



**XV CONGRESO INTERNACIONAL
SOBRE INNOVACIONES EN
DOCENCIA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS**

CHIHUAHUA, CHIHUAHUA, SEPTIEMBRE 5, 6 Y 7 DE 2012

Institución de Procedencia:

“Universidad Autónoma de Nayarit”

“Unidad Académica de Contaduría y Administración”

Título de la ponencia:

“Propuesta de desarrollo integral de los alumnos dentro del centro de negocios de la unidad académica de contaduría y administración de la universidad autónoma de Nayarit”

Temática:

“Desarrollo integral de los alumnos”

Autores:

M.C.A. Edgar Ivan Mariscal Haro ivanmariscalh@hotmail.com

M.F. Idi Amin Germán Silva Jug idiamin.silva@gmail.com

M.I. Rogelio Torres Flores rogelioo51@hotmail.com

Domicilio:

Cd. De la Cultura Amado Nervo

Unidad Académica de Contaduría y Administración

Edificio de Centro de Negocios

Tel. (311)2-11-88-18

Tepic, Nayarit, México. Mayo 2012.

ÍNDICE

RESUMEN	3
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	4
OBJETIVOS	5
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
MARCO CONTEXTUAL	5
METODOLOGÍA EMPLEADA	6
RESULTADOS	8
CREACIÓN DEL CENTRO DE NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT	10
PRIMERA FASE:	10
<i>UPI de Centro de Fotocopiado:</i>	10
<i>UPI de Cafetería:</i>	10
SEGUNDA FASE:	11
<i>UPI Máquinas despachadoras:</i>	11
<i>UPI de Autolavado.</i>	12
TERCERA FASE:	12
<i>Misión</i>	12
<i>Visión</i>	13
<i>Estructura organizacional</i>	13
<i>Unidades Estratégicas de Negocios</i>	14
Coordinación de Consultoría y Capacitación (COCOCA):	14
UEN-Capacitación.....	14
UEN-Consultoría.....	15
Coordinación de Estudios de Opinión (CEO):	15
Estudios políticos:	15
Estudios electorales:	15
Estudios de mercado.....	16
Medios de comunicación:	16
Publicidad:.....	16
Incurción de nuevos productos:	16
Evaluación de productos y servicios:.....	16
Estudios sociales	16
Coordinación de Intermediación Financiera (CIF):	17
Coordinación de Oficina Virtual y Arrendamiento (COVYA):	17
UE- CN-Arrendamientos.....	17
UE- CN-Oficina Virtual.....	17
Coordinación de las Unidades de Producción Interna (CUPI).....	18
Coordinación Incubadora de Empresas (CIE):.....	18
Nivel de la Incubadora de empresas	18
IMPACTO ECONÓMICO Y BENEFICIOS PARA LA UAN	19
CONCLUSIONES	20
BIBLIOGRAFÍA	21
ANEXOS	22

Resumen

La presente ponencia expone el surgimiento del Centro de Negocios de la Universidad Autónoma de Nayarit, el cual abrió sus puertas a principios del 2008, cuyo objetivo inicial era satisfacer las necesidades de la comunidad de la Unidad Académica de Contaduría y Administración; además de ofrecer incentivos económicos a los estudiantes que participaran en la operación de las unidades de producción, logrando de esta manera básicamente dos aspectos importantes:

1°. Emplear a los estudiantes de bajos recursos de la unidad académica, evitando de esta manera la deserción escolar.

2°.- Ofrecer alternativas para satisfacer las necesidades de servicios a toda la comunidad de la Universidad Autónoma de Nayarit a precios bajos.

A raíz de lo anterior la comunidad estudiantil a través de una encuesta, no solo ratifica su conformidad con los servicios recibidos, sino que a su vez reclama otro tipo de apoyos, además de que solicita se ofrezcan servicios a emprendedores y empresarios de la región, a través de las diferentes Unidades Estratégicas de Negocios, participando de esta manera docentes y por su parte los alumnos pondrían en práctica los conocimientos adquiridos en el aula.

Descripción del problema

Desde su fundación la Unidad Académica de Contaduría y Administración tenía concesionados todos los servicios que requieren los estudiantes como lo es: cafetería, fotocopiado, etc., así como también todos los desarrollos de proyectos y servicios que se ofrecían a los empresarios y emprendedores se venían realizando de forma aislada sin tener registro de ello. Todo esto traía consigo que no se generara sinergia, ni beneficio tanto para académicos como para estudiantes y con ello no se reflejaba el respaldo, ni la imagen institucional ante la sociedad nayarita; además de que los servicios de cafetería y fotocopiado eran elevados en relación con los precios de mercado, lo que se convertía en un problema de satisfacción y precio para los estudiantes.

Así mismo se empezó a detectar que algunos alumnos desertaban de sus estudios, por falta de recursos económicos que les permitieran continuar con su preparación profesional, sobre todo los estudiantes de zonas rurales que tienen que encontrar un lugar donde habitar en la ciudad y buscar el sustento para su alimentación.

Por tal razón surge la necesidad de desarrollar el Centro de Negocios en el mes de Febrero de 2008, el cual engloba cada uno de los puntos antes mencionados, solucionando de esta forma diversos problemas, además de generar un mayor beneficio para toda la comunidad universitaria, y sobre todo a los estudiantes de bajos recursos de la Unidad Académica y además a alumnos de la casa del estudiante de la Universidad Autónoma de Nayarit que igualmente son de bajos recursos económicos.

A raíz de la creación del centro de negocios y de las unidades de producción internas, los estudiantes al verse beneficiados, reclaman que se ofrezca otro tipo de apoyos, con lo cual habrá más beneficiados como alumnos becarios, así como con servicios de buena calidad y a bajo precio; además están conscientes de que los beneficios económicos que obtiene la Unidad Académica se ven reflejados en la adquisición de equipo de cómputo, mobiliario para aula de clases, lugares de esparcimiento, etc.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar una propuesta de creación de nuevas unidades de producción internas y de fortalecimiento de vinculación con el sector productivo y social de la región.

Objetivos específicos

Mayor impulso a la creación del centro de negocios de la Universidad Autónoma de Nayarit.

Desarrollar otras opciones de unidades de producción internas en la Unidad Académica de Contaduría y Administración con recursos propios.

Ofrecer a los estudiantes la oportunidad de ser administradores, supervisores y operadores de las unidades de producción, con lo cual practicarán los conocimientos adquiridos en las aulas.

Ofrecer becas a los estudiantes que participen, disminuyendo de esta manera la deserción escolar.

Satisfacer las necesidades de escolares de los estudiantes, como lo es, papelería, fotocopiado, alimentos y otros servicios, a precios bajos.

Ofrecer a los docentes de la Unidad Académica, prestar servicios a los diversos sectores, en el ramo contable, administrativo y de mercadotecnia, por medio de asesoría, capacitación, etc., con el apoyo de alumnos.

Elaborar un catalogo de servicios que incluya: asesoría, capacitación, renta de espacios, incubadora de negocios, etc., con el apoyo de alumnos.

Marco contextual

La Universidad Autónoma de Nayarit ha venido trabajando en la generación de cambios profundos, orientados particularmente hacia el enriquecimiento de sus áreas adjetivas y sustantivas, especialmente hacia el desarrollo de competencias académicas y laborales de sus

estudiantes. Surgiendo de esta manera la creación del CENTRO DE NEGOCIOS de la unidad académica de Contaduría.

Un **centro de negocios** es un servicio resultado de la combinación entre recursos materiales y humanos con el fin de lograr el máximo desarrollo de su actividad empresarial de sus usuarios; en un centro de negocios encontrarán un espacio común que ofrece diferentes servicios de alojamiento a empresas: desde espacios físicos de trabajo y salas de reuniones y formación, a oficinas virtuales gracias al uso de las nuevas tecnologías de la información. (Wikipedia)

Como parte de los servicios que ofrece el centro de negocios se cuenta con Unidades de producción internas y la Incubadora de empresas.

Las Unidades de producción internas son pequeños negocios en donde se ofrecen servicios básicos a estudiantes a bajo precio como lo son: centro de fotocopiado y lonchería. Cabe señalar que dichas unidades de producción son operadas por los propios alumnos de la unidad académica de Contaduría y administración.

La Incubadora de Empresas se implemento tomando como base el “Modelo de Incubación de Empresas del Tecnológico de Monterrey”. El cual considera para su implementación cuatro etapas (Tecnológico de Monterrey):

1. Selección
2. Pre-incubación
3. Incubación
4. Pos-incubación

Selección: En esta etapa, se desarrolla un diagnóstico de idea de negocio (DIN) por parte del emprendedor y se evalúa por un tutor. Esta herramienta le permite a la Incubadora conocer las necesidades del emprendedor para asignarle asesores y el tutor que corresponda.

Pre incubación: Elaboración de la idea, desarrollo y terminación del plan de negocios (PN). Se desarrolla la idea y del plan de negocios, se les apoya para constituir y arrancar su empresa.

Incubación: Facilita y guía a las empresas en el proceso de implementación del plan de negocio, operación y desarrollo de empresa.

Post- Incubación: Consolidación, seguimiento y supervivencia de la operación de la empresa.

Metodología empleada

Ficha Técnica de la Investigación:

A continuación se muestran los datos de la ficha técnica de los estudiantes encuestados.

REFERENCIAS	INVESTIGACIÓN
PERFIL ACADÉMICO	CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
UNIDAD DE ANÁLISIS	UNIDAD ACADÉMICA DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UAN
UNIVERSO DE LA POBLACIÓN	2325
PERIODO ESCOLAR	2011 – 2012
TAMAÑO DE LA MUESTRA	330

Fuente: Presentamos los resultados de las investigaciones aplicadas en el área económico administrativas realizadas en los periodo enero-febrero 2012, en la Unidad Académica de Contaduría y Administración de la UAN, la cual fue una investigación propia utilizando el método de conveniencia, realizada por el departamento de Vinculación y Extensión de la UACyA donde los resultados obtenidos nos dan a saber información importante con la cual se pueden llegar a tomar decisiones para satisfacer las necesidades de los alumnos, mismas que con esta propuesta se estarían completando.

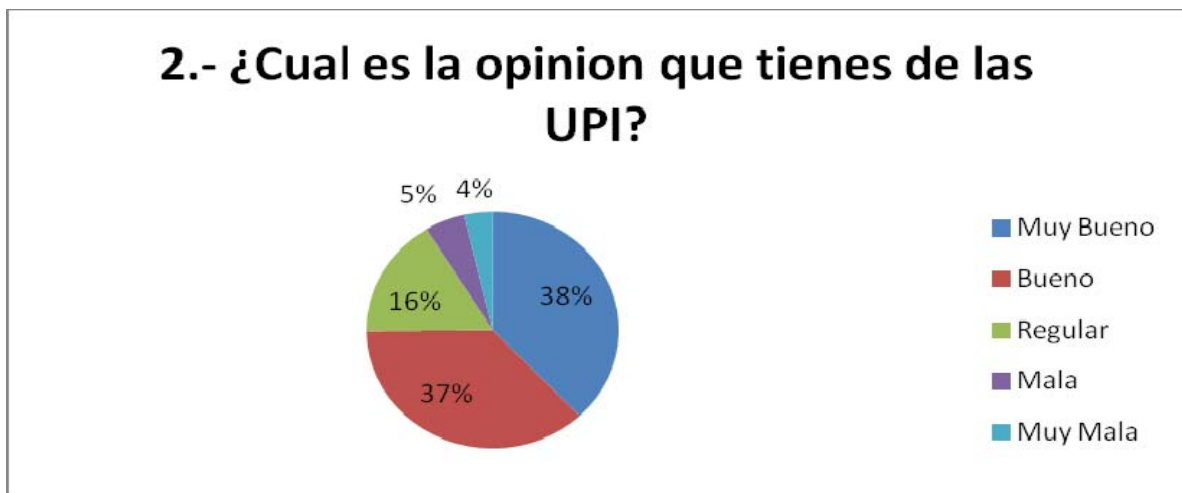
Para poder llevar a cabo la investigación se tomo como referencia universo de 2325 alumnos que están inscritos en la Unidad Académica de Contaduría y Administración, con un margen del 95% de confianza y el 5% de error, al universo conformado por los alumnos de la UACyA.

Es importante agregar que para poder llevar a cabo el procesamiento de los datos primarios obtenidos en el trabajo de campo, han sido analizados mediante métodos estadísticos cualitativos y cuantitativos, a través del programa estadístico SPSS, Versión 11.0. Tomando una muestra representativa de 330 alumnos. Por tanto se decidió utilizar el método de muestreo por selección intencionada o muestreo de conveniencia el cual nos permitió recabar datos de manera no aleatoria que cuyas características sean similares a la de la población

objetivo. Además de respaldar mas la información con entrevistas personalizadas y utilizando también la observación por la importancia de la investigación con el fin de llegar a obtener información más representativa y confiable.

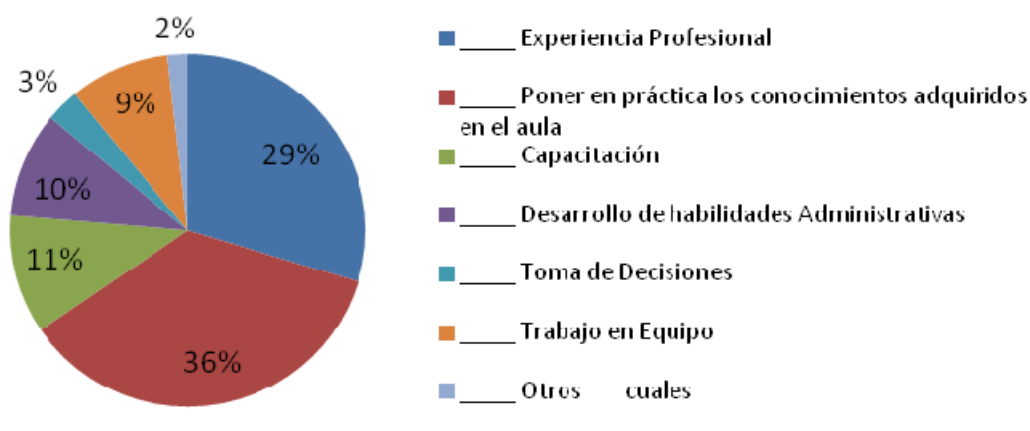
Resultados

A continuación se muestran algunas graficas de preguntas que consideramos más importantes en el cuestionario aplicado, dentro de la Unidad Académica de Contaduría y Administración (UACyA) de la Universidad Autónoma de Nayarit.



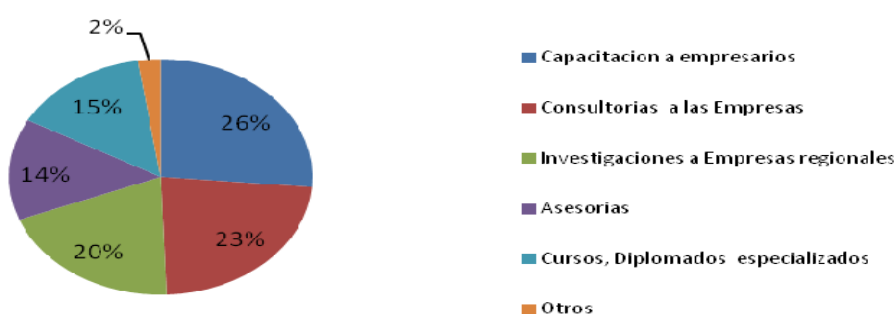
En la presente grafica podemos ver que el mayor porcentaje de los alumnos encuestados en términos generales es favorable para las Unidades de Producción Internas. Por tal motivo nos ratifica su conformidad con los servicios que se ofrecen en las UPI.

5.- ¿Selecciona tres de los beneficios que creas que te genera el ser becario de una UPI marcándolos con orden de importancia con un 1 como importante y 3 menos importante?



En la presente grafica podemos ver que más del 60% de los encuestados consideran que algunos de los beneficios que les genera el ser becarios de las UPI es como ellos pueden generar experiencia y sobre todo poner en práctica los conocimientos que adquieren en el aula. Esto nos conduce a que ocupamos generar nuevas UPI para el apoyo de los alumnos de la Unidad Académica de Contaduría y Administración que le permita a los alumnos desarrollar habilidades y generar experiencia laboral que le permita al concluir sus estudios nuevas oportunidades de trabajo.

7.- ¿Qué otros servicios crees que se puedan ofertar en la Unidad Académica de Contaduría y Administración?



En la presente grafica podemos ver que el alumnado solicita nuevas creaciones de UPI que les permitan tener un mayor contacto con el exterior y que a su vez le pueda generar empleos de acuerdo a su perfil académico. Es aquí donde la Unidad Académica de Contaduría y Administración se siente cada vez más comprometida para generar servicios a emprendedores y empresarios de la región para satisfacer las necesidades de los mismos.

Creación del Centro de Negocios de la Universidad Autónoma de Nayarit

La creación y desarrollo del Centro de Negocios se concibe en tres fases principales, las cuales son:

Primera fase:

En esta fase se busca solucionar la problemática en la comunidad estudiantil de la Unidad Académica de Contaduría y Administración, por tal razón surge la creación del Centro de Negocios (CN), el cual inicia sus operaciones en el mes de Febrero del 2008, el enfoque inicial se centra en desarrollar Unidades de Producción Internas (UPI), las cuales buscan satisfacer las necesidades de servicios y apoyos económicos a la comunidad estudiantil en la Unidad Académica de Contaduría y Administración.

Para lograr esto, se encontró los puntos de mayor concurrencia de los estudiantes y las demandas más representativas; de tal manera surgen las primeras UPI's las cuales son:

UPI de Centro de Fotocopiado:

Esta UPI inicio con dos equipos de fotocopiado y la venta de papelería escolar, la cual era administrada por estudiantes, teniendo un responsable y dos becarios por turno (dos turnos) en el área de servicio al cliente. En la actualidad se cuenta con el servicio de venta de papelería escolar, engargolado, cuatro máquinas fotocopadoras y una máquina duplicadora, hoy en día el personal que la administra son tres becarios por turno (dos turnos) en el área de servicio al cliente, además de un responsable administrativo que también es alumno.

UPI de Cafetería:

Esta UPI inicia sus operaciones en una superficie de 4.5 M²., con dos becarios (uno por turno) en el área de servicio al cliente y un responsable administrativo, su inversión inicial en productos fue de \$1,000.00 pesos. En la actualidad se tiene una inversión de \$30,000.00 pesos, la superficie de atención a clientes es de 15 M², una bodega de 8 M², una explanada de 180 M² la cual cuenta con catorce mesas (de seis plazas cada una), un sistema de control de ventas “punto de venta”, un responsable administrativo, y 4

becarios (dos por turno) en el área de servicio al cliente, todos los participantes alumnos de unidad académica.

Derivado de la buena aceptación de los servicios ofrecidos y de los apoyos económicos brindados a los estudiantes, para el periodo escolar 2009 se puso en funcionamiento un área de venta de productos naturales misma que cuenta con una superficie de 4.5 M², y una explanada de 80 M², teniendo 6 mesas (de seis plazas cada una), se emplea alumnos: un responsable administrativo y dos becarios en el área de servicio al cliente (por turno).

Dentro de cada una de las unidades de producción se busca, no solo que los becarios se empleen en el área de servicio al cliente, sino que además son los responsables de llevar a cabo la administración de cada una de ellas, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas.

Segunda fase:

En los meses de enero y febrero de 2012, se lleva a cabo una investigación de satisfacción entre los alumnos de la unidad académica, teniendo resultados muy favorables, entre lo que destaca, la buena aceptación de los servicios recibidos, precios bajos y la petición de ofrecer más servicios y algo que viene a fortalecer el centro de negocios, que es la creación de una área de servicios a emprendedores, empresarios, comunidad en general, etc., ofreciendo apoyos de asesoría y capacitación en el ramo de la contabilidad, administración y mercadotecnia, logrando de esta manera una vinculación con el sector productivo y social de la entidad, así mismo encontrando una solución atractiva para que los alumnos pongan en práctica sus conocimientos profesionales.

UPI Máquinas despachadoras:

Así a partir del mes de Marzo de 2012, se crea esta UPI, cuya función principal de estas máquinas despachadoras es brindar el servicio las 24 hrs. del día a la comunidad de la Unidad Académica de Contaduría y Administración y a transeúntes. Esta UPI cuenta con una máquina despachadora de refrescos y frituras y una máquina despachadora de café. Esta UPI es controlada por un becario, el cual es responsable de suministrar producto y darle mantenimiento preventivo a cada una de las máquinas, además de llevar a cabo los registros de control administrativo y contable.

UPI de Autolavado.

Esta UPI es el nuevo proyecto que se pretende que arranque para el período escolar de Agosto a Diciembre del 2012, la cual se contaría con 4 becarios (por turno) y con una primera inversión de cerca de 10,000.00 pesos, que estos se invertirían en la compra de 4 carritos armables con una bomba de aspersión de agua, una batería de carro, tanque de agua y los utensilios de trabajo para la limpieza de un carro (cera, aroma, franelas, cepillos, jabón, etc.), el mercado meta será el de los mismos maestros y alumnos de la Unidad Académica de Contaduría y Administración, la idea principal es que los becarios participen en la promoción de los servicios y se conviertan a su vez en administradores.

Cada una de las UPI's es supervisada desde el Centro de Negocios por el coordinador de las UPI's, cabe resaltar que para el óptimo funcionamiento de cada una de las diferentes UPI's se selecciono a estudiantes (previa convocatoria), los cuales tienen que cubrir ciertos requisitos socio-económicos y académicos, como lo marca el reglamento interno del CN, una vez cubiertos estos requisitos son asignados a una UPI como becarios, los cuales perciben una compensación quincenal.

Una vez consolidadas estas UPI's se pretende exportar la misma estructura operativa a cada una de las Unidades Académicas de la Universidad Autónoma de Nayarit, lo cual les permitirá generar fuentes de trabajo de medio tiempo, a estudiantes de escasos recursos. Así como también ingresos económicos, el cual puede ser invertido en infraestructura y/o mantenimiento de las mismas Unidades Académicas.

Tercera fase:

A mediados de Marzo de 2012, da inicio la tercera fase en el desarrollo del Centro de Negocios, bajo esta nueva perspectiva continúa con sus UPI's e integra la orientación externa, la cual busca adjuntar las fortalezas de la Universidad Autónoma de Nayarit a las oportunidades del sector económico del estado.

Misión

La misión que sustenta al Centro de Negocios es:

Estamos comprometidos a aportar en el desarrollo económico del estado, al bienestar de la población y de la comunidad universitaria, sustentando una perspectiva de productividad, ética, legalidad y compromiso social.

Visión

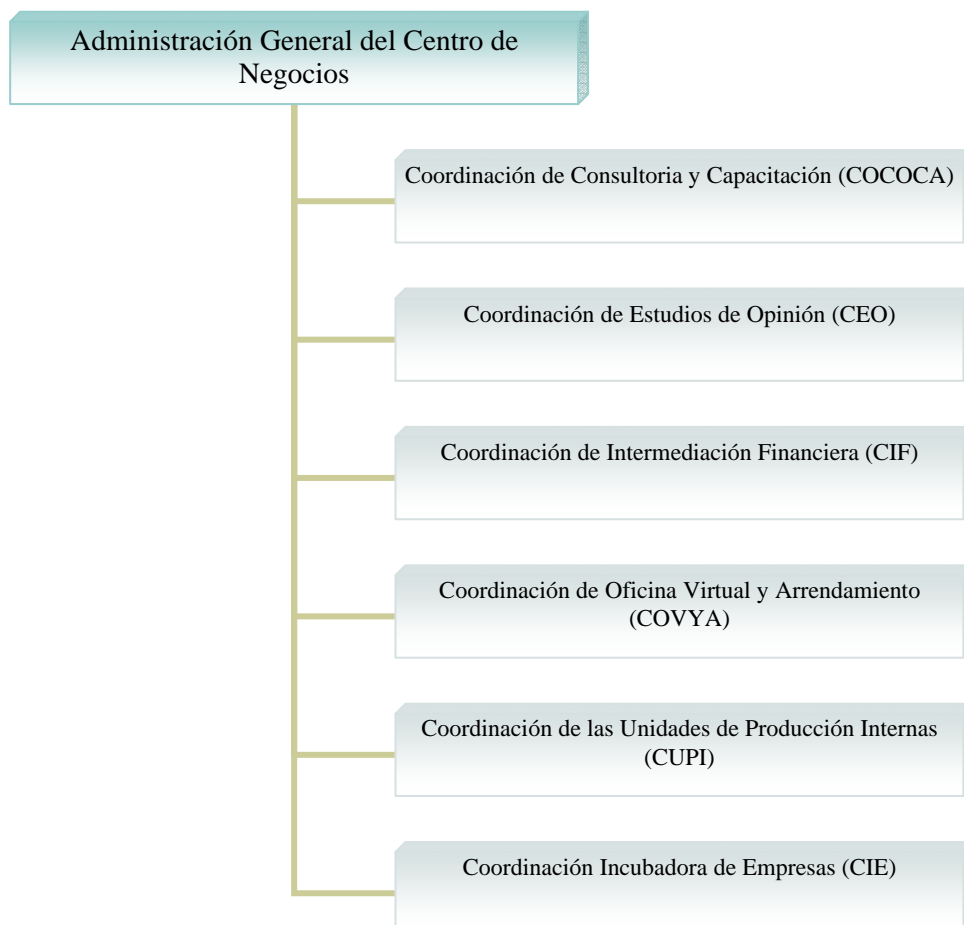
La visión que nos sustenta es:

Ser reconocidos como el CN-UAN líder en la Zona y como una organización de excelencia, digna de referencia en la región por su demostrada participación en las actividades desarrolladas en las Unidades Estratégicas de Negocios; en las que se fusiona lo académico con la gestión empresarial, y así promover, de esa manera, el desarrollo económico regional y nacional.

Estructura organizacional

Para lograr lo anteriormente mencionado se plantea una estructura la cual permite a la Universidad Autónoma de Nayarit generar una interrelación directa con las entidades tanto internas como externas a nuestra institución.

La estructura organizacional actual del CN es la siguiente:



Se hace una breve descripción de cada una de las Unidades Estratégicas de Negocios que integran las diferentes coordinaciones:

Unidades Estratégicas de Negocios

La estructura del CN se basa en el concepto de Unidad Estratégica de Negocio (UEN), este proporciona la manera de manejar numerosos negocios diferentes y un arreglo administrativo para obtener los beneficios de un ajuste estratégico y la mejora de sus procesos. De hecho, la UEN se convierte en una unidad de diseño y puesta en práctica de la estrategia con una visión y funcionamiento mucho más amplio que el de una sola unidad de negocios pues su estructura permite que el administrador general delegue en los coordinadores de las diferentes UEN, la facultad de compartir recursos y transferir capacidades/tecnología donde sea apropiado para unificar acciones y decisiones; y así, de esta forma poder generar una ventaja competitiva e impulsar el desarrollo económico regional, con la participación tanto de docentes y alumnos.

Así pues cada una de las UEN esta administrada por una coordinación, la cual se muestra a continuación:

Coordinación de Consultoría y Capacitación (COCOCA):

Las UEN que integran esta coordinación son las siguientes:

UEN-Capacitación

Es responsable de formar ejecutivos, gerentes y líderes empresariales integrales, éticos, creativos y con sólidos conocimientos; mediante programas regulares, cursos de actualización directivos y profesionales, de acuerdo a la problemática real de la firma.

Nuestros programas regulares de capacitación se fundamentan en el conocimiento innovador, con una orientación de futuro, tomando como referencia la situación actual y el pasado de la empresa, dentro de contextos locales, regionales, nacionales e internacionales.

Nuestros estudiantes desarrollaran plenamente sus cualidades a fin de potenciarlas adquiriendo los conocimientos, habilidades y destrezas que ayuden a convertirlas en instrumentos prácticos de desarrollo personal y laboral, aumentando su productividad y

preparándolos mental y anímicamente para asumir mayores responsabilidades personales y profesionales.

UEN-Consultoría

Desarrolla una amplia gama de servicios de consultoría, a través de una plana de especialistas del mejor nivel (toda la planta de docentes e investigadores de la UAN), con la confidencialidad y exclusividad que son parte de nuestra filosofía, sin olvidar por supuesto la participación de los alumnos.

Coordinación de Estudios de Opinión (CEO):

La UEN que integra a la CEO se subdivide en diferentes áreas, las cuales se muestran a continuación:

Estudios políticos:

Encuestas con la intención de evaluar programas y acciones de gobierno, autoridades y entidades gubernamentales; para identificar necesidades sociales y demandas ciudadanas; y estudios de valores cívicos y cultura política, con la participación activa de docentes y alumnos.

Estudios electorales:

Encuestas antes, durante y después de procesos electorales, para: identificar imagen y posicionamiento de candidatos y partidos políticos, condiciones de la competencia electoral; características de las opciones políticas; estimar la intención del voto; y medir impactos de campañas políticas para orientar acciones y asignar recursos materiales y humanos.

Encuestas para explorar posicionamiento de aspirantes, estudios pre-electorales, sobre procesos de selección interna de candidatos, encuestas base para diseño de campañas políticas, encuestas de salida, conteos rápidos y encuestas post-electorales, participan alumnos básicamente del programa académico de mercadotecnia.

Estudios de mercado

Esta área funciona como vínculo entre el consumidor y su entorno, considerando los cambios continuos para atender las demandas de sus necesidades y crear estrategias para satisfacerlas, participan alumnos de mercadotecnia.

Medios de comunicación:

Imagen y posicionamiento, participación en el mercado, hábitos de compra y consumo, participan alumnos de mercadotecnia.

Publicidad:

Recordación y preferencia de marca, evaluación publicitaria, test de nombre y empaque, participan alumnos de mercadotecnia.

Incursión de nuevos productos:

Nivel de aceptación, mercado potencial, idoneidad de establecimientos, compra ficticia, degustaciones, participan alumnos de mercadotecnia.

Evaluación de productos y servicios:

Características y actitudes del mercado, censo, análisis de competencia, nivel de satisfacción, estudios ad-hoc, participan alumnos de mercadotecnia.

Estudios sociales

Análisis que permiten captar la opinión de la ciudadanía sobre temas de tipo coyuntural o bien de largo plazo, en aspectos importantes de la vida política, económica y social. Los temas estudiados son: valores sociales, culturales, seguridad pública, salud, educación, empleo, familia, pobreza, basura, alumbrado público, vialidad, etcétera., participan alumnos de las diversas licenciaturas.

Coordinación de Intermediación Financiera (CIF):

El *CN* cuenta con ejecutivos y consultores tanto internos como externos, de reconocido prestigio. Personal con una amplia preparación académica y experiencia práctica que facilita nuestra labor de enlace, sin olvidar por supuesto la participación de los alumnos.

Para apoyar y contribuir al desarrollo de proyectos con necesidades de financiamiento, *CN* ofrece a la comunidad universitaria, los sectores empresariales y emprendedores Nayaritas sus valiosos contactos con las diferentes fuentes de financiamiento regionales, nacionales e internacionales.

Uno de los principales servicios del *CN* consiste en asesorar al emprendedor, pequeño o mediano empresario en cada una de las etapas del proceso de aplicación al financiamiento hasta lograr el éxito de la gestión. Una vez que el crédito es concedido el equipo de trabajo del *CN* brinda un seguimiento continuo a cada proyecto o empresa con el objeto de procurar el buen manejo y administración de los fondos recibidos.

Coordinación de Oficina Virtual y Arrendamiento (COVYA):

Las UE que integran la COVYA son las siguientes:

UE- CN-Arrendamientos

CN pone a disposición la infraestructura más moderna de la región, para que el empresario proyecte ante sus clientes o empleados una imagen que le permita impactar y garantizar el éxito tanto de sus transacciones, eventos, así como de sus programas de capacitación.

UE- CN-Oficina Virtual

Para aquellas empresas o profesionales que no necesiten un espacio físico pero sí una dirección de negocios y un apoyo administrativo, el *CN* pone a su disposición la opción de oficina virtual.

Sin necesidad de contratar un despacho permanente, le ofrece todos los servicios de apoyo que usted necesite, dotándole así de toda la infraestructura necesaria para conferirle una imagen corporativa.

Coordinación de las Unidades de Producción Interna (CUPI)

Esta coordinación nace a la par desde principios de 2008 y es responsable de coordinar y administrar cada una de las UPI's de la Unidad Académica de Contaduría Y Administración.

Coordinación Incubadora de Empresas (CIE):

Uno de los puntos importantes para detonar el desarrollo económico de la región, es el desarrollo de incubadoras de empresas. Por tal motivo la Universidad Autónoma de Nayarit dio inicio con el desarrollo del proyecto y la gestión ante las autoridades competentes (Secretaría de Economía y Secretaría de Desarrollo Económico) para la adquisición del modelo de transferencia de incubación de empresas, el cual fue desarrollado por el Tecnológico de Monterrey.

Los objetivos que se persiguen con la creación de la incubadora de empresas son los siguientes:

- ✚ Propiciar un espacio para el desarrollo de una cultura emprendedora.
- ✚ Ser un enlace entre la comunidad emprendedora y los inversionistas.
- ✚ Fortalecer los vínculos entre el sector académico y empresarial.
- ✚ Reducir los riesgos inherentes a la puesta en marcha de toda iniciativa emprendedora.

Nivel de la Incubadora de empresas

El nivel de la metodología de incubadora de empresas es el nivel de *tecnología intermedia*.

Descripción de incubadora de empresas de nivel intermedio: La incubadora de empresas de tecnología intermedia se enfoca en la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructuras físicas y tecnológicas, así como sus mecanismos de operación son semi-especializados e involucran procesos y procedimientos semi-desarrollados, es decir, incorporan elementos de innovación.

La incubadora de tecnología intermedia puede tener un enfoque de oferta o de demanda. El enfoque de oferta se centra en la transformación de ideas novedosas de los emprendedores en

empresas. El enfoque de demanda consiste en identificar las necesidades de una industria o sector para crear empresas que atiendan dichas necesidades.

Requerimiento mínimo de funcionamiento: transferencia de modelo. El modelo requerido se encuentra disponible en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). El cual ya fue adquirido en Diciembre del 2010.

Ubicación física de la incubadora de empresas: La incubadora de empresas de la Universidad Autónoma de Nayarit, esta ubicada físicamente en la Unidad Academia de Contaduría y Administración, en el edificio “D”, tiene una superficie administrativa de 128 M² en los cuales cuenta con dos despachos y dos módulos de trabajo para seis personas, con el servicios y equipo de oficina necesarios (escritorio, archiveros, computadora, impresora, teléfono, en red, Internet, fax, scanner, entre otros), además de televisión, videgrabadora, reproductor DVD, cañón, pantalla, copiadora, área de recepción, aire acondicionado, sanitario, agua, luz, mantenimiento e intendencia, vinculación con fuentes de financiamiento (tanto de recursos municipales, estatales, federales y de la banca privada), así como también cuenta con la planta de docentes e investigadores de la UAN de las diferentes áreas de conocimiento, lo cual permite generar una asesoría especializada y capacitación empresarial acorde a sus necesidades.

Así como también dentro de la infraestructura complementaria la incubadora de empresas, cuenta con tres salas de capacitación con capacidad cada una de 40 personas, una sala de informática (con veinticinco computadoras, Internet, cañón, pantalla, aire acondicionado entre otras).

Este proyecto fue aprobado por la Secretaria de Economía a través del FONDO PYME, y en la actualidad fue aprobado la parte proporcional del recurso por la Secretaria de Desarrollo Económico para la adquisición del *modelo de transferencia de tecnología intermedia*. (Diciembre del 2010).

Impacto económico y beneficios para la UAN

Acorde a los datos estadísticos emitidos por la Secretaria de Economía, señalan que en la apertura de nuevos negocios la sobre vivencia es de solo 30 a 50% cuando no son incubados; y esta puede llegar hasta el 80 u 85% cuando se tienen los apoyos de incubación. Por tal razón la UAN incursiona en este campo, y esto le permitirá:

- ✚ Incrementar el número de académicos en proyectos productivos.
- ✚ Incrementar la vinculación de la UAN con el sector empresarial.
- ✚ Ser el catalizador en la economía del estado.
- ✚ Apoyar en la incursión de los emprendedores universitarios en el sector productivo.

Conclusiones

Como resultado de la creación del centro de negocios, encontramos lo siguiente:

En la primera y segunda fase, con la creación de la Unidades de Producción Internas (UPI's) se han generado microempresas internas que dan trabajo de medio tiempo ha once estudiantes de escasos recursos, así como también ha generado el recurso para otorgar quince becas. Cabe destacar que cada una de las UPI's son autosuficientes y el recurso generado se ha reinvertido para la adquisición de maquinaria y equipo, así como también se ha invertido en equipo e infraestructura en la Unidad Académica de Contaría y Administración, además resaltamos la importancia de que los mismos alumnos sean los administradores con supervisión del centro de negocios.

Tercera fase, esta iniciando operaciones en cada uno de los puntos que la comprenden, pese a eso se han logrado realizar los siguientes proyectos:

- ✚ Estudio de penetración de mercado en Nayarit, del Instituto Gama, preparatoria abierta en línea.
- ✚ Desarrollo del plan de negocios de la empresa Bioagave, miel de agave “dulce Riviera”
- ✚ Imagen corporativa del Centro Tecnológico Agropecuario no. 246 de Xalisco,Nay.
- ✚ Estudio de mercado de la empresa Tortillerías del Barrio, S.A. de C.V., con la finalidad de conocer su presencia en el mercado de Tepic y Xalisco, Nayarit.

En definitiva, se considera que con esta nueva orientación el Centro de Negocios logre impulsar tanto proyectos de la comunidad universitaria como de la población en general, e incremente la probabilidad de éxito en el mercado, así mismo destacar la participación activa de los estudiantes, no solo como becarios, sino también como supervisores y administradores, con lo cual ponen en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas.

Bibliografía

Fisher, L., & Espejo, J. (2008). *Investigación de Mercados: Un enfoque práctico*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Tecnológico de Monterrey. (s.f.). *Incubadora de Empresas*. Recuperado el Julio de 2012, de <http://incubadoras.mty.itesm.mx/>

Unidad Académica de Contaduría y Administración. (2012). *Manual de Organización*. Tepic, Nayarit, México.

Unidad Académica de Contaduría y Administración. (2011). *Plan de Desarrollo 2011-2017*. Tepic, Nayarit, México.

Universidad Autónoma de Nayarit. (2010). *Plan de Desarrollo Institucional 2010-2016*. Tepic, Nayarit, México.

Universidad Autónoma de Nayarit. (2012). *Programa Operativo Anual 2012*. Tepic, Nayarit, México.

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia, la Enciclopedia libre*. Recuperado el Julio de 2012, de http://es.wikipedia.org/wiki/Centro_de_negocios

Zikmund, W. G., & Babin, B. J. (2009). *Investigación de Mercados*. México: Cengage Learning.

Anexos

Por favor, dedica unos minutos a responder esta encuesta. La información nos sirve para conocer el nivel de satisfacción de las Unidades de Producción de la Unidad Académica de Contaduría y Administración Tus respuestas son confidenciales. Marca la respuesta que consideres correcta a la pregunta.

1.- ¿A qué programa académico perteneces?

Administración

Mercadotecnia

Contaduría

2.- ¿Cuál es la opinión que tienes de las Unidades de Producción Internas (UPI)?

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

Muy Mala

3.- ¿Cómo calificarías los servicios de las Unidades de Producción Internas (UPI)?

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

Muy Mala

4.- ¿Consideras que te puede generar beneficios el ser becario de una Unidades de Producción Internas UPI (si es si pasar a la pregunta 5) ?

Si

No

5.- ¿Selecciona tres de los beneficios que creas que te genera el ser becario de una UPI marcándolos con orden de importancia con un 1 como importante y 3 menos importante?

___ Experiencia Profesional

___ Poner en práctica los conocimientos adquiridos en el aula

___ Capacitación

___ Desarrollo de habilidades Administrativas

___ Toma de Decisiones

___ Trabajo en Equipo

___ Otros cuales _____

6.- ¿Cuál es la opinión global que tienes de los servicios que te ofrecen las UPI?

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

Muy Mala

7.- ¿Qué otros servicios crees que se puedan ofertar en la Unidad Académica de Contaduría y Administración?

GRACIAS, TU OPINION CUENTA

DEPARTAMENTO DE SERVICIO SOCIAL DE LA UACYA