

# El Maestro Emprendedor como Asesor

Sérvulo Anzola Rojas

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Monterrey, N.L., México, [servulo@itesm.mx](mailto:servulo@itesm.mx)

## I. INTRODUCCIÓN

La actividad emprendedora, ha sido siempre una característica de las personas de éxito y es en la actualidad uno de los aspectos de la vida de las sociedades humanas que han alcanzado un gran impulso y desarrollo a través de instituciones de educación y de una manera muy específica de las universidades. Además, juega un papel muy importante en el desarrollo de las actividades emprendedoras, instituciones de gobierno, fundaciones privadas, asociaciones civiles, empresas, etc.

El concepto del término emprendedor puede tener varias connotaciones dependiendo de las sociedades que lo practiquen, de hecho se encuentra implícita en su cultura. Un emprendedor no inicia o emprende algo, solo por iniciarlo o simplemente por hacerlo, él siempre se fija un objetivo o una meta razonable, pretendiendo en forma final alcanzar el éxito de su "empresa". El criterio para determinar el "éxito" o la "excelencia" no es el alcanzar la riqueza ni la posición social, sino la necesidad de logro en un campo personal. **LA BÚSQUEDA DE LA SATISFACCIÓN AL LOGRO, ES LO QUE HACE A UNA PERSONA SER EMPRENDEDORA.**

Bajo este concepto es donde se debe trabajar en el campo de la motivación para desarrollar y fomentar el espíritu emprendedor en las personas y guiarlo a buscar una verdadera actitud emprendedora.

Uno de los elementos más importantes de un proyecto o programa de estas características, cuya estructura esté diseñada para apoyar la formación de emprendedores, es el asesor de los "proyectos - empresa" o como aquí lo denominamos: **el maestro emprendedor como asesor.**

El papel que debe cumplir este asesor emprendedor, es motivar y administrar. En primer término la motivación es su objetivo y a la vez su herramienta, ya que los jóvenes necesitan más que nada el sentirse capaz y en segundo término es administrativo, el

asesor debe desempeñar básicamente dos funciones que definen al término administración considerándola en su concepto básico, estas son: la planeación y el control. La primera función tiene como papel fundamental ayudar a aplicar aquí, el qué, el cómo, el cuándo, el dónde y el quién y preparar anticipadamente las expectativas emprendedoras.

La segunda función del aspecto administrativo control tiene una gran importancia, el dar seguimiento y vigilar el cumplimiento de cada una de las acciones a las que han comprometido los emprendedores en el proyecto-empresa.

En su función de asesor, el maestro emprendedor al motivar y administrar las actividades del proyecto-empresa, deben permitir que se manifieste libremente la capacidad creativa e innovadora del emprendedor, su papel fundamental es de asesoría motivadora.

El éxito para el desarrollo y fomento del espíritu emprendedor en la formación emprendedora, se sujeta fuertemente a la identidad que se logre entre el maestro y los futuros emprendedores, es deseable que él, como asesor, conozca y demuestre todas las características típicas de los emprendedores.

## II. PERFIL DEL MAESTRO EMPRENDEDOR COMO ASESOR

El maestro que tenga bajo su responsabilidad asesorar a un grupo de emprendedores deben tener cualidades como:

**Motivación**, esto es, tener capacidad de motivar y contagiar su espíritu de trabajo a las personas que le rodean.

**Crear en el programa**, debe estar convencido de la importancia del desarrollo de la cultura emprendedora en la universidad y en sus alumnos.

**Habilidad de comunicación**, para transmitir adecuadamente los objetivos del programa a la comunidad universitaria como: alumnos, otros maestros, directivos y a la comunidad en general.

***Es deseable que el asesor posea:***

1. **SENTIDO COMÚN:**  
Cualidad que se conceptualiza en la capacidad de hacer juicios acertados y prácticos.
2. **CONFIANZA EN SI MISMO:**  
El asesor debe confiar en sus propios recursos y capacidades, para lograr la realización de alguna acción que se proponga.
3. **VOCACIÓN DE LÍDER:**  
Manifestar que posee la capacidad de lograr que se hagan las cosas y mostrar habilidades de concertación.
4. **COMUNICACIÓN:**  
Que posea una gran habilidad de interrelacionarse y comunicarse con los demás, de manera oral y escrita.
5. **RESPONSABILIDAD:**  
Poseer capacidad organizativa, buenos hábitos de trabajo y diligencia, llevando un control sobre su tiempo y actividades.
6. **TALENTO:**  
Ser flexible y estar preparado para ajustarse e innovar tomando riesgos.
7. **VALORES MORALES:**  
Ser consciente del fuerte impacto de sus actividades en la sociedad, así como poseer espíritu de servicio y altos valores morales.
8. **CAPACIDAD DOCENTE:**  
Poseer grado académico a nivel licenciatura, maestría y/o doctorado o su equivalente, dependiendo de la situación particular que demande la Universidad, que le permita desarrollar una buena labor educativa y de manera específica, es deseable que el asesor posea o adquiera, a través de capacitación, conocimientos sobre:
  - Administración (planeación y control principalmente)
  - Administración de la Producción
  - Administración de Recursos Humanos
  - Administración Financiera y Contable
  - Administración de Mercadotecnia
9. **PERFIL UNIVERSITARIO:**  
Cumplir con los requerimientos académicos de acuerdo al modelo educativo universitario y a las que su área específica demande.  
Es difícil encontrar maestros que reúnan toda la serie de habilidades y talentos que se requieran para asesorar a los alumnos; por lo que será necesario proceder a capacitar a los maestros interesados en participar, en las áreas que no

son de su especialidad. Para el caso de los conocimientos teóricos mencionados, estos están relacionados con el desarrollo del Plan de Creación de Empresas, por lo que se sugiere ofrecer un curso sobre el tema a los maestros asesores, curso para el que se requiere que los participantes tengan conocimientos básicos de materias como contabilidad, mercadotecnia, recursos humanos y administración.

Para apoyar los roles como integrador y guía del proceso creativo, se puede proceder a capacitar a los maestros asesores por medio de talleres de creatividad e innovación, manejo efectivo de juntas y relaciones interpersonales. Para el apoyo de las habilidades docente y de comunicación, se pueden desarrollar cursos de micro enseñanza, redacción y presentaciones eficaces.

Es importante resaltar que el maestro asesor no se involucra como dirigente del equipo de alumnos, tampoco debe tomar decisiones por ellos ni tomar una actitud paternalista. Es un asesor.

Con respecto a su función de maestro asesor o su papel de consultor (profesores de cátedra), se sugiere que sean personas con espíritu de servicio, sean emprendedores, tengan habilidades de comunicación, sean expertos en el área de su especialidad, tengan experiencia práctica ya sea en sus empresas o en su actividad profesional y estén convencidos de la necesidad de apoyar sin límites a los jóvenes en el desarrollo de actividades emprendedoras.

10. **VOCACIÓN DOCENTE.** Como requisito fundamental comprobado.

### **III. OBJETIVOS DEL MAESTRO EMPRENDEDOR COMO ASESOR DE UNA EMPRESA ESTUDIANTIL**

El objetivo primario es que los emprendedores lleven a la práctica las ideas creativas ya plasmadas en un Plan de Creación de Empresas (Plan de Negocios), gestando y operando una empresa estudiantil que les sirva para vivir las experiencias del mundo real de un emprendedor. Es importante hacer notar que se busca que el emprendedor desarrolle ideas preferentemente en el área de su especialidad, para que en su vida de graduado

aplique los conocimientos que está recibiendo de la universidad.

Los objetivos culminan en una serie de metas que debe alcanzar como asesor para que exprese en forma plena su espíritu emprendedor a sus asesorados, sin perder de vista estas quedan establecidas como puntos prioritarios.

- a) Delinear en forma precisa el perfil de cada uno **de los** integrantes de la empresa, identificando sus talentos y cualidades emprendedoras.
- b) Facilitar a través de diversas dinámicas la integración "natural" de los integrantes del proyecto-empresa.
- c) Propiciar el desarrollo de un ambiente emprendedor para que los estudiantes puedan manifestar sus características emprendedoras.
- d) Desarrollar una conducta de confianza en si mismo, de ahí que el asesor la fomente en el estudiante a través de una motivación constante.
- e) Estimular una actitud de competencia, significando esto la obtención de experiencia en el campo en que se desarrolle el emprendedor, esto es, que debe continuar con el proceso de aprendizaje para que obtenga un conocimiento especializado.
- f) Vigilar y supervisar la elaboración de un plan de creación de empresas (plan de negocios), por parte de los asesorados.

#### **IV. ROL PRINCIPAL DEL MAESTRO EMPRENDEDOR COMO ASESOR**

De acuerdo al modelo que se establezca para la Universidad, el asesor debe cumplir con un papel muy importante en la creación y desarrollo de los proyectos-empresas estudiantiles o actividades estudiantiles afines al proyecto. Algunas de las funciones del asesor son:

1. La primera y la más importante es motivar a los integrantes del proyecto-empresa, haciéndolos sentirse capaz y fuertes, destacando y fomentando las características positivas o cualidades emprendedoras, que se manifiesten más profundamente en los integrantes del proyecto-empresa.
2. Permitir que los asesorados realicen las cosas y hacerles notar que se aprende de

todo y cada acción puede tener una buena lección.

3. Ejecutar un control administrativo sobre su papel como asesor, asegurándose de llevar un seguimiento y monitoreo de los proyectos-empresa o empresas asesoradas, propiciando a la vez que en la empresa se realicen las funciones de control. El asesor debe saber en todo momento lo que pasa en la empresa.
4. Ser "asesor" y no hacer creer a los integrantes del proyecto-empresa, que al asesorar puede tomar decisiones por ellos y ni que es el director de la empresa, ni el presidente de consejo de administración. Debe limitarse a asesorar y no a dirigir. Es fácil caer en este error, o que los mismos asesorados lo induzcan a hacerlo.
5. Programar juntas de trabajo periódicas, de preferencia semanales con los integrantes de la empresa, para discusión de avances y problemas.
6. Mantener reuniones periódicas con sus asesorados y con el coordinador (director) del programa.
7. Mantener un horario y disponibilidad de tiempo para propósito de asesoría.
8. Participar sin voz, ni voto en las juntas periódicas del consejo de administración de la empresa.
9. Orientar a los alumnos, hacia donde buscar y localizar la información necesaria para la creación y desarrollo de su proyecto-empresa así como también conectarlos con asesores de campos especializados.
10. Asistir a reuniones iniciales y terminales del semestre para conocer e informar sobre el avance de los proyectos-empresa del programa.
11. Elaborar informes periódicos sobre las actividades y resultados de los proyectos-empresas y de los emprendedores.

#### **V. ORGANIZACIÓN Y METODOLOGÍA PARA ASESORAR**

Para que el asesor efectúe debidamente su función, es conveniente que conozca detenidamente el Programa que maneja la Universidad, el trabajo del Alumno y obviamente su función de Asesor.

La organización del trabajo del asesor debe llevarse a cabo en orden secuencial, observando un orden de importancia:

- El asesor debe ser consciente, en PRIMER TERMINO, de lo que significa la actividad emprendedora y por ello debe remitirse a conceptualizar la filosofía emprendedora así como la estructura emprendedora de la Universidad.
- Es necesario que el asesor conozca la manera en que se estructuran los temas y unidades de estudio, describiendo las metodologías y procedimientos de aprendizaje específicos para su manera de trabajar.
- Es importante enfatizar en el conocimiento de todo el material para objetivos, unidades, temas, preguntas, respuestas, formas de asesorar, formas de evaluación, bibliografía, modelo educativo, plataformas tecnológicas, técnicas o estrategias didácticas, etc.

Deberá conocer la estructura general y específica de los programas analíticos y de sus unidades, presentando:

- a) Objetivos generales
  - b) Objetivos específicos
  - c) Descripción de la unidad
  - d) Descripción de los temas
  - e) Evaluación
  - f) Bibliografía
  - g) Metodología
- El asesor debe especificar un plan de trabajo calendarizado para dar seguimiento a los temas de estudio y a la descripción del plan para la creación de empresas.

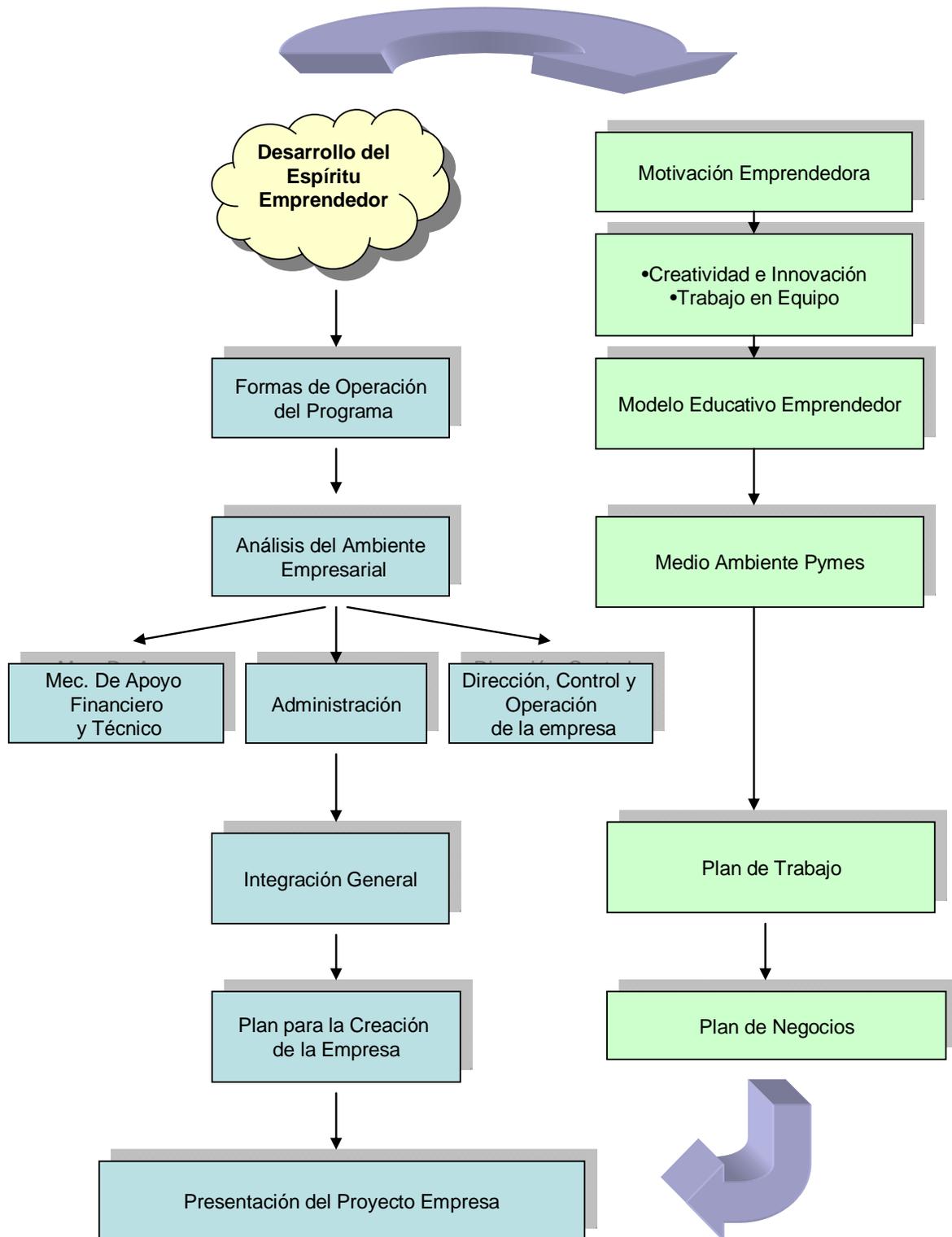
Este punto hace imperativa la recomendación al maestro asesor de llevar un control sobre el manejo de los temas, además de estar consciente del contenido de cada tema y cada unidad.

Por otra parte, las formas de evaluación se sugieren sean variadas, tanto en los ejercicios, contenidos, exámenes, autoevaluación así como en el trabajo de investigación a realizar. La forma de evaluar puede ser modificada a criterio de los responsables del programa y del propio asesor (aquí se deberá tomar en cuenta los lineamientos de la universidad al respecto).

**La organización y metodología para asesorar requiere de dos puntos básicos a revisar:**

- **Un esquema conceptual del proceso enseñanza-aprendizaje y**
- **Un programa emprendedor para el maestro asesor.**

## A. ESQUEMA CONCEPTUAL DEL PROCESO ENSEÑANZA -APRENDIZAJE



**Fig. 1 Esquema general**

### ▪ *Proceso de Enseñanza - Aprendizaje*

En el diagrama anterior se presentan temas o áreas, que pueden ser parte integral del plan de estudios de uno o más seminarios, talleres o cursos teórico-práctico. El contenido de los temas se puede estructurar en unidades. Los seminarios, talleres o cursos pueden ser impartidos en principio por los maestros asesores, además los directivos o coordinadores del programa. Los asesores pueden tener libertad de modificar, agregar o eliminar a criterio o conveniencia el material de los temas de estudio, con miras a un mejoramiento continuo (tomando como base el programa analítico de la materia).

Los temas se deben distribuir para su mejor funcionamiento según sea la conveniencia y la intensidad del tema impartir y deben ser vistos de manera completa e integral.

### ▪ *Seguimiento de los Temas de Estudio*

A medida que el alumno vaya desarrollando cada uno de los temas, es importante y trascendental que el maestro asesor le dé seguimiento a cada una de ellos, de tal manera que se supervise que se comprenda y apliquen los conceptos por parte del alumno. El aprendizaje debe ser teórico-práctico.

Es fundamental que el asesor supervise que el alumno estudie y aplique los temas en orden y no avance a otros hasta tanto no tenga debidamente estudiado y comprendido el anterior, cuidando los tiempos previamente establecidos.

### ▪ *Plan de Creación de Empresas (Plan de Negocios)*

El Plan de Creación de Empresas es una herramienta que le permite al alumno aplicar de manera objetiva, todos y cada uno de los temas anteriormente vistos, para este punto es básico que el maestro asesor guíe paso a paso al alumno en la gestación de su proyecto-empresa, observando los lineamientos que se describen dentro del plan.

En la realización del Plan el maestro deberá de asegurarse que el alumno comprenda exactamente lo que hace y que a medida que avanza en el plan se convenga cada vez más de las bondades del proyecto que adelanta.

Al finalizar el Plan de Creación de Empresas, el alumno tendrá como producto final un escrito lo más detallado posible de la empresa que pretende

implementar, en cuanto a factibilidad de mercado, factibilidad de producción y económica, además de las especificaciones del producto y/o servicio a ofrecer de manera real en diseño original o a escala.

Se sugiere que el maestro lleve un orden en la realización del Plan, que dé seguridad y confianza en lo que hace el alumno (minuta: expediente de cada proyecto empresa actualizada).

Se le recomienda al maestro asesor no olvidar revisar los objetivos y actividades que contempla el programa para la Universidad en niveles Teóricos y Aplicados, asegurándose que sus asesorados lo ha comprendido perfectamente.

## **B. PROGRAMA EMPRENDEDOR PARA EL MAESTRO-ASESOR**

El maestro entenderá que el Objetivo General de un Programa Emprendedor es " la formación de personas altamente capaces, con una clara conciencia del entorno económico-social y con especial énfasis en el desarrollo del espíritu y habilidades de emprendedores, de innovadores y creativos; con un enfoque hacia la generación de ideas emprendedoras y con un alto grado de tecnología: Líderes en la sociedad". De ahí la importancia de tener una estructura que apoye el logro de este objetivo. Uno de los elementos claves que integran este equipo, es la preparación del Maestro Asesor.

El Maestro Asesor es quien guiará a los emprendedores en el desarrollo de su empresa, facilitando el proceso de la creación y operación de la misma. Conscientes de su importancia de lo anterior, se deberá entonces, desarrollar un Programa Emprendedor para el Maestro Asesor que contenga mínimo los siguientes puntos:

- Papel del Maestro Asesor
  - Herramientas y Actividades de Apoyo
- Programa de Enriquecimiento para el Maestro Asesor (Programa de Certificaciones del Profesor)
  - Objetivo
  - Incentivos
  - Actividades de Integración
- Resultados Esperados

Con esto, el Programa Emprendedor para el Maestro Asesor pretende hacer una conjugación más eficiente de los componentes del Programa

Emprendedor, resultando una mayor difusión del Espíritu Emprendedor entre los alumnos y como consecuencia un mejor y mayor número de empresas desarrolladas. De tal forma que el Maestro Asesor sea una parte importante del enlace Programa Emprendedor-alumno, tanto en la guía del emprendedor como en el seguimiento de sus proyectos-empresa. De la misma manera, será un elemento muy activo en la promoción y difusión de las actividades y eventos especiales del Programa Emprendedor como un todo.

Contenido más detallado de los puntos del programa para el maestro emprendedor como asesor serían:

**\*Introducción**

**\*Papel del Maestro Emprendedor como Asesor**

- Perfil del Maestro Asesor
- Objetivos Específicos del Maestro Asesor
- Funciones del Maestro Asesor

**\*Herramientas y Actividades de Apoyo**

- Plan de Creación de Empresas (Plan de Negocios)
- Actividades Complementarias
- Asesoría **Externa**
- Programa de Certificación del Profesor

**\* Programa de Enriquecimiento Académico para el Maestro Asesor**

- Objetivo
- Incentivos
- Académicos
- Extensión
- Investigación
- Publicaciones
- Desarrollo Empresarial
- Actividades de Integración
- Costos

**\*Resultados Esperados**

**Además, se deberá preparar material para al Maestro Emprendedor como Asesor**

Los materiales deberán tener contenidos como sigue: (los contenidos que se describan como parte de un programa de formación de maestros deben estar respaldados por materiales que sirvan de guía y apoyo para el maestro y alumno. La descripción de la mayoría de los puntos que se enuncian a continuación corresponde al libro "DE LA IDEA A TU EMPRESA" Editorial Mc. Graw Hill., autor Sérvulo Anzola Rojas.

**INTRODUCCIÓN (información básica inicial, instrucciones, compromisos, etc.)**

**I. DESARROLLO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA**

- El Espíritu Emprendedor
- La Creatividad e Innovación
- El Trabajo en Equipo (trabajo colaborativo)

**II. FORMAS DE OPERACIÓN DEL PROGRAMA**

1. Introducción (información básica)
2. Objetivos de un Programa Emprendedor Universitario
3. Aspectos Generales de un Programa Emprendedor Universitario
4. Niveles:
  - Motivacional
  - Teórico
  - Aplicado

**III. ANÁLISIS DEL MEDIO AMBIENTE DEL EMPRENDEDOR (micros y pequeñas empresas)**

**IV. MECANISMOS DE APOYO FINANCIERO Y TÉCNICO A DISPOSICIÓN DEL EMPRENDEDOR.**

**V. LA ADMINISTRACIÓN COMO HERRAMIENTA BÁSICA PARA EL EMPRENDEDOR.**

**VI. DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN DE CADA FUNCIÓN DE LA EMPRESA.**

- Ventas Y Mercadotecnia
- Producción
- Contabilidad Y Finanzas
- Recursos Humanos
- Modelo Integrador

**VII. PLAN PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

1. Listado de carencias o problemas que no están satisfechos
2. Selección de la carencia o necesidad del problema
3. Análisis del reto seleccionado
4. Opciones que pueden satisfacer las necesidades
5. Selección de la mejor solución al problema
6. Análisis de la solución
7. Descripción de la empresa:
  - A. Introducción a la empresa
  - B. Naturaleza de la empresa
  - C. Medio ambiente de la empresa
  - D. Historia de los futuros emprendedores
  - E. ¿Cómo trabajarán en su empresa?:

**I. La Administración**

- A. Objetivos y metas

- B. Personal que le ayudará en la administración
  - C. Funciones
  - D. Apoyos
- II. Mercadotecnia y Ventas
- A. Objetivos
  - B. Investigación
  - C. Mercado meta
  - D. Lugar y Distribución
  - E. Precio
  - F. Alentando la venta del producto (Publicidad)
  - G. Desarrollo del producto
- III. El Producto y su Producción
- A. Producto
  - B. Producción
  - C. Métodos de control
  - D. Manejo de producción
  - E. Distribución del área de trabajo
- IV. ¿Cómo llevará la contabilidad y finanzas?
- A. Costos
  - B. Capital social
  - C. Aval
  - D. Créditos
  - E. Flujo de efectivo
  - F. Estado de resultados
- VIII. Informe ejecutivo
- IX. Conclusión

## VI. CONCLUSIONES

La tarea de llevar al alumno a desarrollar un proyecto de vida, así como lo puede ser una empresa, no es fácil. No solo se trata de dar conocimientos y transmitirlos a través de un buen programa de enseñanza aprendizaje Emprendedor sino, que se vive con los alumnos todo el proceso de emprendimiento. El trabajo que se asume cuando nos comprometemos a educar, es una responsabilidad de formar a los alumnos para la vida, donde esta formación no termina solo en las aulas, sigue en su vida, para su realización personal y profesional y marcamos de alguna manera significativa al alumno en su quehacer diario. Ser consciente de lo anterior hace que el maestro emprendedor como asesor, entienda su papel principal como motivador del alumno y se prepare adecuadamente para afrontar cualquier situación, pues él vivirá junto con sus alumnos todos los momentos y con toda la intensidad la tarea a realizar. Para empezar en este proceso de emprender, su

vocación de maestro no puede ponerse en duda, como tampoco será cuestionada su actitud emprendedora, pues las deberá manifestar en su actuación. Todo lo demás, al igual que sus alumnos, lo podrá aprender.

Desde el punto de vista pedagógico, lo más importante es que los emprendedores vivan una experiencia, lo más completa posible, que vaya desde la concepción de la idea, hasta el arranque y operación de la empresa. En el futuro, si lo desean, disipados muchos de los temores de lo desconocido, podrán repetir la experiencia, sobre todo si les fue gratificante.

## REFERENCIAS

- Donavela, F., (8- 9 March 2005) "Teaching entrepreneurship in Elementary Education as an instrument of sustainable local development-The Entrepreneurial Pedagogy Methodology". *World Congress of the World Federation of Associations of Colleges and Polytechniques on "Riding the Waves in Turbulent Times"*, Dubai.
- Donavela, F., (1990). "A Pedagogía Emprendedora" XIV Seminario Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas". Porto Alegre, Brasil.
- Drucker, P.F., (1992). "Administrando para o futuro: Os anos 90 e a virada do século" 2ª edición, Pionera, São Paulo.
- Drucker, P. F., (1991). "La Innovación y el Empresario Innovador. La Práctica y los principios" 2ª edición, Editorial Hermes S.A. México D.F.
- Timmons, J.A., (1996). "New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st Century". Irwin, 4<sup>th</sup> edition, Concord, Ontario.
- Vicerrectoría Académica del Tecnológico de Monterrey (2008). "Programa de Desarrollo de Habilidades Docentes, Guía para el Profesor". Modelo Educativo Monterrey N.L., México <http://www.itesm.mx/va/dide2>
- Nota: El material de este paper ha sido desarrollado principalmente en base a experiencias educativas del Autor.