibles ganancias de manera adecuada y exacta. Además, este emprendedor será más propenso a atraer capital de riesgo. Los emprendedores racionales reconocen que, usualmente, están compitiendo con otros emprendedores en la obtención de una oportunidad. Para tomar la decisión de seguir adelante, el emprendedor necesita hacerse dos preguntas: ¿Por qué esta oportunidad no ha sido perseguida? ¿Por qué soy yo la persona indicada para perseguir esta oportunidad? Estas mismas preguntas son críticas para saber si los proveedores de capital de riesgo deben invertir o no. Usualmente, la inhabilidad de contestar a estas preguntas de manera eficiente desanima a los emprendedores y hace que se les sea más difícil tener acceso al capital de riesgo. A la vez, la ventaja competitiva de las oportunidades emprendedoras puede ser alentada por políticas que construyan una infraestructura que permita

a los emprendedores y a los inversionistas a afrontar el riesgo y obtener ganancias de una manera apropiada.

Reduciendo el costo de experimentación.

Un aspecto clave para lograr el fomento del crecimiento racional de la cultura emprendedora está en disminuir los costos de experimentación en todas las dimensiones. El experimentar es muy costoso para los emprendedores si, por ejemplo, el obtener un empleo después de intentar un emprendimiento fallido es muy tardado o difícil, o si el tiempo para saber si el negocio tiene potencial de éxito es muy largo. Además, la experimentación es muy costosa para los inversionistas si el efectivo invertido asociado con el experimento es elevado. Por lo tanto, la ventaja competitiva de la oportunidad emprendedora aumenta cuando se implementan políticas que crean una infraestructura que reduzca los costos de experimentación.

Removiendo barreras artificiales.

Muchas veces el perseguir oportunidades emprendedoras es obstaculizado si los emprendedores o los posibles proveedores de capital de riesgo son limitados a invertir por medios artificiales. Aunque las oportunidades tengan un elevado valor agregado, si los emprendedores encuentran difícil experimentar o si los proveedores de capital de riesgo no tienen la libertad de invertir, las

oportunidades no podrán ser llevadas a cabo. Las barreras artificiales no afectan tanto a aquellas personas que pueden proveer su propio capital, sin embargo, las barreras artificiales tienden a disminuir el valor económico de la oportunidad en cualquier circunstancia.

5. Contribuciones claves a la cultura emprendedora de Estados Unidos.

En esta sección nosotros revisamos la cultura emprendedora en Estados Unidos, identificamos los roles críticos de los actores claves y diferencias esenciales entre Estados Unidos y México. Nuestro énfasis se centra en emprendimientos e inversiones de capital de riesgo racionales, y en políticas diseñadas para crear una infraestructura que promueva la ventaja competitiva mediante: la reducción del riesgo e incrementando las ganancias esperadas del emprendimiento, disminuyendo los costos de experimentación y eliminando las barreras artificiales a la actividad emprendedora y a la inversión.

Además de tener una idea es muy importante analizar si representa una oportunidad de negocio, de esta forma ahorraremos tiempo y dinero

Ideas, ideas, se me ocurren muchas ideas. Por ejemplo si recibo 500 mails por día, entre otras cosas necesitaría un software que me los clasifique por asunto, el origen, etc.

O si soy un ejecutivo que por necesidad laboral necesito aprender a comunicarme en un inglés más fluido y no tengo tiempo para estudiar de un modo tradicional y necesito un curso a medida, con amplia disponibilidad horaria, etc. Una vez que tenemos la idea tenemos una oportunidad de negocio, que no es otra cosa que la búsqueda de una solución para un problema de un consumidor.

Encontrar consumidores con necesidades insatisfechas no es lo más difícil, lo complicado es encontrar negocios rentables para satisfacerlas. Pero, ¿cómo sabemos que la idea es una oportunidad de negocio?

Explorando en lo personal

Para confirmar la existencia de la oportunidad se suceden dos instancias: una enfocada en lo personal y otra mirando el negocio en sí mismo. La primera es donde con muy poca información sistematizada debo tomar la decisión de descartar o seguir. Una vez que determino si me interesa el negocio, si tengo las habilidades necesarias para involucrarme, tengo que pasar a la segunda etapa donde trataré de hacerme las preguntas correctas sobre cómo quiero que funcione el negocio y cuál puede ser su viabilidad económica.

Para tamizar la idea hay que tener claro que en una primera instancia no es sólo dinero lo que se busca, sino que se trata de satisfacer metas personales, pero para ello tengo que tener claro los recursos

económicos de los que dispongo, el retorno que pretendo obtener, el riesgo que estoy dispuesto a asumir, el tiempo del que dispongo para el negocio, la clase de emprendimiento que quiero hacer: vender la idea, licenciar, fabricar, comercializar, ser mayorista o minorista, si me voy a involucrar sólo con recursos o también con habilidades, etc. Estoy partiendo de la idea, que no es otra cosa que una hipótesis y viendo si la misma cuadra en mis habilidades y se alinea con mis expectativas personales.

6. **Analizando el negocio**

Una vez contestadas las preguntas anteriores es bueno hacer un test de factibilidad del negocio. Se trata de explorar la oportunidad en distintas áreas: el producto / servicio, el sector, el mercado, las finanzas y el equipo humano que llevará adelante la idea. No se trata de estar meses dando vueltas sobre la idea, el servicio, o el producto. Arme una planilla electrónica con números a la vista donde se puedan variar los escenarios de manera de estudiar la viabilidad del negocio.

Uno no debe dejar de chequear los siguientes tems:

1. Producto / servicio: ¿Qué beneficios tendrá para el consumidor?, ¿cuáles serán sus factores diferenciales respecto a la competencia?, ¿existe en el mercado disponibilidad de la tecnología necesaria para ese desarrollo?

2. Sector: ¿Cuáles son los márgenes habituales en este tipo de emprendimiento?, ¿cuál es la dinámica habitual del sector en términos de novedades y operaciones?, ¿existen barreras legales o fiscales que protegen a la competencia?, ¿qué ideas pondré en práctica para saltarlas?.

3. Mercado: ¿Quién será mi cliente?, ¿qué edad tiene?, ¿dónde vive?, ¿dónde trabaja?, ¿dónde compra?, ¿qué precio estará dispuesto a pagar? ¿cuál será la mejor manera de comunicar mi producto / servicio?, ¿qué canales de distribución voy a usar, los tradicionales o voy a generar alternativos?.

4. Finanzas: ¿Qué disponibilidad de capital necesito para el comienzo y en qué plazo estimo llegaré al punto de equilibrio?.

5. Equipo humano: ¿las habilidades claves las tiene el emprendedor o necesita de un equipo que lo complemente?. Este puede ser de colaboradores efectivos pero también tiene que contar con consejeros eventuales.

¿A quién le pregunto?

En cualquiera de las dos etapas le recomiendo explorar con diferentes fuentes de información para contestar las preguntas. Personas que trabajan en el mismo rubro, posibles consumidores, el vendedor de la competencia, revistas especializadas, búsquedas en Internet, docentes universitarios de carreras afines, amigos, etc., son fuentes

importantes para ir sistematizando la información con la que cuento e inclusive para ir cambiando algunas de las hipótesis con las que voy trabajando. No hay que temerle a parar y cambiar de dirección tantas veces como sea necesario, hasta que me encuentre seguro de que por ese camino está el negocio.

En resumen, de estas dos etapas de análisis saldrán las hipótesis de los primeros factores claves del negocio, lo que tengo que hacer para que el proyecto se concrete, la información a conseguir, los problemas / obstáculos a resolver, etc.

Con esas hipótesis armaremos el primer documento fundamental de todo emprendimiento, su Plan de Negocios o Business Plan, donde todas las respuestas se convierten en números concretos.

Técnicas de lo que no y de lo si se debe emplear, para llevar acabo el control adecuado de una entidad

Desde que el hombre existe, ha tratado de entender su entorno y para ello, normalmente lo hace buscando las causas, fenómenos o variables que dieron origen a dicha realidad. Basado en sus experiencias de lo que pasó y está pasando, pretende predecir, adivinar o planear lo que le sucederá a mediano y/o largo plazo, en una palabra, pretende contralar el futuro.

Tratándose de una entidad económica, antes de querer entender y controlar "su situación", es necesario, definir las variables a estudiar. Una opción, es utilizar el enfoque de sistemas que permite identificar los flujos de entrada, los procesos y los flujos de salida, de aquellas variables que afectan precisamente a esa entidad.

Utilizando el enfoque de sistemas y el paradigma tradicional de control, mismo que confronta el resultado de lo planeado contra lo obtenido, se plantea un nuevo paradigma en su comparación y se evalúan las causas de las discrepancias.

La humanidad ha querido controlar el clima, la natalidad, y hasta el tiempo, pero estos son fenómenos o elementos que por su naturaleza tal vez no lleguemos a entender.

La preocupación del hombre de ejercer control sobre los animales, objetos, normas, sistemas, actos, entidades, instituciones, etc, se pone de manifiesto si se considera que existen más de 500 millones de citas de la palabra "control". Cuando se hace una consulta en la red mundial, aproximadamente 9.5 millones de estas citas son de sitios escritos en el idioma español y en México, esta cifra supera el millón y medio de páginas que contienen noticias que mencionan o hacen al menos alguna referencia a la palabra control.

Lo anterior se puede entender si se consideran todos los tipos, definiciones, limitaciones, ventajas, desventajas, objetivos,

características, procesos, sistemas y demás tópicos relacionados con el control. Este artículo se centra en el control que las personas pudieran ejercer sobre una entidad económica, particularmente sobre la influencia que sus actos o gestión pudieran tener sobre el futuro. Es normal que las personas se molesten cuando algo les sale mal, algo no funcione o simplemente que no sucedan las cosas como las imaginó o planeó, en una palabra, les molesta no tener control sobre lo que pasa y pasará.

Hablando específicamente de una entidad económica, se podría clasificar a las personas o empresas en tres categorías:

A. Las que se preguntan qué pasó y se pasan la vida tratando de justificar el porque sucedieron las cosas así, incluso llegan al extremo de buscar un culpable, además de que en el mejor de los casos gastan su tiempo en tratar de remediar la situación, para explicar porque se perdió el dinero.

B. Aquellas que todo el día tratan de entender qué es lo que está pasando y su mayor preocupación consiste en sobrevivir (vivir al día), y suele vérselas tratando de resolver los problemas además de situaciones que se les presentan, son auténticos 'apaga fuegos'. Al final del día, su mayor éxito es decir... "cumplí" sin embargo, estoy perdiendo dinero.

C. La tercera categoría tiene que ver con aquellas empresas, entidades o personas que se cuestionan qué es lo que quieren que pase y qué pueden hacer para lograrlo. Por lo regular logran influir en los acontecimientos así como resultados esperados, pues se ocupan de anticipar cualquier posible variable que afecte sus objetivos o planes. El medio y la sociedad identifica este tipo de entidades o personas, con la palabra compromiso, que denota en sí misma un deseo de que lo que se dice se cumpla, incluyendo claro está, el hecho de poder decir cuanto dinero se quiere ganar.

El resultado de esta confrontación determina el grado de cumplimiento de dicho plan. El problema de lo anterior es que siempre se estará evaluando el pasado. De esta confrontación podrían obtenerse respuestas tales como el nivel de cumplimiento, superación de obstáculos, etc.

Sin embargo, las decisiones se pudieran llegar a tomar son de carácter correctivo, ya que hasta hoy, como se mencionó al principio, no podríamos "volver al pasado", modificar la realidad y luego entonces, garantizar que lo planeado se cumplirá".

En el caso de una entidad económica, la respuesta a la confrontación de lo planeado contra la realidad podría llegar hacer el quiebre de la empresa, lo cual deja prácticamente inhabilitada la posibilidad de actuación.

Por ello es importante encontrar modelos o herramientas que permitan tratar de entender la realidad para después buscar la manera de influir en ella de manera que cada vez la brecha entre lo que se desea y se planea se acerque más a los resultados realmente obtenidos.

Entre otras cosas, las personas o entidades, no han sido capaces de controlar la realidad porque ésta depende de variables prácticamente infinitas que, por si fuera poco, están interrelacionadas, ya sean estas de carácter natural o humano. Hoy en día, el mundo de los negocios experimenta esta complejidad que da la globalización.

Esto no quiere decir que se pueda o se deba hacer algo para tratar de entenderla, o mejor aún poder simularla desarrollando modelos o sistemas de control capaces de "probar" varios escenarios posibles "jugando" con las variables que se consideren más importantes y sobre las cuales sí se tenga forma de conocer, estimar o cambiar

Valoración de ideas y el plan de acción

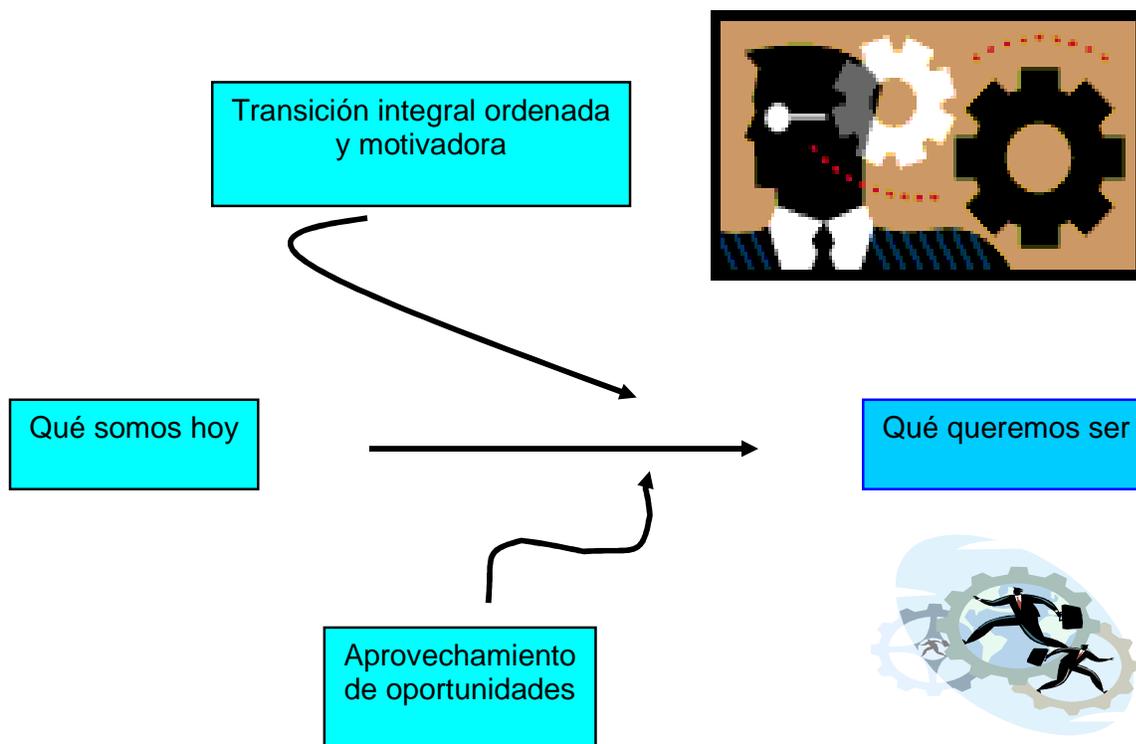
El emprendedor debe de aprovechar las circunstancias, las personas y el momento que vive a su alrededor, para que de esta forma pueda desarrollar una idea (**que no necesariamente debe ser propia del emprendedor**) y al mismo tiempo pueda sedimentarse dependiendo el propósito por el cual fue hecho. Esta es una de las directrices del éxito, ya que sin su detallada valoración, estudio y aplicación, la idea

no tendrá el empuje anhelado. Por ello el emprendedor debe desarrollar de la mejor manera un plan de acción que le permita ver el significado real de aquello que quiere dar a conocer.

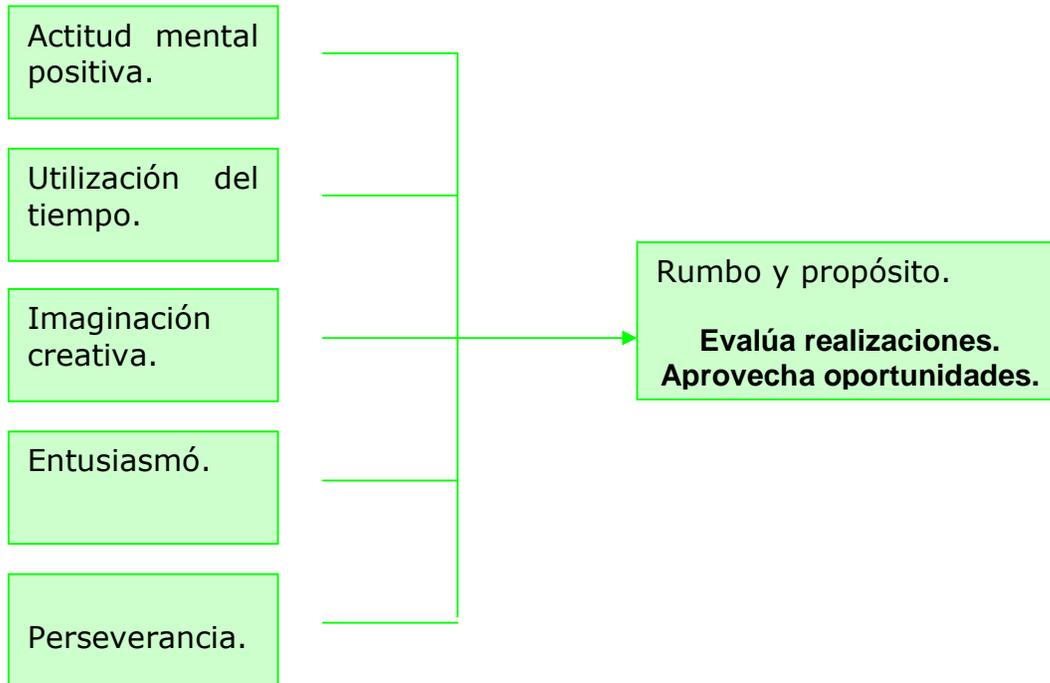
En materia empresarial, **Pablo González Cid**, “declara que éste es el paso más difícil de ser emprendedor, ya que se tiene que innovar, llevar a la práctica y darle un valor agregado”. Por lo que el emprendedor está obligado a buscar a las personas y a los elementos que lo apoyen (fuente de financiamiento, prestación de servicios, etc.) a fin de alcanzar de la mejor manera sus propósitos.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EMPRENDEDORA.

Es un instrumento de planeación.



ELEMENTOS DE LA PLANEACIÓN ESTRATEGICA EMPREENDEDORA.



Determinación, arduo trabajo, planeación cuidadosa.

La planeación estratégica emprendedora: es prestar atención a las realidades que no nos gusta enfrentar y a las preguntas que muchas veces no tenemos valor de formular.

- ❖ ¿Qué somos? Y ¿Qué tenemos?
- ❖ ¿Qué queremos lograr en nuestra vida integral? Y ¿Por qué?
- ❖ ¿Cómo definimos nuestra misión?
- ❖ ¿Qué debemos hacer de aquí a unos cinco años o más?
- ❖ ¿Qué actitudes debemos cultivar?
- ❖ ¿Qué oportunidades identificamos?

La planeación estratégica emprendedora no nos lleva a responder que debemos hacer en el futuro, sino a la pregunta ¿qué debemos hacer ahora, para llegar a ser lo que queremos en el futuro?.

Por lo tanto, no nos señala las decisiones que debemos tomar en el futuro, sino que dirige las decisiones que tomemos ahora para construir el futuro.

Es importante tener una planeación estratégica personal, según nuestras capacidades y limitaciones. El que desarrolla sus capacidades se ve recompensado no solamente por lo que recibe, sino por lo que llega a ser. Al formar un grupo se potencializan las cualidades de cada miembro. Para poder llevar a cabo un planeación estratégica emprendedora debemos tomar en cuenta lo siguiente:

Posicionamiento actual.

- ❖ Información personal.
- ❖ Propiedades.
- ❖ Documentos personales.
- ❖ Cuentas.
- ❖ Conocimiento, habilidades y experiencias.
- ❖ Estudios.
- ❖ Logros profesionales.
- ❖ Como aprecias el mercado actual.
- ❖ Competencia.



Definir un objetivo:

Un Objetivo General o propósito es la expresión que señala lo que queremos ser o lograr y existen a corto, mediano y largo plazo. No necesariamente debe ser mensurable. Si nuestros objetivos son claros, precisos y buenos, seguramente se nos hará agradable la vida. Pero sí son nulos, difusos o malos, es probable que tengamos una vida mediocre y sin sentido.

La mejor manera para reclutar participantes es difundiendo tus ideas, intereses y proyectos entre el mayor número de personas.

Es un apoyo para la reflexión de nuestras metas que permitirá programar las acciones que nos lleven a hacer lo que queremos ser. Una meta es un evento futuro de corto plazo (plazo definido) que deseamos alcanzar como un paso para llegar al objetivo general. Es medible en tiempo con base en lo que se pretende lograr. Por ejemplo; quiero en este año tener clientes que me compren \$ 1, 000, 000., para este año debo ingresar a una empresa multinacional.

Es importante, **establecer prioridades** e inclusive, modificar objetivos no es malo, ni deben ser estáticos, puesto que todo cuanto nos rodea cambia: lo que fue válido, ahora no puede ser apropiado ni conveniente para nosotros.

La determinación de prioridades es, el paso definitivo para el conocimiento y comprensión del grupo mismo, de nuestros deseos y expectativas.

- ❖ ¿Por qué queremos lograr este objetivo?
- ❖ ¿Qué haríamos después de lograrlo?
- ❖ ¿Es un objetivo pasado?
- ❖ ¿Es parte importante de lo que queremos?
- ❖ ¿Está en conflicto con otros objetivos?
- ❖ ¿Qué pasaría si no lo logramos?.

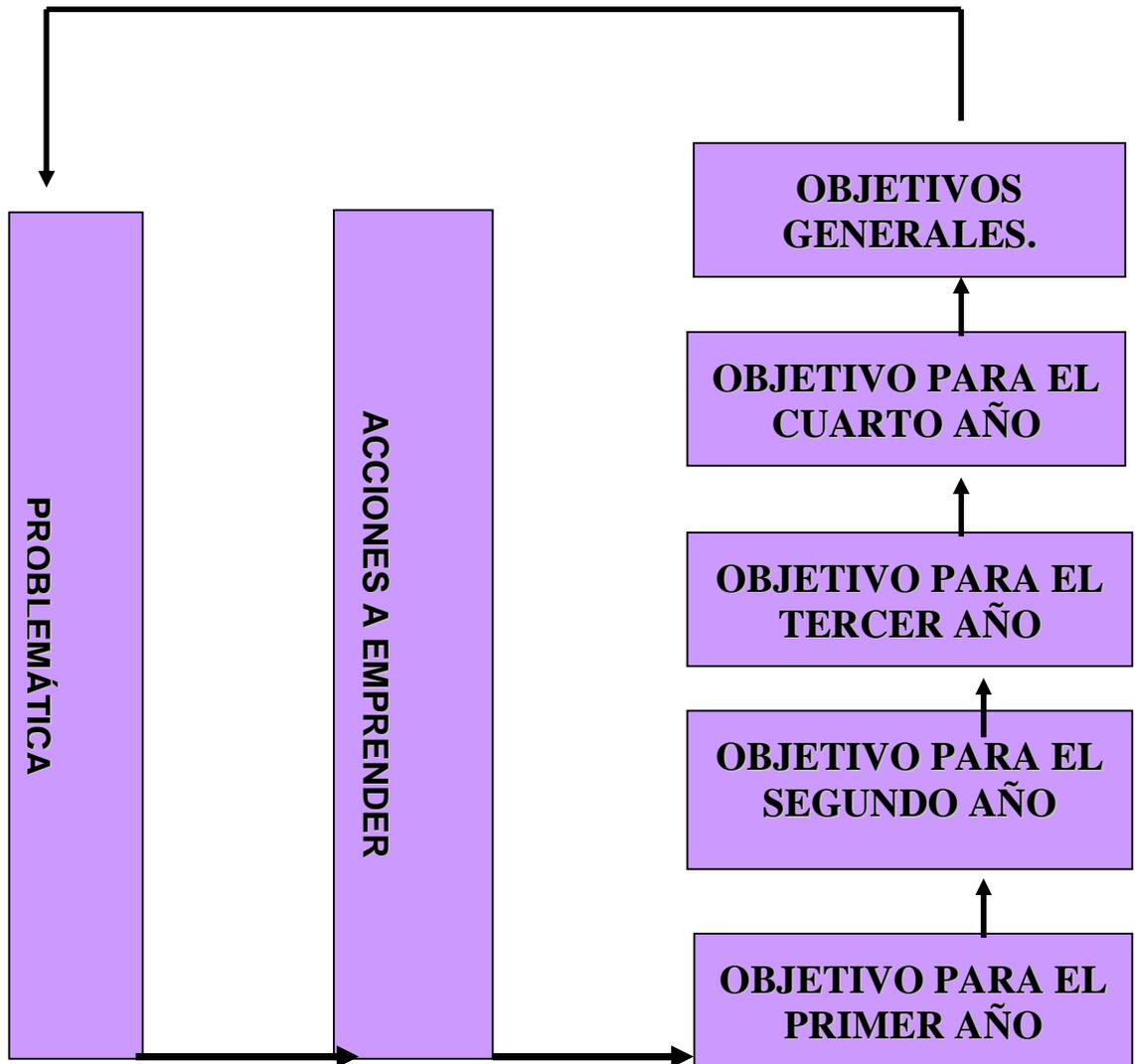
¿Cómo elaborar un plan de vida?

- ❖ Plantear objetivos y priorizarlos
- ❖ Tener un objetivo.
- ❖ Plantear metas.
- ❖ Actuar.
- ❖ Verificar.
- ❖ Plantear objetivos.

Posicionamiento en el futuro.

- ❖ ¿Qué quiero?
- ❖ ¿A dónde deseo llegar?
- ❖ ¿Cómo puedo hacerlo?
- ❖ ¿a dónde voy?
- ❖ ¿Por qué?

¿CÓMO ELABORAR UN PLAN?



HOJA DE TRABAJO.

OBJETIVOS	PRIORIDADE	OBJETIVOS FINALES

Metas.

- ❖ Encontrar voluntarios para el proyecto.
- ❖ Formar un equipo de organizadores.
- ❖ Localizar patrocinadores.
- ❖ Promocionar los proyectos para sensibilizar a otros.
- ❖ Etc.

Reuniones de grupo.

- ❖ Establecer horarios y lugares de reunión.
- ❖ Hacer una hoja de registro para conservar los datos de los asistentes.
- ❖ Las actividades o puntos a tratar deben estar planeados.

Control de tiempo.

- ❖ Se puede perder la riqueza y aun la salud; sin embargo, con dedicación y trabajo podrán recuperarse.
- ❖ ¿Quién conoce a alguien que haya recuperado una hora perdida?.

El tiempo.

La planeación del tiempo es esencial para alcanzar el éxito en cualquier área de nuestra vida. Se puede confirmar que no se trata de necesitar más tiempo, sino que se requiere de una apropiada planeación de este recurso que se encuentra limitadamente a nuestra disposición.

- ❖ El tiempo es un recurso limitado por igual para todos 24 horas por día o 60 minutos por hora (1440 minutos por día), ni uno mas ni uno menos.
- ❖ Es el tiempo lo que para uno parece transcurrir lentamente, para otros lo hace rápidamente.

- ❖ Es el recurso que unos aprovechan mientras que otros lo desperdician impunemente.

¿Es el tiempo diferente para cada persona?.

No, la diferencia esta en la idea de comportamiento que cada uno de nosotros tiene y aplica ante ese recurso. Quienes lo aprovechan son aquellos que lo han entendido como recurso limitado, al modificar su forma de pensar y actuar, siendo más eficientes y efectivos en uno mismo intervalo de tiempo.

Agenda personal y grupal.

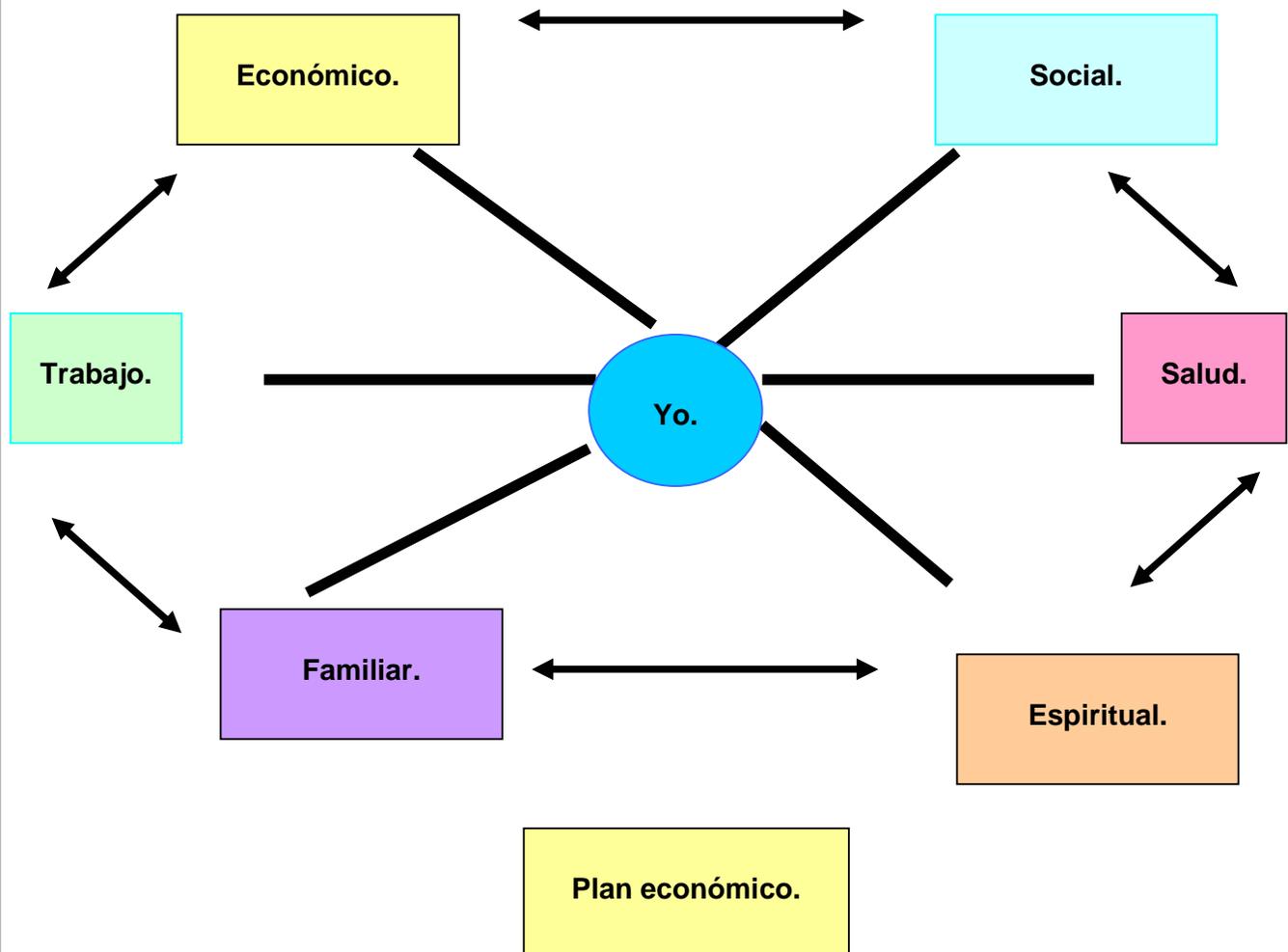
Anote todo lo que haga(n) diariamente incluya las interrupciones y sus causas.

	_____		Miércoles	Jueves	Viernes		
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
Etc.							

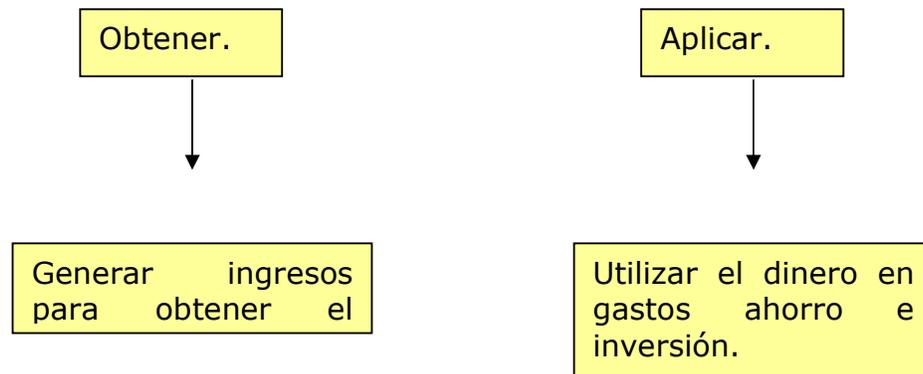
Organizar y estructurar el grupo.

- ❖ Designar cargos por elección.
- ❖ Crear comités o nombrar coordinadores.
- ❖ Establecer un liderazgo colectivo.
- ❖ Hacer una lista de puestos o responsabilidades.

PLANEACIÓN INTEGRAL.



El éxito económico no consiste en ganar mucho dinero, por el solo deseo de tenerlo, sino por el hecho de manejarlo y utilizarlo con sabiduría.



El dinero es solo un instrumento para ser usado, no una deidad para ser adorado.

Lineamiento para un buen manejo de las finanzas.

1. Acostumbrarse a pensar en términos financieros, no solo a corto, sino también a mediano y largo plazo, para determinar necesidades y oportunidades futuras.
2. Formule su presupuesto anual y mensual, guíese por el incremento en el costo de vida.
3. Tenga como propósito inmediato salir de sus deudas, sobretodo las que le causan altos intereses.
4. Cuando este a punto de gastar en algo, cuestione la compra y piense en sus objetivos generales.

5. Trate de llegar a manejar sus compras sobre la base de pagos en efectivo.
6. Examine los intereses que tiene que pagar si compra a crédito o pide prestado. Analice el efecto futuro de las finanzas.
7. Acostúmbrese a ahorrar mensualmente aunque sea una pequeña cantidad, que al ser manejada apropiadamente, puede representar una inversión de importancia a largo plazo.
8. Venda aquellos activos que no utiliza e invierta el dinero que obtenga.
9. Asesórese de un experto financiero para que le aconseje como invertir su dinero de la mejor forma.
10. Tome en cuenta el efecto financiero de los objetivos que se fije en las demás áreas de su vida personal o grupal.

Formula elemental del manejo de dinero.

1. Realizar un plan financiero y evitar al mínimo el impulso de compras irracionales.
2. Ingresos anuales superiores a los egresos.
3. Formular un presupuesto a 5 años (en pesos constantes).
4. Precise los objetivos en términos de lo que quiere hacer y tener en 5 años.
5. De los objetivos generales a 5 años derive objetivos anuales.
6. Liste las limitaciones u obstáculos que usted piense.
7. Planear las acciones a emprender.

Cuestionario de evaluación financiera (personal y grupal).

- 1) ¿Su área económica esta equilibrada con las demás áreas de su vida personal, familiar y social? ¿ha considerado su efecto financiero?
- 2) ¿utiliza un presupuesto mensual y/o anual y se adapta a el?
- 3) ¿Su nivel de gastos esta equilibrado con sus ingresos?
- 4) ¿Al gastar su dinero lo hace en forma racionada?
- 5) ¿Tiene el hábito de ahorrar?
- 6) ¿Su nivel de vida esta de acuerdo a su nivel de ingreso?
- 7) ¿Han aumentado sus ingresos reales en sus últimos años?
- 8) ¿Podría hacer frente a sus obligaciones económicas si no percibiera ingresos durante los próximos seis meses?
- 9) ¿Involucra a su familia en el manejo del dinero?
- 10) ¿Maneja su dinero con el criterio y precaución de una persona de negocios?

Plan ocupacional y desarrollo personal.

- ❖ El primer paso para nuestro desarrollo ocupacional es que reconoce que el trabajo en si, puede revestir múltiples dimensiones para la gente.
- ❖ Es una carga o medio para sobrevivir.
- ❖ Es un reto y una forma para desarrollarse.
- ❖ Entre estos dos extremos, la diferencia se encuentra.

- ❖ El conocimiento de si mismo y de lo que se quiere alcanzar en la vida.
- ❖ El conocimiento de las propias capacidades y habilidades

Lineamientos para el desempeño del área ocupacional.

- ❖ Trabaje en forma extraordinaria pero con un propósito.
- ❖ Estudie y capacítese constantemente para desarrollar su trabajo en forma más efectiva e inteligente.
- ❖ Arme su trabajo y véalo como un reto y una forma de desarrollo personal, y no como un medio de sobrevivencia.
- ❖ Asegúrese de que realiza su trabajo con excelencia.
- ❖ Produzca ideas y tenga iniciativa en torno a su trabajo, tanto para su propio beneficio como para los demás.
- ❖ Sea constante en su trabajo y en el desarrollo de sus capacidades y habilidades.
- ❖ Conozca su empresa u organización en sus objetivos, filosofía, política y magnifique su trabajo
- ❖ Desempeñe su vida ocupacional con una actitud mental positiva, con entusiasmo, con perseverancia y siempre, aplicando su imaginación creativa.
- ❖ Cultive hábitos, diversiones y pasatiempos que contribuyan a su desarrollo personal.
- ❖ Manténgase actualizado y maneje información sobre su campo profesional de interés.

Cuestionario de evaluación para el área ocupacional.

1. ¿Su área ocupacional considera las demás áreas de su vida personal, familiar y social?
2. ¿Conoce realmente sus capacidades y habilidades?
3. ¿Sabe usted lo que quiere alcanzar en la vida?
4. ¿Considera que su trabajo es una oportunidad para continuar desarrollándose?
5. ¿Cultiva constantemente sus capacidades?
6. ¿Tiene una preparación formal congruente con sus capacidades y habilidades?
7. ¿Sus diversiones y pasatiempos estimulan su desarrollo profesional?
8. ¿Estimula constantemente su capacidad creativa?
9. ¿Tiene el hábito de lectura y la diversifica para manejar conocimientos e información?
10. ¿Trata de mantenerse actualizado en su campo profesional?

Lineamientos para el desempeño familiar.

1. Involucre y/o comunique a su familia sus planes y objetivos.
2. De su pareja el lugar que le corresponde dentro de la estructura familiar.
3. Muestre constantemente amor por su pareja y por cada uno de sus familiares.

4. Propicie la comunicación entre los miembros de su familia.
5. Defina los valores y normas que han de guiar la disciplina y conducta de todos los miembros de la familia.
6. Tenga detalles para su pareja y sus demás familiares.
7. Comparta tiempo con su familia para comer, jugar, leer, orar, platicar y divertirse.
8. Conozca bien a los amigos de su familia.
9. Inculque a sus familiares el objetivo de alcanzar un desarrollo integral en su vida personal.
10. Cultive actitudes y un ambiente positivo en su hogar.

Cuestionario de evaluación en el área familiar.

1. ¿La atmósfera de su hogar es de amor, afecto y respeto?
2. ¿Le gusta verdaderamente convivir con su familia y encuentra en ello paz y gozo?
3. ¿Siente emocionalmente el respaldo de su familia en sus planes y objetivos?
4. ¿Las relaciones entre usted y su esposa(o) representan un digno marco para sus hijos?
5. ¿Su esposa(o) y sus hijos le tienen tanta confianza como para platicarle sus planes inquietudes, problemas y aspiraciones?
6. ¿Conoce la personalidad, los gustos, preferencias y deseos de su esposa(o) y de sus hijos?
7. ¿Expresa amor a su esposa(o) y a cada uno de sus hijos?

8. ¿Festeja el cumpleaños de su esposa(o) y el de cada uno de sus hijos?
9. ¿Se interesa genuinamente en la educación de sus hijos?
10. ¿Tiene usted congruente y consistente en la instrucción, disciplina y castigos establecidos para sus hijos?
11. ¿Es usted congruente y consistente en la instrucción, disciplina y castigos establecidos para sus hijos?
12. ¿Sabe donde están sus hijos y que están haciendo en todo momento?

Cuestionario de evaluación social.

1. ¿Me mantengo en contacto con mis amigos, colegas y conocimientos?
2. ¿Trato de ser amigos aun cuando no los necesito?
3. ¿Es amplio mi grupo de amistades?
4. ¿Realmente sé escuchar a los demás?
5. ¿Sé hablar en público?
6. ¿Tengo atenciones hacia mis amigos, colegas y conocidos al felicitarlos por sus éxitos personales y profesionales, en su cumpleaños y onomásticos? Y ¿Soy puntual y cumplido con ellos?
7. ¿Practico buenas relaciones humanas?
8. ¿Participo en reuniones y actos sociales?

9. ¿Tengo un directorio con el perfil de amigos, colegas y conocidos?

10. ¿Involucro a mi familia en reuniones sociales?

Lineamientos para el mantenimiento de la salud.

- ❖ Cuide su alimentación.
- ❖ Controle sus hábitos para comer en tiempo, cantidad y calidad de alimentos.
- ❖ Controle su peso para que este de acuerdo a su complexión y estatura.
- ❖ Haga ejercicio regularmente para mantenerse en forma. Trate de emprender un programa, aunque sea simple, procure ser constantemente.
- ❖ Hágase exámenes médicos por lo menos una vez al año.
- ❖ Intente trabajar libre de cualquier tensión, ira o actitud negativa.
- ❖ Descanse para que su mente y cuerpo se recuperen de los rigores de cada día.
- ❖ Descanse para que su mente y cuerpo se recuperen de los rigores de cada día. Procure que sea un descanso constructivo.
- ❖ Viva con actitud mental positiva en entusiasmo y amor a la vida.
- ❖ Piense en su salud como en el activo máspreciado.

Cuestionario de evaluación para la salud.

1. ¿Tiene hábitos definidos para conservar su salud?
2. ¿Consulta periódicamente al médico?
3. ¿Su nivel de energía está de acuerdo con sus necesidades de trabajo?
4. ¿Hace ejercicio regularmente para mantenerse en forma?
5. ¿Dedica tiempo para relajarse y/o para la meditación?
6. ¿Su peso es el adecuado para su estatura y edad?
7. ¿Son sanos sus hábitos alimenticios?
8. ¿Su actitud es positiva con respecto a su vida?
9. ¿Tiene alguna forma de escapar de la rutina y de la fatiga mental?
10. ¿Toma descansos periódicos para superar su desgaste físico y mental?

Lineamientos para la vida espiritual.

- ❖ Medite y trate de encontrar el significado y propósito de una vida integral.
- ❖ Haga reflexiones con su familia sobre pasajes y versículos bíblicos.
- ❖ Tenga un encuentro con Dios. Lea su vida y obra, y reflexione en torno a sus enseñanzas.
- ❖ Lea el libro de proverbios. Aplíquelos en su vida profesional, familiar y espiritual.

- ❖ Lea libros sobre cuestiones espirituales-no religiosas-.
- ❖ Platique con Dios en oración, haciéndolo también en oración familiar.
- ❖ Sea líder espiritual de su familia.
- ❖ De gracias a Dios por TODO y de TODO.

Cuestionario de evaluación.

1. ¿Esta satisfecho con el significado de su vida?
2. ¿Ha observado con detenimiento una puesta de sol, la belleza de las flores? Algo del reino animal u otras maravillas de la naturaleza
3. ¿Ha reflexionado en torno a quien diseño y creo todo esto y más?
4. ¿Cuál cree que sea el propósito del ser humano en la vida?
5. ¿Ha pensado acerca de que hay más allá de la vida?
6. ¿Tiene miedo a la muerte?
7. ¿Esta satisfecho de su vida espiritual?
8. ¿Tiene fe en Dios?
9. ¿Ha buscado a Dios?
10. ¿Ora en una reunión familiar?
11. ¿Ha analizado algunos preceptos bíblicos?

Conclusiones.

- ❖ Siempre tenga presente sus objetivos y planes.
- ❖ Determine prioridades en sus tareas y actividades.
- ❖ Programe anticipadamente las actividades que piensa realizar cada día, semana y mes
- ❖ Fije una fecha para determinar una tarea.
- ❖ Haga una cosa a la vez.
- ❖ Delege las actividades posibles.
- ❖ Tenga siempre a la mano, papel, lápiz y material de lectura, para que lo utilice en tiempos de espera.
- ❖ Tome en cuenta el valor del tiempo.
- ❖ Los objetivos requieren prioridades.
- ❖ Los objetivos prioritarios necesitan planes, los buenos planes coadyuvan a cristalizar resultados, los resultados nos llevan a éxito integral; el éxito nos da una vida con propósito para fijar nuevos y más altos objetivos.

La vida es una serie de escalones.

Ocasionalmente se da un paso gigante,

pero la mayoría del tiempo ascendemos en pequeños pasos.

Ralph Ransom.

Una de las principales fuentes de trabajo de los pueblos mancomunados entre ellos Latuvi es la tala de árboles; la cual al paso del tiempo se han ido escaseando por lo que los habitantes de la comunidad deben buscar nuevas formas de autoempleo.

Por tal motivo, se pretende que los alumnos de la telesecundaria de Latuvi creen sus propios negocios con los recursos que cuentan y logren un mejor nivel de vida.

CAPÍTULO 3.

DESARROLLO DEL PROYECTO.

Objetivo:

La implementación del proyecto de emprendedores se basa en la juventud en procesos de desarrollo social, es un medio ideal de sensibilización que da lugar a la reflexión interna, retrospección y redefinición de la orientación de estilos de vida dentro de una visión que propicia valorar con plena armonía las relaciones entre los seres humanos y la naturaleza, recuperando así, valores de importancia universal y creando una conciencia emprendedora.

Se pretende a través de esta memoria, dar a conocer las actividades realizadas y compartir desde la visión de los jóvenes esta experiencia de cambio; esperando que con todos estos aprendizajes seamos personas más comprometidas y que esta experiencia nos haya tocado el espíritu emprendedor que todos tenemos y que la incluyamos en nuestras vidas.

El espíritu emprendedor debe fortalecernos y hacernos luchar por lo que queremos de nuestra vida y de la vida de las personas que nos rodean.

Preparación del viaje.

El viaje a la comunidad de Santa Martha Latuvi tiene como propósito ir a depositar una pequeña semilla del espíritu emprendedor a los estudiantes de la Telesecundaria Latuvi.

Los estudiantes de la Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa cuentan con el principal de la profesora Blanca Elvira López Villareal y el profesor Gerardo Ramirez, así como el curso de emprendedores expuesto por los profesores antes señalados.

Para los alumnos de la Universidad no fue fácil la preparación de dicho viaje ya que había que realizar una presentación (Anexo) facial de comprender para los alumnos de nivel secundaria en base con el curso de emprendedores, estudiar dinámica de integración, juegos y sobre todo analizar cual seria la mejor manera en la que se les podía pedir a los alumnos colaborar con los estudiantes de la Universidad.

Después de varias reuniones entre los alumnos y profesores colaboradores se reunieron todos los elementos que se necesitaban para el viaje. Lo más importante fue una investigación acerca de la comunidad y de los alumnos de la telesecundaria.

Así como la preparación y estudio de las diapositivas realizadas en base al curso, y sobre todo la orientación o proceso que se debía dar a través de 4 días para que los alumnos crearan una micro empresa basada especialmente en su espíritu emprendedor y en base a lo impartido por los alumnos de la Universidad.

Para la creación de los proyectos que elaboraran los estudiantes de Latuvi se compraron los siguientes materiales:

- Palitos de madera,
- Latas de aluminio,
- Cajas de cartón,
- Platos, cucharas y vasos desechables
- Colores, acuarelas y plumones
- Tijeras y pegamento liquido,
- Papel crepé, china, bond y lustre.
- Hojas de colores y blancas

Así mismo para el viaje se les pidió a todos los alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa que lo más importante de este trabajo era hacer conciencia en los jóvenes de esta zona que su comunidad cuenta con muchos recursos los cuales pueden ser usados para su beneficio personal y el de la comunidad.

Calendario.

Marzo.

2006.

Domingo	Lunes.	Martes.	Miércoles	Jueves.	Viernes.	Sábado.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Marzo 26 del 2006.

La cita fue a las 10 de la mañana en la Universidad Autónoma Metropolitana, los compañeros de trabajo fueron llegando uno a uno, estando los 13 capacitadores y la Doctora Blanca Elvira López Villarreal nos presentamos y en una camioneta partimos a las 11: 00 a.m. rumbo a Latuvi.

Alrededor de las 6:00 p.m. hicimos una parada en la Ciudad de Oaxaca para probar su comida tradicional, llegamos a Latuvi a las 8:00 p.m., en medio de un clima de frío y de expectación. Nos recibió el señor Mario Hernández Cruz, Coordinador de Ecoturismo en dicha comunidad, quien nos acompañó a la cabaña para instalarnos y prepararnos para descansar.

Marzo 27 del 2006.

El día de trabajo inicio con el desayuno y analizamos el papel del capacitador. Ahí aprendimos que era una oportunidad de aprendizaje extra al del participante, ya que requiere una responsabilidad ante la comunidad y ante uno mismo. Se tuvo que propiciar que los alumnos de la tele secundaria participen y generar ese espacio de comunicación y respuesta de parte de todo el grupo.

El curso dio inicio por la tarde después de que se les solicitó su apoyo a las autoridades de la tele secundaria.



Ya dentro de las instalaciones de la escuela Telesecundaria Latuvi nos percatamos que tienen un organigrama a la vista de todos en el cual se señalan las principales áreas con las que cuenta dicha secundaria.



De igual manera como toda organización cuenta con su misión la cual se basa principalmente en mejorar el nivel de vida de los jóvenes que ahí estudian, para que estos sirvan a la creación de una mejor sociedad y a su vez un mejor país.



La visión de la escuela se basa principalmente en realizar una formación llena de conocimientos e inteligencia en los alumnos que hallan estado estudiando en la telesecundaria.



El primer paso para los estudiante de la Universidad consistió en la conocer a las autoridades de la escuela y posteriormente a los alumnos informando de esta manera los objetivos de la visita, dejando en claro que la principal razón de nuestra visita se basaba en la colaboración mutua de las 2 instituciones. Así como en la presentación de un proyecto basado en las necesidades del país.

Posteriormente se le dio inicio a la primera dinámica en donde se dividieron por grado, y dirigidos cada uno de ellos por 4 integrantes capacitadores.

Dinámica "Rompehielos".

Con esta dinámica se utilizó para romper el hielo y las tensiones del primer momento de los grupos. La cual nos permitirá que todos los participantes sean tomados en cuenta y se presenten.

Dicha dinámica consistió en la presentación mutua de los alumnos de la telesecundaria y los alumnos de la universidad; se realizó a través de un juego que se basa en decir su nombre y en base a la inicial de este decir una flor o fruta y posteriormente un país, iniciando con el nombre de su compañero anterior y así sucesivamente. Dicha dinámica se realiza con el propósito principal de lograr un acercamiento entre todos los alumnos de la secundaria y de la Universidad.

Con esta dinámica se observó principalmente que los alumnos estaban muy tímidos, muy nerviosos y que se encontraban muy confundidos con la visita.

Así mismo, esta dinámica sirvió para un primer conocimiento de los estudiantes y sobre todo que los alumnos que iban de la universidad nos diéramos cuenta que los alumnos de la escuela tele secundaria Latuvi son decentes, responsables, amables, pero sobre todo participativos

Dinámica "Cual es su valor".

Dicha dinámica busca la fomentar un ambiente relajado y de participación entre los alumno, así como favorecer la comunicación y el intercambio, pero sobre todo busca lograr mayor grado de confianza y conocimientos sobre si mismos, los demás y el propio grupo de trabajo

Este trabajo consistió en enumerando en el pizarrón los valores que cada uno de los alumnos iban señalando los cuales provenían de valores que consideraban que de sus compañero tenia. Así mismo estos son los valores que mas destacaron dentro de los 3 grupos de trabajo:

- ◆ Solidaridad. Sentir como propia una situación problemática de otra persona o grupo de personas, y sumarse activamente junto con estas para atenderla y contribuir a su solución.

- ◆ Responsabilidad. Conjunto de valores éticos que llevados a la acción y comportamiento cotidiano individual u organizado de todo/a ciudadano/a en sus actividades sociales, económicas, productivas, recreativas o educativas que no comprometan o afecten la calidad de vida de las personas y contribuyan a la construcción de relaciones justas y equitativas entre las personas y en armonía con el medio ambiente en el presente o en el futuro.

- ◆ Tolerable Respeto a las formas de ser o de expresarse del otro (esto incluye raza, etnia, religión, orientación sexual, capacidades diferentes) cuando no causen algún daño moral o físico a las personas o deterioro del medio ambiente; respeto a la diversidad para la construcción de consensos y acuerdos para acciones presentes y futuras de una comunidad bajo relaciones de respeto, justas e influyentes.

- ◆ Puntual Acción mediata de uno ante otro para atender una necesidad de personas o grupos en situación de desventaja.

- ◆ Caridad. Dar algo para paliar una necesidad básica de personas vulnerables y marginadas sin resolver las causas de su situación. Conlleva una fuerte carga de culpa, está muy ligada a cuestiones religiosas.

Con un número menor de menciones se menciona los valores de :

- ◆ Amistad,
- ◆ Disciplina,
- ◆ Cariñoso,
- ◆ Participativo
- ◆ Puntual

Dicha dinámica principalmente se basaba en reconocer que cada uno de nosotros tenemos valores, los cuales son visibles para nuestros compañeros y sobre todo debemos reconocer nosotros mismos. Así mismo esta dinámica era hacer que los alumnos se dieran cuenta que no solo basta con conocer el exterior de las personas sino su interior lo cual es lo que mas vale.

Por lo tanto lo que buscamos no es promovemos la caridad, ni tampoco vamos más allá de ayudar a la gente; nuestra propuesta educativa tiene como objetivo promover responsabilidad social y solidaridad a través del reconocimiento de realidades distintas, del intercambio y respeto a puntos de vista diferentes, esto significa vivir el servicio mutuo cuya acción primordial es "compartir" y "aprender" y no "ayudar" y "enseñar".

Terminadas las 2 primeras dinámicas se les agradeció a los alumnos por su colaboración y se les hizo saber nuevamente que el objetivo de nuestra visita era la de compartir nuestros conocimientos sobre el espíritu emprendedor y aprender sobre sus conocimientos, experiencias y creencias de ellos.

Posteriormente se les pidió a los alumnos de los 3 grados que nos acompañaran a la sala audiovisual en la cual se llevaría a cabo la presentación de lo que representa un emprendedor (Anexo)

Ya reunidos los 3 grupos, profesores, y capacitadores en la sala se dio inicio a la presentación de las diapositivas en las cuales tienen como fin proporcionar y dar a conocer las principales características de lo que representa el trabajo y el empleo, ser empleado o ser jefe y principalmente de los que significa un emprendedor y sus principales características. Basados en dicha exposición los capacitadores hacen que los alumnos participen haciendo preguntas o dudas acerca del tema, consecutivamente se realiza una el final de la presentación en la cual da las bases para la creación de un producto (creatividad, promoción, publicidad, etc.) finalizando dando a conocer o recordando que todos tenemos un proyecto de vida ya sea a corto, mediano o largo plazo.

Los alumnos de la telesecundaria muestran entusiasmo ante un tema desconocido, aunque como lo habíamos señalado anteriormente son muy tímidos y vergonzosos y cada comentario o duda que señalan fue a través de preguntas hechas hacia ellos por los colaboradores.

Al finalizar la presentación nuevamente se les da las gracias por su colaboración y así mismo se les pide tanto a los alumnos como a los profesores que nos apoyen durante dicha semana para hacer de dicha visita un intercambio mutuo.

Dinámica “Una vuelta por el mundo”

Dinámica basada en el relajamiento del cuerpo y la mente a través del ejercicio, competencia, y risas. Así mismo la principal función era hacer que los alumnos confiaran en nosotros y que a través de la interacción se percataran personas que ríen, y se divierten al igual que ellos.

Dicha dinámica consiste en jugar haciendo un círculo a través de unirnos todos de las manos, estando un pareja fuera del círculo la cuál debe escoger a una pareja del círculo a través de romper la alguna de las cadena que se forman a través de la unión de las manos; las dos parejas deben correr a en direcciones contrarias siendo la pareja ganadora la primera que llegue al lugar en el que se encontraba la pareja que fue seleccionado, y así sucesivamente.

La finalidad de dicha dinámica es romper el hielo y demostrarles a los alumnos de la secundaria que nosotros también somos alumno como ellos. Así mismo creemos que la principal fuente de la interacción entre las personas es la confianza y la comunicación y mas adelante la amistad entre ellas; las cuales se ha buscado a través de las dinámicas.

Marzo 28 del 2006.

El martes fue más relajado ya que los alumnos de la telesecundaria ya nos conocían y fue más fácil la integración en cada grupo; nosotros como visitantes seguíamos teniendo miedo e inseguridad pues la lejanía de nuestras casas se empezaba a hacer evidente, pero los alumnos nos empezaron a hacernos sentir en casa y al llegar este día todos nos mostraron la alegría que les daba vernos y la confianza que iniciaban a tenernos.

Así mismo al inicio de nuestra llegada se nos informó que solo contaríamos con una hora a causa del fallecimiento de un profesor de la comunidad ya que los alumnos tenían que ir a recolectar flores y posteriormente asistir al funeral. Teniendo en cuenta que dentro de la comunidad Latuvi el fallecimiento de una persona representa la reunión de la comunidad para acompañar al cuerpo hasta su sepultura.

Independientemente de lo sucedido y del poco tiempo con el que se contaba, dimos inicio con la revisión de la tarea que se había dejado el día anterior, la cual constaba en realizar un análisis acerca de los recursos y las necesidades de la comunidad Latuvi.

ANALISIS DE LOS ALUMNOS DE PRIMER GRADO

<u>RECURSOS</u>	<u>NECESIDADES</u>
◆ Frutas y Verduras	◆ Protección a los animales
◆ Árboles y Pinos	◆ Alumbrado de las calles
◆ Terrenos	◆ Muebles
◆ Agua	◆ Comida
◆ Madera	◆ Reforestaciones

ANALISIS DE LOS ALUMNOS DE SEGUNDO GRADO

<u>RECURSOS</u>	<u>NECESIDADES</u>
◆ Carbón	◆ Construcciones
◆ Sembradío de Verduras	◆ Riego a los sembradíos
◆ Frutas y hongos	◆ Reforestación
◆ Árboles, pinos y musgo	◆ Fertilizantes
◆ Campos de cultivo	◆ Luz eléctrica

ANALISIS DE LOS ALUMNOS DE TERCER GRADO

<u>RECURSOS</u>	<u>NECESIDADES</u>
◆ Agua	◆ Riego a los sembradíos
◆ Madera	◆ Muebles
◆ Flora	◆ Siembras
◆ Carbón	◆ Fertilizantes
◆ Animales	◆ Criadero de animales

Dicha actividad se llevo a cabo por grados y la manera de hacerlo fue distinta. Pero en cada uno de los grupos se les pidió que a través de la lista de recursos con los que cuentan imaginaran algún producto o servicio, teniendo en cuenta que seria un producto que:

- ◆ Ellos mismos los llevarían a cabo
- ◆ Seria un beneficio para la comunidad
- ◆ Se basara en las necesidades y recursos con los que disponen.

ALUMNOS DE PRIMER GRADO

MADERA → muebles
AGUA → criadero de truchas

ALUMNOS DE SEGUNDO GRADO

FRUTA → mermeladas
HIERVAS → Plantas medicinales

ALUMNOS DE TERCER GRADO

AGUA → Criadero de truchas
ANIMALES → Criadero de animales

Dimos fin a la tarea con la relación entre las necesidades y los recursos que tienen cada uno de ellos observando que existió una que se repitió, así mismo se les pidió a los alumnos de cada grupo que no olviden dichas necesidades ya que cada una de ellas es importante y quizás su realización la lleven a cabo algún día ellos mismos.

Dinámica "Imitación"

Basada en la retención, memorización y control. Dicha dinámica consistió en hacer un círculo entre todos los presentes y comenzar haciendo una acción la cual la debía repetir el siguiente alumno y hacer una nueva, continuando otro alumno haciendo las 2 acciones ya realizadas y una nueva y así sucesivamente.

La dinámica tenía como finalidad hacer que los alumnos se olvidaran por un momento de la escuela jugando y sobre todo que nos siguieran viendo como amigos. Así como demostrarles que a pesar de los problemas que existen en la vida (los cuales son inminentes), de cada uno de nosotros hay que salir adelante y seguir sonriendo y luchando por ser cada vez mejor.

A la partida de los alumnos de la Telesecundaria al funeral, los alumnos de la UAM-Iztapalapa nos quedamos reflexionando acerca que la interacción y la experiencia que tendríamos al haber asistido a dicha comunidad.

Así mismo consideramos entre todos que en esta comunidad hay actitudes y cualidades muy necesarias para crear un mejor país como la tolerancia, la simpatía, la gratitud, la amabilidad y la solidaridad. De igual manera consideramos que la convivencia tanto para ellos como para nosotros es de gran importancia ya que hay veces que no valoramos lo que tenemos, y a veces es necesario que alguien nos lo recuerde.

Los alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana aprendimos que la solución de un conflicto no radica en evitarlo, sino la forma en la que lo enfrentamos, con la buena disposición de todos y la colaboración en la resolución de cada miembro del equipo.

Marzo 29 del 2006.

El tercer día inicia con una reflexionan sobre la creatividad, la imaginación, la agilidad y el respeto; así mismo se les hace hincapié a los alumnos sobre el respeto y la participación. En este día se llevo a cabo una dinámica la cual concentrara la creatividad y la imaginación de los alumnos (dicha dinámica se llevo a cabo por grados)

Dinámica. "Hasta donde llega la imaginación".

Basada en la imaginación de los alumnos y con la colaboración, el principal propósito de esta dicha dinámica es hacer que los alumnos aprecien su trabajo y el trabajo de sus compañeros. Se les pide a los alumnos que realicen un cuento en donde cada uno va añadiendo una frase o palabra en base a las ya mencionadas. A la conclusión que se llega después de esta dinámica se basa en la observación de cada uno de los expositores de cada uno de los grupos de la Telesecundaria:

- ◆ PRIMER GRADO: Se les dificulto demasiado seguir la secuencia de las palabras que habían ido señalando sus compañeros.
- ◆ SEGUNDO GRADO: Mas que un trabajo lo tomaron como un juego por lo tanto las burlas influyeron dentro del cuento.
- ◆ TERCER GRADO: La colaboración y la comunicación entre los alumnos es muy buena.

CUENTO DE LOS ALUMNOS DE PRIMER GRADO.

Había una vez un árbol muy grande que estaba en medio del espeso bosque, el cual tenía flores muy bonitas y frutas muy sabrosas. En donde vivía un pájaro y un duende, llamado Andrés y Anacleto que cantaba todas las mañanas árboles de la barranca. Pero un día llegó un hombre con su familia y sus herramientas de trabajo para construir una casa, necesitaba madera y decidió cortar un árbol, el pájaro y el duende se enojaron porque ya no tenían que comer manzanas ni cantar. Tiempo después el hombre se arrepintió y decidió sembrar más árboles de manzana, con lo cual puso su puesto y ganó mucho dinero.

CUENTO DE LOS ALUMNOS DE SEGUNDO GRADO.

“Cuando termine la escuela seguiría estudiando y poder meterme a un taller que tenga la escuela, para ver en qué cosas puedo ayudar a la comunidad y cumplir mis metas del futuro para que la comunidad crezca y salga adelante en diferentes aspectos para que después supere los diferentes problemas; así como yo también salgo adelante y también los diferentes compañeros y trabajar para que la comunidad haya más recursos y poder comprarme una casa y tener una profesión y trabajar para tener recursos y así compartir con todos lo bonito que es tener objetivos”

CUENTO DE LOS ALUMNOS DE TERCER GRADO.

“El día miércoles encontré a un lindo caracol y me puse a pensar que podría hacer col el, de pronto se me ocurrió llevármelo a casa para jugar con el posteriormente le di de comer y lo deje descansar a la mañana siguiente lo saque para pasear y me di cuenta que un marciano me lo quería robar entonces allí estaban unas personas que se dieron cuenta de lo que estaba sucediendo lo defendieron, después de ese día siempre lo llevo a la escuela para enseñárselo a mis compañeros a los cuales les gusto mucho y me pidieron que se los regalara.

Pero un día llegaron unos estudiantes de la UAM y me lo querían comprar por que les gusto mucho ya que era un caracol muy bonito y tranquilo, pero el caracol se dio cuenta y se metió dentro de su concha, mi caracol era mágico por eso le gusto a todas las personas por eso cuando se sintió en peligro desapareció ya que tenia una enfermedad que era contagiosa y peligrosa, después de un tiempo el caracol murió y todos mis compañeros estaban muy tristes pero los estudiantes de la UAM nos regalaron otro caracol que también era mágico.”

Las conclusiones que se dan de esta actividad es que de distinta manera todos los alumnos quieren ayudar a su comunidad, todos los alumnos tienen metas. Así mismo, creen que el lograr sus objetivos es lo más difícil que existe dentro de su vida y que lo mejor para que su comunidad crezca es a través de cursos que se deben impartir o cursos que ellos deben tomar.

Al término de esta dinámica se les pide a los alumnos se dividan en dos grupos y que cada uno de los grupos realicen un cuento o chiste y después pasen a actuarlo; con esta dinámica se quiere dar a reflexionar que todo sale mejor si existe interacción entre los integrantes de un equipo; así mismo, las conclusiones más importantes son:

1. "uno solo puede lograr lo que se propone, pero en equipo las cosas salen mejor" y
2. "las cosas en equipo son más rápidas y se hacen con menor esfuerzo"

Por lo tanto, el objetivo principal de estas dinámicas era organizar a los alumnos en equipos, fomentar su creatividad, y sobre todo, hacerlos percibir que cada uno de los integrantes del equipo es importante. Posteriormente, se les da material para que a través de las necesidades y los recursos con los que cuenta la comunidad creen un producto para su beneficio.

Para esta actividad fue importante conocer la historia del mancomún, de las luchas de estos pueblos por conservar sus bosques, y el proceso para la construcción de empresas de comunicación que beneficien a los habitantes y sean amigables con el medio ambiente. Cuentan con una deshidratadora de frutas templadas y tropicales, hongos silvestres, plantas aromáticas y medicinales, la minería de plata, así como el aserradero y las truchas.

Después de esto inicio nuestro principal objetivo, este es hacer que los estudiantes de la telesecundaria realicen un proyecto basado en las necesidades de su comunidad.

Así mismo podríamos definir un proyecto como el trayecto que recorreremos desde que queremos llevar a la práctica una idea hasta que la damos por terminada.

Hacer que los alumnos realicen un proyecto les ayudara a planificar, a pensar en lo que quieren realizar y en cómo plantearan las ideas que hay en cada uno de ellos. Para esto lo más importante es que cada uno de los integrantes de los equipos tenga claro que es lo que desean para ellos y su comunidad.

Normalmente un proyecto se debe plasmar en papel para que todos tengan una referencia de la idea. Esto seria un mapa de carreteras que nos indica cómo llegar a nuestro destino.

Por lo que para los alumnos de la Universidad Autónoma Metropolitana fue importante ver la manera en la que los alumnos de la telesecundaria iniciaban sus proyectos y el seguimiento del mismo.

Por lo tanto es importante decir que cada uno de los equipos inicio sus proyectos de la manera en la que creían que era la más correcta o quizá la más sencilla. Algunos iniciaron con el nombre de su producto, otros con un esquema de su proyecto, y otros con el producto en si.

Lo más importante es que todos los alumnos iniciaron sus proyectos de forma organizada, primero construyeron un plano de su empresa, una vez terminado dividieron el trabajo: unos se dedicaron a revisar el material con el que contaban, mientras que los otros empezaron armar su maqueta; pero el tiempo no fue suficiente y tenían que esperar al siguiente día para terminar con su proyecto; sin embargo hubo quienes estaban muy motivados decidieron llevarse material para continuar en sus casas.

Para los alumnos que impartimos el curso fue muy gratificante observar como los alumnos se divertían y al mismo tiempo trabajaban con gran entusiasmo su proyecto.

GRUPOS DE PRIMER AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS

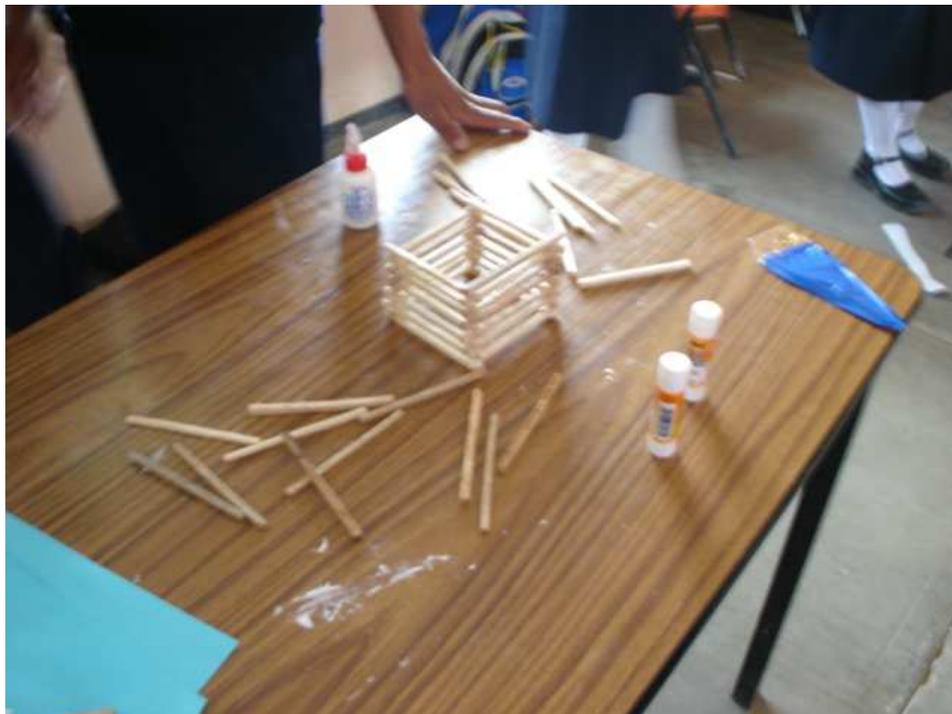


GRUPOS DE SEGUNDO AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS



GRUPOS DE TERCER AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS



Marzo 30 del 2006.

El cuarto día se centro en terminar el proyecto; asumiendo que cada uno de los productos fabricados debían llevar:

- Nombre ,
- Promoción,
- Presentación,
- Creatividad
- Lema

Lo más importante a calificar y destacar debía ser

- La creatividad,
- La imaginación,
- La estructura o forma del producto
- ¿Cómo venderían su producto?
- ¿Cómo se daría a conocer el producto?
- Las circunstancias (clima.)
- ¿A qué mercado va dirigido el producto?

Existieron tres jueces los cuales juzgarían todos estos aspectos incluyendo el desempeño, desenvolvimiento de los alumnos y la factibilidad de la empresa que jugarían dentro de la realidad como emprendedores.

Este día se concluye con los proyectos terminados, cada uno de los equipos puso lo mejor de sí mismos; además, se observó que algunos son más creativos, algunos necesitaban ayuda, otros deseaban hacer sus cosas por sí mismos; pero creemos que lo más importante es que todos tienen sueños y que se vieron reflejados a través de sus proyectos.

Para los alumnos que representaban a la Universidad Autónoma Metropolitana no era importante quien ganaba o cuál era el mejor proyecto; la finalidad del curso era observar que la visita de los alumnos de la UAM-Iztapalapa había servido para encontrar dentro de cada uno de los alumnos de la telesecundaria el espíritu emprendedor; un espíritu que desea en la mayoría de los casos ser mejores seres humanos y sobre todo ayudar a su comunidad (lo cual se podía apreciar en cada uno de los proyectos).

Cada uno de los proyectos tenía algo especial y sobre todo algo digno de unos verdaderos emprendedores.

GRUPOS DE PRIMER AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS



GRUPOS DE SEGUNDO AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS



GRUPOS DE TERCER AÑO

EQUIPO UNO



EQUIPO DOS



GRUPOS DE PRIMER AÑO

EQUIPO: UNO

EMPRESA: "LAS TRUCAS"

PRODUCTO: COMEDOR DE TRUCHAS

LEMA: "TRUCAS, TRUCAS LAS MEJORES TRUCHAS".

Equipo conformado por 4 alumnos presentando un comedor de truchas el cual ofrece la principalmente las truchas empanizadas, empapeladas y fritas. Dicho comedor cuenta con su propio criadero de truchas.

EQUIPO: DOS

EMPRESA: "MANGONEADAS"

PRODUCTO: CONGELADAS

LEMA: "MANGONEADAS GLACEADAS SON MEJORES CONGELADAS".

Equipo integrado por 5 alumnos, presentando una empresa de congeladas, fabricadas por frutas frescas cosechadas en la comunidad. Su principal propósito es exportarlas a las comunidades y pueblos cercanos.

GRUPOS DE SEGUNDO AÑO

EQUIPO: UNO

EMPRESA: "LAS AZUCENAS"

PRODUCTO: INVERNADERO DE AZUCENAS

LEMA: "DEL CAMPO A SU CASA".

Proyecto realizado por 5 integrantes los cuales a través de un criadero de azucenas realizan 2 funciones, una ofrecer a la gente flores de para decoración y dos ofrecer un aromatizante liquido para limpieza de su casa o negocio.

EQUIPO: DOS

EMPRESA: "SIERRA VIVA"

PRODUCTO: NECTAR DE DURAZNO Y MANZANA

LEMA: "SI NO QUIERES QUE TU FAMILIA QUEDE ASI...".

Proyecto presentado por 7 alumnos los cuales aprovechan desarrollan el néctar de durazno y manzana a través de fruta fresca la cual será sembrada y cosechada por ellos mismos. Donde su misión es ofrecer productos 100% naturales.

GRUPOS DE TERCER AÑO

EQUIPO: UNO

EMPRESA: "LA GRANDE"

PRODUCTO: CRIADERO DE ANIMALES

LEMA: "SI QUIERES GANADO DE CALIDAD EN LA GRANDE LO PUEDES ENCONTRAR".

Equipo integrado por 7 alumnos los cuales realizaron el proyecto de criadero de ganado y gallinas. Los principales productos que ofrecen son: huevos, gallinas, leche, carne y ganado. Su función es ofrecer calidad.

EQUIPO: DOS

EMPRESA: "EL SOCIO"

PRODUCTO: RESTAURANTE DE TRUCHAS

LEMA: "COMER PESCADO ES BUENO, PERO EN LOS SOCIOS ES MEJOR".

Equipo conformado por 8 alumnos los cuales realizaron un proyecto que se basa principalmente en un restaurante de truchas el cual ofrece un sitio de relajación y diversión para los que los visitan, ofreciendo truchas que ellos mismos crían y cuidan. Los socios tienen como misión hacer un país de consumidores.

Después de haber visto todos los proyectos los alumnos de la Universidad nos sentíamos orgullosos de cada uno de los equipos pues cada uno había demostrado los ingeniosos que son, así como lo inteligentes y capaces de realizar una micro-empresa. Así mismo fue muy difícil calificar a cada uno de ellos pues todos merecían ganar, pero de acuerdo con los indicadores:

- ◆ Creatividad
- ◆ Nombre del producto
- ◆ Lema del producto
- ◆ Promoción y publicidad
- ◆ Misión y visión

El equipo dos de los alumnos de tercer grado fue el ganador, ya que en primer lugar no solo pensaron en ellos o su comunidad sino en hacer conciencia de que tenemos que consumir productos nacionales. Así mismo fue el proyecto mejor elaborado ya que no solo se ocuparon de la creación de un lugar para ir a consumir alimentos, sino de crear un lugar en el cual la gente que lo visitaría fueran a descansar, a respirar aire puro, a disfrutar del medio ambiente y una parte importante es el observar como son realizados sus alimentos.



Por lo tanto independientemente de que halla existido un ganador, se les reconoció a todos los alumnos su esfuerzo y tiempo dedicado a dicho proyecto ya que cada uno tenia algo importante de destacar y especial de admirar.

Posteriormente nos dispusimos a partir de la Telesecundaria, despidiéndonos de los alumnos, los profesores, y las autoridades; llevándonos muchas experiencias y tristezas ya que aunque solo haya sido una semana todos los alumnos de la UAM nos involucramos laboral y emocionalmente con los alumnos de la Telesecundaria.



Marzo 31 del 2006.

Una vez terminado el proyecto partimos de Latuvi a las 6:00 a.m. llevándonos tantas experiencias tanto individuales como grupales llevándonos con nosotros el recuerdo de los paisajes, de la gente y sobre todo un excelente recuerdo de los alumnos de la tele secundaria Latuvi ya que siempre nos recibieron con amabilidad y fraternidad, ayudándonos a sentirnos parte de su comunidad y sobre todo apoyándonos a realizar dicho proyecto.



CONCLUSIÓN.

El proyecto de emprendedores aplicado a la comunidad zapoteca ha provocado un impacto positivo de diversos métodos de innovación e investigación orientados al desarrollo empresarial, en la vida de los jóvenes; debido a sus escasos recursos, los alumnos desarrollaron proyectos que pueden servir de plataforma para la diversificación y expansión de sus iniciativas productivas y sus planes vitales.

Las investigaciones llevadas a cabo sobre la aplicación del enfoque participativo en la comunidad han mostrado que los estudiantes adquieren mayor confianza y se involucran más rápido en los aspectos económicos.

Por consiguiente una de las grandes ventajas que tiene ser un emprendedor es que son soñadores y por lo general no están contaminados con la totalidad de los riesgos. Son más agresivos que sus competidores al establecer una estrategia clara y poseer objetivos definidos.

Es elemental aludir que un emprendedor es un individuo que es capaz de aceptar un proyecto que es rechazado por la mayoría.

Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación que le da la estructura requerida.

Para muchos el éxito es considerado como un factor de suerte y encierran sus lamentaciones en la poca dicha que han obtenido. Estos representan lo opuesto emprendedor. No son capaces de aceptar las razones reales que producen la riqueza y siempre serán inconformes de oficio e inconformes con sus oficios.

Con esta tesina finiquitamos que es necesario tomar riesgos, lanzarse a la aventura de recorrer caminos inexplorados y encontrar ideas innovadoras, sin perder nuestro sentido crítico que nos permita evaluar la marcha de nuestro propósito y realizar las correcciones que sean necesarias.

En muchos casos encontraremos barreras para llevar adelante nuestro proyecto. La primera barrera con la que se encuentra un emprendedor es la cultural, que esta presente en las sociedades que no reconocen o celebran la figura del emprendedor.

Tendremos que estar convencidos de que es la forma de vida que queremos seguir pues probablemente las críticas de nuestro propio círculo social – familia, amigos, colegas- sea el primer obstáculo a sortear.

Es propio del ser humano sentir estrés ante situaciones de cambio o riesgo, que ni nuestro entusiasmo y energía por lo nuevo, podrían combatir. Debemos estar preparados para no dejarnos vencer en momentos de crisis, ser capaces de organizarnos y tener a su vez la flexibilidad para garantizar un resultado final exitoso.

BIBLIOGRAFÍA.

Puchol Luís y Puchol Isabel. 2004 **"El libro para conseguir un mejor empleo"**, editorial Díaz de Santos.

Valcarce Joaquín y Martín Sequera Ángel. 2006 **"Aprender a emprender"**, editorial Nowtilus S.L

Puchol Luís. 2005 **"Como crear tu empresa y como convertirte en tu propio jefe"**, editorial Díaz de Santos.

Moujan Hugo. 2003 **"Como desarrollar micro emprendimientos: Proyectos posibles y rentables"**, editorial Longseller.

Ibarra David. 2005 **"La organización emprendedora"**, editorial Limusa Noriega.

Rodríguez Estrada Mauro. 2002 **"Creatividad en la empresa"**, editorial. Pax México.

Almenar Asensio Ricardo y Bono Martínez Emaerit 2002 **"La sostenibilidad del desarrollo"**, editorial. Universitat de Valencia.

Segovia Tomas. 1970 **“Actitudes”**, editorial Universidad de Guanajuato.

L. Daft Richard. 2005 **“Teoría y diseño Organizacional”**, editorial Thomson Learning Ibero.

Orozco Guzmán Martha Angélica, L. Daft Richard, Marcie Dorothy, Gómez Mont Araiza Jaime. 2006 **“ Introducción a la Administración”** editorial, Thomson Learning Ibero.

Arcos Arbola Diana, Ayala E. Mariana, Chapa H. Karina, Flores G. Agustina, Pérez N. Amalia, Pioquinto d. Fabiola, 2005, Tesina **“Importancia de la interiorización de la educación ambiental para el desarrollo sustentable”**, Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa.

Consejo Nacional de Población y Vivienda, *La Población de los Municipios de México 1950 - 1990*. ED. UNO Servicios Gráficos, México, Nov., 1994.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Censo General de Población y Vivienda 2000*. México 2001.

Secretaría de Gobernación, Centro Nacional de Estudios Municipales, Gobierno del Estado de Oaxaca, *Los Municipios de Oaxaca, Enciclopedia de los Municipios de México*. Talleres Gráficos de la Nación, México, DF. 1988.

Secretaría de Gobernación, Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, *Sistema Nacional de Información Municipal*. México 2002.

Kurtatko, Kevin, HODGGETS, Richards. 'Entrepreneurship, (Theory, Process, Practice)' Edición 6. ED. Thomson-Southwestern. EUA.

Páginas Web visitadas

<http://gic.com.mx/valoragregado/>

<http://www.terra.com/finanzas/articulo/html/fin3002.htm>

ANEXO



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA



El emprendedor:

Iniciar un negocio es más que una aventura o un sueño, es una opción de vida.

Quien se "atreve" a llevar a cabo la idea de iniciar un negocio tiene un espíritu especial (emprendedor) que debe cultivar y fortalecer.

Para ser un emprendedor de éxito:

“Tenemos que hacer algo que nos guste o que nos apasione”

Un emprendedor debe ser:

- Audaz
- Tenaz
- Apasionado
- Confianza
- Iniciativa
- Voluntad



Actitud emprendedora:

- Arriesga
- Sueña
- Se opone al conformismo
- No son observadores de la vida
- Viven en el presente



EL LABRADOR

Cierto día dos hombres cortaban leña.

Un hombre trabajó duro sin tomar descanso y sólo se detuvo brevemente para comer, el otro se detenía a intervalos y tomó una ligera siesta a la hora de comer.

Al final del día, el primero de ellos se sorprendió al ver que el otro leñador había cortado mucho más madera que él. Inmediatamente le dijo: no entiendo. Cada vez que te miraba estabas sentado y sin embargo hiciste más que yo.

El segundo hombre respondió: “¿acaso notaste que cada vez que estaba sentado yo afilaba mi hacha?”

La cuestión no es trabajar más duro, sino más inteligentemente.

Dale Carnegie

Planeando el futuro

- ¿Qué quieres para tu futuro?
- ¿Cómo llegarías a él?
- Objetivo de la vida



Tú eres dueño de tu futuro en la medida que comiences a darle forma

Objetivos

Un objetivo es un enunciado que indica algo que queremos hacer o lograr. Existen a corto, mediano y largo plazo.

EJEMPLOS:

- A corto plazo: Comprar un video juego para navidad.
- A mediano: Terminar la preparatoria
- A largo plazo: Fundar mi propio negocio

Un objetivo debe ser claro, preciso y benéfico.

Meta

Una meta se refiere a las acciones, que tienen un plazo definido, que nos van a servir para alcanzar el objetivo general.



Ejemplo:

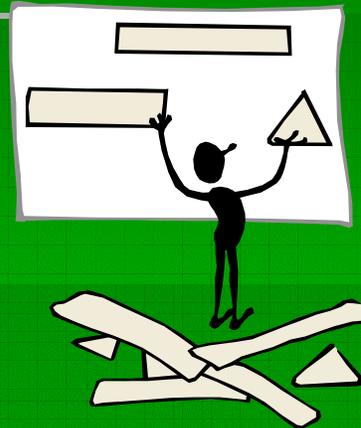
Objetivo: Comprar un video juego para navidad.

Meta: Ahorrar 12 pesos diarios a partir de hoy.



Importante

Establecer prioridades e inclusive, modificar objetivos no es malo, ni debe ser estático puesto que todo cuanto nos rodea cambia: lo que ayer fue válido, ahora puede no ser apropiado ni conveniente para nosotros.



Cómo elaborar un Plan de Vida

- Plantear objetivos
- Priorizarlos
- Tener un objetivo
- Plantear metas
- Actuar
- Verificar
- Replantear objetivos



Negocio:

Nos debe permitir aprovechar los recursos que tenemos a nuestro alrededor, pero para que en realidad sea un negocio necesita satisfacer una necesidad o deseo y dejarnos una ganancia.

Tarea individual

- Identificar los recursos con los que cuentan.
- Identificar las necesidades que se pueden satisfacer con los recursos existentes.
- Pensar: actividad productiva basada en las necesidades y los recursos.

- ¿Qué productos crees que puedes elaborar con estos recursos?
- ¿Qué necesidades de la comunidad piensas que tu producto puede satisfacer?
- ¿El producto que vas a elaborar está dentro de tus posibilidades económicas?



- ¿Qué tipo de personas comprarían tu producto?

- ¿Cómo convencerías a las personas para que compren tu producto? (ventajas)

- ¿Cómo lo darías a conocer? (medios, materiales, formas, colores, canciones, slogan, imagen, etc.)



¿...y como hacemos el producto?

- Debes utilizar materiales que estén a tu alcance.
- Debes gastar lo menos posible.
- Usa tu creatividad. Ésta puede darte muchas ventajas y recuerda que no siempre lo más caro es lo mejor.