



LA TRASCENDENCIA DE SER EMPRENDEDOR EN EL NIVEL MEDIO SUPERIOR.

Dra. Marisol Palmerín Cerna.-

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.¹

Mail: solpalmerin2009@yahoo.com.mx

Dra. Leticia Sesento García.-

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.²

Mail: leticiasesentogarcia@yahoo.com.mx

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Marisol Palmerín Cerna y Leticia Sesento García (2018): "La trascendencia de ser emprendedor en el nivel medio superior", Revista Caribeña de Ciencias Sociales (noviembre 2018). En línea

[//www.eumed.net/rev/caribe/2018/11/transcendencia-emprendedor.html](http://www.eumed.net/rev/caribe/2018/11/transcendencia-emprendedor.html)

RESUMEN

Uno de los retos de la sociedad actualmente es contar con una educación de calidad, en donde se demanda y se reconoce la necesidad de que los estudiantes desarrollen las competencias de ser emprendedores.

Expertos en el área, más del 50% de las empresas cierran durante los primeros cuatro años de existencia debida, entre otros escenarios, a la falta de un sistema de planeación que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso, y que anticipe los eventos en que la empresa puede estar envuelta en un futuro cercano.

¹ Maestra en Administración y Doctora en Ciencias de la Educación. Profesor e Investigador en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Con formación y experiencia laboral en Administración y Educación. Autora de libros y artículos sobre Educación, Administración y Metodología de la Investigación. Participación en Congresos y Eventos Locales, Nacionales e Internacionales.

² Maestra en Sociología de la Educación y Doctora en Ciencias de la Educación. Profesor e Investigador en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Con formación y experiencia laboral en Sociología y Educación. Autora de libros sobre Educación. Participación en Congresos y Eventos Locales, Nacionales e Internacionales.

Cabe mencionar, existen diversos tipos de emprendedores y cada uno de ellos genera proyectos de emprendimiento en función de sus intereses y expectativas particulares.

Por todo lo anterior se realizó una investigación cuyo objetivo es valorar las características del emprendedor en el nivel medio superior. La cual se ubica en el enfoque cuantitativo y en el paradigma empírico analítico, y el tipo de investigación es exploratoria-descriptiva.

Además, se aplicó un cuestionario a 75 estudiantes del 6to semestre en el bachillerato de económico administrativo y el muestreo se determina no probabilístico por conveniencia.

Finalmente algunos de los resultados fueron en las características del emprendedor: un bajo nivel, lo cual posee un área de oportunidad para desarrollar. Un nivel medio pero, con una área fuerte, aunque susceptible de ser mejorada. Por último un nivel elevado, lo cual significa que posee una fortaleza que deberá ser aprovechado para el desarrollo de su actividad emprendedora.

Palabras Clave: Emprendimiento, competencias, características de los estudiantes.

ABSTRACT

Actually one of the challenges of society is to have a quality education, where demand and recognize the need of the students to develop the skills of being entrepreneurs.

Experts in the area, more than 50% of companies close during the first four years of existence due, among other scenarios, to the lack of a planning system that marks the difference between success and failure, and that anticipates events in which the company may be involved in the near future.

There are different types of entrepreneurs and each of them generates entrepreneurship projects based on their particular interests and expectations.

For all the above, a research was conducted whose objective is to assess the characteristics of the entrepreneur at the upper middle level. Which is located in the quantitative approach and in the empirical analytical paradigm, and the type of research is exploratory-descriptive.

In addition, a questionnaire was applied to 75 students of the 6th semester in the high school of economics and the sampling is determined non-probabilistic for convenience.

Finally, some of the results were in the characteristics of the entrepreneur: a low level, which has an area of opportunity to develop. A medium level but with a strong area, although it can be improved. Finally, a high level, which means that it has a strength that should be used for the development of its entrepreneurial activity.

Keywords: Entrepreneurship, competence, students' characteristics

1. INTRODUCCIÓN

Comienzan a abrirse interesantes foros que están revisando la tarea del docente y abordando un cambio de paradigma en la educación, buscando la manera de adaptarla a las demandas del futuro. El reto es formar estudiantes, que además de excelentes conocimientos, tengan las habilidades emocionales y de trabajo en equipo, que sepan comunicarse y que desarrollen un pensamiento crítico y creativo. Además, desarrollen la competencia de ser Emprendedores.

Por lo anterior el tema de Emprender tiene múltiples acepciones, de acuerdo con el contexto en que se emplee. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario o el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) citado por Drucker (1989), lo clasifica como un "buen administrador". En cambio, en lo académico, emprender es un conjunto de características que tiene una persona a actuar de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. (Ronstadt, 1985).

Por otro lado Emprendedor se identifica como una persona capaz de revelar oportunidades, pues posee las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio; es decir, cuenta con la virtud de detectar y desarrollar un nuevo concepto de negocio; es decir, cuenta con la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance, gracias a su confianza en sí mismo. (Harper, 1991)

Es necesario mencionar que expertos en el área, más del 50% de las empresas cierran durante los primeros cuatro años de existencia debida, entre otros escenarios, a la falta de un sistema de planeación que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso, y que anticipe los eventos en que la empresa puede estar envuelta en un futuro cercano.

Por ello el tema a desarrollar en este trabajo es el Emprendimiento, el cual surgió en el ámbito de las organizaciones, y proporciona un espacio donde poder observar, pensar y profundizar en los retos de las personas, para generar un aprendizaje significativo, y las condiciones generadas para lograr un cambio que les permita alcanzarlos.

2. DESARROLLO

A continuación se enlistan una serie de características de los emprendedores que los distinguen del resto de las personas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.

- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo
- Confianza en sí mismo.
- Altos niveles de energía.
- Búsqueda de realimentación.
- Control interno alto.
- Asumir riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

P

Por lo anterior, es complicado definir el término emprender, ya que no se trata solo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo de provecho. Sin embargo, el consenso señala que emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias.

El riesgo es un elemento que para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, ya que consideran que el emprendedor “asume los riesgos”, pondera los beneficios y enfrenta los peligros que son inherentes a su consecución (Baty, 1990).

Stacey (1980) agrega otro elemento al perfil del emprendedor, relacionado con la aceptación del riesgo: la capacidad para aprender de los errores o fracasos. Señala que el emprendedor es una persona capaz de levantarse de sus caídas, con una nueva perspectiva de los hechos y un aprendizaje que le permitirá mejorar su desempeño.

En resumen, el emprendedor posee características que le facilitan no solo emprender, sino también hacerlo con éxito.

Tipos de Emprendedores. Schollhammer (1990) divide los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

El emprendedor administrativo: usa la investigación y el desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

El emprendedor oportuno: busca las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

El emprendedor adquisitivo: se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

El emprendedor incubador: en su afán de crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

El emprendedor imitador: genera procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

El emprendedor posee las tres necesidades psicológicas básicas del ser humano: logro, afiliación y poder, aunque la primera es la más valiosa, ya que determina actitudes y actuaciones del emprendedor. (McClelland, 1971).

Existen otras razones de clasificar a los emprendedores, de acuerdo a la razón por la que emprenden:

Por aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla para materializarla.

Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, como cuando está desempleado, ya sea tras un despido o por su decisión de independizarse y el apremio de procurarse algún ingreso económico.

Según el tipo de empresa que desarrollan:

El emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, sin fines de lucro, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población.

El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros: por ejemplo en las artes, el deporte o la política.

Si el individuo emprende dentro de una empresa que no es la suya, se le llama emprendedor interno y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro, es un emprendedor externo. Puede comenzar desde cero, adquirir una empresa ya existente o comprar una franquicia, fabricar productos, ofrecer servicios o solo comercializar un producto que ya existe de forma diferente a la tradicional.

A continuación se describen los tipos de emprendimiento que han surgido a raíz de los cambios sociales en todo el mundo, y los cuales se categorizaron en áreas de oportunidad en que se enfocan:

Emprendedor social. De acuerdo con la Escuela de Gestores y Emprendedores Sociales de España (2012), el emprendedor social pretende resolver una necesidad de la comunidad desde los supuestos de la eficiencia y eficacia característicos de las empresas con fines lucrativos, pero priorizando el enfoque social (de bienestar), el efecto multiplicador (impacto) y la acción de largo plazo (sostenibilidad).

Una motivación de este tipo de emprendedor es su propósito personal, ya que tales emprendedores están decididos a generar la diferencia en el bienestar y desarrollo de la comunidad que les rodea, pese a todas las adversidades que se les presenten. Lo que distingue a los emprendedores sociales

es el carácter prioritario del beneficio social frente al económico (Garilletei, 2014). Se caracterizan por la visión sobre transformar la realidad social y por su empirismo enfocado en los problemas y sus soluciones; luchan por los cambios, dicen lo que piensan y actúan en consecuencia; su coraje y carácter son indispensables para perseguir metas y no buscan recibir crédito por sus acciones: su recompensa es el beneficio comunitario que su proyecto provoca.

Emprendedor ecológico. Se caracteriza por la atención que concede a los aspectos ambientales mientras busca generar una ganancia económica al respecto. De tal modo pretende realizar acciones que contribuyan a mejorar el medioambiente, a través de sus iniciativas emprendedoras. Cabe mencionar que en la década de 1980 se creó el concepto de desarrollo sostenible; en esa época, las comunidades científicas, los políticos, y las empresas se percataron de los problemas ambientales y comenzaron a desarrollar un tipo de empresa que promovía la protección y mejora del medioambiente, y que, además obtenía recursos económicos.

El objetivo general de los empresarios ecológicos es encontrar el equilibrio entre la solidez económica y la sostenibilidad ambiental, gestionando de manera rentable la agricultura, los bosques y los recursos naturales. Para ello, deben ir en contra de las fuertes tendencias de globalización, industrialización y urbanización, a la par de desarrollar nuevas herramientas y tecnologías sostenibles.

Los emprendedores ecológicos deben ser personas muy comprometidas con el medioambiente, pues a causa del daño que este ha recibido por la industrialización y la urbanización, sienten una preocupación por el futuro ambiental. Son individuos desinteresados, puesto que en este tipo de emprendimientos no se persigue como principal objetivo obtener grandes utilidades, sino buscar la satisfacción mediante acciones proambientalistas. De igual forma, son personas que no temen ir en contra de una postura, tendencia política; por ello poseen la determinación para buscar las medidas y herramientas de protección al medioambiente. Asimismo, son individuos, pacientes y constantes, puesto que los grandes cambios con los que buscan beneficiar al medioambiente toman tiempo y una gran labor de convencimiento.

Emprendedor artístico y cultural. Es aquel que busca la forma de vivir de su profesión, desde su idea, difundirla y buscar los medios para hacerla realidad. Estos emprendedores encuentran una oportunidad para desarrollar sus proyectos cuando comprenden la estructura de la cadena de producción y consumo de arte y creación, por lo que no requieren ser expertos, sino aprender el manejo de estos elementos, que los llevará a colocarse a la vanguardia de la capacitación y estrategias de emprendimiento viable. El emprendimiento artístico abarca las artes visuales, plásticas; la escritura, la música o la multimedia; la narración de cuentos, los arreglos florales o cualquier otro medio que el artista utilice para expresar creatividad.

Este tipo de emprendedores poseen algunas características en común:

- La motivación intrínseca para la actividad empresarial, estimulada por el interés personal y el placer derivado de la realización de la actividad. Tal motivación se postula como una necesidad vocacional para el desarrollo personal. Esta ambición impulsa al empresario a desarrollar su negocio al asumir riesgos de forma competitiva ante un panorama incierto del futuro de las manifestaciones artísticas.
- La innovación, que refleja el deseo creativo del emprendedor de comprometerse con nuevas ideas y procesos reformadores o transformadores de lo ya existente, así como proactividad y el desarrollo de iniciativas dinámicas, que también participan en la visión a futuro.
- La cooperación, utilizada para reforzar la posición competitiva de la empresa en el mercado y mejorar el crecimiento empresarial.
- La búsqueda activa de información y oportunidades y la adquisición de capital de inversión, así como un compromiso con la capacitación de los empleados y la planificación de largo plazo.

Emprendedor de negocios. Personajes innovadores que abren nuevos mercados, crean nuevos tipos de organizaciones industriales, introducen nuevos bienes, nuevos métodos y fuentes de recursos, vigorizando con nuevas ideas la economía.

Desde la antigüedad se reconoció la existencia de los emprendedores de negocios. Schumpeter (1951) planteó la premisa de que el impulso que regula y mantiene la maquinaria económica en movimiento proviene de los nuevos bienes de consumo, métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados, así como de las nuevas formas de organización industrial y de la creación de empresas económicamente viables. Por otra parte, destacó que ser empresario no significa ser el gerente o administrador de la empresa.

Por otra parte, Gerber (2006) explica que, dentro del área de negocios, un emprendedor es un innovador, un gran estratega, un creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados. Se caracteriza por su personalidad creativa, que siempre desafía a lo desconocido y transforma las posibilidades en oportunidades. Lezana y Torbelli (1998) identificaron al emprendedor de negocios como aquella persona que persigue el beneficio de sus innovaciones en un medio incierto. Asimismo, se ha considerado que un emprendedor de negocios es aquella persona capaz de comenzar su propio, nuevo y pequeño negocio, independientemente de las crisis económicas, políticas y sociales que se viven en la actualidad.

Los emprendedores de negocios son personajes innovadores que abren nuevos mercados, crean nuevos tipos de organizaciones industriales, introducen nuevos bienes, entre otros. Con lo anterior no se hace referencia de aquellos que ponen una tienda o venden ropa en un mercado, sino de las

personas que impulsan la creación de nuevas empresas y desarrollan nuevos modelos de negocio. (Clydesdale, 2011).

Emprendedor deportivo. Las organizaciones deportivas presentan un grado reconocible de emprendimiento debido a la innovación que precisan mantenerse competitivas. El emprendedor de este tipo de empresa, según Ratten (2011), es aquel que busca hacer crecer su negocio a través del emprendimiento, dado que este lo mantendrá en la competencia de mercado y le permitirá obtener más ganancias. Dentro de las actividades que desarrolla el emprendedor en el área deportiva se encuentra la organización de competencias y eventos, así como la venta de artículos y productos relacionados con el deporte, como equipo, bebidas rehidratantes, uniformes, entradas, entre otros. En suma, un emprendedor deportivo es toda persona que opera, organiza, administra y asume el riesgo en un negocio relacionado con los deportes. (Ratten, 2011).

La motivación de los emprendedores deportivos se encuentra en traer mejoras constantes a un deporte, haciéndolo más atractivo. Sus objetivos son brindar servicios y productos a los aficionados a la práctica de diversos deportes, así como aficionados de equipos, ligas o deportistas independientes, además de promover torneos y competencias. (Ibídem, 2011).

Dentro de las características más destacables de este tipo de emprendedores se encuentran la innovación, la preparación para identificar las oportunidades que se presentan, su disposición a correr riesgos para aprovechar dichas oportunidades y así cubrir las necesidades del proyecto deportivo. La innovación puede representarse en los equipos deportivos que tienen que replantear y renovar sus estrategias para mejorar su desempeño. La incorporación de la tecnología a los proyectos de emprendimiento también ha permitido innovar a las empresas.

Emprendedor Político. Crea nuevas leyes y reformas, y propone soluciones innovadoras para corregir los problemas o incentivar el desarrollo de los ciudadanos. (McCaffrey y Salerno, 2011). Por lo tanto, es preciso establecer que no todos los políticos son emprendedores; algunos pueden ser líderes, pero ser emprendedor implica efectuar lo que no se ha hecho antes e innovar para satisfacer una necesidad o solucionar un problema de la comunidad.

El político emprendedor se encuentra en un puesto de poder que lo distingue de cualquier otro. Sus habilidades de negociación y persuasión les permiten cumplir con mayor facilidad sus metas. Otra característica es que son “personas que cambian la dirección y el flujo de la política”. (Simmons et al., 2011). Con esta definición, se transforma el concepto de que el emprendedor es una figura heroica y se entiende como parte de un grupo de personas que ayudan a impulsar el cambio. (Alcaraz, 2015)

3. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA.

A continuación se hace referencia a un trabajo de investigación diagnóstica desarrollado en el Colegio Primitivo y Nacional de San Nicolás de Hidalgo (CPNSNH), y en la Escuela Preparatoria Melchor Ocampo (EPMO), dependiente de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

3.1 Problemática de estudio.

El bajo rendimiento escolar, aunado a los altos índices de reprobación, rezago y deserción escolar, son problemas alarmantes en las dependencias antes mencionadas. Por tanto se hace necesario valorar la actuación del estudiante como emprendedor. Lo anterior es el motivo central del presente trabajo y se formula la siguiente pregunta:

¿Qué características tienen los estudiantes, para poder desempeñarse como jóvenes emprendedores en el nivel medio superior?

3.2 Referente teórico:

De acuerdo a Zemelman: el diagnóstico organiza una visión articulada de la realidad y se sustenta en una lógica de construcción del conocimiento que se traduce a la delimitación de observables, en oposición al razonamiento condicionado por contenidos predeterminados. El tipo de diagnóstico utilizado en este trabajo es el Pedagógico, el cual estudia de manera integral los diferentes aspectos de la práctica docente, reconociendo las relaciones que se establecen entre todos los elementos y agentes que intervienen en la situación investigada: profesores, alumnos, padres y autoridades educativas. (Calixto, 2009)

3.3 Objetivo general.

Valorar las características del emprendedor en el nivel medio superior.

3.3.1 Objetivos específicos.

- Identificar el perfil del emprendedor
- Reconocer las áreas de mejora para el desarrollo del emprendedor.
- Registrar los resultados de la aplicación del instrumento en relación al perfil de los emprendedores.

3.4 Proceso metodológico:

Este trabajo de investigación diagnóstica titulado: La trascendencia de ser emprendedor en el nivel medio superior, se ubica en el enfoque cuantitativo y en el paradigma empírico analítico, y el tipo de investigación es exploratoria-descriptiva, y el muestreo se determina no probabilístico por conveniencia, debido a que no depende de la probabilidad, sino de las causas relacionadas con las características de la investigación. Se aplicó un cuestionario basado en cuáles son las características de los jóvenes emprendedores, a un total de 75 estudiantes, la cual se considera una

población única, de los cuales fueron 48 mujeres y 27 hombres. Estos oscilan en una edad entre los 17 a 19 años, pertenecientes al 6to semestre en el bachillerato de económico administrativo, en el mes de mayo y junio 2018.

Cabe mencionar que el instrumento cuenta con 25 frases, y para desarrollar adecuadamente el instrumento deberá obtener de uno a cinco puntos en cada una de las fases. Cinco significa que la frase describe con exactitud su personalidad, y uno, que no corresponde con sus características. La escala de puntuaciones se representa en las siguientes categorías:

5. Definitivamente sí. 4. Probablemente sí. 3. Indeciso. 2. Probablemente no. y 1. Definitivamente no. El cuestionario fue tomado de la obra “El emprendedor de éxito” de Alcaraz Rodríguez (2015).

Es necesario resaltar que al instrumento se le agrego una pregunta abierta en donde se cuestiona al estudiante lo siguiente: Considera relevante seguir capacitándose y actualizándose en “Ser emprendedor”. Si, No, ¿Por qué? (Los cursos son impartidos por JA Michoacán)

Las frases relacionadas con la evaluación de cada una de las características del emprendedor arrojan los siguientes resultados:

Características de Emprendedor	Puntuación	Porcentaje (%)	Significado
<ul style="list-style-type: none"> • Creativo. • Innovador. • Persona ingeniosa. • Arriesgado. • Entusiasta • Trabajo en equipo y colaborativo. 	0 a 8	49	El nivel es bajo y posee un área de oportunidad para desarrollar.
<ul style="list-style-type: none"> • Reflexivo, analítico. • Toma de decisiones. • Confianza en sí mismo. • Claridad en las metas. 	9 y 15	38	Su nivel es medio y posee un área fuerte, aunque susceptible de ser mejorada.
<ul style="list-style-type: none"> • Madurez. (Aprende de los errores y las críticas). • Perseverante • Proactivo 	16 puntos alcanzados o más	13	Su nivel es elevado y posee una fortaleza que deberá ser aprovechado para el desarrollo de su actividad emprendedora.

Es preciso considerar que el test no es predictivo, aunque sí ofrece una visión general de algunas características más destacadas y, por tanto, ofrece una mejor apreciación de las posibles áreas de mejora o complementación para el desarrollo del emprendedor.

Conclusiones.

1. El 100% de los estudiantes mencionan su interés por el Emprendimiento, en relación de seguir capacitándose y actualizándose en ello.
2. Los estudiantes consideran el Emprendimiento como un área de oportunidad en la cuestión académica y laboral. Además, consideran que en el plan de estudios debería existir una asignatura relacionado con este tema.
3. La principal dificultad expresada por los estudiantes para ser Emprendedores, es desarrollar la competencia de la creatividad, y toma de decisiones. Además, del trabajo en equipo y colaborativo.

Bibliografía.

- Alcaraz, Rafael. 2015. El Emprendedor de éxito. Quinta edición. Editorial: McGraeHill. México.
- Baty, Gordon. (1990). Entrepreneurship for the Nineties. Editorial: Prentice Hall. Riverside, California.
- Calixto F., R., (2009). El diagnóstico escolar. México: Castellanos editores.
- Clydesdale, G. (2011). Creativity and discovery. Academic Publishing International. Reino Unido.
- Finley Lawrence. (1990). Entrepreneurial Strategies. Editorial: PWS-Kent Publishing. Reino Unido.
- Garilleti, Javier. (2014). Los Emprendedores Sociales: un nuevo modelo, una nueva sociedad. En Ethic, la vanguardia de la sostenibilidad. Consultado el 1 de septiembre de 2014 en <http://ethic.es/2011//02/los-emprendedores-sociales/>.
- Harper, Stephen. (1991). Guide to Starting Your Own Business. Editorial: McGrawHill. Nueva York.
- Lezana, R. G. R. y P. C. Torbelli. (1998). Principios de gerencia y emprendedurismo. Revista CEPAL.
- McClelland, David. (1971). Motivating Economic Achievement. Editorial: Free Press. Nueva York.
- Ronstadt, Robert. (1985). Entrepreneurship. Editorial: Lord Publishing. Colorado

Schollhammer, Hans. (1980). Analysis and Assessment of Internal Corporate Entrepreneurship
Editorial: Graduate School of Management of UCLA. California.

Stacey Nicholas. (1980). The Sociology of the Entrepreneur. Editorial: McMaster University. Canadá.