Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Contaduría y Administración

Educación financiera para el emprendimiento en estudiantes de odontología de la Universidad Autónoma de Baja California campus Tijuana.

Tesis

Que para obtener el grado de

Maestría en Administración

Marco Antonio Valencia Reyes

Director de Tesis

Dra. Nancy Imelda Montero Delgado

Tijuana, B.C. Mayo 2022

Contenido

LISTA DE GRÁFICAS Y TABLAS 4

RESUMEN 6

Capitulo I. Introducción 8

1.1 Antecedentes 9

1.2 Planteamiento del Problema 12

1.3 Objetivo General 13

1.4. Objetivos Específicos 13

1.5. Hipótesis General 14

1.6. Preguntas de Investigación 14

1.7. Matriz de Congruencia 14

1.8. Justificación metodológica 15

1.9. Justificación económica 15

1.10. Valor teórico 15

1.11. Limitaciones del estudio 16

1.12. Modelo metodológico 16

Capitulo II.- Marco Teórico y Contextual 17

2.1. Educación. 17

2.1.1. Educación en México. 18

2.2. Finanzas 19

2.2.1. Objetivos del área financiera. 20

2.3. Inclusión Financiera. 20

2.3.1. Inclusión Financiera Digital. 22

2.4. Educación financiera 23

2.4.1. Principios Fundamentales de la Educación Financiera. 24

2.4.2. Factores que afectan el alfabetismo en la educación financiera 31

2.4.3. Educación Financiera en México 33

2.4.4. Educación Financiera en la Universidad Autónoma de Baja California 35

2.4.5. Educación Financiera en la Facultad de Odontología 36

2.5. Emprendedor. 38

2.5.1. Características del emprendedor 39

2.5.2. El emprendedor en México 41

2.5.3. Práctica profesional en México. 41

Capitulo III. Metodología. 44
3.1. Tipo de investigación 44
3.3. Justificación de la Investigación 44
3.4. Definición de variables 45
3.5. Hipótesis 45
3.6. Método de recolección de datos 45
3.7 Selección de muestreo y muestra 46
3.8 Validación del método de obtención de datos. 47
3.9 Plan de trabajo 49
3.10 Codificación de datos 50
3.11 Tabulación de datos 54
Capitulo IV. Resultados 54
4.1 Emprendimiento 56
4.1.1. Conocimientos del emprendimiento 56
4.1.2. Financiamiento 59
4.1.3. Valoración de los proveedores 60
4.1.4. Perfil del emprendedor 60
4.2 Educación financiera 62
4.2.1. Conciencia de la educación financiera 62
4.2.2. Conocimientos de la educación financiera 63
4.3 Resultados cualitativos 67
4.3 Resultados estadísticos 68
4.4 Hallazgos y limitaciones 70
Conclusiones 71
Recomendaciones 74
Referencias. 78
Anexos. 86
Entrevista 86
Encuesta 87
Entrevistas contestadas 91

LISTA DE GRÁFICAS Y TABLAS

Figura 1. Clasificación por tamaño de consultorios dentales en Tijuana, B.C. 11
Figura 2. Población analfabética de 15 años y más 19
Figura 3. Tipos de seguros. 30
Figura 4.Elementos del presupuesto. 31
Figura 5. Carta descriptiva de la materia administración del consultorio. 36
Figura 6. Situación laboral de los profesionistas independientes 2019. 41
Figura 7. Plan de trabajo 2021. 49
Figura 8. Sexo 55
Figura 9. Semestre 55
Figura 10. Edad. 56
Figura 11. Identificación del precio de los servicios prestados. 56
Figura 12. Conocimiento de la utilidad neta 57
Figura 13. Determinación de la inversión inicial de un consultorio dental. 57
Figura 14. Retorno de la inversión inicial 58
Figura 15. Tributación de un odontólogo 59
Figura 16. Forma de financiamiento al emprender 59
Figura 17. Tipos de proveedores 60
Figura 18. Preparación de emprendimiento que se posee 60
Figura 19 Motivación a emprender 61
Figura 20. Cultura empresarial en la institución educativa 62
Figura 21. Cultura empresarial en los odontólogos 63
Figura 22. Autoevaluación de la educación financiera 63
Figura 23. Principios de ahorro por padres 64
Figura 24. Ahorro para alcanzar objetivos 65
Figura 25. Conocimiento de tarjetas de crédito 65
Figura 26. Conocimiento sobre la inflación 66
Figura 27. Conocimiento sobre el AFORE 66
Figura 28 Apoyo a emprendedores 67
Figura 29 Resumen del modelo de regresión lineal 69
Figura 30 Análisis ANOVA 69
Figura 31 Análisis coeficientes 70

Tabla 1. Carreras mejores pagadas durante el cuarto trimestre de 2019 11
Tabla 2. Matriz de Congruencia 14
Tabla 3. Componentes principales de la inclusión financiera 21
Tabla 4. Ventajas y retos de la inclusión financiera digital 23
Tabla 5. Tipos de crédito. 29
Tabla 6. Facultades que imparten carreras a fines financieras en UABC 2020. 35
Tabla 7. Definiciones de emprendedores por autor. 38
Tabla 8. Comparación de las características de emprendedor entre el Economista y Forbes **39**
Tabla 9. Clasificación de las características del emprendedor. **40**
Tabla 10. Comparación de los odontólogos en México 2019 42

Tabla 11. Validación del método de obtención de datos. 48
Tabla 12. Codificación de la variable dependiente emprendimiento 51
Tabla 13. Codificación de la variable independiente educación financiera. 53
Tabla 14. Unidades de la materia administración del consultorio. 74

RESUMEN

Actualmente la ciudad de Tijuana se encuentra en un crecimiento en el turismo médico, el cual es influenciado por Estados Unidos, sector económico donde se desenvuelven los odontólogos. Toda vez que los profesionistas odontológicos ejerce su vida laboral en el sector privado, se ven con la necesidad de adquirir y conocer los conocimientos en las áreas de finanzas y administración para el desarrollo de su plan de emprendimiento y operación de su consultorio dental.

Por lo anterior la presente investigación identificara si existe una relación entre la educación financiera recibida por la institución educativa y el emprendimiento de los odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California en sus unidades académicas Otay y Valle de las Palmas (campus Tijuana), toda vez que la universidad en Tijuana con mayor número de egresados de la licenciatura en cirujanos dentistas es la Universidad Autónoma de Baja California

Palabras clave: Educación financiera, emprendimiento, odontólogos**.**

Summary

Currently, the city of Tijuana is experiencing a growth in medical tourism, which is influenced by the United States, the economic sector where dentists operate. Since dental professionals exercise their working life in the private sector, they have the need to acquire and know the knowledge in the areas of finance and administration for the development of their plan of entrepreneurship and operation of their dental office.

Therefore, this research will identify if there is a relationship between the financial education received by the educational institution and the entrepreneurship of the dentists of the

Autonomous University of Baja California in its academic units Otay and Valle de las Palmas (Tijuana campus), since the university in Tijuana with the largest number of graduates of the degree in dental surgeons is the Autonomous University of Baja California (UABC).

Key words: Financial education, entrepreneurship, dentists.

Capítulo I. Introducción

El emprendimiento es un tema que se ha vuelto relevante dentro del mundo globalización en que vivimos, donde la educación financiera se vuelve un pilar para la fomentación del emprendimiento de cada uno de los sectores económicos. Sin embargo, el poder hablar de términos básicos de educación financiera o de fomentar la inclusión financiera puede ocasionar que ciertas personas no deseen hablar del punto, por razones de falta de conocimientos o simple desintereses.

Si bien el fomentar la educación financiera, inclusión financiera, aumentar el alfabetismo financiero debe ser una tarea del gobierno del país en conjunto con instituciones financieras, organizaciones desconcentradas del gobierno federal e instituciones educativas en cada uno de sus niveles, no se debe olvidar que el hogar es la principal fuente de conocimientos y habilidades que adquirimos durante la vida. Por lo cual se convierte una necesidad el conocer esta terminología.

Derivado de lo anterior, México mediante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, auxiliada por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONFUSEF), ofertan cursos y diplomados dirigidos a la educación financiera y al emprendimiento de empresas de manera gratuita y sin conocimientos previos. Para lo cual pone a disposición materiales didácticos los cuales aumentan el alfabetismo financiero dentro de los mexicanos.

Así mismo el Banco de México (Banxico) da a conocer a la población mexicana las ventajas y beneficios en que incurren al conocer la terminología financiera, de los cuales se pueden destacar aspectos como el ahorro, la inversión, presupuesto, créditos, seguros fondos de retiro, entre otros. Aspectos no solo ayudarán al emprendimiento, sino también a los aspectos de la vida

cotidiana, así mismo que las instituciones financieras no sean vistas con miedo y fomentas la inclusión financiera en los mexicanos.

Por lo que, para los odontólogos el emprendimiento es un pensamiento que consideran durante su vida estudiantil, derivado a que el sector público no oferta las suficientes plazas para acaparar el mercado de cirujanos dentistas que egresan por año. Por esta razón, el emprendimiento y la educación financiera son aspectos necesarios aprender durante su vida estudiantil, y de esta forma los cirujanos dentistas egresados consiguen emprender su consultorio dental.

Derivado de lo anterior, es relevante analizar el nivel de alfabetismo financiero de los cirujanos dentistas de la Facultad de Odontología en sus campus Otay y Valle de las Palmas de la Universidad Autónoma de Baja California Tijuana, considerando los conocimientos adquiridos por la unidad académica en la que estudian y los obtenidos en el hogar, considerando el grado de interés para emprender su consultorio dental una vez egresando de sus estudios profesionales.

Así mismo se conocerá la manera en que la Facultad de Odontología fomenta el emprendimiento. Esto considerando las recomendaciones de los docentes, de la institución educativa, para poder lograr el emprendimiento del consultorio dental una vez egresado de los estudios profesionales, y el modo en la que fomentan el emprendimiento y la educación financiera en sus estudiantes para laborar dentro del sector privado de manera eficiente y eficaz.

1.1 Antecedentes

De conformidad con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) se puede observar un total de 1,392 consultorios dentales en la ciudad de Tijuana. Los cuales se clasificarán en tamaño de empresa

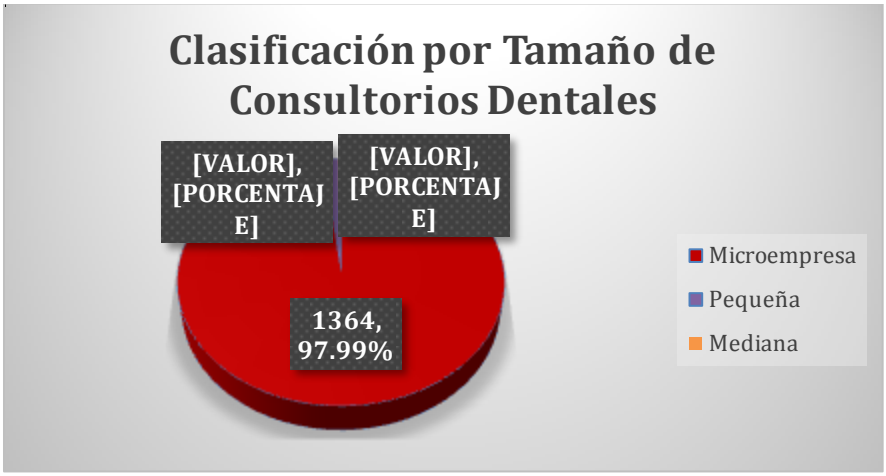
conforme al número de empleados que cuenta cada consultorio, para tal motivo, la Secretaria de Economía (SE) nos proporciona la siguiente clasificación de tamaño de empresas por número de empleados:

- *"Las microempresas son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores.*
- *Las pequeñas empresas son aquellos que tiene entre 11 y 30 trabajadores*
- *Las medianas empresas son los negocios que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores"*

Una vez clasificados los consultorios dentales, se conoció que la mayoría de ellos son microempresas representadas el 97.99% del total de los consultorios dentales en Tijuana, considerándose 1,364 consultorios que cuentan con menos de 10 empleados. Las pequeñas empresas representadas por el 1.72% del total de los consultorios dentales en Tijuana, considerándose 24 consultorios que cuentan entre 11 y 30 empleados. Y medianas empresas representadas por el 0.29% del total de consultorios en la ciudad de Tijuana, considerándose 4 empresas medianas del giro dental, las cuales cuentan entre 31 a 100 empleados, (véase figura. 1).

Así mismo se observa que en la ciudad de Tijuana por lo menos el 50% de ellos se encuentran localizados en la Zona Río y en el Centro de la ciudad, existiendo poca oferta de consultorios dentales al suroeste de la ciudad. Cabe destacar que la Facultad de Odontología en sus campus Otay y Valle de las Palmas, cuentan con un promedio de 90 alumnos egresados de la carrera de cirujanos dentistas por semestre.

Figura 1. Clasificación por tamaño de consultorios dentales en Tijuana, B.C.



Datos clasificados mediante la encuesta de INEGI, teniendo un total de 1,392 consultorios dentales en la ciudad de Tijuana, considerando que la mayoría de ellos cuentan con menos de 10 empleados.

Conforme el estudio mediante la encuesta nacional de ocupación y empleo, de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social – Instituto Nacional de Estadística y Geografía. El portal del Observatorio Laboral, de la Secretaria Nacional del Empleo, en listo las carreras mejor pagadas conforme cifras del cuarto trimestre del 2019. Mismo listado que se puede observar en cuarto lugar las carreras de medicina con un promedio mensual de ingresos en cantidad de $15,973.00 pesos (véase tabla 1).

Tabla 1. Carreras mejores pagadas durante el cuarto trimestre de 2019

Carrera	$(mensuales)
Finanzas, banca y seguros	$17,068
Ciencias de la tierra y de la atmósfera	$16,032
Minería y extracción	$15,923
Medicina	$15,793
Química	$15,003
Economía	$14,756
Manufacturas y procesos, programas multidisciplinarios o generales	$14,573
Ingeniería mecánica y metalurgia	$14,3
Negocios y administración, programas multidisciplinarios o generales	$14,296
Electrónica y automatización	$14,189

Datos clasificados mediante la encuesta nacional de ocupación y empleo 2019 de la secretaria del Trabajo y Previsión Social.

1.2 Planteamiento del Problema

En los últimos años, la ciudad de Tijuana se ha visto involucrada en un crecimiento impactante en el turismo médico. Lo anterior, se debe principalmente a la calidad y a los costos de los servicios médicos. Entre los que se encuentran los servicios dentales, que son muy competitivos si se les compara con los ofrecidos en el sur de California y en el resto de los Estados Unidos. Los cuales tienen un menor costo que dicho sector en el sur de California

Por tal motivo la ciudad de Tijuana se encuentra en un constante crecimiento en la oferta de odontólogos, creciendo que consistente en cirujanos dentistas nacionales y extranjeros. Aunado a que el gobierno de la ciudad de Tijuana se encuentra fomentando el sector médico, mediante la infraestructura diseñada para las ramas médicas, construcciones que se están llevando a cabo a los alrededores de la Garita Internacional de San Ysidro, con la finalidad de que los extranjeros puedan retornar a su país de forma rápida.

Una vez analizado los datos establecidos por Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), se conoció que el gobierno en sus tres niveles cuenta con un total tres consultorios en la ciudad de Tijuana, clasificados en el sector público. Debido a lo anterior resulta imposible que el sector público pueda acaparar la demanda de plazas para cirujanos dentistas que egresan por año de las instituciones educativas, esto genera que el egresado en odontología opte por ejercer su profesión dentro del sector privado.

Toda vez que los profesionistas odontológicos ejerce su vida laboral en el sector privado, se ven con la necesidad de adquirir y conocer los conocimientos en las áreas de finanzas y administración para el desarrollo de su plan de emprendimiento y operación de su consultorio

dental. Conscientes de que aquellos odontólogos que carecen de dichos conocimientos se podrán dificultar la creación y manejo de su consultorio dental.

Por otra parte, del estudio elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (2019), nos da a conocer que del total de cirujanos dentistas en México, el 40.80% realiza su profesión de manera subordinada, el 19.70% de odontólogos a nivel nacional se encuentran desempleados o trabajando en el sector informal, esto sin considerar los odontólogos jubilados, y solo el 13.80% del total nacional son emprendedores. El análisis anterior se efectuó descartando los odontólogos que declaraban no estar trabajando toda vez que se encontraban jubilados, estudiando, incapacitados físicamente y los que se dedican activamente a los quehaceres del hogar.

Respecto al bajo índice de emprendedores en el sector odontológico, obtenido en análisis del Instituto Mexicano para la Competitividad, se plantea investigar y/o conocer cuáles son los factores por los que los odontólogos no emprenden su consultorio dental, y conocer si alguno de los factores es la falta de la educación financiera en aquellos odontólogos que se encuentran ejerciendo de forma subordinada y aquellos que se encuentran desempleados.

1.3 Objetivo General

Identificar la relación entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California campus Tijuana.

1.4. Objetivos Específicos

- Determinar la educación financiera entre los odontólogos.
- Identificar los conocimientos administrativos y financieros recibidos para el emprendimiento, durante su formación educativa en la Facultad de Odontología.

- Conocer los factores que afectan el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana.

1.5. Hipótesis General

- Existe una relación positiva significativa entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos.

1.6. Preguntas de Investigación

¿Cómo impacta la educación financiera al emprendimiento por parte de los odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California?

1.7. Matriz de Congruencia

Tabla 2. Matriz de Congruencia

Título	Justificación de la Investigación	Planteamiento del problema	Objetivo General	Objetivo Específico	Preguntas de Investigación
Educación financiera para el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California campus Tijuana.	Dicho proyecto busca conocer la relación entre la educación financiera y el emprendimiento dental, toda vez gran parte de los dentistas recién graduados optan por ejercer su profesión en el sector privado. Para tal efecto los odontólogos contar con conocimientos financieros y administrativos básicos para la operatividad de su consultorio, esto con el objetivo de evitar los servicios de terceros tales como, contadores, administradores o cursos de emprendimiento y aspectos financieros.	Tal como menciona el estudio elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (2019), nos menciona que del total de cirujanos dentistas en México el 40.80% realiza su profesión de manera subordinada, el 19.70% de odontólogos a nivel nacional se encuentran desempleados o trabajando en el sector informal, esto sin contar a los odontólogos que se encuentran jubilados y solo el 13.80% del total nacional son empleadores. Por lo que este fenómeno puede estar dado y aplicado a gran medida por la falta de la educación financiera en aquellos odontólogos que se encuentran ejerciendo de forma subordinada y aquellos que se encuentran desempleados.	Identificar la relación entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California campus Tijuana.	Medir la educación financiera entre los odontólogos. Identificar los conocimientos administrativos y financieros recibidos para el emprendimiento, durante su formación educativa en la Facultad de Odontología. Conocer los factores que afectan el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana.	¿Por qué es importante la educación financiera para el emprendimiento? ¿El odontólogo cuenta con un grado apto de educación financiera? ¿Cómo planea el odontólogo emprender su consultorio?

Elaboración propia. (2020)

1.8. Justificación metodológica

Con la finalidad de comprobar la relación entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California Tijuana. Se efectuarán cuestionarios, a los alumnos de la Facultad de Odontología, con la finalidad de medir sus conocimientos en la educación financiera y el grado emprendedor que cuentan. Por otra parte, se realizarán entrevistas a los docentes, de la institución educativa, con la finalidad de conocer si la educación financiera es un factor relevante para llevar a cabo el correcto emprendimiento del consultorio dental.

1.9. Justificación económica

Dicho proyecto busca promover el emprendimiento dental en la ciudad de Tijuana, debido a que gran parte de los cirujanos dentistas egresados optan por ejercer su profesión en el sector privado. Para tal efecto los odontólogos deben contar con conocimientos financieros y administrativos básicos para la operatividad de su consultorio, esto con el objetivo de evitar los servicios de terceros tales como: contadores, administradores o cursos de emprendimiento y aspectos de financiamientos.

1.10. Valor teórico

Del presente trabajo se pretende medir el nivel alfabetismo administrativo y financiero de los alumnos de odontología de la Universidad Autónoma de Baja California, así mismo conocer si la educación financiera es un factor importante para lograr el correcto emprendimiento de los consultorios dentales, observando si los egresados de la facultad de odontología cuentan con los conocimientos básicos para emprender estratégicamente su consultorio dental considerando los factores económicos de la ciudad de Tijuana.

1.11. Limitaciones del estudio

Se considera como limitación al estudio la burocracia y/o lineamientos que estipule la Facultad de Odontología de la Universidad Autónoma de Baja California, para la implementación de los instrumentos de medición, correspondiente a la aplicación de encuestas al alumnado, y a las entrevistas a los docentes que participen en el estudio, lo cual puede ocasionar la disminución de la muestra a estudiar.

1.12. Modelo metodológico

El presente trabajo de investigación se enfocará en el método mixto, tomando la parte cuantitativa mediante la aplicación de cuestionarios a alumnos de la carrera de cirujanos dentistas con el fin de recopilar información del alfabetismo financiera que cuentan y el grado de intereses que cuentan para emprender su consultorio, y por la parte cualitativa mediante entrevistas a los docentes de la facultad de odontología con el fin de recopilar información de conocer el grado de importancia de la educación financiera para emprender un consultorio dental.

Así mismo se tendrá un alcance analítico toda vez que se presente descubrir una hipotética relación entre la educación financiera y el emprendimiento dental, con un diseño transversal correlacionales, ya que se está haciendo un corte en el tiempo de estudio. Conociéndose si la UABC proporciona la educación financiera necesaria para poder egresar odontólogos emprendedores, o en su caso detectar si la falta de conocimientos en materia financiera y administrativa dificultan a los cirujanos dentistas a posicionarse en el sector privado una vez finalizada su carrera universitaria.

Capítulo II.- Marco Teórico y Contextual

2.1. Educación.

La educación es algo con lo que vivimos día a día, donde se puede observar de manera simple con la expresión "*aprendí algo nuevo el día de hoy*", ya que no se puede catalogar como una especie de todólogos, derivado de esta situación nunca paramos de aprender, así mismos la educación la encontramos desde el nacimiento cuando empezamos a pasar por el proceso de caminar, escribir, leer, hasta el obtener conocimientos sobre alguna profesión, o en futuro pensar en formar una familia, por lo que se puede observar la educación en cada uno de los procesos y etapas de nuestra vida.

Para tal efecto la Real Academia Española define la educación como "crianza, enseñanza y doctrina que se da a los niños y a los jóvenes" (2020), definición que podemos destacar que limita a la enseñanza exclusivamente a los niños y jóvenes, omitiendo aquellos adultos que continúan en constante capacitación y actualización de su actividad profesional, de esta manera aquellas personas de mayor edad que continúan adaptándose a la tecnología que surge día a día y que ocupan aprender para realizar actividades cotidianas que elaboraban sin el uso de esas herramientas de tecnologías de la información.

Así mismo podemos encontrar el claro ejemplo de las modificaciones de las políticas educativas, por Kriekemans (1963), la educación "*es un conocimiento transformador de nuestra propia substancia*", para lo cual hace énfasis en que el conocimiento se va transformando por el transcurso del tiempo dependiendo de las necesidades que se vaya requiriendo durante el mismo, adicionalmente el poder hablar de la propia substancia es que cada uno tiene su forma de educar y su forma de ser educado.

Por su parte su definición etimológicamente: "*viene del latín educatio, derivado del verbo educare el cual deriva de educere, a lo cual se puede hacer la radicación educatio de esta manera: (Etimología, 2020)*

-El prefijo ex- que indica hacia afuera.

-El verbo ducere el cual indica guiar.

-El sufijo -tio que indica acción y efecto."

Aunado a lo anterior podemos definir la educación como todo aquel conocimiento, habilidades, valores que se van adquiriendo mediante los procesos de la vida tales como la crianza, enseñanza, y doctrina, durante toda nuestra vida, lo cual da como resultado las maneras de aprendizaje por el cual fuimos educados.

2.1.1. Educación en México.

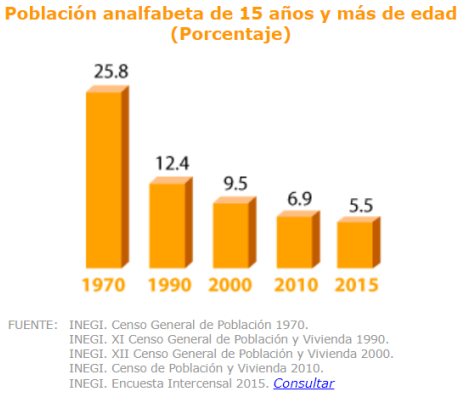
La educación en México se encontró envuelta en la evolución de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos donde se puede observar por primera vez con la promulgación de la Constitución Federal de los Estados Unidos Mexicanos (DOF, 1857) mediante su artículo tercero el cual hace mención acerca de que la enseñanza debe ser libre y se estableció la emisión de título profesional, y no fue hasta la promulgación de la Ley Orgánica de la Instrucción Pública en el Distrito Federal (DOF, 1867) donde se emitió por primera vez una estructura de los niveles educativos, así como las escuelas dedicas a ciertas profesiones.

Posteriormente, para el año de 1917 se publicó la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos donde se adiciona al Artículo tercero que la educación debe ser laica, la cual no debe existir alguna corporación religiosa dirigiendo las escuelas primarias, de este modo la fomentación de la educación básica de forma gratuita para todo el país. Para el año del 2019 el

artículo tercero sufrió su última actualización en la cual establece que la educación debe ser garantizada desde el nivel de preescolar hasta el nivel superior, adicionalmente hace mención que cada mexicano debe cursar obligatoriamente hasta la educación media superior.

Por lo antes expuesto la formalización de la educación en México es un tema aun reciente, y esto se puede notar a la baja de los índices de alfabetismo en México, tal como se observa en el estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015) donde México bajo el 20.3% de alfabetismo en menores de edad de 15 años en 45 años, posicionándose en un porcentaje de alfabetismo del 5.5% para 2015, lo cual puede favorecer en la implementación de la economía del país, tal como se puede observar en la siguiente gráfica:

Figura 2. Población analfabeta de 15 años y más



En la gráfica se puede observar como el nivel de alfabetismo se ha ido reduciendo por el paso de los años, sin embargo, en el último periodo estudiado de 2010 a 2015 no se observa un grado significante de reducción

2.2. Finanzas

Las finanzas se pueden definir como aquella que estudia el movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el estado, por su parte Víctor García en su libro introducción a las finanzas (2014) nos lo define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones

financieras de ámbito nacional o internacional. De tal manera la palabra “finanzas” se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

2.2.1. Objetivos del área financiera.

Si bien el área financiera se dedica a realizar sus actividades de administración de los recursos financieros, de conformidad con el artículo realizado por el Instituto Europeo de Posgrado (2020) se pueden definir que los principales objetivos del área financiera se concentran en realizar las siguientes funciones en cada una de las entidades y/o en la vida cotidiana:

- Análisis financiero y de inversión.
- Análisis de costos para la toma de decisiones.
- Gestionar la tesorería.
- Presupuesto.

2.3. Inclusión Financiera.

Conforme al Banco de Desarrollo de América Latina (OECD, 2013) podemos definir a la inclusión financiera como el proceso de promoción de un acceso oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados por cada uno de los países, así como su uso por cada uno de los segmentos de la sociedad, mediante la aplicación de enfoques innovadores o existentes hechos para cada uno delos sectores de la sociedad, incluyendo actividades de sensibilización y de educación financiera, con el fin de promover el bienestar económico, la inclusión económica y social.

Por su parte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2016) nos define la inclusión financiera como el empleo y acceso de servicios financieros bajo una regulación

apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población, por lo que podemos decir que la inclusión financiera se refiere a cualquier instrumento financiero y/o su educación el cual puede tener acceso cualquier persona para mejorar sus propios intereses económicos y financieros, así mismo en la table 3 se puede observar los componentes principales de la inclusión financiera.

Tabla 3. Componentes principales de la inclusión financiera

Acceso	Se refiere a la penetración del sistema financiero en cuanto a la infraestructura disponible para ofrecer servicios y productos financieros, esto es, a los puntos de contacto entre las instituciones financieras (canales de acceso) y la población, desde una perspectiva de oferta.
Uso	Se refiere a la adquisición o contratación, por parte de la población, de uno o más productos o servicios financieros, así como a la frecuencia con que son utilizados. Esto se refiere a la demanda de servicios financieros la cual, a su vez, refleja el comportamiento y las necesidades de la población.
Protección y defensa del consumidor	Se refiere a que los productos y servicios financieros, nuevos o ya existentes, se encuentren bajo un marco que garantice como mínimo la transparencia de información, el trato justo y mecanismos efectivos para la atención de quejas y asesoría de los clientes contra prácticas desleales y abusivas, de esta forma la efectividad del marco regulatorio para favorecer la inclusión de la población objetivo y el resguardo de los datos personales de los usuarios.
Educación Financiera	Se refiere a las acciones para que la población adquiera aptitudes, habilidades y conocimientos para estar en posibilidad de efectuar un correcto manejo y planeación de sus finanzas personales, de este modo se evalúa la oferta de productos y servicios financieros; tomar decisiones acordes a sus intereses; elegir productos que se ajusten a sus necesidades, y comprender los derechos y obligaciones asociados a la contratación de estos servicios.

Fuente: Elaboración propia con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2016)

Por lo que del orden de ideas antes expresadas se puede definir que una persona será incluida financieramente cuando tenga accesos a instrumentos financieros y que se tenga la posibilidad de seleccionar esos productos o servicios financieros conforme más le convenga al

criterio de conocimientos financieros que se tenga. En la actualidad la inclusión financiera es un factor relevante, ya que el mundo globalizado va dirigido al movimiento de dinero mediante las instituciones bancarias, como son pagos de nómina, manejo del AFORE, entre otros.

2.3.1. Inclusión Financiera Digital.

Derivado a que vivimos en un mundo globalizado y con esto conlleva a que la tecnología avanza día a día, esto ha generado posibilidades para que la inclusión financiera se fomente de manera digital. Aunado a que existen ciertas facilidades para el usuario pueda acceder a los mismos, por lo cual Forbes (Forbes, 2019) nos define que *"la inclusión financiera es clave para generar el crecimiento económico, disminuir la pobreza y garantizar la prosperidad del país. La tecnología digital pareciera ser "el camino de la menor resistencia" para lograr esta inclusión, por lo que crear políticas públicas que lo apoyen es una herramienta imperativa para lograrlo."*.

Por lo anterior observamos que, el fomentar la inclusión financiera de manera digital apoya a que exista menor resistencia y/o miedo a utilizar instrumentos financieros, así como al conocimiento de los productos y servicios que se ofertan al público en general, derivado a que dicha información no era de fácil acceso. Motivo por el cual, con la era digital, las políticas y lineamientos pueden ser analizados previo a escoger alguna institución financiera o en su caso abrir cuentas mediante las plataformas digitales. Así mismo en la tabla 4 se enlistan las ventajas y retos de la inclusión financiera digital.

Tabla 4. Ventajas y retos de la inclusión financiera digital

Ventajas	Retos
La inclusión financiera a través de tecnología beneficia al sistema bancario al dar acceso a un mayor rango de usuarios, a un costo mucho menor.	En México, nuestra economía interna basada mayormente en transacciones en efectivo evita mejorar la penetración y adopción de servicios y productos financieros, de ahorro y seguros.
Con la digitalización de pagos en efectivo, cada vez más personas usan cuentas transaccionales y ya no es necesario trasladarse para enviar /recibir pagos de terceros.	A nivel mundial, los servicios financieros de transferencias de bajo monto o micro pagos entre personas generan pocas o nulas ganancias inmediatas para las empresas involucradas; no hay incentivos claros para impulsarlos.
Para familias y empresas, ayuda a mejorar su calidad de vida al crear un historial de transacciones y operaciones, por ende, a tener acceso a créditos y seguros; esto lleva a planificar, iniciar y ampliar negocios, invertir en educación o salud, gestionar riesgos, sortear crisis financieras, e incluso ahorrar.	La seguridad de la identidad y datos financieros del usuario por la incorporación de tecnología es un gran reto del sistema bancario.
Una mayor disponibilidad de información sobre clientes ayudaría a los bancos a diseñar productos financieros digitales mejor adaptados a las necesidades de las personas no bancarizadas.	La falta de cultura financiera, de ahorro bancario y de confianza en las instituciones bancarias.
Para instituciones bancarias, permitiría reducir costos de procesos, eliminar espacios físicos y disminuir tiempos de procesos administrativos, además de cubrir zonas remotas al ofrecer sus servicios por telefonía móvil.	La indisponibilidad de documentos de identidad y comprobantes de domicilio, básicos para abrir una cuenta bancaria.

Fuente: Elaboración propia con información de la Forbes, Inclusión financiera digital: sus ventas y retos (Forbes, 2019)

2.4. Educación financiera

Anteriormente hemos definido la educación como aquel conocimiento que podemos adquirir durante nuestra vida para formar un aprendizaje determinado, y las finanzas. De conformidad con el economista (2020) lo define como el área de la economía que estudia el funcionamiento de los mercados de dinero, el valor del dinero en el tiempo y el costo de capital, por lo que podríamos de estas dos definiciones podríamos mencionar la educación financiera como aquel aprendizaje sobre el funcionamiento del valor del dinero.

Ahora bien, nos podemos encontrar diferentes definiciones del concepto educación financiera entre ellos el de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2020) "*el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios, y mediante la información, desarrollan habilidades que les permiten la toma de decisiones de manera informada, lo que deriva en un mayor bienestar económico*".

Por su parte la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF, 2020) "*el conjunto de acciones necesarias para que la población adquiera aptitudes, habilidades y conocimientos que le permitan administrar y planear sus finanzas personales, así como usar de manera óptima los productos y servicios que ofrece el sistema financiero en beneficio de sus intereses personales, familiares, laborales, profesionales, y de su negocio*".

De las definiciones antes vistas, haremos referencia a que la educación financiera se define como cualquier proceso o conocimiento necesario para poder administrar y planear los aspectos económicos a los cuales se desea lograr de manera personal o en conjunto, conociéndose como aspectos económicos a las herramientas necesarias para poder obtener los rendimientos esperados considerando entre ellos los principios fundamentales de la educación financiera.

2.4.1. Principios Fundamentales de la Educación Financiera.

La educación financiera es un componente de importancia en la inclusión financiera, ya que de esta manera se da a conocer los ámbitos básicos para fomentar las finanzas de una sociedad, puesto que como se ha venido desarrollando la educación es un componente de aprendizaje y mejora, y por su parte las finanzas es los conocimientos de la administración del comportamiento del dinero, motivo por el cual se desarrollan los siguientes principios

fundamentales: ahorro, inversión, crédito, seguro y presupuestos, mismos conceptos que se definen a continuación:

El ahorro es un tema de difícil comprensión porque la cultura mexicana existe la falta de interés en temas de educación financiera, sin embargo, el ahorro es un tema vital para ámbitos como académicos, políticos y sociales, derivado a que el ahorro es un elemento esencial en el proceso de acumulación de ingreso para el crecimiento económico o en su caso para lograr el objetivo por el que fue creado el ahorro, por lo que también se puede observar cómo el proceso mediante el cual una economía reserva parte de su ingreso y lo utiliza para generar ingresos en el futuro.

Aunado a lo anterior, Wolf (2014) nos define el ahorro como aquella parte de ingreso que no se destina al consumo de bienes o servicios, conociéndose de la diferencia que existe entre los ingresos y gastos, es decir, el monto de los ingresos que no se gastó y se puede emplear en un futuro, por lo que de forma sencilla Wolf nos da a conocer que el ahorro es esa parte de nuestro ingreso que no llegamos a gastar en un periodo, por su parte Wolf también nos hace reflexionar sobre guardar el dinero para lograr una meta y/o generar un fondo que nos pueda afrontar alguna emergencia en un futuro.

Por otra parte, la CONDUSEF mediante su folleto "*Ahorro, primero paso para alcanzar tus metas"* (2016), nos hace reflexionar que el ahorro, es guardar una parte de tus ingresos hoy para usarlo en un futuro, tal como lo define Wolf (2014), la CONDUSEF nos da a conocer algunos motivos por los cuales se utiliza el ahorro entre ellos destaca el alcanzar metas a corto plazo, como el adquirir bienes, otro aspecto es el de poder contar con un capital para invertir en algún negocio, y por último tener el fondo de emergencia para prever y preparar posibles riesgos de desempleo o enfermedad.

Por otra parte, nos hace la recomendación de que el ahorro es una buena forma de formar parte de la inclusión financiera porque gran parte de la población hace el ahorro de manera informal, esto guardándolo bajo en el hogar, en tandas, sin embargo, la recomendación de la CONFUSEF es la de realizar la apertura de una cuenta de ahorro en alguna institución financiera ya que de esta manera es posible abrir puertas para financiamientos para la adquisición de bienes, toda vez que la institución financiera observara tu perfil de ahorrador. Por otra parte, nos menciona las siguientes ventajas de mantener nuestro ahorro en alguna institución financiera:

- El dinero está protegido y seguro ante el IPAB por la cantidad de 400,000 UDIS.
- En la mayoría de las cuentas de ahorro se tiene una tarjeta de débito con la cual se podrá disponer del ahorro en cualquier momento.

Ahora bien, la recomendación de los financieros es que se pueda ahorrar por lo menos el 10% del total de tus ingresos, lo cual equivale a la seguridad financiera (Moreno, 2010), sin embargo, a pesar de generalizar este aspecto no se puede aplicar a los sectores económicos de la misma manera, ya que cada sector cuenta con ingresos gastos estrictamente indispensables diferentes, motivo por el cual se efectúa un presupuesto del total de ingresos y gastos, para poder determinar el porcentaje o el monto que pueda ahorrar, y sobre todo definir los objetivo del ahorro.

La inversión la podemos definir como la acción en la que una persona pone a trabajar su dinero, por un tiempo determinado, buscando obtener una ganancia en el futuro, asumiendo un riesgo en dicha inversión (CONFUSEF, 2020). Aunado a lo anterior, se puede entender que el primer paso para la inversión es el ahorro, monto que se opta por invertir resultado una ganancia sobre el ahorro invertido al cual se le denomina rendimiento sobre la inversión, por lo cual, es necesario considerar los siguientes elementos previo a inversión:

- El rendimiento, es decir, la ganancia que los instrumentos financieros ofrecen y se mide como un porcentaje de la cantidad original invertida.
- El riesgo, lo cual es la incertidumbre de lo que se va a ganar.
- El plazo, el tiempo en el cual se espera obtener un resultado de la inversión (Wolf, 2014)

Ahora bien, las inversiones se encuentran clasificadas de conformidad, dependiendo del objetivo del inversionista, para lo cual la CONDUSEF nos estipula una clasificación de inversiones, como a continuación se enlistan:

- Conservador: Su principal objetivo es mantener el dinero que ha invertido, correr los menores riesgos posibles y regularmente sus inversiones son a corto plazo (menor a un año), también aplica para las personas que están próximas a su etapa de retiro y no deben exponer los recursos que han ahorrado durante toda su vida laboral.
- Moderado: Su principal objetivo es hacer crecer el capital que ha invertido, busca instrumentos más arriesgados, pero siempre buscando un equilibrio entre el riesgo y la seguridad, regularmente sus inversiones son a mediano plazo (más de un año).
- Agresivo: Su objetivo principal es aumentar el capital y el rendimiento de su inversión, aprovechando las oportunidades del mercado, lo que implica asumir riesgos más altos, en cualquier tipo de plazo. (CONFUSEF, 2020).

Así mismo, se puede definir al crédito como aquella cantidad de dinero que te otorga una institución financiera, mediante el préstamo, mediante al cual te comprometes a devolverlo en un plazo determinado más los intereses que te estipule la institución financiera al momento de otorgar dicho préstamo. Cabe destacar que el crédito es la forma de financiamiento más utilizada,

sobre todo para la adquisición de bienes o en caso el poder realizar el pago de imprevistos o emergencias. (CONDUSEF, 2020)

Por lo anterior es importante saber cómo usar un crédito, si bien anteriormente se ha mencionado que el ahorro es dejar de consumir algo en el presente para hacerlo en un futuro, el crédito es lo contrario, ya que se tiene alguna situación en el presente y se irán efectuando los pagos en un futuro. Sin embargo, esto puede llevar a ocasionar complicaciones derivadas de una mala planeación a la apertura el crédito ocasionando problemas de liquidez o conflictos de pago al mismo, motivo por el cual la CONDUSEF estipula los siguientes conceptos que necesarios analizar previo a la adquisición de un crédito:

- Monto del préstamo: sabes nuestro límite tanto de préstamo o en su caso cuanto es la línea de crédito que se nos otorga, para saber hasta que monto se puede disponer del crédito.
- Plazo del préstamo: en el caso de los préstamos podemos observar la fecha en la que se debe ejecutar el pago total del préstamo con sus respectivos intereses, en el caso de las tarjetas de crédito es necesario observar si son de por vida hasta que el usuario decida cancelar tal servicio.
- Tasa de interés: porcentaje del monto total del préstamo o en su caso la tasa de anualidad que la tarjeta de crédito cuenta, ya que cada institución financiera cuenta con sus políticas de tasa de interés por préstamos y las tasas de anualidades por utilizar tal instrumento financiero.
- Cargos: cobros adicionales al contrato de préstamo o tarjeta de crédito que son mejor conocidos como las comisiones que te cobrara la institución financiera, donde te estipula el monto y el concepto por los cuales serán necesario pagarlos

- Calendario de pagos: los préstamos y tarjetas de crédito cuentan con un calendario de pagos los cuales suelen ser de manera mensual, sin embargo, cada uno de ellos cuenta con una fecha límite de pago, el cual es de importancia conocer.

Así mismo se analizará los diferentes tipos de crédito:

Tabla 5. Tipos de crédito.

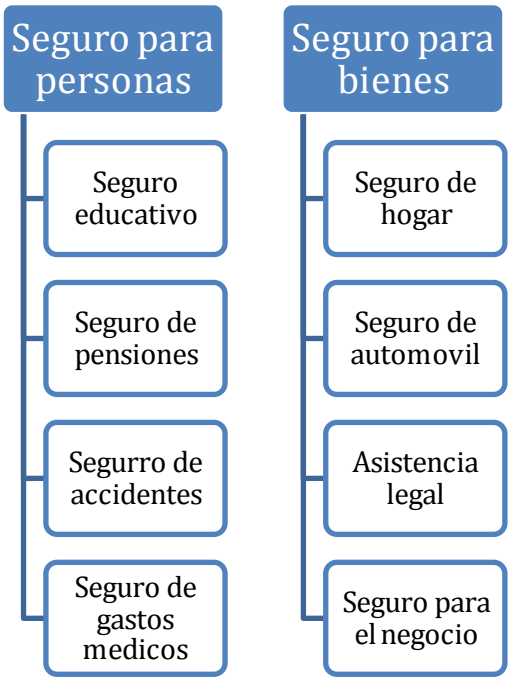
Tipo de crédito	Definición
Crédito empresarial	Este préstamo sirve para invertir, es decir, iniciar o hacer crecer un negocio.
Crédito de vivienda	Permite adquirir una casa o departamento e irlo pagando poco a poco, siendo más fácil obtener una vivienda de este modo que en un solo pago, es decir, al contado.
Tarjeta de crédito	Es el crédito más utilizado, ya que cualquier comercio y/o institución financiera las ofertas, con la finalidad de que puedan adquirir bienes mediante esta tarjeta, se basa generalmente en el historial crediticio, sin perder de vista que, si no se liquida el total del consumo mensual, la Institución Bancaria y/o comerciante que brinda la tarjeta comenzara a cobrar intereses sobre el préstamo.
Crédito de nómina	Préstamo que toma como respaldo el salario recibido por el trabajo, este tipo de crédito se suele relacionar con tu cuenta de nómina, ya que, conforme al periodo de pago de la nómina, son los pagos que se efectúan a este crédito.

Fuente: Elaboración propia con información de CONDUSEF (2020)

Los Seguros son contratos por los cuales una aseguradora se compromete a compensar económicamente a algún beneficiario, cuando ocurra un evento inesperado que esté considerado (cobertura) en la póliza. Los seguros se representan como un pequeño gasto que puede programar, para evitar tener un mayor gasto en el futuro, por algún evento desfavorable.

Como se puede observar en la figura 6 contamos con diversos tipos de seguros y estos varias dependiendo del objeto a asegurar, como lo son asegurar bienes o usuarios, los cuales cuenta con ciertos términos y condiciones, por lo que puede resultar de difícil elección, sin embargo, es una buena herramienta para poder protegerse.

Figura 3. Tipos de seguros.



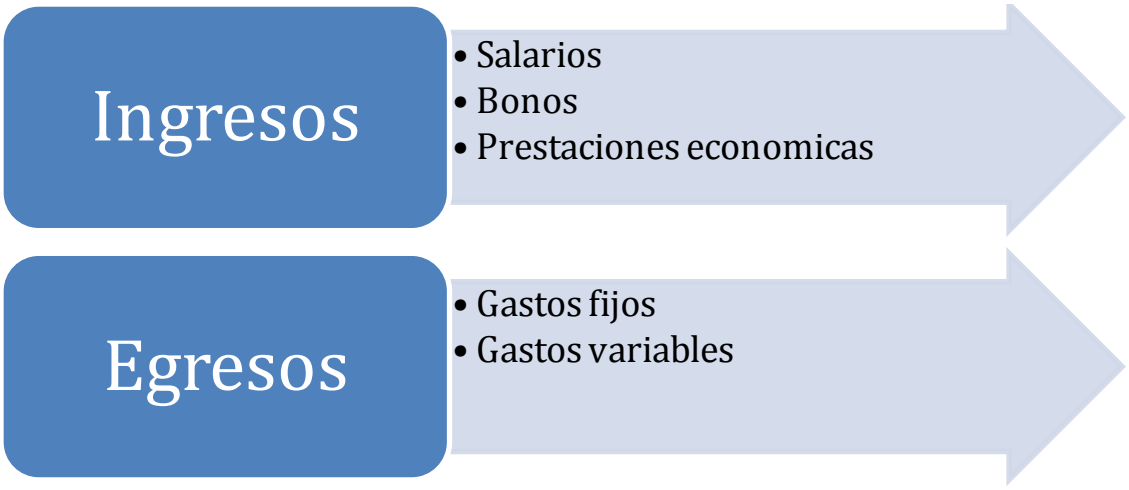
Fuente: Elaboración propia con información de CONDUSEF (2020)

El presupuesto se puede definir como la planeación de los ingresos y gastos realizados durante un periodo de tiempo previamente delimitado. Es importante considerar que el presupuesto tiene que ser realista, pues debe partir de proyecciones y cálculos fundamentados en hechos y no en deseos, es decir, tenemos que conocer los ingresos que se obtendrán de manera regular por la actividad laboral, cualquiera que esta sea, así como de compromisos ineludibles, tales como pago de pasaje, comida, renta, luz, impuestos, entre otros. (CONDUSEF, 2020),

Por tal motivo debemos entender que el presupuesto es la forma de planear el ingreso y los gastos que se tiene con la finalidad de poder tener presente las necesidades fisiológicas, la seguridad y la autorrealización que se planea, considerando estos factores en una planeación para poderlo lograr los objetivos por los cuales se creó el presupuesto y considerando por su parte el esfuerzo en términos de costo en los que incurrirán a la elaboración e implementación del

presupuesto. Así mismo en la figura 4 se puede observar los elementos primordiales para elaborar el presupuesto.

Figura 4. Elementos del presupuesto.



Fuente: Elaboración propia con información de CONDUSEF (2020)

2.4.2. Factores que afectan el alfabetismo en la educación financiera

El alfabetismo de educación financiera se asocia principalmente de los factores de nivel socioeconómico, la edad, el nivel de escolaridad, factores culturales y otros aspectos ligados a la raza o a la etnia de pertenencia de las personas (Raccanello & Herrera, 2014). Mismos factores que se describirán a continuación:

En relación con el nivel socioeconómico: Raccanello & Herrera (2014) nos hace un énfasis en que las personas con mayores ingresos tienen mayor conocimiento en finanzas y una actitud positiva en cuando al ahorro, a diferencia de aquellos que cuentan con menores ingresos. Debido a la población de mayores ingresos, estos pueden afrontar sus necesidades básicas y tener un remanente mediante el cual fomentar el ahorro, derivado al ahorro se desarrolla el uso de productos o servicios que ofertan las instituciones financieras para la administración de inversiones y/o cuentas de ahorro.

Con relación a la edad: Raccanello & Herrera (2014) menciona que existe una correlación donde las personas adultas tienen una mayor experiencia en la utilización de productos y servicios financieros, sin embargo, en el momento que realizo su análisis observaba que las personas menores de 16 años y mayores de 60 años demuestran un bajo indicador de experiencia, toda vez que los menores de 18 años ocupan autorización de los padres, y es hasta los 18 años cuando tienen pleno acceso a todos los productos y servicios que oferta una institución financiera, por otra parte, las personas mayores de 60 años, se desarrollaron en los tiempos en los que el acceso a los productos y servicios financieros estaban restringidos a un cierto sector de población.

En lo que se refiere al nivel de escolaridad: Raccanello & Herrera (2014) observa que a pesar de que debería existir una relación directa entre el nivel de escolaridad y el conocimiento financiero; la verdad es que a mayor nivel de escolaridad, el grado de educación financiera tiende a ser bajo, y esto se puede ver reflejado que a pesar de que México desea que todas las profesiones puedan emprender son muy pocas las que ofrecen ese tipo de capacitación en educación financiera para que el estudiante pueda lograrlo satisfactoriamente.

En relación con los aspectos de raza y etnia: Raccanello & Herrera (2014) describe que diferencias culturales basadas en la raza o la etnia de pertenencia se asocian con distintos niveles de conocimientos en la materia. La gente blanca o asiática, de manera consistente, es más propensa a estar financieramente bien informada respecto a los afroamericanos e hispanos. Del mismo modo la dicotomía urbana/rural, dependiendo la zona de residencia de los individuos, se asocia con un distinto nivel de conocimientos en materia financiera.

2.4.3. Educación Financiera en México

En México nos encontramos que la educación financiera se encuentra regulada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) la cual crea el Comité de Educación Financiera (CEF) en el año 2011, dependencia responsable del desarrollo de la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF), así mismo, se crearon dependencias de control tal es el caso del Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONIF) el cual tiene como objetivo dar consulta, asesoría y dar seguimiento a la Política Nacional de Inclusión (PNI). Por lo anterior el 09 de enero de 2014 se promulga la reforma financiera, la cual origina a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF).

Por otra parte, el Consejo Nacional de Inclusión Financiera se encuentra integrado por los siguientes miembros: (CONDUSEF, 2020)

- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, secretaria encargada de sugerir, guiar y gestionar las finanzas públicas del Gobierno Federal de México.
- El Gobernador del Banco de México, así como un Subgobernador del propio Banco, el cual tiene la función de garantizar el poder adquisitivo de la moneda y promover el sano desarrollo del sistema financiera.
- El Subsecretario de Hacienda y Crédito Público.
- El presidente de la Comisión Nacional de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), organismo descentralizado que tiene como función supervisar las instituciones financieras tengan una buena relación con los usuarios de estas.
- El presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), con facultades

en materia de autorización, regulación, supervisión y sanción sobre las que integran el sistema financiero en México, a diferencia de CONDUSEF que únicamente supervisa, pero no tiene facultades sancionar.

- El presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), es la encargada de supervisar que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apegue al marco normativo.
- El presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), es la encargada de regular del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).

Así mismos, se cuentan con programas para implementar la educación financiera en el país de los cuales el Banco de México (2020) fomentando mediante su portal el programa denomina "Banxico educa", entre los temas generales nos encontramos con "Mis finanzas, economía, y Banco de México". Por otra parte, la CONDUSEF (2020) cuenta con un programa denominado "Semana Nacional de Educación Financiera", tal como el Diplomado en Educación Financiera, en la cual podemos encontrar con arguments sobre los antecedentes de la educación financiera, el sistema financiero, mis finanzas, entre otros, también contamos con la plataforma "edufinmexico" el cual elabora el Comité de Educación Financiera.

A pesar de que las instituciones gubernamentales fomentan la educación financiera mediante sus programas, observamos que mediante a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI. 2018), solo el 54% de personas utilizan algún producto financiero, generando incongruencias entre la inclusión financiera que realizan los organismos sobre los programas de educación financiera, para lo cual Deloitte (Méndez, 2018) en su artículo "Educación Financiera, el reto está en la difusión", nos hace una referencia en que los programas

que cuenta México sobre la educación financiera no cumplen con estándares de difusión, lo que ocasiona que no sea accesible a toda la población.

2.4.4. Educación Financiera en la Universidad Autónoma de Baja California

Respecto a la educación financiera en la Universidad Autónoma de Baja California se fomenta mediante las facultades de carácter administrativo – económico en cada uno de sus campus del estado de Baja California, entre los cuales se observan la aplicación de aspectos sobre las finanzas, economía, y administración, a continuación, en la tabla 5 se enlistan dichas facultades.

Tabla 6. Facultades que imparten carreras a fines financieras en UABC 2020.

Ensenada	Mexicali	Rosarito	Tecate	Tijuana
Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales	Facultad de Ciencias Administrativas	Facultad de Contaduría y Administración	Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales	Facultad de Contaduría y Administración
Facultad de Ingeniería y Negocios	Facultad de Ingeniería y Negocios			Facultad de Economía y Relaciones Exteriores.

Se puede observar que cada campus de la UABC cuenta por lo menos con una facultad o escuela que imparte conocimientos a fines financieros.

Aunado a lo anterior se puede definir que la Universidad Autónoma de Baja California cuenta con un promedio de dos facultades, por ciudad en el estado de Baja California, que ofertan programas relacionados con las de finanzas, economía y administración. Entre los cuales destacan las siguientes licenciaturas que tienen como objetivo de fomentar profesionistas en el ámbito emprendedor: (Rectoría UABC, 2020)

- Licenciatura en Economía.
- Licenciatura en Administración Pública y Ciencias Políticas.
- Licenciatura en Contaduría.
- Licenciatura en Administración de Empresas.
- Licenciatura en Negocios Internacionales.

- Especialidad en Dirección Financiera.
- Maestría en Administración.
- Maestría en Ciencias Económicas
- Doctorado en Ciencias Económicas.
- Doctorado en Negocios Sociales.
- Doctorado en Ciencias Administrativas.

2.4.5. Educación Financiera en la Facultad de Odontología

Anteriormente se habló de las facultades que la Universidad Autónoma de Baja California imparte carreras con énfasis en finanzas. Sin embargo, hay facultades con la necesidad de tales conocimientos las cuales no se encuentran en listadas anteriormente, tal es el caso de la Facultad de Odontología, la cual imparte la Licenciatura de Cirujano Dentista, misma que dentro de su mapa curricular cuenta con la materia denomina "Administración del Consultorio" mediante la cual tiene como objetivo estudiar los elementos básicos de la administración y finanzas para poder emprender su consultorio dental.

Así mismo, la carta descriptiva de la materia Administración del consultorio se imparte en el sexto semestre de la licenciatura, misma que cuenta con una vigencia de plan 2010-1 y con una competencia del curso "*analizara los conceptos que comprende la administración tal como: organización, comunicación, empresa y su empleo en la estructuración de un equipo de trabajo que le permita generar eficiencia y productividad empresarial, contestando la responsabilidad de dirección y el sentido humano que el consultorio dental como empresa implica"*. Sin embargo, al encontrarnos con términos generales, resulta ambiguo conocer si cumple con aspectos de educación financiera, por lo que se analizara cada una de las unidades en la figura 5

Figura 5. Carta descriptiva de la materia administración del consultorio.

Fuente. Elaboración propia de la carta descriptiva de la materia denominada administración del consultorio plan 2020-1.

Ahora bien, de la carta descriptiva se puede concluir que si bien incluye terminología administrativa estos llegan a ser de forma general y superficiales sin entrar a fondo de los términos de educación financiera y emprendimiento de un consultorio dental. A pesar de esto, el estudiante encuentra por primera y única vez dentro de la institución educativa, un ambiente de inclusión financiera, de tal modo que dé será necesario el alumno que desee emprender se documentara de manera personal o solicitando apoyo a otras unidades académicas.

2.5. Emprendedor.

La palabra "emprendedor", el Diccionario de la Real Academia de la Legua Español (RAE, 2020), lo define como un adjetivo el cual usa para referirse aquella persona "que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras", de la cual podemos destacar que es una cualidad de una persona que genera la innovación de empresas o acciones. Sin embargo, nos encontramos autores que lo definen de una forma diferente, de los cuales nos encontramos con los siguientes: (Rodríguez, 2011)

Tabla 7. Definiciones de emprendedores por autor.

Autor	Definición
Finley (1990)	Alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.
Say (1800) y Ronstadt (1985	Una persona que permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos.
Shefsky (1997) y Baumol (1993)	Describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, los cuales se caracterizan por su capacidad para crear e innovar.
Steinhoff Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989)	Son personas que hacen negocios exitosos, que desarrollan nuevas ideas o modos de enfocar el mercado.
Link (1989) y Hatten (1997)	Ágil captador y aprovechador de información y recursos
Morris y Kuratko (2002(	Aquel que agrega valor a cualquier proceso o actividad en la que interviene
Harper (1991)	Persona capaz de revelar oportunidad y poseedor de las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio

Fuente. Elaboración propia del libro Emprendedor de éxito. McGraw Hill. 4ª., 2011

De lo anterior se puede concluir que el emprender es una persona que desarrolla una nueva visión sobre algún proceso o actividad y que posee habilidades para desarrollarlo, logrando ser competitivo en el ámbito en el que se desenvolverá. Así mismos Jennings (1994) en su libro Multiple perspectives of enterpreneurship hace mención que la palabra emprendedor se deriva etimológicamente de la palabra *entrepreneur*, que a su vez se origina del verbo francés *entreprendre*, que significa "encargarse de".

2.5.1. Características del emprendedor

Si bien la RAE nos define al emprendedor como una cualidad de una persona, es necesario conocer las características que se necesitan para lograr ser un emprendedor, mismas que pueden ser definidos por diferentes autores. Para tal motivo, El economista mediante el artículo publicado en 2019 y Forbes mediante su artículo publicado en 2013, nos dan a conocer diez principales características que debe reunir un emprendedor para poder lograr su innovación, mismos que se pueden observar en la Tabla 8.

Tabla 8. Comparación de las características de emprendedor entre el Economista y Forbes

El Economista	Forbes
Compromiso	Calma
Iniciativa	Saber reconocer el triunfo de los demás
Resolución	Luchas hasta el final para conseguir objetivos
Creatividad	Autocrítico
Optimismo	Optimismo
Trabajo en equipo	Estar dispuesto a grandes cambios
Saber escuchar	Sabe porque hace las cosas
Tolerancia al fracaso	Contrata a los mejores
Visión	Jamás derecha
Pasión	Piensa a corto, mediano y largo plazo

Fuente. Elaboración propia de los artículos de El Economista (2019) y Forbes (2013).

De lo anterior podemos destacar que las principales características de un emprendedor radican en contemplarse con compromiso, creativo y autocrítico, ya que de esta forma podrá lograr implementar una visión innovadora y cumplir las metas de proyectos preestablecidos. Así mismos Alcaraz (2011) nos establece que las características del emprendedor se pueden encontrar clasificadas en cinco factores tales motivacionales, las características personales,

características físicas, características intelectuales, y competencias generales, los cuales se pueden observar en la Tabla 9.

Tabla 9. Clasificación de las características del emprendedor.

Factores motivacionales	Necesidad de logro, reconocimiento, desarrollo personal, independencia, ayuda a los demás, de escape.
	Percepción del beneficio económica.
	Baja necesidad de poder.
Características personales	Iniciativa personal.
	Capacidad de decisión.
	Aceptación del riesgo.
	Estabilidad emocional.
	Optimista.
	Tolerancia a la incertidumbre.
	Honestidad.
Características físicas	Energía.
	Trabaja con ahínco.
Características intelectuales	Versatilidad.
	Creatividad.
	Planificación y seguimiento sistemático.
	Visión compresiva de los problemas.
	Capacidad para solucionar problemas.
	Planificación con límite de tiempo.
Competencias generales	Liderazgo.
	Orientación a clientes.
	Administrador de recursos.
	Exige eficiencia y calidad.
	Comunicación.

Fuente. Elaboración propia de la clasificación de características del emprendedor de Alcaraz (2011).

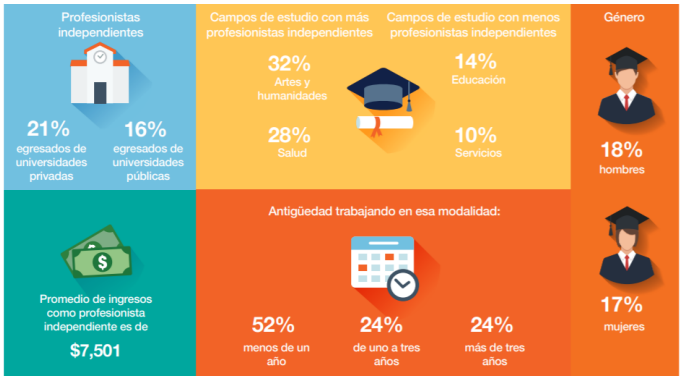
Conforme a la información anterior podemos definir que el emprendedor debe contener ciertas características motivacionales, personales, físicas, intelectuales y competencias generales propias de un administrador, para poder desarrollarse como tal. Así mismos, cada una de estas

características fomentan a que el emprendedor pueda desarrollarse a formular y proyectar cada una de las etapas del proceso administrativo correspondiente a la planeación, desarrollo y autoevaluación a corto, mediano y largo plazo.

2.5.2. El emprendedor en México

De conformidad a la encuesta nacional de egresos 2019 que realiza el Observatorio Laboral (2019), realizada a profesionista de México, se puede observar que el 37% de los egresados de una carrera universitaria tienen un negocio propio, mismos que el 21% proviene de egresados de universidades privadas y el 16% de universidades públicas, de los cuales por lo menos el 21% son egresados profesiones del sector salud. Tal como se demuestra en la figura 6, el estudio no refleja un indicador relevante entre el total de los mexicanos para hacer empresas e inversiones nacionales.

Figura 6. Situación laboral de los profesionistas independientes 2019.



Fuente: Encuesta nacional de egresos 2019 elaboradó por el Observatorio Laboral.

2.5.3. Práctica profesional en México.

En México hoy en día el contar con una licenciatura no garantiza tener algún futuro prometedor, según informes del Centro de Investigación en Política Pública (IMCO, 2019), mediante su investigación denominada “compara carreras 2019”, señala que el porcentaje de

licenciados desocupados para el área de estomatología y odontología es de 24.40%. En el caso particular, los odontólogos en la mayoría de ellos laboran bajo el esquema de empresas privadas, esto debido a que el sector público no oferta las suficientes plazas para poder acaparar el mercado de profesionista.

Ahora bien, según datos del Centro de Investigación en Política Pública (IMCO, 2019), mediante su investigación denominada compara carreras 2019, la situación laboral para los odontólogos en México hasta el 2019 es del total de 159,709 egresados con licenciatura, el 75.60% de la población se encuentra activa laboralmente y el restante se encuentra no económicamente activa, observándose que del 75.60% que se encuentra activos, el 11.84% de ellos se encuentra laborando en alguna otra diferente al sector salud, resultados que se pueden observar en la Tabla.

Tabla 10. Comparación de los odontólogos en México 2019

Situación Laboral de los Odontólogos en México	
Año	2019
Total de Odontólogos	159,709
% Mujeres	62.37%
% Hombres	37.63%
% Odontólogos Económicamente Activa	75.60%
% Odontólogos no Económicamente Activa	24.40%
% Odontólogos que trabajan su profesión	64.32%
% Odontólogos que no trabajan su profesión	35.68%
% Odontólogos que trabajan en el Sector Público	37.23%
% Odontólogos que trabajan en el Sector Privado	62.77%

Fuente: Compara carreras del 2019 elaborado por el Centro de Investigación de Política Pública.

Aunado al estudio del Centro de Investigación en Política Pública (IMCO, 2019), nos encontramos que del total de los odontólogos que se encuentran activos, el 42.60% se encuentran trabajando como subordinados, por su parte el 12.67% son emprendedores que se encuentran empleado a otros profesionistas, el 42.23% trabajan como emprendedores de manera

independiente sin empleados o socios y el 2.53% se encuentran trabajando de manera subordinada, sin embargo, estos no reciben un pago por sus servicios. Así mismo aquellos que se encuentran laborando como subordinados el 35.68% se encuentra laborando otra profesión diferente a la odontología.

Por otra parte, el marcado del odontólogo se encuentra determinado por la relación de la oferta y la demanda de servicios que son ofertados, misma que se encuentra condicionada por la cantidad de servicios especializados que cuenta la clínica, su ubicación estratégica, tiempo de dedicación por tratamiento y calidad que realiza cada uno de los profesionistas proporcionados por cada especialización del odontólogo, así como de las herramientas para la práctica profesional que cada institución educativa fomente con el alumnado del mismo (Otero et la, 1999).

Capítulo III. Metodología.

3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo se basa en una investigación aplicada, en la cual se recopilará información mediante el métodos mixto, aplicando el método cuantitativo en el instrumento de encuestas a alumnos de la licenciatura en Cirujano Dentista, y el método cualitativo mediante la aplicación de entrevistas a los docentes y egresados de la facultad de odontología.

Teniendo un alcance analítico toda vez que se pretende descubrir una hipotética relación entre la educación financiera y el emprendimiento, con un diseño transversal correlacional, ya que se está haciendo un corte en el tiempo de estudio, el mismo que será durante el periodo escolar de 2021-1 y 2021-2, y descriptivo detectando las dificultades de los odontólogos en emprender su consultorio.

3.3. Justificación de la Investigación

El presente estudio pretende identificar si existe una relación entre la educación financiera que reciben los odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California con el interés de emprender su consultorio dental. Así mismo conocer los factores por los que los odontólogos se abstienen al emprender, identificando si conocen términos básicos de administración y finanzas para la implementación de su negocio, así mismo determinar las deficiencias con las que cuenta un odontólogo recién egresado respecto al emprendimiento dental.

Por otra parte, dicho proyecto busca promover el emprendimiento en los odontólogos de la ciudad de Tijuana, debido a que gran parte de los dentistas recién egresados optan por ejercer su profesión en el sector privado por la poca oferta en el sector público, requiriendo educación

financiera, y conocimientos administrativos básicos para operar su consultorio dental de forma eficiente, tales como la importancia del conocer los apoyos federales para pequeños emprendedores tales como la banca de desarrollo o el conocer la forma en que tributaran.

3.4. Definición de variables

Dependientes:

- Emprendimiento de odontólogos: toda vez que el emprendimiento depende del grado de conocimientos que cuenta el odontólogo egresado de la institución académica para lograrlo.

Independientes:

- Educación financiera en odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California campus Tijuana: toda vez que la finalidad de la presente investigación es poder identificar el nivel de educación financiera necesaria para emprender un consultorio dental y si estos son fomentados por la institución académica en donde cursan sus estudios profesionales.

3.5. Hipótesis

Existe una relación positiva significativa entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos.

3.6. Método de recolección de datos

El presente trabajo se desarrollará en la ciudad de Tijuana, Baja California, en la Facultad de Odontología en sus campus Otay y Valle de las Palmas. Situándose en los semestres 2021-1 (febrero a junio de 2021) y 2021-2 (agosto a diciembre de 2021), ciclos escolares establecidos por la Universidad Autónoma de Baja California, en el cual se recolectará datos cualitativos

mediante la aplicación de entrevistas a docentes y egresados de la facultad, así mismo se aplicará encuestas a los alumnos que se encuentran inscritos en la institución antes mencionada.

Por lo cual para la aplicación de las encuestas serán aplicadas a los alumnos de sexto a noveno semestre de la Facultad de Odontología en sus campus Tijuana (Otay y Valle de las Palmas), toda vez que en sexto semestre reciben la materia denominada "administración del consultorio" la cual tiene por objetivo el poder conocer aspectos básicos de la administración de un consultorio dental, misma que sirve de base para la fomentación de la inclusión y educación financiera. Sin perder de vista que al tratar con el alumnado en su etapa terminar de su vida académica, influye a que se cuestionen sobre el emprendimiento para su vida profesional.

Por otra parte, para la aplicación de las entrevistas se estarían realizando a los docentes y egresados de la Facultad de Odontología campus Otay y Tijuana, que cuenten o hayan tenido un consultorio dental en su vida profesional, con la finalidad de poder recopilar información sobre la importancia del emprendimiento en el sector privado, e identificar si la educación financiera es un factor de importancia para lograrlo. Así mismo conociéndose si la institución educativa fomenta el emprendimiento durante la vida educativa.

3.7 Selección de muestreo y muestra

Respecto a la muestra que se utilizara para la recopilación de información en este estudio, son los estudiantes de sexto a noveno semestre, derivado a que en sexto semestre es cuando reciben la materia de administración del consultorio, mediante el cual se fomenta bases de emprendimiento, resultando un promedio de 90 alumnos por semestre en la Facultad de Odontología campus Tijuana.

Por lo anterior, se tiene un promedio de 68 alumnos por semestre en la coordinación de odontología de la Facultad de Ciencias de la Salud Valle de las Palmas, conociéndose una total de la población a estudiar de 632 de futuros odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California.

Del total de alumnos, se procederá a calcular la muestra a encuestar, con una confiabilidad del 90% y un error muestral aceptado del 5%

$$N = \frac{Z^2 Upq}{e^2(U-1) + Z^2 pq}$$

Donde:

N= Tamaño de la muestra.

U= Tamaño de la población.

Z= Confiabilidad deseada.

P= Porcentaje del universo que posee ciertas características bajo estudio.

Q= (1-p).

e= Grado de error deseado.

De tal forma una vez sustituyendo la fórmula del muestreo aleatorio simple, nos da como resultado un resultado de 190 encuestas, tal como se muestra a continuación.

$$N = \frac{1.645^2 * 632 * 0.5 * 0.5}{.05^2(632-1) + 1.645^2 * 0.5 * 0.5} = 190\ alumnos$$

3.8 Validación del método de obtención de datos.

Para validar el método de obtención de datos cuantitativos del instrumento se realizó el análisis Alfa de Cronbach; para lo cual dentro de la tabla 11 confirma que el instrumento y los ítems utilizados fueron confiables con un coeficiente de valor alfa de 0.703, superior al puntaje

generalmente aceptado de Nunnally (1978) de 0.7 y Mallery (2003) sugiere que el Alpha de Cronbach arriba del .7 es aceptable; Este resultado muestra la consistencia del cuestionario.

Tabla 11. Validación del método de obtención de datos.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.703	.696	18

Estadísticas de elemento

	Media	Desv. Desviación	N
ROI	3.03	1.154	190
Forma_financiamiento	3.72	1.197	190
Proveedor_utilizar	3.59	.770	190
Precios_servicios	1.68	.466	190
Cultura_empresarial	2.58	.699	190
Causa_cultura_empresarial	2.81	1.176	190
Finanzas_personales	2.54	.990	190
Conocimiento_ahorro	3.68	1.172	190
Ahorro_emprender	3.74	1.014	190
Conocimiento_TDC	2.61	1.125	190
Conocimiento_inflación	2.43	1.095	190
Conocimiento_Afore	2.13	1.023	190
utilidad	1.20	.401	190
Tributario	1.60	.930	190
Inversión	2.33	1.150	190
Apoyo_emprendedores	1.91	.286	190
Meta	3.92	1.098	190
Preparación_emprender	2.77	1.052	190

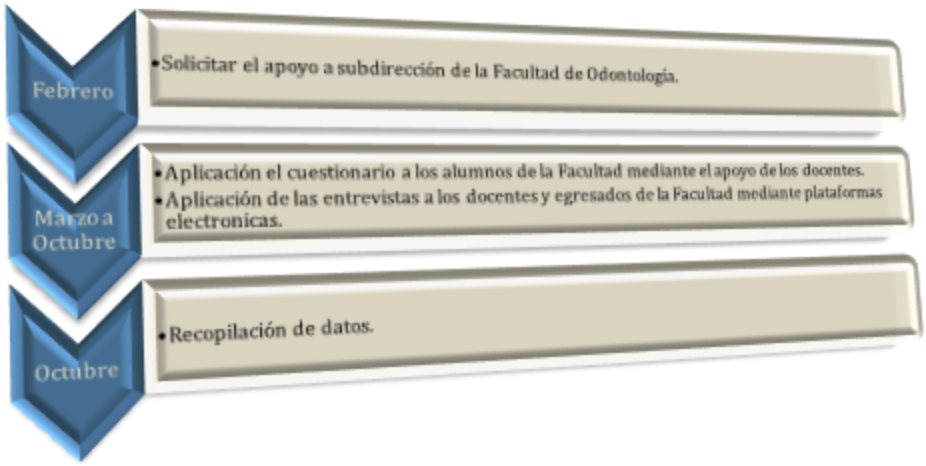
Fuente. Elaboración propia en el sistema SPSS.

3.9 Plan de trabajo

Las acciones por realizar para la recopilación de información es la aplicación de las encuestas a los alumnos de la Facultad de Odontología que se encuadren en el perfil del sujeto de estudio, la cual será aplicado mediante la herramienta de Google Forms, solicitando el apoyo de la subdirección y docentes de la facultad para su aplicación. Por otra parte, las entrevistas se efectuarán mediante herramientas como Zoom o Meet, toda vez que por la pandemia por la que nos encontramos por la enfermedad del COVID-19, dificulta la aplicación de ambos instrumentos de manera presencial, para tal efecto se tiene como tiempo de ejecución durante los semestres 2021-1 y 2021-2 de la Universidad Autónoma de Baja California.

Una vez obtenida la información, se procederá a ejecutar el análisis e interpretación de los resultados, comprobando la hipótesis en estudio la cual es comprobar si existe una relación entre la educación financiera y el emprendimiento en los odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California, y así mismo identificando si recibieron la información administrativa y financiera para que se pueda implementar un proyecto de consultorio dental al egresar sus estudios profesionales.

Figura 7. Plan de trabajo 2021.



Fuente. Elaboración propia del plan de trabajo para la aplicación de los instrumentos de recolección de información.

3.10 Codificación de datos

Dentro de la codificación de datos nos encontramos con las dos variables a estudiar en el presente trabajo, las cuales están denominadas como variable dependiente el emprendimiento y como variable independiente la educación financiera, para tal efecto se describirán la dimensión e indicador para cada uno de los ítems dentro de la encuesta aplicada a los alumnos de la Facultad de Odontología campus Otay y Valle de las Palmas de la Universidad Autónoma de Baja California.

Para la variable dependiente de emprendimiento en los cirujanos dentistas se dimensionará en valorar los conocimientos básicos del emprendedor, para lograrlo se tendrán los indicadores de identificar si el sujeto de estudio conoce los precios de los servicios, así como sí logra ubicar la utilidad neta por los servicios profesionales que efectuara en su vida profesional. Por otra parte, se estará valorando si conocen el rango de inversión inicial el cual deberán efectuar para emprender su consultorio dental, a su vez el lapso en el que se realizara el retorno de la inversión original.

Así mismo, para la dimensión de formas de financiamiento es un tema relevante entre los emprendedores, ya que la apertura de un negocio involucra términos monetarios que no se tienen en el momento de la apertura de un negocio, motivo por el cual es importante cuestionar a los sujetos de estudio si conocen la forma en que obtendrán la inversión inicial para el emprendimiento, y si está entre sus ideas utilizar algún instrumento de financiamiento del gobierno, en su caso de una institución financiera, o mediante el ahorro el cual es un principio fundamental de la educación financiera.

Adicionalmente, se tendrá la dimensión donde se valora el conocimiento de sus proveedores, el cual es de importancia para cualquier negocio, derivado a que influye en costos y/o logística de adquisición de insumos, y que este sea escogido a conciencia para aumentar la productividad del negocio, para tal efecto el ítem usado se identificará los principales proveedores a los cuales tendrá acceso su consultorio dental.

Por último, se dimensionará el perfil del emprendedor donde se les cuestionara que tan preparado se siente el alumno en odontología para poder emprender su consultorio dental una vez egresados, el cual es una pregunta de importancia para valorar los conocimientos que tiene al respecto; así mismo se les cuestiona cuál es la motivación que tienen para poder emprender.

Tabla 12. Codificación de la variable dependiente emprendimiento

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	NIVEL DE MEDICIÓN
Emprendimiento	Conocimientos básicos de emprendimiento	Identificar si el sujeto de estudio ubica los precios de los servicios que prestará en su vida profesional	¿Conoces los precios de los servicios prestados por un cirujano dentista?	1. No
				2. Sí
		Identificar si el sujeto de estudio ubica la utilidad, una vez disminuido a sus ingresos los gastos que incurre ejercer su profesión	¿Conoces la utilidad neta por los servicios prestados por un cirujano dentista?	1. No
				2. Sí
		Indica cuál es la cantidad de inversión que se debe llevar a cabo para poder emprender su consultorio dental	¿Cuál es la cantidad de inversión inicial para emprender un consultorio dental?	1. $0 - $100,000
				2. $100,001 - $200,000
				3. $200,001 - $300,000
				4. $300,001 - $400,000
				5. Desconozco
		Muestra si la persona conoce el tiempo en el que se efectuara el retorno de inversión	En cuanto tiempo planeas recuperar la inversión inicial	1. Desconozco
				2. 7 a 9 años
				3. 4 a 6 años
				4. 1 a 3 años
		Conocer si la persona ubica los diferentes Regímenes Fiscales que puede tributar	Sabe de qué forma paga impuestos un cirujano dentista	1. Desconozco
				2. Persona Moral
				3. Sueldos y Salarios
				4. Honorarios
	Financiamiento	Indica si la persona conoce de qué forma se va a capitalizar para desarrollar su proyecto de emprendimiento	En caso de emprender su negocio ¿De qué forma te financiarías?	1. Préstamo de programas del gobierno

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	NIVEL DE MEDICIÓN
				2. Préstamo Bancario
				3. No lo se
				4. Apoyo Familiar
				5. Ahorro Propio
	Valoración de proveedores	Muestra si el sujeto de estudio identifica qué tipo de proveedor tendría en su consultorio dental.	Si hoy tuviera su consultorio dental ¿Qué tipo de proveedor usaría?	1. Páginas Online
				2. Distribuidores médicos
				3. Desconozco los proveedores
				4. Depósitos dentales
	Perfil del emprendedor	Identificar si con los conocimientos de educación financiera que poseen son suficientes para emprender	Con los conocimientos de educación financiera qué tan preparado se siente para emprender	1. Nada
				2.
				3.
				4.
				5. Totalmente
		Identificar cuál es la meta del odontólogo para emprender	¿Cuál considera que sea la motivación por la cual se inicia un emprendimiento?	1. La escasez de empleos decentes
				2. Ser mi propio jefe
				3. Satisfacción personal
				4. Obtener mayores ingresos

Fuente. Elaboración propia de la encuesta educación financiera en odontología elaborada en 2021.

Respecto a la variable independiente de educación financiera se estarán analizando las dimensiones de conocimiento de la educación en los odontólogos de la facultad de odontología. Se valorará si los odontólogos consideran que existe una cultura empresarial, así como las causa por las que se considera una falta de este entre los odontólogos de la facultad de odontología.

Para tal efecto la dimensión de conocimientos básicos de la educación financiera, de los cuales se valora el grado de conocimientos de los odontólogos respecto al ahorro, al crédito, finanzas personales, efecto inflacionario, AFORE y si identifican los apoyos de financiamiento para egresados que emprenderán. Adicionalmente, se valora a grado de autoevaluación por los

odontólogos el grado de educación financiera que poseen al momento de contestar el instrumento de recolección de información

Tabla 13. Codificación de la variable independiente educación financiera.

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	NIVEL DE MEDICIÓN
Educación Financiera	Conciencia de la educación financiera en los odontólogos de la facultad de odontología.	Conocer si la persona ubica el término de cultura empresarial	¿Considera que existe una cultura empresarial en los odontólogos?	1. Si
				2. No sé qué es cultura empresarial
				3. No
		Identificar problemáticas de cultura empresarial dentro de la institución educativa	¿Cuál consideras que es la causa por la que no existe una cultura empresarial entre los odontólogos??	1. No sé qué es cultura empresarial
				2. Falta de oportunidad
				3. Desinterés
				4. Falta de calidad educativa
				5. No sé qué es cultura empresarial
	Conocimientos básicos de la educación financiera	Conocer la autoevaluación sobre la educación financiera	Los conocimientos sobre finanzas personales que usted considera que posee	1. Deficientes
				2.
				3,
				4.
				5. Buenos
		Muestra si la persona adquirió el principio del ahorro por los padres	¿Qué tanto le enseñaron sus padres a ahorrar?	1. Muy rara vez
				2.
				3.
				4.
				5. Siempre
		Indica cuál es la importa del ahorro para la culminación de objetivos establecidos	¿Cada cuánto se propone ahorrar para alcanzar algunas metas económicas de largo plazo y se esfuerza por conseguirlas (por ejemplo, comprar un producto, pagar un viaje, comprar una casa, comenzar un negocio, etc.)?	1. Muy rara vez
				2.
				3.
				4.
				5. Siempre
		Indica el grado de conocimiento sobre la obtención de créditos	Sus conocimientos de cómo funcionan las comisiones y cobros de diferentes tarjetas de crédito	1. Deficientes
				2.
				3.
				4.
				5. Buenos
		Indica el grado de conocimiento sobre la inflación	Qué tan bien comprendo el efecto de la inflación en nuestras vidas	1. Deficientes
				2.

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	NIVEL DE MEDICIÓN
				3.
				4.
				5. Buenos
		Indica el grado de conocimientos sobre el Afore	Evalúe sus conocimientos sobre las cuentas de ahorro para el retiro o Afore	1. Deficientes
				2.
				3.
				4.
				5. Buenos
		Identificar si tiene conocimiento de los financiamientos que otorgan a los emprendedores recién egresados.	Conoce los programas de gobierno que dan apoyo a los emprendedores	Sí
				No

Fuente. Elaboración propia de la encuesta educación financiera en odontología elaborada en 2021.

3.11 Tabulación de datos

Dentro de la tabulación se estarán realizando procedimientos para poder obtener los resultados antes mencionados dentro en la codificación, por su parte se mantendrán gráficas de pastel con los resultados más relevantes de la encuesta efectuada, esto con la finalidad de poder observar los resultados a grandes rasgos de cada una de las preguntas. Adicionalmente, se efectuarán análisis estadístico, los cuales se describen a continuación:

- Regresión lineal para obtener una fórmula de la tendencia de la población estudiada.

Capítulo IV. Resultados

En el presente capítulo incluye los resultados provenientes de la aplicación de encuestas a la muestra antes determinada, así como la discusión de tales para efectos de la validación de la hipótesis. Por lo anterior, los apartados siguientes muestran estadísticas respecto a la situación en que la educación financiera influye a los odontólogos de la Universidad Autónoma de Baja California Campus Tijuana para emprender su consultorio dental al término de su vida académica.

Dentro de la población estudiada se encuentra conformada de un 58% de alumnos del campus Otay y el 42% de valle de las palmas, así mismo se conforma en su mayoría mujeres conformando esto un 81.1% de las encuestas (véase en Figura 8). Por su parte el 96% de los encuestados se encuentran en el noveno semestre de su vida académica siento este la etapa terminar de sus estudios, siendo estos los futuros emprendedores en odontología (véase en Figura 9.). Y la edad moda de los estudiantes de odontología entre 23 a 25 años, edad promedio de los egresados por empezar su carrera universitaria a la edad de 18 y cursar los 4 años y medio de su licenciatura (Véase en Figura 10).

Figura 8. Sexo

Sexo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	36	18.9	18.9	18.9
	Femenino	154	81.1	81.1	100.0
	Total	190	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia.

Figura 9. Semestre

Semestre

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	9no	182	95.8	95.8	95.8
	8vo	3	1.6	1.6	97.4
	7mo	4	2.1	2.1	99.5
	7	1	.5	.5	100.0
	Total	190	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia.

Figura 10. Edad.

Edad

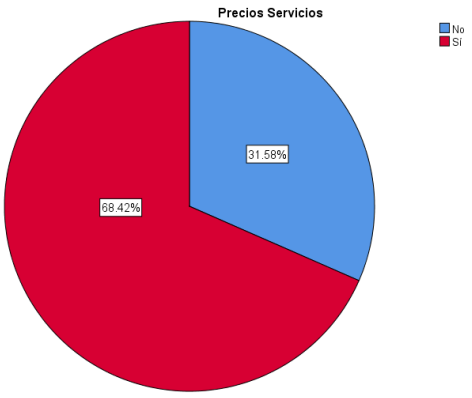
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	17 a 19	6	3.2	3.2	3.2
	20 a 22	65	34.2	34.2	37.4
	23 a 25	93	48.9	48.9	86.3
	26 a 28	22	11.6	11.6	97.9
	más de 28	4	2.1	2.1	100.0
	Total	190	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia.

4.1 Emprendimiento

4.1.1. Conocimientos del emprendimiento

Figura 11. Identificación del precio de los servicios prestados.

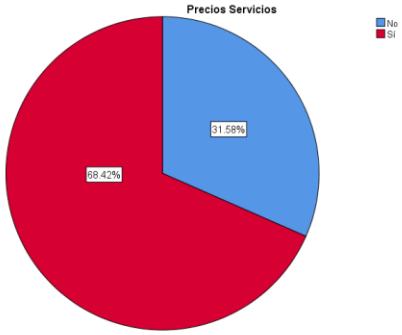


Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 11, aspecto relevante dentro de las finanzas es conocer el precio de los servicios que se prestan por el cirujano dentista, para poder determinar los márgenes de utilidades o en su caso conocer si conocen la forma en que pueden determinar sus puntos de equilibrio, por lo cual el 68.42% de los odontólogos encuestados conocen los precios por los servicios que prestaran en su vida profesional, existiendo un 31.58% de ellos que desconocen

cuando serán los ingresos por los servicios que realizan en su vida profesional, un dato un poco alarmante considerando que la mayoría de los encuestados se encuentra en su etapa terminal en su vida estudiantil.

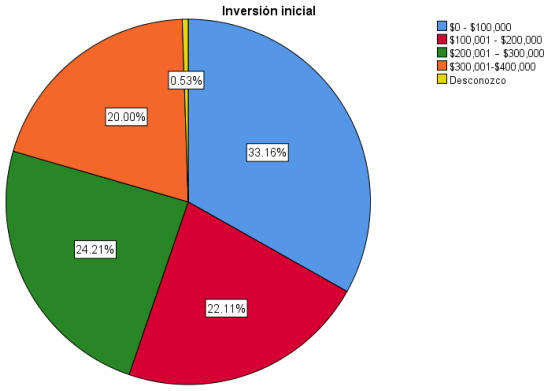
Figura 12. Conocimiento de la utilidad neta



Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 12, se valora si los cirujanos dentistas conocen la ganancia neta por los servicios esto quiere decir que identifiquen que después de cobrar sus servicios estos deben de descontarse tantos los costos fijos como los costos variables de cada servicio prestado. Para lo cual el 68.42% desconoce este procedimiento valorando que creen que el cobro que le hacen a su cliente es la ganancia que obtienen por su servicio. Cabe destacar que solo el 31.58% conoce la ganancia neta de los procedimientos que efectúan en su vida profesional.

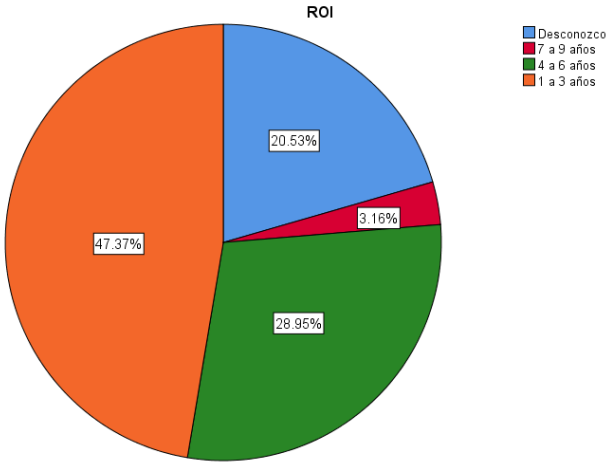
Figura 13. Determinación de la inversión inicial de un consultorio dental.



Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 13, se puede valorar el rango de inversión inicial que ocuparan para la apertura de su consultorio dental, para lo cual el 33.16% desconocen cuál es el importe de inversión inicial ocuparan para la apertura de su negocio, lo cual puede ocasionar grandes problemas a la hora de efectuar el emprendimiento, esto seguido de que el 24.21% de los encuestados consideran que la inversión inicial de un consultorio dental se encuentra en el rango del $100,001 a $200,000, seguido de un 22.11% estiman el costo de sus activos fijos en el rango de $300,001 a $400,000. A pesar de que el 20% desconoce la inversión inicial, el 80% restante conocen el rango de inversión para la apertura de su consultorio dental.

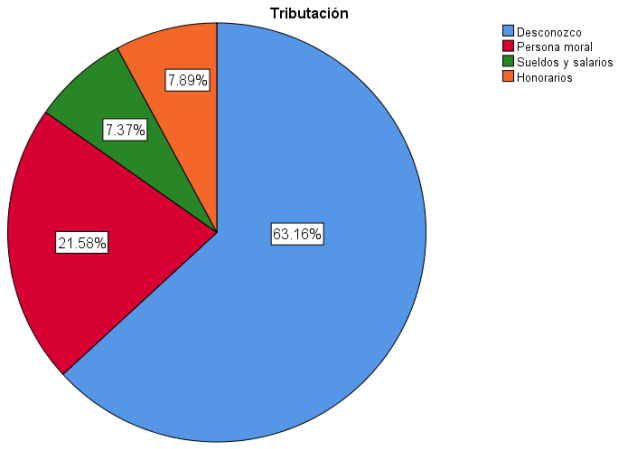
Figura 14. Retorno de la inversión inicial



Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 14, Si bien un proyecto de inversión se valora el monto de inversión inicial, el emprendedor necesita valorar el tiempo en que retornara el monto inicial de inversión, en el cual el 47.37% de los encuestados consideran que el retorno de inversión se efectuara entre 1 a 3 años de la apertura de su consultorio dental, seguido del 28.95% que considera que el retorno inicial de inversión se efectuara en el periodo de 4 a 6 años siendo un rango aproximado para que una MiPymes pueda consolidarse dentro de un mercado.

Figura 15. Tributación de un odontólogo

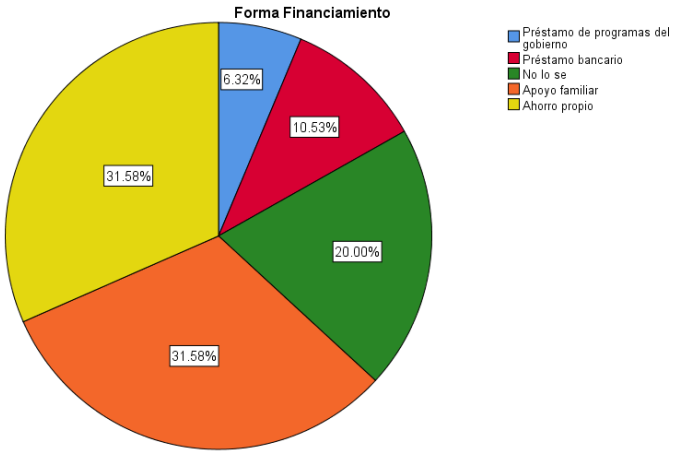


Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 15, se puede observar si los cirujanos dentistas conocen la forma en que tributaran en su vida profesional, aspecto relevante por los beneficios fiscales que tienen las personas físicas al deducir los honorarios dentales. Para tal motivo los odontólogos encuestados en un 63.16% responden a que desconocen cuál es la manera en que tributan los cirujanos dentistas, lo cual refleja complicaciones a la hora de implementar su consultorio.

4.1.2. Financiamiento

Figura 16. Forma de financiamiento al emprender

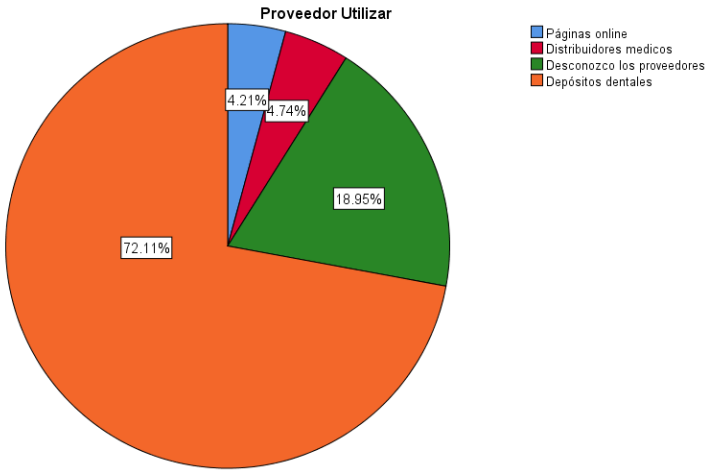


Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 16, conoceremos la tendencia del modo en el que los cirujanos dentistas se financiaran para la apertura de su consultorio, la cual destaco en un 31.58% el ahorro propio, junto 31.58% del apoyo familiar. Por lo cual considerando que desconocen la manera en que se pueden financiar mediante programas para emprendedores, y el desconocimiento de lo que es el crédito resulta coherente que la apertura de su consultorio sea mediante ahorros propios y familiares.

4.1.3. Valoración de los proveedores

Figura 17. Tipos de proveedores

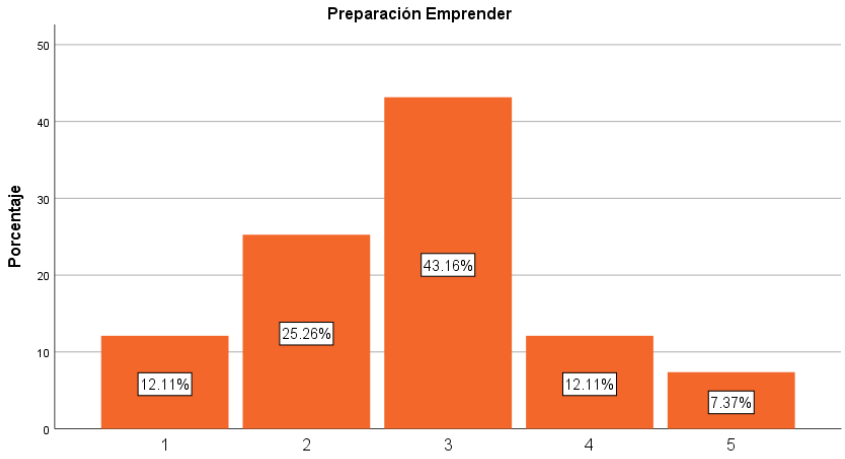


Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 17, dentro de los aspectos del emprendimiento es conocer a tus proveedores, ya que de esta manera podemos tener un factor para calcular una ganancia, sin embargo, los cirujanos dentistas no cuentan como muchas opciones para adquirir su instrumental, nos encontramos que el 72.11% escogerían como su principal proveedor los depósitos dentales locales, puesto que tiene los insumos necesarios para laborar diariamente de manera inmediata. Además, el 18.95% desconocen que tipo de proveedor utilizarían al emprender su consultorio dental.

4.1.4. Perfil del emprendedor

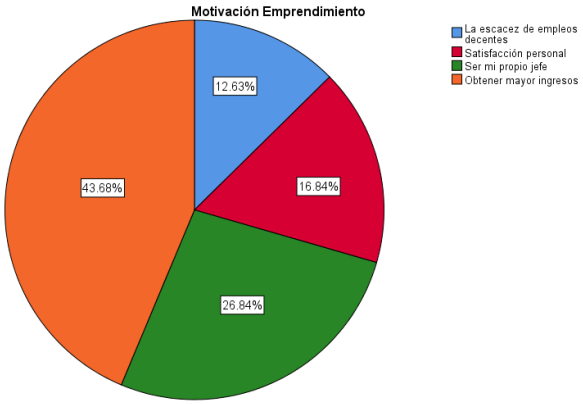
Figura 18. Preparación de emprendimiento que se posee



Fuente. Elaboración propia.

Derivado de la figura 18 se identifica la autoevaluación de los estudiantes de odontología respecto a los conocimientos que tienen sobre administración y finanzas para emprender su consultorio dental donde se observa que el 43.16% que se siente en un punto medio entre nada y totalmente prepara para emprender. Sin embargo, se puede observar una balanza de un 37.37% que no se sienten preparados contra un 19.48% que se sienten totalmente preparados a emprender su consultorio dental con los conocimientos que tienen hasta este momento.

Figura 19 Motivación a emprender



Fuente. Elaboración propia.

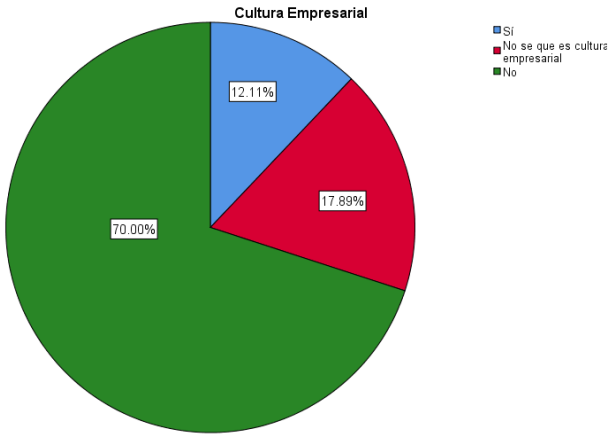
Derivado de la figura 19 se identifica cuál será la motivación por la cual los estudiantes de odontología desean emprender teniendo como resultado un 43.68% obtener mayores ingresos,

seguido de un 26.84% ser su propio jefe y el 12.63% considera que no existen empleos decentes dentro del sector privado lo cual provoca que se enfoquen en emprender su propio consultorio dental

4.2 Educación financiera

4.2.1. Conciencia de la educación financiera

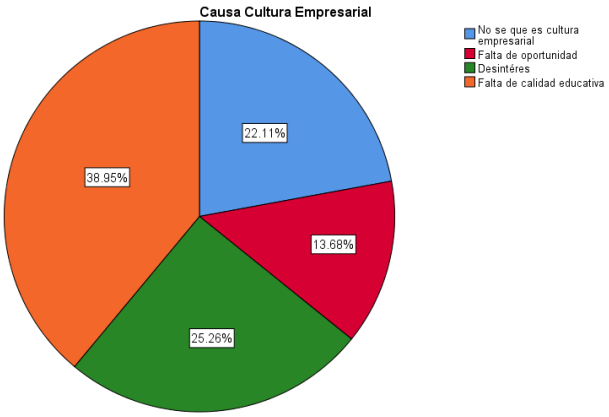
Figura 20. Cultura empresarial en la institución educativa



Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 20, se puede observar de qué forma los estudiantes de odontología observan la cultura empresarial dentro de la institución educativa, donde el 68.1% no logran identificar una cultura empresarial dentro de la facultad en la que estudian seguido de un 19% el cual desconoce que es el término cultura empresarial. Por lo anterior se puede observar que al ser una facultad de enseñanza en la práctica de los cirujanos dentistas, dificulta que exista un ámbito empresarial y/o financiero en la institución educativa.

Figura 21. Cultura empresarial en los odontólogos

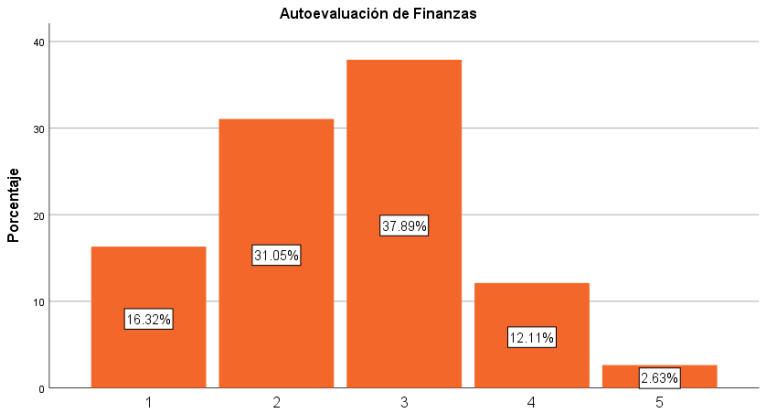


Fuente. Elaboración propia.

En la Figura 21, podemos observar si logran ubicar la existente de cultura empresarial, o identificar la condición por la cual no la observan dentro de la institución educativa, donde las opiniones son muy diversas entre las principales podemos destacar es la falta de calidad educativa por parte de la institución educativa facultad en un 38.95%. Seguido de un 25.26% desinterés durante su vida académica, toda vez que es una facultad dedicada a la enseñanza de aspectos médicos, dejando, por un lado, lo administrativo y financiero.

4.2.2. Conocimientos de la educación financiera

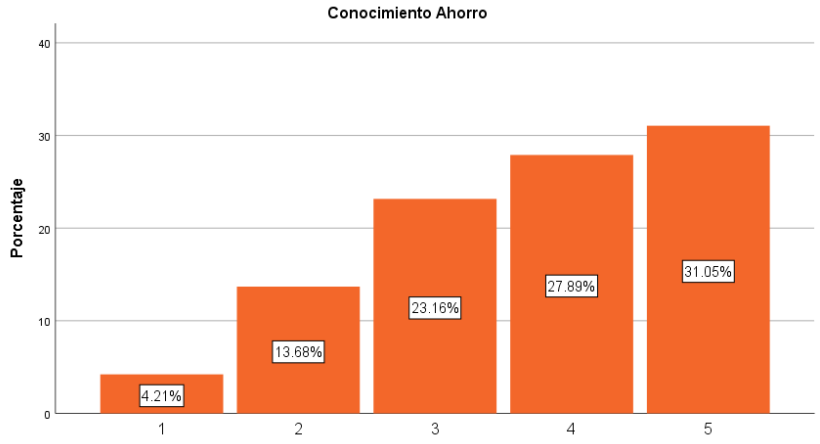
Figura 22. Autoevaluación de la educación financiera



Fuente. Elaboración propia.

En la figura 22 se identifica la autoevaluación de los estudiantes de odontología respecto al grado de conocimientos sobre las finanzas personales que se posee, donde se observa que el 37.89% se sienten un punto medio entre nada y totalmente preparado sobrellevar sus finanzas personales. Sin embargo, se puede observar una balanza de un 47.37% no se sienten con conocimientos sobre las finanzas personales contra un 14.74% que se sienten con la total de conocimientos sobre las finanzas personales.

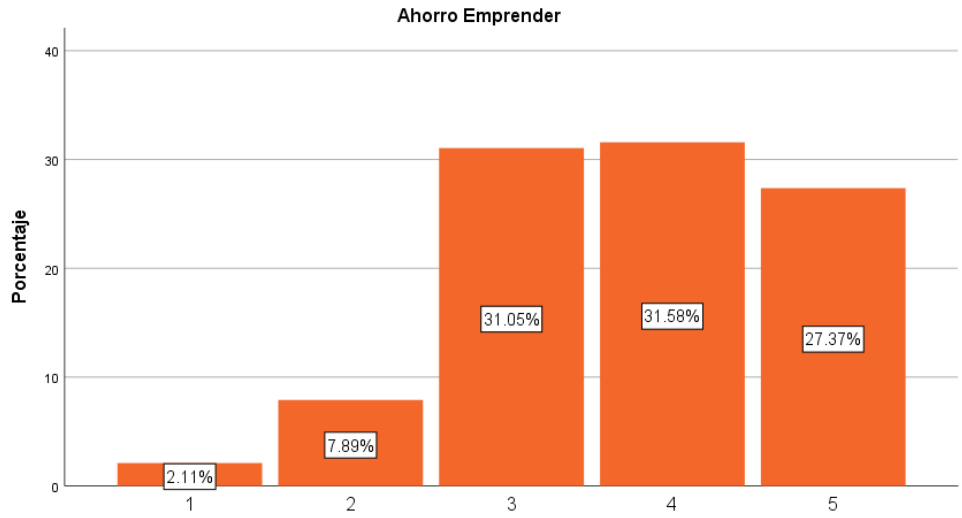
Figura 23. Principios de ahorro por padres



Fuente. Elaboración propia.

Respecto la figura 23 se identifica con qué frecuencia sus padres les dieron a conocer el principio de la educación financiera denominada ahorro, resultando que el 31.05% de ellos consideran que siempre se les dio a conocer el ahorro, lo cual reflejaría un punto importante dentro de los conocimientos de la educación financiera contra un 4.21% que rara vez se le instruyó al ahorro.

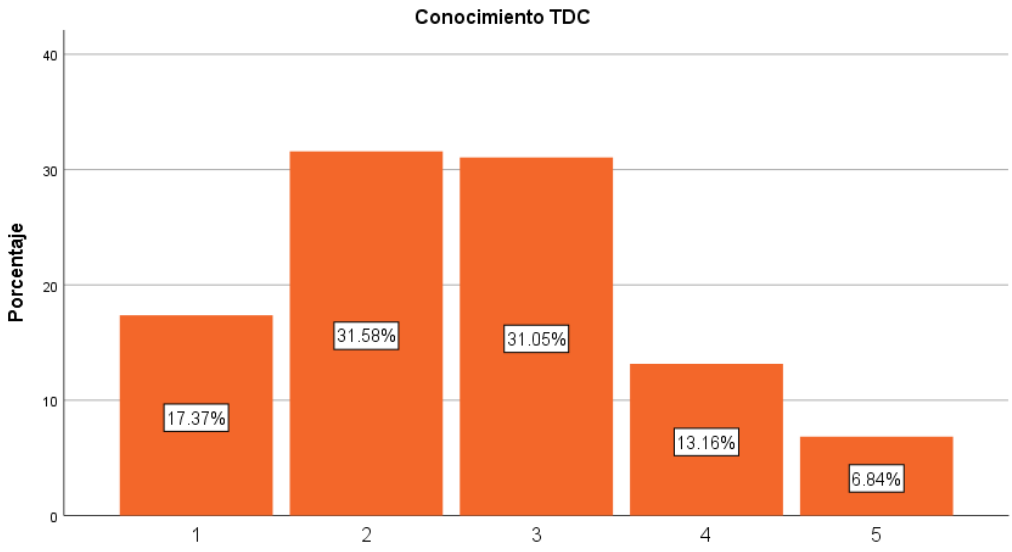
Figura 24. Ahorro para alcanzar objetivos



Fuente. Elaboración propia.

En la figura 24 se identifica con qué frecuencia los odontólogos suelen ahorrar para poder adquirir algún bien o disfrutar de algún paseo, resultando que el 58.95% suelen ahorrar para poder adquirir bienes o disfrutar de viajes, contra el 10% de ello que no suelen usar el ahorro como una técnica para alcanzar sus metas económicas.

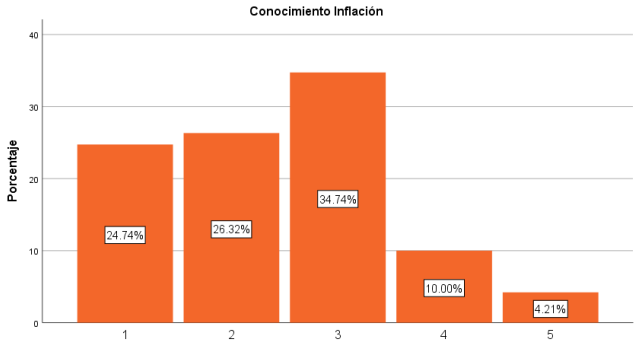
Figura 25. Conocimiento de tarjetas de crédito



Fuente. Elaboración propia.

En la figura 25 se identifica con qué frecuencia los odontólogos conocen los términos básicos del manejo de una tarjeta de crédito de alguna institución financiera o departamental, destacando que en su gran mayoría con un 48.95% se sienten deficientes al conocimiento de estos términos contra un 20% que sus conocimientos los catalogan como buenos.

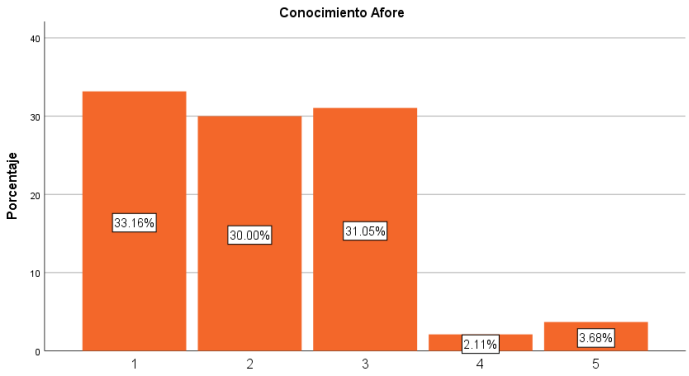
Figura 26. Conocimiento sobre la inflación



Fuente. Elaboración propia.

En la figura 26 se identifica que tanto piensan que influye el efecto de la inflación en la vida cotidiana resultando que el 51.06% de ellos valoran como deficiente identificar el efecto de la inflación en la vida cotidiana, esto quiere decir que desconocen los efectos que puede conllevar la inflación con la que vivimos día a día. Esto en comparación al 14.21% que como buena su comprensión de la inflación dentro de su vida.

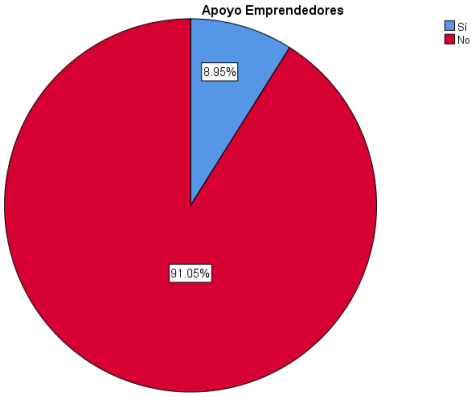
Figura 27. Conocimiento sobre el AFORE



Fuente. Elaboración propia.

Dentro de la figura 27 se identifica el grado de conocimiento sobre las cuentas de AFORE donde se obtiene el resultado de 63.16% de los odontólogos desconocen totalmente lo que es una cuenta de retiro o de AFORE, esto se puede llegar afectado a que en su gran mayoría trabajan de manera independiente en el sector privado y no como subordinados, lo cual puede ocasionar a que no manejen una cuenta de AFORE por parte de la contratación como subordinado en un consultorio dental, así mismo el 5.79% considera que tiene conocimientos buenos sobre el AFORE.

Figura 28 Apoyo a emprendedores



Fuente. Elaboración propia.

Por último, se consideró si conocen los programas del gobierno para apoyar a emprendedores, de los cuales los estudiantes de odontología en un 91.05% no conoce dichos programas de financiamientos, resultado que el 8.95 los conoce.

4.3 Resultados cualitativos

Respecto a la entrevista sobre cómo se observa el emprendimiento en los estudiantes de odontología se concluyó que la mitad de los entrevistados valoran que es bueno y el resto como malo toda vez que la institución educativa fomenta más la práctica de la profesión en

odontología que en el control y administración de consultorio dental, para lo cual consideran que no existe esa práctica y enseñanza en la institución educativa.

Por su parte al valorar si se encuentran emprendedores egresados de la facultad de odontología éxitos en la ciudad estos consideran que, si existen, pero el camino que hicieron para lograrlo pudo haber sido difícil, toda vez que es necesario laboral con un consultorio que ya se encuentre establecido para poder aprender los términos administrativos y técnicos para desenvolver un nuevo proyecto de emprendimiento. Así mismo enfatizan que la falta de intereses al emprender es proporcionada por el nulo conocimiento para llevarlo a cabo.

A lo cual los egresados y docentes de la facultad de odontología consideran que es necesario que la facultad de odontología necesita un centro de apoyo para el emprendimiento, y que es de suma importancia que los alumnos conozcan más sobre el tema para no repetir errores cometidos por los entrevistados o en su caso se vea afectado en gran parte el ingreso que se puede adquirir al ser propietario de un consultorio.

Por último, valoran que la forma actual de poder emprender un consultorio dental es adquirir conocimientos de un consultorio preestablecido y a pruebas de ensayo y error. Consideran que, si bien los conocimientos básicos para el emprendimiento dental se consolidan en la administración, contabilidad y las finanzas porque son los aspectos que ayudan al crecimiento del negocio. Y teniendo un promedio que emprendieron su consultorio dental dos años después de egresar de su carrera universitaria.

4.4 Resultados estadísticos

Derivado de la regresión lineal efectuada a la variable independiente y dependiente se conoció un R^2 del 16.6% lo cual nos refleja que el emprendimiento en los cirujanos dentistas de

la facultad de odontología en sus campus Otay y Valle de las palmas se ve reflejado un 16.6% por la educación financiera que reciben tanto en el hogar como por la institución educativa, tal como se puede observar en la figura

Figura 29 Resumen del modelo de regresión lineal

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.407[a]	.166	.161	.38038

a. Predictores: (Constante), Educacion_fin

Fuente. Elaboración propia en SPSS.

Así mismo se determinó si las variables son estadísticamente significativas mediante el análisis de la varianza (ANOVA) resultando que el grado de significancia se encuentra por debajo del nivel de 0.05 (véase figura 30), por lo cual las variables son estadísticamente significativas, motivo por el cual se rechaza la hipótesis nula.

Figura 30 Análisis ANOVA

ANOVA[a]

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	5.406	1	5.406	37.364	.000[b]
	Residuo	27.202	188	.145		
	Total	32.608	189			

a. Variable dependiente: Emprendimiento

b. Predictores: (Constante), Educacion_fin

Fuente. Elaboración propia en SPSS.

Por último, se valoró los coeficientes, continuando que el grado de significación de la variable dependiente educación financiera es aceptada por contar con un grado de significación menor a 0.05 (véase en figura 31), por lo anterior se puede observar la fórmula de la regresión

lineal para el modelo planeando donde el emprendimiento = 1.778 + 0.2321(educación financiera).

Figura 31 Análisis coeficientes

Coeficientes[a]

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	1.778	.145		12.243	.000
	Educacion_fin	.321	.053	.407	6.113	.000

a. Variable dependiente: Emprendimiento

Fuente. Elaboración propia en SPSS.

4.5 Hallazgos y limitaciones

Derivado de la entrevista con el subdirector de la Facultad de odontología campus Otay se conoció que a pesar de que la materia administración del consultorio es una materia optativa que siempre se imparte en el 6to semestre de la carrera la misma lleva año y medio (periodo escolar del 2019-2 al 2020-2) sin ofertarse al alumnado por cuestionamiento de la pandemia del Covid-19, dando a conocer que al ser susceptible a futuras investigaciones se reincorporaría la materia a impartir en los siguientes ciclos escolares.

Por lo anterior en dicho campus fue aprobado la aplicación de los alumnos del último semestre de la licenciatura, mismos que fueron encuestados al 100% con la finalidad de corroborar la información, así mismo se puede ir valorando la importancia de la educación financiera y la fomentación del emprendimiento que genera la Facultad de Odontología unidad Otay.

Conclusiones

De los resultados obtenidos y del análisis de las variables que fueron planteadas para dar a conocer la relación que existe en la educación financiera en el emprendimiento de los cirujanos dentistas de la Universidad Autónoma de Baja California, y lograr los objetivos específicos a la presente tesis se concluye lo siguiente:

Se probó la hipótesis de investigación mediante la muestra representativa de la población de estudio la cual ofreció evidencia empírica para aceptar la hipótesis de investigación planteada como: "existe una relación positiva significativa entre la educación financiera y el emprendimiento en odontólogos", esto considerándose a un 16% de correlación, toda vez que mediante las preguntas como la forma en que se financiaran muy pocos consideran la adquisición de instrumentos de financiamiento tanto del gobierno como de instituciones financieras, y esto se debe a que en su mayoría desconocen lo que son las finanzas personales y apoyos de financiamientos.

De lo anterior se concluye que toda vez que su obstáculo es el desconocer las finanzas personales, así como los principios básicos de la educación financiera como lo son el ahorro, crédito, inflación, esto impacta en la creación de un presupuesto. Aunado a su falta de conocimiento en emprendimiento de su consultorio dental, y ante el desconocimiento como tal de los apoyos que pueden encontrar para emprender mediante el Fondo Nacional Emprendedor de la Secretaría de Economía, mediante el cual el gobierno federal tiene para incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, y de esta manera fomentar una economía innovadora, dinámica y competitiva.

Adicionalmente, la pregunta donde se les cuestiona que tanto conocimiento sobre finanzas personales poseen, se encuentran en una postura media donde sienten que no son

muchos sus conocimientos ni son escasos, lo cual puede ser provocado por la omisión incluso a fomentar la educación financiera en el hogar, donde a pesar de que se les instruyo al ahorro, no se les instruye sobre términos como lo es crédito o a una cultura empresarial, lo cual provoca que muchos de los alumnos no les interese conocer sobre financiamientos o algo referente al sistema financiero, desconociendo por su parte que los puede apoyar a que puedan emprender de una manera más simple y eficiente.

Así mismo para determinar la que tanto conocimiento sobre el emprendimiento cuenta, se les cuestionó sobre su conocimiento de la inversión inicial, así como el tiempo por el cual se estima el retorno de este, donde resulta que la mayoría de los alumnos desconocen el total de los insumos y precios del mobiliario y equipo que requieren para laboral. Por otra parte, el retorno de la inversión inicial lo catalogan que se vería en los primeros tres años que el negocio se puso en marcha el negocio.

Sin perder de vista que hablar de términos fiscales, es un tema relevante dentro de la planeación del emprendimiento de cualquier negocio por lo cual se les da a conocer si ubican la manera en que podrían tributar un cirujano dentista ubicando que la gran mayoría de ello desconoce de bajo que régimen puede tributar, a esto se le puede agregar que uno de los principales giros comerciales donde la autoridad fiscal en México detecta la omisión de impuestos son los médicos y los odontólogos, derivado de la facilidad de los odontólogos en poder cobrar sus servicios en efectivos y no emitir algún comprobante fiscal.

Por su parte, se les cuestionó la razón por la que no consideran que exista una cultura empresarial dentro de la facultad de la odontología, detectando la inexistencia de la cultura empresarial dentro de la institución educativa, ya que esto no se les inculca en ninguna etapa de su vida personal, académica, respecto a lo anterior varios los entrevistados comentan que dentro

de la facultad de odontología se concentran en la formulación de odontólogos sin capacidades en finanzas o administración y que en ocasiones esto puede ser ocasiono a que ciertos colegas no desean más competencia dentro de la localidad y prefieren que estos no adquieran estos procedimientos de la creación y formulación de una empresa.

Así mismo de la entrevista con los docentes se concluye que la implementación de un centro especializado en emprendimiento de consultorios dentales dentro de la facultad ayudaría y apoyaría al emprendimiento en los cirujanos dentistas de la ciudad de Tijuana. Toda vez que ese conocimiento es obtenido en su mayoría a prueba y error, o en ocasiones prestando su servicio de manera subordinada y observando los procedimientos, reglamentos y permisos que cuenta dicho consultorio.

Adicionalmente, se les cuestionó el tipo de asesoría que ocuparían por parte de la institución educativa para la elaboración de su proyecto de consultorio dental, donde identifican que es requerido cada una de las áreas funcionales de una empresa, desde conocer los permisos que serán necesarios para operar, la investigación de mercado, formas de emprender y finanzas, ya que sin este tipo de conocimiento la posibilidad y la motivación para emprender se disminuye.

Dentro del emprendimiento se tuvieron conclusiones que el perfil de emprendimiento dentro de la facultad de odontología en sus campus Tijuana, se encuentra bajo toda vez que a la falta de educación financiera, y de las entrevistas donde valoran que obtienen el conocimiento para emprender laborando para un consultorio establecido.

Así mismo queda abierto a futuras investigaciones el indagar el 84% del motivo del que los estudiantes de odontología no realizar su emprendimiento en la ciudad de Tijuana, Baja California, ya que este estudio explico que la educación financiera refleja el 16% del mismo.

Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones realizadas en el capítulo anterior, se procede hacer las siguientes recomendaciones:

1. En vista de que los estudiantes de odontología de la Universidad Autónoma de Baja California en sus campus Tijuana, así como de las respuestas obtenidas de las entrevistas con los docentes de la misma institución que emprendieron su consultorio dental en algún periodo de la vida, consideran que es vital que dentro de la institución educativa donde se estudien la odontología es vital que se fomente educación financiera dentro de la misma, esto con la finalidad de que puedan desarrollar sus proyectos de vida una vez culminado sus estudios.

a) Para tal caso se recomienda realizar una reestructura de la materia de Administración del consultorio la cual se encamine al emprendimiento, de los cuales se podría destacar las siguientes unidades de aprendizaje:

Tabla 14. Unidades de la materia administración del consultorio.

Unidad	Contenido
Desarrollo de una cultura empresarial	• Concepto del emprendedor • Ventajas y desventajas de emprender • Características de un emprendedor • Modelo de negocios
Creación del consultorio	• Naturaleza del proyecto (justificación, propuesta de valor y denominación social). • Descripción de la empresa (constitución de la empresa, régimen fiscal, trámites necesarios ante dependencias y marco legal). • Análisis de la industria (apoyos con los que cuenta para su constitución).
Áreas funcionales del consultorio	• Investigación de mercado y mercadotecnia. • Descripción y especificación de los servicios. • Organización (reglamento interno de trabajo y administración de sueldos y salarios).

Unidad	Contenido
Finanzas	• Identificación del punto de equilibrio. • Métodos de financiamiento. • Identificación del sistema financiero.

Fuente. Elaboración propia, de carta descriptiva de la materia desarrollo de emprendedores 2012-2 de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Lo anterior se recomienda para que el alumnado de la facultad de odontología de la Universidad Autónoma de Baja California contenga los conocimientos básicos para la creación de su consultorio dental y de esta forma puede existir el interés y la perdida de obstáculos por la que los alumnos pasan una vez egresados de la institución educativa.

Así mismo el material de la administración del consultorio se debe mantener en constante actualización, ya que los cambios económicos que surgen esto puede provocar que algún conocimiento adicional sea necesario por el emprendedor para la proyección de su consultorio, para tal caso es estar al pendiente de boletines de la Secretaría de Economía mediante la Unidad Desarrollar Producto y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

Dentro del perfil del docente, se deberá requerir un Lic. en contaduría, administración de empresas, economía, y cirujano dentista, con maestría en el área afín, con experiencia en la formulación y creación de proyectos de emprendimiento. Reconociendo que aquel cirujano dentista que cuenta con su propio consultorio dental, debe conocer cada uno de los procesos para la implementación del consultorio dental, impartiendo la experiencia de su proyecto.

Dentro de la estructura de las competencias se debe considerar:

- El comprender la cultura emprendedores donde se valore la importación y necesidad de ser emprendedor en el mercado odontológico.

- Analizar el FODA del proyecto y los requisitos de constitución y formulación ante todos los niveles del gobierno.
- Desarrollo de las áreas funcionales, ubicando cada uno de ellos dentro del proyecto y conocimiento básico de obligaciones patronales.
- Conocimiento de finanzas personales y empresariales.

b) La implementación del área de emprendedores dentro de la facultad de odontología campus Tijuana y Valle de las palmas, donde se pueda trabajar a la par de la materia de administración del consultorio para el alumnado sea capaz de diseñar proyectos de negocios (consultorios o clínicas dentales), con la cual la institución educativa fomenta tanto la educación financiera como la cultura emprendedora. Así mismos algunas de las actividades que se podría desarrollar son las siguientes:

- Gestionar conferencias con empresarios exitosos que cuenten con trayectorias reconocidas, quienes compartan su experiencia tanto personal como profesionales en el desarrollo y creación de empresas.
- Apoyar a los alumnos en la creación de su proyecto a emprender, asesorando en cada una de las etapas de la creación de una empresa, esto incluye conocer más a fondo tecnicismos de permisos, impuestos y financiamientos complementando de esta manera de la materia de administración del consultorio.
- Fomento de la educación financiera, haciendo hincapié en el tratamiento de ahorro, crédito y presupuestos personal, con la finalidad de que se pierdan ciertos obstáculos de los alumnos al incorporarse al sistema financiero y aprovecharlo para su beneficio.

- Fomentar los apoyos del gobierno para el financiamiento de egresados de instituciones educativas, asesorando los beneficios y desventajas de cada uno de los instrumentos de financiamientos.
- Coordinar la presentación de proyectos creados por alumnos, así como asistencia a ferias de emprendimiento, en las cuales participan para el financiamiento de los proyectos.
- Recopilar información estadística y retroalimentar la necesidad de la inclusión financiera dentro de la unidad académica en relación con al índice de egresados emprendedores.

c) Vinculación de la facultad de odontología con las facultades de Contaduría y Administración y/o de Economía y Relaciones Internacionales campus Tijuana, las cuales imparten licenciaturas con el objetivo a fomentar profesionistas emprendedores, así mismo se cuentan con áreas de emprendimiento dentro de las mismas unidades académicas, lo cual podría ayudar a los alumnos a obtener asesoría en sus proyectos de consultorio dental.

Referencias.

Arturo K. (4 de marzo de 2015). Concepto e importación de la planeación. Crecenegocios. https://www.crecenegocios.com/concepto-e-importancia-de-la-planeacion/

Boterf, G. (1994). De la competence. Les Editions d'Organisations.

Bravo. E. y Ramos, S. (2018) Dirección estrategica como factor determinante en la excelencia comercial de la empresa casa del medio en Perú (2018). Tesis de Licenciatura. Universidad señor de sipán. Perú.

Bunk, G. (1994) La transmisión de las competencias de la formación y perfeccionamiento profesionales, Revista Europea de Formación Profesional, 1, 8- 14.

Cajal, A. (2020). Planeación administrativa una empresa. Lider.com. https://www.lifeder.com/planeacion-administrativa-empresa/

CINIF. (2020), Normas de Información Financiera. Instituto Mexicano del Colegio de Contadores. 15ª.

CNBV (2016). Que es la inclusión financiera, Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Recuperado de: https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx

CONDUSEF (2016) Ahorro, primeros pasos para alcanzar tus metas. Recuperado de: https://www.condusef.gob.mx/documentos/275536_AHORRO.PDF

CONDUSEF. (2020). Diplomado en educación financiera 2020. https://diplomado.condusef.gob.mx/

Cromines, J. (1967). Breve Diccionario etimológico de la lengua Castellana. Gredos.

Díaz, A. (20 de octubre de 2016). HISTORIA DE LA ADMINISTRACIÓN - GESTIÓN ADMINISTRATIVA POR ALEJANDRO DÍAZ. https://sites.google.com/site/gestionalejandrodc96/historia-de-la-administracion

DOF. (1857). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1857. https://www.redalyc.org/pdf/311/31124808006.pdf

DOF. (1867). Ley Orgánica de la Instrucción Pública en el Distrito Federal.

DOF. (1917). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM_orig_05feb1917_ima.pdf

Echeverria, L. , y Reyes, C. (2017). EL MODELO DE EDUCACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS: GENEALOGÍA, ANÁLISIS Y PROPUESTAS. Recuperado de: https://www.comie.org.mx/congreso/memoriaelectronica/v14/doc/1093.pdf

El economista. (2020). Finanzas. Diccionario de economía. https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/finanzas

Eleconomista. (2019) Las diez características básicas que comparten los emprendedores - elEconomista.es. https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/4622264/02/13/10-caracteristicas-basicas-que-comparten-los-emprendedores.html.

Elena, S. (18 de marzo de 2015). Proceso administrativo y gestión empresarial en coproabas, Jinotega. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

ENEF. (2020). Educación Financiera. Gobierno de México. https://www.gob.mx/forodeinclusionfinanciera/articulos/estrategia-nacional-de-educacion-financiera-

enef?idiom=es#:~:text=La%20Estrategia%20Nacional%20de%20Educaci%C3%B3n,bienestar%20financiero%20de%20la%20poblaci%C3%B3n

Etimología de educación. (2020). Definición de educación. Etimología de educación. http://etimologias.dechile.net/?educacio.n#:~:text=La%20palabra%20%22educaci%C3%B3n%22%20(ense%C3%B1anza,guiar%2C%20exportar%2C%20extraer).

Fleitman, J. (2000). Negocios exitosos. McGraw Hill.

Forbes (2019), Inclusión Financiera Digital sus ventajas y retos. Recuperado de: https://www.forbes.com.mx/inclusion-financiera-digital-sus-ventajas-y-retos/

Forbes. (2014). 10 rasgos de los buenos emprendedores. Forbes México. https://www.forbes.com.mx/10-rasgos-de-los-buenos-emprendedores/

Gache. L. (2006). Evaluaciones dinámicas en el diagrama FODA. Revista científica visión del Futuro. 6. 2. https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935465001.pdf

García, V. (2014). Introducción a las finanzas. McGraw Hill. 1ª.

George, D., & Mallery, P. (2003). SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference.

11.0 Update (4.ª ed.). Boston: Allyn & Bacon. Gilbert, P. y Parlier, M. (1992) La competence: du mot valise au concept operatoire. La Formation Permanente.

González, J. y Wagenaar, R. (2003): Tuning Educational Structures in Europe. Informe Final - Proyecto Piloto, Fase 1, Bilbao, Universidad de Deusto.

Hernández, J. (2011). Introducción a la administración. Mc Graw Hill. 4.

Hernández, S. (2002). Introducción a la Administración. Mc Graw Hill México.

http://biblioweb.tic.unam.mx/diccionario/htm/articulos/sec_4.1.htm#:~:text=47.,Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Instrucci%C3%B3n%20P%C3%BAblica.&text=Ju%C3%A1rez%20envi%C3%B3%20a%20su%20nuevo,las%20ciencias%20exactas%20y%20naturales.

Hymes, D. (1971). Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras. Edelsa.

IMCO. (2019). Compara Carreras 2019. Centro de Investigación en política Pública. https://imco.org.mx/compara-carreras-2019/

INEGI. (2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2018/doc/enif_2018_resultados.pdf

Instituto Europeo de Posgrado. (2020). ¿Qué es la dirección financiera de una empresa? Instituto Europeo de Posgrado. https://www.iep.edu.es/que-es-direccion-financiera/

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015) Analfabetismo. Cuéntame población. http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/analfabeta.aspx?tema=P

Jennings, D. (1994). Multiple Perspectives of Entrepreneurship. South – Western Pub.

Jessup, G. (1991). NVQs and the emerging model of education and training. Falmer Press.

Kriekemans, A. (1963). Pedagogía general. Herder. 1ª.

Levi-Leboyer, C. (1997). La gestión de las competencias. Gestión 2000.

López, J. (2020). Proceso administrativo. Economipedia.com. Recuperado https://economipedia.com/definiciones/proceso-administrativo.html

Lorena, C. (octubre 2010). Implementación de un sistema contable computarizado en la fábrica alfarera ubicada en el valle de Tumbaco provincia de Pichincha para el periodo del 01 al 31 de enero de 2008. Tesis de grado de licenciatura. Universidad técnica de Cotopaxi. Ecuador.

M., Nacional, E., María, C., White, V., Clara, M., Karam Profesional Del Proyecto, O., Cristancho, M., Jorge, G., Guerrero, E., Luis, G., Méndez, E., Cecilia, V., Suárez, Q., y Rosero, B. . MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-106706_archivo_pdf.pdf

McClelland, D. (1961). The Achieving Society. Princeton. D Van Nostrand Company. XV. Recuperado de http://dx.doi.org/10.1037/14359-000

Méndez, G. (2018). Educación Financiera, el reto está en la difusión. Deloitte México. https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/educacion-financiera-el-reto-es-ladifusion.html

Montmollin, (1984). L'intelligence de la tache, Berna: Lang

Montmollin, M. (1996). Introducción a la ergonomía. Limusa.

Moreno, M. T. (27 de enero de 2010). 5 tips para ahorrar el 10% de tu sueldo. Recuperado de: http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/01/26/5-tips-paraahorrar-el-10-de-tu-sueldo

MSc. Yanelis de la Caridad Pompa Montes de Oca, Dr.C. Idalberto Amado Pérez López

Nunnally, J. (1978), Psychometric Theory, McGraw Hill, New York, NY.

Muñiz, R. (2014). Marketing en el siglo XXI. Ediciones CEF. 5ª.

Observatorio laboral. (2019). Encuesta nacional de egresados 2019. Centro de Opinión Pública. http://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/estudios-publicaciones/ENE-2019digital.pdf

OccMundial, (27 de junio de 2019) 8 Competencias laborales que piden las empresas para contratarte. OccMundial. Recuperado de https://www.occ.com.mx/blog/8-competencias-laborales-que-piden-las-empresas-para-contratarte/

OCDE. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe, situación actual y perspectivas. Recuperado: http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf

OECD. (2020). Finanzas. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. https://www.oecd.org/acerca/

Otero, A., Ahuatl, R., Rajunov, S. (diciembre 1999). El egresado de odontología frente a los cambios socioeconómicos en México. Revisa Asociación Dental Medica. 6. Pp. 238-241, Recuperado de: https://www.medigraphic.com/pdfs/adm/od-1999/od996e.pdf

Pompa, Y. y Pérez, I. (Junio de 2015). La competencia comunicativa en la labor pedagógica. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202015000200023

Porter, M. (2009) Ventaja competitiva. Grupo editorial patria.

Raccanello, K., & Herrera, G. E. (2 de Abril-Junio de 2014). Educación e Inclusión Financiera. Recuperado de: http://www.redalyc.org/pdf/270/27031268005.pdf

RAE. (2020). definición de emprendedor, emprendedora. Diccionario de la lengua española. https://dle.rae.es/emprendedor?m=form

Real Academia Española. (2020). emprendedor, emprendedora | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE - ASALE. https://dle.rae.es/emprendedor?m=form

Rectoría UABC. (2020) Directorio Universitario. Universidad Autónoma de Baja California. http://www.uabc.mx/dir-tel/

Rodríguez, K. (enero de 2014) Guía para la elaboración de un plan de negocios en odontología. Tesis para grado de licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México.

Rodríguez, R. (2011). Emprendedor de éxito. McGraw Hill. 4ª.

Ruiz, P. (2012). Dirección Estratégica. Red Tercer Milenio S.C (1ra Edición).

Sánchez, M. (2011). Administración I. Grupo editorial patria. Primera edición.

Sánchez, O., Sotelo, S. Mota, M. (2011). Introducción a la contabilidad. Pretice Hill. 2ª.

Secretaria de Educacion Pública, Dirección General de Educación Superior para Profesionales de la Educación (2012) Enfoque centrado en competencias. Recuperado de: https://www.dgespe.sep.gob.mx/reforma_curricular/planes/lepri/plan_de_estudios/enfoque_centrado_competencias

Stoner, F. (2012). Gestión empresarial. INTERAMERICANA EDITORES S.A.DE C.V

Urquizo, A. (2014). El control administrativo y el cumplimiento de objetivos en la industria y textiles pequeña cia. Ltda. Tesis para grado de licenciatura. Universidad técnica de Ambato. Ecuador.

Urzúa M. y Garritz A. (8 de septiembre de 2008). Evaluación de competencias en el nivel universitario. Andoni Garritz. https://andoni.garritz.com/documentos/62-Urzua-Garritz-Ides-CONCYTEG-2008.pdf

Volini, E., Schwartz, J., Roy, I., Hauptmann, M., Durme, Y., Denny, B., Bersin, J.(2019), Liderando la empresa social: reinvención con un enfoque humano. Deloitte insights. Recuperado de: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sv/Documents/human-capital/HCTrends2019-esp.pdf

Wolf, d. V. (2014). Diplomado en Educación Financiera.

zonaeconomica.com. (2020). "¿Qué es Planeación?". Zonaeconomica. https://www.zonaeconomica.com/que-es-planeacion

Anexos.

Entrevista

1.- Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

2.- Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

3.- Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

4.- Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

5.- Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

6.- De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

7.- Cual considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

8.- Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

Encuesta

Sexo: Masculino _____ Femenino_____

Semestre: 6to____ 7mo____ 8vo____ 9no____ Otro____

Edad:

Facultad Odontología Unidad: Otay_____ Valle de las Palmas_____

1.- En caso de emprender tu negocio ¿De qué forma te financiaras?

___Ahorro

___Apoyo familiar

___Préstamo Bancario

___Prestamos de gobierno

__Otros

2.- Conoces los programas de gobierno que dan apoyo a los emprendedores

__Sí

__No

3.- Si hoy tuviera su consultoría dental ¿Cuáles proveedores usaría?

___Depósitos dentales

___Distribuidores médicos

___Paginas online

___No sabe

4.- ¿Conoces los precios de los servicios prestados por un cirujano dentista?

___Si

___No

5.- ¿Conoces la ganancia neta por los servicios prestados por un cirujano dentista?

___Si

___No

6.- ¿Cuál es la cantidad de inversión inicial para emprender un consultorio dental?

___$0 - $100,000

___$100,001 - $200,000

___$200,001 – $300,000

___$300,001-$400,000

___Desconozco

7.- ¿En cuánto tiempo planeas recuperar la inversión inicial?

___1 a 3 años

___4 a 6 a años

___7 a 9 años

___Desconozco

8.- ¿Sabe qué forma pagara impuestos?

___ Sueldos y salarios

___Persona moral

___Honorarios

___Desconozco

9.- ¿Cuál considera que sea la motivación por la cual se inicia un emprendimiento?

___La escasez de empleos decentes

___Ser mi propio jefe

___Satisfacción personal

___Obtener mayores ingresos

10.- ¿Considera que existe una cultura empresarial en la facultad?

Sí___ No___ No sé qué es cultura empresarial_____

11.- ¿Cual consideras que es la causa por la que no existe una cultura empresarial entre los odontólogos?

____No sé qué es cultura empresarial

____Falta de calidad educativa

____Falta de oportunidad

____Desinterés

12.- ¿Qué tan preparado se siente para emprender?

____Nada _____ Totalmente

13.- Los conocimientos sobre finanzas personales que usted considera que posee

____Deficientes _____ Buenos

14.- ¿Qué tanto le enseñaron sus padres a ahorrar?

____Muy rara vez _____Siempre

15.- ¿Cada cuánto se propone ahorrar para alcanzar algunas metas económicas de largo plazo y se esfuerza por conseguirlas (por ejemplo, comprar un producto, pagar un viaje, comprar una casa, comenzar un negocio, etc)?

____Muy rara vez _____Siempre

16.- Sus conocimientos de cómo funcionan las comisiones y cobros de diferentes tarjetas de crédito

____Deficientes _____Buenos

17.- Qué tan bien comprendo el efecto de la inflación en nuestras vidas

____Deficientes _____Buenos

18.- Evalúe sus conocimientos sobre las cuentas de ahorro para el retiro o Afore

____Deficientes _____Buenos

Entrevistas contestadas

Masculino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Solo unos pocos buscan una ruta distinta a una especialidad.

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

   Si. Sin embargo, son pocos los que logran establecer unidades de negocios con alternativas distintas o que logran diversificarse en los negocios

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

   Son diversos factores, pero uno medular es que pasamos demasiado tiempo aprendiendo de dientes y poco desarrollando competencias sobre negocios.

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

   Totalmente. Es importante incluir la educación financiera, fiscal y saber que existen otras maneras de hacer negocios.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

   La carrera nos entrena de manera técnica, con poca visión transversal.

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Participación en talleres y cursos. De igual manera acercándome a empresarios que nutrieron mis proyectos.

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Fiscales, financieros y planes para el retiro

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

2 años.

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

La mayoría de los odontólogos o sector salud no nos enseñan que al final es un negocio, y que por mucho que nos guste la carrera tenemos que saber vendernos

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Creo es difícil comentar esto en estas circunstancias, los que alcanzaron a terminar, pero aun así tuvieron clases en línea. Los veo escasos de conocimiento, pero sobre todo practica y no son analíticos. He observado que se están conformando con lo aprendido

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de practica

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si, es importante abrirles un panorama más amplio y de la realidad

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, porque es un negocio

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Ensayo y error, y sigo aprendiendo, leyendo

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Legal

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

2 años

Masculino

Bueno

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

sí, porque ya es algo más común y frecuente

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Las oportunidades de trabajo diferentes entre los egresados

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Sí, sería una buena herramienta de apoyo para el estudiante

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si, sería una buena herramienta de apoyo para el estudiante.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si.

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Prueba y error

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Conocerla parte administrativa

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

5 años

Masculino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Si

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Algunos

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

La falta de capital (dinero)

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, muchos se quedan estancados trabajando para alguien más

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

No los tengo

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Administración de empresas,

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

Sigo sin consultorio

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Escaso

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Desconozco

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Saturación del mercado

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si porque al egresar se disponible de poca información o asesoría sobre el rumbo a tomar al iniciar emprendimiento

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

No necesariamente como parte de la carrera, pero si con un centro de apoyo extracurricular o para el egresado

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Amigos que ya habían emprendido

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Permisos necesarios, para evitar multas y malas experiencias

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

8 años

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

He notado que varios deciden emprender, eso es bueno.

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

De los que he visto emprender si han sido exitosos.

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de apoyo económico

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Sí, para que se animen a emprender lo que en realidad lo desean.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Sí, para que haya más competencia que le benefician a los clientes.

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

De colegas y maestros

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Llevar la materia de administración de consultorios

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

En 2 años

Masculino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Pobre

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

No, por falta de educación financiera y administrativa

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de conocimientos en el tema

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si, porque necesitan tener conocimiento o alguna guía de cómo realizar emprendimiento odontológico

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, porque no hay una educación como tal, solo aprenden de las experiencias de con quien trabajan cuando egresan, no aprenden a hacer las cosas como debe de ser, si no como ven que se hacen con el paso del tiempo

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Experiencia trabajando en otros consultorios, adoptando cosas que si considero que funcionan y desechando las que no funcionan (prueba y error)

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Educación financiera, administrativa, y publicidad. Por qué no sabemos cómo hacerlo de la manera correcta (o enfocada a la odontología en particular)

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

8 años

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Excelente

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Si, tienen la visión de tener sus consultorios o clínicas o algunos otros seguir estudiando

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de información sobre la educación financiera en odontología

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Sí, sería muy favorable para el alumno ya que contaría con información más precisa sobre el tema

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, creo que ese tema o esa área no es muy explorada

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Investigando por mi propia cuenta

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Información sobre los diversos costos sobre los distintos equipos y material y administración

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

3 años

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

   Regular

Sí, porque son alumnos que han demostrado su capacidad en todos los aspectos.

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

   Porque es más sencillo trabajar en una clínica ya establecida.

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

   Porque es más sencillo trabajar en una clínica ya establecida.

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

   Si, es importante en estos tiempos donde el trabajo es escaso.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

   Sí

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

   Aún no tengo consultorio.

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Odontología general porque así puedes atender cualquier situación y llega más trabajo.

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

No, tengo consultorio propio. Voy a varios por cita.

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Regular

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Regular

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de interés y de información

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Claro, apoyo a los egresados

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si es primordial, formación

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Estudios, investigación y experiencia

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Administración, contabilidad, marketing entre otros

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

2 meses

Masculino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

El avance es bueno, pero ocupan más práctica

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Si, tienen las herramientas para su práctica

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de oportunidad para adaptar un consultorio

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si. Para impulsar a los estudiantes

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, es una motivación

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Observando otras clínicas

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Tener conocimiento de administración y emprendimiento, finanzas

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

3 años

Masculino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Bueno

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Probablemente. Veo que quienes hay emprendido formando una clínica o consultorio ha permanecido abierto y en función provechosa.

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Por falta de determinación y objetivos claros. Por pereza y por falta de conocimiento adecuado para emprender.

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Si, es complicado abrir clínica, requiere de conocimiento que la universidad no otorga.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, esta disciplina tiene todas las posibilidades de ser un negocio particular. Aunque requiere de mucho esfuerzo y determinación

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Carrera técnica en administración antes de entrar a la universidad y a través de entrenamiento en línea.

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Administración

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

3 años

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Bien

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Si

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de campo de trabajo

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Sería de gran Apoyo

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

De manera que comiencen a trabajar durante el servicio social

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

Trabajé desde la preparatoria en un consultorio dental

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Licenciatura en Cirujano dentista y Administración de consultorios.

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

Desde antes de graduarme ya trabajaba en un consultorio

Femenino

1. Como observa el emprendimiento de los estudiantes de odontólogos de UABC Tijuana

Falta más orientación en el programa de Odontología relacionado a la integración de un consultorio dental.

2. Cree que los egresados de la facultad están realizando emprendimientos exitosos, ¿Por qué?

Algunos, siempre y cuando tengan apoyo externo.

3. Conforme su criterio, ¿cuál cree que sean las causas por la que los egresados no emprendan?

Falta de orientación en administración del consultorio.

4. Estaría de acuerdo en que la facultad contará con un centro de apoyo al emprendimiento ¿Por qué?

Por supuesto, los alumnos tendrían más noción de los requerimientos que necesita para integrar un consultorio.

5. Cree que es importante fomentar el emprendimiento en los Cirujanos Dentistas ¿Por qué?

Si, porque deben pensar como empresarios.

6. De qué forma adquirió los conocimientos necesarios para poder emprender su consultorio.

En colaboración con otro profesionista

7. Cuál considera que deberían ser los conocimientos mínimos para emprender un consultorio dental ¿Por qué?

Tener conocimiento de los permisos que se requieren por parte de las autoridades y la parte financiera

8. Después de graduarse, ¿en cuánto tiempo puso su consultorio?

Antes de graduarme