

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Acercamiento a la problemática del arquitecto como emprendedor en su disciplina

Autor: Luis Alberto Ávila Medina

**Tesis presentada para obtener el título de:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**Nombre del asesor:
Dra. Sandra Luz García Sánchez**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

Maestría en Administración

**Acercamiento a la problemática del arquitecto como
emprendedor en su disciplina**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA

Arq. Luis Alberto Ávila Medina

ASESOR

Dra. Sandra Luz García Sánchez

CLAVE: 16PSU0015P

ACUERDO: MAES100816

MORELIA, MICHOACÁN

FEBRERO 2019

Dirección de tesis: Dra. Sandra Luz García Sánchez

Sinodales: Dra. Lucía de la Cueva García Teruel
Dr. Francisco Javier Palomares Vaughan

Universidad Vasco de Quiroga

Luis Alberto Ávila Medina

**Acercamiento a la problemática del arquitecto
como emprendedor en su disciplina**

Febrero 2019

Para mi familia; mis padres Silvia y Jesús, mis hermanos Carlos y Omar.

Gracias por su siempre incondicional apoyo, confianza y consejos a lo largo de mi vida; este trabajo simboliza mi gratitud por toda la invaluable ayuda que me han proporcionado. Mis ideales, esfuerzos y logros han sido también suyos e inspirados en cada uno de ustedes.

Con cariño, admiración y agradecimiento

Luis

Índice de contenido

| | | |
|--------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Índice de tablas | viii |  |
| Índice de figuras | ix |  |
| 1. Introducción | 10 |  |
| 2. Marco referencial | 12 |  |
| 3. Planteamiento del problema | 16 |  |
| 3.1. Problemática | 16 | |
| 3.2. Enunciado de la investigación | 17 | |
| 3.3. Preguntas de investigación | 17 | |
| 3.4. Objetivos de la investigación | 17 | |
| 4. Método y Metodología | 19 |  |
| 4.1. Enfoque, método, alcance, técnicas y herramientas | 19 | |
| 4.2. Operacionalización de variables | 20 | |
| 5. Resultados | 23 |  |
| 5.1. Demografía | 24 | |
| 5.2. Preferencia de actividad laboral | 28 | |
| 5.3. Emprendimiento | 45 | |
| 6. Conclusiones | 55 |  |
| 7. Recomendaciones | 58 |  |
| Referencias | 59 |  |
| Anexos | 61 | |

Índice de tablas

| | |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| Tabla 1. Operacionalización de variables | 20 |
| Tabla 2. Cruce: Universidad — Sexo | 26 |
| Tabla 3. Cruce: Universidad — Ocupación | 26 |
| Tabla 4. Cruce: Ocupación — Ideal de trabajo | 31 |
| Tabla 5. Cruce: Sexo — Ideal de trabajo | 32 |
| Tabla 6. Cruce: Edad — Ideal de trabajo | 34 |
| Tabla 7. Cruce: Universidad — Ideal de trabajo | 35 |
| Tabla 8. Cruce: Actividad principal — Ocupación | 38 |
| Tabla 9. Cruce: Actividad principal — Sexo | 40 |
| Tabla 10. Cruce: Edad — Actividad principal | 42 |
| Tabla 11. Cruce: Actividad principal — Universidad | 44 |
| Tabla 12. Cruce: Impedimento — Ocupación | 47 |
| Tabla 13. Cruce: Impedimento — Sexo | 50 |
| Tabla 14. Cruce: Impedimento — Edad | 52 |
| Tabla 15. Cruce: Universidad — Impedimento | 54 |

Índice de figuras

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Figura 1. Sexo | 24 |
| Figura 2. Tipo de universidad | 24 |
| Figura 3. Rango de edades | 25 |
| Figura 4. Ocupación | 27 |
| Figura 5. Tiempo como egresado de la escuela de arquitectura | 28 |
| Figura 6. ¿Cuál es tu ideal de trabajo como arquitecto? | 29 |
| Figura 7. ¿Cuál es la actividad que más te interesa llevar a cabo? | 36 |
| Figura 8. En el caso de abrir un despacho de arquitectura propio, ¿cuál crees que pudiera ser el mayor impedimento para montarlo? | 45 |

1. Introducción

Actualmente el arquitecto tiene un amplio campo de ejercicio profesional dado que se desarrolla en diversas esferas y sectores de la sociedad, por ejemplo el sector público, considerando en ello los niveles municipal, estatal y federal. Administración pública, empresas paraestatales, empresas descentralizadas. En el sector privado, se encuentran; empresas relacionadas con la arquitectura, grandes empresas, inversionistas y productores urbanos y turísticos, pequeñas industrias y comercios, ejercicio independiente (clientes privados en sus diferentes estratos). Siendo este último el que se perfila como una de las posibles salidas para los profesionales en arquitectura, poner en marcha una empresa, postularse como independiente o convertirse en participante de concursos de arquitectura nivel experto son algunas de las opciones que ofrece el emprendimiento en arquitectura.

Sin embargo, realizar el paso de emprender pudiera ser motivo de incertidumbre entre los arquitectos, quienes tienen la intención de crear una empresa. Esta investigación tiene como objetivo conocer mediante la aplicación de métodos estadísticos, la predisposición al emprendimiento y a su vez, las posibles variables que determinan, en el corto y largo plazo, como restricciones que limitan dicha intención de iniciar un negocio propio.

En el capítulo 2 se abordan las cuestiones teóricas que sustentan el planteamiento. Se hace un repaso del contexto general del quehacer del arquitecto, su relación con los procesos administrativos y las actividades a las cuales se ve obligado a llevar a cabo en la actualidad. El capítulo concluye haciendo un énfasis en el emprendimiento y su impacto administrativo en la vida laboral del arquitecto.

El capítulo 3 plantea la problemática sobre las tendencias de preferencia ocupacional en el ámbito laboral del arquitecto y la inclinación hacia el emprendimiento, llevando a realizar interrogantes que refuercen la investigación sobre aquellos problemas u obstáculos al momento de emprender.

La metodología de investigación se abordó en el capítulo 4, se expone en síntesis el método utilizado, el enfoque, alcance, técnicas y herramientas para cumplir con el objetivo de la investigación. Obteniendo una muestra de estudiantes universitarios y egresados de universidades que imparten la licenciatura en arquitectura en la ciudad de Morelia (Universidad Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Universidad La Salle y Universidad Tecnológica de la Construcción) con la finalidad de conocer el perfil de actividad laboral. Se consultó sobre preferencias de competencias, de actividad y de emprendimiento.

El cuestionario que se aplicó resultó en una relación de tres variables: demografía, actividad laboral y emprendimiento. Por otro lado, se buscó llevar a cabo una concentración de las actividades más comunes en áreas específicas de trabajo, con motivo de abarcar el amplio campo de trabajo que supone la arquitectura.

En el capítulo 5 se realizaron los resultados producto de la información extraída en la herramienta de investigación, permitió conocer la configuración de los tipos de preferencias profesionales, formuladas a raíz de la percepción del entorno que tienen los egresados y los estudiantes en arquitectura y cómo creen que es necesario moverse en él. Esta diferencia de preferencias se hace presente por diversos factores posteriormente analizados con detenimiento.

Este trabajo de tesis se cierra con el capítulo 6 y 7 en el que se presentan las conclusiones así como las recomendaciones de estudio posteriores. Adicionalmente se incluye un anexo estadístico que muestra la herramienta metodológica de las principales variables utilizadas en este documento de tesis.

2. Marco referencial

Una de las necesidades del individuo es la de ejercer la profesión universitaria para la que se preparó académicamente, lo cual implica que fue formado en ciertas áreas de conocimiento específico. La práctica de esa profesión implica la posibilidad de obtener un modo de vida y gratificación personal por el trabajo desarrollado. Para el profesional en arquitectura en concreto, se observan varios escenarios en los cuales puede desarrollarse para llevar a cabo sus actividades. Sin embargo, es preciso que para poder desenvolverse en el ámbito laboral conozca el ambiente al cual estará relacionado.

Al arquitecto no le basta con ser bueno solamente en aquello en lo que se ha formado, pues en el ejercicio de su profesión también debe ser un buen gestor, un buen administrador, un buen practicante de las relaciones públicas y tener buena mano con la gente. La arquitectura no se limita simplemente a recibir un encargo, dibujarlo sobre papel y entregarlo al cliente, debe desarrollar un buen entendimiento con el promotor y con las diferentes personas u organismos que intervienen en el proyecto. Estar informado en todo momento de subvenciones, ayudas o normativas de las que se pueda beneficiar para llegar a la solución mas ventajosa para todas las partes. (Vizcaíno, 2010).

El arquitecto tiene que ser consciente que se encuentra dentro de un proceso continuo de formación. La actualización, las nuevas normas de edificación y uso de materiales o los aspectos de administración y normatividad más recientes exigen un continuo aprendizaje que forma parte de la profesión. Resulta entonces importante mencionar, que para llevar a cabo la realización de la actividad profesional del arquitecto es necesario conocer y comprender como se encuentra formado el negocio de la construcción, sus implicaciones y lo que conlleva adentrarse en él. Para la realización de la actividad económica son indispensables dos factores: primero, el medio ambiente, que participará íntimamente en dicha actividad, pues en él se encuentran los consumidores, proveedores, inversionistas, el gobierno, la competencia, etc., y, segundo, la empresa, la cual es un conjunto de recursos humanos, materiales y

técnicos que tiene como finalidad la elaboración de bienes y/o servicios. En muchas ocasiones, el arquitecto en el ejercicio de su profesión realiza su labor participando en instituciones y empresas muy diversas, las cuales deben estar constituidas jurídicamente como sociedades mercantiles, sociedades cooperativas, asociaciones civiles, e instituciones públicas y privadas (Quijano 2012).

Las formas en que operan las empresas del ramo es fundamental para el avance de la práctica profesional de un arquitecto, es aquí donde muchos optan por trabajar en relaciones de dependencia durante algunos años en un despacho de arquitectura para ganar práctica y conocimientos. Esto puede dar paso ya sea a contratarse con instituciones públicas o privadas como asalariado o por otra parte trabajar como autónomo.

En la actualidad ejercer la profesión de arquitecto es diferente, pues la posibilidad de ser contactado por el cliente no es frecuente (o depende del prestigio profesional adquirido), ahora lo normal es que sean los arquitectos quienes buscan y contactan a su cliente y realicen una labor de promoción e incluso de mercadotecnia, o que propicie incluso el ser invitados a participar en algún concurso público o privado (Quijano 2005).

Para poder conocer y comprender el tema que se aborda, es necesario revisar el panorama general que se tiene en los egresados de arquitectura que buscan participar en la vida laboral por cuenta propia. La formación y cultura emprendedora que se tiene dentro de las diferentes universidades a fin de implementar conductas emprendedoras y de fomentar una actitud positiva hacia la creación de nuevas empresas. (Labarca & Pérez, 2009). El arquitecto, tanto si es jefe de un despacho como si trabaja solo, tiene un determinado número de funciones que cumplir puesto que es el responsable de una empresa. (Henri-Laborirdette & Vidal, 1960).

En este contexto se observan limitaciones o reducciones de posibilidades de crear un propio negocio, debido en gran medida a un desconocimiento del campo de trabajo, su

implementación y de los pasos necesarios para llevar a cabo un negocio propio. Se observa un escenario que identifica aquellos aspectos que más inciden sobre la intención emprendedora, tales como la falta de conocimiento para saber como operar un negocio o miedo al fracaso, la constante incertidumbre de los futuros profesionales y emprendedores recientes a enfrentarse a un panorama profesional que parece incierto. Ante esto es necesario ligar la importancia del arquitecto en su papel de administrador como modelo que busque mejorar deficiencias, además de, emplear el correcto uso de los recursos y objetivos.

La bibliografía de emprendimiento que circula en el mercado de manera extensa indica que la principal dificultad de un emprendedor, en este caso el arquitecto, que busca realizar un negocio propio es dar con un modelo de negocio realizable, rentable y sostenible, capacidad para organizar, dirigir y administrar una empresa; y que las deficiencias graves en el establecimiento de las estrategias son la inexistencia de planes alternativos, el establecer objetivos y expectativas poco realistas, la inexistencia de un plan de negocios, la planificación inadecuada, el crecimiento no planificado y la falta de previsión (Galán, 2016). Existen quienes tienen cierto conocimiento administrativo, aunque no lo suficiente para ser más proactivo, ayudando a definir el futuro propio de la empresa, en este caso de un despacho de arquitectura, teniendo la posibilidad de iniciar e influir en las actividades, planear mejores estrategias por medio de un abordaje más sistemático.

Lo anterior implica tener conciencia del cambio, plantear objetivos medibles y alcanzables, proponiendo acciones específicas y conociendo las necesidades de recursos humanos, físicos, financieros y tecnológicos para llevar esas acciones a cabo. El arquitecto administrador puede no saber cómo administrar a la gente y los recursos, puede que no tenga ni siquiera la idea clara de qué es lo que se necesita organizar con rapidez, que se observa en el contexto de los aspectos: económicos, políticos, sociales y tecnológicos. Y por ello, abordar el tema administrativo resulta relevante.

Tanto la preparación de un plan como la implementación de cada uno de sus programas requieren recursos humanos, así como medios financieros, materiales y tecnológicos. Esos recursos deben funcionar armoniosamente con una intercomunicación efectiva y estar siempre orientados hacia los mismos objetivos con unas metas claramente definidas. Lo más importante es que el arquitecto administrador comprenda las variables que entran en el conflicto y las estrategias posibles para su solución.

Diseño y administración son parte integral del trabajo y si estos eventos se pueden colocar en su verdadero orden, que refiere en el momento oportuno y tratado, el modelo más económico y adecuado cae en su lugar. Hasta ahora esto ha dado lugar generalmente a convertirse en uno de dos cosas: un diseñador que espera que se acepte que él no es muy bueno en administración o un administrador que, como resultado, diseñe poco. (Green, 2001). Un arquitecto en su función de administrador, pues, tiene por misión coordinar estos recursos mediante las funciones de planeación, organización, ejecución y control para el logro de los objetivos previamente fijados por el cliente y por la empresa desarrolladora (Quijano 2012).

La función principal del arquitecto que busca emprender es la creación de un negocio estable, en continua superación y teóricamente perdurable, por lo se vuelve evidente que el arquitecto cuente con esa habilidad de administrar recursos de diferentes clases logrando así que su actividad, oficina, empresa o despacho ejecute con éxito los trabajos que se le encomiendan. Se hace indispensable crear las condiciones para formar arquitectos con espíritu emprendedor.

3. Planteamiento del problema

3.1. Problemática

A pesar de que pareciera que ya está estudiada y resuelta la plataforma administrativa y de emprendimiento que requiere aplicar un arquitecto para montar su propio despacho, en realidad no hay información que remita a conocer si efectivamente un profesional de la arquitectura tiene propensión a ser emprendedor desde su origen disciplinar, ni cual es la problemática a la que se enfrenta para serlo. Desde una valoración informal, pareciera que para el arquitecto el proceso de emprendimiento es más difícil de conceptualizar que la mera contratación como empleado, aunque tampoco se conoce la intención de actividad laboral que se tuviera al egresar de la licenciatura o ya dentro de la actividad formal de trabajo.

Surgen entonces otras interrogantes como prerequisites a la aplicación de modelos de negocios y recetas de administración estratégica y de emprendimiento, como lo es la duda si en realidad saben cómo está estructurado el negocio de la construcción, si hay el conocimiento suficiente para abrir el despacho o inclusive desconocimiento del mismo, no se sabe como el arquitecto percibe el mundo de la normatividad requerida para abrir un despacho, entre otros. Incluso, no hay información acerca de las restricciones que percibe el arquitecto para iniciar un negocio en su propio ramo. No se sabe cual es la propensión de referencias laborales del arquitecto, si trabajando en labores propias de la mera actividad profesional de origen, como proyectista o directamente en obra, por ejemplo, ni que lo lleva a emplearse en una empresa privada o pública.

Para conocer todo lo anterior es necesario preguntarlo directamente a estudiantes y egresados para conocer esta perspectiva de preferencia de ejercicio laboral, la propensión al ejercicio profesional y las restricciones que enfrentan para ser emprendedores en el ramo de la arquitectura.

3.2. Enunciado de la investigación

Habiendo dado a conocer la situación general así como la problemática actual que aborda esta investigación, fue posible detallar la enunciación de la misma:

No se conoce la propensión al emprendimiento entre los profesionales de la arquitectura ni los motivos que puedan limitar la intención de iniciar sus propios despachos.

3.3. Preguntas de investigación

3.3.1. Pregunta general

Conociendo la formulación del planteamiento en torno a cual gira toda la investigación, surgieron la interrogante que permita entender y mostrar un panorama general que se tiene entre los estudiantes y egresados en arquitectura. La principal pregunta fue conocer:

¿Cuál es la propensión al emprendimiento entre los estudiantes y egresados de arquitectura y los motivos que pueden limitar la intención de iniciar sus propios despachos?

3.3.2. Preguntas específicas

Así, y según el diseño del estudio, se plantearon por consiguiente las siguientes preguntas específicas:

1. ¿Cuál es el enfoque ocupacional del arquitecto?
2. ¿Cuál es la propensión al emprendimiento entre los arquitectos estudiantes y egresados?
3. ¿Cuáles son los problemas más frecuentes que se perciben como obstáculos para emprender en el ramo de la arquitectura?

3.4. Objetivos de la investigación

3.4.1. Objetivo general

Partiendo del cuestionamiento general y de la formulación del problema, el objetivo general del presente trabajo de tesis fue:

Conocer la predisposición al emprendimiento en los arquitectos estudiantes y egresados y los motivos que puedan limitar la intención de iniciar sus propios despachos.

3.4.2. Objetivos específicos

Finalmente, se precisaron los objetivos particulares que son aquellos que responden a los cuestionamientos específicos:

1. Identificar las tendencias de preferencia ocupacional en el ámbito laboral del arquitecto
2. Conocer la predisposición de los arquitectos estudiantes y egresados hacia el emprendimiento
3. Determinar aquellas interrogantes que se tienen durante el proceso de emprendimiento para crear un negocio de arquitectura.

4. Método y Metodología

4.1. Enfoque, método, alcance, técnicas y herramientas

El enfoque utilizado para la realización de esta investigación fue cuantitativo, y el alcance fue exploratorio ya que no hubo información que permitirá sustentar una base para identificar la caracterización del fenómeno de emprendimiento en el ramo de la arquitectura. El estudio es transversal, el método fue fenomenológico cuantitativo, con un diseño no experimental, basado en una técnica de recolección de información mediante encuestas, con un cuestionario digital que se distribuyó entre los sujetos muestra, tanto en lo conglomerados de los espacios universitarios a los que se acudió, como a los profesionistas individuales con los que hubo acercamiento. Los sujetos muestrales fueron los egresados (de diferentes generaciones) y estudiantes de la carrera de arquitectura de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Universidad Vasco de Quiroga, Universidad La Salle y Universidad Tecnológica de la Construcción.

El espacio de aplicación fue por medio de encuesta virtual en "Google forms" con la ayuda e intervención de directivos se procedió a distribuir el enlace de la encuesta a los sujetos muestrales a través de grupos en aplicaciones de mensajería móvil y vía e-mail. La logística y gestión para el procesamiento de datos de este estudio se realizaron empleando el programa SPSS, en su versión 25. Esta encuesta tuvo como fin principal la identificación de la actividad profesional del arquitecto en el ámbito laboral, la relación y percepción que tienen los egresados y estudiantes sobre su ejercicio profesional.

Para poder determinar la intención emprendedora y analizar conductas propias de los emprendedores, fue preciso acercarse a la realidad a la cual estaba dirigida esta investigación. Es por ello que esta investigación propone como una parte fundamental, determinar la intención de los egresados de arquitectura de crear empresas y de trabajar en forma

independiente, para así conocer de qué manera las variables que lo conforman afectan dicha intención emprendedora.

4.2. Operacionalización de variables

El cuestionario que se aplicó implicó en una relación de tres variables: demografía, actividad laboral y emprendimiento. La primer variable se centró principalmente en obtener un estudio de la muestra, tomando como indicadores la edad, sexo, tiempo de egreso y ocupación. La segunda variable conformó los indicadores de ideal de trabajo y principal actividad de trabajo. Finalmente la tercer variable integró el indicador del mayor impedimento para montar un despacho de arquitectura. En la tabla 1 se resume la encuesta que se distribuyó (ver anexo 1 de encuesta).

Tabla 1. Operacionalización de variables

| Variable | Indicador | Ítem | Respuesta |
|------------|---------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Demografía | Sexo | 1. Mujer 2. Hombre | 1. Mujer 2. Hombre |
| | Edad | - | - |
| | Ocupación | Ocupación | 1. Estudiante de arquitectura 2. Profesionista independiente (freelance) dedicado a la arquitectura 3. Arquitecto con despacho propio 4. Trabajo en una empresa relacionada con la arquitectura 5. No trabajo en nada relacionado con la arquitectura 6. Otro |
| | Tipo de universidad | Tipo de universidad | 1. Pública 2. Privada |

Tabla 1. (Continuación)

| Variable | Indicador | Ítem | Respuesta |
|----------------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Demografía | Tiempo de egreso | Tiempo como egresado de la escuela de Arquitectura | <ol style="list-style-type: none"> 1. Aún me falta tiempo para egresar 2. Estoy a punto de egresar 3. Entre 1 a 5 años 4. Mas de 6 años 5. Otro |
| Preferencia de actividad laboral | Ideal de trabajo | ¿Cuál es tu ideal de trabajo como arquitecto? | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ser Freelance (independiente) 2. Montar mi propia empresa de arquitectura 3. Integrarme a una empresa o institución de arquitectura consolidada 4. Trabajar en una área diferente a la arquitectura 5. Otro |
| | Actividad principal | ¿Cuál es la principal actividad que quisieras llevar a cabo en tu ejercicio profesional como arquitecto? | <ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoría de construcción (Apoyo en la proyección técnica de la construcción) 2. Gestión integral de proyectos (Diseño y construcción) 3. Diseño (Proyección conceptual) 4. Urbanismo / Restauración (Planificación, ordenación y reconstrucción) 5. Económico / Administrativo (Costos y perspectiva empresarial) 6. Edificación / Técnico (Labores relacionadas con reforma o construcción, trabajo en obra) 7. Docencia / Investigación / Difusión (Áreas de enseñanza, obtención de nuevos conocimientos, divulgación) 8. Otro |

Tabla 1. (Continuación)

| Variable | Indicador | Ítem | Respuesta |
|----------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Emprendimiento | Impedimento para montar un despacho | En el caso de abrir un despacho de arquitectura propio; ¿Cuál crees que pudiera ser el mayor impedimento para montarlo? | <ol style="list-style-type: none"> 1. Saber cómo está estructurado el negocio de la construcción en Morelia 2. Problemas para hacer el plan de negocios para abrir el despacho 3. Desconocimiento de la normatividad para abrir un despacho 4. Desconocimiento de cómo operar un despacho 5. Falta de recursos económicos para abrir el despacho 6. Miedo al fracaso 7. Otro |

Dentro de las actividades laborales, se buscó una concentrar las actividades más comunes en bloques específicos de trabajo. Estos bloques así como algunas de estas actividades son:

1. Asesoría de construcción: consultoría BIM, búsqueda de inmuebles, cálculo y diseño de estructuras en CAD, etc.
2. Gestión integral de proyectos: diseñar y construir un proyecto arquitectónico.
3. Diseño: infografía 3D, impresión 3D, mobiliario, anteproyectos, diseño paramétrico, etc.
4. Urbanismo / Restauración: diseño y planificación urbana, experto en rehabilitación, etc.
5. Económico / Administrativo: licitaciones, cálculo presupuestal, tasaciones, etc.
6. Edificación / Técnico: obra civil de construcción, fiscalización de obra, interventoría, realización de ITE, auditoría, etc.
7. Docencia / Investigación / Difusión: profesor, inventor de sistemas constructivos, etc.

5. Resultados

Para los apartados de la muestra se tomaron en cuenta los resultados obtenidos en la encuesta virtual así como los resultados agrupados en el programa SPSS. Lo anterior con motivo de otorgar una visualización inicial y final de las tendencias de respuesta. Cabe aclarar que los datos de la encuesta virtual (Google forms) son valores que reflejan una totalidad para cada apartado. Sin embargo, resultan relevantes puesto que brindaron un panorama general del comportamiento de la muestra que posteriormente se agruparon sistemáticamente en el programa SPSS para así obtener un valor real y observar variaciones en ambos resultados.

Los apartados que se agruparon en el programa estadístico fueron; edad, ideal de trabajo, principal actividad de trabajo y mayor impedimento para abrir un despacho. Comenzando por la edad, puesto que se encontró mucha dispersión de edades, se agruparon en grupos de 18 a 22 años, 23 a 27 años, 28 a 32 años, 33 a 37 años y 38 años o más. En la pregunta, ¿cuál es tu ideal de trabajo como arquitecto?, se agruparon las opciones de montar mi propia empresa de arquitectura e integrarme a una empresa o institución de arquitectura consolidada sumando a estas otras opciones respectivamente.

A la pregunta: ¿cuál es la principal actividad que quisieras llevar a cabo en tu ejercicio profesional como arquitecto? se añadieron 4 agrupaciones que fueron: dos opciones manteniendo diseño y gestión integral de proyectos, tres opciones o más manteniendo diseño y gestión integral de proyecto dos opciones y finalmente, tres opciones o más.

La pregunta: en el caso de abrir un despacho de arquitectura propio ¿Cuál crees que pudiera ser el mayor impedimento para montarlo?, el patrón que se observó se dio en las opciones de: saber como esta estructurado el negocio (1), problemas para hacer el plan de negocios (2), desconocimiento de como operar un despacho (5), falta de recursos (3) y el miedo al fracaso (4). Ante ello se elaboraron agrupaciones de; dos opciones o más

manteniendo (1) y (2), dos opciones o más manteniendo (3) y (4), dos opciones o más manteniendo (5) y dos opciones o más.

5.1. Demografía

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta virtual, se observó un equilibrio en el género de los encuestados siendo ligeramente mayor la participación en hombres. Es importante notar que del total de respuestas, la gran mayoría fue de personas que estudiaron en universidad pública representado el 74.5% frente a quienes estudiaron en universidad privada con el 25.5%.

Respecto al rango de edades dentro de los encuestados, como se observa en la figura 3, se obtuvieron rangos que fueron desde los 18 hasta los 59 años, manteniéndose la mayor concentración de respuestas en el extremo mas joven. Los picos más representativos fueron las edades de 21 y 22 años por un lado y de 27 a 29 años por el otro lado, esto refleja a personas que están próximas por egresar y a aquellas personas que llevan de egresados dentro de un periodo corto.

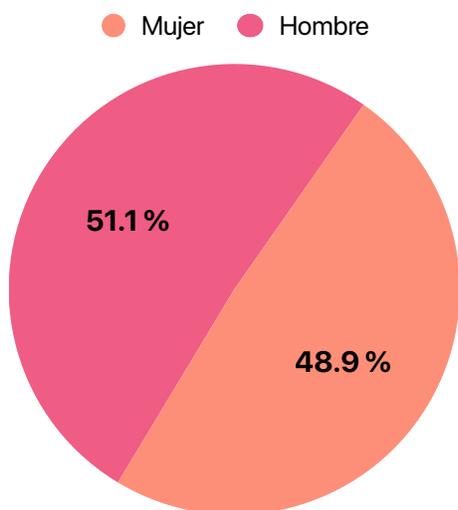


Figura 1. Sexo

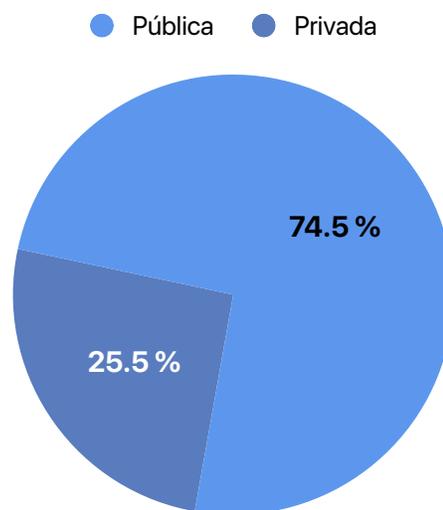


Figura 2. Tipo de universidad

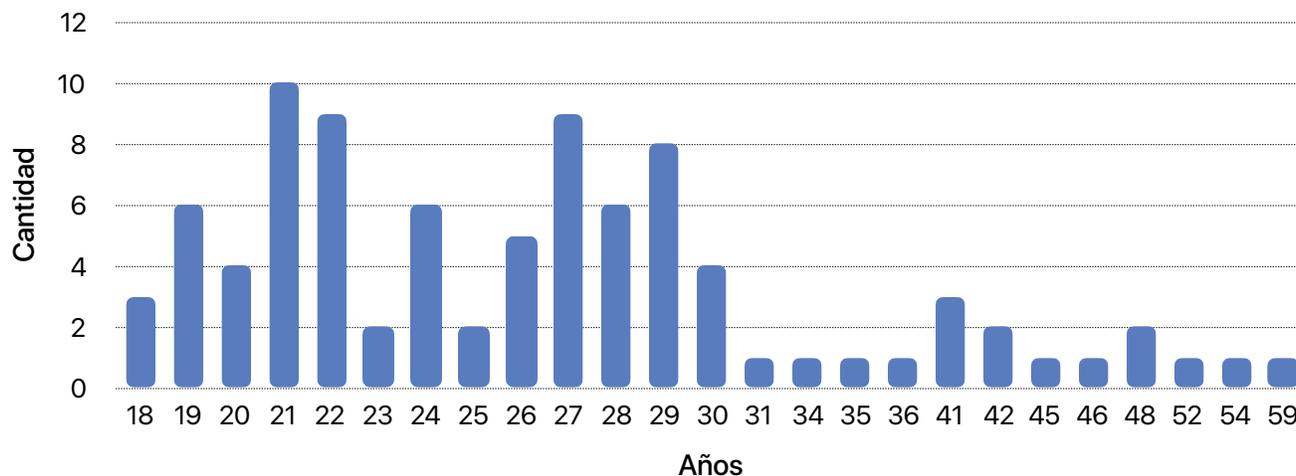


Figura 3. Rango de edades

5.1.1. Cruces universidad - sexo / universidad - ocupación

Utilizando el programa estadístico SPSS en su versión 25, se creó la base de datos de la cual se realizaron los cruces. En las tablas 2 y 3 mostradas a continuación, se desglosan los cruces entre universidades con relación al sexo y las universidades en relación a la ocupación respectivamente. Estos cruces permitieron conocer como se comporta la muestra de acuerdo a la universidad de procedencia.

Para universidad pública que representa la mayoría de la muestra, la diferencia entre hombre y mujer fue de solo 2.8% en favor de hombres con el 51.4%. Por otro lado, en universidades privadas la diferencia fue opuesta, una de 4.4% en favor de mujeres con un 52.2%, aunque las universidades privadas solo representaron el 24.7% del total de los encuestados dato a tomar en cuenta. En cuanto a la distribución de ocupaciones, la mayoría corresponde a estudiantes con el 40.6% seguido de arquitectos que se encuentran trabajando en una empresa de arquitectura con el 23.2% para universidad pública. En universidades privadas, el 70.8% son estudiantes y el 12.5% trabaja en una empresa. Mientras que en pública si se da el caso de profesionales independientes (freelance) y ocupan un 10.8%, en privadas no se da el caso.

Tabla 2. Cruce: Universidad — Sexo

| | | % | SEXO | | |
|-------------|---------|-------|--------|--------|---------|
| | | | Mujer | Hombre | TOTAL |
| UNIVERSIDAD | Pública | Grupo | 48.6 % | 51.4 % | 100.0 % |
| | | Total | 36.6 % | 38.7 % | 75.3 % |
| | Privada | Grupo | 52.2 % | 47.8 % | 100.0 % |
| | | Total | 12.9 % | 11.8 % | 24.7 % |
| | TOTAL | Grupo | 49.5 % | 50.5 % | 100.0 % |
| | | Total | 49.5 % | 50.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso

Tabla 3. Cruce: Universidad — Ocupación

| | | | OCUPACIÓN | | | | | TOTAL | |
|-------------|---------|-------|------------|---------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|-------|---------|
| | | | Estudiante | Profesional independiente | Arquitecto con despacho | Trabaja en una empresa | Nada relacionado a la arquitectura | | Otro |
| | | % | | | | | | | |
| UNIVERSIDAD | Pública | Grupo | 40.6 % | 14.5 % | 8.7 % | 23.2 % | 5.8 % | 7.2 % | 100.0 % |
| | | Total | 30.1 % | 10.8 % | 6.5 % | 17.2 % | 4.3 % | 5.4 % | 74.2 % |
| | Privada | Grupo | 70.8 % | 0.0 % | 8.3 % | 12.5 % | 4.2 % | 4.2 % | 100.0 % |
| | | Total | 18.3 % | 0.0 % | 2.2 % | 3.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 25.8 % |
| | TOTAL | Grupo | 48.4 % | 10.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 5.4 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | | Total | 48.4 % | 10.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 5.4 % | 6.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso

La ocupación de los encuestados que mayor presencia en los resultados mantuvo fue de estudiantes con el 47.4%, seguido de personas que se encuentran trabajando en alguna empresa relacionada con el ramo en un 20%. Aquellos que tienen un despacho propio resultaron ser un 8.4% de las respuestas, estando por debajo de quienes prefieren trabajar de manera independiente (freelancers).

En la figura 4 son claros los dos apartados vistos con anterioridad; un lado joven o aun estudiante y otro mas experimentado, pero en este ultimo ya se observa a mayor detalle una subdivisión de la diferentes situaciones laborales siendo la predominante quienes han optado por buscar trabajo en alguna empresa o institución. También se visualiza que la minoría general trabaja en un área que no se encuentra relacionada con la arquitectura, es muy poca la gente que ha buscado emplearse o trabajar de manera independiente en algo distinto por razones que no se conocen.

Al tratarse de una minoría, marca la tendencia de que quienes estudian esta carrera sienten una clara vocación por la misma y buscan mantenerse en el ramo ya sea trabajando de freelance o en una empresa establecida. Lo importante es conocer; ¿por qué existe un número tan bajo de personas que buscan crear un despacho propio?; ¿qué los ha llevado a no querer emprender?.

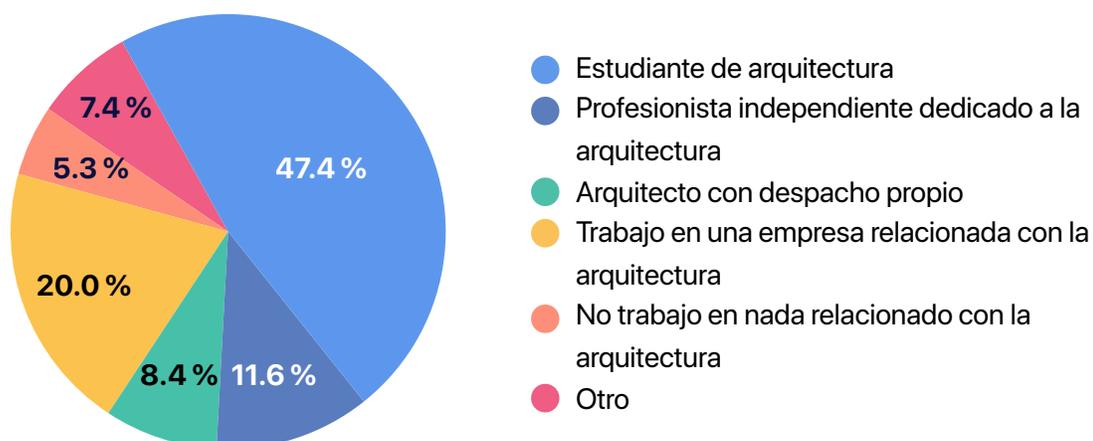


Figura 4. Ocupación

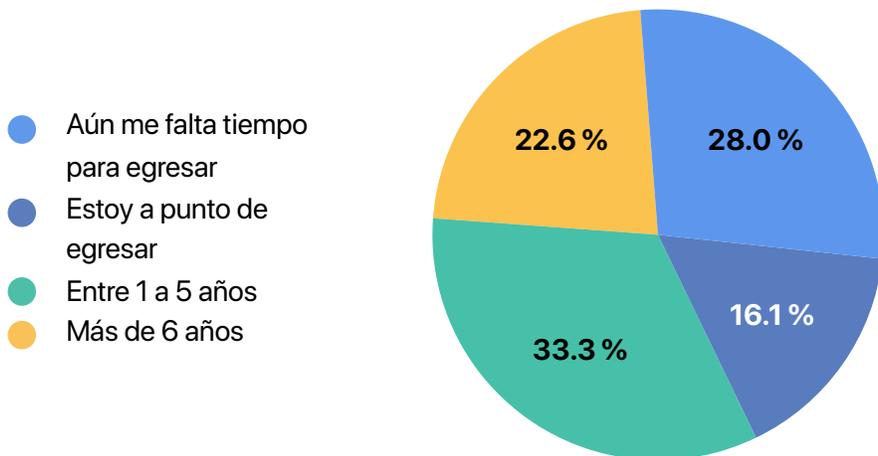


Figura 5. Tiempo como egresado de la escuela de arquitectura

El tiempo de egreso obtenido en los resultados de la encuesta virtual, fue en términos generales muy similar en los cuatro apartados siendo ligeramente mayor de entre 1 a 5 años, seguido por aquellos que se encuentran aún cursado la carrera. En la figura 5 es posible visualizar la relación y congruencia que existe respecto a la edad y el tiempo de egreso ya que por un lado se encuentra el sector joven, aquel que por una u otra razón aun se encuentra estudiando y por otro lado aquel sector que lleva terminada la licenciatura en un lapso relativamente corto.

5.2. Preferencia de actividad laboral

Respecto al ideal de trabajo el 49.2% de los encuestados indicó que su principal ideal es montar su propio despacho o empresa de arquitectura seguido de quienes prefieren integrarse a una empresa como empleados con el 23.8% y en tercer lugar aquellos que preferirían estar trabajando de manera independiente (freelance) con el 17.2% del total. En la figura 5 se observa que la gran mayoría busca crear un negocio propio, no obstante, una minoría es quienes han logrado tener uno, los demás han buscado trabajar de otras formas a pesar de que su ideal de trabajo es crear su empresa o despacho.

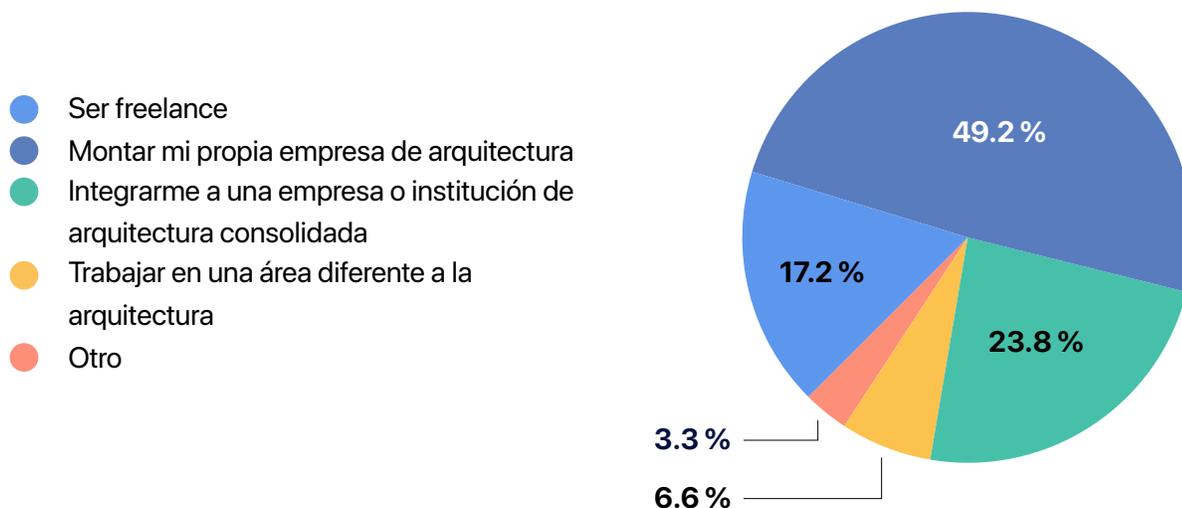


Figura 6. ¿Cuál es tu ideal de trabajo como arquitecto?

5.2.1. Cruce ocupación - ideal de trabajo

En la tabla 4 mostrada a continuación se aprecia la preferencia laboral en relación a la situación ocupacional actual de los encuestados. Los estudiantes de arquitectura representan la mayoría del total de la ocupación con un 48.4%, seguido de aquellos que se encuentran laborando en una empresa relacionada con la arquitectura con el 20.4%.

Comenzando por analizar a los estudiantes, respecto al ideal de trabajo, el 37.8% lo conforman quienes visualizan como ideal de trabajo montar su propia empresa y un 24.4% quienes mantienen la opción en conjunto a otras diferentes. El 28.9% lo integran aquellos que buscan integrarse a una empresa y solo el 4.4% fueron aquellos que mantuvieron ésta opción sumada con otras diferentes. Lo anterior dentro del total general significó un 18.3% de estudiantes a quienes les gustaría crear su propio negocio y un 14% de estudiantes que preferirían laborar en una empresa previamente establecida sin contar en ambos casos las

personas que consideraron las opciones pero en conjunto a otras. En las agrupaciones el porcentaje fue mucho mayor para la idea de montar un negocio.

Por otro lado, a las personas que se encontraron trabajando en una empresa establecida y que a su vez constituyeron el 20.4% del total, obtuvieron un 10.5% en preferencia por seguir laborando ya sea donde se encuentran actualmente o en una empresa diferente, además de, buscar otras opciones quizá se tenga el interés por realizar trabajos independientes sin dejar un puesto de trabajo estable. El 57.9% preferirían tener su propio negocio y un 21.1% sumando otras alternativas.

Resulta interesante observar que quienes actualmente trabajan de manera independiente (freelancers) reflejan el anhelo por tener un negocio propiamente establecido con un 30% frente a un 20% de querer estar en una empresa ajena y otro 20% de continuar siendo independientes. Por su parte, las personas que ya tienen su propio despacho no buscan cambiar sino seguir creciendo su negocio, esto lo evidencian con un 75%. A pesar de que los estudiantes representan la mayoría de los resultados, la tendencia en las diferentes situaciones laborales se encuentra fuertemente orientado por el deseo de tener una empresa o despacho de arquitectura propio mostrando una congruencia con el panorama inicial reflejado en la encuesta virtual con los resultados sin agrupar.

Tabla 4. Cruce: Ocupación — Ideal de trabajo

| | | IDEAL DE TRABAJO | | | | | | | TOTAL |
|-----------------------------------------|---------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------|------------------------|----------------------------------|---------|
| | | Freelance | Montar mi propia empresa | Integrarme a una empresa | Trabajar en una área diferente | Otro | Montar empresa + otros | Integrarme a una empresa + otros | |
| Estudiante de arquitectura | % Grupo | 4.4 % | 37.8 % | 28.9 % | 0.0 % | 0.0 % | 24.4 % | 4.4 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 18.3 % | 14.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 11.8 % | 2.2 % | 48.4 % |
| Profesionista independiente | % Grupo | 20.0 % | 30.0 % | 20.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 20.0 % | 10.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 3.2 % | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 2.2 % | 1.1 % | 10.8 % |
| Despacho propio | % Grupo | 12.5 % | 75.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 12.5 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 6.5 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 8.6 % |
| Empresa relacionada con la arquitectura | % Grupo | 5.3 % | 57.9 % | 5.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 21.1 % | 10.5 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 11.8 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 4.3 % | 2.2 % | 20.4 % |
| Nada relacionado con la arquitectura | % Grupo | 0.0 % | 40.0 % | 0.0 % | 60.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 0.0 % | 2.2 % | 0.0 % | 3.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 5.4 % |
| Otro | % Grupo | 16.7 % | 0.0 % | 16.7 % | 0.0 % | 16.7 % | 33.3 % | 16.7 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 2.2 % | 1.1 % | 6.5 % |
| TOTAL | % Grupo | 7.5 % | 41.9 % | 18.3 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.5 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | % Total | 7.5 % | 41.9 % | 18.3 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.5 % | 6.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso

5.2.2. Cruce sexo - ideal de trabajo

Uno de los aspectos que centraron atención son las representaciones ideológicas y cómo éstas se encuentran distribuidas entre hombres y mujeres. Para este caso se observó una similitud en los totales en cuanto a la tasa de participación para mujeres y hombres, siendo los últimos mayores solamente en un 1%. A pesar de ello, existe una diferencia en preferencia para la creación de un negocio, ocupando la mayoría los hombres con el 48.9% frente a un 34.8% en mujeres. Repitiendo la opción anterior sumada a otras el porcentaje fue similar. Las mujeres por su parte prefieren también buscar otras opciones ya sea laborar en una empresa o trabajar de manera independiente.

En este apartado se percibe una mayor intención entre hombres para crear un despacho, mientras que las mujeres reflejan cierta duda hacia el emprendimiento, buscando tal vez, conseguir experiencia en lugares establecidos y/o trabajando por cuenta propia antes de plantearse emprender.

Tabla 5. Cruce: Sexo — Ideal de trabajo

| | | % | IDEAL DE TRABAJO | | | | | | TOTAL | |
|------|--------|-------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|-------|------------------------|--------|----------------------------------|
| | | | Freelance | Montar mi propia empresa | Integrarme a una empresa | Trabajar en una área diferente | Otro | Montar empresa + otros | | Integrarme a una empresa + otros |
| SEXO | Mujer | Grupo | 10.9 % | 34.8 % | 17.4 % | 2.2 % | 2.2 % | 21.7 % | 10.9 % | 100.0 % |
| | | Total | 5.4 % | 17.2 % | 8.6 % | 1.1 % | 1.1 % | 10.8 % | 5.4 % | 49.5 % |
| | Hombre | Grupo | 4.3 % | 48.9 % | 19.1 % | 4.3 % | 0.0 % | 21.3 % | 2.1 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 24.7 % | 9.7 % | 2.2 % | 0.0 % | 10.8 % | 1.1 % | 50.5 % |
| | TOTAL | Grupo | 7.5 % | 41.9 % | 18.3 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.5 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | | Total | 7.5 % | 41.9 % | 18.3 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.5 % | 6.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % valido y un 2.1 % perdido para este caso

5.2.3. Cruce edad - ideal de trabajo

Las representaciones ideológicas de trabajo con respecto a la edad significan un estudio interesante ya que es posible analizar un poco más a detalle la mentalidad y percepción laboral en personas que acaban de ingresar a la universidad, personas que se encuentran a punto de egresar, quienes tienen un tiempo de egreso corto y quienes cuentan con mayor experiencia en edad.

Para aquellos que se encuentran aun cursando la licenciatura (18 a 22 años), el 31.3% son personas que buscan montar su propia empresa además del 34.4% agrupado. Un 21.9% busca trabajar en una empresa. En personas que acaban de terminar la licenciatura o se encuentran en un proceso de culminación (23 a 27 años) el 58.3% son quienes quieren su propio negocio, un 12.5% trabajar en una empresa relacionada y sorpresivamente, 12.5% prefieren trabajar en un área distinta a la arquitectura. Esta edad resultó ser la única en la que se contempla trabajar en un área diferente al ramo.

Pasando por las personas que ya cuentan con cierta experiencia (28 a 32 años), el 36.8% quieren una empresa, además de un 31.6% agrupando la opción. El 10.5% trabajar en una empresa consolidada y otro 10.5% ser independiente. Este rango de edad aunque la tendencia sigue predominando para un negocio propio, los otros apartados mantienen una similitud en especial trabajar de manera independiente.

En personas con una trayectoria ya evidente (33 a 37 años) el 66.7%, prácticamente la totalidad prefieren tener su empresa si se considera que otro 33.3% mantienen la opción. Lo anterior significa que o se encuentran felices con su empresa o en contraparte buscarían tener una. Finalmente las edades posteriores a 38 años, un 63.6% tiene como ideal montar su empresa. Al igual que el rango anterior este segmento ya consolidado estaría buscando crear, mantener y/o incluso seguir creciendo un negocio.

Tabla 6. Cruce: Edad — Ideal de trabajo

| | | IDEAL DE TRABAJO | | | | | | | |
|---------------|---------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|-------|------------------------|----------------------------------|---------|
| | | Freelance | Montar mi propia empresa | Integrarme a una empresa | Trabajar en una área diferente | Otro | Montar empresa + otros | Integrarme a una empresa + otros | TOTAL |
| 18 a 22 años | % Grupo | 6.3 % | 31.3 % | 21.9 % | 0.0 % | 0.0 % | 34.4 % | 6.3 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 11.2 % | 7.9 % | 0.0 % | 0.0 % | 12.4 % | 2.2 % | 36.0 % |
| 23 a 27 años | % Grupo | 4.2 % | 58.3 % | 12.5 % | 12.5 % | 0.0 % | 0.0 % | 12.5 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 15.7 % | 3.4 % | 3.4 % | 0.0 % | 0.0 % | 3.4 % | 27.0 % |
| 28 a 32 años | % Grupo | 10.5 % | 36.8 % | 10.5 % | 0.0 % | 5.3 % | 31.6 % | 5.3 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 7.9 % | 2.2 % | 0.0 % | 1.1 % | 6.7 % | 1.1 % | 21.3 % |
| 33 a 37 años | % Grupo | 0.0 % | 66.7 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 0.0 % | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 3.4 % |
| 38 años o más | % Grupo | 9.1 % | 63.6 % | 9.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 18.2 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 7.9 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 2.2 % | 0.0 % | 12.4 % |
| TOTAL | % Grupo | 6.7 % | 44.9 % | 14.6 % | 3.4 % | 1.1 % | 22.5 % | 6.7 % | 100.0 % |
| | % Total | 6.7 % | 44.9 % | 14.6 % | 3.4 % | 1.1 % | 22.5 % | 6.7 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 93.7 % válido y un 6.3 % perdido para este caso

5.2.4. Cruce universidad - ideal de trabajo

Es importante conocer cuál es la forma de pensar respecto al modo de trabajo y su diferencia en universidades públicas o privadas. Puede otorgar evidenciar aunque no necesariamente si existen carencias en los planes de estudio o no se abordan correctamente ciertos temas.

No obstante, aunque en universidad pública el ideal principal de trabajo es montar una empresa o despacho con un 35.7% individual y un 24.3% total agrupado, existe un comportamiento disperso en las respuestas individuales, se contemplan otras alternativas. En universidades privadas no se da el caso, esta definido el ideal por montar una empresa con el 62.5% individual. Cabe señalar que en escuelas privadas no se tiene contemplado en absoluto trabajar en una área diferente, caso que en escuelas públicas si se contempla esta opción.

Tabla 7. Cruce: Universidad — Ideal de trabajo

| | | IDEAL DE TRABAJO | | | | | | | TOTAL | |
|-------------|---------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------|-------|------------------------|----------------------------------|-------|---------|
| | | Freelance | Montar mi propia empresa | Integrarme a una empresa | Trabajar en una área diferente | Otro | Montar empresa + otros | Integrarme a una empresa + otros | | |
| | | % | | | | | | | | |
| UNIVERSIDAD | Pública | Grupo | 5.7 % | 35.7 % | 20.0 % | 4.3 % | 1.4 % | 24.3 % | 8.6 % | 100.0 % |
| | | Total | 4.3 % | 26.6 % | 14.9 % | 3.2 % | 1.1 % | 18.1 % | 6.4 % | 74.5 % |
| | Privada | Grupo | 12.5 % | 62.5 % | 12.5 % | 0.0 % | 0.0 % | 12.5 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 3.2 % | 16.0 % | 3.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 3.2 % | 0.0 % | 25.5 % |
| | TOTAL | Grupo | 7.4 % | 42.6 % | 18.1 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.3 % | 6.4 % | 100.0 % |
| | | Total | 7.4 % | 42.6 % | 18.1 % | 3.2 % | 1.1 % | 21.3 % | 6.4 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 98.9 % valido y un 1.1 % perdido para este caso

Si bien, en el ramo de la arquitectura, la gran mayoría de arquitectos optan por la construcción y diseño asumiendo puestos de dirección de proyectos ya sean públicos o privados, debido a múltiples factores se han explorado y explotado otras actividades. La concentración de actividades que se realizó permitió a los encuestados tener un panorama más amplio al momento de elegir alguna área de trabajo.

Para este caso en particular, la principal actividad de trabajo que se prefiere desempeñar como se observa la figura 7 fue "gestión integral de proyectos", esto de acuerdo a los datos arrojados de la encuesta virtual. Esta actividad implica llevar desde el diseño, construcción y terminación del proyecto para la entrega al cliente. La actividad que continuó en preferencia fue diseño; esta actividad centra su atención específicamente al proceso creativo sin implicarse de lleno generalmente en la construcción. Estas dos opciones se mantuvieron bastante similares en preferencia con el 22.7% y el 23.3% respectivamente. En tercer lugar fue la opción de edificación/técnico con el 15.3% del total; actividades que se desarrollan en trabajos de campo u obra civil. Los demás apartados tuvieron un comportamiento similar, siendo la opción menos deseada la docencia/investigación/difusión.

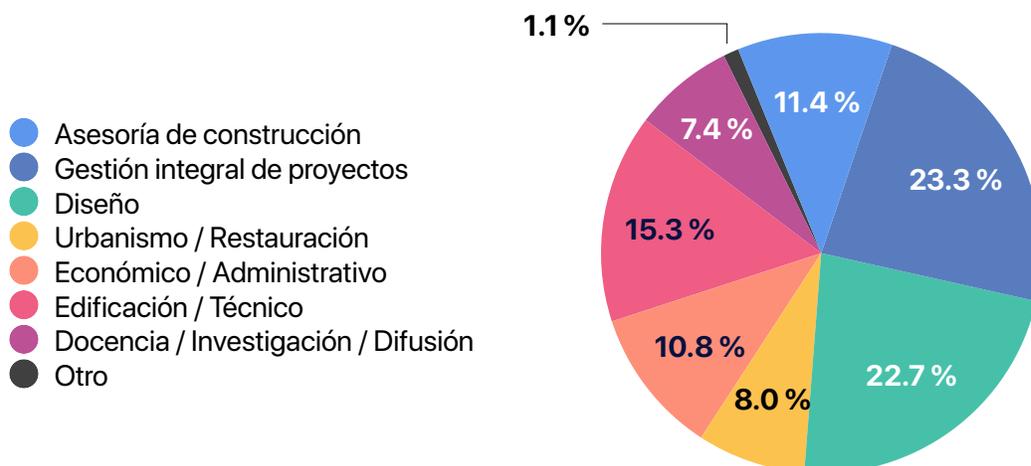


Figura 7. ¿Cuál es la actividad que más te interesa llevar a cabo?

5.2.5. Cruce actividad principal - ocupación

Resulta relevante conocer cuál es la actividad laboral que mas inclinación presenta en relación a la ocupación ya que es suele ser indicativo de la percepción del contexto laboral; nichos de trabajo; cuales serian aquellas actividades que mas se buscan llevar a cabo, pudiendo reflejar una realidad de cuál es la(s) actividad más común o solicitada dentro del campo de trabajo del arquitecto en la ciudad.

En la tabla 8 las actividades que mayor porcentaje de preferencia mostraron fueron; diseño con un 14%, gestión integral de proyectos y edificación/técnico con un 10.8% respectivamente. Sin embargo, un 22.6% de la muestra aunque aparentan inseguridad en su respuesta, mantienen dentro de esta nuevamente las opciones de diseño y gestión ya sea juntas o como las dos ademas de alguna otra. Por otro lado, un 26.9% es inconstante en su respuesta no permitiendo conocer un indicativo claro. Es claro que la tendencia de trabajo es diseñar solamente o diseñar y llevar a cabo la construcción.

Dentro de diseño, quienes ocupan la mayoría son estudiantes con el 61.5%, seguido de personas que se encuentran trabajando en una empresa establecida. Las demás ocupaciones representan dentro del grupo un 7.7% cada una. Gestión de proyectos resultó representativo en los estudiantes y en los independientes con un 50% y 30% correspondientemente. Tomando en cuenta a quienes señalaron tanto diseño como gestión, la inclinación de ocupaciones sigue centrándose principalmente en estudiantes seguido de independientes y personas con despacho propio. La tercer actividad (edificación/técnico) la incorporaron estudiantes, trabajadores de alguna empresa cada uno con un 30%, arquitectos con despacho y personas que no trabajan en nada relacionado con la arquitectura un 20% respectivamente.

Esta actividad es una de las mas comunes en la ciudad, puesto que existe una demanda en trabajos de obra civil de construcción en la ciudad, no es de extrañar que estudiantes muestren predilección para esta actividad así como arquitectos con despacho.

Tabla 8. Cruce: Actividad principal — Ocupación

| | | OCUPACIÓN | | | | | | TOTAL |
|-------------------------------------|---------|------------|---------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|---------|---------|
| | | Estudiante | Profesional independiente | Arquitecto con despacho | Trabaja en una empresa | Nada relacionado a la arquitectura | Otro | |
| Asesoría de construcción | % Grupo | 75.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 25.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 3.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 4.3 % |
| Gestión integral de proyectos (1) | % Grupo | 50.0 % | 30.0 % | 0.0 % | 10.0 % | 10.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 5.4 % | 3.2 % | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % | 0.0 % | 10.8 % |
| Diseño (2) | % Grupo | 61.5 % | 7.7 % | 7.7 % | 15.4 % | 7.7 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 8.6 % | 1.1 % | 1.1 % | 2.2 % | 1.1 % | 0.0 % | 14.0 % |
| Urbanismo / Restauración | % Grupo | 66.7 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 3.2 % |
| Económico / Administrativo | % Grupo | 20.0 % | 0.0 % | 20.0 % | 40.0 % | 0.0 % | 20.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 2.2 % | 0.0 % | 1.1 % | 5.4 % |
| Edificación / Técnico | % Grupo | 30.0 % | 0.0 % | 20.0 % | 30.0 % | 20.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 3.2 % | 0.0 % | 2.2 % | 3.2 % | 2.2 % | 0.0 % | 10.8 % |
| Docencia / Investigación / Difusión | % Grupo | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % |
| Otro | % Grupo | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % |
| 2 opciones : (1) y (2) | % Grupo | 57.1 % | 28.6 % | 14.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 4.3 % | 2.2 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 7.5 % |
| 3 opciones + (1) y (2) | % Grupo | 42.9 % | 7.1 % | 21.4 % | 14.3 % | 0.0 % | 14.3 % | 100.0 % |
| | % Total | 6.5 % | 1.1 % | 3.2 % | 2.2 % | 0.0 % | 2.2 % | 15.1 % |
| 2 opciones | % Grupo | 55.6 % | 16.7 % | 0.0 % | 27.8 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 10.8 % | 3.2 % | 0.0 % | 5.4 % | 0.0 % | 0.0 % | 19.4 % |
| 3 opciones o más | % Grupo | 42.9 % | 14.3 % | 0.0 % | 42.9 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 3.2 % | 1.1 % | 0.0 % | 3.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 7.5 % |
| TOTAL | % Grupo | 48.4 % | 11.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 4.3 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | % Total | 48.4 % | 11.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 4.3 % | 6.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % valido y un 2.1 % perdido para este caso

5.2.6. Cruce actividad principal - sexo

Esta parte del estudio se ha dirigido a la exploración de la actividad profesional actual de hombres y mujeres, desde un punto de vista que permita realizar una aproximación a su predilección laboral en la profesión. Como se se concluyó en apartados anteriores, la tasa de participación de los encuestados en hombres y mujeres fue bastante similar (ver tabla 9), concretamente para este análisis un 51.6% en hombres y 48.4% en mujeres. Sin embargo, es importante revisar qué áreas de actividad presentan peso, que junto al análisis previamente analizado sobre ocupación, fue posible observar como se distribuye en ambos sexos las actividades.

En resumen, en diseño siendo la actividad principal aunque existió una diferencia considerable en hombres en relación con mujeres, mantuvieron el 61.5% de participación. Al igual que en diseño, en gestión de proyectos y en edificación / técnico, la mayoría la ocuparon hombres con un 60%. Incluyendo ambas opciones, además de otra distinta, la relación continuó siendo mayoría en hombres.

En contraparte, las mujeres en adición a las anteriores actividades, representaron la mayoría en actividades económicas / administrativas, concretamente en un 83.3%. El 26.9% mostró inconsistencia en sus respuestas. Interesante observar que las demás actividades quedaron muy relegadas, inclusive urbanismo / restauración, actividad que cuenta con presencia y orientación considerable en la UMSNH, las actitudes de mejoramiento y preservación del patrimonio cultural, social y natural. Puesto que la mayoría de los encuestados resultaron provenir de universidad pública hubiese sido previsible que esta actividad tuviera una mayor presencia.

Tabla 9. Cruce: Actividad principal — Sexo

| ACTIVIDAD PRINCIPAL | SEXO | | |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| | Mujer | Hombre | TOTAL |
| Asesoría de construcción | % Grupo | 50.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 4.3 % |
| Gestión integral de proyectos (1) | % Grupo | 40.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 4.3 % | 10.8 % |
| Diseño (2) | % Grupo | 38.5 % | 100.0 % |
| | % Total | 5.4 % | 14.0 % |
| Urbanismo / Restauración | % Grupo | 100.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 2.2 % |
| Económico / Administrativo | % Grupo | 83.3 % | 100.0 % |
| | % Total | 5.4 % | 6.5 % |
| Edificación / Técnico | % Grupo | 40.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 4.3 % | 10.8 % |
| Docencia / Investigación / Difusión | % Grupo | 100.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 1.1 % |
| Otro | % Grupo | 100.0 % | 100.0 % |
| | % Total | 1.1 % | 1.1 % |
| 2 opciones: (1) y (2) | % Grupo | 28.6 % | 100.0 % |
| | % Total | 2.2 % | 7.5 % |
| 3 opciones + (1) y (2) | % Grupo | 42.9 % | 100.0 % |
| | % Total | 6.5 % | 15.1 % |
| 2 opciones | % Grupo | 55.6 % | 100.0 % |
| | % Total | 10.8 % | 19.4 % |
| 3 opciones o más | % Grupo | 42.9 % | 100.0 % |
| | % Total | 3.2 % | 7.5 % |
| TOTAL | % Grupo | 48.4 % | 100.0 % |
| | % Total | 48.4 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso

5.2.7. Cruce actividad principal - edad

En las edades de 18 a 22 años la principal actividad aspirada fue el diseño con el 21.9%, además de que estas edades representaron la mayoría del total con un 36%. Tomando en cuenta los apartados en los que se incluyen esta actividad, el total fue del 40.7%, mientras que gestión le siguió con un 28.2%. A pesar de lo anterior existió porcentaje importante en respuestas con inconsistencias.

Las edades entre los rangos de 23 a 27 años la actividad principal fue gestión integral de proyectos que a su vez estos rangos ocupan el segundo lugar. En este segmento la principal actividad fue gestión con un 39.1% combinado, seguido de diseño con el 26% combinado de igual forma. Aquí la falta de consistencia en las respuestas ocupó un porcentaje todavía mayor que el anterior rango de edades. Importante observar que en estas edades las actividades técnicas ocupan un papel relevante a diferencia del anterior.

En personas de 28 a 32 años es donde existió una mayor diversidad de resultados a pesar de que diseño sigue liderando con el 36.8% combinado, seguido de gestión con 31.6% combinado. Tomaron mayor presencia actividades como la económico en 15.8% y asesoría de construcción en 10.5% igual que técnico. Este comportamiento sugiere a personas con experiencia en el mercado para actividades de obra civil de construcción. Este segmento ocupa un tercer lugar de participación.

Personas de 33 a 37 años fue el grupo con menor presencia de participación ocupando solo un 3.4% del total. En estas edades se tiene claro la actividad, diseñar y construir además de actividades económico/administrativo. Aunque también existe inconsistencia, los resultados pueden sugerir a personas que se encuentran laborando en una empresa y además trabajan de manera independiente construyendo. Finalmente, las personas mayores a 38 años al igual que el anterior sugiere el mismo perfil de trabajo debido al peso de las respuestas, aquí técnico ocupa un rol importante a la par del diseño y gestión.

Tabla 10. Cruce: Edad — Actividad principal

| | | ACTIVIDAD PRINCIPAL | | | | | | | | | | | | |
|---------------|-------|---------------------|-------------|------------|-----------|-----------|---------|----------|-------|----------------|-----------------|--------|--------------|---------|
| EDAD | % | Asesoría | Gestión (1) | Diseño (2) | Urbanismo | Económico | Técnico | Docencia | Otro | 2 ops. (1) (2) | 3 ops + (1) (2) | 2 ops. | 3 ops. o más | TOTAL |
| | | 18 a 22 años | Grupo | 6.3 % | 9.4 % | 21.9 % | 6.3 % | 3.1 % | 6.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 12.5 % | 6.3 % | 21.9 % |
| | Total | 2.2 % | 3.4 % | 7.9 % | 2.2 % | 1.1 % | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 4.5 % | 2.2 % | 7.9 % | 2.2 % | 36.0 % |
| 23 a 27 años | Grupo | 0.0 % | 17.4 % | 4.3 % | 0.0 % | 4.3 % | 13.0 % | 0.0 % | 4.3 % | 0.0 % | 21.7 % | 30.4 % | 4.3 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 4.5 % | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 3.4 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 5.6 % | 7.9 % | 1.1 % | 25.8 % |
| 28 a 32 años | Grupo | 10.5 % | 5.3 % | 10.5 % | 5.3 % | 15.8 % | 10.5 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 26.3 % | 0.0 % | 15.8 % | 100.0 % |
| | Total | 2.2 % | 1.1 % | 2.2 % | 1.1 % | 3.4 % | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 5.6 % | 0.0 % | 3.4 % | 21.3 % |
| 33 a 37 años | Grupo | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 3.4 % |
| 38 años o más | Grupo | 0.0 % | 8.3 % | 8.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 25.0 % | 8.3 % | 0.0 % | 16.7 % | 16.7 % | 16.7 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 3.4 % | 1.1 % | 0.0 % | 2.2 % | 2.2 % | 2.2 % | 0.0 % | 13.5 % |
| TOTAL | Grupo | 4.5 % | 10.1 % | 12.4 % | 3.4 % | 6.7 % | 11.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 7.9 % | 15.7 % | 18.0 % | 7.9 % | 100.0 % |
| | Total | 4.5 % | 10.1 % | 12.4 % | 3.4 % | 6.7 % | 11.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 7.9 % | 15.7 % | 18.0 % | 7.9 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 93.7 % válido y un 6.3 % perdido para este caso

5.2.8. Cruce universidad - actividad principal

La actividad con mayor presencia fue diseño (14%) y que a su vez ocupó la mayoría en escuelas privadas frente a escuela pública. Después le siguió la área técnica (10.8%) y opuesto al anterior, aquí se observó una mayoría de participación en universidad pública del 90% contra un 10%. Gestión de proyectos permaneció en un tercer lugar de preferencia total con mayoría en universidad pública. Por su parte la área económico / administrativo tomó el cuarto lugar del total en 6.5% y en ella la totalidad fue en universidad pública.

El 7.5% fueron personas que optaron por las opciones de diseño y gestión simultáneamente, de la cual el 85.7% fue en universidad pública. De igual forma, la opción agrupada que toma las dos áreas previas pero incorporando otra distinta ocupó el 15.1% y prácticamente la totalidad de participación en pública. La inconsistencia de respuestas fue de 19.4% en respuestas de dos opciones y 7.5% en tres o más opciones siendo en las dos mayoría del 70% en universidad pública.

Dicho todo lo anterior, resultó concluyente el hecho de que la tendencia en universidades privadas es hacia áreas o actividades de diseño exclusivamente, en tanto que en la universidad pública la baraja de opciones fue mucho más diversa y se contemplaron más las actividades prácticas y técnicas. Esto debido posiblemente por la estructura del plan de estudios, trayectoria e hincapié que se le otorga a estas actividades en las diferentes universidades.

Por otro lado, existió mucha indecisión de personas de universidad pública puesto que ocupan mayoría en respuestas con inconsistencia para dos o más respuestas en conjunto. Puede deberse a que no se tiene del todo claro la actividad predilecta sino que aún existe cierta duda o incertidumbre al momento de ya enfocarse a una actividad de lleno.

Tabla 11. Cruce: Actividad principal — Universidad

| | | % | UNIVERSIDAD | | |
|---------------------|-------------------------------------|--------|-------------|---------|---------|
| | | | Pública | Privada | TOTAL |
| ACTIVIDAD PRINCIPAL | Asesoría de construcción | Grupo | 75.0 % | 25.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 3.2 % | 1.1 % | 4.3 % |
| | Gestión integral de proyectos (1) | Grupo | 66.7 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | | Total | 6.5 % | 3.2 % | 9.7 % |
| | Diseño (2) | Grupo | 46.2 % | 53.8 % | 100.0 % |
| | | Total | 6.5 % | 7.5 % | 14.0 % |
| | Urbanismo / Restauración | Grupo | 33.3 % | 66.7 % | 100.0 % |
| | | Total | 1.1 % | 2.2 % | 3.2 % |
| | Económico / Administrativo | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 6.5 % | 0.0 % | 6.5 % |
| | Edificación / Técnico | Grupo | 90.0 % | 10.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 9.7 % | 1.1 % | 10.8 % |
| | Docencia / Investigación / Difusión | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % |
| | Otro | Grupo | 0.0 % | 100.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % |
| | 2 opciones: (1) y (2) | Grupo | 85.7 % | 14.3 % | 100.0 % |
| | | Total | 6.5 % | 1.1 % | 7.5 % |
| | 3 opciones + (1) y (2) | Grupo | 92.9 % | 7.1 % | 100.0 % |
| | | Total | 14.0 % | 1.1 % | 15.1 % |
| 2 opciones | Grupo | 77.8 % | 22.2 % | 100.0 % | |
| | Total | 15.1 % | 4.3 % | 19.4 % | |
| 3 opciones o más | Grupo | 71.4 % | 28.6 % | 100.0 % | |
| | Total | 5.4 % | 2.2 % | 7.5 % | |
| TOTAL | Grupo | 75.3 % | 24.7 % | 100.0 % | |
| | Total | 75.3 % | 24.7 % | 100.0 % | |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso

5.3. Emprendimiento

La percepción que se tiene al momento de los impedimentos para poder abrir un despacho de arquitectura aunque fue variado mostró tendencia en la falta de recursos económicos. Esto puede deberse a que realmente existe un problema económico o por otro lado existe un desconocimiento de los apoyos y programas de financiamiento que existen para quienes buscan emprender. Seguido de esta opción continuó la interrogante de no tener claro como se encuentra estructurado el negocio de la construcción en Morelia con un 19.1%. Esto significa que no se conoce con certeza cuál es la tendencia de modelo de negocio en la ciudad, sus diferencias e implicaciones.

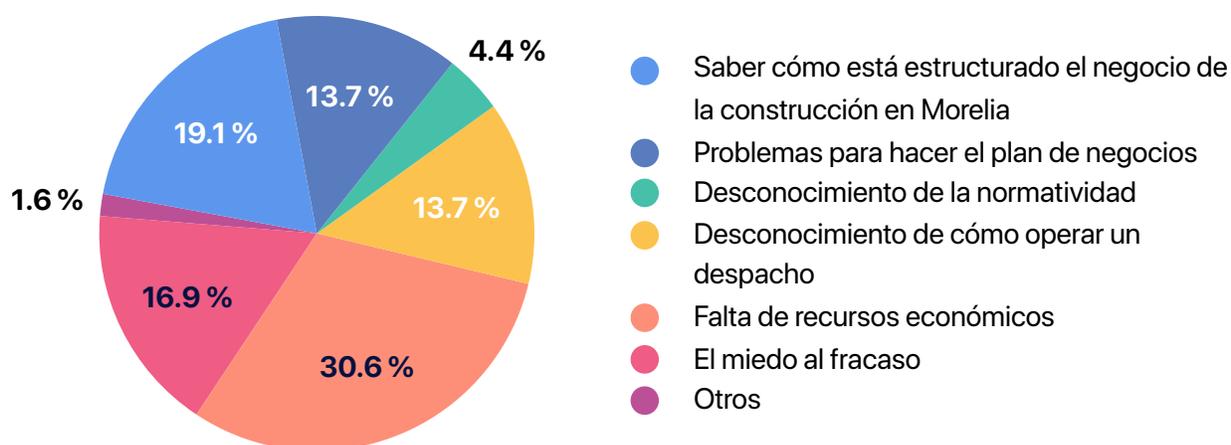


Figura 8. En el caso de abrir un despacho de arquitectura propio, ¿cuál crees que pudiera ser el mayor impedimento para montarlo?

Muy cercano a la anterior esta sin duda otra preocupación al momento de emprender y es por supuesto el miedo al fracaso; la carga financiera, la amenaza de una crisis económica, cuestiones legales, el desempleo y la decepción personal son los principales freno de los emprendedores en nuestro país. El desconocimiento de como operar un despacho de

arquitectura así como el desconocimiento de como realizar un plan de negocio tuvieron una participación del 13.7% cada uno. Estas incógnitas que se presentan indican una carencia en la cuestión administrativa de manera interna, un desconocimiento en como llevar un negocio que se mantenga redituable. Se contrasta lo mencionado con el hecho de que solo un 4.4% de la muestra tiene problemas en la normatividad para llevar a cabo el negocio, por lo que la cuestión legal no parece ser un problema de percepción.

5.3.1. Cruce impedimento - ocupación

De acuerdo a la percepción del mayor impedimento al momento de emprender, en la tabla 12 parece indicar que la falta de recursos económicos y el miedo a fracasar son los principales obstáculos. Y de los anteriores mencionados, quien tuvo una mayor presencia fue la falta de recursos económicos antes que miedo a fracasar. Sin embargo, el patrón que se observo en la mayoría de las respuestas siguió siendo para miedo al fracaso y falta de recursos, esto se puede comprobar por que llevó a una agrupación en la cual los encuestados optaron por ambas opciones además de otras diferentes.

Esas opciones fueron las mas altas consiguiendo un 21.5% del total. La falta de recursos predominó en dos ocupaciones en particular, en estudiantes con el 25% y en personas que laboran en una empresa de arquitectura con el 50%. El miedo al fracaso se dividió en tres ocupaciones con el mismo porcentaje y fueron; los estudiantes, arquitectos con despacho propio y personas que no trabajan en nada relacionado con el ramo, todos ellos con el 33.3%.

Agrupando las dos opciones anteriores el resultado fue del 21.5% del total en personas que piensan que cualquiera de estos dos factores son los determinantes para poder iniciar un negocio, principalmente estudiantes y trabajadores de una empresa de arquitectura. Además del patrón anterior, se observó otro para las opciones de "saber como esta estructurado el negocio" en conjunto con "problemas para hacer el plan de negocios".

Tabla 12. Cruce: Impedimento — Ocupación

| | OCUPACIÓN | | | | | | TOTAL | |
|---------------------------------------------|------------|---------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------------------|--------|---------|---------|
| | Estudiante | Profesional independiente | Arquitecto con despacho | Trabaja en una empresa | Nada relacionado a la arquitectura | Otro | | |
| Saber como esta estructurado el negocio (1) | Grupo | 45.5 % | 18.2 % | 9.1 % | 18.2 % | 0.0 % | 9.1 % | 100.0 % |
| | Total | 5.4 % | 2.2 % | 1.1 % | 2.2 % | 0.0 % | 1.1 % | 11.8 % |
| Desconocimiento de la normatividad | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 2.2 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 2.2 % |
| Desconocimiento de como operar (5) | Grupo | 60.0 % | 20.0 % | 20.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 3.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 5.4 % |
| Falta de recursos económicos (3) | Grupo | 25.0 % | 6.3 % | 12.5 % | 50.0 % | 6.3 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 4.3 % | 1.1 % | 2.2 % | 8.6 % | 1.1 % | 0.0 % | 17.2 % |
| Miedo al fracaso (4) | Grupo | 33.3 % | 0.0 % | 33.3 % | 0.0 % | 33.3 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 3.2 % |
| Otro | Grupo | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 100.0 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 2.2 % | 2.2 % |
| 2 opciones o más teniendo (1) y (2) | Grupo | 30.0 % | 10.0 % | 20.0 % | 20.0 % | 10.0 % | 10.0 % | 100.0 % |
| | Total | 3.2 % | 1.1 % | 2.2 % | 2.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 10.8 % |
| 2 opciones o más teniendo (3) y (4) | Grupo | 55.0 % | 10.0 % | 0.0 % | 30.0 % | 0.0 % | 5.0 % | 100.0 % |
| | Total | 11.8 % | 2.2 % | 0.0 % | 6.5 % | 0.0 % | 1.1 % | 21.5 % |
| 2 opciones o más teniendo (5) | Grupo | 81.8 % | 0.0 % | 9.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 9.1 % | 100.0 % |
| | Total | 9.7 % | 0.0 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 11.8 % |
| 2 opciones o más | Grupo | 46.2 % | 30.8 % | 0.0 % | 7.7 % | 15.4 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | Total | 6.5 % | 4.3 % | 0.0 % | 1.1 % | 2.2 % | 0.0 % | 14.0 % |
| TOTAL | Grupo | 47.3 % | 11.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 5.4 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | Total | 47.3 % | 11.8 % | 8.6 % | 20.4 % | 5.4 % | 6.5 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso. Problemas para hacer el plan de negocios (2)

El agrupamiento ocupó un 10.8%. Debido a la inconsistencia en la opción, los problemas para hacer el plan de negocios no figuró individualmente pero sí en conjunto con el desconocimiento de cómo se encuentra el negocio en Morelia.

Conocer cómo está estructurado el negocio fue destacada en tres ocupaciones, la primera fueron los estudiantes con el 45.5% seguido de profesionales independientes y trabajadores de una empresa de arquitectura con el 18.2% en ambos casos. Esto puede significar que a pesar de que los últimos dos ya se encuentran trabajando aún no tienen muy claro cuáles son los nichos de trabajo en la ciudad. La opción agrupada en conjunto con el desconocimiento del plan de negocios repitió la mayoría en estudiantes, pero se notó muy repartido el porcentaje en los demás.

Un último patrón llevó a realizar un agrupamiento y fue la opción del desconocimiento de la operación de un negocio. Individualmente ocupó un 5.4% y fueron en su mayoría estudiantes siguiendo independientes y arquitectos con despacho en un 20% cada uno. La agrupación de dos opciones o más manteniendo este desconocimiento, ocupó el 11.8% del total y fue prácticamente en su totalidad estudiantes. Finalmente el porcentaje de personas que no tienen muy claro el motivo real fueron el 14% del total.

5.3.2. Cruce impedimento - sexo

Interesante observar en la tabla 13 mostrada en la hoja siguiente que el principal obstáculo que se piensa para abrir un despacho es la falta de recursos económicos con el 18.3%, en su mayoría por mujeres (52.9%). Sin embargo, se notó un patrón en dos respuestas y fueron la falta de recursos y el miedo al fracaso lo que llevó a realizar una agrupación específica. Esta agrupación ocupó el 21.5% del total, y aunque aquí se repiten las dos opciones, individualmente el miedo al fracaso solo tiene el 3.2% con mayoría de mujeres en 66.7%, lo que concluye que el miedo al fracaso tiene un papel importante pero solo conjunto a

otras circunstancias especialmente con la falta de recursos. En la agrupación la mayoría fue en mujeres con el 60%.

Lo mismo ocurre con las opciones de saber como esta estructurado el negocio y problemas para hacer el plan de negocios ya que en la primera ocupa el 11.8% con mayoría de hombres con el 72.7% y la segunda opción no figura individualmente pero si se repite. Ante esto, se agrupó en un apartado que contenga los dos elementos y el resultado se tradujo en un 10.8% del total que se distribuyó en 60% hombres y 40% mujeres. Esto significa de igual manera que el párrafo anterior, que los problemas para hacer el plan de negocios por si solos no representan un obstáculo determinante pero si en conjunto con otros impedimentos diferentes, específicamente con saber como esta estructurado el negocio de la construcción en la ciudad.

Un ultimo caso de agrupamiento se dio para la opción del desconocimiento de como operar en la que por si sola ocupo el 5.4% con mayoría en hombres, pero en conjunto a otras diferentes ocupó el 11.8%. Aquí ocurrió lo inverso que los puntos anteriores, el desconocimiento de como operar un despacho por si solo no es significativo pero ocupa un papel importante junto a otros obstáculos. En esta agrupación la mayoría fueron mujeres con el 54.5% frente a 45.5% de hombres. La inseguridad de respuestas reflejada tomando el punto que señala dos opciones o más tuvo como lugar el 12.9%, inseguridad de respuesta que vio su mayor parte en hombres, concretamente con un total del 66.7%.

Tabla 13 Cruce: Impedimento — Sexo

| | | % | SEXO | | |
|------------------|---------------------------------------------|--------|---------|---------|---------|
| | | | Mujer | Hombre | TOTAL |
| IMPEDIMENTO | Saber como esta estructurado el negocio (1) | Grupo | 27.3 % | 72.7 % | 100.0 % |
| | | Total | 3.2 % | 8.6 % | 11.8 % |
| | Desconocimiento de la normatividad | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 0.0 % | 2.2 % |
| | Desconocimiento de como operar (5) | Grupo | 40.0 % | 60.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 3.2 % | 5.4 % |
| | Falta de recursos económicos (3) | Grupo | 52.9 % | 47.1 % | 100.0 % |
| | | Total | 9.7 % | 8.6 % | 18.3 % |
| | Miedo al fracaso (4) | Grupo | 66.7 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 1.1 % | 3.2 % |
| | Otro | Grupo | 50.0 % | 50.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 1.1 % | 1.1 % | 2.2 % |
| | 2 opciones o más teniendo (1) y (2) | Grupo | 40.0 % | 60.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 4.3 % | 6.5 % | 10.8 % |
| | 2 opciones o más teniendo (3) y (4) | Grupo | 60.0 % | 40.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 12.9 % | 8.6 % | 21.5 % |
| | 2 opciones o más teniendo (5) | Grupo | 54.5 % | 45.5 % | 100.0 % |
| Total | | 6.5 % | 5.4 % | 11.8 % | |
| 2 opciones o más | Grupo | 33.3 % | 66.7 % | 100.0 % | |
| | Total | 4.3 % | 8.6 % | 12.9 % | |
| TOTAL | Grupo | 48.4 % | 51.6 % | 100.0 % | |
| | Total | 48.4 % | 51.6 % | 100.0 % | |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % valido y un 2.1 % perdido para este caso. Problemas para hacer el plan de negocios (2)

5.3.3. Cruce edad - impedimento

Se revisó la relación entre las distintas edades y su percepción de impedimento. Comenzando por edades entre 18 a 22 años la percepción de cuál pudiera ser el mayor obstáculo para abrir un negocio fue el no saber como esta estructurado el negocio de la construcción con el 16.1%. Esta opción repetía una pauta junto a los problemas con el plan de negocios los cuales no figuran individualmente. Lo anterior debido que esta opción solamente no es obstáculo pero si en conjunto a otras principalmente con saber la estructura del negocio.

Por otra parte, el segundo impedimento fue la falta de recursos en un 9.7% que de igual manera marcó una tendencia en conjunto al miedo al fracaso. El análisis que juntó las dos opciones fue del 25.8%. Aquí el miedo al fracaso resulta relevante pero en conjunto a la falta de recursos. El desconocimiento de operación obtuvo el 6.5% individual y repitiendo la opción más otras diferentes fue del 25.8%. Este desconocimiento es importante no solo individual sino solo un factor sumado a otros. Estamos hablando de jóvenes que aun se encuentran cursando la licenciatura o ya se encuentran próximos a egresar y la incertidumbre es por consecuente no conocer el mercado de trabajo ni que implica crear un negocio propio.

Avanzando en las edades de 23 a 27 años, el planteamiento cambia puesto que a pesar de que individualmente la cuestión económica es el mayor obstáculo y el miedo al fracaso como opciones conjuntas, el plan de negocios en conjunto al desconocimiento de la estructura de negocio tomaron mayor fuerza combinándolos no sin mencionar que el desconocimiento de como operar el negocio disminuyó bastante, de un 25.8% a un 4.2%. Sin embargo, existió mucha indecisión que se vio traducida en un alto porcentaje del 29.2%. Este segmento que fue a su vez el segundo puesto de participación del total habla de personas recién egresadas, el pensamiento de acción que se observa sugiere que el plantearse a emprender toma fuerza al darle mayor importancia a herramientas como un plan de negocios pero que aun no se tiene claro un motivo real.

Tabla 14 Cruce: Edad — Impedimento

| | | IMPEDIMENTO | | | | | | | | | | |
|---------------|-------|---------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|----------------------|-------|----------------------------|----------------------------|----------------------|--------------|---------|
| | | Saber como esta estructurado el negocio (1) | Desconocimiento de la normatividad | Desconocimiento de como operar (5) | Falta de recursos (3) | Miedo al fracaso (4) | Otro | 2 ops. o más con (1) y (2) | 2 ops. o más con (3) y (4) | 2 ops. o más con (5) | 2 ops. o más | TOTAL |
| | | % | | | | | | | | | | |
| 18 a 22 años | Grupo | 16.1 % | 0.0 % | 6.5 % | 9.7 % | 3.2 % | 0.0 % | 6.5 % | 25.8 % | 25.8 % | 6.5 % | 100.0 % |
| | Total | 5.6 % | 0.0 % | 2.2 % | 3.4 % | 1.1 % | 0.0 % | 2.2 % | 9.0 % | 9.0 % | 2.2 % | 34.8 % |
| 23 a 27 años | Grupo | 0.0 % | 8.3 % | 0.0 % | 16.7 % | 4.2 % | 0.0 % | 16.7 % | 20.8 % | 4.2 % | 29.2 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 2.2 % | 0.0 % | 4.5 % | 1.1 % | 0.0 % | 4.5 % | 5.6 % | 1.1 % | 7.9 % | 27.0 % |
| 28 a 32 años | Grupo | 15.8 % | 0.0 % | 5.3 % | 26.3 % | 0.0 % | 5.3 % | 5.3 % | 26.3 % | 5.3 % | 10.5 % | 100.0 % |
| | Total | 3.4 % | 0.0 % | 1.1 % | 5.6 % | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % | 5.6 % | 1.1 % | 2.2 % | 21.3 % |
| 33 a 37 años | Grupo | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 33.3 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | Total | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 1.1 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 0.0 % | 1.1 % | 3.4 % |
| 38 años o más | Grupo | 16.7 % | 0.0 % | 8.3 % | 25.0 % | 0.0 % | 8.3 % | 16.7 % | 8.3 % | 8.3 % | 8.3 % | 100.0 % |
| | Total | 2.2 % | 0.0 % | 1.1 % | 3.4 % | 0.0 % | 1.1 % | 2.2 % | 1.1 % | 1.1 % | 1.1 % | 13.5 % |
| TOTAL | Grupo | 11.2 % | 2.2 % | 4.5 % | 18.0 % | 3.4 % | 2.2 % | 10.1 % | 21.3 % | 12.4 % | 14.6 % | 100.0 % |
| | Total | 11.2 % | 2.2 % | 4.5 % | 18.0 % | 3.4 % | 2.2 % | 10.1 % | 21.3 % | 12.4 % | 14.6 % | 100.0 % |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 93.7 % valido y un 6.3 % perdido para este caso Problemas para hacer el plan de negocios (2)

Las edades de 28 a 32 años, personas con cierto nivel de experiencia y tercer lugar de concentración en participación, tuvieron un comportamiento más definido. Aquí se tuvo el pensamiento de que la falta de recursos por si sola es un factor determinante con un 26.3% pero en conjunto al miedo a fracasar es igual de importante también con un 26.3%. Por otro lado, regresó ese desconocimiento de la estructura de negocio con un 15.8%, porcentaje bastante similar al comportamiento observado en estudiantes.

Edades de 33 a 37 años fueron una minoría ocupando solo el 3.4% del total. Aquí esta muy bien definido que la falta de recursos y el miedo al fracaso individualmente son importantes con el 33.3% respectivamente. Otro 33.3% fue de inseguridad en su respuesta. Edades de 38 años o más fueron el 13.5% del total y es interesante observar que el comportamiento fue bastante similar a las edades de 28 a 32 años en los apartados de: saber como esta estructurado el negocio, desconocimiento de cómo operar y falta de recursos. La gran diferencia ocurre en que el miedo al fracaso ya no representa un factor determinante para emprender.

5.3.4. Cruce impedimento - universidad

El impedimento con mayor presencia fue la falta de recursos económicos con el 17.2% y a su vez tuvo mayoría en universidad pública frente a universidades privadas. Agrupando la falta de recursos con el miedo al fracaso el porcentaje aumento hasta un 21.5%. En este caso el miedo al fracaso es factor pero solo conjunto a la falta de recursos. El segundo factor sobre saber como esta estructurado el negocio tuvo un 11.8% individual con mayoría en universidad publica.

Combinando este factor a los problemas para hacer el plan de negocios tuvo el 10.8% igualmente con mayoría en universidad pública. Caso similar al anterior mencionado fue para la opción de desconocimiento de como operar, la cual fue del 5.4% de forma individual pero

sumando dos opciones o más manteniendo esta opción el porcentaje subió al 11.8% en ambos casos con mayoría en universidad pública.

Tabla 15 Cruce: Impedimento — Universidad

| | | % | UNIVERSIDAD | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------------|--------|-------------|---------|---------|
| | | | Pública | Privada | TOTAL |
| IMPEDIMENTO | Saber como esta estructurado el negocio (1) | Grupo | 54.5 % | 45.5 % | 100.0 % |
| | | Total | 6.5 % | 5.4 % | 11.8 % |
| | Desconocimiento de la normatividad | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 0.0 % | 2.2 % |
| | Desconocimiento de como operar (5) | Grupo | 60.0 % | 40.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 3.2 % | 2.2 % | 5.4 % |
| | Falta de recursos económicos (3) | Grupo | 75.0 % | 25.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 12.9 % | 4.3 % | 17.2 % |
| | Miedo al fracaso (4) | Grupo | 66.7 % | 33.3 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 1.1 % | 3.2 % |
| | Otro | Grupo | 100.0 % | 0.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 2.2 % | 0.0 % | 2.2 % |
| | 2 opciones o más teniendo (1) y (2) | Grupo | 70.0 % | 30.0 % | 100.0 % |
| | | Total | 7.5 % | 3.2 % | 10.8 % |
| 2 opciones o más teniendo (3) y (4) | Grupo | 80.0 % | 20.0 % | 100.0 % | |
| | Total | 17.2 % | 4.3 % | 21.5 % | |
| 2 opciones o más teniendo (5) | Grupo | 72.7 % | 27.3 % | 100.0 % | |
| | Total | 8.6 % | 3.2 % | 11.8 % | |
| 2 opciones o más | Grupo | 92.3 % | 7.7 % | 100.0 % | |
| | Total | 12.9 % | 1.1 % | 14.0 % | |
| TOTAL | Grupo | 75.3 % | 24.7 % | 100.0 % | |
| | Total | 75.3 % | 24.7 % | 100.0 % | |

Nota. El procesamiento de datos fue sobre un total de 95 personas, con un 97.9 % válido y un 2.1 % perdido para este caso. Problemas para hacer el plan de negocios (2)

6. Conclusiones

La principal incógnita que este estudio se propuso resolver era conocer ¿cuál es la propensión al emprendimiento entre los estudiantes y egresados de arquitectura y los motivos que pueden limitar la intención de iniciar sus propios despachos?, de lo cual se derivaron preguntas específicas que deben ser respondidas como parte de los resultados de la investigación.

La pregunta "¿cuál es el enfoque ocupacional del arquitecto?", tuvo como aportación la construcción de la caracterización de los profesionales de esta área en relación a sus perspectivas de preferencia laboral. Mientras que al plantear "¿cuál es la propensión al emprendimiento entre los arquitectos estudiantes y egresados?", se hace un acercamiento al estudio de la problemática en relación a la naturaleza emprendedora de los estudiantes de arquitectura y de los arquitectos ya egresados y en actividad en el mercado. Por otro lado, para los resultados relacionados con la pregunta "¿cuáles son los problemas más frecuentes que se perciben como obstáculos para emprender en el ramo de la arquitectura?", acotaron los elementos con mayor incidencia para inhibir la perspectiva del arquitecto en su labor como emprendedor.

Una conclusión importante es el hecho de que resulta indudable que la tendencia laboral hacia el emprendimiento es más que evidente. A pesar de que los estudiantes representan la mayoría de los resultados, la tendencia en las diferentes situaciones laborales se encuentra en el deseo de tener una empresa o despacho de arquitectura propio. En general muchos arquitectos buscan empezar a trabajar por su cuenta nada más acabar la carrera teniendo un fuerte deseo de crear su propio negocio. Otros combinan proyectos propios con el trabajo en empresas o despachos profesionales hasta que consiguen la suficiente experiencia para independizarse.

En cuanto al sexo se concluyó que las mujeres reflejan cierta duda hacia el emprendimiento dando peso primeramente a tener experiencia en lugares establecidos y trabajando por cuenta propia antes de plantearse emprender. Caso opuesto a los hombres quienes tienen claro como único deseo emprender pero por circunstancias no lo han hecho. En las actividades de trabajo, las mujeres muestran duda hacia su principal actividad de trabajo, se observan más abiertas a otras actividades. Aunque si tienen inclinación por el diseño y dirección de obra, en los hombres es contundente que su actividad predilecta es diseñar y construir.

La tendencia de trabajo en ambos sexos así como en los distintos rangos de edades es diseñar solamente o diseñar y llevar a cabo la construcción. Sin embargo, debido a la demanda de trabajo de obra civil en la ciudad, otras actividades como las económicas y técnicas tienen presencia considerable. Tanto el grupo más inexperto como el grupo experimentado, identifican la relación de la empresa propia como factor determinante para el desarrollo profesional.

En universidades privadas la actividad es hacia áreas de diseño exclusivamente, en tanto que en la universidad pública la baraja de opciones es más diversa y se contemplan más las actividades prácticas y técnicas. Esto debido quizá por el plan de estudios, demanda de mercado, trayectoria o hincapié que se le otorga a estas actividades. Existe mucha indecisión en universidad pública puesto que ocupan mayoría en respuestas con inconsistencia para dos o más respuestas en conjunto. Puede deberse a que no se tiene del todo claro la actividad predilecta sino que aun existe cierta duda o incertidumbre al momento de ya enfocarse a una actividad de lleno.

En universidades privadas no se tiene contemplado en absoluto trabajar en una área diferente a la arquitectura, contrario en universidad pública donde si se contempla esta opción. Después de todo, el factor que mayor correlación mantuvo fue precisamente el tipo de universidad.

Por otra parte, los impedimentos que frenan esa iniciativa de emprendimiento; la falta de recursos y el miedo al fracaso fueron las opciones que predominaron en estudiantes y en personas que laboran en una empresa de arquitectura y a su vez tuvo mayoría en universidad pública frente a universidades privadas. En agrupación de opciones resultó mayor el número de personas que piensan que cualquiera de estos dos factores son los determinantes para poder iniciar un negocio.

El miedo al fracaso tiene un papel importante pero solo en conjunto a otras circunstancias, especialmente con la falta de recursos económicos. Aunque estos dos factores son observados en ambos géneros, la mayoría fue en mujeres quienes identifican estos problemas como principales impedimentos. El plan de negocios por si solo no representan un obstáculo determinante pero si en conjunto con otros impedimentos diferentes, específicamente con saber como esta estructurado el negocio en la ciudad. Este ultimo es una factor mucho mas relevante en hombres que en mujeres puesto que los hombres ocuparon más del 70% en esta opción. La inseguridad de respuestas vio su mayor parte en hombres.

Las edades más inexpertas, aquellas que van desde los 18 años hasta los 27 años la incertidumbre es no conocer el mercado de trabajo ni que implica crear un negocio, además claro miedo a fracasar y no tener solvencia económica. Las edades que van de los 28 años hasta los 37 años, personas con mayor nivel de experiencia tuvieron un comportamiento más definido. Aquí se tuvo el pensamiento de que la falta de recursos por si sola es un factor determinante pero también en conjunto a fracasar es igual de importante. Sin embargo, regresó ese desconocimiento de la estructura de negocio, porcentaje bastante similar al comportamiento observado en edades mas inexpertas. Esto nos habla de una inseguridad de éxito al momento de abrir un negocio, ya sea por la competencia o no saber que otro nicho de trabajo afrontar.

El arquitecto que piensa emprender, principalmente estudiantes y trabajadores de empresa, no tiene claro como esta estructurado realmente el negocio de la construcción. Esto

es preocupante puesto que un profesional proactivo que conoce de su área de trabajo permite identificar una carencia en la sociedad y un nuevo nicho en el mercado relacionado a la arquitectura y desarrollar una actitud más activa para influir y promover cambios. A pesar de que existen personas que ya se encuentran trabajando, aun no se tiene muy claro como esta constituido el negocio.

La discusión que debe plantearse en torno a estas conclusiones es la necesidad de formar arquitectos no sólo desde lo disciplinar, sino también con elementos que le permitan integrar a las actividades que requieran de gestión de conocimiento para la resolución de problemas. Esto puede implicar la necesidad de revisar los planes de estudio de las licenciaturas en arquitectura, con la finalidad de proveer las competencias para enfrentar los retos de un mercado laboral competido, a partir de un esquema de emprendimiento e innovación, desde diferentes ámbitos.

7. Recomendaciones

Aunque el alcance es exploratorio, y los resultados del estudio nos dan pautas para identificar comportamiento, un punto a tomar en cuenta para mejorar los resultados de la investigación implicaría una ampliación en la muestra para las distintas universidades que permita un análisis más detallado en cuestiones como la edad o pensamientos en los ideales de trabajo, así como en las preferencias laborales y sus posibles impedimentos o factores que limiten un emprendimiento. Para este estudio la muestra indicó tendencias, pero para validarlas con la amplitud necesaria para su generalización se requiere incrementarla.

Esta investigación puede conducir a posteriores estudios específicos, como pudiera ser, llevar a cabo una revisión detallada con arquitectos emprendedores, con el propósito de identificar con métodos cualitativos los factores que los han hecho exitosos en sus actividades de innovación y emprendimiento.

Referencias

-
- Agnieszka, S., & Barnó, L. (2014, 23 julio). *100 razones por las que contratar a un arquitecto*. Recuperado de <http://www.stepienybarno.es/blog/2014/07/23/100-razones-por-las-que-contratar-a-un-arquitecto/>
- ArquiPARADOS. (s.f.). *50 trabajos que puede hacer un arquitecto*. Recuperado de <https://www.arquiparados.com/t568-50-trabajos-que-puede-hacer-un-arquitecto>
- Green, R. (2001). *The Architect's Guide to Running a Job*. Woburn, Massachusetts, US: Architectural Press.
- Galán, R. (2016, 27 febrero). *Estos son todos los problemas a los que se enfrenta un emprendedor*. Recuperado de <http://www.emprendedores.es/gestion/principales-problemas-emprender>
- Henri-Laborirdette, J., & ANDRÉ VIDAL. (1960). El despacho del arquitecto y los problemas actuales. *Techniques et Architecture*, 20(4), 35–39.
- Quijano, J. (2012b). *Análisis de procesos y administración de los productos arquitectónicos*. Ciudad de México, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Quijano, J. (2005). *Conceptos que las Ciencias de la Administración plantean como paradigmas, adecuados y aplicables en la didáctica de la Administración en Arquitectura* (Tesis doctoral). UNAM, México.

La arquitectura y el oficio. Hablan profesionales (III). Laura Vizcaíno: *"Un arquitecto debe ser un buen gestor, un buen administrador y un buen relaciones públicas"*. (2010, 9 septiembre). Recuperado de <https://lectorbajito.wordpress.com/2010/09/09/la-arquitectura-y-el-oficio-hablan-profesionales-iii-laura-vizcaino-un-arquitecto-debe-ser-un-buen-gestor-un-buen-administrador-y-un-buen-relaciones-publicas/>

Labarca, I., & Pérez, L. (2009). *Como Fomentar la Intención Emprendedora en los Estudiantes de Ingeniería y Arquitectura de la UNET*. Documento presentado en Seventh LACCEI Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology "Energy and Technology for the Americas: Education, Innovation, Technology and Practice", San Cristóbal, Venezuela. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/228889695_Como_Fomentar_la_Intencion_Emprendedora_en_los_Estudiantes_de_Ingenieria_y_Arquitectura_de_la_Unet

Anexo 1. Encuesta para identificación de la actividad profesional del arquitecto en el ámbito laboral

Este cuestionario es de naturaleza académica para estudios de posgrado. Agradezco su colaboración contestando la encuesta.

1. Sexo

Marca solo un óvalo.

- Mujer
 Hombre

2. Edad

3. Ocupación

Marca solo un óvalo.

- Estudiante de arquitectura
 Profesionista independiente (freelance) dedicado a la arquitectura
 Arquitecto con despacho propio
 Trabajo en una empresa relacionada con la arquitectura
 No trabajo en nada relacionado con la arquitectura
 Otros: _____

4. Tiempo como egresado de la escuela de Arquitectura

Marca solo un óvalo.

- Aún me falta tiempo para egresar
 Estoy a punto de egresar
 Entre 1 a 5 años
 Mas de 6 años
 Otros: _____

5. Tipo de Universidad

Marca solo un óvalo.

- Pública
 Privada

6. ¿Cuál es tu ideal de trabajo como arquitecto?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Ser Freelance
- Montar mi propia empresa de arquitectura
- Integrarme a una empresa o institución de arquitectura consolidada
- Trabajar en una área diferente a la arquitectura
- Otros: _____

7. En caso de trabajar en cuestiones relacionadas con la arquitectura, ¿Cuál es la actividad que más te interesa llevar a cabo?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Asesoría de construcción (Apoyo en la proyección técnica de la construcción)
- Gestión integral de proyectos (Diseño y construcción)
- Diseño (Proyección conceptual)
- Urbanismo / Restauración (Planificación, ordenación y reconstrucción)
- Económico / Administrativo (Costos y perspectiva empresarial)
- Edificación / Técnico (Labores relacionadas con reforma o construcción, trabajo en obra)
- Docencia / Investigación / Difusión (Áreas de enseñanza, obtención de nuevos conocimientos, divulgación)
- Otros: _____

8. En el caso de abrir un despacho de arquitectura propio, ¿Cuál crees que pudiera ser el mayor impedimento para montarlo?

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Saber cómo está estructurado el negocio de la construcción en Morelia
- Problemas para hacer el plan de negocios para abrir el despacho
- Desconocimiento de la normatividad para abrir un despacho
- Desconocimiento de cómo operar un despacho de arquitectura
- Falta de recursos económicos para abrir el despacho
- El miedo al fracaso
- Otros: _____