



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

T e s i s

Características de personalidad e inteligencia asociadas a los emprendedores en una institución de educación superior

Que para obtener el grado de:

Doctor en Ciencias de la Administración

Presenta: **Adrián Méndez Salvatorio**

Comité Tutor

Tutor principal: Dra. María de Lourdes Álvarez Medina

Tutor: Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez

Tutor: Dr. Rigoberto González López

México, D.F.

2012



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Hace tiempo, cuando ya no andaba en el trajín de la empresa privada buscando ganancias y ganancias exageradas y ya estando como profesor de tiempo completo, emprendí un sueño que hoy se hace realidad: una maestría y un doctorado, partes esenciales para ser más útil a la academia. Esto me ha ayudado a reflexionar, a pensar y a cuestionar, por ello existe tanta gente a la que hay que agradecer y brindarles mi cariño y afecto para siempre.

A Dios, porque me dio la vida y la fuerza necesaria para seguir adelante y ya estoy en el aquí y en el ahora.

A ti Anamary, ya que juntos anduvimos en esta aventura y fuiste mi sostén y fortaleza en los momentos más difíciles para cumplir con este sueño, que nos costó tantos sacrificios pero hoy existe alegría.

Gracias Adrián, Krystian y Anaid, su aliento y motivación me lleva a decirles hoy “aquí está” ante la pregunta insistente ¿y tu doctorado papá?”.

Papá y mamá, estén donde estén sé que hoy estarían muy felices ya que hoy les cumplí la promesa de tener un hijo profesionalista y ahora doctor, deseo de ustedes desde que estaban construyendo la Ciudad Universitaria.

A ti Doctora María de Lourdes Álvarez Medina, tu paciencia y entrega como verdadera asesora hicieron que después de tantos desvelos, preocupaciones e incidentes hoy estamos cumpliendo, muchas gracias.

Gracias Doctor Ricardo Alfredo Varela Juárez, tu apoyo ha sido muy significativo desde esos días llenos de números con motivo de las “correlaciones” de la tesis y culminar este proyecto de vida motivado por alguien tan querido mutuamente, el Maestro Arturo Díaz Alonso.

Gracias Doctor Eduardo Herrerías Aristi, por tus orientaciones y amistad que sellamos desde antes de esos días aciagos en los que se vio envuelta nuestra UNAM.

Doctor Rigoberto González López, gracias por tus sanos consejos que me ayudaron a seguir construyendo y también a rendirle con este trabajo un homenaje a nuestro amigo mutuo, el Maestro Jorge Álvarez Anguiano.

Doctor Gabino García Tapia, gracias por esa ayuda tan desinteresada que me has brindado para finalizar esta tesis, gracias por tu tiempo y sobre todo por tu sincera amistad.

Gracias Omar Chávez Guerrero, por tu incalculable ayuda y desvelos para culminar lo iniciado y que hemos sembrado una gran amistad no sólo contigo sino también con tu familia.

Ahora viene lo más difícil: el no poder nombrar a tanta gente que sin ningún interés estuvieron ayudándome en lo material y en lo motivacional y lo más penoso omitir sus nombres, sé que hay gente muy cercana, perdón y mil perdones, por ello a todos y cada uno de ellos mi reconocimiento y decirles gracias con todo mi corazón.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Antecedentes teóricos sobre el comportamiento emprendedor	5
1.1 Características psicológicas y comportamiento emprendedor	7
1.2 Factores culturales relacionados con el comportamiento emprendedor	17
1.3 Factores sociales demográficos y el comportamiento emprendedor	23
1.4 Habilidades gerenciales y comportamiento emprendedor	26
Capítulo 2. Entorno económico y su impacto en la creación de empresas	31
2.1 La economía mexicana en las últimas décadas	32
2.2 Factores económicos y creación de empresas	35
2.3 Micro y pequeñas empresas y competitividad	38
2.4 Micro y pequeñas empresas en la economía mexicana	42
2.5 La problemática del financiamiento a la MyPE en México	49
2.6 Alerta de riesgos con las MyPE's mexicanas	59
2.7 MyPE's y evasión fiscal	60
Capítulo 3. La creación de programas “Emprendedores” como respuesta al compromiso social	63
3.1 La creación de programas de emprendedurismo en diferentes universidades del mundo	65
3.2 El programa Emprendedores en otros países	70
3.3 La creación del programa Emprendedores en México	72
3.4 Instituciones educativas y programas de Emprendedores	78
3.4.1 Programa Impulsa	78
3.4.2 Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey	79
3.4.3 Instituto Tecnológico Autónomo de México	82
3.4.4 Instituto Politécnico Nacional	83
3.4.5 Otras universidades que tienen programas Emprendedores	84

3.4.6 Los programas Emprendedores en la Secretaría de Educación Pública	85
3.4.7 Creación del programa Emprendedores en la Universidad Nacional Autónoma de México	85
3.4.8 El programa Emprendedores y su relación con los Planes de Estudio de la Facultad de Contaduría y Administración	91
3.4.9 Comparación de los programas Emprendedores en distintas instituciones de educación superior en México	98
Capítulo 4. Metodología de la investigación	100
4.1 Planteamiento del problema	101
4.2 Preguntas de la investigación	102
4.3 Objetivos de la investigación	102
4.4 Hipótesis	103
4.5 Variables	103
4.6 Definición de instrumentos	104
4.7 Definición del tipo de investigación a realizar	110
Capítulo 5. Factores de personalidad de los emprendedores	113
5.1 Pregunta de la investigación	114
5.2 Objetivo	114
5.3 Definición de instrumentos	115
5.4 Resultados generales del <i>Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI)</i>	120
5.5 Resultados del <i>Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI)</i> : correlaciones entre escalas MMPI y factores socio-demográficos	124
5.5.1 Hipocondría (HS)	124
5.5.2 Depresión (DE)	128
5.5.3 Histeria (Hi)	131
5.5.4 Desviación psicopática (Dp)	135
5.5.5 Masculino-femenino (MF)	139
5.5.6 Paranoide (Pa)	143
5.5.7 Psicastenia (Pt)	147
5.5.8 Esquizofrenia (Es)	151

5.5.9 Manía (Ma)	155
5.5.10 Introversión social (IS)	159
Capítulo 6. Cuestionario administrativo	164
6.1 Factor Administración	168
6.2 Factor Mercadotecnia	189
6.3 Factor Fiscal	207
6.4 Factor Personal	217
6.5 Factor Compras y almacén	251
6.6 Factor Finanzas	274
Capítulo 7. Resultados y relación de prueba Dominó y factores socio-demográficos	300
7.1 Inferior al término medio	305
7.2 Término medio	308
7.3 Superior al término medio	311
7.4 Superior	314
Capítulo 8. Resultados de las correlaciones más importantes	318
Conclusiones y recomendaciones	327
Bibliografía	332
Anexos	339

Introducción

Numerosos autores y organismos internacionales reconocen la necesidad de implementar programas de emprendedores como un importante factor de que coadyuve al desarrollo económico de un país. Esta figura ha sido descrita como “individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto” (Lezana y Tonelli, 1998). En general, la mayor parte de los analistas coinciden en adjudicar al emprendedor dos cualidades básicas: la capacidad de generar ideas innovadoras (Schumpeter, 1934) y la capacidad para percibir nuevas oportunidades y transformarlas en planes exitosos de negocio (Bygrave y Hofer, 1991; Drucker, 1985).

Si bien es cierto que el concepto de emprendedor aparece —en sentido lato— ligada a la historia del hombre desde sus orígenes, la aparición de programas de emprendedores en las instituciones de educación superior (IES) se remonta, únicamente, a la segunda mitad del siglo XX y, en particular, al año 1947 cuando aparecen por vez primera en universidades de Estados Unidos (Katz, 2003) con la finalidad de “desarrollar actitudes emprendedoras en los estudiantes de forma que un número significativo de graduados creé su propia empresa, se desarrolle como emprendedor y de esta forma contribuya al desarrollo del país y a la generación de empleos” (Kraus, 2005). Desde entonces, el número de programas educativos encaminados a fomentar la cultura emprendedora¹ se ha incrementado de modo notable en las Instituciones de Educación Superior (IES).

Por otro lado, desde que el Estado ha dejado los resultados de la economía a las libres fuerzas del mercado, las empresas ha sufrido más que nunca los embates de la competencia y su lucha constante por sobrevivir presenta condiciones desalentadoras. Convertirse en empresario emprendedor en momentos de crisis económica como la iniciada en 2008 significa ser capaz de enfrentar el riesgo, la adversidad y la frustración ya que el medio es cambiante y no favorable para las empresas nacionales y menos aún para las micro y pequeñas. Por eso nos preguntamos qué es lo que lleva a los empresarios emprendedores a iniciar un negocio en estas circunstancias y que les pasa a los que ya están consolidados y luchan por sobrevivir.

¹ La tendencia es tan fuerte que muchas carreras profesionales los incluyen como materia optativa u obligatoria en su malla curricular.

Acaso existen rasgos de su personalidad que no se han explorado y que pudieran darnos luz sobre este problema

De acuerdo a lo hasta ahora expuesto, el presente estudio, trata de delimitar aspectos esenciales de la situación actual, el desarrollo de emprendedores a fin de determinar qué factores —rasgos de personalidad, habilidades administrativas y elementos del entorno económico— se relacionan con la creación de las empresas. Ello desde una hipótesis central que afirma que ningún plan de estudios puede garantizar *per se* la creación de una empresa ya que ésta se ve afectada por variables ajenas a las adquisiciones académicas, tales como el tipo de inteligencia y personalidad y el entorno económico del emprendedor.

Para poder aportar evidencia a favor de esta hipótesis se siguió la siguiente estrategia: a) Se revisaron fuentes bibliográficas sobre investigaciones del comportamiento emprendedor, condiciones económicas desde la perspectiva de las PYMES y programas de emprendedores más representativos de instituciones de educación Superior en México b) Se realizaron entrevistas a profundidad a directivos con más de diez años de permanencia en la gestión de programas de emprendedores pertenecientes a instituciones de Educación Superior c) Se aplicaron cuestionarios de personalidad e inteligencia que no habían sido utilizados en este ámbito a 62 emprendedores para conocer sus características especiales d) Se aplicaron cuestionarios para definir prácticas administrativas en las 62 empresas fundadas por estos emprendedores.

El capítulo 1 “Antecedentes teóricos del comportamiento emprendedor” se presenta una revisión de estudios realizados sobre el comportamiento de los emprendedores, específicamente estudios sobre factores personales relacionados con su éxito o fracaso son comentados. Se incluyen las características psicológicas, el contexto o la circunstancia, la propensión al riesgo, la percepción del fracaso y sus consecuencias, las expectativas, los modos de relación cultural, los antecedentes familiares y las habilidades gerenciales.

El capítulo 2 “Entorno económico y social y su impacto en la creación de empresas”, analiza los factores económicos que influyen la decisión de los individuos de convertirse en emprendedores. El análisis de las condiciones económicas del país entre 1940 y 2010 nos presenta un ambiente adverso para la creación y sobrevivencia de las empresas, especialmente para las pequeñas y micro, después de la década de los noventa del siglo XX,

en que se adopta la política económica neoliberal. Se explica cómo factores económicos como son: inflación, empleo, financiamiento, impuestos, etc., no han sido propicios para la multiplicación y permanencia de las empresas.

El capítulo 3 “La creación de programas de emprendedores” presenta la revisión de programas representativos de emprendedores que han sido creados en México. Un tema central en educación en emprendedurismo se relaciona con el grado en el cual la educación formal puede contribuir a la formación de emprendedores. Aquí se analizan los programas y algunos resultados de investigaciones hechas en México. Se observa su evolución en objetivos, perfiles y programas hasta llegar a incubadoras de empresas.

El capítulo 4 “Metodología de la investigación” Contiene la descripción de los aspectos formales de la investigación —objetivo, variables, hipótesis, instrumentos de medición...— y de las características del estudio. Debido a que la investigación aborda a los emprendedores desde sus características de personalidad y los programas de estudio que los forma se describe la estrategia y diferentes metodologías.

El capítulo 5 “Resultados obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos de medición” Se evalúan rasgos de personalidad mediante la prueba psicométrica de la personalidad denominada Minnesota Multiphasic Personality Inventory. Este instrumento fue seleccionado porque pocas veces se ha sido usada en el área administrativa y tiene dimensiones que generalmente no se analizan. Esperábamos que los emprendedores a quienes se les aplicara esta prueba presentaran bajas puntuaciones en las 10 dimensiones que mide el instrumento. Sin embargo, 17 y 12% de la muestra presentaron rasgos de esquizofrenia y manía.

El capítulo 6 “Resultados de la evaluación de práctica administrativa en las 62 empresas” Se evalúa el desempeño de las áreas funcionales de las organizaciones a las que pertenecen los emprendedores encuestados: Administración, Mercadotecnia, Fiscal, Personal, Compras/almacén y Finanzas. Este estudio se llevó a cabo con la aplicación de un cuestionario administrativo elaborado en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM que consta de 29 preguntas.

El capítulo 7 “Resultados y relación prueba Domino y factores socio-demográficos” muestra los resultados que obtuvieron los 62 emprendedores en esta prueba que los clasifica en distintas

categorías de inteligencia de acuerdo al puntaje que obtuvieron en la prueba. Este instrumento es un test de habilidad mental destinado a valorar la capacidad de una persona para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas. En términos generales los emprendedores a los que se les realizó esta prueba obtuvieron buenos resultados, siendo la categoría de *superior al término medio* la que obtuvo el mayor porcentaje.

El capítulo 8 “Resultados de las correlaciones más importantes” muestra los resultados más significativos entre las correlaciones que se llevaron a cabo y que están arriba de 0.5 puntos de correlación, tomando en cuenta los parámetros de Pearson’s R y Spearman, haciendo un análisis por cada uno de ellos.

En el apartado de conclusiones y recomendaciones se analizan los resultados de los tres instrumentos que se utilizaron en esta investigación así como los programas de Emprendedores estudiados en las distintas instituciones de educación superior y cómo mejorarlos para lograr un mejor desarrollo empresarial en nuestro país.

Capítulo 1

Antecedentes teóricos sobre el comportamiento emprendedor

En las últimas décadas se ha incrementado el interés de los analistas por establecer las pautas de relación entre el comportamiento emprendedor y el crecimiento económico. En 1998, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) implantó el programa *Fostering Entrepreneurship* para analizar el papel que juega el emprendedor en la economía y, como ella, otros organismos internacionales claves como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han trabajado en los intersticios de dicha relación. A lo expuesto se unen numerosas iniciativas gubernamentales diseñadas para promover el comportamiento emprendedor (Reynolds, Hay y Camp, 1999). El mundo académico, por su parte, es autor de infinidad de estudios que reconocen la importancia del emprendedor (Kirzner, 1973; Left, 1979; Baumol, 1990, 2002) y, sin embargo, pese a tan disímiles y cuantiosos esfuerzos no se ha llegado a un consenso en lo referente al comportamiento emprendedor.

La actividad emprendedora se presenta en cualquier país y en cualquier entorno cultural, especialmente en países con bajo crecimiento económico donde abundan las oportunidades de desarrollo para este tipo de negocios, ya que dichas actividades redundan en el crecimiento económico del país. Desde esta perspectiva, el comportamiento de los emprendedores y no emprendedores así como los factores responsables de su éxito o fracaso pueden analizarse desde diferentes perspectivas —psicológica, social, económica, etc.— aunque numerosos investigadores consideran prioritario estructurar sus análisis en contextos determinados; igualmente, se abocan a reflexionar en torno a las circunstancias económicas —finanzas, asistencia pública, redes sociales, mercadotecnia— y las características de la personalidad del emprendedor, aunque ninguno de estos factores, por sí solo, cree una nueva empresa.

De lo expuesto se deduce que el establecimiento de un marco teórico adecuado implica el análisis profundo de factores de tipo económicos, culturales, sociales, demográficos, psicológicos que, directa o indirectamente, influyen en la concepción del emprendedor. Dependiendo de la importancia que el investigador conceda a los diversos elementos y de las conexiones que establezca entre ellos, se han articulado diversas teorías en torno a la relación emprendedor y apertura de empresas.

1.1 Características psicológicas y comportamiento emprendedor

La psicología fue la primera rama del saber interesada en las características del comportamiento emprendedor. McClelland (1961), pionero en la investigación de la relación entre la creación de nuevas empresas y la necesidad de un alto logro, afirmó que las características de la personalidad eran el factor diferenciador entre emprendedores y no emprendedores; al igual que él, McClelland Donkelberg y Cooper (1982), establecieron relaciones entre el comportamiento emprendedor y la personalidad. Por su parte, Gartner (1988) señaló la inutilidad de intentar comprender a los emprendedores únicamente desde la óptica de la personalidad, teoría matizada por Shaver y Scott (1991), al afirmar que, además de los factores de personalidad, el comportamiento emprendedor depende su éxito o fracaso interpretado desde el contexto y de las circunstancias que se estén aplicando. De acuerdo a estos dos últimos analistas, las características psicológicas de la personalidad del emprendedor se basan en una serie de elementos fijos que a continuación se exponen.

1.1.1 El proceso de representar el mundo exterior

La comprensión del proceso por el cual el mundo externo se representa en la mente es el primer punto de acercamiento psicológico para entender la creación de una nueva empresa. Debido a que la psicología combina las circunstancias externas con los procesos intrapsíquicos, el comportamiento es una función de la persona y del ambiente.

El modo en que el legado cultural de una persona y sus redes sociales llegan a representarse mentalmente ha generado un sinnúmero de especulaciones teóricas que van desde las de carácter estructuralista —construcciones mentales de todas las experiencias conscientes— a otras como la expuesta por Watson y su afirmación de que nada útil a la psicología puede ser aprendido del análisis de la conciencia. La ciencia del conocimiento —rama de la psicología moderna— rechaza lo expuesto por Watson remarcando la relevancia de la conciencia en las acciones humanas. En síntesis, del maremágnum de opiniones, puede únicamente concluirse que la creación de nuevas empresas debe involucrar el proceso de conocimiento que ocurre dentro de cada individuo.

1.1.2 La propensión al riesgo

La asunción del riesgo es otro factor a considerar en el análisis del comportamiento emprendedor; factor que se subdivide en tres componentes (Brockhaus R., 1980):

- La propensión general al riesgo, característico de cualquier potencial emprendedor.
- La probabilidad percibida de fracaso de una determinada empresa.
- Las consecuencias percibidas del fracaso.

La propensión al riesgo se define como la probabilidad percibida de las recompensas asociadas con el éxito de una determinada situación, requerida por un individuo antes de que sea objeto de las consecuencias asociadas con el fracaso. La situación alternativa provee menos recompensas, así como consecuencias menos severas que la situación propuesta. Tal definición describe la situación que enfrentará el potencial emprendedor cuando decida establecer un nuevo negocio.

La propensión a la toma de riesgos ha sido objeto de numerosos estudios que difieren en el grado de toma de la citada propensión. Algunos de esos estudios y sus descripciones se recogen en el cuadro 1.1

La mayor parte de los analistas han utilizado alguna versión del cuestionario de dilemas de Kogan y Wallach para comparar la propensión al riesgo de los emprendedores con la que muestran otros individuos que poseen negocios propios. Al respecto, Shaver y Scoot (1991) critican la metodología de estas mediciones a través de las siguientes observaciones: Los juicios que el individuo realiza son efectuados por otra persona el —protagonista de la situación— y se interpretan incorrectamente como si el sujeto los efectuara para él mismo. El cuestionario se emplea para medir los cambios expresados en el nivel de riesgo, cambios que ocurren como consecuencia de una discusión de grupo. El cuestionario nunca fue sometido a las pruebas que se requieren para medir la personalidad real de un individuo.

Teorías que afirman el elevado grado de propensión al riesgo de los emprendedores

**Brockhaus
(1980)**

Llevó a cabo un estudio con tres grupos de participantes: uno compuesto por individuos que habían dejado de laborar en los tres meses previos al estudio y, al inicio de éste, manejaban negocios propios; un segundo grupo compuesto por gerentes que habían cambiado de empresa; un tercer grupo compuesto por gerentes que habían cambiado de posición dentro de la organización. Brockhaus empleó el cuestionario de Wallach y Kogan, *Los doce dilemas*, para obtener la probabilidad de preferencias en situaciones cotidianas y dado que sus resultados no fueron significativamente diferentes en ninguno de los grupos, concluyó que los emprendedores parecían tener el mismo grado de propensión al riesgo que los gerentes.

**Sexton/Bowman
(1983)**

Analizaron la propensión al riesgo de los emprendedores respecto a la de la población en general sin encontrar diferencias en la propensión al riesgo de los estudiantes de creación de nuevas empresas respecto a otros estudiantes de otras carreras de la misma universidad.

Teorías que afirman un moderado grado de propensión al riesgo de los emprendedores

**Schewer/Yucelt
(1984)**

Analizaron la propensión al riesgo de una muestra de emprendedores de pequeños negocios en Vermont a través del cuestionario de Kogan y Wallach. Encontraron más respuestas en la variedad de situaciones de negocios riesgosos que en el riesgo personal. Igualmente, destacaron diferencias en las respuestas de acuerdo a los años de experiencia, edad y educación. El tamaño, el tipo de negocio, y el número de años que han manejado sus empresas fueron, también, factores de importancia. Finalmente, la propensión al riesgo variaba significativamente de acuerdo a las respuestas motivacionales: sentimiento de seguridad en sí mismos, probabilidad de mejora y probabilidad de alcanzar sus metas.

1.1 Teorías de la propensión al riesgo (Robert Brockhaus, 2001)

1.1.3 El proceso social y su relación con los emprendedores

Debido a que la creación de una nueva empresa es una actividad social, es prioritario analizar el proceso de conocimiento social —aspectos de atención, memoria, categorización e inferencia— a través de dos áreas relevantes: hipótesis y prueba de éxito y fracaso.

En el proceso de creación de una empresa la “oportunidad de reconocimiento” se considera un elemento medular. De acuerdo a Milton (1989), los emprendedores buscan novedosas formas de combinar recursos e información para ver al sistema no sólo como es sino como lo que podría ser. En otras palabras, los emprendedores desarrollan una habilidad para ver lo inusual buscando lo usual, percibir lo ordinario y lo extraordinario, lo que les permite localizar oportunidades únicas e inesperadas.

1.1.4 Éxito, fracaso y persistencia

Éxito, fracaso y persistencia son las atribuciones de los potenciales emprendedores que explican su fracaso o su éxito en relación a los negocios. Los elementos del proceso de atribución —esenciales del desarrollo de una tarea—descritos por Heider (1958), entran en acción cuando una actividad se lleva a cabo; el éxito de su desarrollo depende de la combinación de dos elementos internos —habilidad y esfuerzo—y dos factores externos —dificultad de las actividades y suerte—. Al respecto, Shaver y Scoot, (1991) señalan a la habilidad como el primer factor a tener en cuenta, ya que ésta permanece estable a través del tiempo; el esfuerzo, por el contrario, es una variable cambiante al igual que la suerte.

Weininger y Russel (1978), desarrollaron un modelo de persistencia en el logro de tareas fácilmente adaptable a la creación de una empresa. Así, por ejemplo, antes de la creación de una empresa es preciso considerar factores como estudios de mercado, proyecciones financieras, prueba y desarrollo de modelos..., etc. Dadas las dificultades de implementación de cualquier actividad, difícilmente su desarrollo se realizará de manera satisfactoria en un primer intento, por lo que el emprendedor debe esperar fracasos iniciales en el desarrollo de sus tareas y deberá persistir hasta alcanzar su objetivo. La falta de habilidad, la ausencia de esfuerzo, la mala suerte son algunos de las posibles causas de fracaso. Sin embargo, el modelo agrupa las causas de fracaso en tres dimensiones teóricas e interdependientes:

- Estabilidad.
- Locus de causalidad.
- Intencionalidad.

El modelo argumenta que las posiciones de los diferentes elementos en estas tres dimensiones producen una o dos clases de efectos internos —fallas—; así, si el fracaso fuera debido a la mala suerte —factor externo— o a la falta de motivación —factor interno— el emprendedor tiene la certeza de que, en un futuro, las cosas podrían desarrollarse de modo diferente. Las dimensiones de intencionalidad y locus de causalidad, por el contrario, se combinan para producir reacciones de orgullo o vergüenza para el emprendedor.

1.1.5 Representación de las circunstancias externas

Los conocimientos heurísticos y los principios atribuibles son formas a través de las cuales el mundo exterior se puede representar en la mente de las personas. El estudio del ambiente externo y las respuestas del individuo al mismo, son variables críticas en la creación de una empresa Shaver y Scoot (1991).

Las variaciones en el proceso de conocimiento social ayudan a explicar por qué algunos individuos con elevados grados de motivación no alcanzan a fundar una empresa. Algunos analistas definen este conocimiento como un proceso mediante el cual las oportunidades están representadas por el ambiente externo, por tanto, deviene un factor crítico en el estudio del comportamiento emprendedor.

1.1.6 Ejercicio de elección

El origen de toda nueva empresa recae en la elección deliberada e individual de un sujeto, lo que impulsa a la psicología a enfocarse en los antecedentes inmediatos de dicha decisión y, muy especialmente, en lo relativo a los factores del control percibido y el proceso motivacional del potencial emprendedor.

Respecto al control percibido, Milton (1989), señala que los emprendedores prefieren tomar y asegurar una orden sin equivocaciones; se saben capaces de hacer la diferencia así como de controlar a las personas y a los eventos. El control percibido, a diferencia de la expectativa general de locus interno de control o de la necesidad de control inherente, o del patrón de comportamiento, es una situación específica (Shaver y Scoot, 1991). Desde la perspectiva, el control percibido se define como una respuesta afirmativa a la pregunta “¿puedo hacer la diferencia?” cuando el sujeto:

- Considera la elección que realiza.
- Existen sucesos iniciales que pueden ser atribuidos internamente.
- Mantiene un interés continuo en el proyecto.

En síntesis, el sujeto cree que es su propia realidad, y no la realidad externa, la que determina el resultado de su acción.

Respecto al proceso motivacional cabe señalar que “poder hacer la diferencia” no significa necesariamente desear hacerla. En este contexto, Cromie (1988), señala algunas de las razones de los emprendedores para arriesgarse en la apertura de una empresa: deseo de autonomía, interés en el logro personal, insatisfacción en empleo, deseo de riqueza e infelicidad en su carrera profesional. Motivaciones se han descrito en diferentes teorías de la expectativa —entre las que destaca la teoría del cambio—; teorías que predicen la determinación de los resultados motivacionales en función de elementos individuales y de probabilidades subjetivas individuales asociadas con la evaluación de los citados elementos.

Cabe matizar, sin embargo, que la aplicación de las teorías de la expectativa conlleva dos dificultades asociadas a la creación de una nueva empresa. En primer lugar se debe considerar el modo en que los elementos particulares deben ser evaluados; así, por ejemplo, ¿cómo puede ser evaluada la insatisfacción en el trabajo a la hora de fundar una nueva empresa? ¿Se trata de un factor negativo o positivo? En el último caso, ¿qué razones convencen al sujeto para creer en el fracaso del resultado de una actuación? Al respecto, la teoría del cambio, señala que el sujeto busca la maximización de sus resultados en cualquier relación (Thibaut y Kelly, 1959) e identifican dos estándares contra los cuales tales resultados pueden ser juzgados.

- **Nivel de comparación**

La diferencia entre los individuos que consideran un trabajo poco satisfactorio como un hecho cotidiano de la vida y aquellos que lo utilizan como razón para crear un propio negocio.

- **Especificación de las posibilidades subjetivas**

Remite a la asunción por parte del sujeto que todos los elementos pueden ser escalados, y, por tanto, las posibilidades subjetivas pueden ser especificadas pese a las incertidumbres inherentes.

1.1.7 Necesidad de logro

Al respecto, McClelland (1961) propone la Teoría de motivación, que analiza tres factores determinantes:

- **Necesidad de logro**

El logro es el deseo por sobresalir, de alcanzar satisfacciones relacionadas con un conjunto de normas, de ser el primero, de alcanzar lo imposible, esto es, de luchar por el éxito. Desde esta perspectiva, los emprendedores se definen como sujetos deseosos de superar obstáculos y sentir que el éxito se ha logrado gracias a su trabajo.

- **Poder**

El poder, es la necesidad de hacer que otros sujetos se comporten del modo que le interesa o satisface al emprendedor; es el deseo del emprendedor de fungir como factor de impacto para influir y/o controlar a otros. El poder vuelve a los potenciales emprendedores competitivos, los obliga a luchar por imponer sus ideas, los orienta a mantener su estatus y a preocuparse tanto por su prestigio como por un desempeño eficaz.

- **Afiliación**

La afiliación es el deseo de fomentar las relaciones interpersonales de carácter amistoso y con cierto nivel de cercanía y se refleja a través de la necesidad del emprendedor de ser querido, aceptado, de luchar más por la amistad y el trabajo colaborativo que por el competitivo. Es, también, el elemento que mantiene menor relación con los creadores de empresas.

En su libro *La Sociedad del Logro*, McClelland (1961) reporta la relación entre una alta necesidad de logro y el comportamiento emprendedor, dado que la primera predispone al sujeto a buscar posiciones emprendedoras que le reporten logros y satisfacciones. La necesidad de logro sería, entonces, una característica de personalidad que, bajo ciertas condiciones, predispone al individuo a ingresar a ocupaciones emprendedoras o a ocupaciones tradicionales con enfoque emprendedor —ventas o enseñanza—. La necesidad de logro es una actitud básica hacia la vida que se desarrolla a partir de un complejo de

antecedentes personales y culturales. Además, entre el tamaño y/o la importancia del logro y el nivel de exigencia del sujeto para alcanzarlo se establece una relación directamente proporcional, esto es, más importante es el logro deseado mayor es la auto-demanda del sujeto para obtenerlo. En síntesis, para McClelland, el grado de necesidad de logro es una abreviación psicológica para denominar una actitud básica ante la vida, que fomenta la intensidad del individuo a la hora de buscar y alcanzar algo.

1.1.8 Necesidad de Locus Interno de Control (LIC)

El control interno se asocia con la motivación y el logro. Rotter (1992) definió al control interno y externo de la siguiente manera: “Cuando un esfuerzo es percibido por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, en nuestra cultura, típicamente se percibe como resultado de la suerte, el destino, el control de otros poderosos, o como impredecible por causa de una gran complejidad de las fuerzas que lo rodean, cuando el acontecimiento es interpretado de este modo, se denomina como una creencia en control externo. Si la persona percibe que el evento es contingente a su conducta o a sus características físicas relativamente permanentes, se denomina conciencia en el control interno El control interno ha sido objeto de numerosos estudios, dos de los más representativos se recogen en la fig. 1.2

<p>Ahmed, S.U. 1992</p>	<p>Realizó una investigación con emprendedores a fin de analizar tres variables relativas al Locus de control. Los sujetos seleccionados pertenecían a la comunidad inmigrante de Bangladesh en Londres. A partir de la definición de emprendedor como el individuo que inicia un negocio por sí mismo, centra su hipótesis en el hecho de que dichos sujetos presentan una alta necesidad de logro y un alto locus interno de control. Sus resultados demostraron que ambas características se relacionan con sujetos que realizan actividades emprendedoras.</p>
<p>Douglas y Shepper 2002</p>	<p>Estudian la elección de carrera y la actitud del sujeto hacia su ingreso, independencia y esfuerzo laboral, para definir a los emprendedores en términos y dimensiones de fortaleza o debilidad. Encuentran significativa la conexión entre el trabajo desempeñado y la expectativa obtenida en relación a la independencia y el riesgo asumido. De acuerdo a ello, una actitud positiva hacia la independencia incluye a quienes prefieren ser independientes; por su parte, las personas empleadas con alta aversión a ser independientes pueden decidir no auto-emplearse o iniciar su propia empresa, a no ser que las ganancias y utilidades sean mayores que en su trabajo, debido al riesgo e independencia que les implica.</p>

1.2.- Teorías sobre el Locus Interno de Control.

1.1.9 Algunos instrumentos para medir la personalidad

La medida de la personalidad significa evaluar o computar la conducta típica de los sujetos. Cabe preguntarse, entonces, cuál es exactamente dicha conducta: ¿las reacciones externas del individuo?, ¿las que se pueden observar?, ¿las reacciones subjetivas modeladas por la percepción de los hechos por parte del individuo, y no por los hechos mismos o por los hechos que el experimentador trata de estudiar?.

La respuesta a tales cuestiones precisa, en primer lugar, de una somera revisión historiográfica sobre la psicología de la personalidad. Los primeros cuestionarios de la personalidad nacen —a partir del deseo de estudiar el mundo interno de la percepción y de los sentimientos— de la mano de los estudios de imágenes mentales Francis Dalton, primero en darse cuenta, entre 1880 y 1890, de la necesidad de utilizar procesos estandarizados capaces de aplicarse a numerosos sujetos. Posteriormente, G. Stanley Hall, en sus extensos análisis sobre el desarrollo de los adolescentes, retomó el uso de cuestionarios, considerando las respuestas de un gran número de adultos y sin tener en cuenta a los individuos aislados. Nacen, más tarde, los “inventarios de ajuste”², el primero de los cuales se elaboró a partir de la hoja de datos personales de los pacientes de Woodworth.

El *Woodworth Personal Data Sheet*, se aplicó durante la Primera Guerra Mundial, en el ejército de los Estados Unidos de Norteamérica, como un intento de tipificar la entrevista psiquiátrica y adaptar el procedimiento al examen colectivo, a fin de detectar aquellos soldados con posibilidades de desmoralizarse en el combate. Woodworth, a través de numerosas consultas de literatura psiquiátrica y de los propios psiquiatras, reunió información sobre la sintomatología común de la neurosis y la pre-neurosis. Construyó entonces un inventario en forma de cuestionario un inventario referido a miedos o fobias anormales, obsesiones y compulsiones, pesadillas y otros trastornos del sueño, fatiga excesiva y otros síntomas psicósomáticos, sentimientos de irrealidad y trastornos motores, tales como tics o temblores.

El uso principal de los inventarios de ajuste consiste en identificar aquellos sujetos que necesiten orientación o psicoterapia, a fin de evitar problemas posteriores que se reflejen en la

² Un inventario de ajuste, consiste en unos ítems que diferencian a los sujetos desajustados de los normales.

actividad que tienen que desarrollar. Los inventarios de ajuste son considerados, en el mejor de los casos, instrumentos de clasificación que seleccionan aquellos individuos que reconocen sus propios síntomas sin que tengan clara conciencia de su repercusión en la conducta.

Durante el período comprendido entre, 1920 y 1946, los psicólogos norteamericanos se inclinaron al behaviorismo, despreciando toda teoría de carácter introspectivo. El inventario se consideraba un simple sustituto para la observación de la conducta, ya que los problemas se centraban más en lo que el individuo hacía que en lo que sentía o pensaba. Debido a ello, se ampliaron los cuestionarios para que describieran tantos aspectos de la conducta como fuera posible y se resumieron las preguntas en grupos homogéneos con el fin de proporcionar puntuaciones de rasgos o perfiles de respuestas. Durante este período se concebía la personalidad como un manojito de hábitos y, el cuestionario, consideraba la fuerza de tales hábitos en función de las respuestas más frecuentes.

Más tarde, se comenzó a estudiar estadísticamente las dimensiones que explicaran la personalidad. Las intercorrelaciones de los ítems condujeron a Guilford, por ejemplo, a la idea de que la introversión podría ser dividida en cuatro tipologías: introversión social, introversión mental, depresión, ciclotomía y rethimia o despreocupación. De acuerdo e ello, desarrolló un inventario de factores. Más adelante añadió otros ocho aspectos de la personalidad. Las escalas de Guilford no presentaban una intercorrelación nula. Posteriormente, otros investigadores los ordenaron e perfiles considerados como más eficaces. Los nombres de los rasgos, constituyeron una fuente de grave confusión en el campo de estudio de la personalidad, ya que no existía una operacionalización de la terminología empleada, misma que ya no ocurre por ejemplo en el inventario multifásico de la personalidad de Minnesota (MMPI).

La construcción de los cuestionarios de personalidad, de acuerdo con el “principio del signo”, tal como se utiliza en el Inventario Vocacional de Strong, ha sido usada rara vez, debido a que los criterios en el área de la personalidad se encuentran sujetos a polémica. Un punto de partida obvio es la clasificación psiquiátrica, D. G. Humm ideó la escala Humm-Wadsort de temperamento, utilizando claves empíricas para distinguir entre maniacos y paranoides. Se han utilizado en esencia el mismo tipo de construcción de test en el inventario MMPI.

Las teorías de la personalidad se han originado generalmente en ambientes clínicos. La verificación experimental a que se han visto sujetos posteriormente sufre notables variaciones de un sistema teórico a otro. Sin contar el alcance de esta verificación objetiva, se han elaborado algunos tests de personalidad, siguiendo el sistema de una u otra teoría de la personalidad. Las hipótesis formuladas clínicamente han tenido especial importancia en el desarrollo de las técnicas proyectivas. Entre las teorías de la personalidad que también han estimulado el desarrollo de los tests, una de las más prolíficas ha sido el sistema de necesidades manifiestas, propuesto por H. A. Murray y sus colaboradores, en la clínica psicológica de Harvard

1.2 Factores culturales relacionados con el comportamiento emprendedor

Las diferencias culturales en el comportamiento organizacional pueden presentarse en varios niveles: regional, nacional, étnico y/u organizacional; sin embargo, de acuerdo a las diferencias organizacionales se deben principalmente a la cultura nacional, relacionada con los niveles de creación de emprendedores. Relación motivada por las observaciones de los economistas en torno a que la diferenciación de las naciones en función de sus niveles de actividad empresarial —fuente de innovación tecnológica y de crecimiento económico— permite señalar la influencia de la cultura nacional como un importante valor teórico y práctico (Hayton, 2002).

La cultura se entiende como un conjunto de valores, y creencias compartidas, así como de comportamientos esperados de gran arraigo en el individuo, sea éste consciente o no de ello. Los valores culturales señalan la manera en que una sociedad fomenta y considera el riesgo y la independencia mental, necesarios para emprender la creación de nuevas empresas. Las culturas que valoran y recompensan tal comportamiento promueven la propensión a desarrollar e introducir innovaciones radicales, mientras que aquellas otras que refuerzan la conformidad, intereses de grupo, y control sobre el futuro, probablemente no muestren ni el riesgo tomado ni el comportamiento emprendedor (Hayton, 2002).

Aunque gran parte de la literatura toma como eje medular los diferentes modos de relación entre la cultura nacional y las motivaciones individuales para la creación de empresas, es evidente una clara distinción entre aquellos analistas que se cuestionan únicamente la asociación de la cultura con las diferentes características de los emprendedores de aquellos

otros que intentan determinar las similitudes o las diferencias entre emprendedores y no emprendedores a través de la diversidad de las culturas. Al respecto, numerosos estudios han examinado las características motivacionales de los emprendedores en las diferentes culturas; así, (Michelle (2000), Mueller y Thomas (2000), y Scheinberg y MacMillan (1988) citados en Hayton, 2002) señalaron la existencia de aspectos motivacionales dentro de seis dimensiones —cada una de ellas acentuada de modo diferente dependiendo de la nacionalidad del emprendedor—: necesidad de aprobación, distribución de la riqueza perceptible, comunitarismo, necesidad de desarrollo personal, necesidad de independencia, y necesidad de evasión.

Autores	Preguntas de investigación	Medidas de cultura nacional	Muestra	Fuentes de datos	Principales resultados
Shane 1992	¿Cuál es la asociación entre la Cultura Nacional y las tasas de innovación?	Individualismo, distancia de poder.	33 países	Valores culturales basados y comparados con las tasas per cápita de innovación en 1967, 1971, 1976 y 1980.	Las tasas nacionales de innovación correlacionan positivamente con el individualismo y la distancia de poder.
Shane 1993	¿Qué efectos tiene la Cultura Nacional en las tasas nacionales de innovación?	Individualismo, incertidumbre, evasión y masculinidad.	33 países	Valores culturales comparados con las tasas de innovación en 1975 y 1980.	Tasas nacionales de innovación son positivamente correlacionadas con el individualismo y negativamente correlacionadas con la evasión al riesgo y la incertidumbre.
Davidson 1995	¿Cuál es la interacción entre las características estructurales, CN, creencias respecto a los emprendedores?	Motivación de logro, locus de control, autonomía. Contribuciones sociales, éxito financiero, status social	2,200 individuos en Suiza	Estadísticas y valores culturales medidos estadísticamente.	Anotaciones en los valores de emprendedores están correlacionados con las tasas regionales de creación de nuevas empresas
Davidson y Wilund 1995	¿Se encuentra la CN asociada con las tasas de creación de nuevas empresas?	Valores, cambio de orientación, necesidad de logro, necesidad de autonomía.	1,313 individuos en Suiza	Valores culturales medidos estadísticamente	Valores culturales y creencias tienen una pequeña pero significativa relación con las tasas de creación de empresas

1.3. Relación entre la cultura nacional y el potencial emprendedor de acuerdo a las características nacionales (Hayton, 2002)

El análisis comparativo entre dos marcas tradicionalmente asociadas con el espíritu emprendedor —grado de control y capacidad de innovación— e —individualismo y evasión— permitió obtener algunos resultados interesantes: dominio del grado interno de control en las culturas individualistas y preeminencia del grado de innovación y el grado de control interno en aquellas otras con alto grado de individualismo y bajo grado de evasión, son un ejemplo de ellos. Lo anterior, permitió concluir a los autores que las culturas con un alto grado de individualismo apoyan al espíritu emprendedor.

Por su parte, Schneider y MacMillan (1988), tras afirmar el agrupamiento de los factores motivacionales —diferentes en cada país— en seis dimensiones, señalaron que cada cultura enfatiza dichas dimensiones de acuerdo a su idiosincrasia [v. fig.2.4].

Países	Comunitarismo	Necesidad de riqueza
Australia, Gran Bretaña, Finlandia, Estados Unidos	Bajo	Alto
Dinamarca, Suecia, Noruega	Bajo	Bajo
China, Puerto Rico, Italia, Portugal	Alto	Alto

1.4 Diferencias de énfasis en las dimensiones motivacionales en función de la cultura nacional [Schneider-MacMillan, 1998].

De lo hasta ahora expuesto no cabe sino deducir que, en general, la cultura nacional afecta directamente a la mayor parte de las características del espíritu emprendedor. Igualmente, parece evidente que las motivaciones que llevan al emprendedor a la apertura de un negocio difieren sistemáticamente en función de las diferencias culturales —individualismo, poder y masculinidad, entre otras—.

1.2.1 Comparación de las características de los emprendedores y los no emprendedores

McGrath y MacMillan (1992) llevaron a cabo un estudio en trece países para concluir que los emprendedores —comparados con los profesionales de carrera— mostraban mayor incidencia en distancia de poder, individualismo, y masculinidad, mientras que el grado de evasión al riesgo era considerablemente menor. Al analizar si los emprendedores —pertenecientes a culturas diferentes— consideraban a los no emprendedores como un grupo excluido lograron identificar las características que distinguen a los emprendedores de los no emprendedores independientemente de su cultura de pertenencia. Así, los emprendedores pretenden tener el

control, tomar la iniciativa y controlar su propio destino y se muestran dispuestos a hacerse cargo de otros, a la adaptación y al cambio.

Sus estudios probaron la existencia de diferencias entre emprendedores y no emprendedores independientemente de su cultura de origen: los emprendedores, considerados como grupo, muestran creencias similares, mientras que, en su comparación con el grupo de no emprendedores, reportan niveles elevados de distancia de poder, individualismo y masculinidad y bajos niveles de aversión al riesgo.

1.2.2 Cultura nacional y tipos de emprendedores

Numerosos son también los estudios centrados en la relación establecida entre cultura y modelos de entrada a nuevos mercados, un proceso de emprendedurismo importante. La comparación entre modelos de entrada y diferentes requerimientos ha permitido establecer diversas hipótesis acerca de la influencia de la cultura en la manera en que los emprendedores perciben, por ejemplo, los costos de las transacciones. Afirman, además, que las empresas de los países con aversión al riesgo, optan por *joint ventures* en vez de por la compra de empresas; igualmente, los países con culturas con baja distancia de poder y alto grado de confianza en el individuo, presentan menor necesidad de supervisión y mayor preferencia por la entrada de inversión extranjera directa (Hayton, 2002).

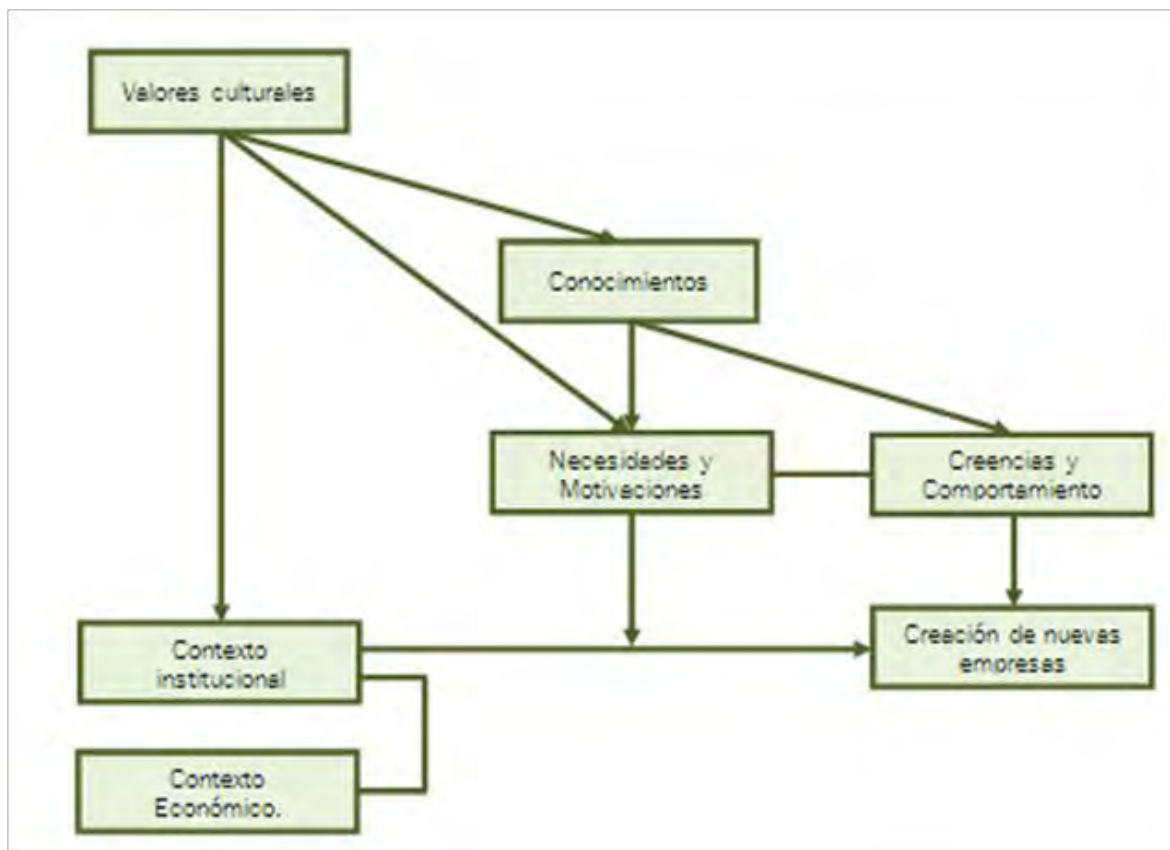
Makino y Neupert (2000), por ejemplo, señalan que las empresas japonesas caracterizadas por distancia de poder moderada y elevada aversión al riesgo, tienden a preferir establecer subsidiarias de una empresa a una *joint venture*; por su parte, las firmas norteamericanas con baja aversión al riesgo y baja distancia de poder, se inclinan a instalar *joint ventures* en vez de subsidiarias.

Morris y Cols (1993), al examinar la asociación entre el valor cultural del individualismo y los emprendedores dentro de una organización, señalaron que en los extremos de individualismo y colectivismo los niveles de emprendedores eran relativamente bajos y, por tanto, era en los niveles moderados de individualismo moderado, donde se incrementaría la creación de empresas colectivas.

1.2.2.1 Modelo de cultura nacional y emprendedora

Hayton y Zhara (2002) diseñaron un modelo de asociación entre la cultura y emprendedurismo; modelo que sugiere que la cultura nacional puede ser captada de cuatro formas: necesidades y motivaciones, creencias y comportamiento, conocimiento y valores culturales.

En este modelo, las cuatro manifestaciones culturales —derivadas de estudios empíricos previos— confluyen en la creación de empresas. Los valores culturales se relacionan con el contexto económico y social, de la misma forma que las necesidades y motivaciones, y los conocimientos —a su vez relacionados con las creencias y el comportamiento—. Como tal interacción influye directamente en la apertura de nuevas empresas, la variación de una de estas manifestaciones culturales afectará —de modo igualmente directo— el clima en la innovación y creación de empresas. La fig. 1.6 describe con mayor amplitud el modelo anteriormente citado.



1.5 Modelo de relación cultural con los emprendedores

Valores culturales	Individualismo, colectivismo, aversión al riesgo, masculinidad y feminidad.
Conocimientos	Conocimiento de las estructuras y la preferencia de las decisiones.
Necesidades y motivaciones	Necesidad de logro, de afiliación, de metas individuales y sociales.
Creencias y comportamientos	Locus de control interno, auto-eficiencia y toma de riesgos.
Contexto institucional	Sistema social regulatorio y sistemas legales.
Contexto económico	Crecimiento económico, condiciones de la industria e infraestructura industrial.
Creación de empresas	Tamaño de los negocios del entorno, autoempleo, y empresas comunitarias.

1.6.- Descripción de los factores contextuales del modelo de relación cultural con los emprendedores

La cultura, en sus diferentes formas, actúa como moderadora de la relación entre los factores contextuales y los resultados de las acciones de los emprendedores; esto es, se convierte en un catalizador pese a que, en otros estudios, se han señalado relaciones significativas entre la cultura nacional y los resultados de algunos emprendedores. Al respecto, investigaciones recientes inciden en la importancia del rol de las instituciones en la de nuevas empresas. Así, el papel de las instituciones financieras en el patrocinio empresarial de economías emergentes a través de políticas de fomento empresarial y de la priorización de las metas nacionales de desarrollo industrial.

Los contextos económico e institucional han demostrado ser factores clave en el desarrollo económico y la creación de empresas. El primero de ellos incluye la infraestructura industrial, el crecimiento económico y la capacidad para innovar como determinantes esenciales de la actividad de los emprendedores. Por su parte, las instituciones sociales reflejan y refuerzan los valores culturales que, si bien en toda sociedad son diseñados por el contexto institucional, son asimilados en diferentes grados por cada uno de los individuos que conforman dicha sociedad y, por tanto, en su carácter de individualización funcionan como moderadores en la relación de los resultados.

1.3 Factores sociales demográficos y el comportamiento emprendedor

Otro grupo de investigadores basa su cuerpo teórico en los emprendedores que deciden crear su propio empleo para retirarse de ocupaciones insatisfactorias. Bates (1995), en un estudio cuya finalidad era identificar el rol que juegan la educación y la experiencia laboral en las personas que se auto-emplean. De su investigación se desprenden una serie de factores que dan forma, de manera consistente, a la descripción de los emprendedores en distintas industrias: individuos con una media de edad alrededor de 40 años, fuertemente influenciado por su educación y su experiencia laboral. El acceso al autoempleo aparece como un proceso basado en las características individuales y recursos del potencial emprendedor. Igualmente, el estudio considera la edad y el estado civil factores importantes de la intención de las personas a la hora de crear su propia empresa.

Singh y de Noble (2003), centran su investigación en los individuos que deciden retirarse de sus empleos a una edad productiva para crear su propio empleo. El individuo, en esas circunstancias, debe decidir si se tratará de un retiro permanente o si optará por regresar al mercado laboral. Tal decisión está influida por su salud, historia laboral, renuencia, nivel económico personal y condiciones macroeconómicas. Los individuos que optan por regresar al empleo prefieren la ruta del emprendedurismo a través de tres prototipos de emprendedor: renuentes, racionales y limitativos.

Características	Limitativo	Racional	Renuente
Ruta	Equilibrado.	Trayectoria Incremental.	Equilibrado.
Conexiones	Agresivo en campos conocidos y no conocidos.	Menos agresivo en ámbitos conocidos.	Posee bajo riesgo en ámbitos relacionados.
Tendencia emprendedora	Elevada actitud emprendedora, auto-eficiencia, e innovación.	Baja actitud emprendedora, eficiencia e innovación.	Más baja que el prototipo anterior, su actitud emprendedora, auto-eficiencia e innovación.

1.7.- Tipos de emprendedores Singh and De Noble, 2003

El tipo de emprendedor-limitativo nace de los problemas de su falta de liquidez; el emprendedor-racional, cuenta con mayores fuentes de recursos, redes de negocios, acceso a bajo costo de capital..., etc.; por último, el emprendedor-renuente, cuenta con menos fuentes

financieras y ausencia de oportunidades de empleo. En este contexto, Pérez (1998) llevó a cabo un análisis exploratorio-descriptivo en México, a empresarios de MyPE's, con el objetivo de conocer las razones que les habían llevado a iniciar su empresa. Parte de sus conclusiones se recogen en la fig.1.8

Población muestra: 128 empresarios de micro y pequeñas empresas		
	Número de empleados	Ventas anuales
Empresarios de microempresas	15	\$2.1 millones de pesos
Empresarios de pequeñas empresas	16-100	\$21 millones de pesos

Conclusiones	
Nivel de estudios	31.3% son profesionales. 68.7% no realizó estudios profesionales. 50.03% no realizó ningún tipo de estudio empresarial.
Edad	54.69% entre 25 y 30 años al inicio de su actividad empresarial.
Experiencia laboral	92.96% tuvo experiencia previa a la apertura de su negocio.
Rasgos familiares	46.10% tiene de 1 a 3 dependientes económicos. 58.60% su pareja trabajaba en el negocio. 32.81% de los primogénitos continúa con la tradición familiar de crear su propio negocio. 22.67% de los hijos segundos inicio sus negocios. 60.6% de los encuestados cuenta con antecedentes familiares cercanos con emprendedores.

1.8- Análisis exploratorio-descriptivo de los empresarios PYME mexicanos, Pérez (1998)

Butt & Kahn (1996), por su parte, analizaron el impacto de las experiencias previas de los emprendedores en el desarrollo de su empresa a fin de describir qué tipo de experiencia debe adquirir previamente el emprendedor ante la apertura de una nueva empresa. Desde esta perspectiva, los emprendedores potenciales pueden ahorrar tiempo y evitar problemas obteniendo experiencias que puedan serle de utilidad y conociendo la tipología administrativa empresarial. El emprendedor potencial debe enfrentar el dilema de optar por emplearse en una firma para adquirir experiencia o bien iniciar la suya propia aun careciendo de experiencia. El estudio de Butt & Kahn, con una muestra de más 100 emprendedores de la ciudad de Lahore

(Pakistán), analiza los factores de estructura industrial y medio ambiente, mediante variables como experiencia técnica y emprendedora, presencia de familiares con negocios, asesoría familiar y nivel educativo.

En un contexto similar, Rosenfeld y Cols (1993), con un grupo de 44 emprendedores diseñaron una tipología que permite clasificar a los emprendedores exitosos en: aquellos que fundaron su empresa, aquellos cuyo negocio tiene flujo de caja positivo después de dos años y, finalmente, aquellos que viven económicamente de su empresa. Además, los investigadores, analizaron diferentes tipos de giros de negocios —construcción, manufactura, ventas, mercadotecnia, consultores, salones de belleza, desarrollo de software y de ingeniería— con la finalidad de analizar cuáles generaban mayor nivel de compromiso en el logro de resultados y mayor nivel de confianza en su desempeño por parte del emprendedor.

Respecto a los antecedentes familiares en el mundo del emprendedurismo se conocen, también, numerosos estudios entre los que pueden destacarse el de Blanch y Oswald (1998), quienes sugieren la existencia de una relación directa entre la decisión de ser emprendedor y los antecedentes de empresarios en la familia. A través de datos de estudios de desarrollo infantil nacional, en Gran Bretaña, muestran que la opción de auto-empleo se relaciona está positivamente con antecedentes familiares, lo que les permite concluir que el factor hereditario incrementa la probabilidad de un individuo de convertirse en emprendedor.

Litvak y Maule (1973), por su parte, llevaron a cabo una investigación con pequeños empresarios canadienses de distintos giros e, igualmente, confirmaron la importancia de los antecedentes familiares como una característica distintiva de los creadores de empresas, ya que en sus resultados el 39% de los empresarios contaban con algún familiar directo que había fundado una empresa. Shapero (1982), que realizó un estudio similar al de Litvak y Maule en Estados Unidos, Filipinas y Kenia, concluyó con resultados parecidos ya que, en Estados Unidos, el porcentaje de empresarios con algún antecedente familiar fluctuaba entre 50% y 58%; en Filipinas y Kenia, los porcentajes fueron del 74% y del 89%, respectivamente.

Al respecto, Sasbeur (1983), señala la existencia de creadores de empresas dentro de la familia, núcleo en el que se descubre el potencial emprendedor de los individuos, aún cuando éstos sean jóvenes, y se enmarquen dentro de patrones determinados. Ser emprendedor se

vuelve, entonces, una carrera con al que el individuo puede identificarse fácilmente. Por tanto, un familiar empresario —sea o no exitoso— representa un ejemplo a seguir.

Otro importante factor a considerar es la educación dado que muchos de los hijos de empresarios han realizado labores de tipo administrativo y operacional dentro de la empresa familiar, por lo que cuentan con conocimiento previo acerca de los procesos empresariales. Ello se convierte en otra razón más que aumenta las probabilidades de que los emprendedores provengan de familias con antecedentes de creación de empresas. Cooper y Dunkelberg (1987), tras un estudio con 890 empresarios de distintos giros en Estados Unidos, concluyeron que más del 50% de los fundadores de dichas empresas provenían de familias con algún padre o tutor que era empresario.

1.4 Habilidades gerenciales y comportamiento emprendedor

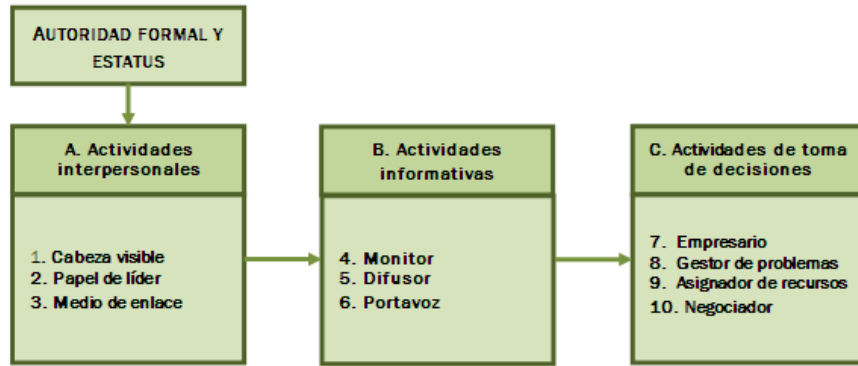
La creación de una pequeña empresa implica que el emprendedor asuma el rol de directivo en la incipiente estructura organizacional del negocio, razón por la cual deben considerarse las tareas que, de acuerdo a Henry Mintzberg (1989), se asocian con la función directiva en tres grandes rubros de actuación: actividades interpersonales, informativas y de toma de decisiones. Tras largos años de estudios en Canadá, Estados Unidos, Suiza y Gran Bretaña, con directivos, y del análisis detallado de las creencias del folklore referidas a las funciones directivas para contrastarlas con las conclusiones de su investigación, construyó una tipología de diez funciones, roles descriptivos del contenido esencial del trabajo directivo, perfectamente aplicable a todos los tipos y todos los trabajos. Por otra parte, la observación directa de individuos con funciones directivas y gerenciales le permitió concluir:

- Los gerentes y/o directivos mantienen un ritmo de trabajo incesante con numerosas actividades breves, variadas y discontinuas; además, tienden a la acción sin interesarse demasiado por las actividades reflexivas.
- Los gerentes y/o directivos, tratan las excepciones, ejecutan tareas específicas de la empresa de manera regular, obtienen información estratégica del exterior —únicamente otorgada por su estatus— y realizan negociaciones con su entorno —clientes, proveedores, gobierno y otros—.

- Los gerentes y/o directivos prefieren comunicarse verbalmente —ya sea directamente o por teléfono—; igualmente, prefieren la información suave —murmuraciones, rumores y especulaciones— que puede convertirse en hechos repentidamente, lo que explica sus dificultades para delegar puesto que la información verbal se almacena en el cerebro de los individuos y los datos relevantes implicados en la toma de decisiones forman parte de una maraña mental de información construida a través del tiempo.
- Acciones tales como planear, programar —actividades, tiempo—, procesar información o tomar decisiones se ejecutan guiadas por el juicio y/o intuición del gerente y/o directivo, quien frecuentemente prefiere utilizar la metodología tradicional —derivada de la información verbal— que la tecnología, a la hora de tomar decisiones.
- La brevedad, la fragmentación y la comunicación verbal caracterizan las tareas diarias de los gerentes y/o directivos, quienes concentran sus esfuerzos en funciones especializadas y sistemáticas, que les permitan observar y analizar procesos rutinarios de los que extraer resultados tangibles, medibles y pertinentes.

De acuerdo a Mintzberg, el directivo se define como el sujeto a cargo de una organización —o de una de sus subunidades—, aunque haya varias personas que se encuentren bajo la autoridad formal de una unidad organizativa. De la autoridad formal procede el estatus que, a su vez, conduce a relaciones interpersonales de las que procede el acceso a la información, misma que capacita al directivo para tomar decisiones e implementar estrategias para su unidad.

El trabajo del directivo puede ser descrito en función de diversos roles organizados de comportamiento identificados con una posición, tal y como se sintetiza en la fig. 1.9.



1.9. Definición de tareas del directivo según Mintzberg [Formato modificado].

■ Actividades interpersonales

Tres son los roles del directivo que se derivan directamente de la autoridad formal e implican relaciones interpersonales básicas.

● Cabeza visible

De acuerdo a Mintzberg, en virtud de su posición como cabeza de una unidad organizativa, los directivos dedican aproximadamente el 12% de su tiempo en relaciones de tipo ceremonial —ya sean de carácter interno, con sus subordinados; ya sean externas, con clientes, proveedores y gobierno—. Pese a que este tipo de deberes suelen ser rutinarios, frecuentemente carentes de información seria y/o toma de decisiones de escasa importancia, el directivo no puede ignorarlas.

● Papel de líder

Como responsable de las actividades de los subordinados a su cargo en la unidad organizativa, el directivo debe motivarlos, animarlos y reconciliar sus necesidades individuales con los objetivos de la organización. La autoridad formal reviste al directivo con un gran poder potencial; el grado de utilización de dicho poder viene determinado en función de la capacidad de liderazgo del directivo.

- **Medio de enlace**

El gerente y/o directivo debe mantener comunicación tanto externa —con clientes, proveedores, gobierno, sindicatos, y otros— como internamente —con sus subordinados—. El directivo cultiva tales contactos para obtener información estratégica que facilite el logro de los objetivos de la empresa.

- **Actividades informativas**

Mintzberg señala que los directivos ocupan aproximadamente un 40% de su tiempo dedicados a actividades que implican procesar y transmitir información; actividades claves dentro del trabajo de dirección agrupadas en tres tareas.

- **Actuar como monitor (antena)**

El directivo revisa continuamente su entorno, en busca de información, interroga a sus contactos de enlace y subordinados y a partir de su red de contactos personales recibe información no solicitada, con frecuencia derivada de murmuraciones, especulaciones o rumores.

- **Ser difusor**

Los directivos comparten y distribuyen la información recibida entre sus subordinados, quienes de otro modo no serían capaces de acceder a ella.

- **Ser portavoz**

Igualmente, los directivos distribuyen parte de su información a individuos ajenos a su unidad organizacional, ya que debe informar y satisfacer a aquellos sujetos influyentes que controlan su unidad organizativa.

- **Actividades de toma de decisiones**

Dado que la información es un elemento indispensable en la toma de decisiones, el directivo —único poseedor del total de la información— desempeña el papel principal a la hora de tomar el conjunto de decisiones que determinarán la estrategia de la unidad, a través de cuatro papeles específicos.

- **Empresario**

El directivo busca optimizar su unidad adaptándola a las condiciones cambiantes del entorno. Si como monitor está siempre al acecho de nuevas ideas, como empresario las supervisa y da seguimiento a los

proyectos, ya sea coordinándolos personalmente —de acuerdo a Mintzberg, en más del 50% de los casos— o delegándolos en algún empleado.

- **Gestor de problemas**

Los directivos dedican gran parte de su tiempo solucionando problemas que, en ocasiones, generan un elevado nivel de presión tanto sobre él como sobre la empresa. Ninguna organización está exenta de problemas, ya sea porque cuenten con directivos incapaces que los ignoran hasta que alcanzan proporciones críticas, ya sea porque es imposible que los directivos capaces anticipen todas las consecuencias derivadas de sus acciones.

- **Asignador de recursos**

El directivo es responsable de asignar funciones y recursos materiales y humanos—, así como de diseñar la estructura organizacional y las relaciones formales de la división del trabajo. Además, considera las decisiones de las diferentes áreas y su impacto en el conjunto organizacional. Igualmente, se ocupa de las relaciones costo-beneficio, las posibilidades de desarrollar productos, sistemas y procesos, así como de la oportunidad de cada uno de ellos en la empresa.

- **Negociador**

Los directivos invierten una parte considerable de su tiempo en negociaciones, un deber que pese a considerarse con frecuencia rutinario no puede eludir ya que sólo él cuenta con la autoridad necesaria para consignar los recursos organizativos en tiempo real y, además, posee el grado de información requerido por las negociaciones importantes.

Estos diez roles forman un todo rara vez indisoluble ya que la eficiencia de un directivo depende de la percepción personal de su trabajo, del conocimiento del mismo y de su capacidad de respuesta a las presiones del mismo.

Capítulo 2. Entorno económico y su impacto en la creación de empresas

Tras la Segunda Guerra Mundial la economía capitalista inicia un largo periodo de crecimiento que finaliza en los años setenta con la presencia de desórdenes en el sistema monetario, reducción de la tasa de ganancia e incremento del desempleo. Las economías desarrolladas enfrentaron la situación a través de la reestructuración del sistema: liberalizaron mercados y cambiaron las leyes de inversión extranjera para permitir el libre flujo de capitales y mercancías; las empresas paraestatales se privatizaron y comenzaron a adoptarse sistemas de producción global y flexible (Rueda, 2000).

2.1 La economía mexicana en las últimas décadas

En México, el período comprendido entre 1940-1970 se caracterizó por crecer sin desarrollo, con un 6.3% de crecimiento promedio en un periodo de treinta años. El producto *per cápita* pasó de 396 pesos, en 1940, a 8,546 en 1970. Debido a la gran concentración del ingreso, la mayoría de la población no resultó beneficiada, sin embargo en estos años el salario real de los trabajadores creció. Así, el tipo de crecimiento económico que tuvo lugar desde los años cuarenta hasta mediados de los 80 del siglo XX, privilegió tanto la industrialización a través de la sustitución de importaciones como el crecimiento del mercado interno, mediante políticas proteccionistas y de subsidios. Consecuencia de lo anterior fue la creación de una planta industrial importante, conformada principalmente por empresas manufactureras que, a partir de 1960, llegaron a aportar más del 20% del Producto Interno Bruto del País (PIB), (Ruiz y Zubirán, 1992). En dicho proceso de industrialización, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE's) jugaron un papel destacado³, especialmente en la generación de empleos.

De acuerdo a Méndez (2004), a principios de los setenta, el gobierno de Luís Echeverría (1970-1976) evaluó críticamente el desarrollo estabilizador para plantear una nueva estrategia de desarrollo económico. Pese a ello, la tasa promedio de crecimiento del PIB fue de 6%, apareció la inflación, fue imposible lograr la redistribución del ingreso y el poder adquisitivo del peso se deterioró de tal modo que la devaluación fue inevitable. Ante tal situación, José López Portillo (1976-1982), —que inició su mandato con recesión económica y una moneda devaluada— intentó una reforma política, económica y administrativa.

³ Tan destacado que, en 1988, generaban poco más de la mitad del empleo del sector manufacturero.

	1ra. etapa: 1982-1987	2da. etapa: 1988-1994	3ra. etapa: 1995-2000
Objetivo	Liberación de los recursos internos para servir la deuda externa y controlar la inflación.	Estabilización de precios.	Estabilización similar a la desplegada en el periodo 1983-1987.
Mecanismos	<ol style="list-style-type: none"> 1) Reducción de la inversión pública y del gasto programable. 2) Alza de precios y tarifas del sector público. 3) Reducción de los salarios reales. 4) Restricción de la oferta monetaria y crediticia. 5) Subvaluación cambiaria. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Aceleración de la apertura comercial. 2) Utilización del tipo de cambio como ancla de los precios. 3) Reducción de la inversión pública y aceleración de la privatización de las empresas paraestatales. 4) Fijación de la tasa de incremento de los salarios mínimos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Contracción de la inversión y el gasto públicos, alza de precios y tarifas del sector público. 2) Reducción del poder adquisitivo de los asalariados. 3) Política monetaria y crediticia restrictiva. 4) Subvaluación cambiaria.
Resultados	<ol style="list-style-type: none"> 1) Eliminación del desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos. 2) Superación del desequilibrio fiscal operacional. 3) Inestabilidad de precios. 4) Contracción de la demanda. 5) Disminución de la producción de numerosas ramas y el empleo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Avances en la estabilidad de los precios. 2) Superávit en las finanzas públicas. 3) Déficit comercial enorme (24,267 MDD en 1994). 4) Desbalance de la cuenta corriente (28,662 MDD en 1994). 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Reducción del déficit de la cuenta corriente (7% en 1994 al 0.65% en 1995). 2) En 1995, reducción del PIB per cápita del 8.3%. 3) Descenso en la inversión fija bruta del 29%. 4) Incremento del 75% en la tasa de desempleo abierto. 5) Descenso del 16.3% en el poder adquisitivo del salario mínimo.
Indicadores básicos (Chavez, 2002)	PIB: 0.3 PIB per cápita: -1.6 Inflación: 85.9 Formación Bruta de Capital: -4.0 Consumo Total: 0.3 Ahorro interno: 2.1 Balanza comercial: 5.1	PIB: 3.9 PIB per cápita: 1.7 Inflación: 18.6 Formación Bruta de Capital: 7.6 Consumo Total: 4.6 Ahorro interno: -2.1 Balanza comercial: -2.8	PIB: 2.8 PIB per cápita: 0.9 Inflación: 23.2 Formación Bruta de Capital: 3.8 Consumo Total: 1.9 Ahorro interno: 7.3 Balanza comercial: -0.3

Cuadro 2.1- Etapas y características del modelo económico neoliberal seguido por México a partir de la década de los 80s [Calva, 2000].

y una moneda devaluada — intentó una reforma política, económica y administrativa. Si bien es cierto que las exportaciones petroleras ayudaron a aligerar durante algunos años la crisis, la caída de los precios del petróleo y el aumento de la deuda externa llevó a una de las crisis económicas más profundas que se hayan tenido. A partir de 1982 los salarios reales de los trabajadores caen y la mayor parte del ingreso corresponde al capital. La economía atravesaba incontables dificultades con un crecimiento negativo del PIB del 0.5%.

Cuando Miguel de la Madrid (1982-1988) asumió la presidencia instrumentó el *Programa Inmediato de Reordenamiento Económico* (PIRE), que fue incapaz de eliminar las tasas de

crecimiento negativo del PIB. Inició, entonces, la política económica neoliberal, cuyo primer paso en pro de la liberalización del comercio fue la entrada al Sistema General de Aranceles (GATT), en 1986.

Durante la década siguiente, se privatizaron la mayoría de las empresas paraestatales, salvo las relativas a la industria petrolera y energética. En 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre los Estados Unidos, Canadá y México. Durante esos años se introdujeron estrictos controles en el incremento de precios y se negociaron aumentos salariales mínimos con el fin de reducir la inflación.

Durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994) la inflación en un dígito y el crecimiento económico anual promedió fluctuó en torno al 2,8% mientras la desigualdad del ingreso se incrementó. La política de tasa de cambio fija provocó la sobrevaloración del peso que, añadida a un vertiginoso incremento del consumo, dio lugar, en 1994, a un déficit en la cuenta corriente del 7% del PIB. La turbulencia política de fines de sexenio unida a la salida del país de la inversión en cartera —que representaba el 90% de los flujos totales de inversión—, forzó el abandono de la tasa de cambio fija, la devaluación de la moneda y el inicio de la recesión de 1995. Sin embargo, el crecimiento acelerado de las exportaciones, aunado al paquete de emergencia aprobado por el presidente norteamericano, William Clinton, contribuyeron a amortiguar la crisis y aumentando la deuda externa que se pagaría con los ingresos petroleros.

Las remesas enviadas por los mexicanos que trabajan fuera del país —sobre todo en los Estados Unidos— a sus familias en México, se convirtieron en la segunda fuente de ingresos más importante —tras la exportación de petróleo— de la economía nacional constituyendo el 2,5% del PIB, misma cantidad que la derivada de la inversión extranjera directa (IED), y superior a los ingresos generados por el turismo.

La economía mexicana, durante el periodo 2000-2010 ha presentado un crecimiento promedio anual del 2.3%; el bajo crecimiento se vincula a una política macroeconómica de estabilidad sustentada en la disciplina fiscal, la política monetaria restrictiva y la apreciación cambiaria —el tipo de cambio no se ajusta al movimiento de precios—. Consecuencia de lo anterior es la estagnación del mercado interno y la distorsión de precios relativos —tipo de cambio, tasa de interés— que impactan en la asignación de recursos, actuando a favor del capital financiero y

en detrimento de las decisiones de inversión en la esfera productiva ya que incide sobre la competitividad de la producción nacional y su rentabilidad (Huerta, 2007).

En tal contexto, las importaciones desplazaron a la producción nacional del mercado interno frenando el crecimiento de la producción manufacturera nacional —con la consiguiente disminución del valor agregado nacional de las exportaciones— y la capacidad para abastecer el mercado interno. Ello significó el incremento de las importaciones y el déficit de comercio exterior manufacturero, colocando al país en un contexto de gran vulnerabilidad externa y, a las pequeñas empresas en un ambiente adverso de crecimiento.

El peso específico de las exportaciones como el componente de demanda más dinámico no se ha traducido en un incremento notable de la producción manufacturera; tampoco ha incidido en incrementos sensibles de empleo ni en de la dinámica económica, dado que el crecimiento de las importaciones evidencia las filtraciones de demanda hacia el exterior.

		2006	2007	2008	2009	2010	2011 (p)
Crecimiento PIB	comercio	4.8	3.2	1.5	-6.5	5.5	4.25
	Industrial	5.1	2.1	-0.65	-7.28	6.1	Sin datos
	Servicios	4.8	3.5	2.11	-6.63	5	Sin datos
Inflación (consumidor)		4.1	3.6	6.5	3.6	4.4	3.9
Desempleo		3.6	3.8	4.3	5.2	5.4	6
Tipo de cambio		10.81	11.35	11.14	13.52	12.63	12.13
Tasa de interés (Cetes/28días)		7.2	7.1	8.28	5.93	4.91	4.85
Balanza comercial millones de dólares		-5.6	-16.3	-17.26	-4.67	-3.1	Sin datos
Exportaciones (miles de millones)		250.5	251.4	291.3	229.7	298.4	Sin datos
Importaciones (miles millones)		256.1	267.6	308.6	234.4	301.5	Sin datos
Inversión extranjera (miles de millones)		18.9	18.3	23.1	15.2	17.7	18

2.2.- Indicadores del entorno económico de México (2006-2011)⁴
[Elaboración propia].

2.2 Factores económicos y creación de empresas

De acuerdo a Galbraith y Latham (1996), los factores macroeconómicos —tasa de inflación, tasa de desempleo...etc. — se relacionan intrínsecamente con la decisión de los individuos de convertirse en emprendedores ya que impactan de manera directa en el nivel de vida de la población y, en ocasiones, obligan al trabajador a crear su propio empleo. Igualmente, los

⁴ Fuentes

cide.edu/análisis económico; scotiabank.com.mx/resources; ibtimes.com; informador.com.mx/economía.

citados autores señalan la búsqueda de autoempleo como una opción primaria de los emprendedores porque éstos la perciben como una estrategia óptima frente a otras alternativas laborales.

Hudson (1989), por su parte, señala que la inflación reduce las probabilidades de creación de nuevas empresas; ello, partiendo de la definición de inflación como un aumento en el nivel general de precios⁵. Las consecuencias de un proceso inflacionario implican reducción del circulante —que afecta de manera directa el costo de capital para los nuevos empresarios—, aumento de los tipos de interés, estancamiento de la producción y alza del desempleo.⁶

La falta de acceso a las fuentes de capital es un escollo importante para el sujeto que desea convertirse en emprendedor y, por tanto, un elemento básico en la relación que se establece entre los factores macroeconómicos y la decisión del individuo de adentrarse en el universo del emprendedurismo (Fuchs, 1982; Evans y Jovanic, 1989; Rees y Shah, 1986). Desde esta perspectiva, los sujetos con fuentes adecuadas de acceso de capital presentan mayores probabilidades de crear su propio empleo⁷.

Como algunos mercados de capitales no proporcionan fondos adecuados para comenzar nuevos negocios, los gobiernos se han visto obligados a implementar programas de asistencia financiera para las pequeñas empresas con el fin de minimizar las imperfecciones del mercado. Así, la Administración de Pequeños Negocios (Estados Unidos de América) provee préstamos subsidiados y garantizados a los pequeños empresarios en pro de la expansión de sus negocios; en Europa, Gran Bretaña, Francia y Bélgica, cuentan con programas de ayuda financiera que apoyan a los desempleados en la apertura de pequeñas empresas.

No existe, de acuerdo a la literatura, consenso entre los investigadores en lo relativo al rol de las limitaciones de capital en la creación de negocios. Puede señalarse, al respecto, la controversia mantenida entre Knighy y Schumpeter, en la primera mitad del siglo XX, sobre la

⁵ Considerando que la tasa de inflación es la tasa de variación del nivel general de precios y, el nivel de precios, la medida ponderada de los bienes y los servicios de una economía. El nivel global de precios se mide elaborando el índice de precios —indicador del nivel general de precios— es decir, se trata una medida ponderada de los precios de una serie de bienes y servicios.

⁶ Considerando la tasa de desempleo como el número de desempleados dividido por la población activa y sus variaciones —a lo largo del tiempo— en función del incremento del número de personas que pierden su empleo.

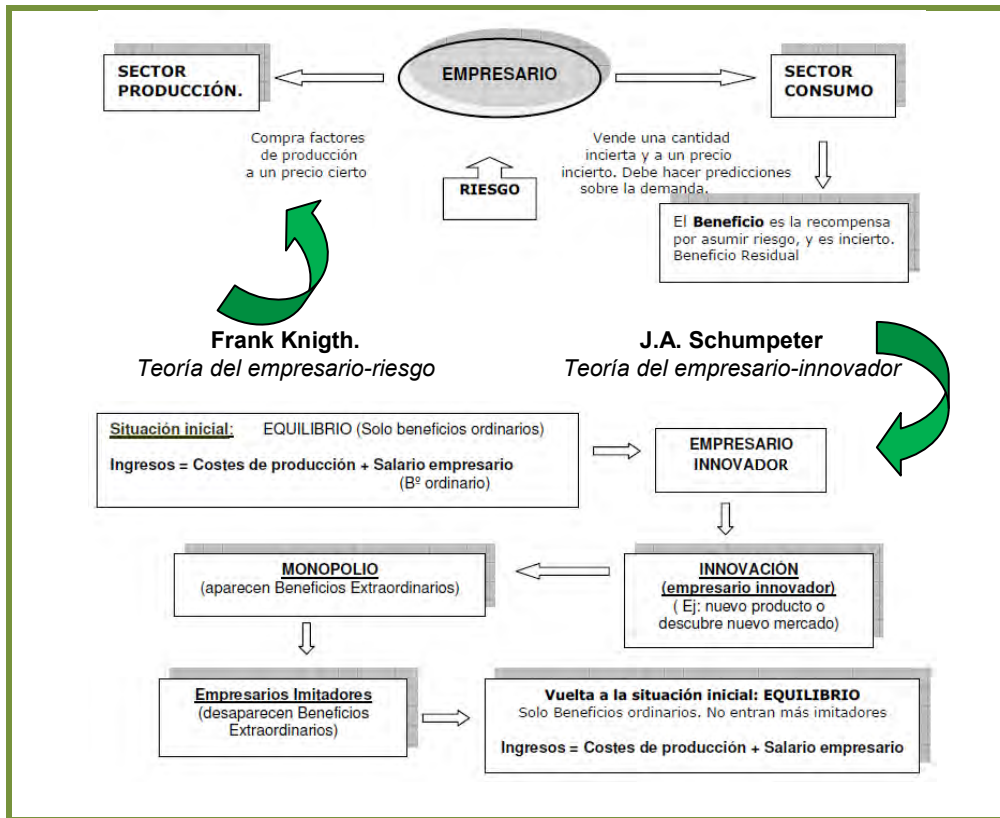
⁷ Cabe recordar la investigación de Evans y Javonic⁷ sobre la relación entre las limitaciones de capital y la creación de nuevas empresas, a partir de la pregunta: ¿Las limitaciones de liquidez son obstáculos para que la gente inicie sus negocios?. Los resultados de dicho trabajo se recogen en el texto de 1989, *An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints*.

naturaleza del emprendedor y la creación de empresas. Knight (1921)⁸ en *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, distingue entre riesgo —aleatoriedad con probabilidades conocidas— e *incertidumbre* —aleatoriedad con probabilidades desconocidas y elemento medular de la actividad empresarial—. Para Knight, el riesgo, es la medida de la incertidumbre del sistema económico y la justificación del beneficio empresarial. Subraya, así mismo, que el rol del emprendedor consiste en soportar el riesgo de la actividad económica de la empresa, es decir, en anticipar fondos a la espera de un beneficio incierto y recompensa por asumir el riesgo.

Por su parte, Schumpeter (1950),⁹ define el beneficio empresarial como la recompensa que recibirá el empresario por haber introducido una innovación aplicable al mercado —espíritu emprendedor—. El empresario no tiene que ser la persona que soporte el riesgo, sino que esta función correspondería bien al propietario de la empresa, bien a quien la financiase. Desde esta perspectiva, para Schumpeter —al contrario de la opinión de Knight (1921)— emprendedor y propietario no tienen por qué ser una y la misma persona; además, las funciones del primero se deslindan de las funciones del capitalismo.

En cualquier caso, ambos autores coinciden en afirmar que las restricciones de la liquidez reducen el monto del flujo de capital a los emprendedores; por una parte, minimizan la probabilidad de iniciar un nuevo negocio¹⁰; por la otra, los emprendedores que tratan de iniciar una empresa deben de ajustar su capital —siempre menor que el que considerarían deseable— a una reserva de efectivo determinada debido a las limitaciones de liquidez a las que en ocasiones se enfrentan.

¹⁰ Estimaciones efectuadas indican que si las restricciones en la liquidez se modifican, el promedio de probabilidad de llegar a ser un emprendedor se modifica igualmente entre un 3.89% y un 5.11%. Es decir, los problemas de liquidez hacen disminuir la actitud de potenciales emprendedores en 1.3%.



1.3- Modelos de Knigth y Schumpeter. Parra Romero s/f. [Formato modificado].

2.3 Micro y pequeñas empresas y competitividad

La creciente presencia e importancia de las MyPE's en los sistemas económicos es un fenómeno reconocido internacionalmente, dada la importancia de su papel en las naciones industrializadas donde, de acuerdo a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), creció de manera notable en las décadas de los setenta y ochenta (Solleiro et al. s/f)

Si bien es cierto que las MyPE's, dada su limitada capacidad económica, presentan mayor vulnerabilidad individual, también lo es que su elevada capacidad de regeneración les confiere ventajas en cuanto a su desempeño global en la economía. Ello significa que, en épocas de recesión económica, su estructura empresarial puede llegar a ser más resistente que la de las grandes corporaciones. Lo que no significa que carezcan de obstáculos que puedan frenar su desarrollo: dificultades para formar, consolidar y conservar cuadros directivos; limitaciones para desarrollar y adaptar tecnología; manejo ineficiente de recursos financieros o dificultades

para acensar a la información tecnológica y de mercado, se constituyen en escollos a salvar en su quehacer diario.

Adicionalmente, las MyPE's —en particular las de países en desarrollo—, encaran el enorme reto de integrarse al proceso de globalización mientras enfrentan los escollos cotidianos que amenazan su subsistencia. A ello hay que añadir una serie de factores adversos que ralentizan su incorporación al mercado globalizado como son: frágil poder de negociación —financiero, político y económico—, débil capacidad de asociación y cooperación y, finalmente, la carencia de mecanismos, ágiles, suficientes y oportunos, de apoyo estatal. En conjunto, los factores citados minimizan la oportunidad de las MyPE's de obtener ventajas competitivas dinámicas que favorezcan su proceso de globalización.

En lo que refiere a este último punto, en Estados Unidos el *US Competitiveness Policy Council* (1992) diseñó un concepto de competitividad referido a la habilidad de una economía nacional para producir bienes y servicios que superen las pruebas de los mercados internacionales, al mismo tiempo que ofrezca a sus ciudadanos estándares de calidad de vida crecientes y sustentables a largo plazo (Solleiro, 2004). Por su parte, el *Canada's Task Force on Competitiveness in the Agrifood Sector*, define la competitividad como la “capacidad sostenida para ganar y mantener una participación lucrativa en el mercado” (Müllier, 1992, citado en Solleiro, 2004). Definición, esta última, que asimila la corriente general que asocia competitividad y participación en el mercado, aunque enfocada hacia la perspectiva industrial al introducir el logro de operaciones lucrativas como un objetivo a alcanzar.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, identifica que, en el nuevo entorno competitivo, el comportamiento de la empresa establece los fundamentos macroeconómicos de la competitividad, y está determinado por un amplio espectro de conocimientos e informaciones sobre temas como las preferencias de los consumidores, sistemas de comunicación, relaciones de producción, mercados, sistemas de distribución, publicidad en diferentes ambientes culturales, etc. (Bradford Jr., 1994). La complejidad de esta información demanda de las empresas la definición de nuevas estrategias.

En efecto, en los nuevos sistemas de producción, las fuentes de conocimiento e información clave para una firma rebasan su ámbito interno y se ubican, cada vez más intensamente, en el exterior de la empresa. Por ello, las relaciones entre las empresas se han vuelto tan

importantes para la competitividad como las relaciones internas de la empresa (*Department of Trade and Industry, 2000*), afirmación que ha sido muy influyente en el diseño de modelos de promoción de la competitividad sectorial y regional que se basan en el fomento de conglomerados productivos (clusters).

Las estrategias empresariales contemporáneas obligan a la empresa a diferenciar los elementos competitivos internos —que puede controlar— y cuya su gestión, responsabilidad de la propia firma, depende de las capacidades del personal, y de los sistemas de la empresa para evaluar y optimizar el desempeño de todas sus áreas, de aquellos otros elementos a través de los cuales la empresa establece interrelaciones con factores externos. Por último, el establecimiento de vínculos con otras empresas a lo largo de una cadena de valor es un elemento medular a la hora de implementar estrategias de competitividad.

Dado el carácter de entidad dinámica natural a toda organización, “cualquier medición significativa de su competitividad debería contemplar las posibilidades de que sea rentable durante un periodo relativamente largo” (Solleiro, 2004). Ello significa que su valor de mercado dependerá “del valor presente de su corriente de utilidades” para dicho periodo. Igualmente, “la anticipación de las utilidades de la empresa, por su parte, depende de sus productos [...esto es] su rentabilidad futura depende de sus gastos actuales en investigación y desarrollo, su actividad de patentes y muchas otras facetas de la estrategia empresarial” (Solleiro, 2004). De lo anterior puede concluirse la importancia que, en el rubro de la competitividad, adquieren para la empresa la gestión de la tecnología (Corona 1997) y la coordinación de estrategias diversas en pro de la eficiencia global¹¹, a todo lo largo de su cadena de valor.

¹¹ Esta eficiencia global se entiende en función no solamente de los productos que genera la empresa, sino también de su capacidad de satisfacer las expectativas de sus consumidores y de cumplir con el marco regulatorio que la gobierna.

1. Elementos internos	2. Elementos de relación con factores externos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selección de cartera de productos, tecnología y equipo. ▪ Organización interna ▪ Adquisiciones ▪ Proyectos de investigación y desarrollo ▪ Sistemas de control de calidad ▪ Contratación, capacitación y gestión de los recursos humanos ▪ Comercialización y distribución ▪ Financiamiento y administración de los costos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entorno macroeconómico ▪ Eficiencia de las empresas de apoyo que proveen insumos y servicios ▪ Infraestructura física, especialmente para telecomunicaciones y transporte ▪ Infraestructura humana, expresada en la cantidad y calidad de los recursos humanos ▪ Institucional para la provisión de servicios financieros, apoyo a las exportaciones, asistencia tecnológica y sistemas legales
3. Vínculos con otras empresas a lo largo de su cadena de valor	

2.4. Clasificación de los elementos de la empresa que influyen en la competitividad empresarial. Solleiro, 2004 [Formato modificado].

Al respecto, la OCDE (1992) anota una serie de factores de influencia en el nivel de competitividad de la empresa¹² [v. cuadro 1.5]. Se trata, en síntesis, de la visión sistémica de Grossi (1990) que considera a la organización como un sistema conformado por numerosos procesos integrados que coordina un cuerpo gerencial cuyo fin consiste en alcanzar metas específicas de negocio; sistema que, en sentido lato, puede ser considerado un proceso en sí mismo. Definición que lleva directamente a Porter (1985) y a su teoría de que la organización está obligada a cumplir con unos mínimos conocimientos y habilidades—gerenciales, financieras, tecnológicas y de mercado—, a fin de mantener el equilibrio costo-beneficio /efectividad en sus procesos; ello le permitirá mantener el nivel estándar determinado por el mercado y el entorno dentro del cual opera. Estos requisitos corresponden a una serie de funciones que implican, asimismo, el cumplimiento de una gama de actividades específicas.

Factores que influyen en la competitividad empresarial	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manejo exitoso de los flujos de producción, materias primas e inventarios ▪ Gestión exitosa de mecanismos de interacción entre planeación, mercadotecnia, investigación y desarrollo (I+D) formal, diseño, ingeniería y producción industrial ▪ Capacidad de combinar actividades internas de I+D e innovación con la cooperación tecnológica con universidades y otras empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad de incorporar definiciones más exactas de las características de la demanda y de la evolución de los mercados en estrategias de diseño y producción ▪ Capacidad de organizar relaciones inter-empresariales exitosas con proveedores de materiales y componentes y clientes ▪ Pasos seguidos para mejorar las capacidades de trabajadores y empleados a través de inversiones en entrenamiento especializado, así como en la generación de niveles más altos de la responsabilidad del trabajador en la producción

2.5. Factores que influyen en la competencia empresarial (OCDE) Solleiro, 2004 [Formato modificado]

¹² Esta visión integral ha sido tomada como base para el diseño de la herramienta de evaluación que se aplicó en la investigación objeto de esta tesis.

La gestión exitosa de una empresa dependerá, entonces, del manejo óptimo de actividades estratégicas, de su habilidad distintiva —eficiencia, calidad, innovación— para mantener e incluso superar el nivel estándar de la relación costo/efectividad, adaptándose tanto a su entorno de negocios como a las necesidades de sus clientes (Porter, 1982)



2.6. Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores y la competencia.
Porter, Michael E. (1982)

De conformidad con lo expuesto, el modelo de evaluación de las características competitivas de las empresas, desarrollado en el marco de esta investigación, asume la dependencia del desempeño de aspectos extra organizacionales relacionados con el entorno competitivo; y, en segundo lugar, de la capacidad de la empresa para traducir los estímulos externos a estrategias tecnológicas y de negocios que conforman aspectos intraorganizacionales del manejo de su cadena de valor. En síntesis, el presente estudio entiende la competitividad, como la capacidad de una empresa para mantener o reforzar su participación lucrativa en el mercado a través de nuevas estrategias empresariales, el aumento sostenido de la productividad, la capacidad empresarial para participar en negociaciones interorganizacionales y la existencia de un ambiente competitivo (Solleiro, 1997).

2.4 Micro y pequeñas empresas en la economía mexicana

Los años noventa se caracterizaron por un proceso de expansión empresarial vigoroso durante el cual el número de nuevos negocios superó ampliamente el número de cierres; un incremento tan importante que llegó al 4.5% anual, cifra superior a la del PIB nacional (Ruiz Durán, 2009: 115). Durante el periodo comprendido entre 1993 y 1998, INEGI reportó la creación de

514 mil 124 micronegocios; 11 mil 037 pequeñas empresas; 1 mil 120 medianas y 831 grandes; es decir, el 97.5% de la apertura de nuevos negocios provino de microempresas con menos de 15 empleados. Ello debido a que la falta de empleo formal fomentó en la población la búsqueda de opciones de autoempleo y, en consecuencia, la creación de microempresas —con menores requerimientos de capital que las grandes o las medianas, especialmente en el sector terciario— como medio de subsistencia.

Más de la mitad del crecimiento del empleo durante el periodo citado periodo (50.5%), surgió del alza en el número de micronegocios. De acuerdo al censo económico de 1999, las MyPE's industriales —97.9% del total de los establecimientos manufactureros— generaron el 37.3% del empleo y aportaron casi el 17% del valor agregado censal bruto del sector (INEGI, 2001). De la relación entre el crecimiento del empleo y el crecimiento del número de microempresas, surge un indicador del multiplicador del empleo por negocio según escala productiva que coloca en el primer lugar a las empresas micro-manufactureras (3.1), seguida del sector servicios (2.5) y del comercial (2.2), (Durán, 2009). Destaca, por otra parte, el diferencial de generación de empleo potencial de una unidad de capital invertida en la gran empresa y en la microempresa si se relaciona el multiplicador del empleo con el requerimiento de capital promedio necesario para la apertura de un establecimiento según escala productiva. Además, las estimaciones de la inversión promedio requerida para la apertura de un micronegocio manufacturero es de 653 dólares mientras que una pequeña empresa necesita 38 mil 888 dólares y, una macroempresa, 2 millones 267 mil dólares; ello significa que esta última cantidad de capital permitiría la apertura de 3 mil 472 microempresas o 58 pequeñas. Aplicando el citado multiplicador del empleo, puede deducirse que la misma cantidad de recursos permitiría generar 10 mil 772 empleos en microempresas manufactureras, ó 2 mil 256 en pequeñas fabricas, ó 824 en una gran industria.

En síntesis, la permanencia, estabilidad y el crecimiento de las MyPE's potencia la capacidad de generación de empleos productivos en la economía, para coadyuvar a absorber al 1 millón 300 mil jóvenes que en promedio cada año se incorporan en el ámbito nacional a la fuerza de trabajo (INEGI, 2001).¹³

¹³ El cálculo se realizó a partir de la pirámide de edades de la población de 2000, según el INEGI la cohorte de los 10 a 14 años contaba ese año con 227,638 personas, dividiendo entre 5 la cohorte nos arroja, grosso modo, estratos con población promedio de 45,728 habitantes, de los cuales se estima que el 50.09% son Población Económicamente Activa (P.E.A.), es decir 22,905 personas que aproximadamente pasarían de los 16 a los 17 años de edad en el 2003 y que pueden considerarse como los jóvenes que ese año podrían ingresar al mercado de trabajo.

Por otra parte, el incremento de micronegocios se debe, también, al deseo de independencia de empleados, profesionistas y desempleados, que ansiosos de formar y/o ampliar su patrimonio optan por la creación de microempresas pese a carecer de conocimientos específicos para llevar a cabo con la debida eficiencia una administración formal; hecho éste que, con frecuencia, los aboca al cierre de su negocio.

En México, en el 2000, las MyPE's generaron el 51% del total de empleos, contribuyendo con el 43.3% del valor total de las ventas y aproximadamente con el 20% del total de exportaciones directas; además, representaban el 99.7% de todas las empresas en el país, contribuyendo con un 52% al PIB y, con un 72%, al empleo www.secretariadeeconomia.centromypime, junio de 2005. Casi una década más tarde, en el año 2009 (PNUD, 2010) operaban en México 5'144,056 empresas, de las cuales el 99.8% eran MyPE's que participaban dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 47.1% en servicios; 26% en el comercio; 18% en la industria manufacturera y, el 8.9% restante, en otras actividades. En general, las MyPE's representan alrededor 99% del total de las empresas, emplean el 55% de la fuerza laboral y representan el 40% del total de las ventas de la economía.

2.4.1 Definición y clasificación de las empresas

De acuerdo a (Richard L. Daft, 2000) toda organización es una entidad social orientada al logro de metas con un sistema de actividad deliberadamente estructurado y un límite o frontera identificable. El cuadro 2.7 define de modo específico los elementos citados en la definición de Daft resaltando su importancia en el contexto organizacional.

Entidad social	El componente fundamental de la organización es el ser humano y, por tanto, para que la organización funcione debidamente requiere de empleados que interactúen de forma determinada —de acuerdo a un patrón definido— para realizar funciones esenciales dentro de ella.
Orientadas a metas	Toda organización existe para un propósito explícito, ya que fue creada para alcanzar un objetivo. Si una organización llegara a perder su propósito empezaría a declinar, perdería su objetivo y finalmente desaparecería.
Sistema de actividad deliberadamente estructurado	Las actividades de la organización están subdivididas en departamentos y actividades independientes dirigidas y/o coordinadas por gerentes. La organización cuenta con una jerarquía de autoridad, cuyas responsabilidades y autoridad para la toma de decisiones están claramente definidas. La expresión “sistemas de actividad” implica la existencia de una labor específica en las organizaciones. Una

organización utiliza conocimientos, tecnología, personas y maquinaria para transformar insumos en resultados —productos de la organización—.

Frontera o límite identificable

Toda organización es capaz de distinguir qué elementos y empleados se ubican dentro y cuáles se ubican fuera de ella. Si los límites de la organización desaparecen o resultan difusos para las personas —dentro o fuera de ella— la organización está en peligro.

2.7.- Desglose de la definición de Daft

La empresa sería, entonces, una unidad económica encargada de la producción de bienes y servicios. Desde otro punto de vista, podría definirse como un conjunto orgánico de factores de producción, ordenados según ciertas normas sociales y tecnológicas cuyo fin es el logro de objetivos económicos.

2.4.2 Parámetros de clasificación de las empresas

El tamaño de una empresa se determina en función de diversos criterios; entre ellos pueden citarse los siguientes:

- **Por su giro** o actividad que llevan a cabo y, que las clasifica en:
 - Giro comercial.
 - Giro industrial.
 - Giro de servicios.
- **Por su ubicación** o espacio físico donde se puede localizar.
- **Por su tamaño**, calculado bien en función de la proporción de mercado del que se apodera la organización, bien con el monto de capital invertido; ello significa que una empresa puede ser grande en términos de mercado o puede serlo en cuando su valor es alto.

Por otra parte, en junio de 2009, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda realizaron una clasificación descriptiva de las MyPE's de acuerdo a un doble parámetro: el número de trabajadores y el monto de ventas anuales [v. cuadro 2.8].

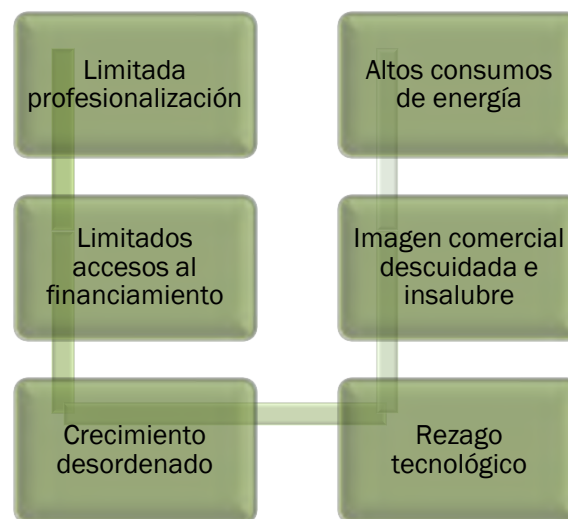
Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 Hasta 30	Desde \$4.01 Hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 Hasta 50		95

2.8.- Clasificación de MyPE's

*Tope Máximo Combinado= (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%
Fuente: Diario Oficial de la Federación 30/06/2009

2.4.3 Definición y características de la microempresa

Se define a la microempresa como aquella entidad cuyo número de trabajadores fluctúa 1 y 10, independientemente del giro del negocio (Con información de www.mexicoemprende.org.mx). Actualmente, el conjunto de MiPyME's mexicanas constituye una parte significativa de la economía nacional ya que, de acuerdo al último censo económico de INEGI, se conforman como un motor de crecimiento económico y empleo fundamental para el país: del total del colectivo empresarial mexicano el 96% son microempresas que contribuyen con el 40.6% del empleo nacional y aportan el 15% del PIB. Pese a ello, su competitividad y productividad se ven amenazadas con la incorporación de modernos conceptos de negocio, que evidencian sus debilidades [v. fig. 2.9].



2.9.- Debilidades de las MiPyME's mexicanas [Elaboración propia].

En realidad, las MiPyME's pueden describirse como la expresión de un proceso de recuperación y reordenamiento de la economía nacional, dado que se configuran como un mecanismo de generación de empleo y de ingresos que representa independencia económica (www.elempresario.mx) Ejemplos representativos de este tipo de entidades son las tiendas de abarrotes y misceláneas, tortillerías, papelerías, salones de belleza, panaderías, talleres mecánicos, farmacias o carnicerías, entre otros.

2.4.4 Definición y características de la pequeña empresa

Una pequeña empresa (PE) se define como un organismo social y económico cuyo giro consiste en la transformación u oferta de un bien o servicio que satisfaga las necesidades de los consumidores mientras participa en forma prioritaria en la generación de empleos y es fuente de ingresos para el gobierno, quien utiliza dichos ingresos bien en obras necesarias de bienestar social, bien en su propio beneficio. Aunque existen un sinnúmero de particularidades que describen este tipo de empresas, las más usuales son las descritas en cuadro 2.10.

- Mayor capacidad para generar empleo.
- Fácil asimilación y adaptación de la tecnología.
- Organización interna caracterizada por un estilo de dirección que mantiene unidad de mando, vincula adecuadamente las funciones administrativas y operativas y mantiene contacto directo con sus clientes y proveedores.
- Centralización del poder y la toma de decisiones a través de la concentración de múltiples funciones y responsabilidades en un solo individuo —propietario fundador—.
- Deficiencias de manejo debido a la carencia de sistemas administrativos.
- Limitada participación y proyección del mercado debido a su baja capacidad de producción.
- Ausencia de métodos y procedimientos de trabajo.
- Rapidez y flexibilidad en sus operaciones corrientes debido a una organización estructural simple.
- Sistema financiero limitado a la reinversión de los propietarios, el crédito de los proveedores y la canalización del ahorro familiar hacia las actividades productivas. Ello significa falta real de acceso al capital debido a la ignorancia del empresario —sujeto poco probable de crédito— respecto a las fuentes de financiamiento y sus formas de operación.
- Aprovechamiento de materias primas y mano de obra locales para impulsar la actividad económica del lugar donde se establecen.
- Sistemas de producción que van de poco sofisticados a casi rudimentarios.
- Contribución a la formación de nuevos empresarios, la capacitación de la mano de obra y el fomento de la competencia.
- Posición poco dominante en el mercado de consumo dado que trabaja en mercados reducidos.
- Significativa flexibilidad operativa: independencia en el manejo del negocio.
- Falta de normatividad interna y de políticas claras ya que trabaja sin prever los problemas

que puedan presentarse.

2.10.- Características de la pequeña empresa (Rodríguez, 2003).

2.4.5 Definición y características de la mediana empresa

La mediana empresa (ME) se caracteriza por haber atravesado exitosamente un proceso de crecimiento que le ha permitido ascender en el escalafón del tamaño y, en consecuencia, optimizar algunos de sus elementos: mayor organización, aplicación de nuevos sistemas administrativos y conformación de una estructura administrativa descentralizada con esquemas de delegación de autoridad; ello implica una mejor organización directiva capaz de permitir la ampliación y de ayudar a la empresa en su proceso de adaptación tanto a las condiciones del mercado como al incremento de la población, lo que contribuye al desarrollo local y regional (Rentería, 2004). Cabe señalar, también, que su ritmo de crecimiento es mayor que el de las micro y pequeñas empresas, lo que significa un mayor compromiso de sus directivos, respecto a su necesidad de adquirir conocimientos y de planear a medio y largo en plazo, puesto que sus decisiones se vinculan en mayor medida con la continuidad y permanencia de la empresa. Por otra parte, es característica básica de este tipo de entidades el estilo de relación que entablan con el mercado (Bozeman y Link citado en Villavicencio, 2005) [v. fig.2.11].

- ME que mantienen relaciones clásicas de subcontratación con grandes empresas, generalmente por su capacidad.
- ME que surgen por su especialidad relacionada con las grandes empresas.
- ME que se asocian con otras PE del mismo ramo para establecer alianzas estratégicas que les permitan competir en el mercado regional e insertarse en el internacional.
- ME que se asocian con ME y/o PE que realizan actividades complementarias.
- ME que mantienen nichos de especialización en mercados —muy exclusivos o reducidos— que requieren un trabajo de ejecución artesanal.
- ME que se mantienen aisladas en sectores tradicionales en donde permanece el trabajo artesanal.

2.11.- Tipos de relación que entablan las ME con el mercado.

En este contexto, y a modo de síntesis, cabe señalar que la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) desarrolló una lista de rasgos particulares de las MiPyME's industriales, a fin de destacar sus fortalezas y debilidades (PNUD, 2010) [v. fig. 2.12].

- Al tener como reto prioritario la supervivencia toman decisiones tecnológicas y económicas elementales y conceden escasa relevancia a aquellas que podrían afectarlas a largo plazo y a las decisiones ambientales.
- Niveles tecnológicos bajos, con poco acceso a la información, escasa o nula posibilidad de participación en asociaciones industriales o foros de difusión tecnológica.
- Enfrentar los mismos problemas, leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos que las grandes empresas con recursos humanos, tecnológicos y financieros menores.
- Se mantienen al margen de regulaciones y apoyos: carácter informal.
- Aun en los países desarrollados, muestran desinterés por los problemas de la contaminación.

2.12.- Características de las MiPyME's de acuerdo a la ONUDI

Las MiPyME's, especialmente en los países en vías de desarrollo, deben enfrentar el reto que supone su integración a los procesos de mundialización, ya que la amenaza de desintegración o subsistencia depende, en gran medida, de algunos factores básicos: alta calidad en sus productos, precios competitivos, cadena de nuevos productos y nuevas estrategias logísticas.

2.5 La problemática del financiamiento a la MyPE en México

Los factores de devaluación, el mantenimiento de un sistema financiero sano, finanzas sanas, el fomento de apoyos gubernamentales y financiamientos, son algunos de los retos que afronta el país en el ámbito económico. La literatura ha analizado ampliamente la negación crediticia de las instituciones bancarias a las MiPyME's debido a su falta de consolidación y/o a la falta de los procesos contables, administrativos y fiscales necesarios para la obtención de crédito (Medina, 2006).

Debido a la apertura de los mercados y al sistema neoliberal mexicano, las MyPE's —carentes de buenas estructuras administrativas, productos de calidad, y competitividad financiera— enfrentan dificultades para soportar a los mercados y sobrevivir. En este contexto, el *Programa de Desarrollo Empresarial 2010* (Secretaría de Economía, 2010), reconoce que la competitividad es el factor clave para que las empresas mexicanas —en especial las de menor tamaño— incrementen sus capacidades hasta convertirse en pilares del ingreso y empleo del país. Sin embargo, la posición competitiva de México, de acuerdo con el *World Competitiveness Yearbook 2010*, es baja —y sin variaciones significativas en los últimos

años— respecto al tamaño relativo de su economía y al dinamismo de su sector exportador, tal y como puede apreciarse en la fig. 1.13.

Año	Posición	Año	Posición
2001	36	2006	45
2002	41	2007	47
2003	45	2008	50
2004	47	2009	46
2005	47	2010	47

2.13- Posición de México de acuerdo al *World Competitiveness Yearbook* (citado en Castañón, 2005)

2.5.1 El financiamiento de las MyPE's.

Una de las principales restricciones al desarrollo de las MyPE's viene dada por la falta y/o insuficiencia de financiamiento, ya sea debida a la incapacidad de los prestatarios para constituirse en sujetos de crédito, a las condiciones de los préstamos determinadas por el sistema financiero o a la combinación de ambas. Es cierto que los gobiernos, en mayor o menor grado, no han enfatizado su voluntad política de apoyar al sector, en especial teniendo en cuenta su impacto en la economía nacional.

Por otra parte, el autofinanciamiento limita la capacidad de acumulación de capital frenando la producción de los pequeños y medianos empresarios. El resto de las formas de financiamiento —originadas en el mercado financiero informal o provenientes del financiamiento comercial (de proveedores)— resultan inapropiadas para las necesidades de los pequeños empresarios, ya que debido a las elevadas tasas de interés de dichos mercados el apoyo crediticio es oneroso.

Más que generalizado, el apoyo financiero a las MiPyME's debiera de ser efectivo para empresas financieramente viables, de gran impacto social y con niveles de rentabilidad aceptables, a fin de permitir el fortalecimiento de los empresarios del sector. Cabe señalar, además, que el sector de las MyPE's, registra diferentes niveles de desarrollo y, por consiguiente, diversos grados de acumulación. Así, por ejemplo, las *empresas de subsistencia de acumulación simple* y se diferencian de las de *acumulación ampliada*, en su capacidad de auto-sostenimiento, modernización, capitalización y ampliación.

Por último, conviene destacar la existencia en la región de entidades que apoyan y promocionan el financiamiento de las MiPyME's, mismas que se describen en el cuadro 2.14

Sociedades y fondos de capital de riesgo	Con el objetivo de canalizar el ahorro interno, la inversión extranjera directa, la aportación de tecnología, mercados y/o la gestión empresarial a través de de coinversiones o inversiones conjuntas en empresas nuevas o en desarrollo.
Arrendadoras financieras	Ofrecen una opción ágil y flexible para modernizar equipo y maquinaria, atenuando el problema de las garantías.
Empresas de factoraje	Intermediarios financieros cuyo esquema de operación se basa más en la calidad de los clientes de las empresas que en la solvencia y/o garantías que éstas puedan ofrecer.
Organismos no gubernamentales	Atienden, mediante servicios de capacitación y asistencia técnica, a las MyPE's urbana y rural.
Uniones de crédito	Establecidas dentro del sistema bancario como organizaciones auxiliares con personalidad jurídica propia, bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, agrupan personas físicas y morales que realicen actividades industriales, comerciales y de servicios, con el objeto exclusivo de otorgar créditos a sus socios con diversos esquemas de financiamiento.
Prestamos a mediano y largo plazo	Mediante líneas explícitas de crédito directo para la compra de terrenos, edificios, maquinaria, equipo, abastecimiento revolvente de capital de trabajo así como para la refinanciación de pasivos. Las condiciones financieras pueden ser a tasas de interés fijas o variables, y la modalidad de repago del crédito, a medio y largo plazo con periodos de gracia. El monto, periodo y plazo del préstamo se define en función de la capacidad de pago del prestatario, del flujo de efectivo o circulante previsto por la empresa y del índice de depreciación física u obsolescencia de los bienes a financiar. Realizan un seguimiento de las actividades que realiza el prestatario con los recursos obtenidos para determinar la recuperabilidad del crédito, en las condiciones y plazos previamente estipulados.
Prestamos de riesgos	Instrumentos que combinan elementos de financiamiento de capital líquido con elementos de préstamos a plazos, para empresas que necesitan liquidez, porque requieren optimizar su competitividad o financiar su crecimiento, pero que no pueden ofrecer utilidades a capitalistas.
Créditos participativos	Promovidos a través de formas asociativas en las que se combina capital con tecnologías innovadoras, mercados y otras formas de inversión, o bien por medio de préstamos mutuos de empresarios o productores vinculados.
Créditos de riesgo y de capital de riesgo	Disponibles para empresarios dispuestos a compartir o transferir una parte de sus participaciones o acciones sociales, a cambio de apoyo financiero y administrativo para el crecimiento de la empresa con un alto potencial de expansión y desarrollo, así como de competitividad. La asistencia comprende, además del financiamiento, asesorías en producción y administración que aseguren el éxito de la empresa.
Capital "semilla"	Se otorga mediante fondos especiales destinados a favorecer el surgimiento de empresas innovadoras; se complementa con asistencia técnica en diversas áreas

Financiamiento de cuentas por cobrar de exportación	Sirven para dar liquidez a MyPE's con problemas por sus cuentas por cobrar de exportaciones; las líneas de crédito se conceden en función del importe de los documentos de exportación.
Programas de financiamiento para nuevos exportadores	Se conceden a empresas que producen bienes que podrían ser comercializados en el exterior. El programa se diseña a medida del beneficiario y se enfoca a todas las áreas que el exportador requiere para el desarrollo de sus actividades: identificación de fuentes de información y asistencia, comercialización internacional, normas y reglamentaciones, relación con las dependencias gubernamentales nacionales y extranjeras, etc.
Programas de grandes compradores, pequeños proveedores	Funcionan a través de convenios con los grandes compradores en coordinación con la banca general, facilitando la incorporación de las MiPyME's como sujeto de crédito.
Programas de grandes proveedores, pequeños clientes	Crédito de la banca a grandes productores y comercializadores para ser transferido, en términos y condiciones preferenciales, a sus clientes —MiPyME's— con dificultades de acceso al financiamiento. Mecanismo ágil para la adquisición de los activos fijos necesarios para su modernización, convirtiéndolos, posteriormente, en sujetos del crédito institucional.
Tarjetas de crédito empresarial	Sirven para financiar el capital de trabajo, agilizar y facilitar la compra de insumos y materias primas y el pago de mano de obra. Las líneas del crédito alcanzan, en promedio, plazos de 12 meses, generalmente a tasas de interés de mercado. Incorporan pólizas de seguro para riesgos.
“Factoring”	Consiste en el descuento de facturas y documentos por cobrar, así como aceptaciones bancarias, a través de empresas especializadas que adquieren facturas y otros documentos de venta —propiedad de los pequeños y medianos empresarios— aplicando un descuento por el riesgo que significa el cobro de dichos documentos a su vencimiento.
Líneas de crédito	Contractual garantizada para capital de trabajo.
Líneas de crédito para financiar inventarios	Para comercializar productos de temporada de las empresas.
Préstamos para la adecuación de las empresas	Para la adaptación de las empresas a los cambios de la economía mundial.
Créditos para el mejoramiento	De las condiciones de trabajo, racionalización eficiente de los recursos humanos y técnicos.
Programas crediticios	Para el fomento de la MyPE's con recursos provenientes de organismos financieros multilaterales.
Servicios administrativos	Complemento del crédito, con el fin de mejorar la administración y gestión de las MyPE's, asegurar su viabilidad, desarrollo y recuperación. Los servicios impartidos por profesionales independientes y autónomos en el ejercicio de sus funciones, mediante capacitación administrativa a pequeños grupos de empresarios en seminarios y talleres empresariales.

2.14. Entidades de apoyo y financiamiento de las MiPyME's en América Latina

2.5.1.1 El financiamiento a las MyPE's en México

Los esquemas de financiamiento, además de ser un instrumento necesario de apoyo empresarial, deben de ser integrales, oportunos y adecuadamente dirigidos, con el fin de fomentar el crecimiento de aquellas actividades de elevada prioridad económica y social y, por consiguiente, consolidar un proceso permanente que propicie el desarrollo sostenido del sector.

De acuerdo a la opinión de expertos en incubadoras, la creación de la Comisión Mexicana para la Micro y Pequeña Empresa (COPYME)¹⁴—mayo de 2007— fue un avance importante pero insuficiente para la creación de empresas de calidad: los cinco mil millones del Fondo de Microcréditos, repartidos en siete mil micro-préstamos de entre cinco mil y cincuenta mil pesos por préstamo, no significan ninguna solución efectiva. La encuesta del Banco de México sobre la evolución del financiamiento a las empresas durante el último trimestre de 2010 —aplicada a una muestra de cobertura nacional de por lo menos 450 empresas— concluyó que los proveedores continúan como la fuente principal de financiamiento de las MyPE's, con un 81.1%, seguidos por banca comercial, con un 33.9% (CNNExpansion.com/economía/201).

La banca mexicana reconoce su falta de atención a las MyPE's y la necesidad de flexibilizar los requisitos de medición de estos negocios. Desde 1995, las instituciones financieras solicitaban a este sector —que genera el 70% del empleo nacional— estados financieros auditados y analizaban con mayor profundidad analizaban las garantías del prestatario que la viabilidad de su negocio. Al respecto, la Asociación de Bancos de México, opina que el financiamiento de MyPE's es arriesgado debido a la situación de informalidad que muchas de ellas sustentan. Es preciso, entonces, llevar a cabo una modificación amplia de los aspectos legales.

El 80% de los bancos nacionales considera la falta de garantías como el obstáculo principal para el otorgamiento crediticio a las MyPE's que, en países de América del Sur, es del 41% de acuerdo al *Estudio entidades financieras de Latinoamérica y el Caribe para el financiamiento de las MyPE's*. (D'Alessio, 2008).

¹⁴ tiene como función principal ser una comisión intersecretarial de carácter permanente que coordine, oriente, promueva y fomente las estrategias y acciones del sector público para el desarrollo integral de la MyPE's.

El incremento de la tendencia al autoempleo derivó, en los últimos años, en una crisis de supervivencia para los microempresarios incorporados a esta nueva figura productiva. De acuerdo con datos de la *Encuesta Ingreso-Gasto de los Hogares* (INEGI, 2005) elaborada por INEGI, el 12% de los hogares —3 millones 85 mil— que decidieron emprender negocios propios arrojan un balance negativo, es decir: resienten pérdidas en sus proyectos productivos. En este sentido, las mayores dificultades las padecieron los microempresarios que eligieron insertarse en el ámbito industrial y comercial, dado que se trataba de un sector del mercado con dificultades de expansión que derivó en un alto endeudamiento de los negocios. Los últimos datos —revelados mediante la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), (INEGI, 2008)— del INEGI señalan la existencia de poco más de 5 millones 300 mil micronegocios sin local, es decir, sin ningún tipo de reporte a instituciones oficiales. Ello significa que el 66% de los establecimientos de menor escala están en el ámbito informal.

Aunque existen otros tipos de financiamiento, éstos no llegan a las MyPE's que, por otra parte, afrontan una larga lista de problemas colaterales:

- Requisitos bancarios similares a las empresas de mayor tamaño.
- Falta de agilidad en la entrega de créditos.
- Falta de seguimiento en las acciones de promoción y fomento industrial.
- Falta de sensibilidad para detectar las necesidades reales de financiamiento de la microindustria, agrupándola por actividades y/o requerimientos específicos.
- Necesidad de negociar la simplificación de trámites.
- Falta de difusión de la información relativa a las opciones crediticias diseñadas para la modernización de las MyPE's.

En el año 2006, José Brogeras, Presidente de la Comisión de Financiamiento de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), señaló: *Las MyPE's están condenadas al fracaso. En México [...] 8 de cada 10 negocios no prosperan porque el crédito es caro y sus costos son elevados (s/a Excelsior, 2006).*

Consideró, también, que la subsecretaría para las MyPE's y los mil ochocientos millones de pesos destinados a este sector en el 2005 fueron insuficientes para detonar el financiamiento en las empresas. Afirmó que si la banca y el gobierno lograran bajar sus tasas —por lo menos al nivel de las de Estados Unidos y países de la Unión Europea (8%) — contarían con un detonador de la industria capaz de lograr incrementar los niveles de competitividad del país.

Brogeras explicó que, *comparado con otros países, México está rezagado en términos de financiamiento. En Estados Unidos —dijo— existen organismos no bancarios que ofrecen créditos “blandos” con tasas de interés muy bajas, que difícilmente se encuentran en el país.* Por último, afirmó que las altas tasas de interés —del 15 al 18%— no son el único factor negativo, sino que el hecho de carecer de registros contables adecuados y de recursos para realizar estudios de factibilidad, son obstáculos de gran importancia a la hora de acceder al financiamiento.

El actual presidente de CONCAMIN, Salomón Presburger Slovik, ha señalado que a las MyPE's presentan dificultades de acceso al financiamiento debido a que carecen de capacitación y aplicación de esquemas de calidad, acumulación de inventarios y economía ilegal, entre otros rubros fundamentales para el desarrollo y la competitividad empresarial. Señaló, además, que a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, los empresarios se facilita el acceso de los empresarios MyPE's a estos fondos.

Si bien es cierto que existe mayor apertura para acceder fondos crediticios, también lo es que la falta de financiamiento provocó una gran mortandad de empresas, principalmente en las pequeñas y medianas.

Por último, y de acuerdo a los estándares de la banca comercial, una empresa que opta a un crédito debe cumplir con las siguientes condiciones: contar con estados financieros históricos, elaborar una proyección financiera de dos o cinco años y tener una garantía que avale el crédito —bien raíz o maquinaria nueva—.

2.5.1.2 Los candados para el financiamiento a MyPE's

De acuerdo con Funtec (2008), la solicitud, por parte de la banca, de elaboración de proyecciones de hasta cinco años de sus ventas, es un requisito difícil de cumplir para el prestatario dado que el mercado interno lleva varios años sin mostrar signos claros de reactivación. Así, más de 80% de los empresarios que inician trámites para un crédito bancario, abandonan el proyecto en el último paso. Hay que considerar la variabilidad de los gustos del cliente para quien un producto puede, repentinamente, perder su atractivo y, en consecuencia, impide que el empresario pueda realizar proyecciones de largo plazo ya que es incapaz de garantizar los recursos necesarios para afrontar una deuda. Por otra parte, los nuevos

esquemas de financiamiento no convencen al empresario debido a la falta de equilibrio que entre las ventajas que ofrecen al prestatario y aquellos otros —muchos mayores— que ofrecen a las instituciones de crédito.

La banca, por su parte, alega que el excesivo número de garantías solicitado por las instituciones crediticias, la deficiente administración de las MyPE's y la falta de seguridad legal que garantice el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el prestatario constituyen los obstáculos más relevantes para la concesión de créditos a los pequeños empresarios.

2.5.2 Otros programas de apoyo: Nacional Financiera (NAFINSA)

Pese a lo anterior, en ocasiones abrir un micronegocio requiere únicamente de una buena idea, dado que la carencia de recursos puede solventarse a través de programas institucionales que pueden proporcionar en un socio calificado. Cabe señalar que este tipo de programas establece numerosos filtros para apoyar únicamente proyectos de sólida relevancia, siendo la capacidad de los emprendedores el requisito fundamental para la concesión, o no, del apoyo.

Cabe señalar que, en ocasiones, es más provechoso encontrar un socio que acceder a un crédito dado que la concesión de financiamiento en los primeros años de un proyecto puede conducir a la desaparición de éste debido a la imposibilidad del prestatario de afrontar su devolución. En este sentido, si bien el capital es indispensable en los albores de una MyPE, también es fundamental que el empresario adquiera conciencia que al aceptar la inyección de recursos de este tipo de programas él cede una parte de la propiedad de su empresa, esto es: pasa a ser a ser el dueño a tener una participación importante.

Los programas promovidos por NAFINSA contemplan inversiones de hasta tres millones de dólares aunque el promedio de inversión por proyecto ronde los cinco millones y medio de pesos.

2.5.2.1 Programa de Conacyt-Nafin de apoyo a emprendedores

El Fondo de Emprendedores Conacyt-Nafin surge de la sinergia entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Nacional Financiera S.N.C., para consolidar y desarrollar negocios innovadores de alto valor agregado, con base científica y/o tecnológica. Los negocios

susceptibles de aplicar a este Fondo pueden pertenecer a cualquier sector siempre y cuando posean un componente diferenciador. Además de inversión, el Fondo ofrece asesoría y acompañamiento tecnológico, financiero y legal, que favorece la competitividad a largo plazo. La oferta de Nacional Financiera contiene:

- Aportación complementaria hasta del 20% del total del capital requerido —sin superar los \$7 MDP—.
- Asociación en participación hasta por 5 años.
- Promoción y vinculación con fondos privados de inversión y apoyos complementarios del CONACYT para etapas pre-comerciales con recursos de fomento.

2.5.2.2 Nafin y Banorte impulsan empleos con crédito para MyPE's

En marzo de 2011, Nacional Financiera y Banorte firmaron un acuerdo, denominado *Crediativo Empleo* para facilitar el acceso a créditos a las MyPE's, con un fondo inicial de mil millones de pesos. Si el financiamiento se contrata entre marzo y agosto de este año, se abrirá la posibilidad de obtener una reducción de tres puntos porcentuales en la tasa de interés, bajo la cláusula de generar un mínimo de tres nuevos empleos formales de tiempo completo que deberán mantenerse por un plazo mínimo de doce meses. El descuento en la tasa aplicará a partir del siguiente mes en que se compruebe el aumento de los empleados adicionales a los mantenidos antes del primero de marzo.

El beneficio permanecerá aún y cuando exista rotación de personal, siempre y cuando se conserven las plazas. El programa validará mensualmente la conservación de los puestos de trabajo de la MyPE, ya que la disminución de los mismos significará la cancelación inmediata de la reducción en la tasa de interés. El monto a financiar puede alcanzar hasta 900 mil Unidades de Inversión (Udis), con tasas fijas o variables y no aplicará comisión por apertura si se contrata el producto de *Solución Integral Pyme*.

Directivos de Nafin-Bancomext coinciden en destacar que la alianza de la banca de desarrollo con entidades privadas es indispensable para ofertar a las MyPE's mejores condiciones de financiamiento. Igualmente, señalaron que la entidad avanzará en la firma de más acuerdos con otras entidades bancarias entre las que pueden citarse HSBC y Santander.

2.5.3 Otras fuentes de financiamiento de las MyPE's

Algunas MyPE's buscan financiamiento a partir de apoyos internos o externos similares a los descritos, tal y como se desprende de la fig. 2.15 (El universal, marzo ,2011).

Fuentes de financiamiento internas	Fuentes de financiamiento externas
Reinversión de utilidades	Crédito bancario
Venta de activos	Emisión de acciones
Incrementos de capital	Emisión de bonos
	Cuentas por pagar

2.15.- Clasificación de las fuentes de financiamiento

2.5.3.1 Fuentes de financiamiento internas

■ Reinversión de utilidades

Herramienta que incrementa el capital de la empresa y permite al empresario prescindir de apoyos financieros ajenos. Se destina, básicamente, a la compra de materias primas y activos fijos.

■ Venta de activos

A fin de eficientar el logro de sus objetivos, las empresas pueden optar por vender sus activos obsoletos, lo que les permitirá recuperar con mayor rapidez sus inversiones a un costo más bajo del de adquisición debido a la depreciación de los mismos. El monto obtenido puede invertirse en la actualización de los activos o bien destinarse al financiamiento de otras actividades.

■ Incremento de capital

Si consideran adecuadas las características de producción, financieras, políticas y económicas inherentes al desarrollo de la empresa, pueden incrementar es necesario su participación con capital social —monetario o en especie— a fin de aumentar los beneficios esperados.

2.5.3.2 Fuentes de financiamiento externas

■ Créditos bancarios

Las instituciones bancarias podrán financiar a aquellas entidades físicas o morales que, bajo estudios financieros debidamente realizados, consideran factibles sus proyectos de inversión, pactando dichos préstamos a corto, mediano y largo plazo y a una determinada tasa de interés bajo los requisitos establecidos por cada una de ellas.

■ Emisión de acciones

Cuando las condiciones socioeconómicas lo requieran, la empresa —bajo acuerdo de los socios— puede sacar acciones a la venta a fin conseguir capital. Al término del ejercicio fiscal se deberá entregar a los nuevos accionistas el rendimiento financiero generado.

■ Cuentas por pagar

Las empresas pueden optar por solicitar créditos a sus proveedores o acreedores bajo la garantía de cuenta por pagar a determinado plazo: de este modo, aprovechan ventajosamente la producción, comercialización e incluso ciertas promociones, con el objetivo de no incrementar pagos futuros que podrían repercutir en sus costos y, por consiguiente, en su índice de competitividad en el mercado.

2.6 Alerta de riesgos con las MyPE's mexicanas (Diario Reforma, 2006)

El gobierno estadounidense sugirió a las compañías de ese país tomar precauciones y considerar la opinión de expertos antes de formalizar acuerdos entablar relaciones de negocios con MyPE's mexicanas. El reporte del Departamento de Comercio de EU *Haciendo negocios en México: una guía comercial para compañías de EU*, señala que a pesar de las cada vez menores tasas de interés y de los esfuerzos gubernamentales, las MyPE's mexicanas enfrentan dificultades para acceder al financiamiento: “Las firmas estadounidenses requieren llevar a cabo una auditoría completa antes de hacer negocios con compañías mexicanas deben ser conservadoras en darles créditos y estar alertas a retrasos en los pagos”, advierte el documento.

Sin embargo, la Secretaría de Economía aclaró que esas advertencias comunes independientemente del país con el que las compañías estadounidenses pretendan establecer relaciones de negocios: “Es una práctica de comercio internacional checar con quién está haciendo negocio, quién es su contraparte, es una advertencia general que se hace en todos los países, incluso a las empresas mexicanas”.

En este sentido, la fuente principal del financiamiento de las empresas mexicanas deriva de los proveedores, que de acuerdo al Banco de México representan cerca del 81.1% del crédito. Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo advirtió que México es uno de los países de América Latina donde las MyPE's inician su actividad financiándose principalmente con ahorros propios, recursos de familiares o amigos, en lugar de acceder a las instituciones financieras o al Gobierno.

2.7 MyPE's y evasión fiscal

Las causas que originan la evasión fiscal — ya sea por impago, ocultamiento de ingresos o deducciones ficticias— en las empresas mexicanas confluyen en dos categorías: variables externas e internas [v. fig.1.16].

Variables internas	Variables externas
Forma en que se realiza el proceso de administración fiscal en las empresas. Cultura fiscal empresarial.	Necesidad de alcanzar niveles aceptables de competitividad en el mercado. Proceso de fiscalización desarrollado por las autoridades. Legislación fiscal vigente.

2.16.- Variables de evasión fiscal en las MyPE's¹⁵

Una considerable cantidad de empresas mexicanas ha dejado de existir o lesionado seriamente en su posición financiera debido a malas administraciones impositivas, expresadas en el incumplimiento de sus obligaciones fiscales. De modo paralelo, el Estado ha sufrido pérdidas de ingresos destinados a la inversión de obras sociales y productivas demandadas con urgencia por la sociedad. En relación a lo expuesto, pueden describirse algunas de las características que enfrentan las MyPE's mexicanas.

¹⁵ *Causas que provocan la evasión fiscal en las empresas mexicanas*, Redalyc, México 2003

- El pago de impuestos fuera de los plazos establecidos, así como su cálculo incorrecto, ocasionan dificultades jurídicas, pecuniarias y penales a las empresas.
- Las creencias arraigadas en muchos empresarios relativas al pago de impuestos, los conduce a actuar como evasores fiscales.
- El desconocimiento de la ley en numerosas ocasiones impide el uso estímulos contemplados en la misma, lo que se traduce en la pérdida de posibles ventajas competitivas respecto a otras empresas.
- El uso de los recursos financieros que corresponderían al pago de impuestos para el pago de otros pasivos, se convierte en una carga onerosa para el empresario puesto que el pago de multas y recargos — establecido por la autoridad por falta de pago oportuno— excede al costo financiero de utilizar otros medios de financiamiento.

De acuerdo con una recopilación de estudios recientes realizados a petición del Servicio de Administración Tributaria (SAT), en México, los mayores evasores del Impuesto Sobre la Renta (ISR) son los micro y pequeños empresarios registrados ante Hacienda como personas físicas, seguidos por empresas de mayor tamaño registradas como personas morales. El citado estudio ubica a los asalariados como, prácticamente, los únicos que cumplen con sus obligaciones fiscales. Al respecto, cabe señalar que las personas físicas —inscritas en el Régimen General y en el de Pequeños Contribuyentes— realizan declaraciones de impuestos en las que evaden el 77% del ISR; ello significa que únicamente aportan \$33.00 de cada \$100.00 que deberían entregar al fisco. En el caso de los registrados en el Régimen de Pequeños Contribuyentes —también denominados *Repecos*—, la tasa de evasión asciende al 80%. Por su parte, las personas morales evaden entre el 33% y 40% del ISR que les correspondería aportar.

A fines de 2009, la consultora Inverpoint, empresa especializada en compra-venta de MyPE's, declaró que este tipo de empresas enfrentaba un panorama poco favorable tras la aprobación de la reforma fiscal: "El que las empresas deban pagar impuesto sobre la renta no beneficia el panorama de las MyPE's. Hay que entender que éstas son un eslabón muy importante para la economía mexicana, la cual representa alrededor del 52% del PIB del país" comentó Guillermo Solano, presidente y CEO de Inverpoint en México (Sigler, 2009).

La consultora destacó que las MyPE's mexicanas necesitan un promedio de dos años para alcanzar estabilidad aunque sólo 3 de cada 10 empresas lo consiguen: “La mayoría de las MyPE's se enfrentan a las dificultades de la economía mexicana, pero también a su propio perfil, pues sólo 8% de éstas exportan actualmente, y sólo el 25% tiene los requisitos para aplicar por un crédito bancario” dijo Guillermo Solano.

En conclusión podemos decir las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas han enfrentado un ambiente económico adverso especialmente a partir de la apertura comercial y con crisis económicas profundas en 1994 y esta que inició en 2008 que aún no ha tocado fondo. Un ambiente adverso inhibe la creación de empresas y el comportamiento emprendedor además de influir en el tiempo de vida de una empresa y en la mortandad de las mismas.

Capítulo 3

La creación de programas “Emprendedores” como respuesta al compromiso social

Si bien es cierto que el concepto de emprendedor aparece —en sentido lato— ligada a la historia del hombre desde sus orígenes, la aparición de programas de emprendedores en las instituciones de educación superior (IES) se remonta, únicamente, a la segunda mitad del siglo XX y, en particular, al año 1947 cuando aparecen por vez primera en universidades de Estados Unidos (Katz, 2003) con la finalidad de “desarrollar actitudes emprendedoras en los estudiantes de forma que un número significativo de graduados creé su propia empresa, se desarrolle como emprendedor y de esta forma contribuya al desarrollo del país y a la generación de empleos” (Kraus, 2005). Desde entonces, el número de programas educativos encaminados a fomentar la cultura emprendedora¹⁶ se ha incrementado de modo notable en las Instituciones de Educación Superior (IES). Pero aceptar el proceso de enseñanza-aprendizaje como herramienta de formación de emprendedores requiere reflexionar, sobre la legitimidad del planteamiento (Schmudeet Uebelacker, 2003).

En México los programas de emprendedores iniciaron en XX, se han difundido al grado de ser programas transversales, que afectan a todas las escuelas y facultades, en las IED más reconocidas en nuestro país. De la misma forma han evolucionado integrando funciones cada más complicadas y ligadas al mundo empresaria como son: asesores especializados, financiamiento real y estados de incubación para aquellas empresas y emprendedores que cumplen con las reglas que permiten tamizar las buenas de las malas propuestas.

En este contexto, la presente investigación analiza las posibles implicaciones existentes entre educación y emprendedurismo así como la posibilidad de adquirir actitudes y habilidades emprendedoras mediante los programas instituidos. Aquí nos preguntamos si este tipo de programas forman realmente a los alumnos como emprendedores o se limitan, únicamente, a ampliar el bagaje de los estudiantes sobre la cultura empresarial.

Los programas de emprendedurismo han recibido diversas denominaciones, dependiendo del país y/o la institución que los auspicia: *Incubadora de Empresas, Espíritu Emprendedor, Creando Tu Propia Empresa, Entrepreneur, Programa PyME*, son sólo algunas de ellas. México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Estados Unidos, Canadá, España, Italia..., por citar sólo algunas naciones, han implementado programas tendentes a fomentar en jóvenes y

¹⁶ La tendencia es tan fuerte que muchas carreras profesionales los incluyen como materia optativa u obligatoria en su malla curricular.

adultos la creatividad, la innovación mientras ofrecen estímulo y capacitación para crear empresas viables.

3.1 La creación de programas de emprendedurismo en diferentes universidades del mundo.

Es a partir de los años setenta que, en Latinoamérica, comienzan a implementarse programas y planes de estudio. A partir de la década de los 70's se generaron programas y planes de estudio diseñados para formar estudiantes en las diversas áreas de la administración empresarial, siguiendo la concepción del pensamiento administrativo gerencial que, en esa época, predominaba en América del Norte y España.

Cuatro décadas después, el desarrollo de programas de emprendedurismo muestra un incremento tan notable como el que presentan las microempresas, cuyo número ha crecido de tal manera que, actualmente, son consideradas como ejes medulares de la economía mundial. Prueba de ello es el hecho —por citar algunos ejemplos— de que el 46% del PIB canadiense derive de las MyPE's (www.elinformador.com.mx 12 de abril de 2011) o que la *Small Business Administration* (Estados Unidos) sea pieza clave en la política económica de ese país. De modo similar, naciones como España e Italia deben gran parte de su resurgir económico a las MyPE's, sustentadas con el crecimiento del desarrollo tecnológico de su industria. Por su parte, en Latinoamérica, países como México y Brasil requieren el apoyo gubernamental a través de parques tecnológicos —Morelos y Monterrey, en México; Universidad de Santa Catarina en Florianópolis, en Brasil— para iniciar la formación de una nueva clase empresarial.

3.1.1. Fundación Universitaria Los Libertadores (Colombia)

Tanto el gobierno como los sectores empresarial y académico de Colombia se han esforzado en crear una nueva clase empresarial a partir de las MyPE's. El gobierno colombiano, a través del “Proyecto Emprendedores Colombia”, ha diseñado líneas de financiamiento para capital de trabajo y bienes de capital; fomentado el apoyo para el ingreso de las empresas a nuevos mercados externos; eliminado barreras arancelarias y flexibilizado el sector productivo.

De modo paralelo, la universidad ha fomentado el espíritu emprendedor en sus estudiantes al proporcionarles herramientas analíticas, experiencias, vivencias y entrenamiento tanto para

identificar y entender las oportunidades de carácter empresarial como para actuar con eficacia en la creación de nuevas empresas. En este contexto, el programa curricular de la Licenciatura en Administración de la Fundación Universitaria Los Libertadores, contempla cursos específicos orientados a problemáticas empresariales en términos de derecho, creación de nuevas empresas y planes de negocio. Cuenta, además, con espacios de intercambio permanente con empresarios a través del Departamento de Desarrollo Empresarial, con seminarios donde los estudiantes tienen la oportunidad de conocer experiencias en la creación y desarrollo de empresas en diversos sectores económicos. Así mismo, el Programa de Incubadoras de Empresas permite al estudiante destinar un semestre académico para implementar una iniciativa empresarial con el apoyo de sus profesores.

La Fundación Universitaria Los Libertadores muestra una clara orientación hacia el desarrollo del emprendedurismo enfatizando el desarrollo de las competencias empresariales a través de la cátedra. Brinda apoyo permanente en servicios de formación empresarial y solidaria, asistencia técnica y ejecución de proyectos socioeconómicos a la comunidad universitaria y a la sociedad en general —instituciones, gremios, empresas y comunidad de entorno—. Actualmente cuenta con cinco grandes áreas de actuación: Formación, Proyectos Socioeconómicos-Emprendimiento, Programa Jóvenes con Empresa, Programa de Financiación y Proyectos Socioeconómicos–Impacto Social. El Programa, brinda a sus afiliados, entre otros servicios:

- Talleres para la creación de proyectos,
- visitas a empresas,
- foros, conferencias, jornadas, mesas redondas,
- participación en ferias nacionales e internacionales,
- asesoría y consultoría por Internet,
- apoyo técnico para el desarrollo de proyecto.

3.1.2. Universidad Nacional de Rosario (Argentina)¹⁷

Aunque desde fines de los años ochenta, la Universidad Nacional del Rosario (UNR), a través de la Facultad de Ciencias Exactas, Ingeniería y Agrimensura, es partenaire del INRIA (*Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique*) con sede en París, es a partir del año 2000 que los estudiantes de la universidad argentina disponen de un programa de becas para realizar pasantías en Francia. Derivado de esta alianza nace en la UNR el Programa de Creación de Empresas de Tecnología Innovadora, con el objetivo de “incitar, mediante un respeto adecuado, a aquellos que posean una idea, que se articula en torno a un producto o servicio con tecnología innovadora, a lanzarse en un proyecto de creación de empresas”.

El programa, que cree en el aporte del desarrollo y creación de empresas de base tecnológica a la economía, desarrolla diversas acciones vinculadas a la transferencia de conocimiento y tecnología al sistema productivo a partir de la idea de que las empresas de base tecnológica requieren de una baja inversión de capital y su principal insumo para la producción es el conocimiento. Estas actividades revalorizan tanto la capacidad humana de la sociedad local como la función de las instituciones generadoras de conocimiento, capacitación y formación profesional en particular la Universidad. A través de la creación de estas empresas, los gobiernos locales, las Universidades y los Centros de I+D+i pueden desempeñar un importante papel como dinamizadores de las economías regionales.

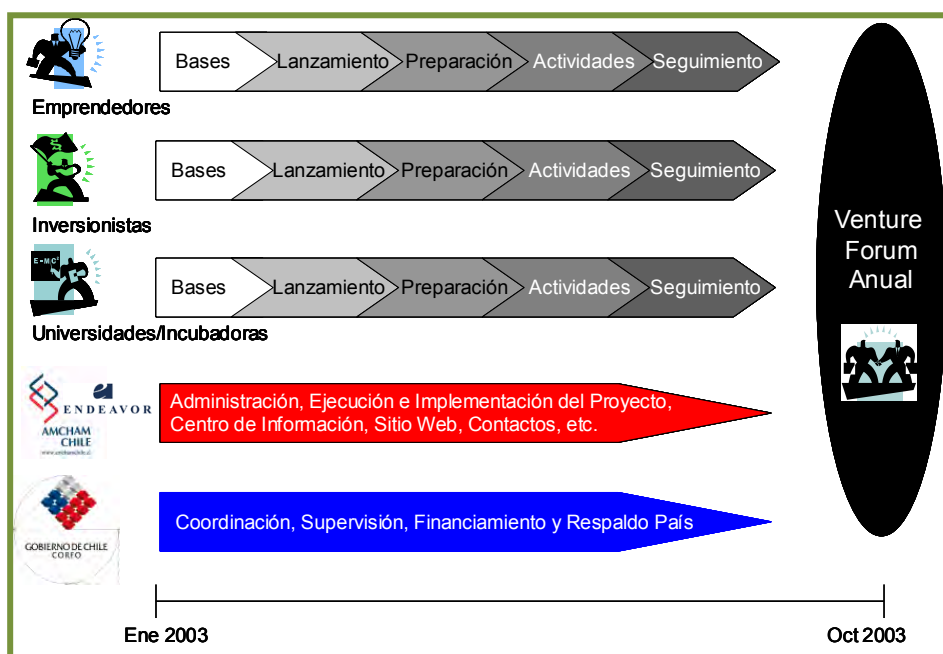
3.1.3. Programa Público Privado de Fomento al Emprendimiento (Chile)¹⁸

El Ministerio de Economía chileno propuso la creación de una instancia de trabajo formada por el sector público, privado y del mundo académico, orientada a trabajar para impulsar acciones a favor del desarrollo y fomento al emprendimiento, denominado “Programa Público Privado de Fomento al Emprendimiento”. Programa cuyo objetivo radicaba en fomentar la mentalidad emprendedora, fuente impulsora del desarrollo de la economía nacional. Es decir, impulsar la percepción de que los emprendedores chilenos son ejemplos a seguir, dada su capacidad para generar actividad económica, más empleos y promover actitudes que desencadenen un desarrollo más dinámico de la economía nacional. A partir de esta idea se formaron cuatro

¹⁷ <http://web.fceia.unr.edu.ar/extension/innovacion-productiva/212-creacion-de-empresas-de-tecnologia-innovadora.html>

¹⁸ <http://www.ceo.cl/609/article-27924.html>

equipos de trabajo encargados de analizar temas específicos: barreras a emprendedores por la sociedad, educación y emprendimiento, financiamiento de emprendimientos, y finalmente estado y emprendimientos. Tras analizar el rol que cumplía el emprendedor encada uno de los temas citados los equipos presentaron propuestas de trabajo para fomentar la actividad emprendedora.



3.1.- Propuesta de trabajo del PPPFE

El documento que recoge las conclusiones del trabajo interdisciplinar de los cuatro equipos, contiene elementos esclarecedores respecto a las características del trabajo emprendedor, algunas de las cuales se anotan a continuación.

- Si bien el emprendedurismo es una actitud vital, no se ha comprobado aún si el emprendedor “nace” o “se hace” aunque el entorno y los modelos exitosos de emprendedurismo favorezcan la formación de emprendedores.
- Dado el carácter transversal del emprendedurismo respecto a las características socioeconómicas, éste debe ser fomentado en los sectores más vulnerables de la sociedad.
- La estimulación del espíritu emprendedor en edades tempranas favorece el desarrollo dinámico de la actividad económica.

- La puesta en práctica de acciones sobre el entorno —reducción de inversiones, toma de riesgos por parte de los emprendedores, minimización de penalizaciones en casos de fracaso—favorece el espíritu emprendedor.

El programa sugiere también una serie de propuestas tendentes a favorecer el emprendedurismo.

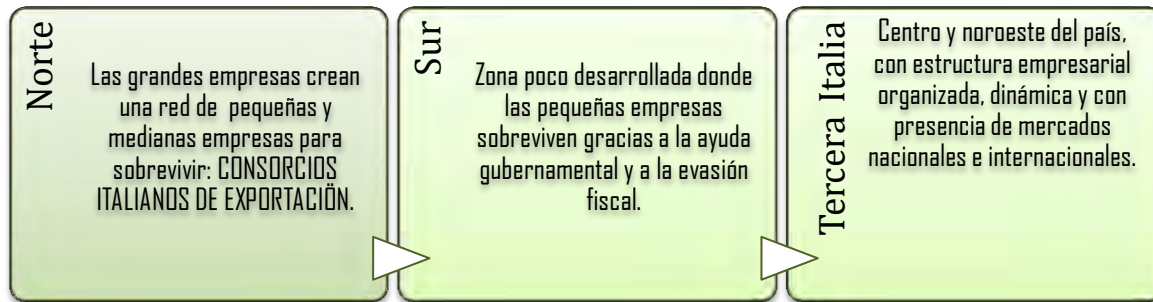
- Inserción curricular del emprendedurismo en todos los niveles educativos.
- Generación de escenarios que faciliten tanto el vínculo de emprendedores con inversionistas como el acceso al financiamiento necesario para la apertura de empresas.
- Apoyar la difusión de las buenas ideas emprendedoras posibilitando la ejecución de nuevos negocios.
- Reducir, simplificar y/o eliminar trámites para favorecer el emprendedurismo.
- Proponen iniciativas para facilitar el cierre de aquellos casos de emprendimiento que no hayan tenido éxito.
- Contribuir a fortalecer la valoración social de los emprendedores, a través de una red de comunicación entre agentes públicos y privados.

En síntesis, el Programa fomenta el desarrollo de la innovación y de las nuevas capacidades empresariales y la gestación de climas favorables a potenciales emprendedores con dificultades para ejecutar sus ideas, a través de una ingente labor formativa (Fajzylber, 2000)¹⁹.

3.1.4. La “Ley 44” (Italia)¹⁹

En Italia, apenas uno de cada cuatro emprendedores es graduado universitario, un 50% menos que en el resto de Europa. Ello significa que el conocimiento técnico del emprendedurismo se difunde por canales más amplios que los que brinda el sistema de educación superior. El sistema empresarial italiano posee características irrepetibles ya que sus orígenes se remontan a los gremios renacentistas. Esto ha permitido el desarrollo actual de las MyPE’s, siguiendo tres modelos diferentes de acuerdo a las características naturales del país, como son:

¹⁹ <http://www.dnp.gov.co/PORTALWEB/LinkClick.aspx?fileticket=fMoSV8b19QY%3D&tabid=809>



3.2 Estructura empresarial de Italia [Elaboración propia].

Tras largos e infructuosos esfuerzos para intentar solucionar la falta de dinamismo económico en la zona sur del país mediante la inversión en macro-proyectos, el gobierno italiano emite, en 1986, la *Ley 44*, marco legal orientado al fomento de la creación de empresas entre socios jóvenes del sur de Italia, enfocada a recursos humanos capaces de remover el inmovilismo económico derivado de costumbres tan viejas como arraigadas. La Ley 44, conducida por la agencia gubernamental Sviluppo Italia S.A. apoyaba emprendedores de hasta 35 años de edad interesados en el sector manufacturero y artesanal, la producción y comercialización de productos agrícolas y el abastecimiento de servicios a empresas.

Los pre-proyectos seleccionados son detallados por un tutor para su puesta a punto antes de pasar la selección final que, en caso de ser aprobada, recibe una subvención de hasta 2,5 millones de euros a lo largo de un periodo de tres años, divididos entre financiamiento no reembolsable y préstamo a tasa subsidiada. Durante su primer año de vida la nueva empresa es tutorada y recibe servicios de formación, calificación profesional y asistencia técnica por parte de empresas externas. Terminado el plazo de financiamiento, se entra en la fase post-tutorial durante otro año, que incluye asesoría financiera comercial, de producción y organización.

3.2 El programa Emprendedores en otros países.

La creación de empresas dinámicas es uno de los pilares básicos para el desarrollo económico de cualquier país. Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, facilitan incrementos de productividad y generan la mayor parte de los empleos en las economías del siglo XXI.

■ **Japón**

Desde 1936, el gobierno japonés emitió una serie de leyes y medidas financieras, fiscales y de desarrollo tecnológico en pro de la estructuración de las MyPE's en cooperativas con el fin de fortalecer su actividad mediante la dinámica de grupo. De manera conjunta realizan compras, comercializan sus productos y establecen mecanismos de crédito entre los miembros y la agrupación. La implementación de políticas de apoyo a las MyPE's en materia de desarrollo tecnológico, optimización de recursos humanos, difusión y orientación, desarrollo de tecnología básica e incentivos para el desarrollo tecnológico ha contribuido considerablemente al éxito del sector (Galván, 1997).

■ **Alemania**

En la región de Baden-Wyrttemberg, la industria funciona como una red que articula a grandes y pequeñas empresas generadoras del 95% de empleo. Las empresas de menor escala son totalmente autónomas respecto a las grandes empresas, ya que se relacionan con varios contratistas, alejándose del modelo tradicional de pequeñas empresas dedicadas a la subcontratación dependientes de un solo contratista.

■ **Noruega**

El Departamento Noruego de Desarrollo Industrial implementó un programa de cadenas productivas con el fin de impulsar relaciones de cooperación de largo plazo entre empresas independientes. Las empresas que operan bajo este esquema disminuyeron sus costos entre el 20 y 30% e incrementado sus conocimientos y habilidades a través del trabajo conjunto. Este esquema de cooperación empresarial se ha aplicado con éxito en Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

■ **Corea**

Inició su primera etapa de transformación industrial en los años sesenta con la promoción gubernamental de grandes empresas y grupos industriales, buscando economías de escala como base de su desarrollo económico. La *Ley Básica para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa*, de emisión posterior, fomentó la modernización empresarial y la interrelación con grandes empresas a través de la cooperación y/o la complementación. En 1982, la modificación de la citada ley delimitó las ramas industriales a desarrollar —en la metrópoli y en provincia— priorizando la participación de las pequeñas empresas como una forma de aliviar la seria concentración de la riqueza en los grandes conglomerados industriales.

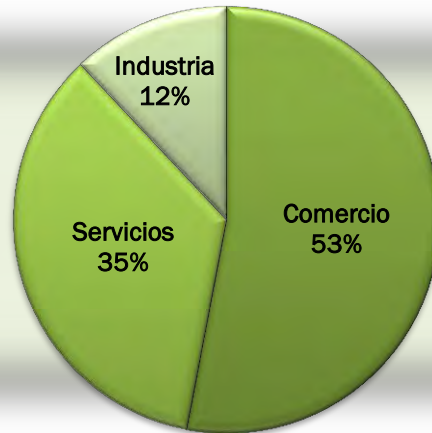
3.3 La creación del Programa Emprendedores en México

México mantiene diversas líneas de promoción para la cooperación empresarial de micro y pequeñas empresas e, incluso, opciones diseñadas especialmente para organizaciones de sectores específicos con objetivos concretos. Tal es el caso de las sociedades cooperativas con tratamientos fiscales especiales o el de la Unión de Crédito, figura que promueve condiciones favorables para el acceso de las MyPE's tanto a recursos económicos como a la cooperación interempresarial. No obstante, la presencia de dichas organizaciones ha disminuido como alternativa de asociación en pro de figuras más novedosas (Colmex, 1993).

En este sentido, destacan los programas de apoyo para MyPE's implementados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que en algunos casos pueden alcanzar a cubrir el 50% de la inversión total del proyecto, de acuerdo al grado de innovación tecnológica del mismo, siempre y cuando la empresa forme parte del Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (REINIECYT). A ello hay que añadir los fondos de capital privado —de origen nacional o internacional— derivados de clubes de inversionistas, empresas aceleradoras de negocios e incluso organizaciones como la ONU.

La Secretaría de Economía (SE), por su parte, mantiene estrictas reglas de operación en sus programas de apoyo a la MyPE's, especialmente a las enfocadas a la especialización de los apoyos de acuerdo al tamaño y tipo de organización. Los apoyos se especializan y aparece el concepto de empresas “gacela”, para las empresas que tienen crecimiento promedio de 20% anual y generan empleos de alto valor agregado. Junto a ellas, las “empresas tractoras”, que son las grandes organizaciones a través de las cuales se conforman cadenas productivas con las MyPE's. En microempresas se impulsan las áreas de capacitación y consultoría en áreas administrativas, comerciales y productivas en general (Diario Reforma, dic, 2008).

En México, se han registrado 450 incubadoras de empresas y 39 aceleradoras de negocio integradas en una red de intercambio de información, experiencia y conocimientos que impulsa la creación de más y mejores compañías. A ello se unen alrededor de 5 millones de MyPE's que, en su mayor parte, operan en el sector del comercio y los servicios [v. fig. 3.3].



3.3.- MyPE's por giro (cobertura a nivel nacional) Con información del INEGI y la Secretaría de Economía.

3.3.1 Programas específicos para apoyos a emprendedores.

3.3.1.1 El Programa de empresas integradoras y su relación con los emprendedores.

La unión de esfuerzos y recursos define la fórmula a partir de la cual la Secretaría de Economía ha instrumentado diversos esquemas de cooperación empresarial, acordes al tamaño de las empresas, a su capacidad económica y a su estrategia productiva y comercial.

■ **Empresas integradoras** (DOF., 1993).

“Las empresas integradoras se definen como empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana, su objetivo fundamental es organizarse para competir en los diferentes mercados y no para competir entre sí”. (Recejo, 2001)

La integración de unidades productivas favorece la obtención de ventajas económicas a las que difícilmente podrían acceder las empresas y/o productores de forma individual. El eje medular de este programa es la inducción de las unidades productivas durante ciertas etapas de la producción de un bien determinado —investigación y desarrollo, diseño, ensamble, subcontratación de productos y procesos industriales y servicios especializados— con el fin de obtener un producto ampliamente diferenciado por

calidad, precio y oportunidad de entrega. Los servicios especializados de estas unidades son, en la actualidad, la piedra angular de la transformación de la economía global, especialmente en aquellos países altamente desarrollados. A través de esta fórmula, la SE pretende conformar un núcleo de personal prestador de servicios altamente calificados, expertos en las etapas más críticas del proceso productivo, que permitan a empresarios y/o productores dedicarse exclusivamente a la producción, a fin de optimizar la calidad y productividad de las empresas.

De acuerdo a los resultados, el 55% de este tipo de empresas ha incrementado su participación en el mercado interno, mientras que el 35% de las mismas reporta la adquisición de activos de alto rendimiento, cuya utilización se justifica cuando a través del uso comunitario inter-empresarial. Ello demuestra que este programa es una excelente herramienta de promoción de recursos locales, del incremento de oportunidades de empleo y, sobre todo, un facilitador del trabajo conjunto de las pequeñas empresas, a fin de evitar su aislamiento y posible disolución ante la creciente competencia y la complejidad de los mercados.

3.3.1.2 El Programa de Incubadora de Empresas

El Programa Nacional de Incubadoras de Empresas tiene como objetivo dar apoyo económico y asesoría a jóvenes emprendedores (www.se.gob.mx)

Las Incubadoras de empresas se definen como una herramienta de desarrollo empresarial caracterizada por:

- Enfocarse a la creación de nuevas empresas a fin de estimular el desarrollo de programas de emprendedurismo.
- Disminuir las cuotas individuales de arranque y operación principalmente de microempresas.
- Proporcionar al emprendedor los servicios necesarios para su arranque y crecimiento.
- Proporcionar escenarios de creatividad y libertad que favorezcan el desarrollo de las ideas emprendedoras.
- Reducir los periodos de transferencia de tecnología.
- Elevar las probabilidades de éxito.
- Inducir efectos positivos en el marco regional que permitan la renovación del tejido industrial a través de la creación de empleos, desarrollo y riqueza.

Aunque las incubadoras de empresas se remontan a fines de la década de los cincuenta, es en los años ochenta, época de grandes transformaciones económicas, que empiezan a desarrollarse globalmente. La crisis generalizada de las grandes empresas lleva a los gobiernos a estimular la creación de MyPE's a fin de ampliar la oferta de nuevos empleos y la renovación económica regional. Los avances tecnológicos en áreas emergentes — telecomunicaciones, biotecnología e informática— significaron oportunidades interesantes de apertura de nuevos negocios regentados por técnicos e investigadores vinculados a departamentos universitarios y centros de investigación de medianas o grandes empresas cuyo ámbito de actuación eran las áreas tecnológicas. Países como Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia e Inglaterra promovieron la creación de pequeñas empresas de base tecnológica que, a lo largo de su desarrollo alcanzaron fama internacional; empresas, las anteriores, próximas a los ambientes universitarios, cercanas a clientes y proveedores, con buena disponibilidad de recursos humanos, existencia de capital de riesgo y la participación del estado.

Las incubadoras proporcionan a los futuros empresarios parte de los recursos y servicios necesarios para iniciar el funcionamiento de la organización: espacio físico, asesoría legal, tecnología, modelos de gestión y/o de marketing. Parten de la idea de que todo sujeto, sin importar su estatus profesional —artesano, ama de casa, estudiante— puede integrarse al modelo de incubadora de empresas, actualmente, retoma de nuevo su papel medular frente a la necesidad de generar empleos y reactivar la economía social. Así pues, las incubadoras tienen por objetivo colaborar en el crecimiento empresarial al lograr que los nuevos negocios crezcan, adquieran las habilidades requeridas por un mercado cada vez más competitivo y puedan tras un periodo de entre tres y cinco años, actuar en forma autónoma.

Las incubadoras de empresas pueden clasificarse de acuerdo a diversos criterios pero, independientemente de su tipología, requieren del establecimiento de convenios con diferentes instituciones para alcanzar el cabal logro de sus objetivos [fig. 3.4]. Además, sus posibilidades de éxito se incrementarán si cuentan con:

- Un programa de trabajo claro y preciso
- Un proceso estricto de selección.
- Un asesor experto.

La apertura comercial con Estados Unidos, la Cuenca del Pacífico y América del Sur, supuso para las MyPE's un colapso empresarial debido a la falta de competitividad, que sólo puede solventarse a través de alianzas estratégicas con empresas extranjeras, o de la transformación de productores a distribuidores aun a riesgo de que empresas mayores se aprovechen de tales estrategias. Pese a ello, las incubadoras de empresas pueden constituirse como instrumentos estabilizadores cuando se consiguen conformar nuevas generaciones de empresas y empresarios dispuestos a renovar el tejido industrial.

CLASIFICACIÓN DE LA INCUBADORAS DE EMPRESAS				
Por sector de actuación	Por tamaño	Por origen de los recursos	Por área de actuación	Por ubicación geográfica
Tecnológicas	De microempresas	Públicas	De desarrollo empresarial con base tecnológica	Urbanas
Artísticas	De talleres empresariales	Privadas	De desarrollo empresarial tradicional en la región	Suburbanas
Comerciales		Mixtas		Rurales
De servicios		De economía solidaria ²⁰		
Industriales				
PARA UNA GESTIÓN EXITOSA REQUIEREN ESTABLECER CONVENIOS ²¹				
Universidades	Instituciones educativas del nivel medio superior que ofrezcan formación tecnológica		Centros de investigación y desarrollo empresarial	
Promotores de desarrollo industrial	Asociaciones empresariales		Empresas	
Gobiernos —federal, estatal y municipal—	Comunidad —generación de proyectos de beneficio social		—	

3.4.- Tipologías de las incubadoras empresariales [Elaboración propia]

Actores sociales y de desarrollo económico, los viveros de empresas incentivan la relación entre universidades, estado, empresas y las organizaciones del tercer sector; generan modelos de desarrollo urbano e industrial; establecen redes de apoyo e intercambio de productos, servicios e información; aprovechan programas y subsidios estatales; se asocian con organismos privados, universidades y centros tecnológicos; generan redes de comercialización y nuevos negocios; reciclan edificios y áreas urbanas; promueven inversiones; consolidan

²⁰—Tales como cooperativas, mutuales, fundaciones, asociaciones, sindicatos, cámaras empresariales y ONGS

²¹ www.se.gob.mx

empresas y apoyan a empresarios que apuestan por el futuro. Además, facilitan el proceso de venta de tecnología; disminuyen la brecha tecnológica y aprovechan los desarrollos tecnológicos propios.

3.3.1.3 Apoyos administrativos

Cabe destacar, entre otros:

- La **Asociación Mexicana de Centros para el Desarrollo de la Pequeñas Empresa**, creada por la Universidad de Guadalajara, como una figura similar a los *Small Business Development Centers* (SBDCs) que operan en Estados Unidos desde hace 30 años. En este momento 42 universidades más se han sumado a este esfuerzo de forjar alianzas y buscar recursos y capacitación para las PyME's mexicanas.
- La **Asociación Nacional Notariado Mexicano, A.C.**,²² en colaboración con la Secretaría de Economía y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, homologa en todo el país los costos para la constitución de empresas así como los avances en la simplificación de procedimientos para agilizar su creación, lo que permite reducir hasta en un 30% los honorarios vigentes.

Lo que incluye los siguientes servicios: escritura, un testimonio, una copia certificada, en su caso, alto en el servicio de administración tributaria y aviso al registro nacional de inversiones extranjeras, gestión de permiso y aviso a la Secretaría de Relaciones Exteriores y gestión ante el registro público de comercio. Los costos²³ —de acuerdo a la ley local— serán: derechos de registro, derechos de permiso S.R.E. —\$640.00—; derechos aviso S.R.E. —\$235.00—; honorarios —\$5,000.00—; e IVA sobre los honorarios —\$750.00—. Costos que serán aplicables a personas físicas que constituyan empresas con las siguientes características:

- Estatus confeccionados por el propio notario.
- Capital social de \$50,000.00.
- Nombramiento de los órganos de administración y vigilancia.

Además de lo anterior, cabe destacar que NAFIN y Secretaría de Economía ponen a disposición de las MyPE's cursos gratuitos en línea — asistencia técnica, a herramientas de auto diagnóstico, comentario económico semanal, temas de fundamentos de negocios— las 24

²² Notariado Mexicano, A.C., abril 2007

²³ Al año 2007

horas del día.²⁴ NAFIN cuenta con un programa de red de negocios que ofrece a las MyPE's oportunidades de desarrollo empresarial.

3.4 Instituciones educativas y programas de emprendedores

El mercado actual demanda insistentemente profesionales altamente capacitados, dispuestos a la innovación y con amplitud suficiente de criterio para pensar como empleadores, esto es, concededores de las herramientas necesarias para iniciar una empresa que les permita:

- Obtener su propio empleo.
- Generar empleos.
- Contribuir al gasto familiar.
- Seguir cursando una carrera universitaria.

La globalización del mercado y los tratados de libre comercio obligan al sector educativo mexicano a afrontar este reto a partir del ajuste a sus planes de estudio; planes flexibles, adaptables a las exigencias del entorno, enfocados a la formación de individuos con conocimientos, habilidades y capacidades que les permitan interactuar, en forma eficiente y positiva, con los cambios económicos, políticos, sociales y educativos que requiere.

3.4.1 “Programa Impulsa”

El Programa Impulsa —antes “Desarrollo Empresarial Mexicano” (DESEM) — es una filial de *Junior Achievement International*, organización de servicios educativos empresariales, — enfocada a difundir de manera práctica el conocimiento de la economía, bajo el principio de ‘aprender haciendo’— líder en desarrollo de cultura empresarial, con presencia en más de 80 países. La filial mexicana se fundó en 1974 con el objeto de fomentar la cultura empresarial entre los estudiantes mexicanos, iniciando como una franquicia bajo la caracterización de un subcomité de educación del Consejo de la *American Chamber*. Actualmente, ya desligada de *American Chamber*, continúa operando en varios estados de la República Mexicana y ofrece asesoramiento a instituciones educativas.

²⁴ Reforma, Negocios, 25 de junio 2007

Impulsa, por su parte, intenta crear una cultura empresarial, por lo que lleva a cabo sus actividades desde fines de primaria —programas de simulación desde sexto grado— hasta universidad. Su objetivo consiste en dar a conocer de forma práctica, al mayor número posible, el sistema de comunidad de mercado, desarrollando de esta forma el espíritu emprendedor.

Numerosas escuelas públicas y privadas han participado en Impulsa, ofreciendo sus contenidos en forma de materia —ya sea con carácter optativo u obligatorio— a partir de una estructura diseñada para que los estudiantes, de forma natural y espontánea, ingresen al programa y desarrollen sus enseñanzas. Por ello, se recomienda siempre a las instituciones la participación voluntaria de los estudiantes. De este modo, el estudiante que cursa el taller cambia su perspectiva de enfrentamiento a la realidad cotidiana, gana en seguridad y establece procesos de identificación con aquello que desea hacer y con la certeza de hacerlo bien: abrir su empresa, concretar proyectos, patentar ideas, etcétera.

La creación de una empresa significa la revisión rápida y rigurosa de todos los aspectos importantes de la misma —investigación, organización, capacitación— ya que el producto debe de terminarse en la décima semana de un curso de 25. El Programa cuenta con la colaboración de consejeros empresariales, consultores, conferencistas..., quienes ofrecen asesorías y apoyan el préstamo de instalaciones para la organización de ferias y exposiciones (Sistema desem, 1993).

3.4.2 Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)

En el ITESM, el *Programa Emprendedores* nace en surgió en 1982 como una actividad extra-académica de apoyo para aquellos alumnos con inquietudes de creación empresarial. En 1985, se extendió a todos los campus de la institución y se implantó como parte de la misión del ITESM fomentar el espíritu emprendedor innovador. Dado el éxito del Programa, la institución implementó una materia Al ver la importancia de este programa se optó por hacer una materia —a cursar entre el quinto y el séptimo semestre—, accesible para estudiantes de cualquier carrera, organizados en grupos heterogéneos en pro de la interdisciplinariedad. Posteriormente, el curso se desarrolló como un curso “Sello”, asignatura cursada por todos los alumnos, de todas las carreras, en todos los campus.

El Programa genera alrededor de 150 proyectos semestrales, expuestos en una muestra de fin de curso, y dictaminados por cerca de 500 jueces pertenecientes a diversos ámbitos relacionados con el mundo empresarial. Los mejores proyectos de cada campus compiten en un foro nacional y, algunos de ellos, consiguen llevarse a la práctica.

El programa no contempla un perfil de alumno determinado, más bien da por supuesto que el estudiante, cuando ingresa al ITESM, cuenta con la capacidad de iniciar una empresa que, al fin de sus estudios, puede o no implementar. Lo que sí adquiere son conocimientos y valores que puede utilizar ya sea que decida llevar a cabo la apertura de su negocio —emprendedor interno—, ya sea que se integre a una empresa dispuesto a generar cambios —emprendedor externo—.

Además, el ITESM cuenta con la red de incubadoras Emprendetec, que ofrece una plataforma tecnológica enfocada a la prestación de servicios integrales de apoyo durante la creación y los primeros años de operación de las empresas y que, entre otros, favorece a los alumnos del ITESM con perfil emprendedor, interesados en complementar su desarrollo del plan de negocios cursado en el Programa Emprendedor e implantar su proyecto de empresa. Las áreas de asesoría abarcan: ventas, finanzas y fiscal, comercio electrónico, producción, recursos humanos, vinculación con instituciones financieras, enlace de negocios.

Actualmente, el Programa —apoyado por la Secretaría de Economía y el fondo PYME en colaboración con los gobiernos de los estados— cuenta con 80 incubadoras en 27 estados, 270 asesores expertos, más de 1000 empresas en incubación y 3200 empleos.

Etapas del modelo de incubación de empresas	
Preincubación (6 meses)	Ofrece servicios integrales —tutoría, asesoría, consultoría, capacitación, información, orientación, enlaces de negocios— para la elaboración, desarrollo y terminación del plan de negocios.
Incubación (12 meses)	Ofrece servicios integrales —tutoría, asesoría, consultoría, capacitación, información, orientación, enlaces de negocios— para facilitar y guiar a las empresas en su proceso de de implantación, operación y desarrollo.
Pos-incubación (6 meses)	Ofrece servicios integrales tutoría, asesoría, consultoría, capacitación, información, orientación, enlaces de negocios— para apoyar el seguimiento y supervivencia de la operación de la empresa.
Tipos de incubadoras	
Alta tecnología	Biotechnología, agrobiotecnología, desarrollo de tecnologías de información, farmacéutica, ingeniería biomédica, energía, aeroespacial, automotriz.
Tecnología intermedia	Consultoría, telecomunicaciones, desarrollo de franquicias, servicios de software, construcción, agronegocios, comercio.
Microempresas tradicionales	Carpintería, panadería, avicultura, belleza, alimentos, comercio, abarrotes, servicios.

3.5.- Etapas del modelo de incubación de empresas y modelos de incubadora (ITESM)

Nombre	Giro
BIT Technologies México	Cómputo (Desarrollo de software)
Deal Plastics	Plástico / Hule
E Security Palominos	Cómputo (Desarrollo de software)
GEA Trade	Comercializadora
Grupo GIMA de México	Comercializadora
KAXANSEARCH	De servicios
MAPPS Macro Aplicaciones para Control SA de CV	Otro
MAUSOLEO SANTA CLARA	De servicios
PETRA	Otro

Talmimipan	Alimentos (Productos / Procesamiento)
Training People	Consultoría
Zek Technologies	Telecomunicaciones

3.6 Empresas incubadas

3.4.3 Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

El programa “Desarrollo Empresarial” del ITAM, se inicio en agosto de 1987, como una forma de enfocar la creación de profesionistas dispuestos a ingresar a la vida corporativa, ya fuera en la iniciativa privada o en organizaciones públicas y/o gubernamentales. El programa se presenta como una opción para que el alumno compruebe cuán fuerte es su deseo de iniciar una empresa y su disposición para dedicar al proyecto el tiempo y el esfuerzo necesario; se ofrece, además, como una alternativa vocacional a estudiantes que pretendan desarrollarse en la vida empresarial sin emplearse en una empresa, de acuerdo a los siguientes objetivos:

- Descubrir y desarrollar las habilidades que se requieren para ser empresario.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera en la formación de una empresa.
- Fomentar la capacidad para desarrollar empresas de carácter permanente.

Taller de creación de empresas I	Desarrollo de negocios por Internet	Capacitación y desarrollo	Estrategia de recursos humanos liderazgo
Taller de creación de empresas II	Creatividad, innovación y liderazgo empresarial	Finanzas emprendedoras	Entorno global de los negocios
Innovación y creación de nuevos negocios	Estrategia y crecimiento empresarial	Diseño y cambio organizacional	Administración de ventas
Finanzas corporativas aplicadas	Desarrollo y administración de franquicias	Diseño y desarrollo del producto	Administración y evaluación de proyectos
Comunicación gerencial	Dirección general	Negociación	Consultoría

3.6.- Materias correspondientes al área de concentración de desarrollo empresarial (ITAM)

La Licenciatura en Administración del ITAM, ofrece, dentro de sus áreas de concentración, la de desarrollo empresarial, implementada con el fin de difundir la filosofía emprendedora, la

administración de las MyPE's y la administración de empresas familiares. Busca, además, proveer de conocimientos y experiencias a los alumnos que les permitan expandir sus habilidades de liderazgo, visión empresarial y búsqueda de oportunidades de negocios dentro de un esquema totalmente emprendedor, a fin de que sean capaces de afrontar exitosamente el reto de crear o administrar MyPE's y/o empresas familiares. El estudiante de esta área podrá optar a numerosas áreas de desarrollo profesional en los ámbitos público y privado —gestor de negocios, líder de proyectos, estructurador de equipos de trabajo—, o bien desarrollarse en empresas propias, empresas familiares, rescate de empresas o gestión de negocios. Los estudiantes que deseen integrarse en el área de desarrollo empresarial deberán cursar, al menos, cuatro materias de las que aparecen en el cuadro 3.6.

3.4.4 Instituto Politécnico Nacional (IPN)

El Instituto Politécnico Nacional contrató, en 1991, los servicios de Desarrollo Empresarial Mexicano (DESEM) para implantar su programa de emprendedores. En marzo de 1997, independizado de DESEM, manejaba de modo autónomo el Programa de Emprendedores del IPN que, posteriormente, pasaría a denominarse "POLIEMPRENDE".

Dirigido a la totalidad de la comunidad politécnica de los niveles medio, superior y posgrado con deseos e interés por desarrollar habilidades emprendedoras para la creación de una empresa, el Programa cuenta entre sus objetivos:

- Impulsar la cultura emprendedora en la comunidad politécnica.
- Perfeccionar actitudes y habilidades emprendedoras.
- Promover un acercamiento con el sector productivo y los organismos de fomento para obtener orientación sobre oportunidades de negocio.
- Incrementar la cantidad y calidad de proyectos emprendedores que ingresan al Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica-(CIEBT) o que cuenten con apoyo para su constitución legal como empresas.

3.4.5 Otras universidades que tienen programas “Emprendedores”

Numerosas IES nacionales cuentan con programas de emprendedores similares a los de la Universidad Nacional Autónoma de México.

<p>Universidad Simón Bolívar (1989, 2 semestres)</p>	<p>Nace apoyado por el ITAM como un programa optativo y abierto a todos los estudiantes. Carece de créditos institucionales aunque otorga un diploma con valor curricular.</p>
<p>Universidad del Pedregal (1993)</p>	<p>El programa, denominado, “Sistema de Formación Profesional Emprendedores Universitarios del Pedregal”, inició con alumnos de séptimo semestre de la carrera de Administración. En 1994, se ofrece como opción de titulación para alumnos del octavo semestre y, en ese mismo año, se desprende de su estructura el curso “Empresas Juveniles”, para los alumnos del tercer semestre de la licenciatura.</p>
<p>Universidad Autónoma Metropolitana (1984)</p>	<p>El “Taller de Simulación Empresarial” nació como una propuesta de trabajo: un grupo de profesores deseosos de crear un programa eminentemente práctico, en el que el alumno tuviera la oportunidad de crear una empresa. Pretende crear en los alumnos la noción esencial de de emprendedor y se centra en la práctica de la teoría de los módulos y ofrece al alumno la experiencia de fungir como creador y administrador de su propia empresa.</p>
<p>Universidad Autónoma de Yucatán (1996, 25 semanas)</p>	<p>Nace a partir de un convenio suscrito por las facultades de Contaduría y Administración y de Ingeniería Química de la Universidad Autónoma de Yucatán con DESEM, para desarrollar conjuntamente el “Programa de Jóvenes Emprendedores”. El programa tiene carácter obligatorio para la Licenciatura de Mercadotecnia y Negocios Internacionales y, optativo, para la de Contaduría Pública. El objetivo del Programa es simple: Crear una empresa, vender su producto o servicio y liquidarla.</p>
<p>Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (1997, un cuatrimestre)</p>	<p>Se imparte en la Facultad de Contaduría Pública dentro de la materia de Contabilidad de Sociedades II., con el objetivo de desarrollar en el alumno habilidades y aptitudes para la creación de empresas y/o productos novedosos, útiles y/o económicos. Los alumnos elaboraran un plan de negocios, comercializan el producto o servicio y dan de baja a la empresa.</p>
<p>Universidad Panamericana (sexto semestre)</p>	<p>El objetivo de este Programa es que los alumnos aprendan a realizar un plan de negocios y estructuren el proyecto para iniciar su propia empresa. Programa interdisciplinar en el que participan diversas escuelas de esta Universidad: Administración en Mercadotecnia, Negocios Internacionales, Finanzas, Relaciones Industriales, Ingeniería Civil, Industrial y Mecatrónica.</p>

3.7.- Diferentes universidades mexicanas con “Programas Emprendedores” similares al de la UNAM

3.4.6 Los programas emprendedores en la Secretaría de Educación Pública (SEP)

A través del convenio con los Colegios Comunitarios del Distrito de San Diego (Estados Unidos), inició en los CECATI el Programa de Microempresas con Espíritu Emprendedor, cuyos objetivos se enfocaban a capacitar y asesorar a los jóvenes en el desarrollo de habilidades empresariales. El Programa cuenta con un total de 258 instructores, 3 mil 771 alumnos capacitados y 268 microempresas establecidas por los egresados de los centros. De él se derivan la Asociación Nacional de Microempresarios Egresados de CECATI (2003) y el convenio con la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia.

3.4.7 Creación del programa Emprendedores en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)²⁵

Con el fin de apoyar a jóvenes emprendedores, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) cuenta con un programa enfocado a la enseñanza de la estructura y formación de microempresas.

3.4.7.1 Antecedentes del Programa

El primer antecedente de un programa de emprendedurismo en la UNAM, se encuentra en la materia “Promoción, Organización y Administración de Empresas” —plan de estudios de 1960—, enfocada al desarrollo metodológico de la evaluación de proyectos de inversión e impartida en el quinto año de la Licenciatura en Administración de Empresas. Materia que, en 1961, cambia su denominación a “Promoción de Empresas”. En 1975 —en virtud de un nuevo plan de estudios— se incluye, en séptimo semestre, la materia “Empresas Pequeñas y Medianas” cuyo objetivo era incitar al alumno a la comprensión de la importancia, características y problemática de este tipo de empresas. De modo paralelo, en noveno semestre, se incluyó la materia de carácter optativo “Promoción de empresas”, centrada en desarrollar las habilidades y visión empresarial del alumno. Ambas asignaturas incluían, entre sus prácticas, un estudio de factibilidad, un estudio financiero y un análisis en torno a la posibilidad de establecer una microempresa. En 1979, en la Facultad de Contaduría, surgen las primeras empresas de tipo académico, como resultado de las prácticas de las materias citadas

²⁵ www.fca.unam.mx

y de la asignatura de “Proceso Administrativo”, aunque cabe señalar que más que empresas estructuralmente constituidas, se crearon diversos productos que se exponían en los pasillos de la facultad. .

En 1981, el Departamento de Mercadotecnia, inicio un proyecto de lanzamiento sobre un producto como parte de las actividades de “Mercadotecnia II” — perteneciente al sexto semestre de la Licenciatura en Administración— con el objeto de forzar a los alumnos a desarrollar los contenidos teóricos de la materia en una aplicación real sobre un producto. Los estudiantes construían un prototipo que, posteriormente, exhibían y promocionaban en una exposición, pero sin llegar a la venta del mismo. Un año más tarde, en 1982, nacieron las primeras microempresas fruto de Iso proyectos estudiantiles ideados en la materia “Promoción de Empresas”, algunas de las cuales subsisten a la fecha.

En el plan de estudios de 1985 aparece una nueva materia: “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, impartida en el décimo semestre de la Licenciatura en Administración, cuyo objetivo era aplicar los conceptos principios y técnicas fundamentales de la formulación y evaluación de los proyectos de inversión para la creación de empresas públicas y privadas enfatizando la parte financiera. Dos años más tarde, en 1987, se publica el primer número de la revista *Emprendedores*, publicación bimestral editada por la Facultad de Contaduría que nacía con la meta de ser un vínculo de información y servicio para las MyPE's. Por último, en 1989, se autorizó el seminario optativo de titulación “Promoción y Gestión de Empresas” —antecedente inmediato de un Programa de Emprendedores— estructurado en cuatro módulos y encaminado a la promoción y desarrollo de empresa, que incluía a los alumnos trabajar con un caso real.

A partir de lo anterior, la idea de formalizar un programa de emprendedurismo comienza a tomar fuerza, como el medio ideal para sembrar el espíritu emprendedor entre los estudiantes deseosos de crear una empresa en la que trabajar por cuenta propia e, incluso, de aprender a evaluar la rentabilidad de los procesos si optaban por laborar como empleados.

Cabe señalar que el momento histórico se caracterizaba por una aguda crisis de desempleo; a ello hay que añadir la orquestación de una campaña de desprestigio contra la UNAM y otras universidades públicas alegando la falta de preparación de sus egresados y la tendencia de los mismos hacia movimientos subversivos ajenos al {ámbito empresarial. Se trataba, pues, de un momento óptimo para implantar un programa de emprendedurismo, capaz de sembrar en el

estudiante deseos de emprender, de dar rentabilidad a sus ideas, de eficientar sus recursos en una aventura empresarial al tiempo que practicaban los conocimientos y habilidades adquiridas a lo largo de la licenciatura.

En este contexto, surgen en 1991 las primeras actividades informales, precursoras del “Taller de Emprendedores”: dos expo-ferias de emprendedores y una de vinculación UNAM-DESEM, con la participación de cuarenta alumnos de las facultades de Contaduría, Ingeniería, Arquitectura, el Centro de Investigaciones de Diseño Industrial y la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

3.4.7.2 El Programa Emprendedores en la actualidad

El Programa Emprendedores tiene la finalidad de impulsar la creación, desarrollo, y consolidación de organizaciones, fomentando la cultura empresarial a través de la academia, y de la infraestructura de la Incubadora de Empresas de Modelo Tradicional. Asimismo, proporciona apoyo profesional, teórico y práctico, con profesores, especialistas y empresarios que brinden asesoría y consultoría a personas emprendedoras y empresarios de micro y pequeñas empresas en sus planes y proyectos de negocios.

El Programa Emprendedores está dirigido a alumnos, egresados, empresarios, investigadores y público en general, interesados en la creación y/o desarrollo de sus planes de negocios o empresas. Con el fin último de coadyuvar al fortalecimiento económico del país y a la creación de empresas, el Programa Emprendedores busca contribuir en la creación, desarrollo y consolidación de negocios en diversos sectores de la economía, que sean innovadores y con valores agregados.

Este Programa realiza, a través del Centro Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CENAPYME), las siguientes actividades académicas, empresariales e institucionales:

Actividades académicas

- Con alumnos de las tres carreras

- Con las materias de Creación de Organizaciones, Plan para Negocios Internacionales, Simulación de Negocios, Franquicias, Habilidades Directivas, Estrategias para el Crecimiento, Desarrollo de Empresas, entre otras
- Registro de marcas
- Cursos extracurriculares
- Estas materias pueden ser origen de planes y proyectos emprendedores

Actividades empresariales

- Asesoría a emprendedores y empresarios que desean realizar planes de negocios como parte de la incubación de sus proyectos (estudio del producto y de la empresa, estudio de mercado, estudio técnico, estudio de organización, estudio financiero, estudio legal y estudio de impacto ambiental)
- Talleres dirigidos en las áreas de Mercadotecnia, Producción, Recursos Humanos y Finanzas

Actividades institucionales

- Vinculación con Facultades, Escuelas, Centros e Instituciones de investigación del subsistema de la investigación científica, para brindar apoyo a solicitudes específicas de asistencia especializada en áreas contables y administrativas
- Apoyos académicos en las áreas funcionales de Mercadotecnia, Recursos Humanos, Producción, Finanzas e Informática a dichas dependencias
- Participación en ferias y foros empresariales provenientes del sector gubernamental y privado, como semana PyME, Congreso de Calidad, etc.

Asimismo. El Programa Emprendedores ofrece los siguientes servicios:

- Identificación de oportunidades de negocios
- Información y asesoría en planes de negocios
- Asesorías para el registro de empresas
- Orientación para la obtención de financiamiento
- Aquellos empresarios que requieran asesoría y conocimientos especializados en diseño industrial, química, entre otros, son canalizados para su crecimiento y desarrollo

- Vinculación con dependencias de la UNAM, instituciones de financiamiento y de Gobierno para el desarrollo de los planes y proyectos
- Desarrollo de productos (empaquete, etiqueta, logo, embalaje, etc.)
- Invitación a empresarios para la participación en foros, expos, congresos y ferias empresariales de la UNAM

3.4.7.2.1 Incubadora de empresas

Tiene como objetivo buscar apoyo profesional, teórico y práctico, con profesores, especialistas y empresarios que brindan asesoría y consulta en planes y proyectos de negocios. Los servicios que se brindan son:

- Diagnósticos administrativos a empresas, en áreas de trabajo ubicadas en sus recursos humanos, mercadotecnia, finanzas, producción e informática
- Cursos y talleres de capacitación a empresas, en planes de negocios y administración de empresas
- Asesorías especializadas en las áreas de:
 - Administración
 - Fiscal
 - Finanzas
 - Organización
 - Diseño gráfico
- Orientación, información y asesoría especializada en planes de negocios para la creación y/o desarrollo de empresas
- Apoyo y registro (en su caso) con instituciones y programas de financiamiento, como por ejemplo SEDECO (Secretaría de Desarrollo Económico) y Secretaría de Economía vinculados directamente con la incubadora

3.4.7.2.2 Centro UNAM-Bancomext, PROMÉXICO

El Centro UNAM-Bancomext tiene por objetivo promover y apoyar al sector productivo del Estado mediante la información, capacitación y asistencia técnica en todo lo referente al Comercio Exterior. Para ello, se brindan los siguientes servicios:

- Orientación, información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior a los universitarios, empresas y público en general, promoviendo la actividad exportadora
- Asesoría para el desarrollo de un plan de negocios de exportación
- Promoción y vinculación de proyectos de exportación a Bancomext para su financiamiento
- Información actualizada y eficaz sobre oportunidades de negocio en América del Norte, Latinoamérica, Europa y Asia, vía base de datos de Bancomext conocida como Exportanet
- Vinculación de las empresas con Bancomext
- Organización de conferencias y pláticas sobre comercio exterior en beneficio de la comunidad universitaria y el público en general
- Consulta de documentos bibliográficos y hemerográficos de Bancomext
- Cursos en materia de comercio exterior
- Consulta a la Revista de Negocios y Comercio Exterior

3.4.7.2.3 Vinculación

Esta área tiene por objetivo proporcionar a la comunidad universitaria y a las empresas los medios de interacción con Centros, Escuelas, Facultades e Institutos de investigación para la creación y/o consolidación de negocios o empresas. Asimismo, funcionar como un enlace entre la Universidad, empresas, Gobierno e instituciones públicas y privadas. Los servicios que proporciona son:

- Identificación de empresas interesadas en tecnologías (cámaras, red interinstitucional)
- Asesorías especializadas (outsourcing interinstitucional)
- Evaluar y seleccionar alternativas tecnológicas (red institucional)

- Elaborar planes de negocio
- Conformar la red interinstitucional de vinculación
- Organizar diplomados orientados a la tecnología en la empresa y su administración

3.4.8 El programa Emprendedores y su relación con los Planes de Estudios de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM

3.4.8.1 Taller III: Creación de Empresas Juveniles

El Consejo Técnico de la Facultad de Contaduría aprobó, en 1992, el *Plan de Estudios 1993*, que incluía, en el tercer semestre, la creación de la materia —obligatoria para los alumnos de la Licenciatura en Administración, optativa para el resto de las licenciaturas— “Taller III: Creación de Empresas Juveniles”, que contaba con los siguientes objetivos.

■ Objetivos generales

- Coadyuvar a la formación integral del estudiante universitario, fomentando una cultura administrativa, su actitud emprendedora, su habilidad en la creación y desarrollo empresarial, concientizándolo de su responsabilidad como agente de cambio de la sociedad.
- Desarrollar y trabajar con equipos multidisciplinarios un Plan de Negocios como Proyecto de empresa que les permita adquirir experiencia en la práctica, incrementar las habilidades y conocimientos en las áreas de mercadotecnia, operaciones, finanzas y personal; así como identificar la importancia de su profesión.
- Vincular el Programa Emprendedores UNAM con proyectos empresariales en ciencias sociales, humanidades, ciencias naturales y exactas; a través de la participación de los universitarios de las distintas escuelas, facultades, institutos de investigación y campus foráneos para la solución de los grandes problemas nacionales.
- Promover el perfil de los egresados del Programa Emprendedores UNAM, como personas comprometidas a generar cambios positivos en responsabilidad, innovación, trabajo en equipo, así como generador de nuevas fuentes de empleo, bienes y servicio que ayuden al crecimiento y desarrollo de su comunidad.

- Consolidar y promover el liderazgo del Programa Emprendedores UNAM capacitando a universitarios e instituciones a nivel nacional e internacional para la implantación de un modelo que tenga un efecto multiplicador de sus beneficios, así como la utilización de las herramientas tecnológicas de vanguardia para la creación y promoción de empresas.

■ **Objetivos particulares**

- Integración de alumnos en equipos multidisciplinarios, para elaborar productos o desarrollar servicios bajo la supervisión, asesoría y consultoría del Programa Emprendedores, FCA-UNAM y empresas participantes.
- Crear empresas juveniles, que proporcionen una experiencia práctica para identificar la importancia de su profesión en las:
 - Que el alumno participe en su empresa juvenil, con el compromiso universitario en el apoyo a su comunidad y sociedad en general de manera activa y responsable.
 - Que los alumnos trabajen en equipos multidisciplinarios en la creación de una empresa juvenil en la cual elaboren y vendan productos o servicios bajo la supervisión, asesoría y consultoría del Programa Emprendedores UNAM y empresas participantes.
 - Que a través de la creación de estas empresas, el alumno adquiera experiencia práctica e identifique la importancia de su profesión.
- Lograr que el alumno participe en su empresa juvenil con el compromiso que tiene como universitario en el apoyo de su comunidad y de la sociedad en general.

La estructura del Taller fue diseñada de acuerdo al cuadro 3.8.

<ul style="list-style-type: none"> ● I. Introducción al curso <ul style="list-style-type: none"> ○ 1. Programa de emprendedores ○ 2. El emprendedor: características, espíritu emprendedor. ○ 3. La empresa: definición, ambiente, clasificación ○ 4. Producto y/o servicio: concepto y características. ○ 5. Propuesta del producto y/o servicio. ○ 6. Misión y filosofía de la empresa. ● II. Estudio de mercado <ul style="list-style-type: none"> ○ 1. Perfil del consumidor ○ 2. Definición del mercado meta. ○ 3. Segmentación del mercado

- ◊ 4. Investigación de mercado: concepto e importancia y proceso.
- ◊ 5. Competencia y análisis.
- ◊ 6. Determinación del producto final.
- ◊ 7. Imagen corporativa
- ◊ 8. Mezcla de mercadotecnia: producto, precio, promoción, plaza, plan de mercadotecnia.
- **III. Estudio técnico**
 - ◊ 1. Sistema de producción.
 - ◊ 2. Localización de la planta.
 - ◊ 3. Capacidad de la planta.
 - ◊ 4. Tecnología.
- **IV. Estudio administrativo**
 - ◊ 1. Organización: definición e importancia, elementos.
 - ◊ 2. Requisitos legales: fiscales, patentes y marcas
- **V. Estudio financiero**
 - ◊ 1. Costeo y fijación del precio de venta.
 - ◊ 2. Presupuestos: venta y gastos, estados financieros.
 - ◊ 3. Punto de equilibrio.
 - ◊ 4. Fuentes de financiamiento: internas, externas
 - ◊ 5. Registro de operaciones.
- **VI. Inicio de operaciones y ventas**
 - ◊ 1. Capacitación y desarrollo.
 - ◊ 2. Prueba de calidad del producto.
 - ◊ 3. Reportes.
- **VII. Cierre de la empresa**
 - ◊ 1. Metodología de cierre.
 - ◊ 2. Entrega de reportes finales.
 - ◊ 3. Evaluación final.

3.8.- Estructura de "Taller III: Creación de empresas juveniles"

Además de los módulos descritos en el cuadro 3.8, el taller contaba con talleres y actividades extracurriculares. Con el fin de impulsar el proyecto se firmaron varios convenios entre los que cabe destacar el acuerdo con Nacional Financiera a fin de crear un fideicomiso de financiamiento de proyectos presentados destinado a la apertura de los negocios de los alumnos; igualmente, el firmado con el Centro de Investigaciones y Diseño Industrial de la Facultad de Arquitectura de la UNAM, para ofrecer asesoría en el diseño de prototipos de productos; y, en tercer lugar, el convenio con la Facultad de Química, entidad que ofrecía asesoramiento a negocios relacionados con el campo de la alimentación y otros productos similares. Las facultades de Ingeniería, Derecho, Ciencias, Ciencias Políticas y Sociales y Filosofía, también participaron en el Taller.

Jerárquicamente, el Taller era coordinado por el Jefe de la División de Administración, de quien dependía el responsable del Taller, encargado de coordinar a los consejeros empresariales, asesores empresariales, los empresarios juveniles y los monitores empresariales. Además, el responsable del taller tenía a su cargo la revisión y supervisión de los avances, programas,

presupuestos y protocolos necesarios para la realización de las actividades planeadas — académicas, extracurriculares, recreativas y operativas—.

Los consejeros empresariales impartían las clases correspondientes del Taller, asesoraban, calificaban y verificaban los avances de las empresas juveniles. El asesor empresarial era aquella persona, que por su experiencia en determinado giro o actividad empresarial, que proporcionaba a la empresa juvenil orientación para su funcionamiento integral; igualmente, apoyaba la formación del estudiante en la creación, operación, desarrollo y cierre de la microempresa. El empresario juvenil era el estudiante del taller embarcado en el proceso de crear una empresa. Por último, el monitor empresarial era un alumno egresado de los talleres encargado de apoyar los aspectos operativos y logísticos, para transmitir al nuevo empresario juvenil sus conocimientos y experiencias.

La desventaja de la materia la constituía su carácter obligatorio, puesto que no todos los estudiantes poseían vocación emprendedora ni deseos de crear su propia empresa, con lo que se contentaban cumplir los requisitos mínimos para aprobar la materia.

En el Plan de Estudios del año 2005 se aprobó la propuesta de trasladar el Taller del tercero al séptimo semestre, así como de aprobar, en la Facultad de Contaduría la creación de un área de incubadoras de empresas con financiamiento de la Secretaría de Economía.

Y como habíamos comentado se debía de fortalecer más el área de Emprendedores sobre todo para todos aquellos que tuvieran vocación para crear una empresa. Por ello en el nuevo Plan de Estudios se incentiva más al emprendedor con la materia obligatoria denominada Creación de Organizaciones y además una serie de materias optativas donde el alumno va consolidando su idea de empresa y la creación de la misma y su probable incubación, ya que en la Facultad existe la incubadora de empresas a través del Centro Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CENAPYME) como veremos a continuación.

3.4.8.2 Asignatura Creación de Organizaciones

El Plan de Estudios 2012 busca que el Licenciado en Administración sea el profesional con visión estratégica, ética y de compromiso social experto en promover el logro eficiente de objetivos de organizaciones públicas, privadas y sociales en sus diferentes niveles jerárquicos,

con base en la comprensión tanto de sus funciones básicas como de su funcionamiento integral, en el diagnóstico de sus problemas administrativos específicos y en la correspondiente propuesta e implantación de soluciones innovadoras. Asimismo, será capaz de desarrollar nuevos modelos de negocio, así como de planear y realizar, coordinando grupos interdisciplinarios, la creación de nuevas organizaciones.

Esta Licenciatura en Administración está diseñada para cursarse en ocho semestres con un total de 50 asignaturas, las cuales están divididas en once áreas de conocimiento:

1. Administración (que incluye la asignatura de *Creación de Organizaciones*)
2. Mercadotecnia
3. Operaciones
4. Recursos humanos
5. Finanzas
6. Matemáticas
7. Derecho
8. Economía
9. Investigación y ética
10. Costos y presupuestos
11. Informática

La asignatura de Creación de Organizaciones es un curso de carácter obligatorio que se imparte en el séptimo semestre de la Licenciatura en Administración y tiene una duración de 64 horas al semestre.

Objetivo general

Que el alumno adquiera una actitud y cultura emprendedora y que sea capaz de comprender y aplicar los conceptos y técnicas fundamentales del desarrollo de proyectos para la creación de nuevas organizaciones de cualquiera de los tres sectores de la economía. Asimismo, que sea capaz de adaptar y aplicar estos conocimientos a la formación de organizaciones del sector social.

Esta asignatura se compone de las seis unidades temáticas siguientes:

- I. Actitud y cultura emprendedora
- II. Estudio de mercado
- III. Estudio técnico
- IV. Estudio administrativo-organizacional
- V. Estudio financiero
- VI. Aspectos legales

Asignaturas optativas profesionalizantes

Son aquellas que el alumno puede escoger conforme a sus intereses propios dentro de un grupo propuesto por la Facultad de Contaduría, y que están relacionadas con el contenido de las asignaturas obligatorias, que tocan temas actuales de las carreras o profundizan en temas específicos de las mismas, o bien que integran conocimientos de dos o más áreas del conocimiento, y que tienen como objetivo darle al alumno una visión amplia de un sector particular de su carrera que sea de su personal conveniencia con el fin de que el conocimiento adquirido de esa área sea más amplio.

Dentro de este tipo de asignaturas se encuentran:

- *Espíritu Empresarial*
 - Objetivo: integrar los conocimientos necesarios para que el alumno comprenda el concepto de ser empresario y, a partir de ello, sea capaz de aplicar los elementos y procedimientos aprendidos en la conformación de un negocio rentable.
- *Estrategias para el Crecimiento y Desarrollo de Empresas*
 - Objetivo: promover el desarrollo, expansión y mantenimiento de las organizaciones; detectar oportunidades en el contexto nacional e internacional, así como diseñar y aplicar estrategias en ambientes de riesgo e incertidumbre para su propia empresa.

- *Desarrollo Empresarial*
 - Objetivo: analizar la importancia del desarrollo empresarial y de la coordinación entre las organizaciones para el incremento de la competitividad y diseñar propuestas para propiciar el desarrollo empresarial considerando diferentes escenarios.

3.4.9 Comparación de los programas Emprendedores en distintas instituciones de educación superior de México

3.4.9.1 Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

El ITAM maneja dos programas, por un lado la inclusión del área de conocimiento *Desarrollo Empresarial* en los planes de estudio de la licenciatura en Administración, en la que los alumnos pueden elegir materias optativas dirigidas al emprendimiento.

Por otro lado, su Asociación de Empresarios lleva a cabo un evento denominado *Itampresario*, que tiene el objetivo de reunir a la comunidad del ITAM en un espacio empresarial en el que se lleva a cabo un concurso de planes de negocio.

A comparación del *Tec* de Monterrey y del Politécnico, el ITAM no cuenta con un programa institucional de emprendimiento donde se lleve a cabo todo el proceso de incubación de empresas para su posterior crecimiento y desarrollo.

3.4.9.2 *Tec* de Monterrey

En el *Tec* de Monterrey se llevan a cabo distintos programas de emprendimiento, desde la inclusión de asignaturas obligatorias a nivel licenciatura, la licenciatura en creación y desarrollo de empresas, una maestría y redes de incubadoras y aceleradoras de empresas.

A comparación del ITAM y del Politécnico, el *Tec* cuenta, como podemos ver, con un programa de emprendimiento más completo que abarca a emprendedores de distintos niveles académicos y perfiles profesionales.

Además, cuenta con una red de incubación de empresas y otra de aceleradora de empresas en las que se brindan servicios de asesoría y consultoría especializadas. Al igual que el IPN, el *Tec* asesora y ayuda a empresas con giro tecnológico incorporando elementos de innovación de productos y servicios.

3.4.9.3 Instituto Politécnico Nacional (IPN)

El Politécnico cuenta con un Centro de Incubación de Empresas de base tecnológica en el que se apoyan proyectos de innovación surgidos de los estudiantes. Se desarrolla todo un proceso que incluye pre incubación, incubación y pos incubación, acompañado de servicios de asesoría y consultoría especializadas que tienen por objetivo consolidar a las empresas.

A comparación del ITAM y del *Tec*, el Politécnico se enfoca únicamente en el desarrollo de negocios de innovación tecnológica, y al igual que el *Tec* brinda un servicio completo de asesoramiento a los emprendedores en temas fundamentales como propiedad intelectual, diseño gráfico, apoyo legal, finanzas, entre otros.

En la sección de Anexos se presenta un cuadro comparativo con las principales características de los programas de Emprendedores de estas tres importantes instituciones de educación superior de nuestro país.

Capítulo 4

Metodología de la investigación

4.1 Planteamiento del problema

Desde que el Estado ha dejado los resultados de la economía a las libres fuerzas del mercado, la empresa ha sufrido más que nunca los embates de la competencia y su lucha constante por sobrevivir presenta condiciones desalentadoras. Convertirse en empresario emprendedor en momentos de crisis económica como la iniciada en 2008 significa ser capaz de enfrentar el riesgo, la adversidad y la frustración ya que el medio es cambiante y no favorable para las empresas nacionales y menos aún para las micro y pequeñas.

En efecto, iniciar un negocio en una época en que la economía se desacelera y hay amenazas de recesión parecería una mala decisión, a menos que se tengan visualizadas muy claramente las oportunidades y asegurado la posibilidad de participación. Por eso nos preguntamos qué es lo que lleva a los empresarios emprendedores a iniciar un negocio en estas circunstancias y que les pasa a los que ya están consolidados y luchan por sobrevivir. Acaso existen rasgos de su personalidad que no se han explorado y que pudieran darnos luz sobre este problema. Hay actividades que se pudieran realizar dentro de las facultades y escuelas de administración que lleven a desarrollar o mejorar estos rasgos o son condiciones previas del individuo sobre la cual no se tiene opción.

Es por ello que identificar los rasgos de personalidad y las habilidades administrativas del emprendedor que se relacionan con la creación y permanencia de las empresas, se vuelve una labor insoslayable. Es decir, el desarrollo de las empresas mexicanas debiera de impactar en el crecimiento económico nacional y, a su vez, derivar en desarrollo humano sustentable y sostenido basado en compromisos de responsabilidad, participación, financiamiento y complementariedad entre los distintos actores de corte multilateral, bilateral y regional, de modo que estimule capacidades y habilidades suficientes para el desarrollo mediante programas estructurados que delimiten las áreas de interés común, así como de los instrumentos para llevarlas a cabo.

4.2 Preguntas de la investigación

¿Cuáles son los rasgos de personalidad y las habilidades administrativas del emprendedor que se relacionan con la creación de las empresas?

■ Preguntas específicas

- ¿Qué factores de la personalidad y del ambiente se encuentran relacionados con la creación y permanencia de las empresas?
- ¿Hay diferencia entre los rasgos de personalidad de un grupo de empresarios emprendedores consolidado que se enfrentan diariamente a la tarea de mantener su empresa en el mercado y el estado mental de un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores?
- ¿Cuáles habilidades administrativas del emprendedor se encuentran relacionadas con la creación y permanencia de empresas?
- ¿Hay diferencia entre las habilidades administrativas de un grupo de empresarios emprendedores consolidado y un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores?

4.3 Objetivos de la investigación

■ Objetivo general

- Identificar si hay rasgos de personalidad y habilidades administrativas del emprendedor que se puedan relacionar con la creación y permanencia de las empresas.

■ Objetivos específicos

- Describir los rasgos de personalidad del emprendedor que se encuentren relacionados con la creación y / o permanencia de empresas.

- Evaluar y comparar si hay diferencias entre la inteligencia de un grupo de empresarios emprendedores consolidados y un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores.
- Evaluar y comparar si diferencia entre la personalidad de un grupo de empresarios emprendedores consolidado que se enfrentan diariamente a la tarea de mantener su empresa en el mercado y la personalidad de un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores.
- Evaluar y comparar si hay diferencia entre las habilidades administrativas de un grupo de emprendedores consolidado y un grupo de jóvenes que inician una empresa.

4.4 Hipótesis

El emprendedor ha sido descrito como un individuo que innova, identifica y crea oportunidades de negocios, monta y coordina nuevas combinaciones de recursos para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto por lo que consideramos que estos individuos deben de ser personas sanas psicológicamente y capaces de enfrentar circunstancias adversas para lograr una meta difícil para la mayor parte de la población.

4.5 Variables

■ Variables dependientes

- Creación de empresas.
- Permanencia de la empresa

■ Variables independientes

- Personalidad del emprendedor.
- Habilidades administrativas del emprendedor
- Situación económica

4.5.1 Definición conceptual de variables

- Creación de empresas y permanencia de una empresa. Constitución formal de una empresa que lleve a cabo actividades por más de tres años.

- Personalidad del emprendedor: la personalidad del emprendedor será evaluada con la prueba psicométrica de la personalidad denominada *Minnesota Multiphasic Personality Inventory* y el *Test Dominó*. *La primera no ha sido usada en el área administrativa y tiene dimensiones que generalmente no se evalúan de acuerdo con la literatura revisada en el capítulo dos. Por ejemplo, consideramos que un emprendedor no puede estar deprimido ni tener problemas de hipocondría ya que esto no le permitiría concentrarse en la resolución de problemas o ejercer un liderazgo adecuado. De hecho esperamos que los grupos presenten bajas puntuaciones en las 10 dimensiones que mide el instrumento. También se aplica el Test Dominó como prueba de inteligencia.*

- Habilidades administrativas del emprendedor. Buenas prácticas administrativas que ayudan a mantener en marcha la empresa y se analizan por área administrativa: Finanzas, Mercadotecnia, Producción y Recursos humanos.

4.6 Definición de instrumentos

Para medir el estado mental del emprendedor se utilizaron dos instrumentos: la prueba psicométrica de la personalidad denominada *Minnesota Multiphasic Personality Inventory* y el *Test Dominó*. Para medir las habilidades administrativas se utilizó un cuestionario para evaluar la calidad de la administración que el emprendedor lleva a cabo en su micro o pequeña empresa.

4.6.1 Inventario Multifásico de Personalidad (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory*, MMPI)

A fines de 1938 los doctores Hathaway y Mckinley, comenzaron a reunir datos para crear una prueba objetiva capaz de evaluar la personalidad a través de escalas o perfiles útiles tanto para la práctica clínica como para la investigación. En 1940 se dio a conocer la prueba denominada “Registro multifásico de la personalidad”, que constaba de 504 frases impresas en tarjetas que el

sujeto debía leer y colocar en una caja con 3 divisiones: “cierto”, “falso”, “no sé qué decir”. Posteriormente, en 1942, la Universidad de Minnesota publicó el material de la prueba y el manual correspondiente. La lista original de frases constaba de 1,200 ítems obtenidos de la experiencia clínica y textos de psiquiatría; incluía, además, preguntas que se utilizaban en la elaboración de historias clínicas de pacientes en general, pacientes psiquiátricos y pacientes neurológicos.

La traducción al español consta de un folleto de 566 frases —550+16 reactivos repetidos—; se trata de una adaptación para América Latina. Existe, una versión abreviada de 366 frases, seleccionadas de tal manera que se mantienen la validez y confiabilidad de la prueba. El ejército mexicano, por su parte, emplea un folleto con 399 frases.

El test cuenta con 10 escalas llamadas “clínicas” y 4 escalas de “validez”, además de numerosas escalas adicionales obtenidas de investigaciones ulteriores —índice de ansiedad, ansiedad manifiesta, fortaleza del ego, control de la hostilidad, represión, alcoholismo, etc.—.

1	Hs	Hipocondría	6	Pa	Paranoia
2	D	Depresión	7	Pt	Psicastenia
3	Hi	Histeria	8	Es	Esquizofrenia
4	Dp	Desviación psicopática	9	Ma	Hipomanía
5	Mf	Masculinidad/feminidad	0	Si	Introversión social

4.3.- Escalas clínicas de MMP

4.6.1.1 Escalas de validez el estudio

■ Mentira

Escala formada por 15 reactivos que mide el grado de franqueza —identificar los intentos deliberados para no dar respuestas honestas— y el ajuste al grupo social.

■ Validez-confusión

Escala que consta de 64 reactivos y detecta el modo inusual de contestar la prueba, el grado de reconocimiento de la propia problemática, y el grado de comprensión del sujeto —si el sujeto puntúa alto en ésta escala alto en ésta escala, probablemente se invaliden las restantes escalas—.

■ **Puntaje de corrección**

Escala de 30 reactivos que funge como medida de corrección para las escalas 1, 4, 7 y 8. Mide la espontaneidad —o su falta— en el sujeto y el modo en que éste maneja sus mecanismos de defensa. Más sutil que las dos anteriores, refiere a diferentes factores distorsionantes.

4.6.1.2 Conceptos de las escalas a evaluar.

1. Escala de hipocondría (Hs)

Consta de 33 reactivos que detentan expresiones hechas en forma constante sobre conflictos psicológicos y emocionales por medio de una canalización somática, y que se manifiestan persistentemente y a menudo en forma extrema sus preocupaciones relacionadas con su salud física.

2. Escala de depresión (D)

Consta de 60 reactivos que miden el estado de ánimo es decir, los estados emocionales momentáneos y transitorios —sentimientos de tristeza, pesimismo hacia el futuro, baja autoestima, falta de motivación, factores de inseguridad e inestabilidad—. Es una escala frágil por estar sujeta a los cambios emocionales del sujeto.

3. Escala de histeria (Hi)

Escala integrada por 60 reactivos, desarrollada para detectar sujetos que utilizan mecanismos defensivo como la desaparición de la conciencia clara de deseos afectivos y su sustitución por estados de autosugestión respecto a diversos sustitutos —ataques, estados espasmódicos, parálisis, anestias y otras afecciones de partes y funciones que han desempeñado un papel en las experiencias reprimidas—, como medio para resolver dificultades, conflictos, o evitar responsabilidades.

4. Escala de desviación psicopática (Dp)

Escala de 50 reactivos desarrollada para identificar sujetos con características amorales y asociales, con problemas de autoridad, que no se benefician de experiencias pasadas —no sirve el castigo—, no se involucran emocionalmente, tendentes al robo,

promiscuos, afectos al alcohol y la farmacodependencia, es decir, sujetos sin control de sus impulsos y con mala adaptación social.

5. Escala de masculinidad/feminidad (Mf)

Escala integrada por 60 frases que exploran los intereses y actitudes del sujeto pertinente de acuerdo a las características propias de un sexo u otro; un puntaje alto indica una desviación del patrón de intereses en dirección al sexo opuesto, lo cual no implica necesariamente homosexualidad.

6. Escala de Paranoía (Pa)

Escala de 40 reactivos que evalúan el patrón clínico del sujeto —ideas de referencia, delirios de grandeza y persecución, mala interpretación de las situaciones sociales. Se trata de sujetos limitados en su medio ambiente.

7. Escala de Psicastenia (Pt)

Escala integrada por 48 reactivos elaborados con el propósito de encontrar características de excesivas dudas, dificultad en lograr decisiones, gran variedad de temores, excesiva preocupación obsesiva, actos compulsivos y ritualistas, perfeccionistas en sus exigencias tanto de sí mismos como de otras personas. Esta escala es el mejor índice de ansiedad.

8. Escala de Esquizofrenia (Es)

78 reactivos que miden las características relacionadas con la incongruencia de afecto y aislamiento emocional, fraccionamiento en el proceso del pensamiento así como contenido extraño en el mismo, apatía, falta de contacto con la realidad y conducta inusual. Esta escala distingue cerca de 60% de los casos observados y diagnosticados como esquizofrenia, y, por lo tanto, sujetos con grandes tendencias a aislarse y fantasear, ya que son personas que poseen una riqueza interna muy grande.

9. Escala de hipomanía (Ma)

Escala de 48 reactivos que tienen la finalidad de diagnosticar el efecto maniaco llamado hipomanía. Este cuadro clínico se caracteriza por actividad intensa, distracción, pensamiento en tensión, lenguaje rápido, fuga de ideas, excitación emocional. En la hipomanía el grado de manía es relativamente leve, el sujeto es activo, enérgico,

monopoliza las conversaciones, es eufórico e impulsivo, mientras que en la manía aguda y la manía delirante el grado patológico es mayor, hay más excitación, puede haber agresividad y violencia, delirios de poder y grandeza.

10. Escala de introversión social (Si)

Esta escala mide la forma en que se relaciona el individuo con la gente y permite observar el comportamiento social que siente el individuo; cuenta con 70 reactivos cuya finalidad es detectar la tendencia a la introversión o a la extroversión social.

No existe concordancia en todos los casos correspondientes a las diez escalas evaluadas debido a que, en ciertos casos, los reactivos se pueden repetir con respuestas de cierto y falso; en otros casos ciertos reactivos se consideraron nulos para evitar que el encuestado tuviera la oportunidad de adivinar, suponer o inferir.

4.6.2 Test de Dominós

El Test de Dominós debe aplicarse a sujetos de 12 años en adelante, aunque puede administrarse individualmente a partir de los 10 años. El test se presta especialmente para el examen de la inteligencia en adolescentes y adultos cuando se desea obtener una estimación rápida de la capacidad intelectual de grupos numerosos con un margen suficiente de confiabilidad. El test de dominós está integrado por 48 problemas pictóricos, cada una de las cuales introduce un nuevo principio de organización de los conjuntos de fichas. Los 48 ítems que integran el test están dispuestos en orden inexacto de dificultad creciente, ya que el primer ítem de nuevo principio puede ser algo más fácil que el último del precedente. La prueba valora la capacidad del individuo para:

- Percibir exactamente el número de puntos de cada conjunto de fichas.
- Describir el principio de organización del conjunto.
- Resolver, mediante la aplicación de dichos principios, la cantidad correspondiente que ha de colocar con cada una de las mitades de la ficha del dominó en blanco, para completar el diseño.
- Medir el tanto por ciento de eficiencia

Principios	Ventajas
Simetría	Permite la aplicación individual o colectiva
Alternancia y progresión simple	Alto índice de validez y fiabilidad
Asimetría	Permite extraer el porcentaje de eficiencia
Progresión circular	Permite extraer un valor percentil y el rango de inteligencia
Progresión compleja	
Combinación de principios previos	
Adición y sustracción	

4.1.- Principios que desarrolla el Test de Dominós y ventajas de su aplicación

4.6.3 Cuestionarios administrativos

El cuestionario administrativo del presente estudio se aplica en el Centro de Desarrollo Empresarial de la Facultad de Contaduría y Administración —Universidad Nacional Autónoma de México— como inicio del diagnóstico administrativo de asesoría empresarial, y considera los factores recogidos en el cuadro 4.4.

Administración	Considera la misión, los objetivos, las estrategias, la organización, las funciones, los procedimientos, la estructura y el modo en que funciona la empresa.
Mercadotecnia	Remite a la investigación de mercado, las ventas, la publicidad, la competencia y los canales de distribución.
Fiscal	Analiza, el alta en Hacienda, la actualización impositiva, las deducciones, la utilidad de la contabilidad en pro de las funciones tributarias y la utilización de facturas por parte de la empresa.
Personal	Remite a los procedimientos de personal —reclutamiento, selección, inducción, capacitación, sueldos y salarios y prestaciones económicas—.
Compras/ almacén	Considera las dificultades de los programas de compra, las entradas, salidas y existencias de almacén así como calidad de sus proveedores.
Finanzas	Evalúa el control de ingresos y egresos, los presupuestos, el financiamiento y la función contable de la empresa.

4.4. Factores que consideran los cuestionarios administrativos

4.7 Definición del tipo de investigación a realizar

La presente investigación se define como un estudio correlacional debido a que:

- Tiene el propósito de medir el grado de relación entre los rasgos de personalidad del emprendedor y sus habilidades administrativas con la creación y permanencia empresarial para determinar si existe o no correlación entre ambos.
- Pretende conocer el comportamiento entre variables para presentar su relación potencial.
- Intenta predecir el valor aproximado de los rasgos de personalidad del emprendedor y sus habilidades administrativas.
- Evidenciará el patrón sistemático entre las dos variables.

4.7.1 Diseño de la investigación

Se trata de una investigación de diseño no experimental, ya que no se manipulará sino que está basada en variables que se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador.

Por otra parte, se llevó a cabo con un diseño transversal descriptivo, ya que se realizaron observaciones en un momento único en el tiempo, midiéndose las variables de manera individual y reportándose las mediciones correspondientes.

4.7.2 Selección de la muestra

Los criterios que determinaron la selección de la muestra aparecen señalados en el cuadro 4.5

Determinación de la población	Población constituida por los emprendedores que cumplen con las siguientes características <ul style="list-style-type: none">○ Asesorados por la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM.○ Han permanecido con sus empresas.○ Tienen por lo menos tres años de operaciones.○ Obtienen utilidades.
Unidad de análisis	Emprendedores del Distrito Federal.
Delimitación de la población	Emprendedores asesorados por la UNAM

Tamaño de la muestra	62 emprendedores divididos en dos partes iguales: <ul style="list-style-type: none"> ● 31 Estudiantes emprendedores. ● 31 Empresarios emprendedores consolidados
Tipo de Muestreo	Elección directa del investigador.
Criterios de Exclusión	Emprendedores que no otorgaron su consentimiento para participar en el estudio.
Criterios de Eliminación	Emprendedores que no terminaron el total de reactivos sobre las diversas pruebas aplicadas.
Ocultamiento de los resultados de las evaluaciones referidas.	

4.5. Criterios de selección de la muestra

4.7.3 Recopilación de los datos

Durante el estudio fueron aplicados dos tipos de cuestionarios a cada uno de los miembros que integró la población establecida, uno para conocer la personalidad del emprendedor y, el otro, para delimitar sus habilidades administrativas.

Con la finalidad de dar cabal cumplimiento a los objetivos señalados en la presente investigación se solicitaron las autorizaciones respectivas a los emprendedores participantes y sólo se incluyeron en la investigación aquellos que otorgaron su consentimiento.

El procesamiento de los datos se realizó tanto de modo manual, mediante la elaboración de hojas de trabajo —formatos y hojas tabulares— como de forma electrónica, en una computadora personal.

4.7.4 Análisis de los datos

El análisis, síntesis e interpretación de los datos obtenidos y su realización responderá a las interrogantes de la investigación, esto es: encontrar las conexiones entre los rasgos de personalidad y las habilidades administrativas del emprendedor que se relacionan con la creación y permanencia de las empresas. Para su realización se utilizaron las siguientes técnicas estadísticas:

- Análisis nominal y ordinal simple —razones, proporciones, porcentajes y tasas—.

- Análisis de correlación —coeficientes de Pearson, Spearman y Contingencia mediante ji-cuadrada

Todos los anteriores análisis serán realizados a través de medios electrónicos utilizando el programa estadístico SPSS versión 14, de donde se obtendrán las frecuencias y los análisis de Crosstabs a realizar entre las variables estudiadas.

4.7.5 Alcance y límites de la investigación

El presente proyecto de investigación contiene las siguientes restricciones y salvedades:

- La investigación a realizar se circunscribió, únicamente, al espacio de la indagación, esto es, empresas que se crearon dentro del programa de emprendedores de la FCA UNAM y empresas que acuden a la misma Facultad a buscar asesoría para sus problemas.
- Los rasgos de personalidad y las habilidades administrativas del emprendedor, comprenderán únicamente aquellos que se proporcionaron en la definición operacional de variables, por lo que los resultados del presente trabajo están circunscritos a éstos.

Capítulo 5

Factores de personalidad de los emprendedores

Desde que el Estado ha dejado los resultados de la economía a las libres fuerzas del mercado, las empresas han sufrido más que nunca los embates de la competencia y su lucha constante por sobrevivir y presentan condiciones desalentadoras. Iniciar un negocio en una época en que la economía se desacelera y hay amenazas de recesión parecería una mala decisión, a menos que se tengan visualizadas muy claramente las oportunidades y asegurada la posibilidad de participación. Por eso nos preguntamos qué es lo que lleva a los empresarios emprendedores a iniciar un negocio en estas circunstancias y qué les pasa a los que ya están consolidados y luchan por sobrevivir. ¿Acaso existen rasgos de su personalidad que no se han explorado y que pudieran darnos luz sobre este problema?

Este capítulo pretende evaluar rasgos de personalidad mediante la prueba psicológica denominada Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota. Este instrumento fue seleccionado porque no ha sido usada en el área administrativa y tiene dimensiones que generalmente no se evalúan de acuerdo con la literatura. Por ejemplo, consideramos que un emprendedor no puede presentar una depresión, ni tener trastornos de hipocondría ya que esto no le permitiría concentrarse en la resolución de problemas o ejercer un liderazgo acertado. De hecho esperamos que los emprendedores a quienes se les aplique este instrumento presenten puntuaciones dentro de parámetros normales en las 10 escalas que mide el instrumento.

5.1 Pregunta de la investigación

¿Hay diferencia entre los rasgos de personalidad de un grupo de empresarios emprendedores consolidado que se enfrentan diariamente a la tarea de mantener su empresa en el mercado y los de un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores?

5.2 Objetivo

Evaluar y comparar si hay diferencias entre los rasgos de personalidad de un grupo de empresarios emprendedores consolidado que se enfrentan diariamente a la tarea de mantener su empresa en el mercado y las de un grupo de jóvenes estudiantes emprendedores.

5.3 Definición de instrumentos

Para medir el estado mental del emprendedor se utilizaron dos instrumentos: la prueba de personalidad denominada Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota y el *Test Dominó* que evalúa la inteligencia.

5.3.1 Inventario Multifásico de Personalidad (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory, MMPI*)

A fines de 1938 los doctores Hathaway y Mckinley, comenzaron a reunir datos para crear una prueba objetiva capaz de evaluar la personalidad a través de escalas o perfiles útiles tanto para la práctica clínica como para la investigación. En 1940 se dio a conocer la prueba denominada “Registro multifásico de la personalidad”, que constaba de 504 frases impresas en tarjetas que el sujeto debía leer y colocar cada una de ellas en una caja con 3 divisiones: “cierto”, “falso”, “no sé qué decir”; es decir, cada frase solo debería ser colocada solo en una de las tres alternativas señaladas. Posteriormente, en 1942, la Universidad de Minnesota publicó el material de la prueba y el manual correspondiente. La lista original de frases constaba de 1,200 ítems obtenidos de la experiencia clínica y textos de psiquiatría; incluía, además, preguntas que se utilizaban en la elaboración de historias clínicas de pacientes en general, pacientes psiquiátricos, pacientes neurológicos y población universitaria.

La adaptación al español consta de un folleto de 566 frases y se aplica en América Latina. Existe una versión abreviada de 366 frases, seleccionadas de tal manera que se mantienen la validez y la confiabilidad de la prueba. El ejército mexicano, por su parte, emplea un folleto con 399 frases.

El test cuenta con 10 escalas llamadas “clínicas” y 4 escalas de “validez”, además de numerosas escalas adicionales obtenidas de investigaciones ulteriores —índice de ansiedad, ansiedad manifiesta, fortaleza del ego, control de la hostilidad, represión, alcoholismo, etc.—.

1	Hs	Hipocondría	6	Pa	Paranoia
2	D	Depresión	7	Pt	Psicastenia
3	Hi	Histeria	8	Es	Esquizofrenia
4	Dp	Desviación psicopática	9	Ma	Manía
5	Mf	Masculinidad/feminidad	0	Is	Introversión social

5.1 Escalas clínicas de MMP

5.3.2 Conceptos de las escalas a evaluar.

Escala de hipocondría (Hs): Consta de 33 reactivos que detentan expresiones hechas en forma constante sobre conflictos psicológicos y emocionales por medio de una canalización somática, y que se manifiestan persistentemente y a menudo en forma extrema sus preocupaciones relacionadas con su salud física.

Escala de depresión (D): Consta de 60 reactivos que miden el estado de ánimo, es decir, períodos emocionales momentáneos y transitorios —sentimientos de tristeza, pesimismo hacia el futuro, baja autoestima, falta de motivación, rasgos de inseguridad e inestabilidad—. Es una escala frágil por estar sujeta a los cambios emocionales del sujeto. Así como puede señalar ligeros cambios de la emotividad del sujeto, también puede registrar severas depresiones e inclusive tendencias al suicidio.

Escala de histeria (Hi): Escala integrada por 60 reactivos, desarrollada para detectar sujetos que utilizan mecanismos defensivos, alteraciones de la conciencia y del afecto, presentar estados de autosugestión respecto a diversas situaciones —ataques, estados espasmódicos, parálisis, anestias y otras afecciones de partes y funciones del cuerpo que han desempeñado un papel importante en las experiencias personales reprimidas —, que han sido utilizadas como medio para resolver dificultades, conflictos, o evitar responsabilidades.

Escala de desviación psicopática (Dp): Escala de 50 reactivos desarrollada para identificar sujetos con características amorales y asociales, con problemas de oposicionismo en contra de la autoridad; no se benefician de experiencias pasadas —el castigo no genera ningún cambio en ellos—, no se involucran emocionalmente, presentan tendentes al robo, son promiscuos,

afectos al alcohol y la farmacodependencia, es decir, sujetos sin control de sus impulsos y con mala adaptación social.

Escala de masculinidad/feminidad (Mf): Escala integrada por 60 frases que exploran los intereses y actitudes del sujeto pertinente de acuerdo a las características propias de un sexo; un puntaje alto puede indicar una desviación del patrón normal de intereses en dirección al sexo opuesto, lo cual no implica necesariamente homosexualidad.

Escala de Paranoia (Pa): Escala de 40 reactivos que evalúan el patrón clínico del sujeto a la desconfianza —ideas de referencia, delirios de grandeza y persecución, mala interpretación de las situaciones sociales-. Son sujetos limitados en su interacción con su medio ambiente.

Escala de Psicastenia (Pt): Escala integrada por 48 reactivos elaborados con el propósito de encontrar características de excesivas dudas, dificultad en lograr decisiones, gran variedad de temores, excesiva preocupación obsesiva, actos compulsivos y ritualistas, perfeccionistas en sus exigencias tanto de sí mismos como de otras personas. Esta escala puede ofrecer un buen indicador de ansiedad.

Escala de Esquizofrenia (Es): Escala integrada por 78 reactivos que miden las características relacionadas con la incongruencia de afecto y aislamiento emocional, pensamiento fragmentado que presenta contenidos extraño (que algo le va a suceder o que alguien le va a hacer daño), apatía, falta de contacto con la realidad y conducta inusual. Esta escala tiene la capacidad de distinguir cuadros de esquizofrenia, que lo presentan sujetos con una gran tendencia a aislarse y fantasear, ya que son personas que poseen una riqueza interna para crear construcciones imaginativas.

Escala de Manía (Ma): Escala de 48 reactivos que tienen la finalidad de diagnosticar el efecto maníaco. Este cuadro clínico se caracteriza por actividad intensa, distracción, pensamiento en tensión, lenguaje rápido, fuga de ideas, excitación emocional. En la hipomanía el grado de actividad es relativamente leve; pero si entra al periodo de manía, el sujeto se transforma en activo, enérgico, monopoliza las conversaciones, es eufórico e impulsivo, mientras que en la manía aguda y la delirante el grado patológico es mayor, hay más excitación, puede darse agresividad y violencia, delirios de poder y grandeza.

Escala de introversión social (Is): Esta escala mide la forma en que se relaciona el individuo con la gente y permite inferir su comportamiento social. También tiene la propiedad de indicar cuando la persona tiende al aislamiento social. Cuenta con 70 reactivos cuya finalidad es detectar la tendencia a la introversión o a la extroversión social.

5.3.3 Diseño de la investigación

Se trata de una investigación de diseño no experimental, debido a que no se manipulará variables. Está basada en variables que se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador. Por otra parte, se llevó a cabo con un diseño transversal descriptivo, ya que se realizaron observaciones en un momento único en el tiempo, midiéndose las variables de manera individual y reportándose las mediciones correspondientes.

5.3.4 Selección de la muestra

Los criterios que determinaron la selección de la muestra aparecen señalados en el cuadro 5.2

Determinación de la población	<p>Población constituida por los emprendedores que cumplen con las siguientes características</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Asesorados por la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. ● Han permanecido con sus empresas. ● Tienen por lo menos tres años de operaciones. ● Obtienen utilidades.
Unidad de análisis Delimitación de la población	<p>Emprendedores del Distrito Federal. Emprendedores asesorados por la UNAM</p>
Tamaño de la muestra	<p>62 emprendedores divididos en dos partes iguales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 31 Estudiantes emprendedores. ● 31 Empresarios emprendedores consolidados
Tipo de Muestreo	<p>Elección directa del investigador.</p>
Criterios de Exclusión	<p>Emprendedores que no otorgaron su consentimiento para participar en el estudio.</p>
Criterios de Eliminación	<p>Emprendedores que no terminaron el total de reactivos sobre las diversas pruebas aplicadas. Ocultamiento de los resultados de las evaluaciones referidas.</p>

5.2 Criterios de selección de la muestra

5.3.5 Recopilación de los datos

Durante el estudio se aplicó un cuestionario a cada uno de los miembros que integró la población establecida para conocer la personalidad del emprendedor. Con la finalidad de dar cabal cumplimiento a los objetivos señalados en la presente investigación se solicitaron las autorizaciones respectivas a los emprendedores participantes y sólo se incluyeron en la investigación aquellos que otorgaron su consentimiento.

El procesamiento de los datos se realizó tanto de modo manual, mediante la elaboración de hojas de trabajo —formatos y hojas tabulares— como de forma electrónica, en una computadora personal.

Análisis de los datos

- Análisis nominal y ordinal simple —razones, proporciones, porcentajes y tasas—.
- Análisis intervalar —medidas de tendencia central y de dispersión—.
- Análisis de correlación —coeficientes de Pearson, Spearman y Contingencia mediante ji-cuadrada—.
- Análisis de regresión.

Todos los anteriores análisis se realizaron a través de medios electrónicos utilizando el programa estadístico SPSS versión 14, de donde se obtendrán las frecuencias y los análisis de Crosstabs a realizar entre las variables estudiadas.

5.3.6 Alcance y límites de la investigación

Los rasgos de personalidad y las habilidades administrativas del emprendedor, comprenderán únicamente aquellos que se proporcionaron en la definición operacional de variables, por lo que los resultados del presente trabajo están circunscritos a éstos.

5.4 Resultados generales del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI)

Los emprendedores a quienes se les aplicó esta prueba presentan puntuaciones dentro de criterios normales en las 10 subescalas clínicas que mide el instrumento. Los rasgos esquizoides y manía son las que alcanzaron valores de 25.58 y 18.60%, respectivamente de la muestra.

Escala	Emprendedor Estudiante	%	Emprendedor empresario	%	Total
Hipocondría	7	16.28%	1	2.33%	43
Depresión	5	11.63%	4	9.30%	43
Histeria	3	6.98%	3	6.98%	43
Desviación psicopática	4	9.30%	2	4.65%	43
Masculino Femenino	4	9.30%	3	6.98%	43
Paranoide	3	6.98%	0	0.00%	43
Psicastenia	5	11.63%	1	2.33%	43
Rasgos esquizoides	11	25.58%	2	4.65%	43
Manía	8	18.60%	1	2.33%	43
Introversión social	0	0.00%	1	2.33%	43

5.3 Resultados generales

Trece emprendedores presentaron alto nivel en la escala de de “esquizofrenia”, por lo que ésta se define como la escala clínica con mayor porcentaje en la prueba (30%); once de estos emprendedores fueron estudiantes y dos empresarios. El 46% cuenta con tres años de antigüedad laboral y el rango de edad de la mayoría se centra entre los 25 y 28 años. El sujeto con puntuación alta en esta escala se caracteriza por sentir la vida como un camino difícil y cruel, en el que los demás no lo comprenden y tratan de dañarlo. Se siente solo, vacío y con sentimientos de hostilidad hacia su entorno familiar; presenta dificultades en acercamiento afectivo y puede carecer de experiencia amorosa; por ello, evita situaciones sociales e interpersonales. Tiende a la depresión y a la desesperación. Presenta deseos de estar muerto y siente que ha perdido la razón; manifiesta pensamiento extraño, sentimientos de irrealidad,

problemas de memoria, falta de concentración, apatía, pánico y necesidades sadomasoquistas. Se enfrenta con dificultad a los problemas cotidianos porque creen que la vida es una lucha intensa, insatisfactoria y poco interesante, lo que le genera preocupaciones excesivas obligándole a refugiarse en un mundo imaginario o a soñar despierto para disminuir la tensión; es incapaz de controlar sus emociones e impulsos así como sus actividades perceptivas, motoras y el proceso de su pensamiento. Puede ser inquieto, irritable e hiperactivo, manifiesta periodos incontrolables de risa o de llanto; sienten que su cuerpo cambia de manera rara, presenta sensibilidad epidérmica —frío o calor—, cambios de voz, torcedura muscular, torpeza, problemas de equilibrio, zumbidos en los oídos, parálisis y debilidad.

Por el contrario, el sujeto con puntuación normal en esta escala, manifiesta sentirse aceptado, comprendido, querido, satisfecho con sus vivencias emotivas, con un ambiente familiar positivo en el que no aparecen sentimientos de odio u hostilidad; por lo tanto, cree que la vida merece la pena y carece de tendencias suicidas; niega sentimientos de depresión y desesperación, apatía, pánico y necesidades sadomasoquistas; considera que vale la pena vivir. Carece de preocupaciones respecto a la pérdida del control del proceso del pensamiento, no comunica sentimientos de irrealidad ni presenta dificultades de memoria o de concentración y enfrenta con energía sus problemas cotidianos; controla sus actividades, impulsos y emociones, es sereno, no cree que su cuerpo cambie de modo extraño y no manifiesta hiperactividad, periodos de amnesia o sentimientos de despersonalización.

De los 9 emprendedores que presentaron altos niveles en la escala de “Manía”, la mayoría fueron estudiantes (89%) del género masculino (78%). Poco más de la mitad (56%) cuenta con un nivel de escolaridad de licenciatura y tiene tres años de antigüedad laboral. El sujeto con una puntuación elevada en esta escala considera a los demás como egoístas, deshonestos, oportunistas; mientras tanto se comporta de manera similar, derivando satisfacciones vicarias al manipular y explorar al otro; es rápido en su verbalización, en el proceso de pensamiento y en sus actividades motoras; se muestra tenso e inquieto, se conmociona sin causa aparente, se aburre con facilidad y busca riesgos y peligros para distraerse; aunque admite tener impulsos para dañar o conmover a los demás y niega sufrir episodios de ansiedad; socializa fácilmente porque no presenta problemas a la hora de comunicarse, no es sensible a las opiniones, a los valores y las actitudes de otras personas ni se impacienta o irrita con la gente. Es oportunista e irreal al evaluar sus propias habilidades y vanidades, muestra actitudes de resentimiento con los demás cuando se le exige que realice sus deberes.

Por el contrario, el sujeto con puntuación baja en esta escala niega que los demás sean egoístas, deshonestos y oportunistas; porque asegura que ese tipo de conducta es inaceptable. Tampoco obtiene gratificación vicaria de la manipulación y explotación de otras personas; Es sereno, tranquilo, satisfecho con una vida cotidiana que otros pueden considerar aburrida, evita situaciones o actividades de riesgos o peligro; presenta dificultades para interactuar con otros y se deja influir fácilmente por las opiniones, valores y actitudes de quienes lo rodean; muestra impaciencia, resentimiento e irritabilidad hacia las personas que perciben de modo realista sus propias habilidades y capacidades; extremadamente autocrítico, niega el resentimiento que presenta hacia las personas que le exigen la realización de sus deberes.

Hipocondría: De un total de siete emprendedores que presentaron alta hipocondría, el 60% eran hombres de entre 27 y 28 años. El 85% eran estudiantes —en su mayor parte con grado de escolaridad de bachillerato y licenciatura— y, poco más de la mitad (57%), lleva tres años laborando en su empresa.

Depresión: De un total de siete emprendedores que presentaron alta depresión, el 78% fueron hombres y el 56% eran estudiantes —en su mayor parte con grado de escolaridad de bachillerato—. Respecto a los rubros de antigüedad empresarial y edad, los resultados fueron muy variados siendo los de mayor porcentaje 3 años de antigüedad (33%) y 29 años de edad (22%).

Histeria: de la distribución total de personas que presentaron alta histeria (6), la mayoría (67%) fueron hombres. La distribución entre emprendedores empresarios y estudiantes fue equitativa (50%), la mayoría con grado escolar de bachillerato. En cuanto a los rubros de antigüedad empresarial y la edad los resultados fueron muy variados, siendo los de mayor porcentaje 3 (33%) y 35 años (33%), respectivamente.

Desviación psicopática: de los 6 sujetos que presentaron alto grado de desviación psicopática, la mayoría fueron emprendedores estudiantes (67%) con escolaridad de bachillerato (67%). Los resultados en cuanto a su antigüedad laboral y edad fueron dispersos, siendo los más significativos 3 (33%) y 27 años (33%), respectivamente.

Masculino /femenino: los 7 individuos con altos puntajes en la escala masculino/ femenino fueron hombres en su totalidad. El 57% eran emprendedores estudiantes con nivel de estudios de licenciatura. Asimismo, la mayor parte de ellos cuenta con 3 o 5 años de antigüedad laboral, y en lo que respecta al rango de edad, variaba.

Paranoide: de los tres individuos que presentaron alto puntaje en esta escala, el 67% fueron hombres. Los tres sujetos son estudiantes, la mayor parte de ellos con estudios de bachillerato y con 3 años de antigüedad laboral.

Psicastenia: de los 6 individuos que presentaron altos puntajes en la escala de Psicastenia — hombres en su totalidad— el 83% son emprendedores estudiantes, con estudios de bachillerato (67%), 5 años de antigüedad laboral (50%) y un rango de edad concentrado entre 28 y 29 años (67% entre ambos).

Esquizofrenia: 13 de los 43 resultados válidos presentaron altos puntajes en la escala de esquizofrenia, por lo que ésta se define como la escala clínica que se presenta con mayor incidencia, ocupando un porcentaje en la prueba de 30%. El 62% de estos emprendedores fueron hombres y un 85% fueron estudiantes con nivel de escolaridad concentrado en bachillerato y licenciatura (92% combinado entre ambos niveles). El 46% cuenta con tres años de antigüedad laboral y el rango de edad de la mayoría se concentra en 25 y 28 años.

Introversión social: únicamente un emprendedor presentó alto nivel en esta escala, por lo que ésta es la escala clínica con menor porcentaje en la prueba (2.33%). Las características socio demográficas de dicho individuo son: hombre, emprendedor empresario, con nivel de escolaridad de licenciatura y estudios de especialidad, antigüedad laboral de 12 años y 40 años de edad.

5.4.1 Promedios

En promedio, los emprendedores que presentaron niveles fuera del rango normal en el conjunto de las diez escalas clínicas del MMPI, cuentan con las características socio-demográficas que aparecen en el cuadro 5.1.11

CARACTERÍSTICA	RESULTADO	PORCENTAJE (DEL TOTAL DE LA MUESTRA)
Género	Hombre	78%
Tipo de emprendedor	Estudiante	67%
Escolaridad	Bachillerato	43%
Antigüedad en la empresa	3 años	35%
Edad	28 años	15.5%
Escala clínica de mayor porcentaje	Esquizofrenia	30.23%
Escala clínica de menos porcentaje	Introversión social	2.33%

5.4 Características socio-demográficas promedio de la escala MMPI

5.5 Resultados del *Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI)*: Correlaciones entre escalas MMPI y factores socio-demográficos

Interpretación de gráficas: Escalas clínicas MMPI y factores socio-demográficos: género, tipo de emprendedor, escolaridad, antigüedad en la empresa y edad.

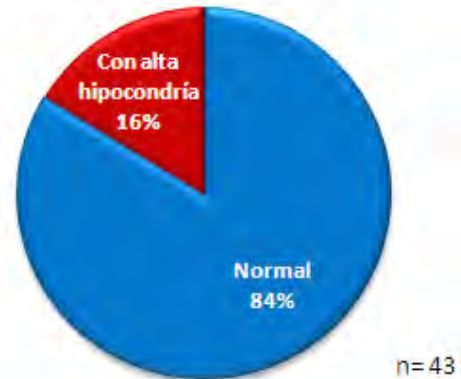
5.5.1 Hipocondría (HS)

Dentro de la investigación se encontró que siete emprendedores resultaron con hipocondría tres mujeres y cuatro hombres. De estos, seis fueron estudiantes y uno empresario. Los estudiantes tienen entre veinte y treinta años de edad, un nivel de escolaridad de licenciatura y cuentan con tres años de antigüedad laboral. Esta población muestra síntomas de cansancio, tendencia a la inactividad, letargo, sensación de enfermedad, insatisfacción, actitud derrotista, egoísmo, narcisismo y pesimismo. En general, los individuos con alto puntaje en esta escala expresan constantemente sus conflictos psicológico-emocionales —a través de canalizaciones de tipo somático— como aquellas preocupaciones relacionadas con su salud física. Su nivel de egocentrismo es tal que no pueden aceptar el origen psicológico de la sintomatología presentada ni la necesidad de psicoterapia para resolverla.

La puntuación baja en esta escala se encontró en 84% de los encuestados, en donde su preocupación somática es nula o muy limitada. Se trata de individuos que o bien manifiestan escaso interés por su propia salud o muestran hacia ella preocupaciones realistas. En general se trata de personas alertas, optimistas y efectivas.

A continuación se presentan las tablas y gráficas de los resultados arriba mencionados y su relación con los factores socio-demográficos con los que hemos venido trabajando (tipo de emprendedor, género, edad, antigüedad laboral y escolaridad).

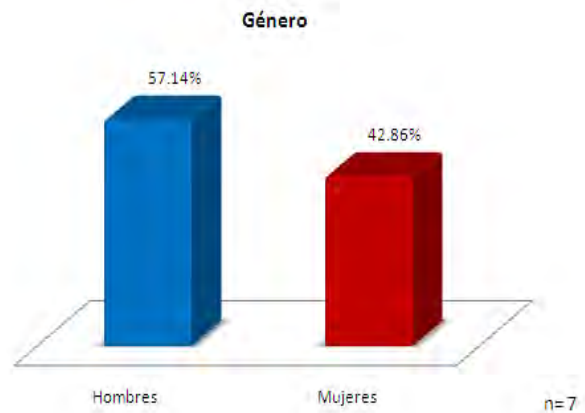
Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta hipocondría	7
Porcentaje	16.28%



5.5.1- Tabla y gráfica de Hipocondría.

5.5.1.1 Género

Hombres	4	57.14%
Mujeres	3	42.86%
Total	7	100%

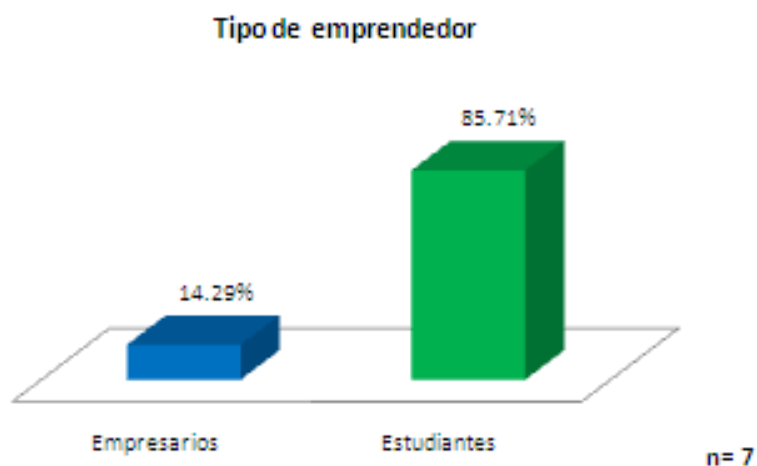


5.5.1.1- Tabla y gráfica de género

5.5.1.2 Tipo de emprendedor

Empresarios	1	14.29%
Estudiantes	6	85.71%
Total	7	100%

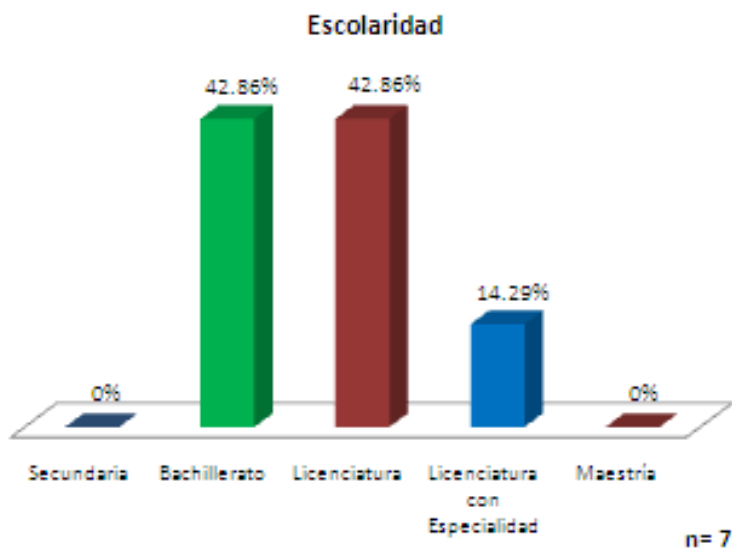
5.5.1.2- Tabla y gráfica de tipo de emprendedor



5.5.1.3 Escolaridad

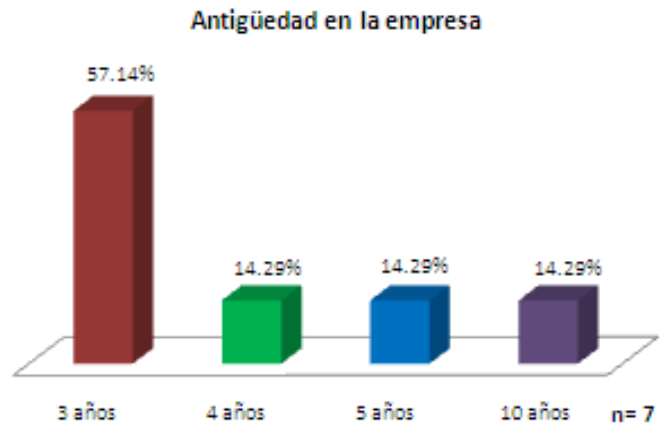
Secundaria	0	0%
Bachillerato	3	42.86%
Licenciatura	3	42.86%
Licenciatura con especialidad	1	14.29%
Maestría	0	0%
Total	7	100%

5.5.1.3- Tabla y gráfica de escolaridad



5.5.1.4 Antigüedad en la empresa

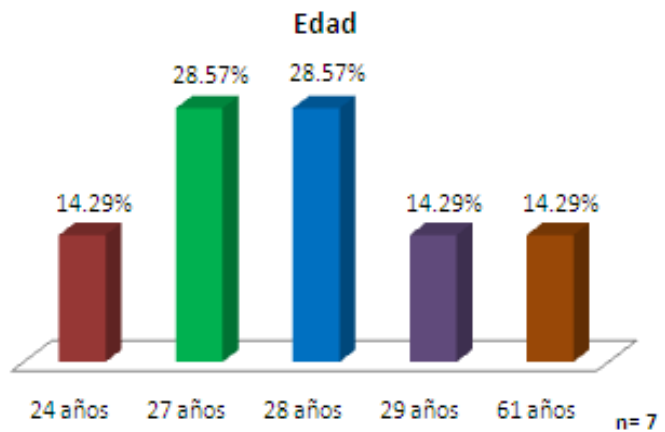
3 años	4	57.14%
4 años	1	14.29%
5 años	1	14.29%
10 años	1	14.29%
Total	7	100%



5.5.1.4- Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa.

5.1.1.5 Edad

24 años	1	14.29%
27 años	2	28.57%
28 años	2	28.57%
29 años	1	14.29%
61 años	1	14.29%
Total	7	100%



5.5.1.5- Tabla y gráfica de edad

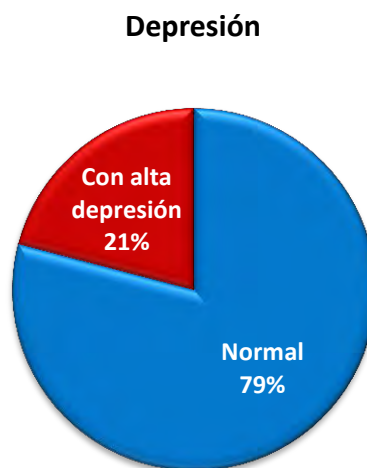
5.5.2 Depresión (DE)

Nueve emprendedores entrevistados (21%) manifiestan depresión y son en su mayoría (77.7%) hombres y estudiantes (55%) y nuevamente los emprendedores con menos años de antigüedad laboral (3) son los que tienen depresión. Estas personas manifiestan tristeza, carencia de energía para enfrentarse a sus problemas cotidianos, falta de interés en el entorno, tensión nerviosa y dificultad de concentración y escucha; igualmente, pueden padecer anorexia, insomnio y accesos frecuentes de llanto; la falta de confianza en sí mismos —timidez, sensación de incomodidad— los llevan a evitar las relaciones interpersonales. Afirman padecer de mala memoria e incapacidad de diversión. En síntesis, desconfían de sus propias capacidades psicológicas, tienden al descontento, la crítica les afecta en forma extrema y sienten que están perdiendo el control de los procesos de pensamiento.

La puntuación baja caracteriza a 43 emprendedores que representan 79% y que están interesados en su entorno, son serenos, con buena concentración, sin molestias de insomnio ni falta de apetito; individuos con buen nivel de confianza en sus capacidades, tendencia a la extroversión y a la socialización. Admiten que como su vida cotidiana es interesante pueden enfrentar los problemas cotidianos con gran energía; poseen buena salud física sin manifestaciones somáticas específicas ni estados de intranquilidad; se trata de individuos con buena memoria, buen juicio y poco sensibles a la crítica aunque admiten que pueden presentar episodios de hostilidad y agresión.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta depresión	9
Porcentaje	20.93%

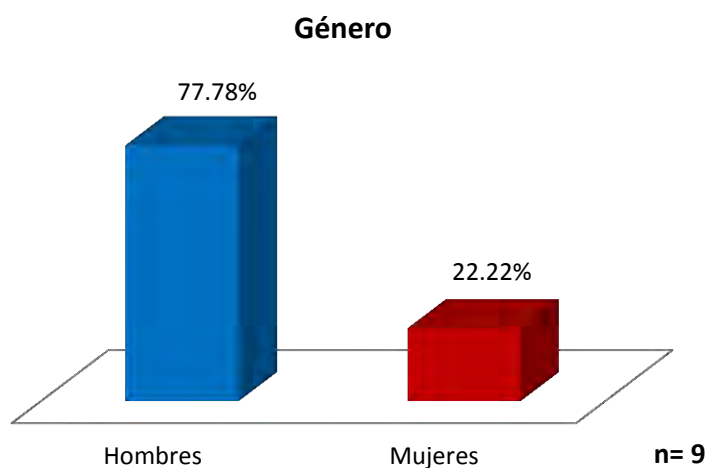
5.5.2- Tabla y gráfica de Depresión



n= 43

5.1.2.1 Género

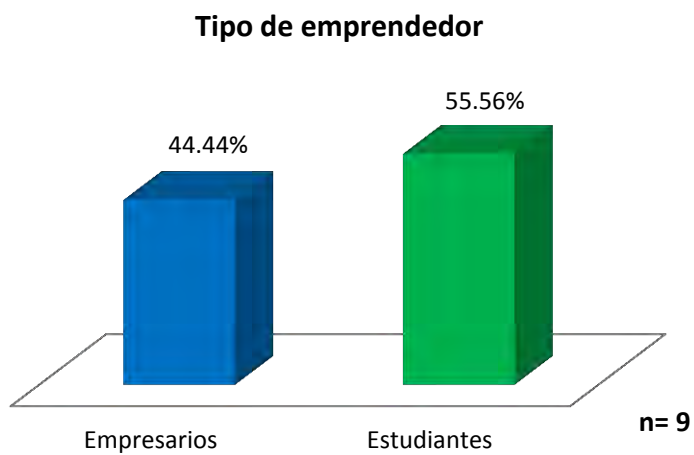
Hombres	7	77.78%
Mujeres	2	22.22%
Total	9	100%



5.5.2.1- Tabla y gráfica de género

5.5.2.2 Tipo de emprendedor

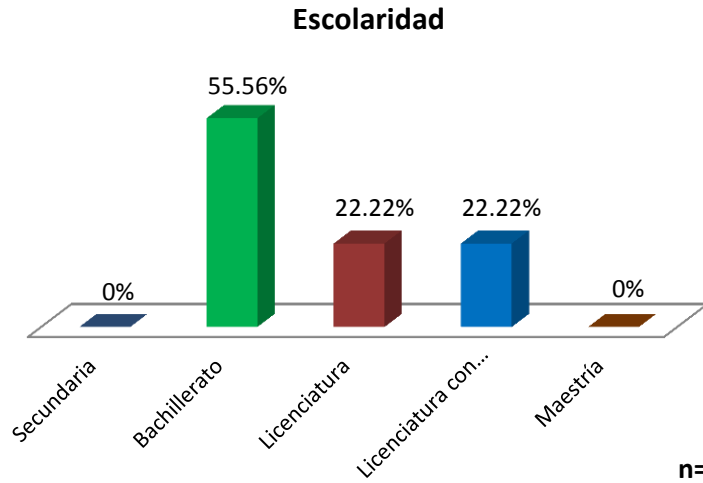
Empresarios	4	44.44%
Estudiantes	5	55.56%
Total	9	100%



5.5.2.2- Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

5.1.2.3 Escolaridad

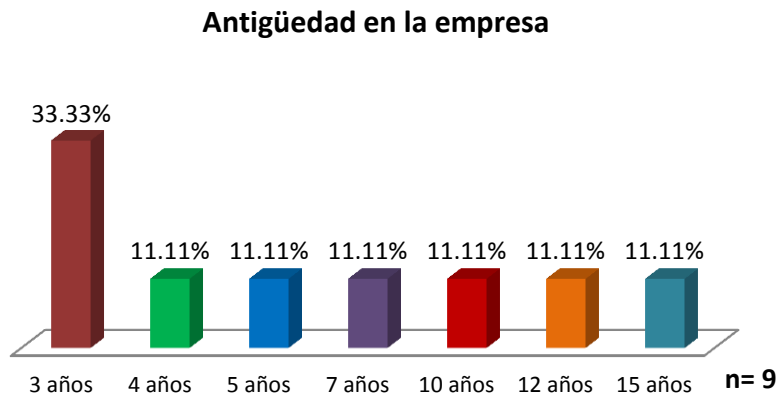
Secundaria	0	0%
Bachillerato	5	55.56%
Licenciatura	2	22.22%
Licenciatura con especialidad	2	22.22%
Maestría	0	0%
Total	9	100%



5.5.2.3- Tabla y gráfica escolaridad

5.5.2.4 Antigüedad en la empresa

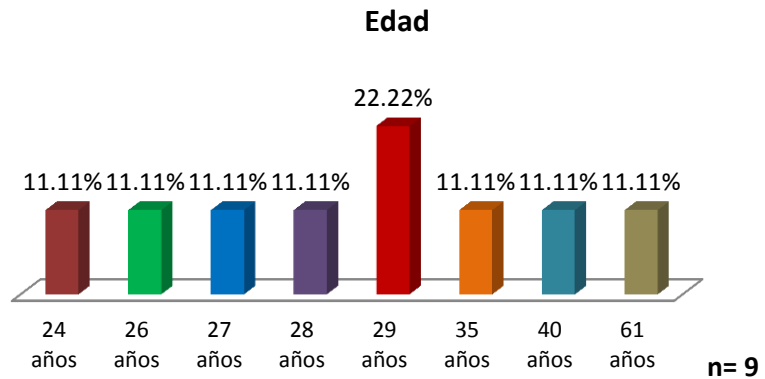
3 años	3	33.33%
4 años	1	11.11%
5 años	1	11.11%
7 años	1	11.11%
10 años	1	11.11%
12 años	1	11.11%
15 años	1	11.11%
Total	9	100%



5.5.2.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.2.5 Edad

24 años	1	11.11%
26 años	1	11.11%
27 años	1	11.11%
28 años	1	11.11%
29 años	2	22.22%
35 años	1	11.11%
40 años	1	11.11%
61 años	1	11.11%
Total	9	100%



5.5.2.5-Tabla y gráfica de edad

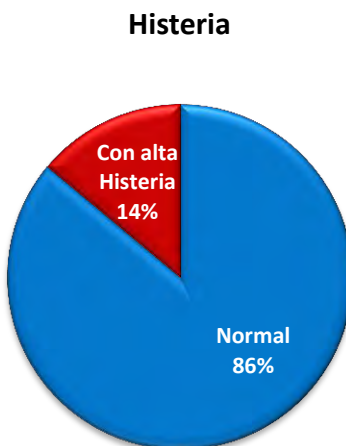
5.5.3 Histeria (Hi)

De los seis sujetos (14%) que presentaron alto puntaje en esta escala cuatro son hombres. No afecta si son estudiantes o empresarios pero su nivel de estudios sí (86% tiene escolaridad de bachillerato). Son socialmente introvertidos, presentan dificultades de expresión y gran influencia de las normas sociales; son negativos, críticos y desconfiados, admiten sentimientos negativos hacia los demás y los califican de deshonestos, egoístas e irrazonables; cómodos consigo mismos debido a que se sienten satisfechos con su situación; carecen de dificultades de concentración, anorexia, insomnio y síntomas somáticos múltiples pero admiten rasgos de indecisión, hostilidad y agresividad sin que les importe la opinión de los demás.

La puntuación es elevada en esta escala. Define sujetos (86%) socialmente extrovertidos, con buenos niveles de relaciones interpersonales, que no dan demasiada importancia a las normas sociales; poseen buena capacidad oratoria y expresan cierto optimismo ingenuo que elimina los sentimientos negativos hacia otras personas —visión ideal de honestidad, sensibilidad, razón y confianza en el otro—que los lleva a evitar confrontaciones desagradables debido a su

necesidad de afecto y atención —temor a no poder satisfacer sus necesidades si se muestran francos respecto a sus sentimientos y actitudes—; tienden a sentirse incómodos, débiles y fatigados; pueden presentar dificultades de concentración, anorexia e insomnio y se quejan de tener dificultad para concentrarse, además, utilizan la represión y la conversión del afecto y no expresan hostilidad ni agresividad.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta histeria	6
Porcentaje	13.95%

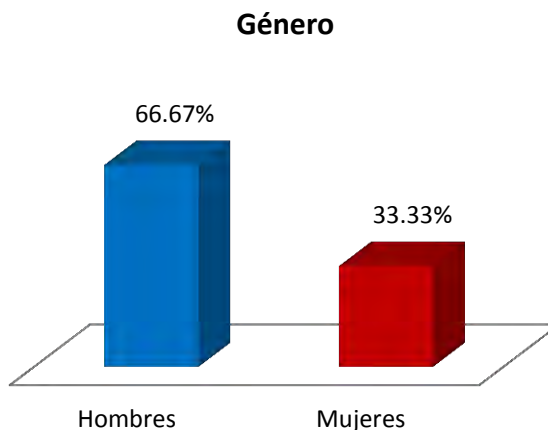


5.5.3.-Tabla y gráfica de Histeria

n= 43

5.5.3.1 Género

Hombres	4	66.67%
Mujeres	2	33.33%
Total	6	100%

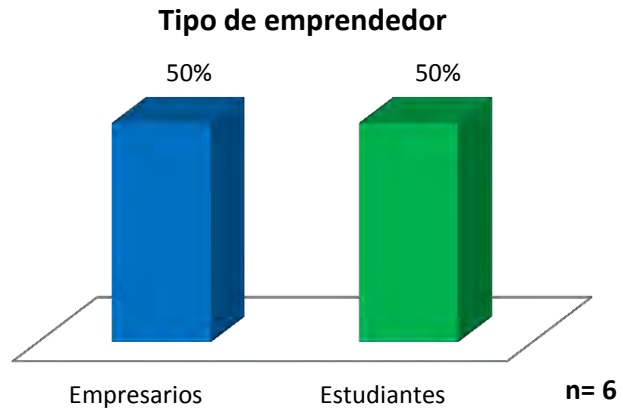


5.5.3.1-Tabla y gráfica de género

n= 6

5.5.3.2 Tipo de emprendedor

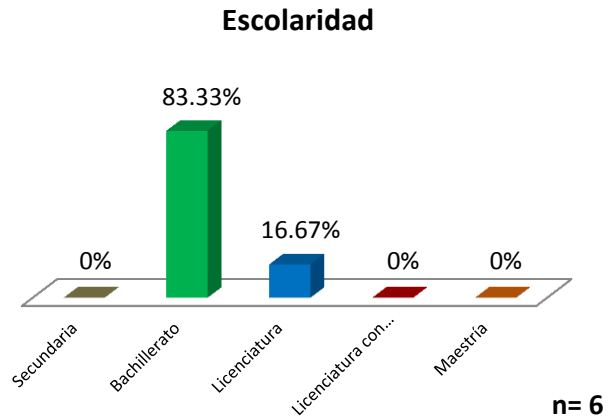
Empresarios	3	50%
Estudiantes	3	50%
Total	6	100%



5.5.3.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

5.5.3.3 Escolaridad

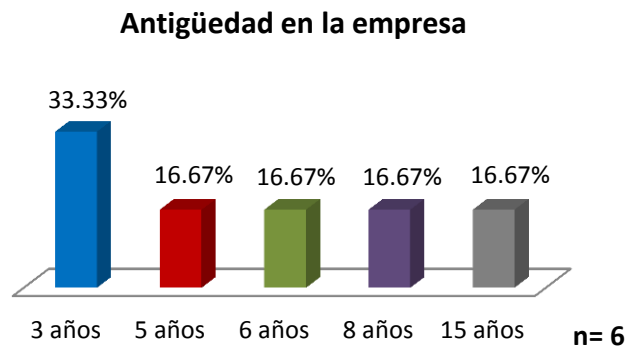
Secundaria	0	0%
Bachillerato	5	83.33%
Licenciatura	1	16.67%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	0	0%
Total	6	100%



5.5.3.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.3.4 Antigüedad en la empresa

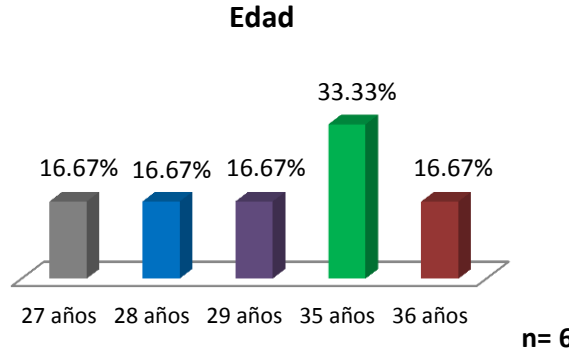
3 años	2	33.33%
5 años	1	16.67%
6 años	1	16.67%
8 años	1	16.67%
15 años	1	16.67%
Total	6	100%



5.5.3.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.3.5 Edad

27 años	1	16.67%
28 años	1	16.67%
29 años	1	16.67%
35 años	2	33.33%
36 años	1	16.67%
Total	6	100%



5.5.3.5-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

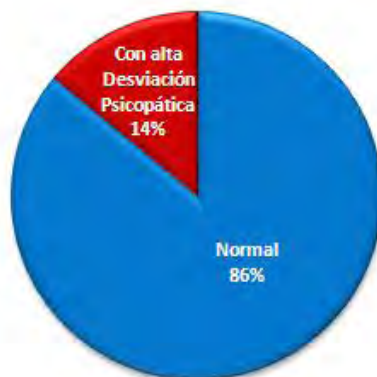
5.5.4 Desviación psicopática (Dp)

De los 6 sujetos que presentaron alto puntaje en la escala de desviación psicopática, el 67% fueron hombres, estudiantes (67%) y con escolaridad de bachillerato (67%). Los resultados en cuanto a su antigüedad laboral y edad fueron dispersos. Esta escala describe a sujetos que consideran como una limitante ser coartado de su libertad e independencia y, por tanto, manifiestan una cierta tendencia a huir del entorno familiar que describen como crítico, hostil, conflictivo y carente de afecto, comprensión y apoyo. Manifiestan resentimiento social, especialmente contra las normas y costumbres familiares; admiten problemas escolares y, en general, con las figuras de autoridad; defienden tenazmente sus puntos de vista —estrictos y bien definidos— y **no presentan sensibilidad ante las opiniones ajenas**; socializan con facilidad, carecen de dificultades de expresión y tienden al exhibicionismo verbal. Afirman sentirse aislados, rechazados, desadaptados ante la incompreensión del otro y **se preocupan por la opinión de los demás**, por lo que tienden a comportamientos desconsiderados y a verbalizar remordimiento y pena por sus acciones; presentan problemas de concentración, insatisfacción ante la vida cotidiana, dudas y resentimiento ante sus acciones pasadas y una cierta tendencia a beber alcohol en exceso.

La puntuación baja es característica de sujetos que describen su situación familiar como satisfactoria —ofrece afecto, comprensión y apoyo sin ser dominante ni limitar su libertad—; sociables y conformistas ante la autoridad, no gustan de expresar opiniones personales ni creencias; fácilmente influenciables, niegan dificultades escolares o con figuras de autoridad. Socializan con dificultad, no gustan de interactuar con extraños, son conformistas, reservados y presentan dificultades de expresión. Es importante mencionar que sí tienen la capacidad de integrarse en su ambiente social. Perciben a los demás como personas comprensivas, cariñosas y dispuestos a ofrecer apoyo, por lo que encuentran las relaciones interpersonales satisfactorias; no se dejan influir en forma extrema por los demás, se encuentran deseosos de establecerse y formar un hogar, seguros en la rutina, adaptados y felices en la cotidianidad que encuentran estimulante y satisfactoria, no expresan remordimiento o culpa ante actos pasados; no tienen tendencia a beber en exceso.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta desviación psicopática	6
Porcentaje	13.95%

Desviación Psicopática



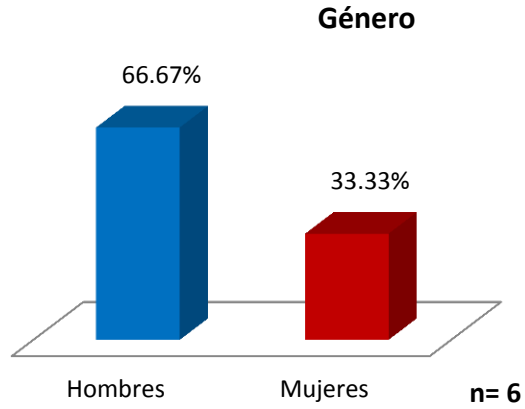
n= 43

5.5.4-Tabla y gráfica de Dp

5.5.4.1 Género

Hombres	4	66.67%
Mujeres	2	33.33%
Total	6	100%

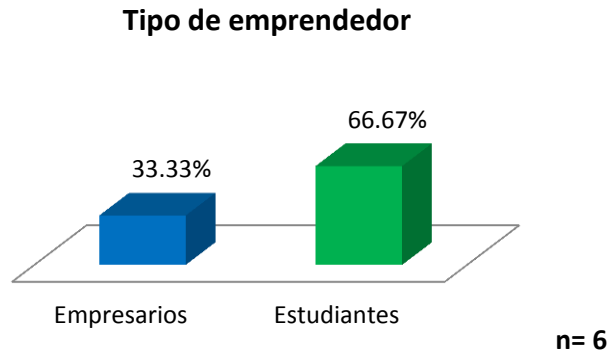
5.5.4.1-Tabla y gráfica género



5.5.4.2 Tipo de emprendedor

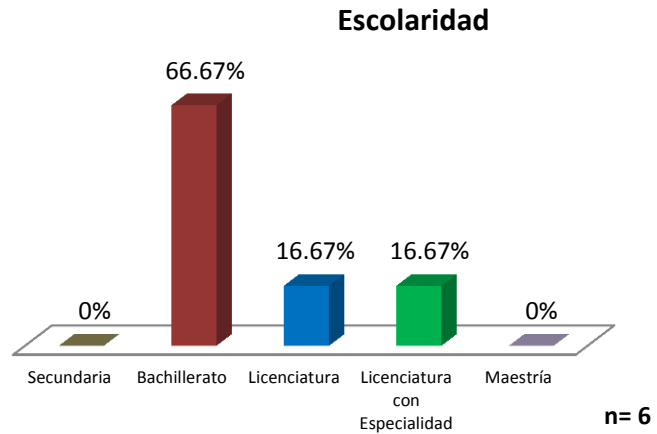
Empresarios	2	33.33%
Estudiantes	4	66.67%
Total	6	100%

5.1.4.2- Tabla y gráfica de tipo de emprendedor



5.5.4.3 Escolaridad

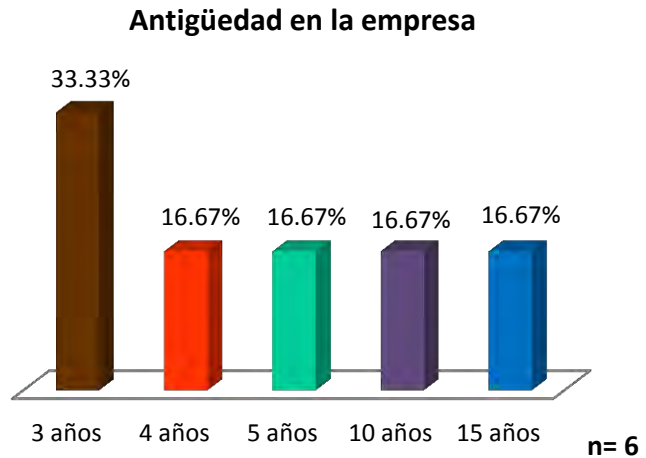
Secundaria	0	0%
Bachillerato	4	66.67%
Licenciatura	1	16.67%
Licenciatura con especialidad	1	16.67%
Maestría	0	0%
Total	6	100%



5.5.4.3-Tabla y gráfico de escolaridad

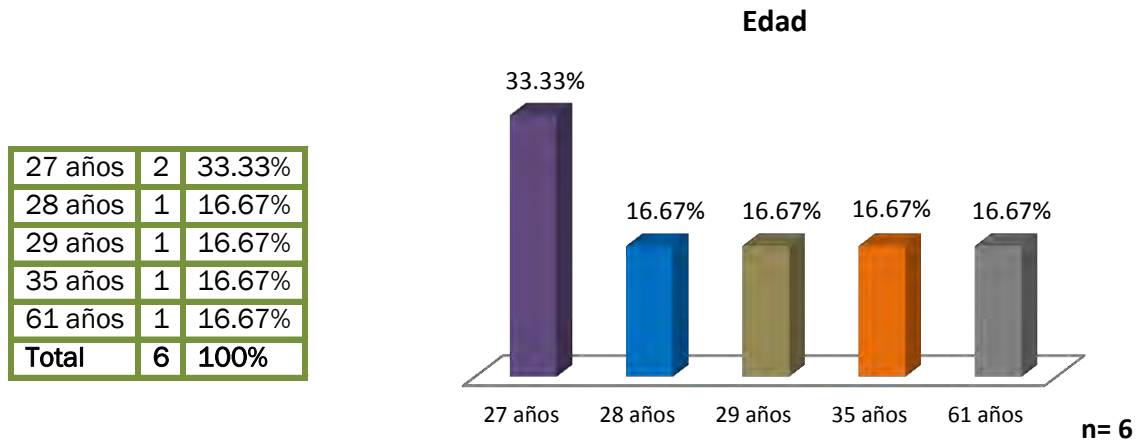
5.5.4.4 Antigüedad en la empresa

3 años	2	33.33%
4 años	1	16.67%
5 años	1	16.67%
10 años	1	16.67%
15 años	1	16.67%
Total	6	100%



5.5.4.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.4.5 Edad

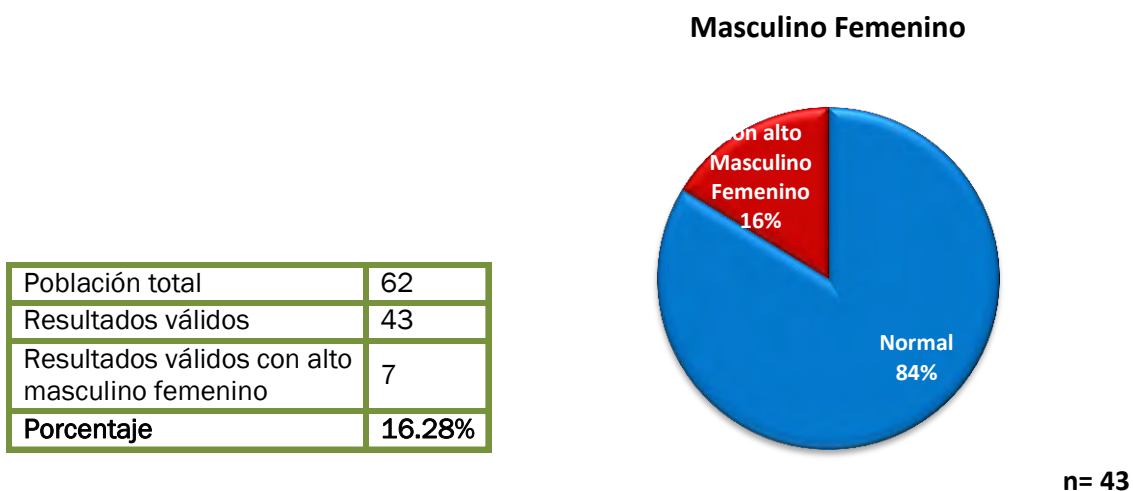


5.5.4.5- Tabla y gráfica de edad

5.5.5 Masculino femenino (mf)

Los 7 individuos (16%) con altos niveles en la escala masculino - femenino fueron hombres en su totalidad. La mayoría (57%) eran emprendedores estudiantes con nivel de estudios de licenciatura. Así mismo, la mayor parte de ellos cuenta con 3 o 5 años de antigüedad laboral y, en lo que respecta al rango de edad, variaba en cada individuo. La puntuación elevada indica sujetos con características narcisistas y preocupados por su apariencia personal, extremadamente sensibles, carentes de confianza en sí mismos, preocupados por temas sexuales, que expresan resentimiento y hostilidad hacia su familia y creen que los demás son poco sensibles, deshonestos e irreflexivos. Son sujetos de género masculino que desempeñan ocupaciones culturalmente femeninas, o que desde la infancia muestran interés por actividades propias del género femenino —hay intereses en novelas románticas, arreglo de flores, profesión como la de enfermería— y desinterés por ocupaciones masculinas —milicia, construcción, salvaguarda de los bosques—; atraídos por personas de su propio sexo, les molesta hablar acerca de temas sexuales; pasivos, carentes de aspiraciones y ambición, introvertidos —rechazo hacia las multitudes— faltos de creencias religiosas tradicionales —existencia del diablo, del infierno, del purgatorio—, evitan ser el centro de atención de los demás, no defienden sus puntos de vista y rechazan el riesgos, las situaciones de peligro y experiencias emocionantes.

Las personas con baja puntuación en esta escala presentan buen nivel de confianza en sí mismas, despreocupación por asuntos sexuales, poca sensibilidad a la reacción de los demás y consideración del otro como sensible, honesto y reflexivo. Se trata de hombres interesados en actividades y ocupaciones culturalmente masculinas —ciencia, lectura de revistas de mecánica, cacería— y desinterés por actividades u ocupaciones culturalmente femeninas ni predilección durante la infancia por juegos de niñas; no sienten atracción hacia individuos de su propio sexo ni les molesta hablar de sexualidad; ambiciosos, extrovertidos, sociabilizan con facilidad, no les molestan las multitudes, mantienen creencias religiosas tradicionales, verbalmente exhibicionistas a la hora de defender sus opiniones, buscan el riesgo y las situaciones peligrosas.

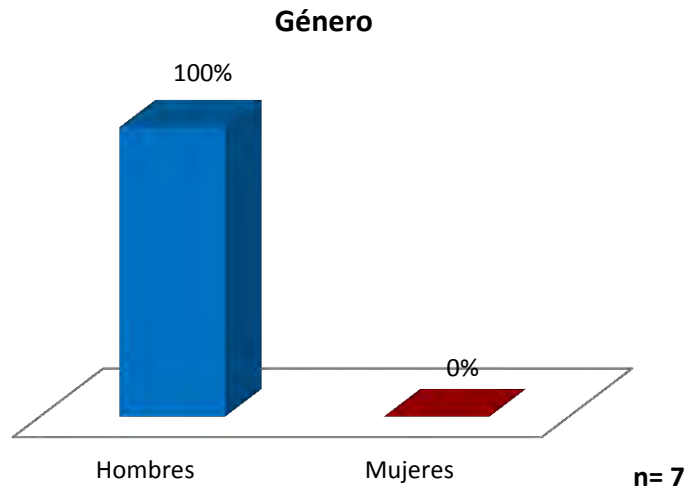


5.5.5.-Tabla y gráfica Masculino Femenino

5.5.5.1 Género

Hombres	7	100%
Mujeres	0	0%
Total	7	100%

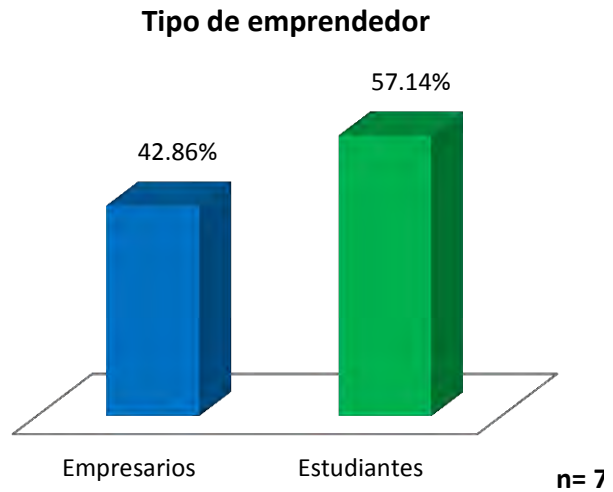
5.5.5.1-Tabla y gráfica de género



5.5.5.2 Tipo de emprendedor

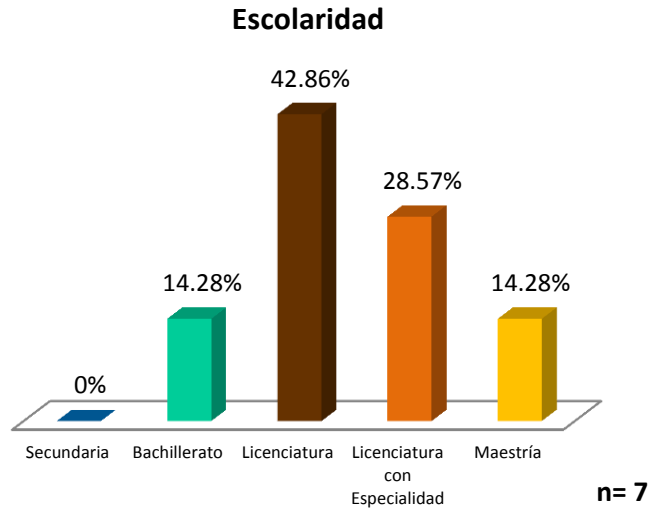
Empresarios	3	42.86%
Estudiantes	4	57.14%
Total	7	100%

5.1.5.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor



5.5.5.3 Escolaridad

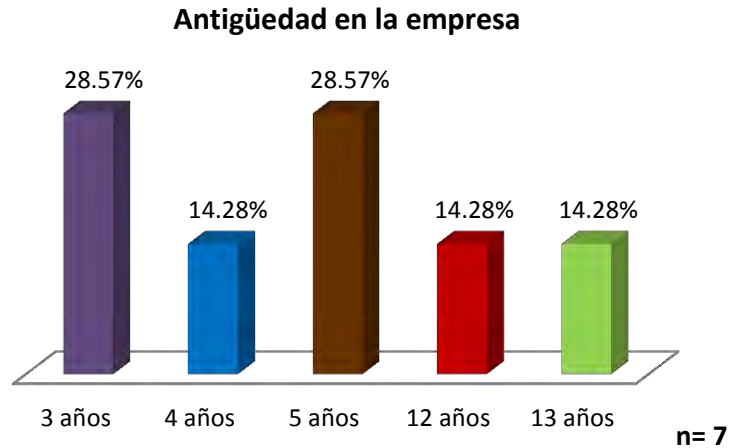
Secundaria	0	0%
Bachillerato	1	14.28%
Licenciatura	3	42.86%
Licenciatura con especialidad	2	28.57%
Maestría	1	14.28%
Total	7	100%



5.5.4.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.5.4 Antigüedad en la empresa

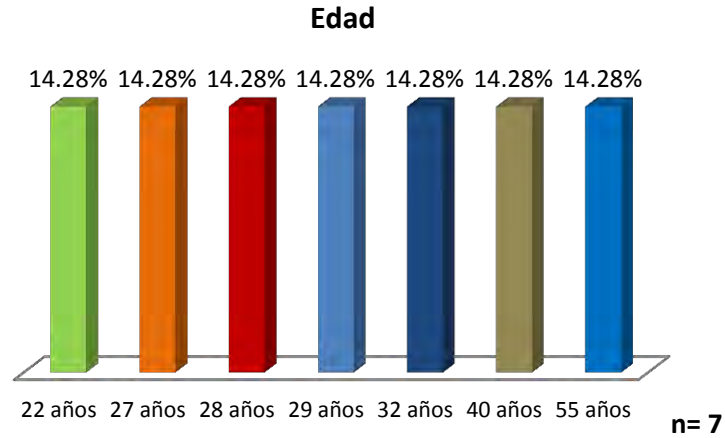
3 años	2	28.57%
4 años	1	14.28%
5 años	2	28.57%
12 años	1	14.28%
13 años	1	14.28%
Total	7	100%



5.5.5.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.5.5 Edad

22 años	1	14.28%
27 años	1	14.28%
28 años	1	14.28%
29 años	1	14.28%
32 años	1	14.28%
40 años	1	14.28%
55 años	1	14.28%
Total	7	100%



5.5.5.5-Tabla y gráfica de edad

5.5.6 Paranoide (Pa)

En la escala paranoide se encontraron 3 individuos que constituyen el 7% de la población total. El 67% presentó altos niveles en la escala de paranoia y fueron hombres. Tres de ellos emprendedores estudiantes, la mayor parte con estudios de bachillerato y 3 años de antigüedad laboral. En lo que respecta al rubro de edad, no se dieron coincidencias en ninguno de ellos. Los sujetos que tuvieron puntuación elevada en esta escala perciben el mundo como un entorno amenazador; se sienten incomprendidos por los demás, culpados y castigados injustamente y con la sensación de que la vida es cruel con ellos; desconfiados, dudan de los demás y los culpan de sus problemas y limitaciones; en casos extremos padecen delirios y alucinaciones; su exacerbada sensibilidad y la sensación de intensa soledad los aboca hacia actividades estimulantes y hacia el riesgo; extremadamente ingenuos y optimistas, perciben a los demás como generosos, altruistas y honrados; son sujetos confiables y confiados, caracterizados por normas morales rectas y la negación de impulsos hostiles o negativos.

Los sujetos con baja puntuación en esta escala se sienten aceptados, comprendidos y tratados justamente por los demás; capaces de confiar en el otro, carecen de ideas persecutorias y no culpan a nadie de sus problemas y limitaciones; no muestran excesiva sensibilidad ante la opinión del otro y evita situaciones estimulantes y riesgos. No muestran actitudes negativas, de desconfianza en los demás.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alto paranoide	3
Porcentaje	6.98%

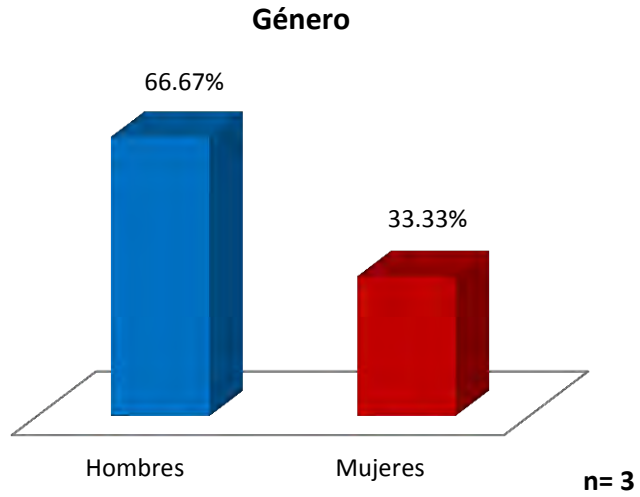


n= 43

5.5.6- Tabla y gráfica de Paranoia

5.5.6.1. Género

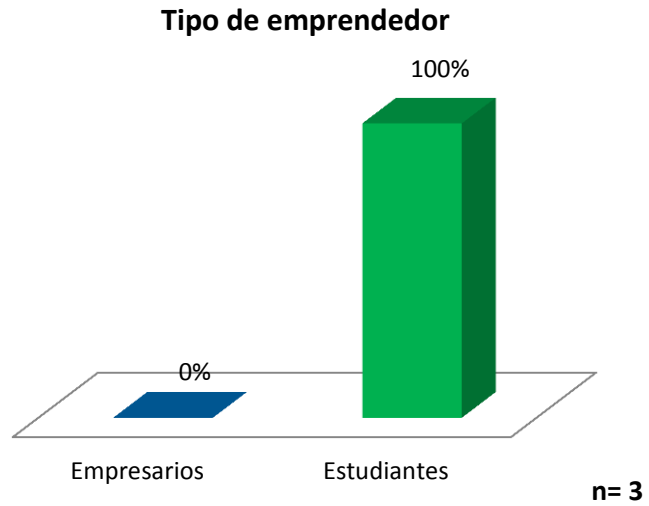
Hombres	2	66.67%
Mujeres	1	33.33%
Total	3	100%



5.5.6.1-Tabla y gráfica género

5.5.6.2. Tipo de emprendedor

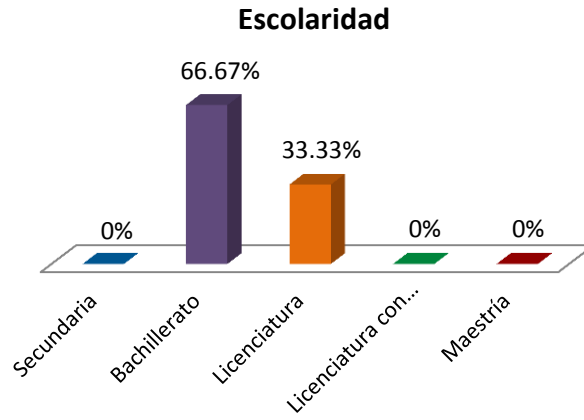
Empresarios	0	0%
Estudiantes	3	100%
Total	3	100%



5.5.6.2-Tabla y gráfica de tipo emprendedor

5.5.6.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	2	66.67%
Licenciatura	1	33.33%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	0	0%
Total	3	100%

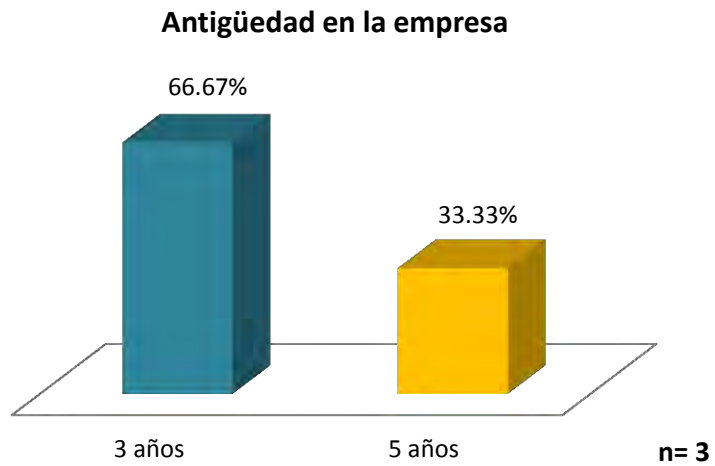


n= 3

5.5.6.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.6.4 Antigüedad en la empresa

3 años	2	66.67%
5 años	1	33.33%
Total	3	100%

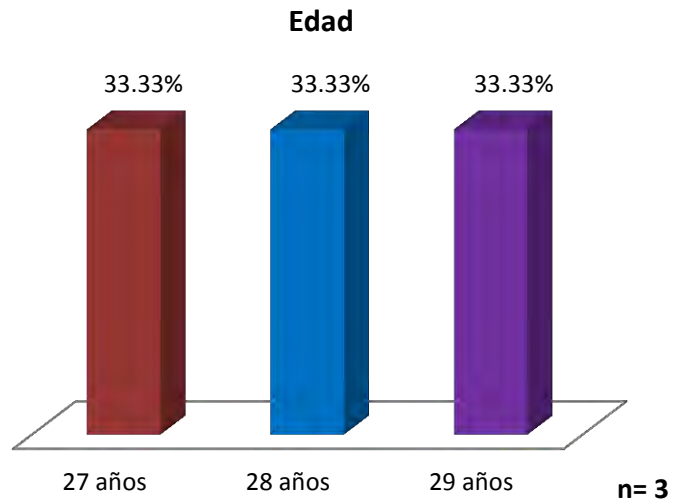


n= 3

5.5.6.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.6.5 Edad

27 años	1	33.33%
28 años	1	33.33%
29 años	1	33.33%
Total	3	100%



5.5.6.5-Tabla y gráfica de edad

5.5.7 Psicastenia (Pt)

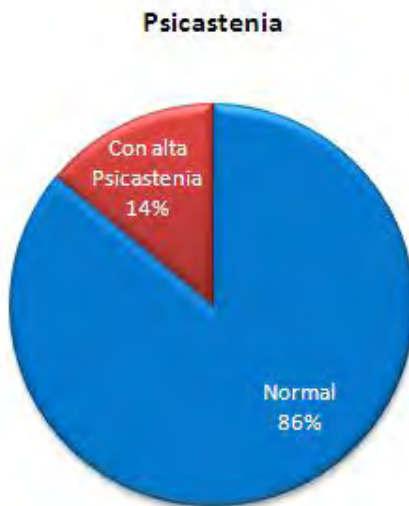
Los 6 individuos que presentaron alta la escala de psicastenia fueron hombres (100%), el 83% son emprendedores estudiantes, con estudios de bachillerato (67%), 5 años de antigüedad laboral (50%) y un rango de edad concentrado entre 28 y 29 años. El sujeto que obtiene puntuación elevada en esta escala es sentimental, dependiente, deseoso de agradar, indeciso, compulsivo, y puede ser de buen temperamento, aunque individualista, insatisfecho y con sentimientos de inferioridad. La mujer, por su parte, es sensitiva, emotiva, muestra marcas de preocupación excesiva y rasgos neuróticos.

Cuando esta escala es la más elevada del perfil, los sujetos son individualistas y agresivos, con cuadros marcados de meditación, temores, posibles obsesiones, compulsiones o fobias, sentimientos de culpa, ansiedad y tensión que imposibilita la vida rutinaria; también presentan constante repetición de problemas y soluciones posibles, exagerado uso de intelectualización, aislamiento y racionalización; religiosos en extremo, preocupados, moralistas, aprensivos, rígidos, meticulosos, insatisfechos con sus vidas y sus relaciones sociales, muestran signos de ansiedad severa o moderada y tensión. El estudiante universitario con esta escala superior a

las demás del perfil, se caracteriza por su carácter obsesivo-compulsivo, angustia e introspección, relaciones interpersonales inadecuadas, dificultad en los estudios y con las figuras de autoridad. Las dificultades en el estudio se deben a la ansiedad que presentan y que les dificulta el cumplimiento de sus actividades.

Los sujetos con baja puntuación en esta escala son organizados en su trabajo, no dudan de sus actitudes ni tienen preocupaciones indebidas. Una puntuación alta de esta escala en una configuración de escalas psicótica —especialmente cuando las escalas 6 y 8 están elevadas— sugiere un pronóstico pobre, con motivación limitada o falta de aceptación del proceso patológico.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta psicastenia	6
Porcentaje	13.95%

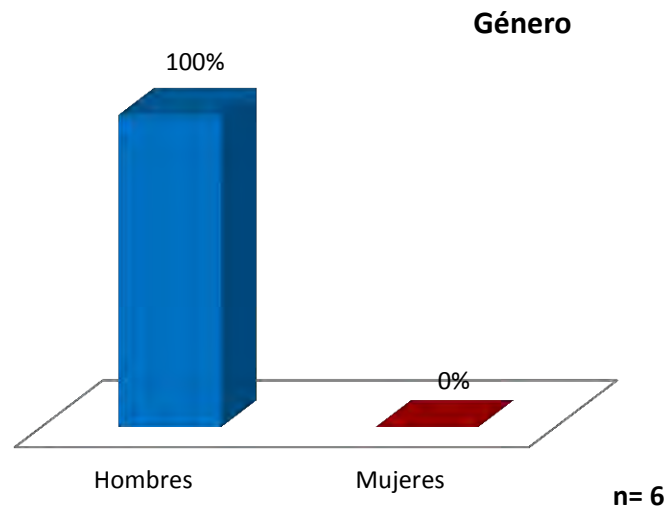


n= 43

5.5.7-Tabla y gráfica de Psicastenia

5.5.7.1 Género

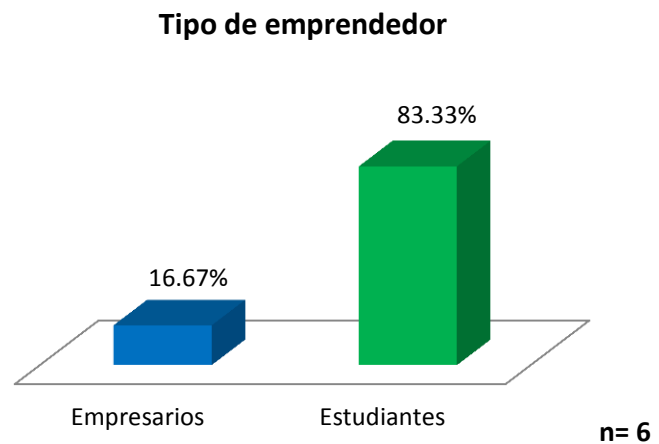
Hombres	6	100%
Mujeres	0	0%
Total	6	100%



5.5.7.1-Tabla y gráfica género

5.5.7.2 Tipo de emprendedor

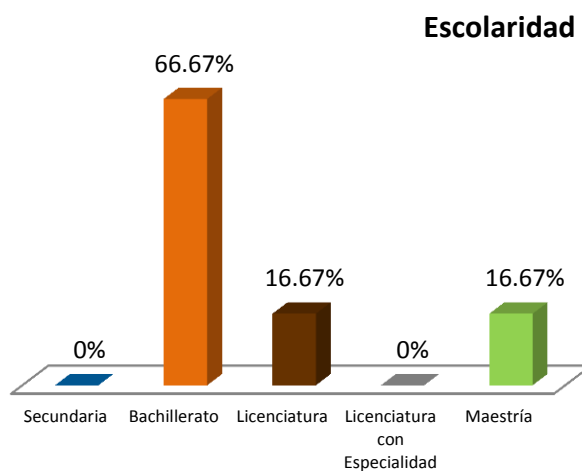
Empresarios	1	16.67%
Estudiantes	5	83.33%
Total	6	100%



5.5.7.2-Tabla y gráfica género

5.5.7.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	4	66.67%
Licenciatura	1	16.67%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	1	16.67%
Total	6	100%

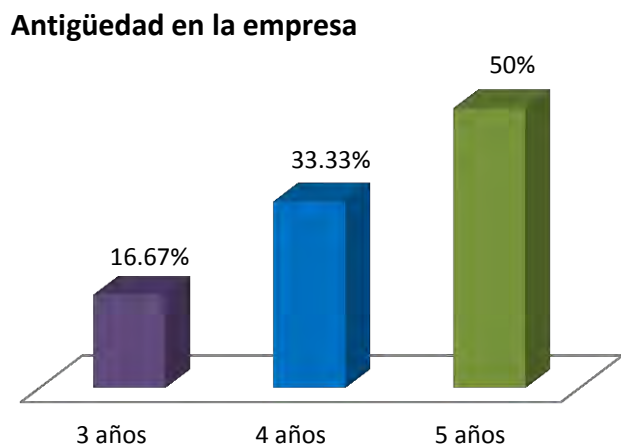


n= 6

5.5.7.3- Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.7.4 Antigüedad en la empresa

3 años	1	16.67%
4 años	2	33.33%
5 años	3	50%
Total	6	100%

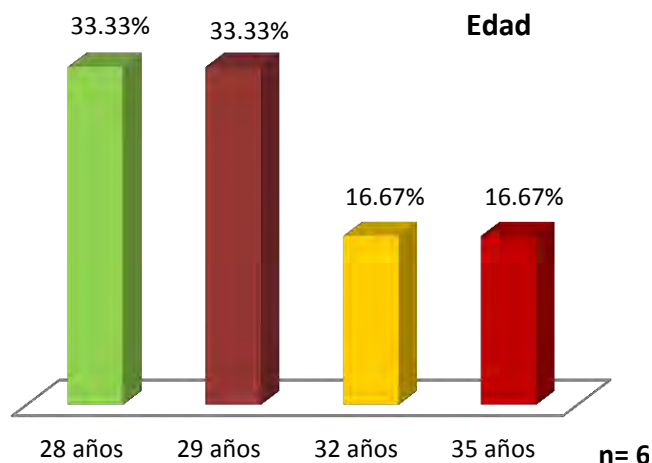


n= 6

5.5.7.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.7.5 Edad

28 años	2	33.33%
29 años	2	33.33%
32 años	1	16.67%
35 años	1	16.67%
Total	6	100%



5.5.7.5-Tabla y gráfica de edad

5.5.8. Esquizofrenia (Es)

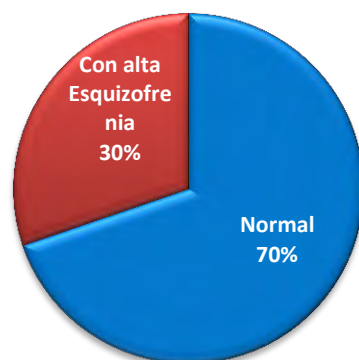
Trece emprendedores de los 43 resultados válidos de la población total presentaron altos puntajes en la escala de esquizofrenia, por lo que esta escala clínica representa el mayor porcentaje en la prueba (30%). Un 62% fueron hombres y un 85% estudiantes con nivel de escolaridad concentrado en bachillerato y licenciatura (92% cierto combinado entre ambos niveles). El 46% cuenta tres años de antigüedad laboral y el rango de edad de la mayoría se concentra en 25 y 28 años. El sujeto con puntuación alta en esta escala se caracteriza por sentir la vida como un camino dificultoso y cruel, en el que los demás no lo comprenden y tratan de dañarlo; describe a su familia y a su medio ambiente familiar carente de afecto y comprensión con tendencia a tratarlo como si fuese un niño, por tanto se siente solo, vacío y con sentimientos de hostilidad hacia su entorno familiar; afirma que nunca ha sentido amor por nadie o que carece de experiencia amorosa y, por ello, evita situaciones sociales e interpersonales; tiende a la depresión y a sentirse desesperado, a menudo, desea estar muerto o siente que ha perdido la razón; manifiesta extraños procesos de pensamiento, sentimientos de irrealidad, problemas de memoria, falta de concentración, apatía, pánico y necesidades

sadomasoquistas. Se enfrenta con dificultad a los problemas cotidianos porque cree que la vida es una lucha intensa, insatisfactoria y poco interesante; lo que le genera preocupaciones excesivas obligándole a refugiarse en mundos imaginarios o a soñar despierto para disminuir la tensión; es incapaz de controlar sus emociones e impulsos, sus actividades perceptivas y motoras así como su proceso de pensamiento; inquieto, irritable e hiperactivo, manifiesta periodos incontrolables de risa o de llanto; siente que su cuerpo cambia de manera rara, presenta sensibilidad epidérmica —frío o calor—, cambios de voz, torcedura muscular, torpeza, problemas de equilibrio, zumbidos en los oídos, parálisis y debilidad.

Por otra parte, el sujeto con baja puntuación en esta escala, manifiesta sentirse aceptado, comprendido, querido, satisfecho con sus vivencias emotivas, con un ambiente familiar positivo en el que no aparecen sentimientos de odio u hostilidad, por tanto, cree que la vida merece la pena y carece de tendencias suicidas; niega sentimientos de depresión y desesperación, apatía, pánico y necesidades sadomasoquistas. Carece de preocupaciones respecto a la pérdida del control del proceso del pensamiento, no comunica sentimientos de irrealidad ni presenta dificultades de memoria o de concentración y enfrenta con energía sus problemas cotidianos; controla sus actividades, impulsos y emociones, es sereno, no cree que su cuerpo cambie de modo extraño y no manifiesta hiperactividad, periodos de amnesia o sentimientos de despersonalización.

Población total	62
Resultados válidos	43
Válidos con alta esquizofrenia	13
Porcentaje	30.23%

Esquizofrenia

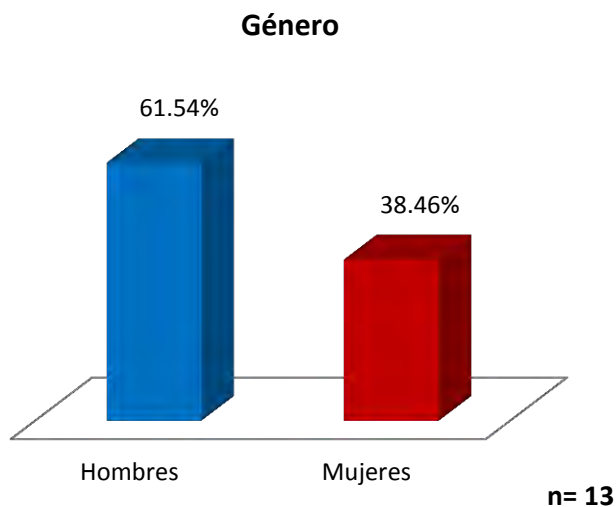


n= 43

5.5.8.-Tabla y gráfica de Esquizofrenia

5.5.8.1 Género

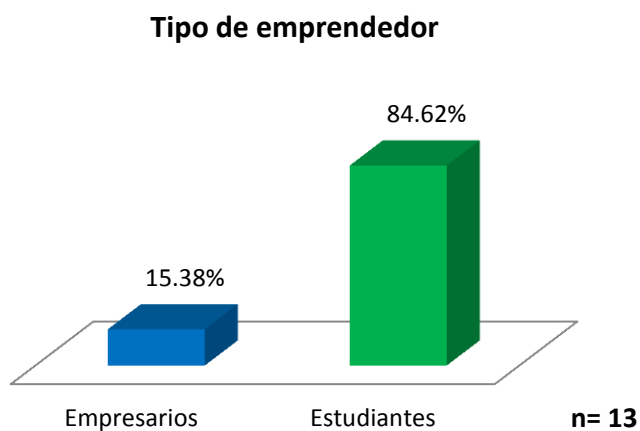
Hombres	8	61.54%
Mujeres	5	38.46%
Total	13	100%



5.5.8.1-Tabla y gráfica de género

5.5.8.2 Tipo de emprendedor

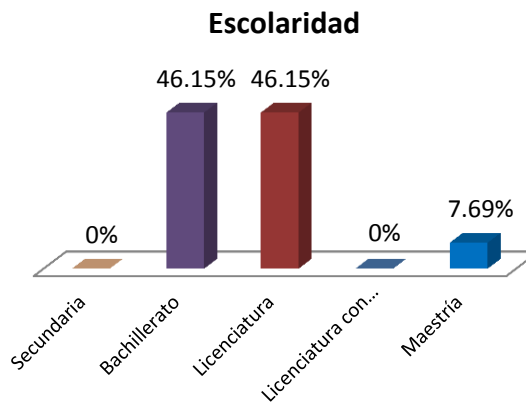
Empresarios	2	15.38%
Estudiantes	11	84.62%
Total	13	100%



5.5.8.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

5.5.8.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	6	46.15%
Licenciatura	6	46.15%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	1	7.69%
Total	13	100%

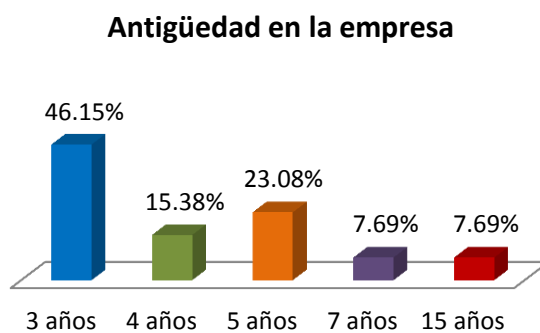


n= 1

5.5.8.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.8.4 Antigüedad en la empresa

3 años	6	46.15%
4 años	2	15.38%
5 años	3	23.08%
7 años	1	7.69%
15 años	1	7.69%
Total	13	100%

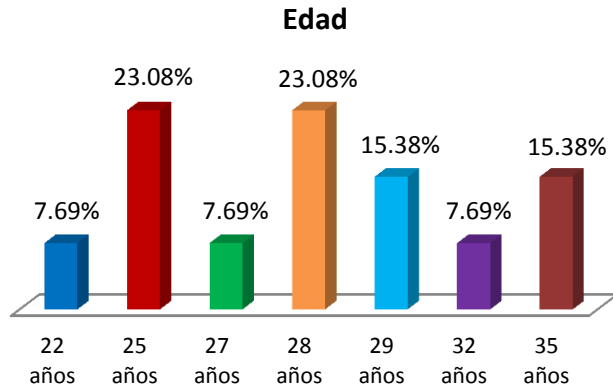


n= 13

5.5.8.4-Tabla y gráfica antigüedad en la empresa

5.5.8.5 Edad

22 años	1	7.69%
25 años	3	23.08%
27 años	1	7.69%
28 años	3	23.08%
29 años	2	15.38%
32 años	1	7.69%
35 años	2	15.38%
Total	13	100%



n= 13

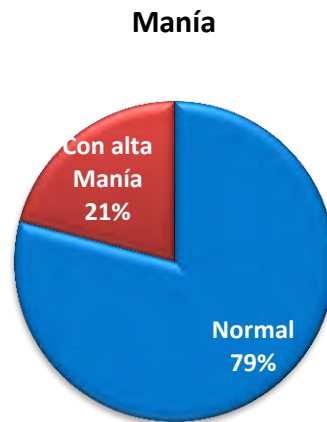
5.5.8.5-Tabla y gráfica de edad

5.5.9. Manía (Ma)

De los 9 sujetos que presentaron altos niveles de manía el 78% fueron hombres y el 89% emprendedores estudiantes. El 56% cuenta con un nivel de escolaridad de licenciatura y con tres años de antigüedad laboral. El rango de edades es disperso, siendo el de mayor frecuencia con un 22% el de 28 años. El sujeto con una puntuación elevada en esta escala califica a los demás de egoístas, deshonestos, oportunistas mientras se comporta de manera similar, derivando satisfacciones vicarias al manipular y explorar al otro; rápido en su verbalización, en el proceso de pensamiento y en sus actividades motoras; se muestra tenso e inquieto, se conmueve sin causa aparente, se aburre con facilidad y busca riesgos y peligros para distraerse; aunque admite tener impulsos para dañar o conmovir a los demás, niega sufrir episodios ansiedad; socializa fácilmente porque no presenta problemas a la hora de comunicarse, no es sensible a las opiniones, los valores y las actitudes de otras personas ni se impacienta o irrita con la gente; oportunista e irreal al evaluar sus propias habilidades y vanidades, muestra actitudes de resentimiento con los demás cuando se le exigen que realice sus deberes.

El sujeto con puntuación baja en esta escala niega que los demás sean egoístas, deshonestos y oportunistas porque asegura que ese tipo de conducta es inaceptable; tampoco obtiene gratificación vicaria de la manipulación y explotación de otras personas; sereno, tranquilo, satisfecho con una vida cotidiana que otros pueden considerar aburrida, evita situaciones o actividades de riesgos o peligro; presenta dificultades para interactuar con otros y se deja influir fácilmente por las opiniones, valores y actitudes de quienes lo rodean; muestra impaciencia, resentimiento e irritabilidad hacia las personas que perciben de modo realista sus propias habilidades y capacidades; extremadamente autocrítico, niega el resentimiento que presenta hacia las personas que le exigen la realización de sus deberes.

Población total	62
Resultados válidos	43
Válidos con alta manía	9
Porcentaje	20.93%

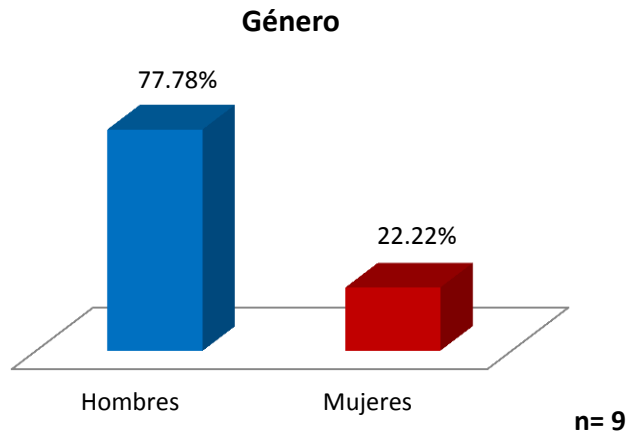


n= 43

5.5.9.-Tabla y gráfica de Manía

5.5.9.1 Género

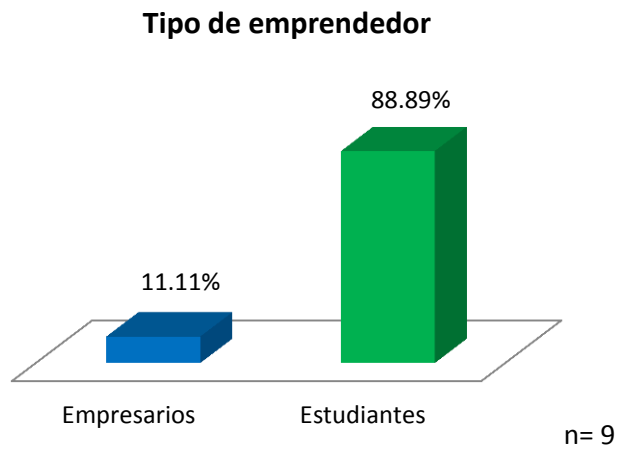
Hombres	7	77.78%
Mujeres	2	22.22%
Total	9	100%



5.5.9.1-Tabla y gráfica género

5.5.9.2 Tipo de emprendedor

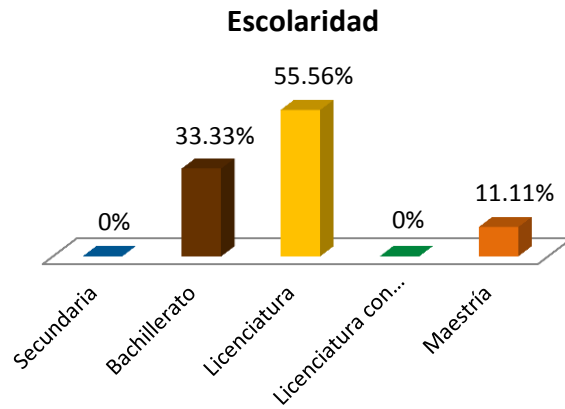
Empresarios	1	11.11%
Estudiantes	8	88.89%
Total	9	100%



5.5.9.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

5.5.9.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	3	33.33%
Licenciatura	5	55.56%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	1	11.11%
Total	9	100%

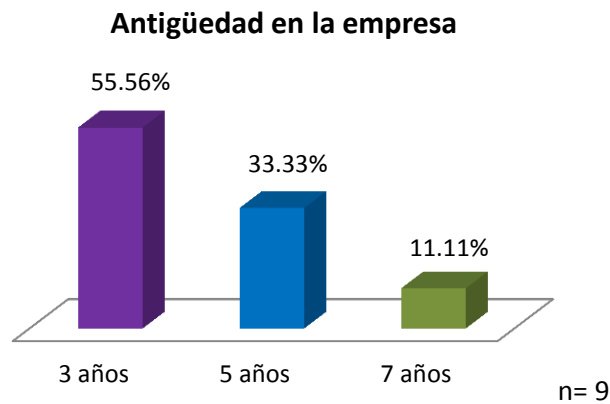


n= 9

5.5.9.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.9.4 Antigüedad en la empresa

3 años	5	55.56%
5 años	3	33.33%
7 años	1	11.11%
Total	9	100%

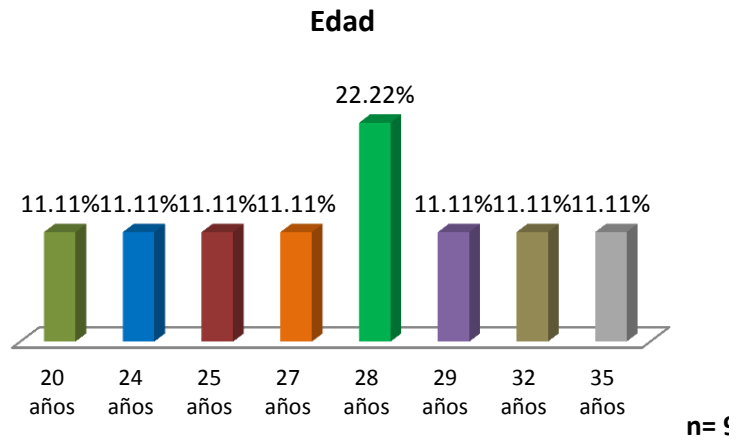


n= 9

5.5.9.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.9.5 Edad

20 años	1	11.11%
24 años	1	11.11%
25 años	1	11.11%
27 años	1	11.11%
28 años	2	22.22%
29 años	1	11.11%
32 años	1	11.11%
35 años	1	11.11%
Total	9	100%



5.5.9.5-Tabla y gráfica de edad

5.5.10. Introversión social (IS)

Un único sujeto presentó alto nivel de introversión social, por lo que ésta es la escala clínica con menor porcentaje en la prueba (2.33%). Las características socio demográficas de dicho individuo son: hombre, emprendedor empresario, con nivel de escolaridad de licenciatura y estudios de especialidad, antigüedad laboral de 12 años y 40 años de edad. El sujeto con puntuación alta en esta escala carece de habilidades sociales, es tímida, se avergüenza fácilmente, carece de habilidades de expresión, le cuesta familiarizarse con los otros y establecer amistades y, por tanto, evita interactuar socialmente; muy sensible a la crítica y socialmente sugestionable, se siente desadaptado y derrotado; obsesivo, indeciso e impaciente, presenta dificultades de concentración y no se enfrenta a sus problemas; carente de confianza en sí mismo, se incomoda cuando se encuentra en grupo, en multitudes o reuniones sociales muy concurridas, por lo que procura aislarse de los demás; evita situaciones emocionantes, de riesgo o de competencia y no le gusta asumir el papel de líder; excesivamente sensible a las reacciones de los demás, se ofende fácilmente y le gusta llamar la atención; se da por vencido con facilidad y presenta episodios de melancolía; posee una percepción negativa de la gente porque considera que los demás son egoístas, deshonestos,

insensibles y con escasez de valores; obsesivo, indeciso e inseguro, se sienten abrumado por sus problemas y responsabilidades y con frecuencia manifiesta sintomatología somática — cambios lingüísticos y auditivos, alergias, asma—; es introvertido.

El sujeto con puntuación baja en esta escala es socialmente extrovertido, se siente bien en reuniones sociales, establece amistades con facilidad, no es sensible a la crítica, se siente adaptado y satisfecho de sus logros; es paciente, decidido y capaz de enfrentar sus problemas y no manifiesta trastornos de concentración. La confianza en sí mismo no le permite darse por vencido con facilidad; le gustan las multitudes, las reuniones sociales —fiestas, juegos —, las situaciones emocionantes, de competencia y de riesgo. Puede presentar periodos de hiperactividad y culpa a otros de sus fracasos, ingenuamente optimista, cree que los demás son valiosos, honrados y sensibles; no presenta síntomas somáticos ni se preocupa en exceso. Una puntuación muy baja en esta escala puede indicar relaciones sociales superficiales.

Población total	62
Resultados válidos	43
Resultados válidos con alta introversión social	1
Porcentaje	2.33%

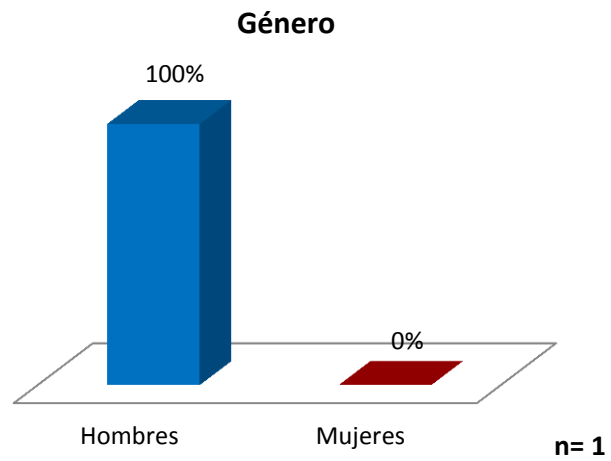


n= 43

5.5.10.-Tabla y gráfica Introversión Social

5.5.10.1 Género

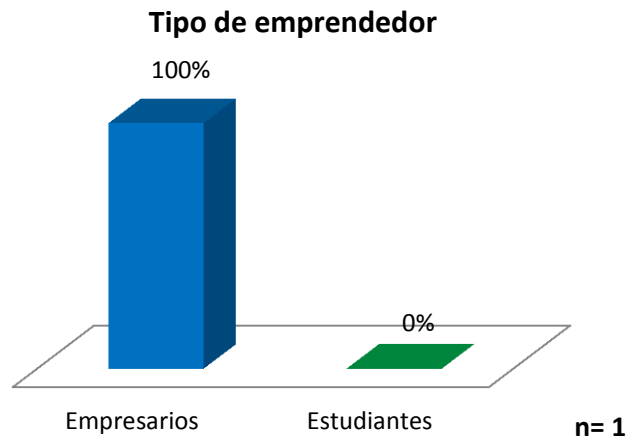
Hombres	1	100%
Mujeres	0	0%
Total	1	100%



5.5.10.1-Tabla y gráfica género

5.5.10.2 Tipo de emprendedor

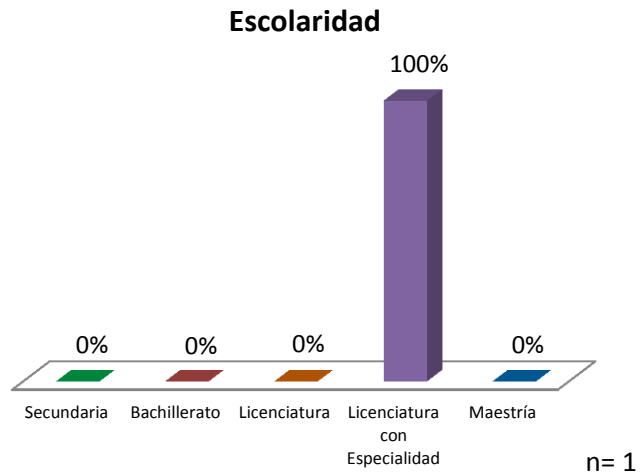
Empresarios	1	100%
Estudiantes	0	0%
Total	1	100%



5.5.10.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

5.5.10.3 Escolaridad

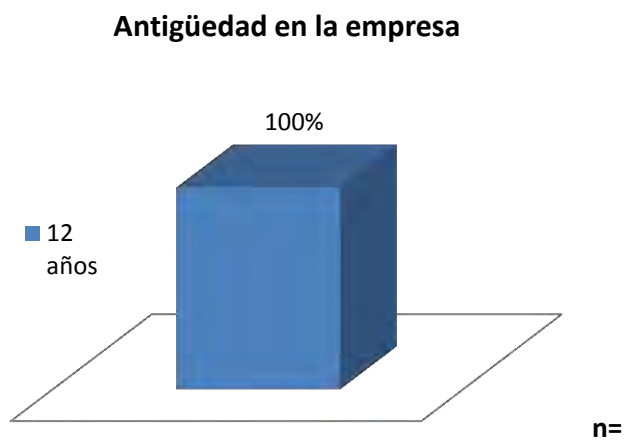
Secundaria	0	0%
Bachillerato	0	0%
Licenciatura	0	0%
Licenciatura con especialidad	1	100%
Maestría	0	0%
Total	1	100%



5.5.10.3-Tabla y gráfica de escolaridad

5.5.10.4 Antigüedad en la empresa

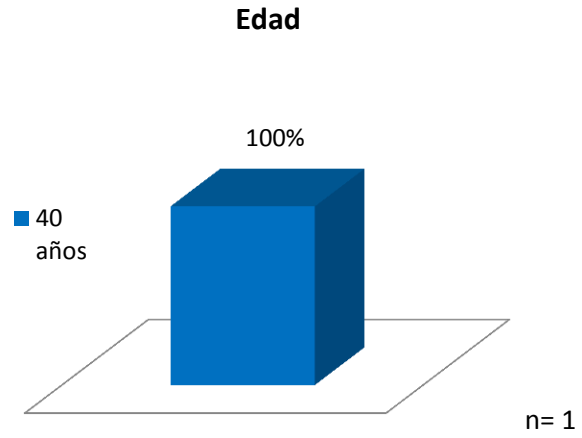
12 años	1	100%
Total	1	100%



5.5.10.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

5.5.10.5 Edad

40 años	1	100%
Total	1	100%



5.5.10.5-Tabla y gráfica de edad

Capítulo 6

Cuestionario administrativo

El cuestionario administrativo del presente estudio se aplica en el Centro de Desarrollo Empresarial de la Facultad de Contaduría y Administración —Universidad Nacional Autónoma de México— como inicio del diagnóstico administrativo de asesoría empresarial. Se compone de 28 preguntas que consideran los factores recogidos en el cuadro 6.1

Administración	Considera la misión, los objetivos, las estrategias, la organización, las funciones, los procedimientos, la estructura y el modo en que funciona la empresa.
Mercadotecnia	Remite a la investigación de mercado, las ventas, la publicidad, la competencia y los canales de distribución.
Fiscal	Analiza, el alta en Hacienda, la actualización impositiva, las deducciones, la utilidad de la contabilidad en pro de las funciones tributarias y la utilización de facturas por parte de la empresa.
Personal	Remite a los procedimientos de personal —reclutamiento, selección, inducción, capacitación, sueldos y salarios y prestaciones económicas—.
Compras/ almacén	Considera las dificultades de los programas de compra, las entradas, salidas y existencias de almacén así como calidad de sus proveedores.
Finanzas	Evalúa el control de ingresos y egresos, los presupuestos, el financiamiento y la función contable de la empresa.

6.1. Factores que consideran los cuestionarios administrativos

En México, las empresas constituyen la base fundamental del sector industrial, comercial y de servicios, pese a enfrentar una limitada capacidad competitiva, difícil acceso al mercado, reducidos volúmenes de compra, aumento en los costos, bajos estándares de calidad y reducidos volúmenes de ventas, entre otros muchos obstáculos. Adicionalmente, dentro del ámbito del desarrollo globalizado, precisan afrontar también la óptima asignación de los recursos, la eficacia y justificación de actuar entre trabajadores, la responsabilidad mutua de derechos y obligaciones, el grado de condicionalidad ejercida por las partes, las políticas impuestas por las entidades financieras.

A ello hay que añadir, el carácter de fungibilidad que permite que las acciones de colaboración sean sustitutivas antes que complementarias a los esfuerzos por parte del Estado hacia la convergencia de esquemas que promuevan e incentiven el crecimiento económico para mejorar la calidad de vida de la población.

No obstante, el principal problema que limita el desarrollo y crecimiento empresarial mexicano es la falta de emprendedores que otorguen una adecuada dirección hacia el logro de sus objetivos y consoliden así su misión y visión empresarial. En este sentido, la falta de emprendedores eficaces ha desencadenado un círculo vicioso que no permite el crecimiento sostenido de las empresas entorpeciendo así su capacidad para afrontar la dinámica empresarial actual, sujeta a las transformaciones de las relaciones político-económicas nacionales e internacionales.

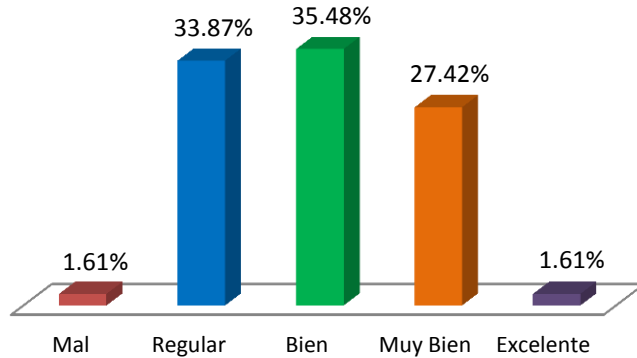
Adicionalmente, la globalización de las relaciones económicas y financieras ha ocasionado que junto a los desafíos de corte tradicional, como la pobreza, surjan en los países subdesarrollados nuevas dificultades vinculadas a movimientos de estabilidad financiera, libre comercio, migración, democracia, derechos humanos, combate al crimen organizado, terrorismo, cuidado del medio ambiente y prevención de desastres naturales, entre otros.

Correlaciones entre el cuestionario administrativo y los factores socio-demográficos

6.1 Factor: Administración

6.1.1 Tiene definida la razón de ser de su empresa

Mal (1)	Excelente (1)
Estudiante	Empresario
Mujer	Hombre
25 años	50 años de edad
3 años de AL	27 años de AL
Licenciatura	Licenciatura con especialidad



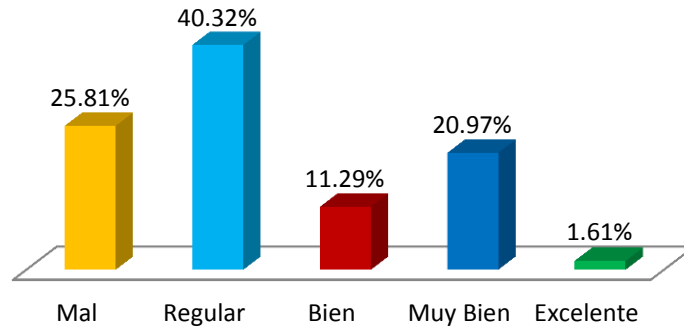
n= 6

6.1.1- Tiene definida la razón de ser de su empresa: Tabla y gráfica

Como podemos observar los resultados se concentran en las respuestas *Regular*, *Bien* v *Muy bien*.. siendo *Bien* la respuesta que obtuvo mayor porcentaje.

6.1.2 Establece formalmente por escrito los objetivos y estrategias de la empresa

Mal (16)	Excelente (1)
	Empresario
	Hombre
	50 años de edad
	27 años de AL
	Licenciatura con especialidad



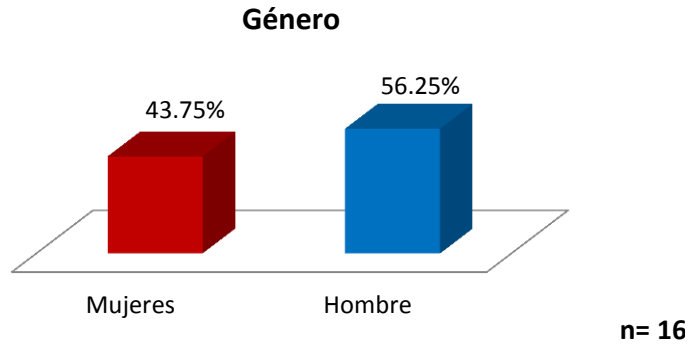
n= 62

6.1.2- Establece formalmente por escrito los objetivos y estrategias de la empresa: Tabla y gráfica

Podemos observar que la mayoría de los resultados se concentraron en las respuestas *Mal* y *Regular*, siendo esta última la que obtuvo mayor porcentaje.

6.1.2.1 Mal

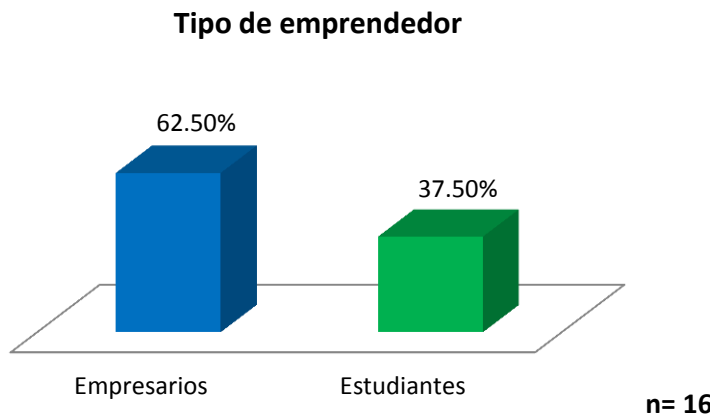
6.1.2.1.1 Género



6.1.2.1.1- Gráfica de género

Poco más de la mitad de los emprendedores que contestaron *Mal* fueron hombres

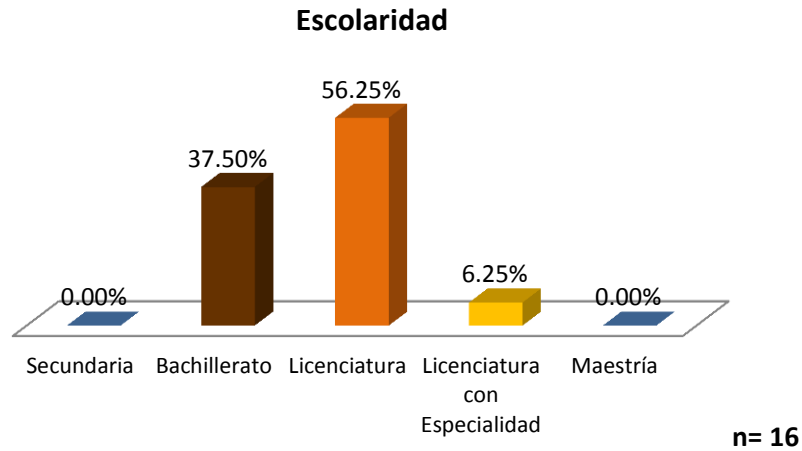
6.1.2.1.2 Tipo de emprendedor



6.1.2.1.2- Gráfica de tipo de emprendedor

La mayoría de emprendedores que no cuentan con objetivos y estrategias formales en sus organizaciones son empresarios.

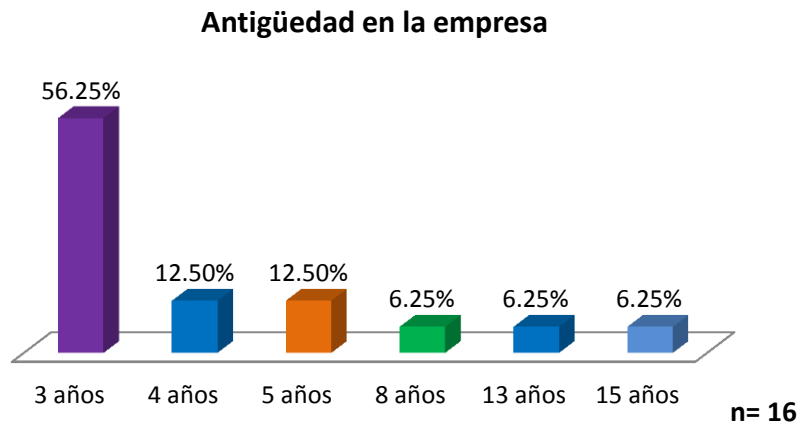
6.1.2.1.3 Escolaridad



6.1.2.1.3- Gráfica de escolaridad

Más de la mitad de los emprendedores que no tienen bien establecidos sus objetivos y estrategias tienen escolaridad de licenciatura.

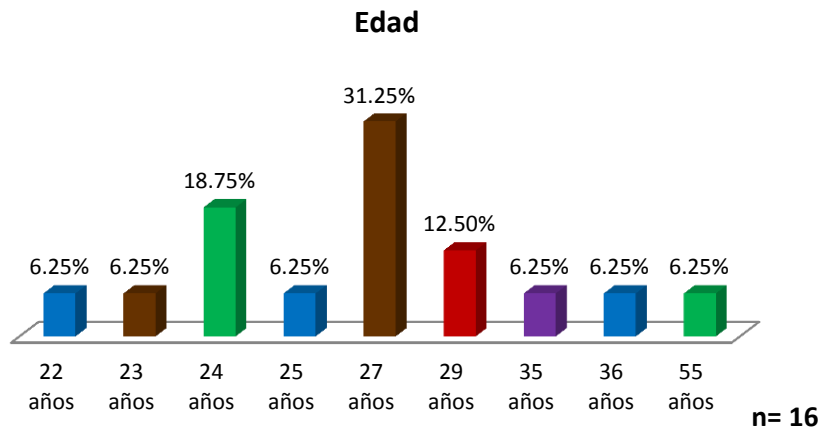
6.1.2.1.4 Antigüedad en la empresa



6.1.2.1.4- Gráfica de antigüedad en la empresa.

Más de la mitad de los emprendedores que no tienen bien establecidos sus objetivos y estrategias tienen tres años de antigüedad laboral.

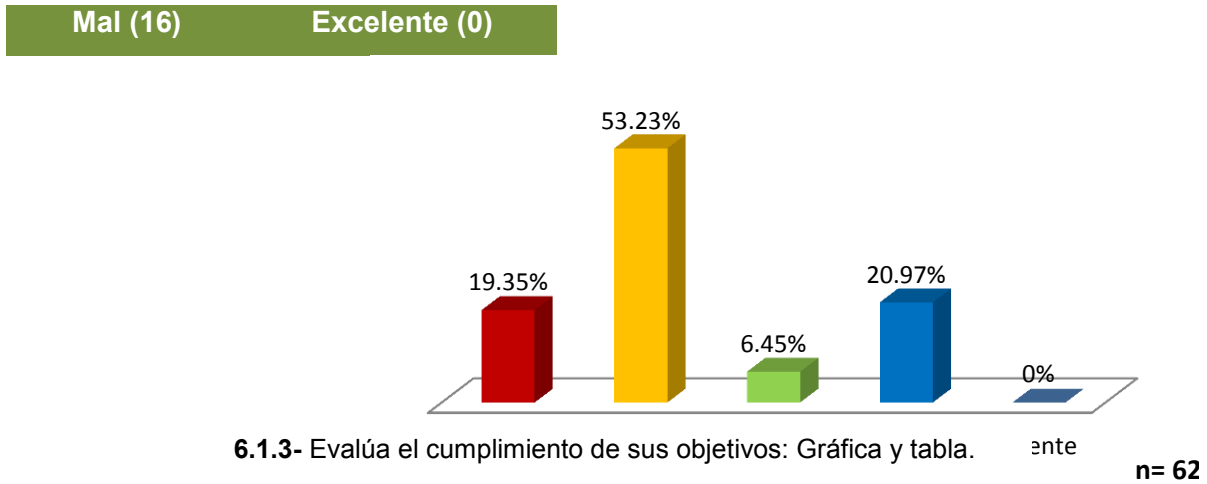
6.1.2.1.5 Edad



6.1.2.1.5- Gráfica de edad

27 años fue la edad que obtuvo mayor porcentaje, seguido de 24 y 29 años

6.1.3 Evalúa el cumplimiento de sus objetivos

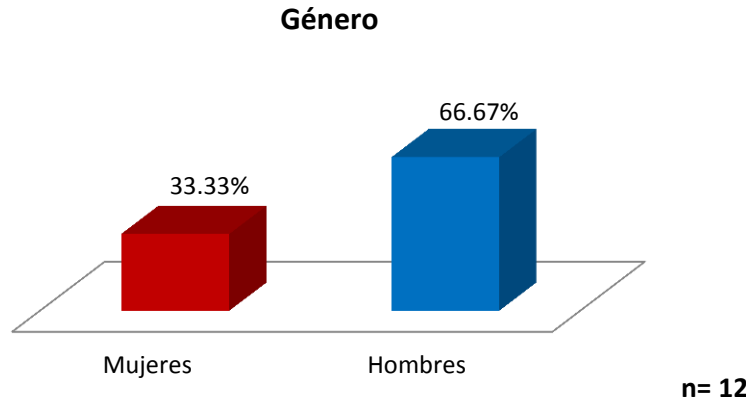


6.1.3- Evalúa el cumplimiento de sus objetivos: Gráfica y tabla.

Regular fue la respuesta que obtuvo mayor porcentaje entre los emprendedores seguida muy por debajo de *Muy bien*.

6.1.3.1 Mal

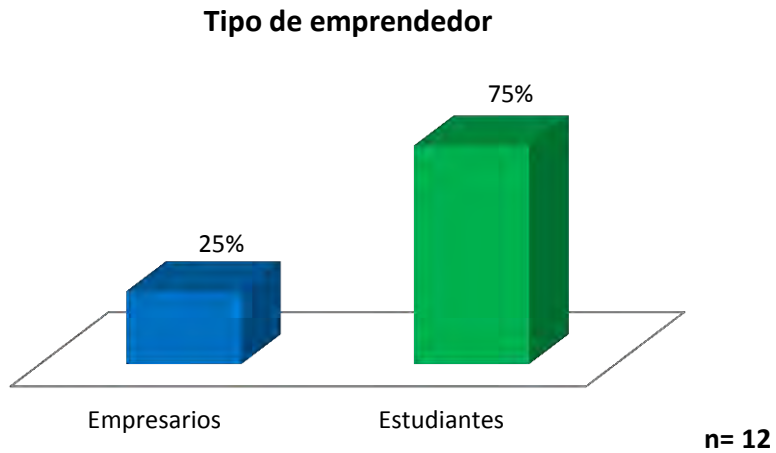
6.1.3.1.1 Género



6.1.3.1.1- Gráfica de género

La mayoría de los emprendedores que respondieron *Mal* en relación a evaluar el cumplimiento de objetivos fueron hombres

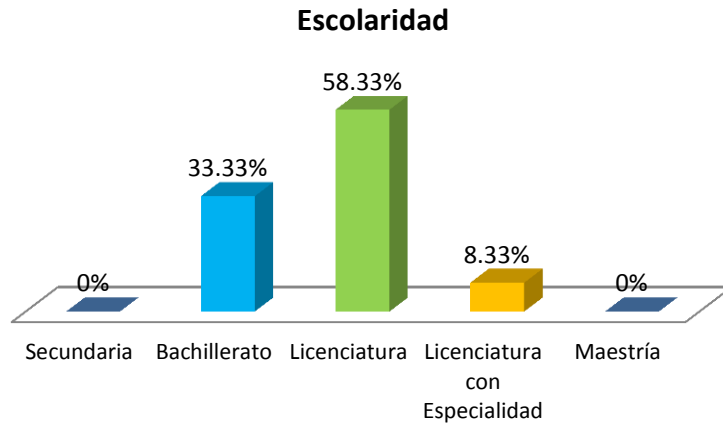
6.1.3.1.2 Tipos de emprendedor



6.1.3.1.2- Gráfica de tipo de emprendedor

En su mayoría los estudiantes fueron los emprendedores que no evalúan el cumplimiento de objetivos en sus organizaciones

6.1.3.1.3 Escolaridad

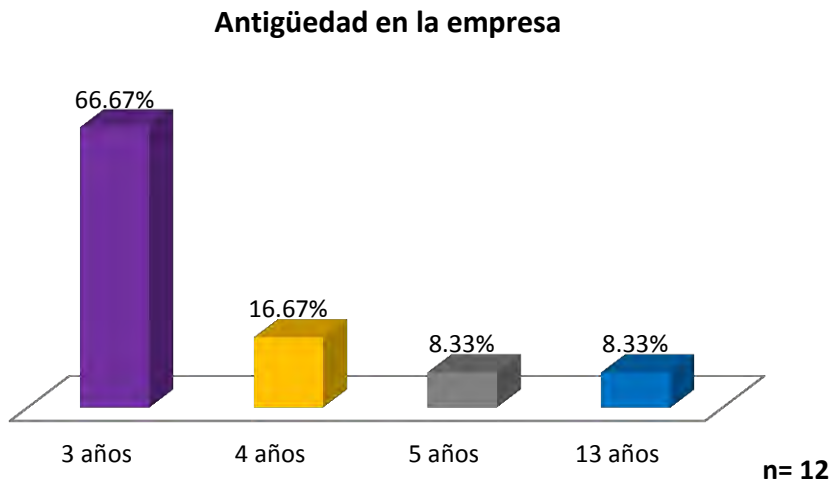


n= 12

6.1.3.1.3- Gráfica de escolaridad

Los emprendedores con escolaridad de licenciatura fueron los que obtuvieron un mayor porcentaje

6.1.3.1.4 Antigüedad en la empresa

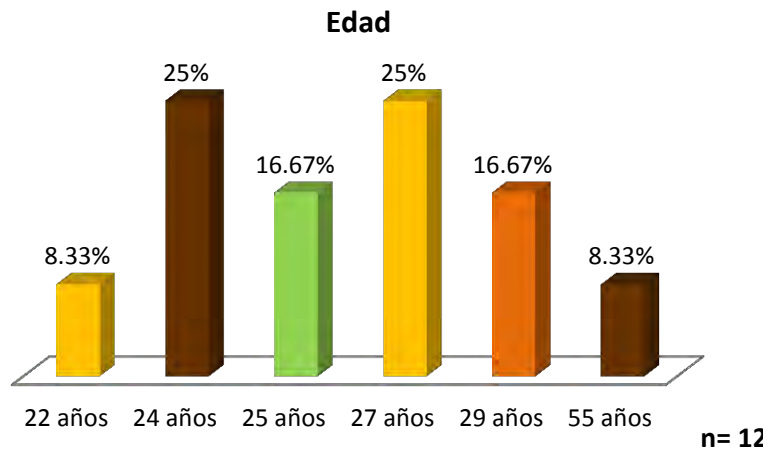


n= 12

6.1.3.1.4- Gráfica de antigüedad en la empresa

Antigüedad de 3 años fue la que obtuvo mayor porcentaje entre los emprendedores que no evalúan el cumplimiento de objetivos.

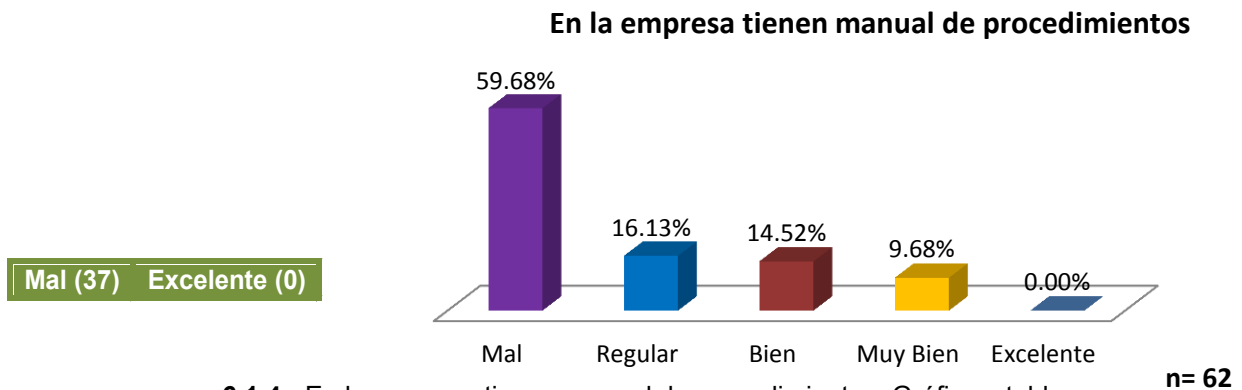
6.1.3.1.5 Edad



6.1.3.1.5- Gráfica de edad

24 y 27 años fueron las edades que obtuvieron mayor porcentaje, seguidas de 25 y 29 años.

6.1.4. En la empresa tienen manual de procedimientos

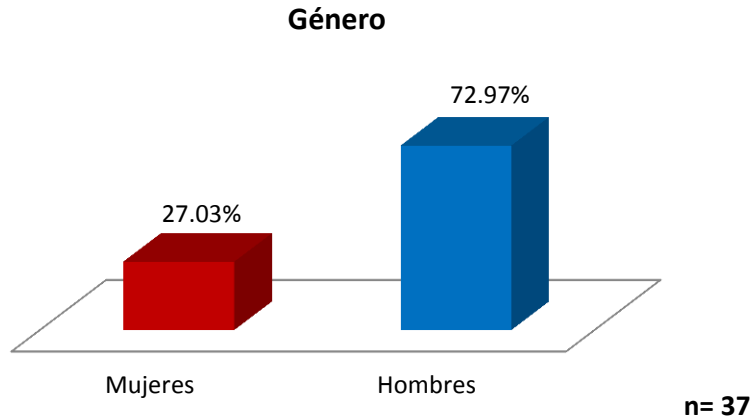


6.1.4.- En la empresa tienen manual de procedimientos: Gráfica y tabla

Casi el 60% de los emprendedores respondió no tener manual de procedimientos en su organización

6.1.4.1 Mal

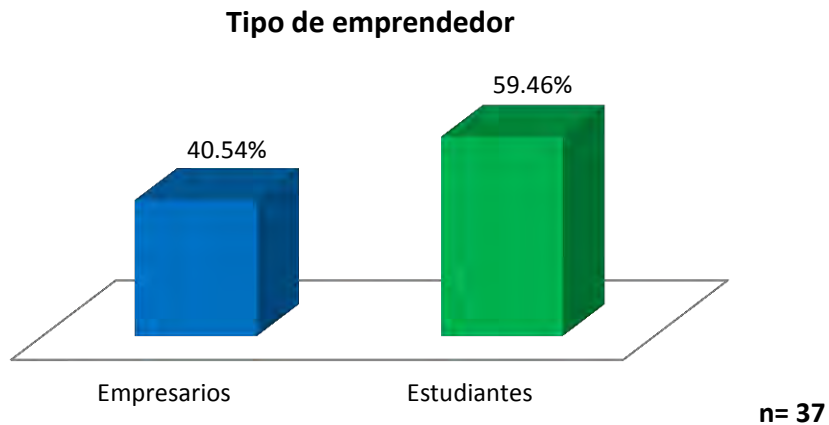
6.1.4.1.1 Género



6.1.4.1.1.-Gráfica de género

Más del 70% de emprendedores que respondieron no tener manual de procedimientos son hombres

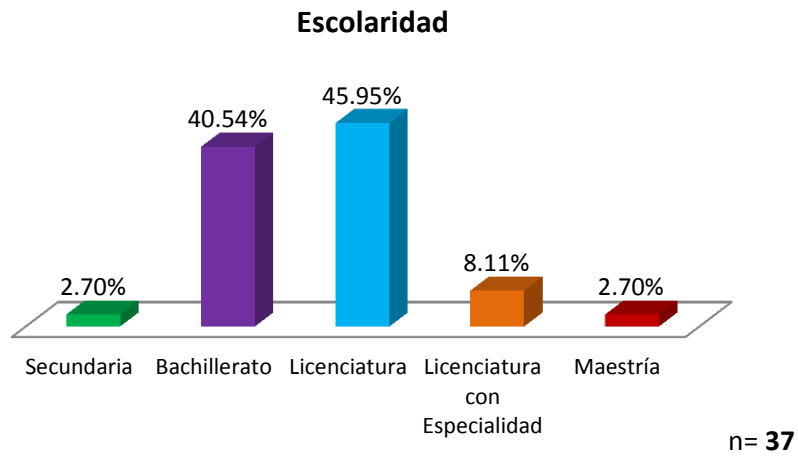
6.1.4.1.2 Tipo de emprendedor



6.1.4.1.2- Gráfica de tipo de emprendedor

La mayoría de los emprendedores que no cuenta con manual de procedimientos son estudiantes.

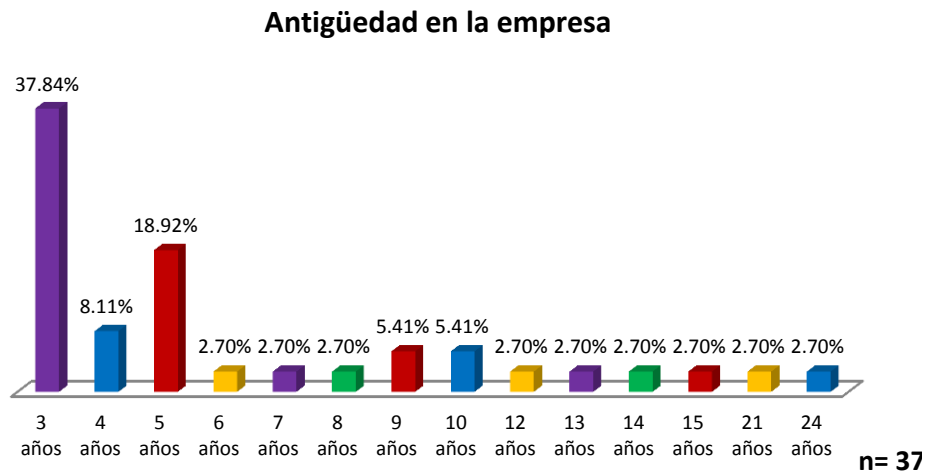
6.1.4.1.3 Escolaridad



6.1.4.1.3.-Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje, seguida muy de cerca por Bachillerato

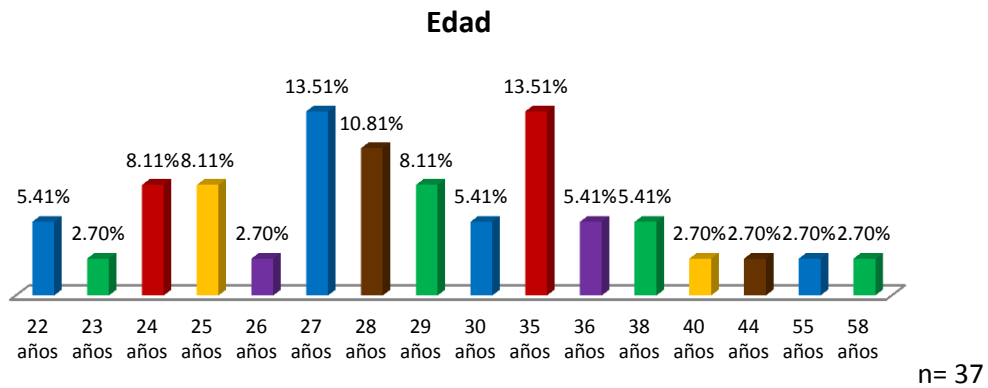
6.1.4.1.4 Antigüedad en la empresa



6.1.4.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad laboral fue la característica que obtuvo mayor porcentaje en emprendedores que no tienen manual de procedimientos

6.1.4.1.5 Edad

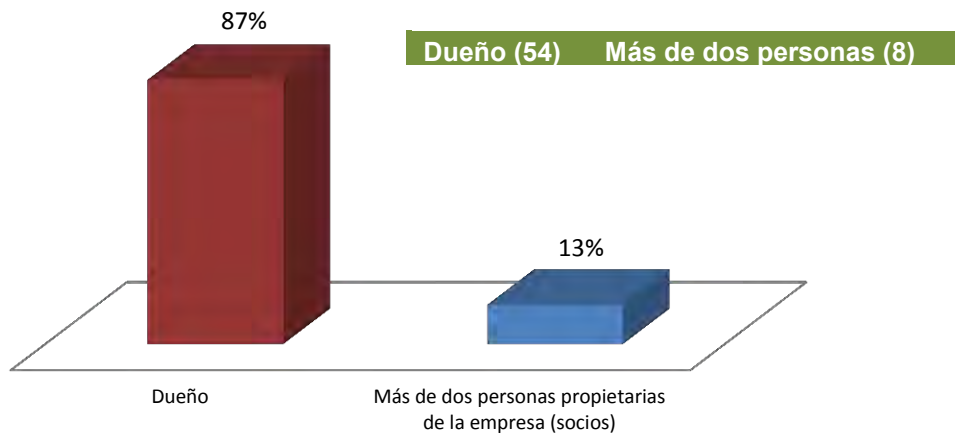


6.1.4.1.5- Gráfica de edad

Las edades con mayor porcentaje fueron 27 y 35 años con poco más de 13% cada una.

6.1.5. Quién o quiénes toman las decisiones de la empresa

Quién o quiénes toman las decisiones en la empresa

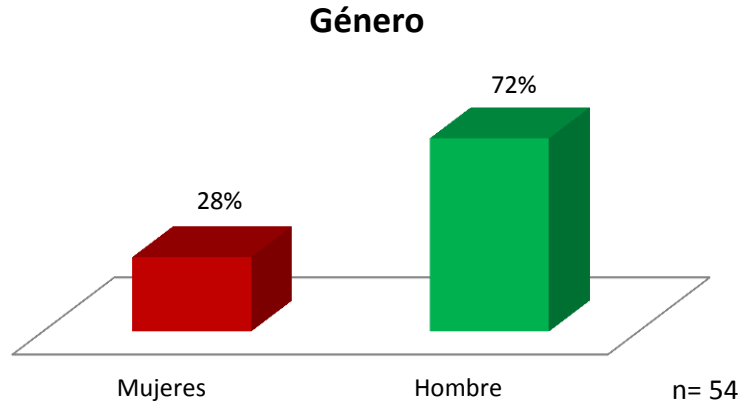


6.1.5.- Quién o quiénes toman las decisiones en la empresa: Gráfica y tabla

Podemos observar que en la gran mayoría de las empresas de los 62 sujetos encuestados, las decisiones son tomadas únicamente por el dueño de la organización.

6.1.5.1 Dueño

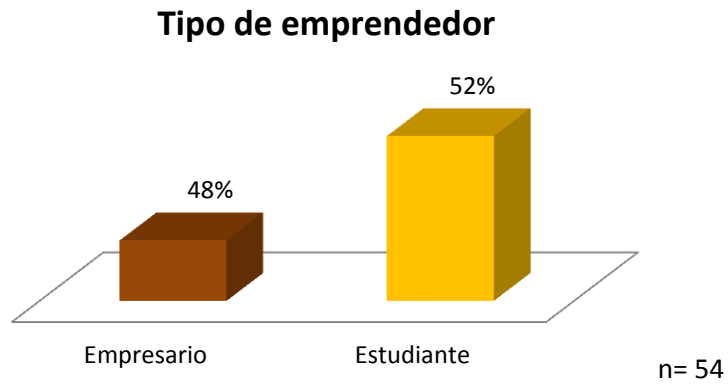
6.1.5.1.1 Género



6.1.5.1.1- Gráfica de género.

Más del 70% de los emprendedores con este tipo de empresas fueron hombres

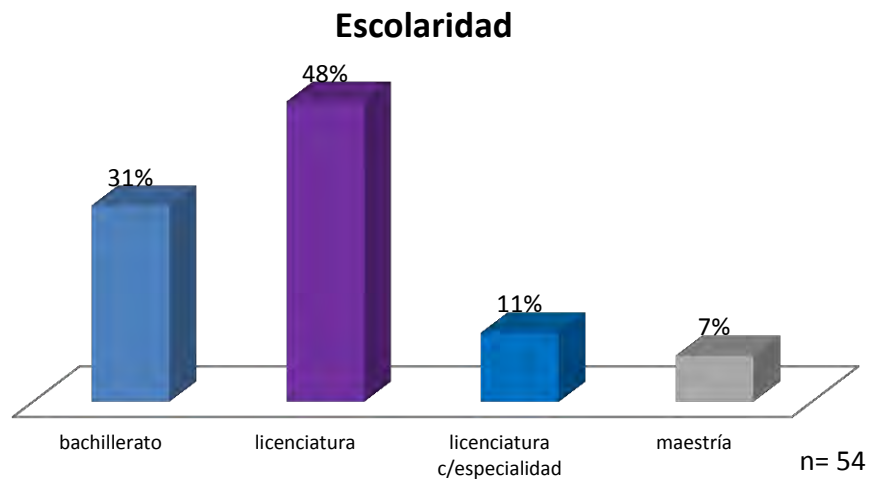
6.1.5.1.2 Tipo de emprendedor



6.1.5.1.2- Gráfica de tipo de emprendedor.

En organizaciones donde trabajaban empresarios y estudiantes se presentó prácticamente en igual porcentaje esta situación

6.1.5.1.3 Escolaridad

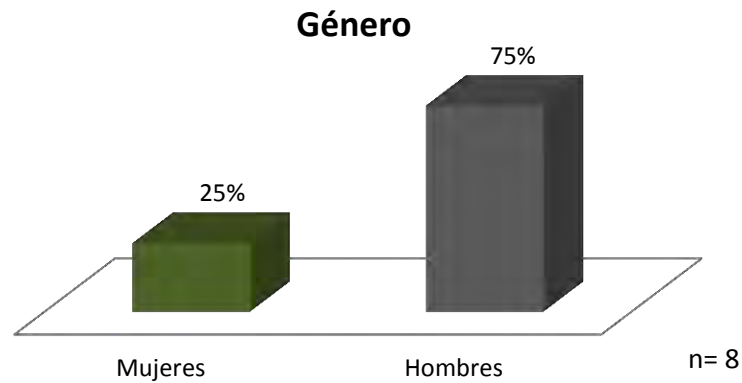


6.1.5.1.3- Gráfica de tipo de escolaridad.

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo casi la mitad del porcentaje total, seguida de Bachillerato

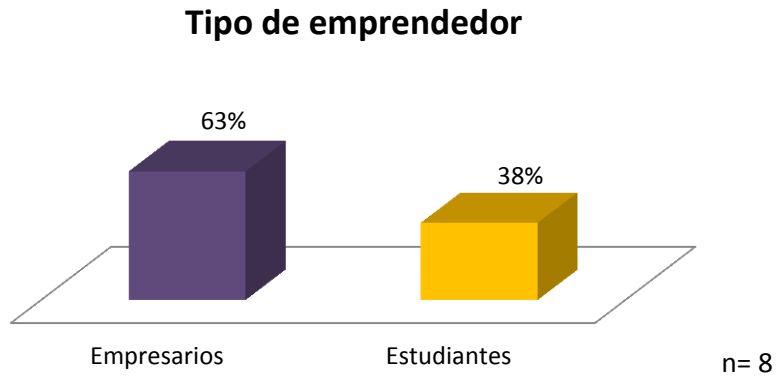
6.1.5.2 Más de dos personas propietarias de la empresa (socios)

6.1.5.2.1 Género



6.1.5.2.1- Gráfica de género.

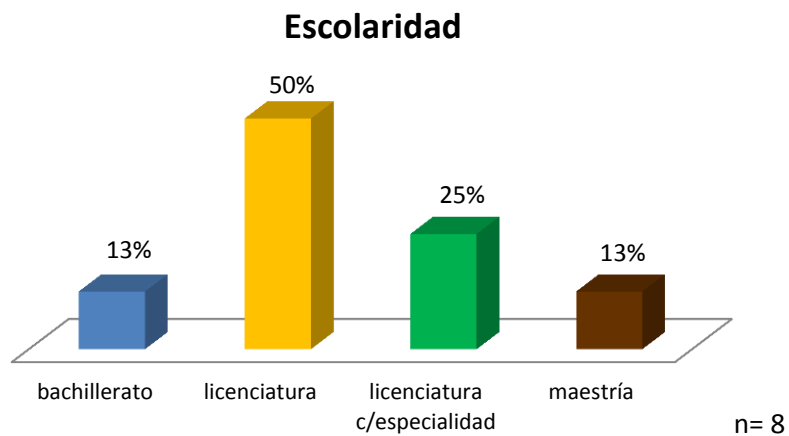
6.1.5.2.2 Tipo de emprendedor



6.1.5.2.2- Gráfica de tipo de emprendedor.

A diferencia de las organizaciones en las que únicamente el dueño es el que toma las decisiones y la mayoría son estudiantes, aquí más del 60% fueron empresarios

6.1.5.2.3 Escolaridad

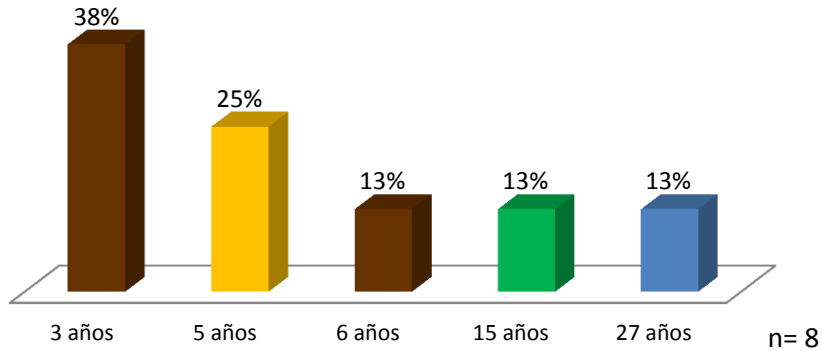


6.1.5.2.3- Gráfica de escolaridad

Una vez más, la escolaridad de Licenciatura fue la que obtuvo mayor porcentaje, consistente con la composición de la población

6.1.5.2.4 Antigüedad en la empresa

Antigüedad en la empresa

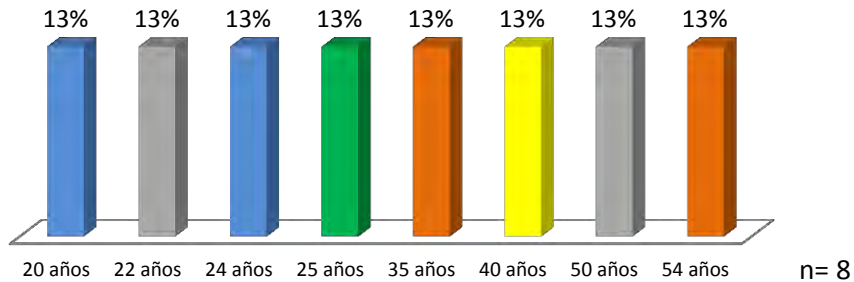


6.1.5.2.4- Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad laboral es la que obtuvo mayor porcentaje, seguido de 5 años

6.1.5.2.5 Edad

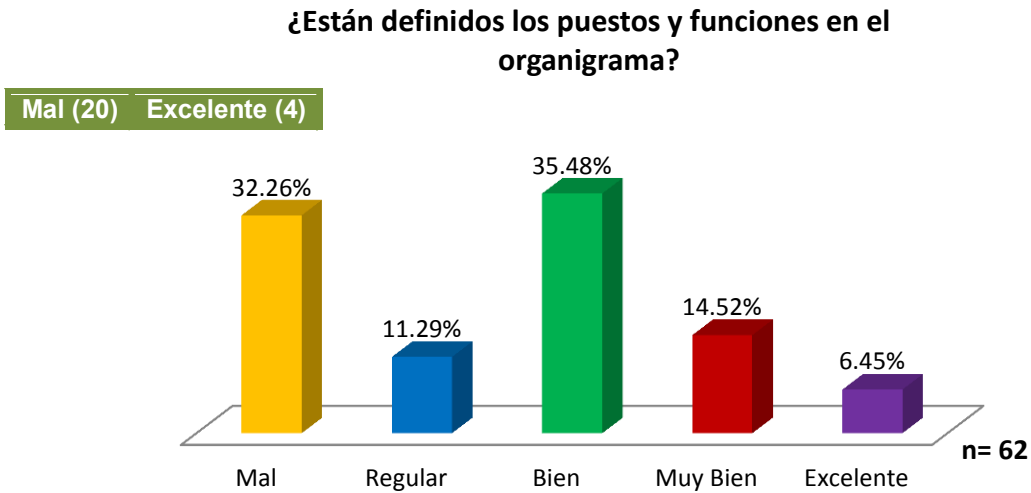
Edad



6.1.5.2.5- Gráfica de edad

Como podemos observar, los 8 emprendedores que respondieron que más de 2 personas toman las decisiones en la organización tuvieron edades distintas.

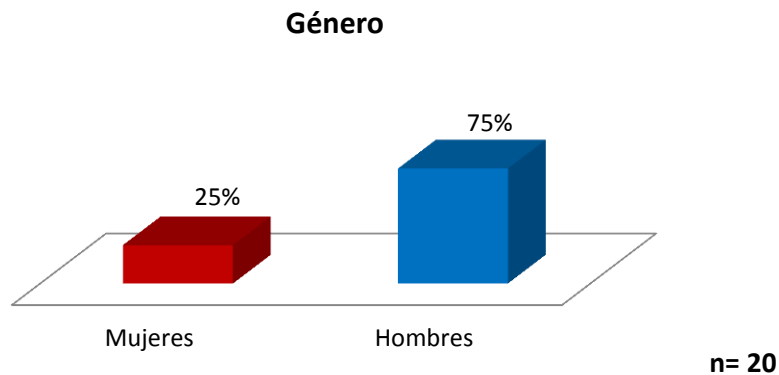
6.1.6. ¿Están definidos los puestos y funciones en el organigrama?



La respuesta que obtuvo mayor porcentaje fue *Bien* con casi 36 %, seguida de *Mal* con 32%. La respuesta que obtuvo menor porcentaje fue *Excelente* con casi 7%

6.1.6.1 Mal

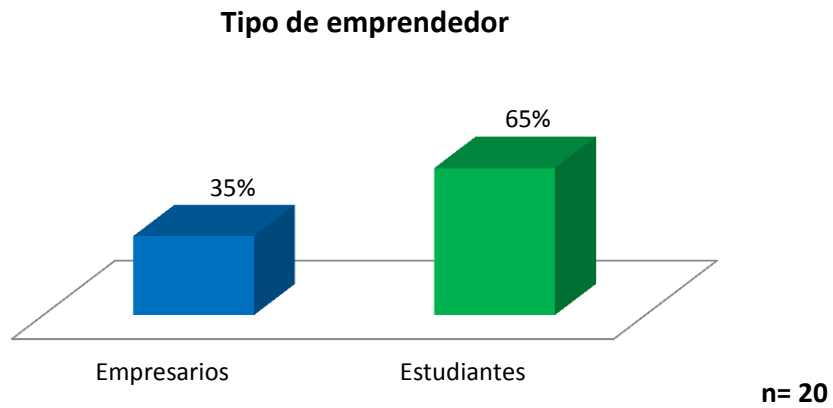
6.1.6.1.1 Género



6.1.6.1.1- Gráfica de género

Consistente con la composición de la población, la mayoría de los emprendedores que respondieron no tener bien estructurado su organigrama fueron hombres.

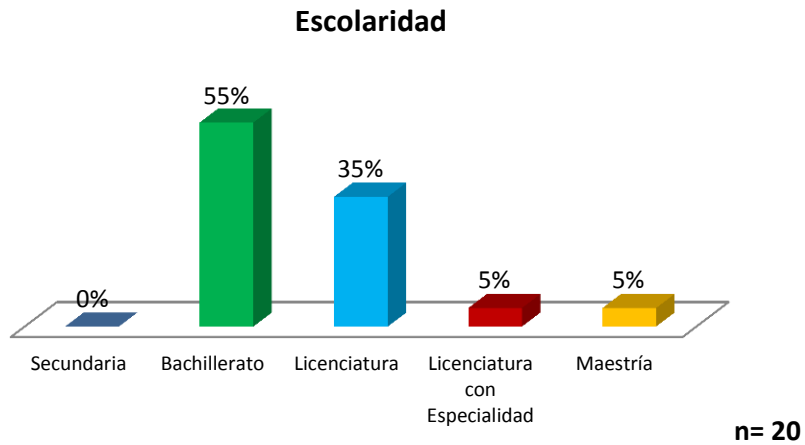
6.1.6.1.2 Tipo de emprendedor



6.1.6.1.2- Gráfica de tipo de emprendedor

La mayoría de los emprendedores que no tienen un organigrama bien definido fueron estudiantes

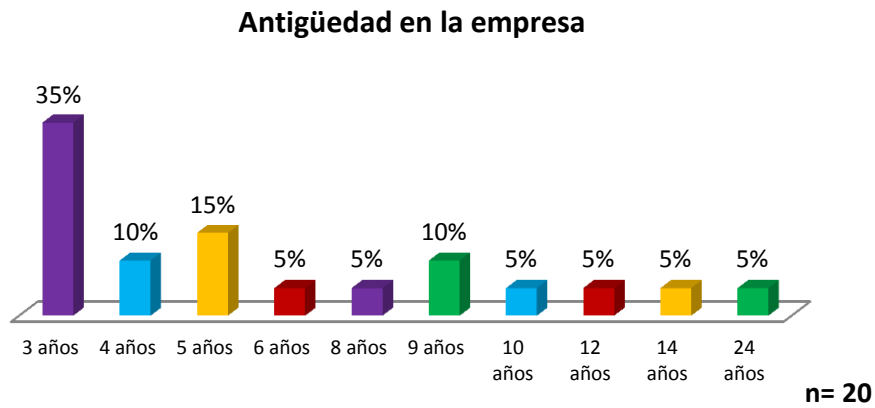
6.1.6.1.3 Escolaridad



6.1.6.1.3- Gráfica de escolaridad

Más de la mitad de los emprendedores que no tienen bien definido el organigrama de su empresa tienen escolaridad de bachillerato.

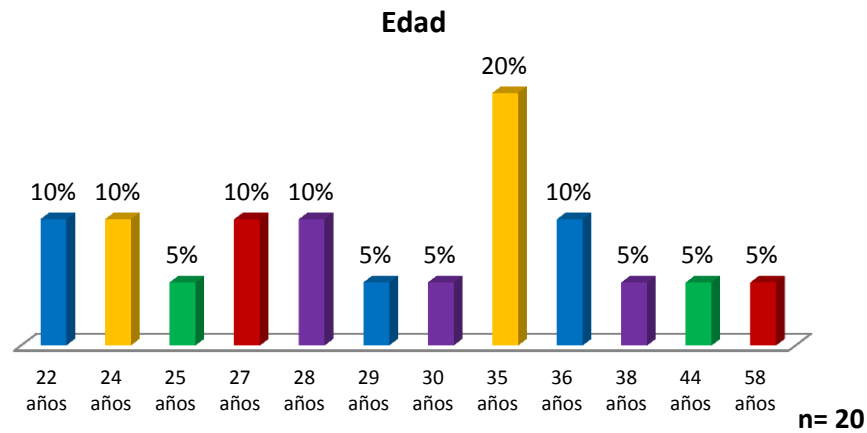
6.1.6.1.4 Antigüedad en la empresa



6.1.6.1.4- Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años es la antigüedad laboral que obtuvo mayor porcentaje con 35% de los 20 emprendedores que respondieron no tener un buen organigrama.

6.1.6.1.5 Edad

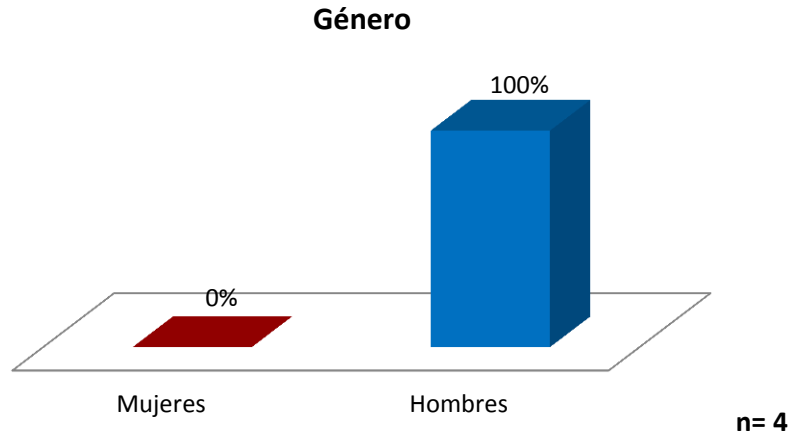


6.1.6.1.5- Gráfica de edad

La edad que obtuvo mayor porcentaje en esta respuesta fue 35 años

6.1.6.2 Excelente

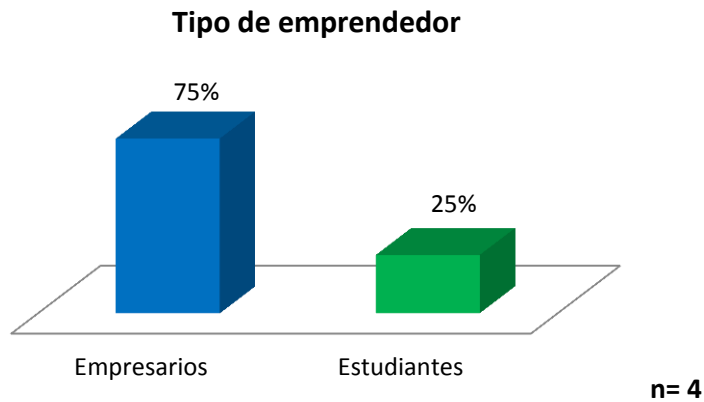
6.1.6.2.1 Género



6.1.6.2.1- Gráfica de género

Los 4 emprendedores que respondieron tener bien estructurado el organigrama de su organización fueron hombres.

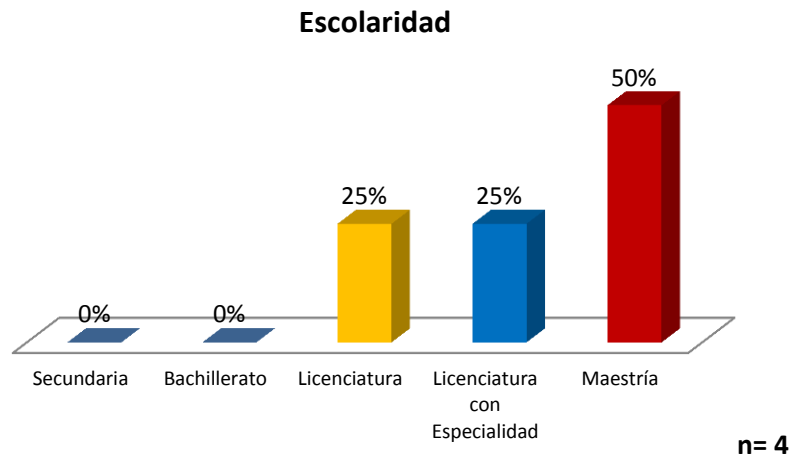
6.1.6.2.2 Tipo de emprendedor



6.1.6.2.2- Gráfica de tipo de emprendedor

3 de los 4 emprendedores que sí tienen bien estructurado su organigrama en la organización fueron empresarios.

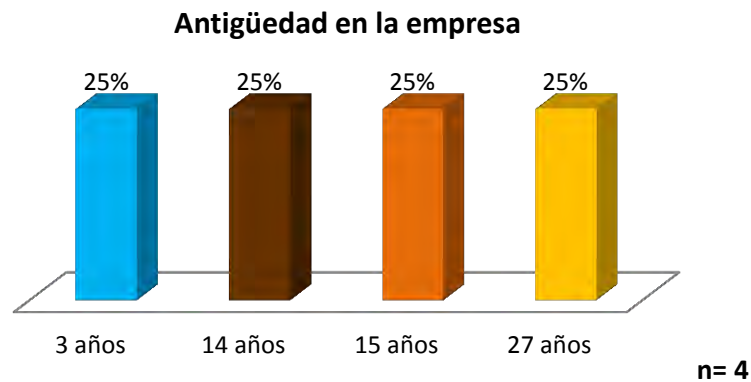
6.1.6.2.3 Escolaridad



6.1.6.2.3- Gráfica de escolaridad

La mitad de los emprendedores que tienen un buen organigrama en su organización tienen escolaridad de maestría.

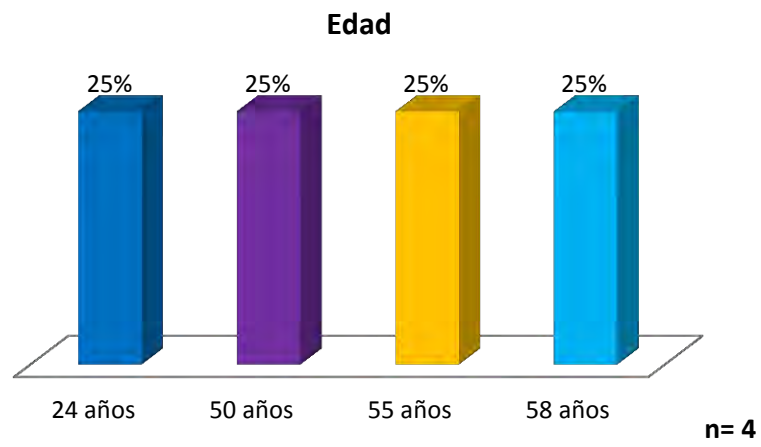
6.1.6.2.4 Antigüedad en la empresa



6.1.6.2.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Los 4 emprendedores tienen distinta antigüedad laboral en su empresa.

6.1.6.2.5 Edad

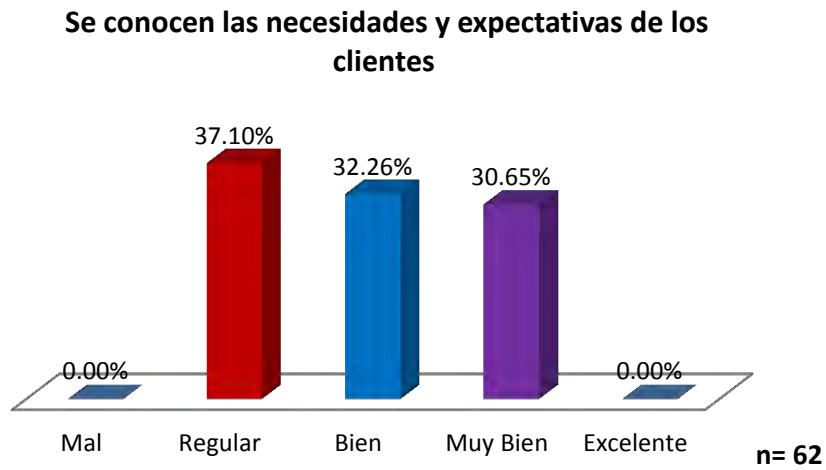


6.1.6.2.5.- Gráfica de edad

Los 4 emprendedores de esta respuesta tienen edades distintas.

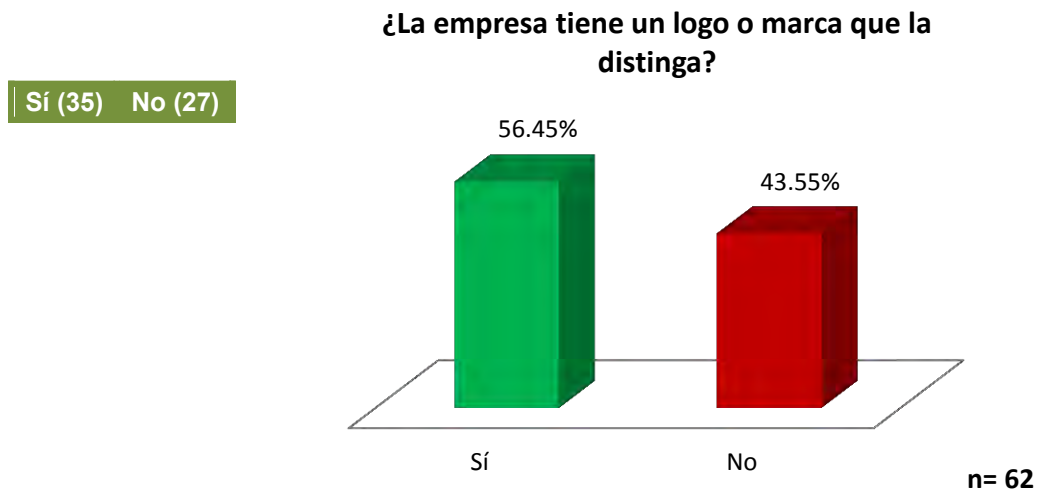
6.2 Factor: Mercadotecnia

6.2.1. ¿Se conocen las necesidades y expectativas de los clientes?



La respuesta que obtuvo mayor porcentaje fue *Regular*, seguida muy de cerca por *Bien* y *Muy bien*. No hubo respuestas para *Mal* y *Excelente*.

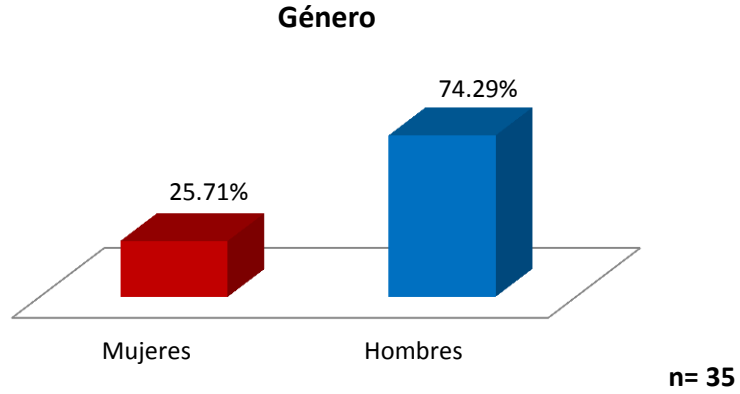
6.2.2. ¿La empresa tiene un logo o marca que la distinga?



La mayoría de las organizaciones encuestadas sí tiene un logo o marca que las distinga.

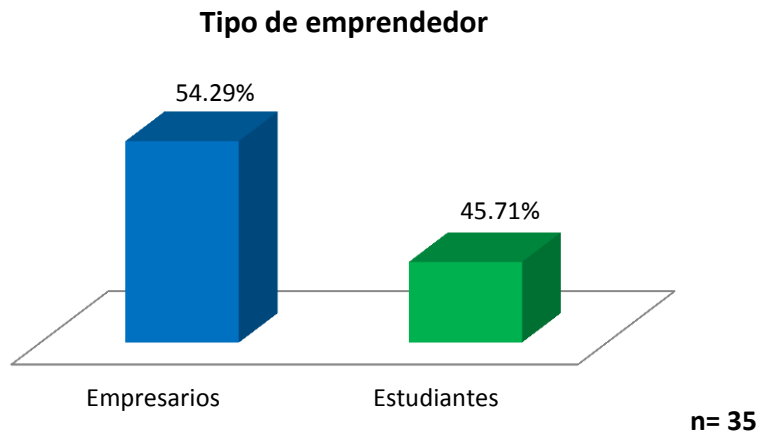
6.2.2.1. Sí

6.2.2.1.1 Género



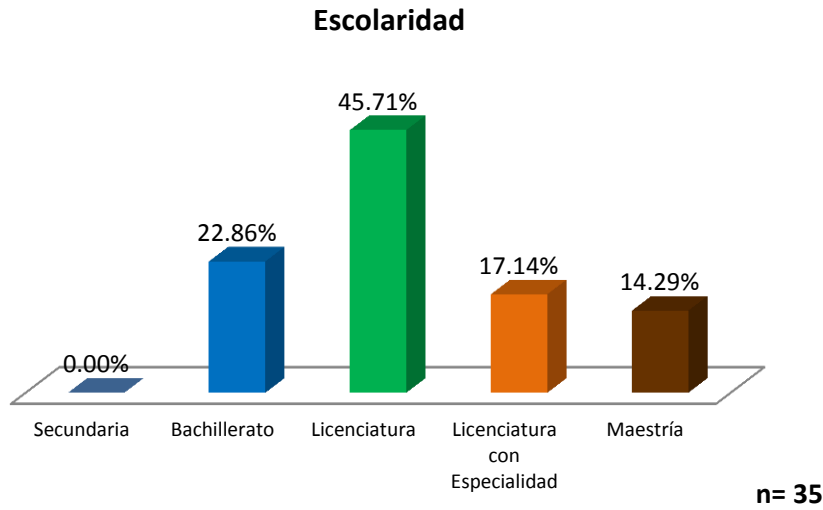
6.2.2.1.1.- Gráfica de género
Consistente con la composición de la población,
la mayoría son emprendedores hombres

6.2.2.1.2 Tipo de emprendedor



6.2.2.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor
Más de la mitad de los emprendedores que sí cuentan con
un logo que identifique a su organización son empresarios

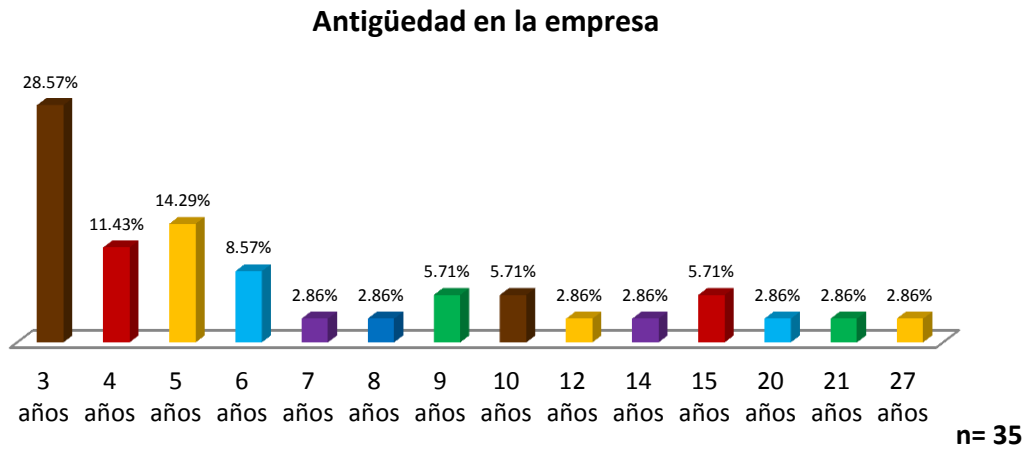
6.2.2.1.3 Escolaridad



6.2.2.1.3.- Gráfica de escolaridad

Casi la mitad de estos emprendedores cuenta con escolaridad de licenciatura.

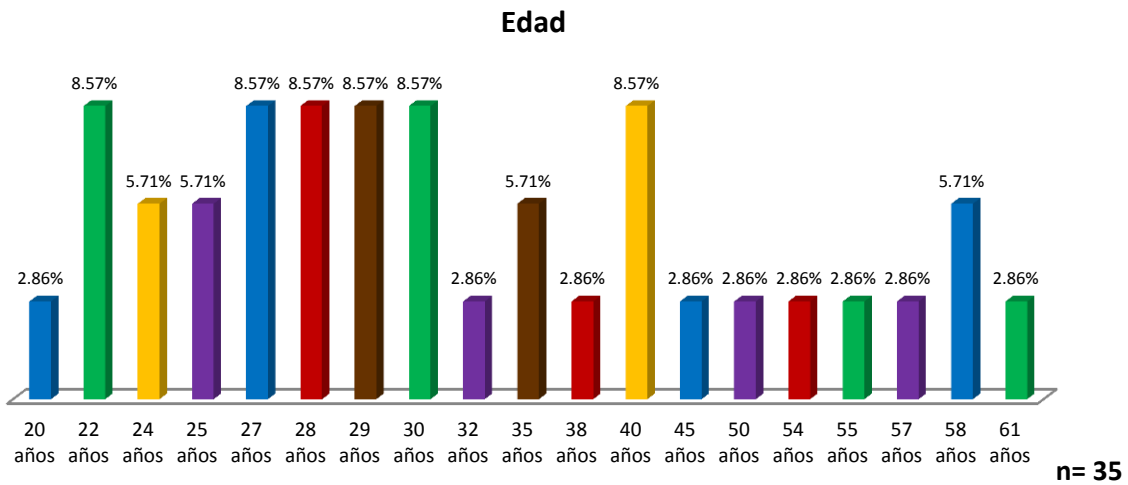
6.2.2.1.4 Antigüedad en la empresa



6.2.2.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad es la característica que obtuvo mayor porcentaje.

6.2.2.1.5 Edad

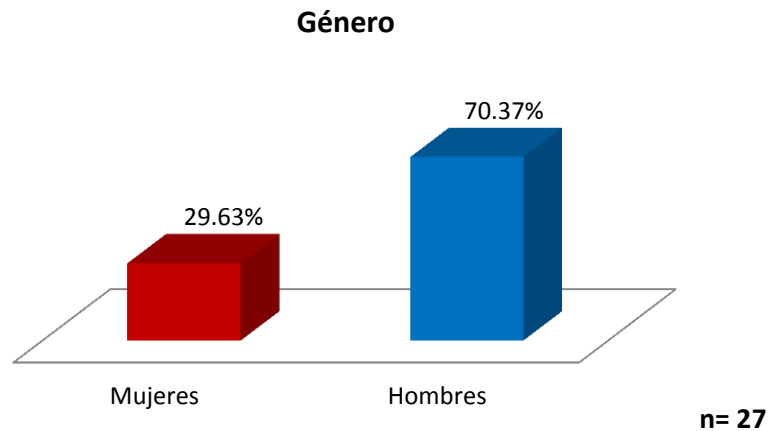


6.2.2.1.5.- Gráfica de edad

Las edades que obtuvieron mayor porcentaje con casi 9% fueron 22, 27, 28, 29, 30 y 40 años

6.2.2.2. No

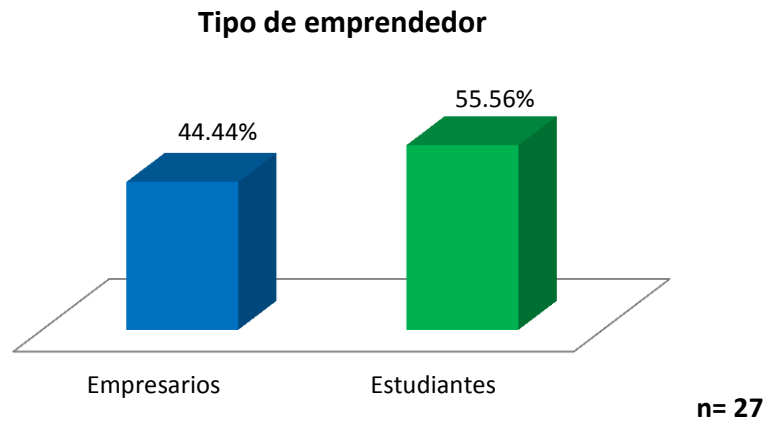
6.2.2.2.1 Edad



6.2.2.2.1.- Gráfica de género

Los emprendedores hombres obtuvieron un porcentaje de más de 70% que es consistente con la composición de la población total de emprendedores

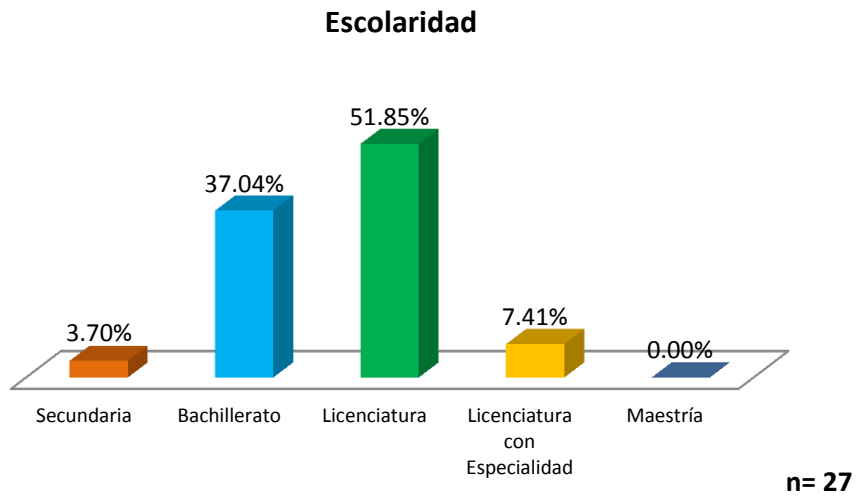
6.2.2.2.2 Tipo de emprendedor



6.2.2.2.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que no cuentan con un logo o marca en su organización, más de la mitad fueron estudiantes.

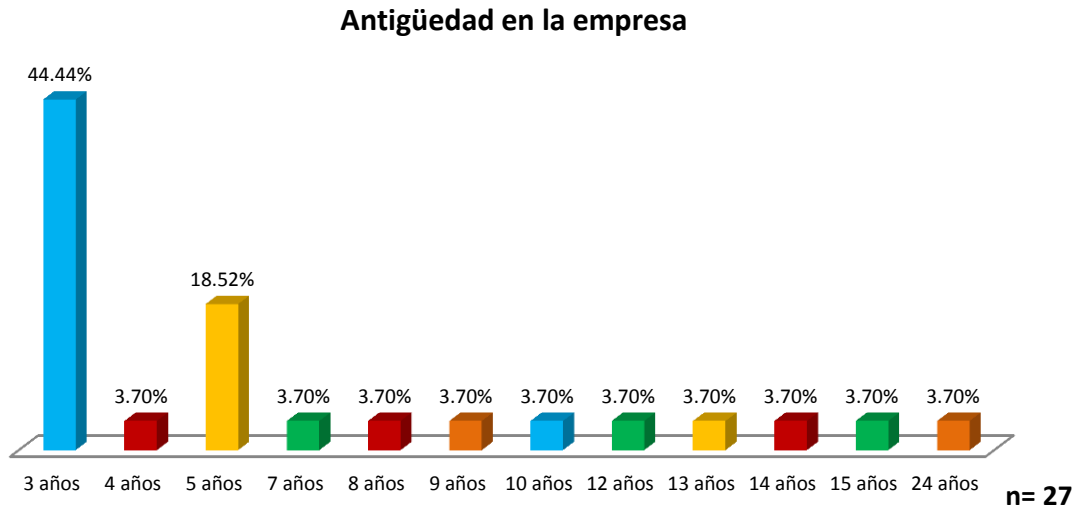
6.2.2.2.3 Escolaridad



6.2.2.2.3.- Gráfica de escolaridad

Una vez más la escolaridad de licenciatura fue la que obtuvo mayor porcentaje.

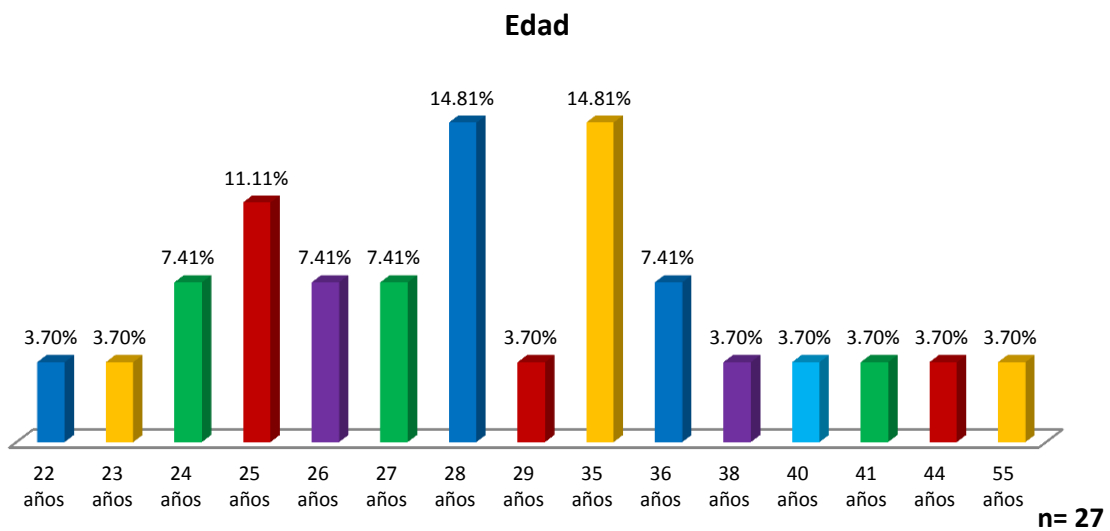
6.2.2.2.4 Antigüedad en la empresa



6.2.2.2.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Casi la mitad de los emprendedores que respondieron no contar con un logo o marca tienen 3 años de antigüedad laboral

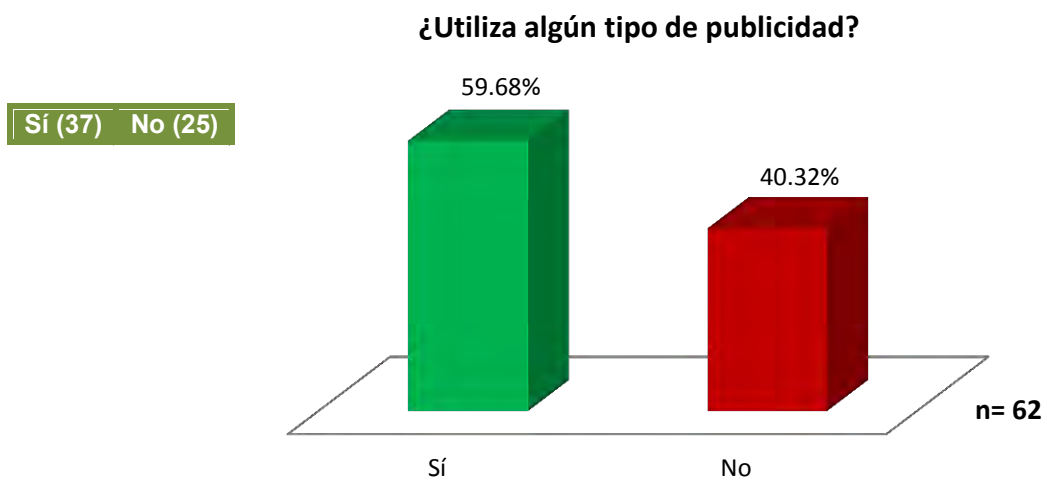
6.2.2.2.5 Edad



6.2.2.2.5.- Gráfica de edad

Las edades de 28 y 35 años fueron las que obtuvieron mayor porcentaje con casi 15% cada una.

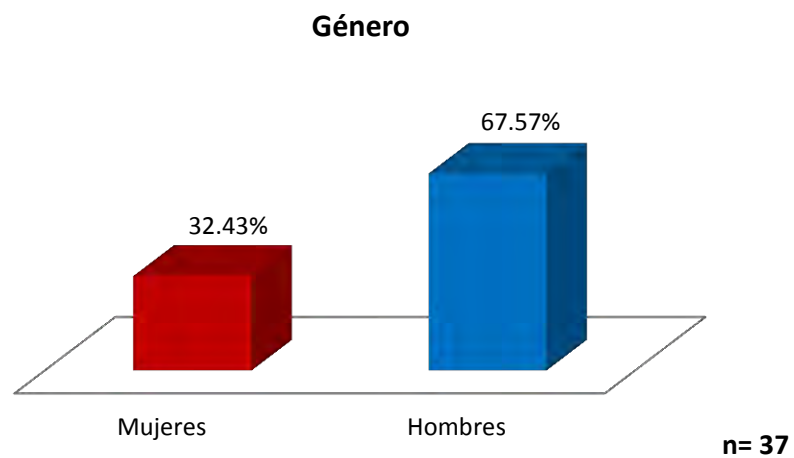
6.2.3. ¿La empresa utiliza algún tipo de publicidad?



Casi el 60% de los emprendedores encuestados sí utiliza publicidad en sus empresas.

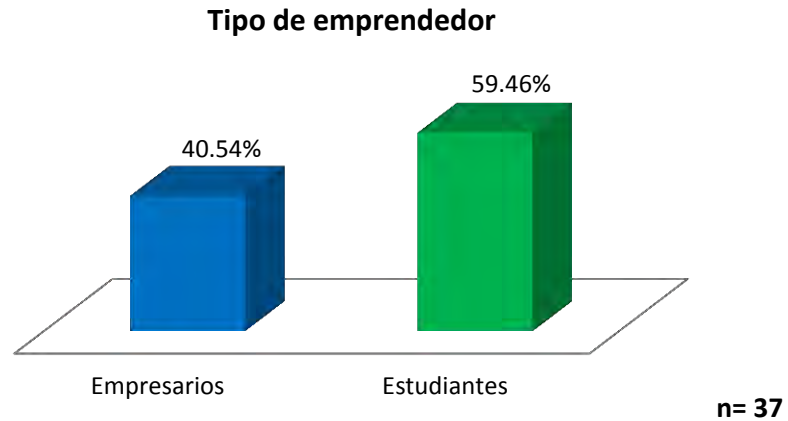
6.2.3.1 Sí

6.2.3.1.1 Género



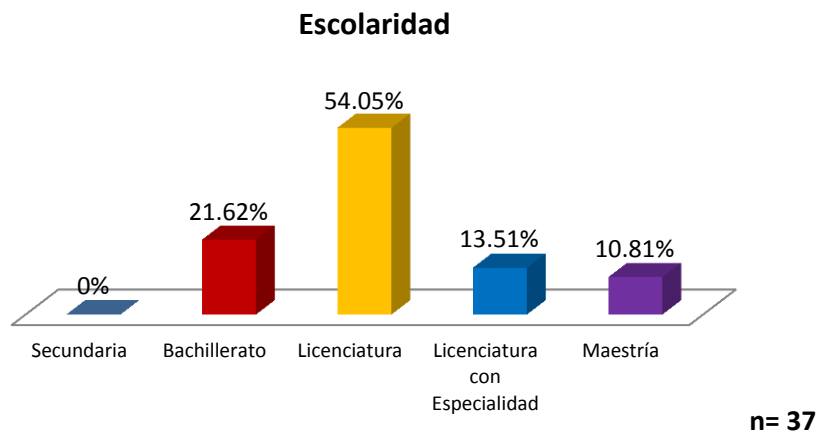
6.2.3.1.1.- Gráfica de género

6.2.3.1.2 Tipo de emprendedor



6.2.3.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor
Casi el 60% de los emprendedores que sí utilizan publicidad en sus empresas son estudiantes.

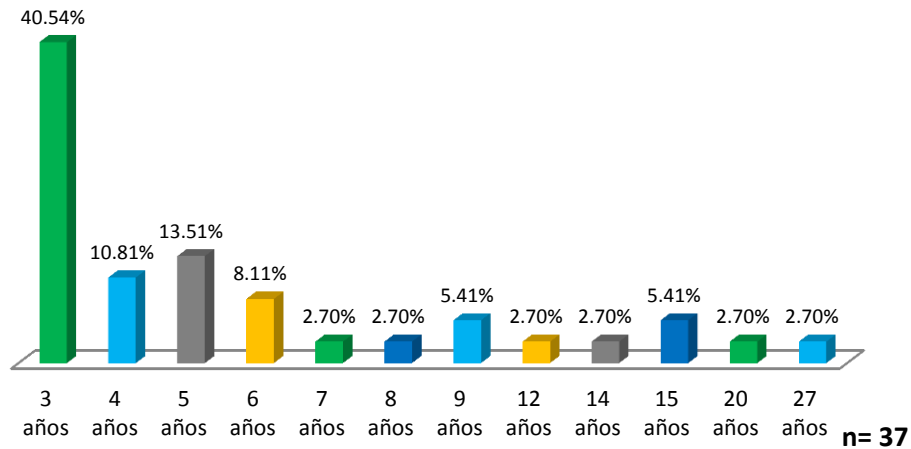
6.2.3.1.3 Escolaridad



6.2.3.1.3.- Gráfica de escolaridad
Más de la mitad de estos emprendedores cuentan con escolaridad de licenciatura.

6.2.3.1.4 Antigüedad en la empresa

Antigüedad en la empresa

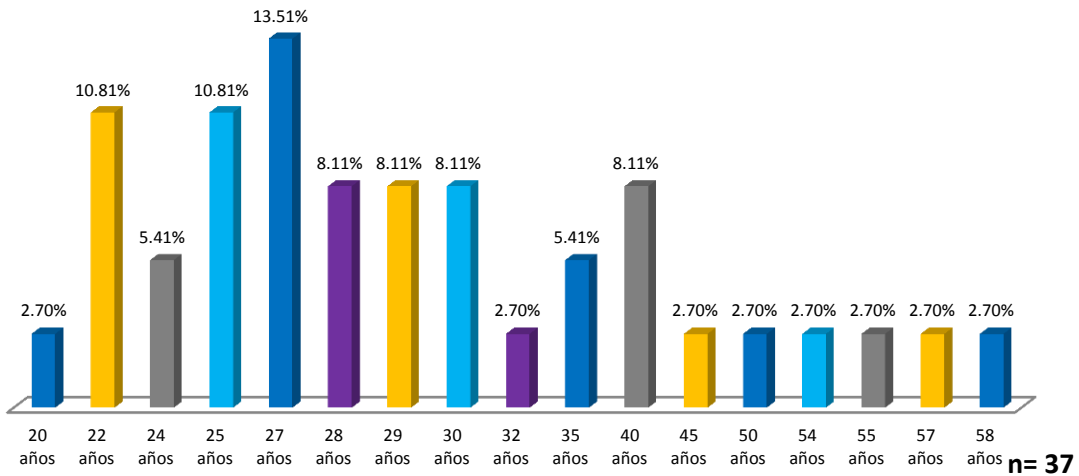


6.2.3.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

La mayoría de los emprendedores que utilizan publicidad en su empresa tienen 3 años de antigüedad laboral

6.2.3.1.5 Edad

Edad

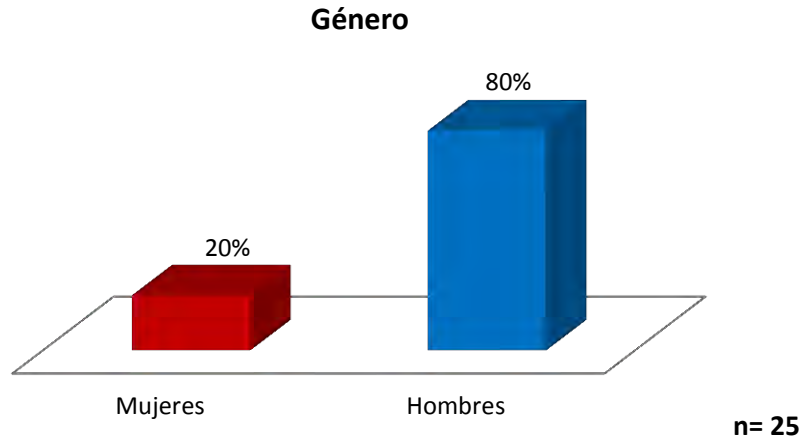


6.2.3.1.5.- Gráfica de edad

27 años fue la edad que obtuvo mayor porcentaje con más de 13%, seguida de 22 y 25 años.

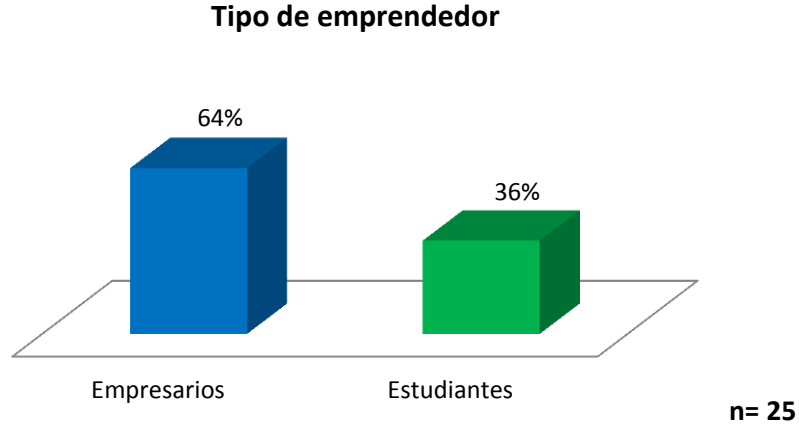
6.1.9.2 No

6.2.3.2.1 Género



6.2.3.2.1.- Gráfica de edad

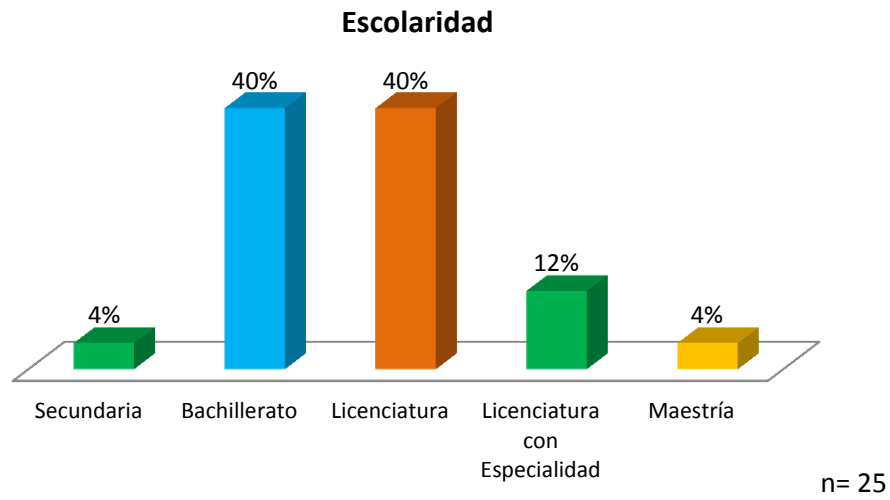
6.2.3.2.2 Tipo de emprendedor



6.2.3.2.2- Gráfica de tipo de emprendedor

Más del 60% de los emprendedores que no utilizan publicidad en su empresa fueron emprendedores empresarios

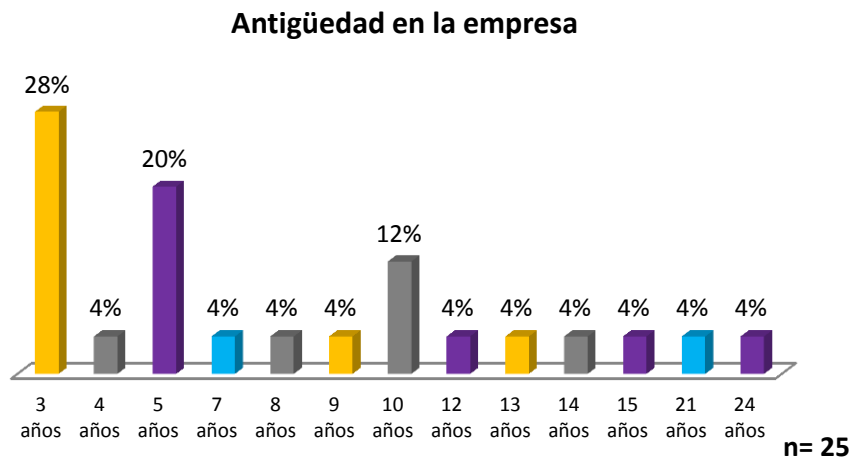
6.2.3.2.3 Escolaridad



6.2.3.2.3.- Gráfica de escolaridad

Bachillerato y licenciatura obtuvieron un porcentaje de 40 cada una

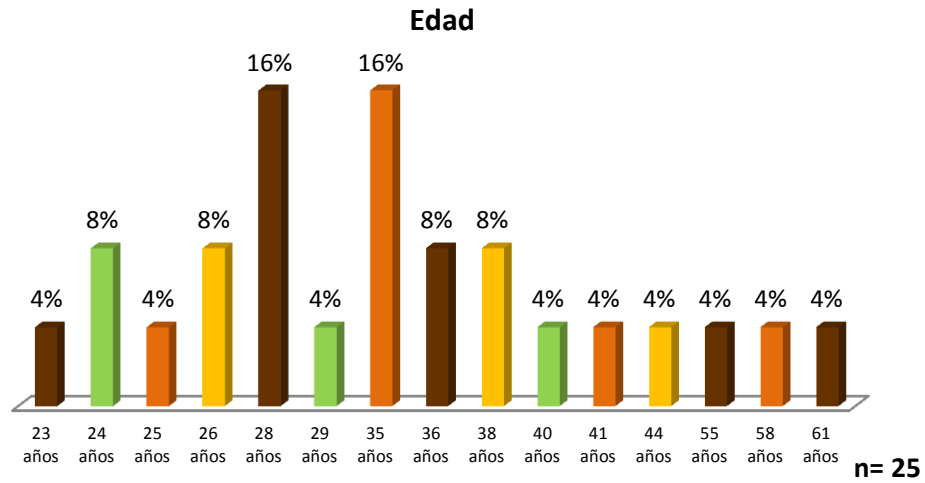
6.2.3.2.4 Antigüedad en la empresa



6.2.3.2.4.- Gráfica de tipo de antigüedad en la empresa

Una vez más 3 años fue la antigüedad que mayor porcentaje obtuvo entre los emprendedores

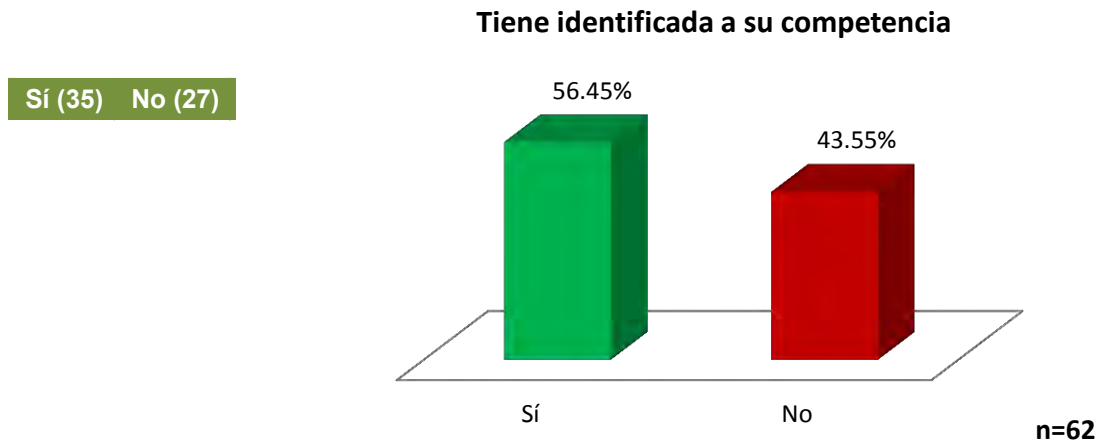
6.2.3.2.5 Edad



6.2.3.2.5.- Gráfica de edad

28 y 35 años fueron las edades que obtuvieron el mayor porcentaje con 16% cada una.

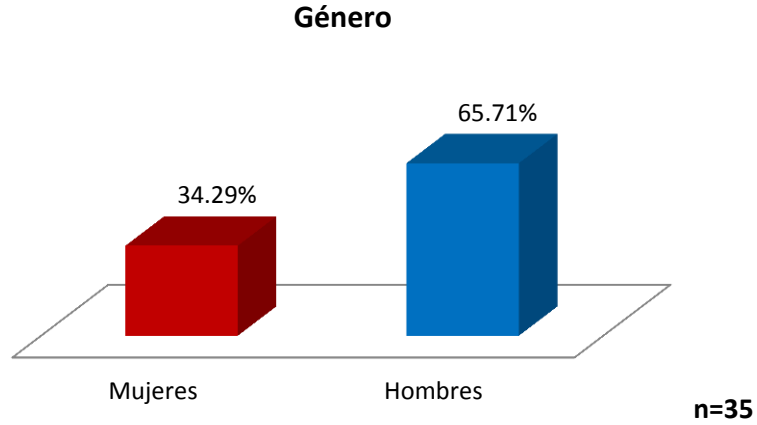
6.2.4. ¿Tiene identificada a su competencia?



La mayoría de los emprendedores encuestados sí tiene identificada a su competencia

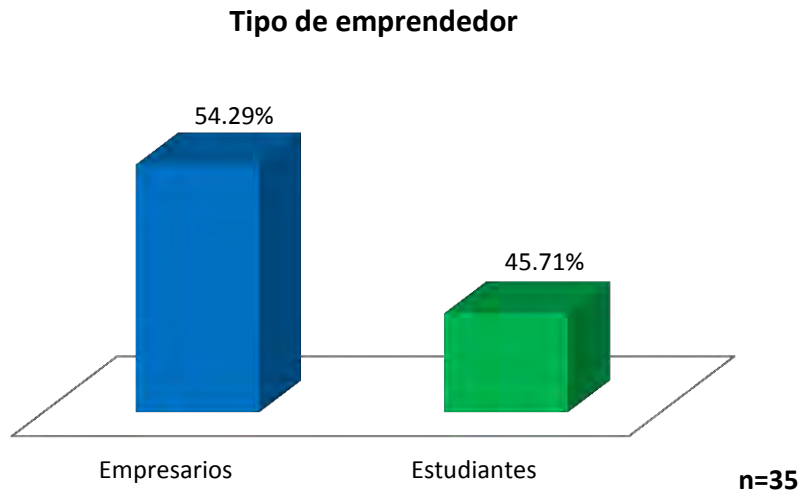
6.2.4.1 Sí

6.2.4.1.1 Género



6.2.4.1.1.- Gráfica de género

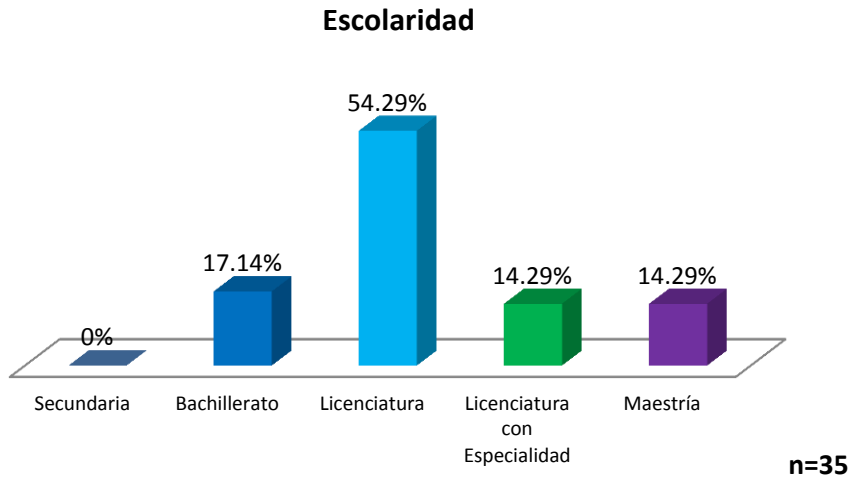
6.2.4.1.2 Tipo de emprendedor



6.2.4.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

Más de la mitad de los emprendedores que identifican a su competencia son empresarios.

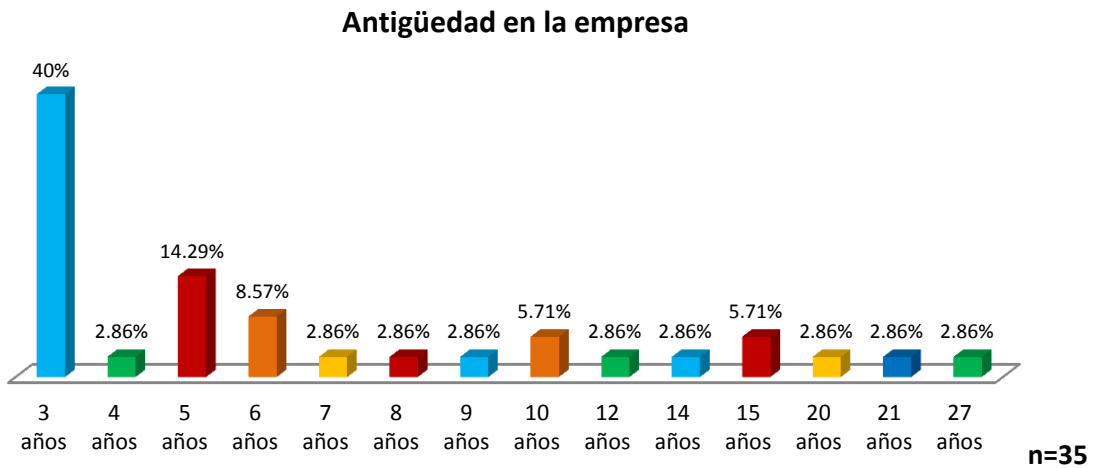
6.2.4.1.3 Escolaridad



6.2.4.1.3.- Gráfica de escolaridad

La mayoría de los emprendedores que identifican a su competencia cuentan con un nivel de estudios de licenciatura

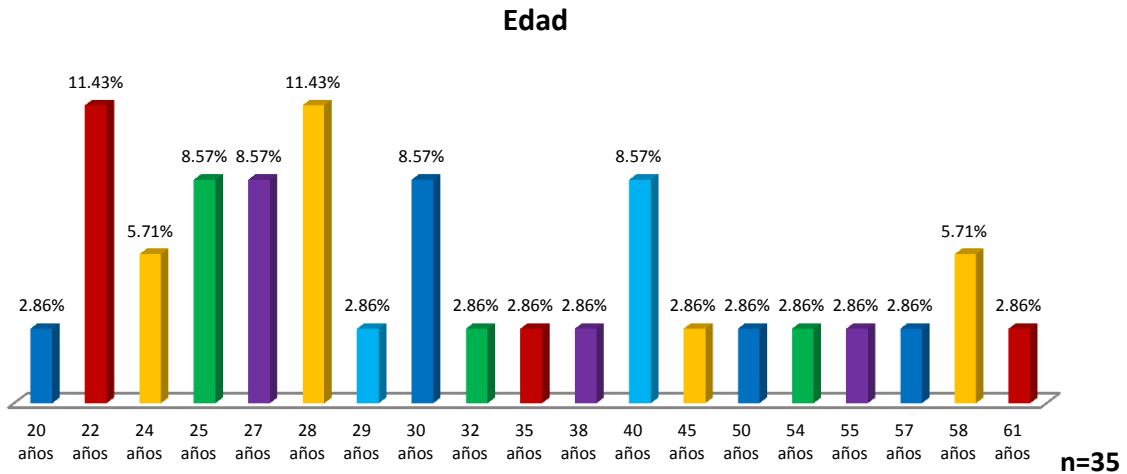
6.2.4.1.4 Antigüedad en la empresa



6.2.4.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Consistente con la composición de la población, la mayoría de estos emprendedores tiene 3 años de antigüedad en la empresa

6.2.4.1.5 Edad

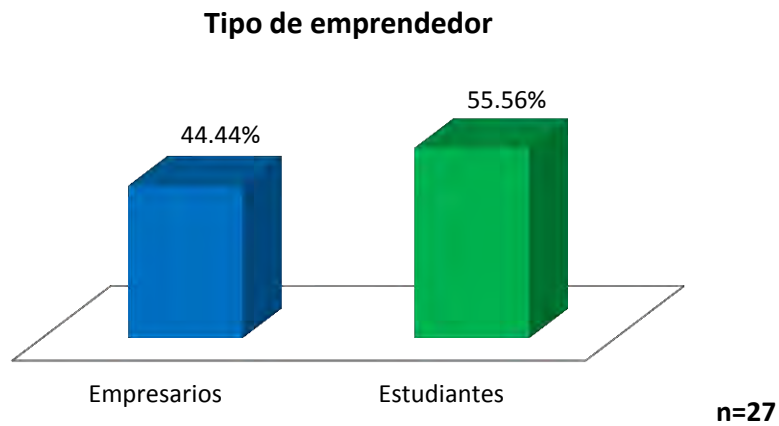


6.2.4.1.5.- Gráfica de edad

Las edades que obtuvieron mayor porcentaje fueron 22 y 28 años con poco más de 11% cada una.

6.2.4.2 No

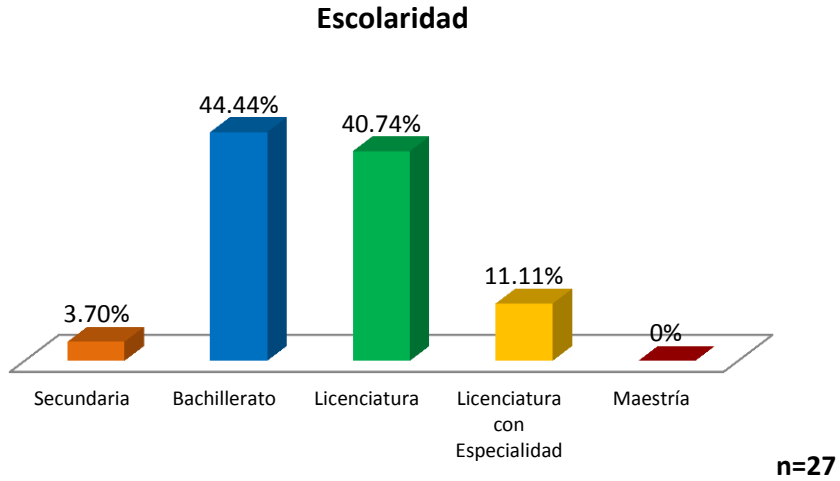
6.2.4.2.1 Tipo de emprendedor



6.2.4.2.1.- Gráfica de tipo de emprendedor

Más de la mitad de los emprendedores que no identifican a su competencia fueron estudiantes

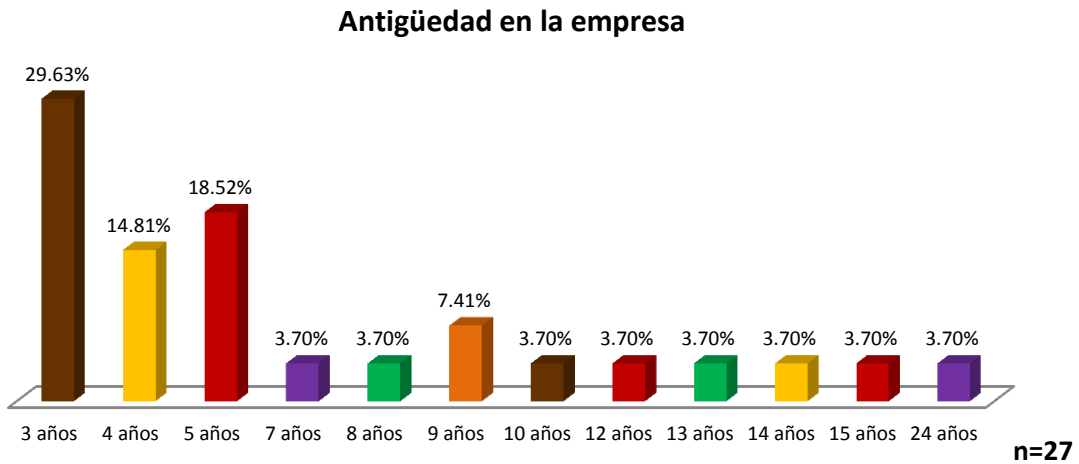
6.2.4.2.2 Escolaridad



6.2.4.2.2.- Gráfica de escolaridad

La mayoría de los emprendedores que no identifican a su competencia cuentan con estudios de bachillerato (44%) y licenciatura (41%)

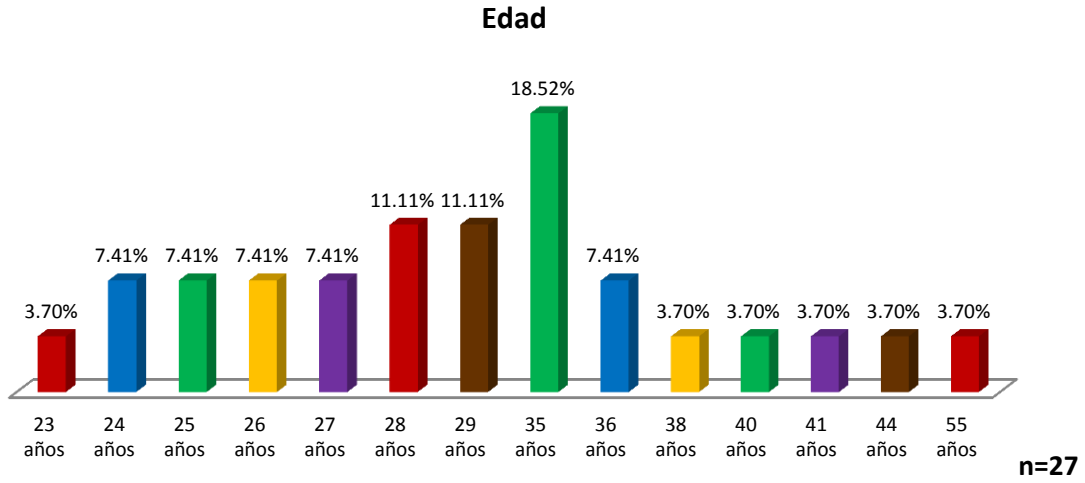
6.2.4.2.3 Antigüedad en la empresa



6.2.4.2.3.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Consistente con la composición de la población, la mayoría de estos emprendedores cuenta con 3 años de antigüedad en la empresa

6.2.4.2.4 Edad

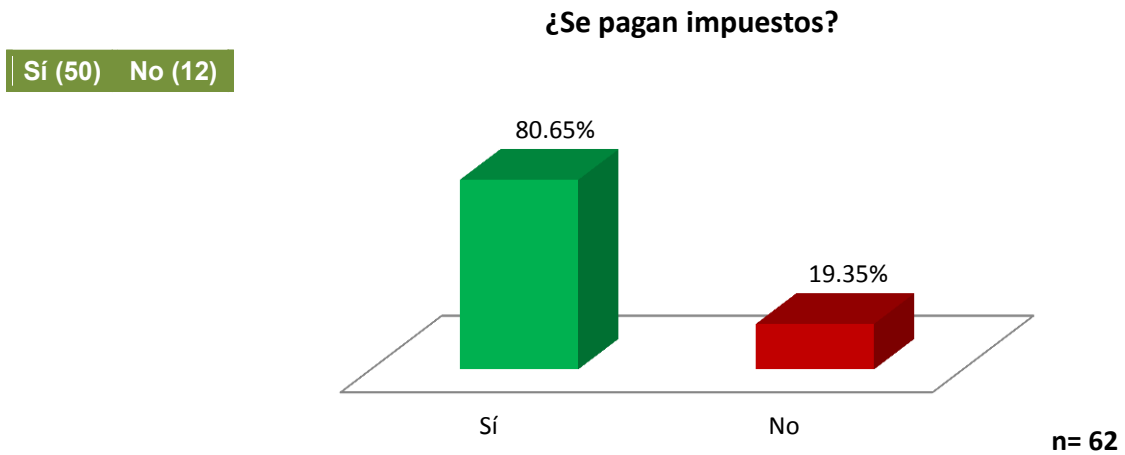


6.2.4.2.4- Gráfica de edad

La edad que obtuvo mayor porcentaje fue 35 años con casi 19%

6.3 Factor: Fiscal

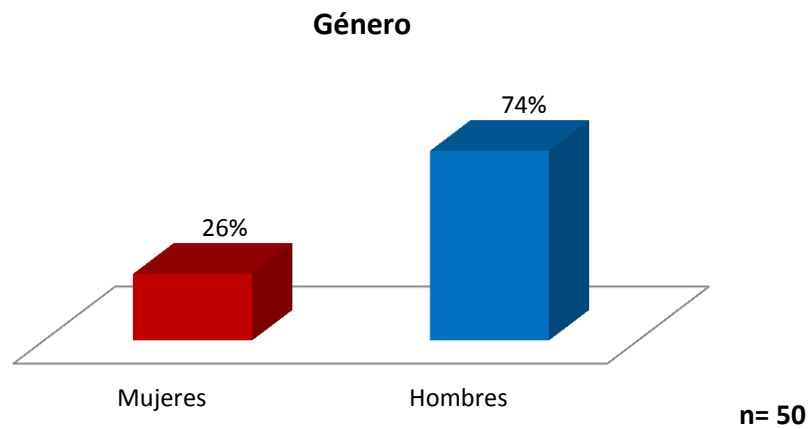
6.3.1. ¿Se pagan impuestos?



Más del 80% de los emprendedores sí pagan impuestos

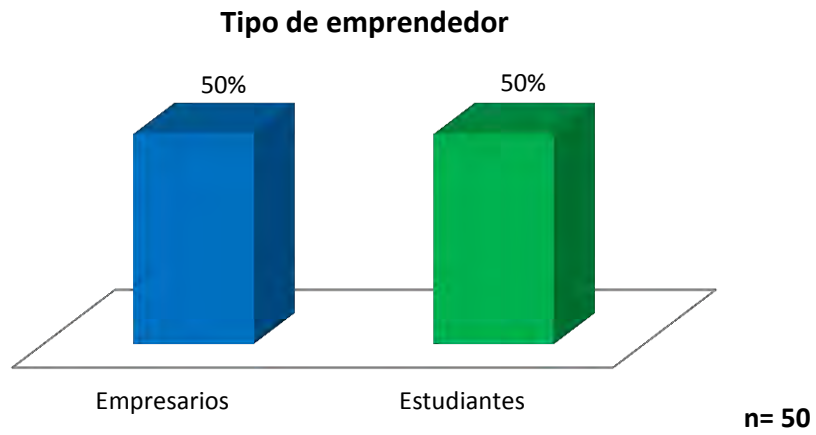
6.3.1.1 Sí

6.3.1.1.1 Género



6.3.1.1.1.- Gráfica de género

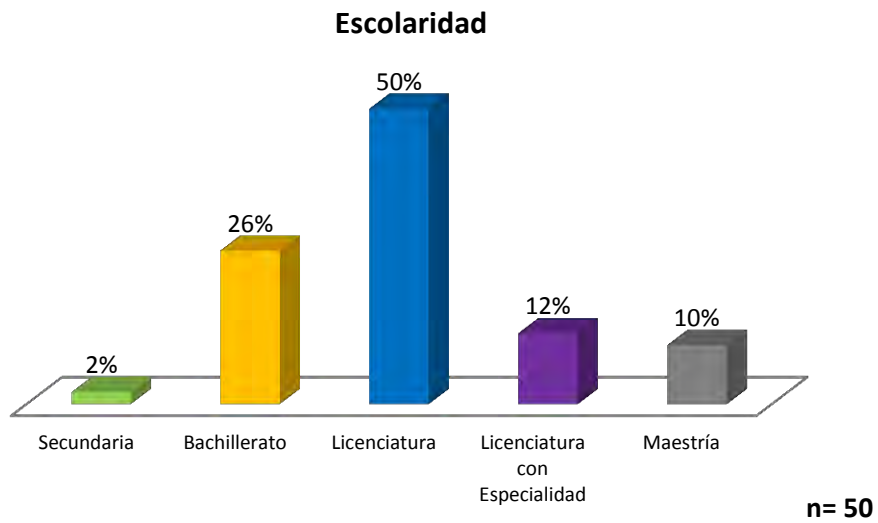
6.3.1.1.2 Tipo de emprendedor



6.3.1.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que pagan impuestos, la mitad son empresarios y la otra mitad son estudiantes

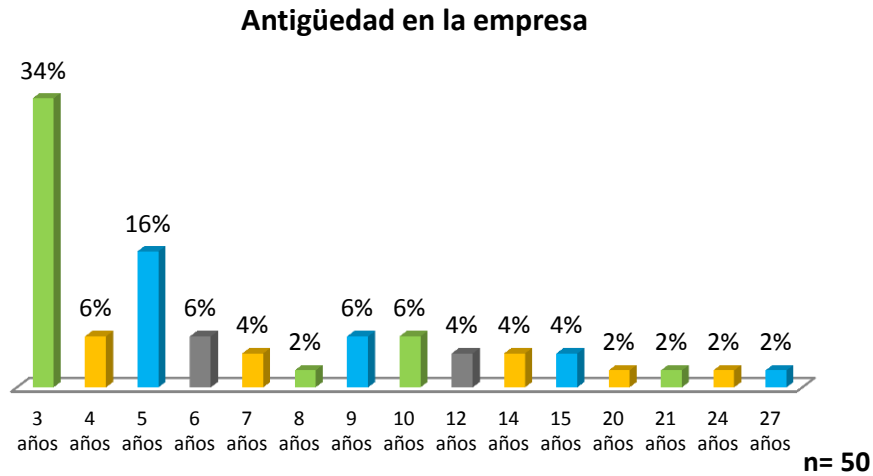
6.3.1.1.3 Escolaridad



6.3.1.1.3.- Gráfica de escolaridad

La mitad de los emprendedores que pagan impuestos tienen escolaridad de licenciatura.

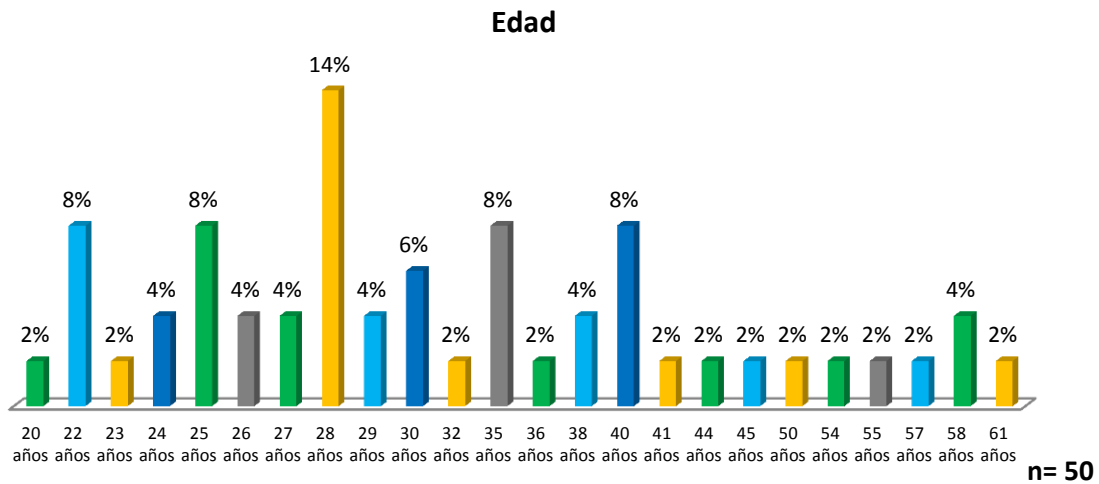
6.3.1.1.4 Antigüedad en la empresa



6.3.1.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Una vez más 3 años de antigüedad laboral es la característica que mayor porcentaje obtuvo.

6.3.1.1.5 Edad

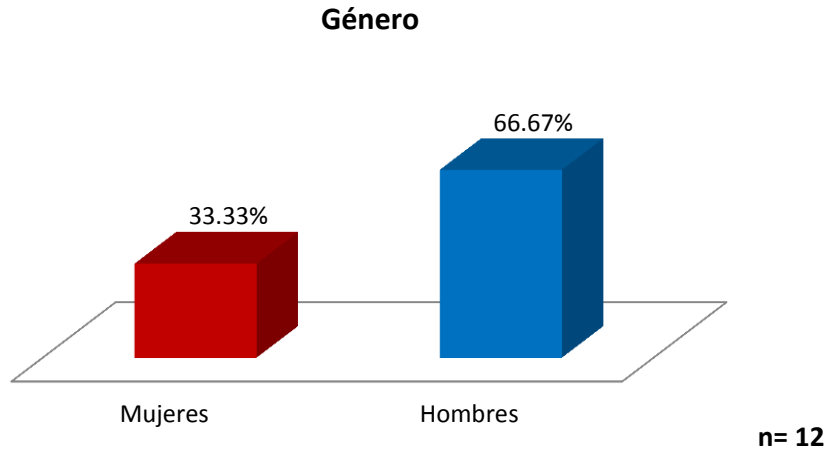


6.3.1.1.5.- Gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que obtuvo mayor porcentaje con 14%

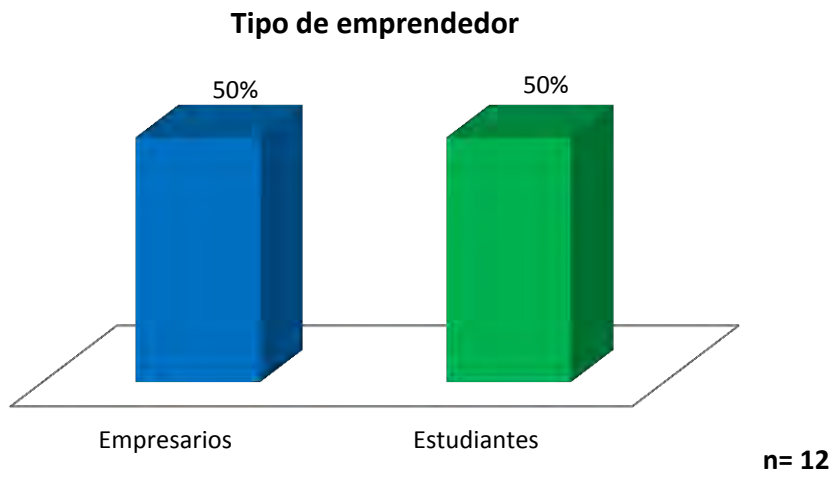
6.3.1.2 No

6.3.1.2.1 Género



6.3.1.2.1.- Gráfica de género

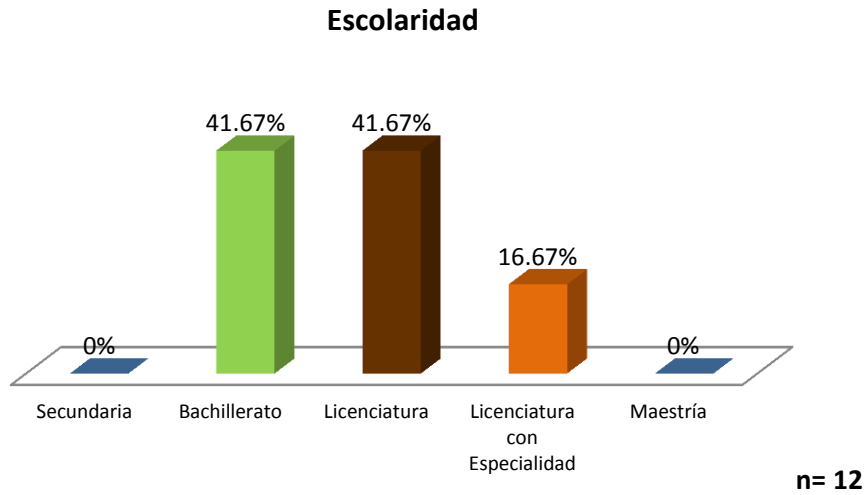
6.3.1.2.2 Tipo de emprendedor



6.3.1.2.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

El porcentaje de emprendedores que no pagan impuestos fue de 50% para empresarios y estudiantes

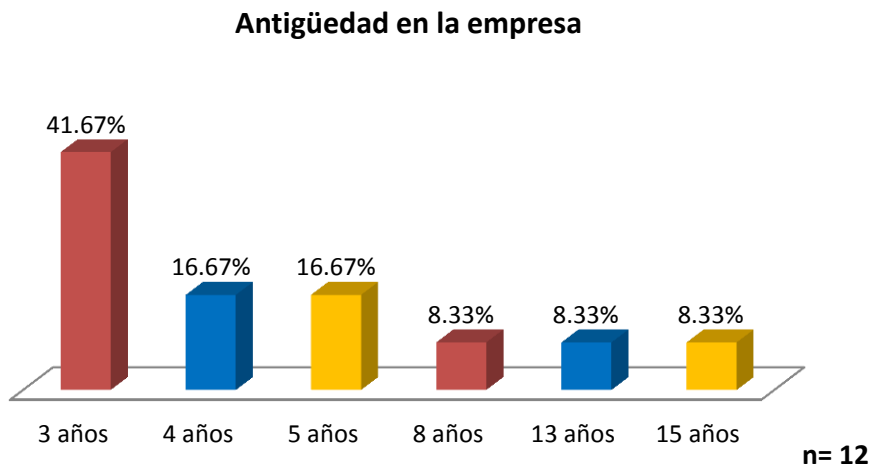
6.3.1.2.3 Escolaridad



6.3.1.2.3.- Gráfica de escolaridad

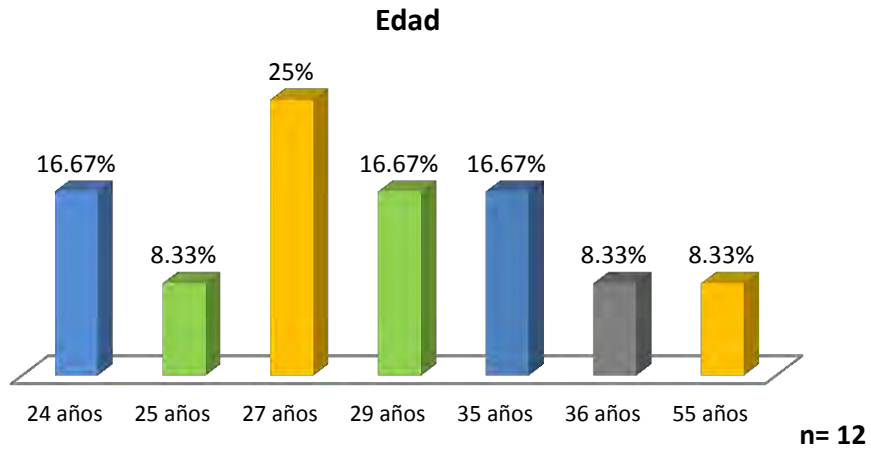
Los emprendedores que no pagan impuestos tienen escolaridad de bachillerato y licenciatura en igual porcentaje de casi 42%

6.3.1.2.4 Antigüedad en la empresa



6.3.1.2.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

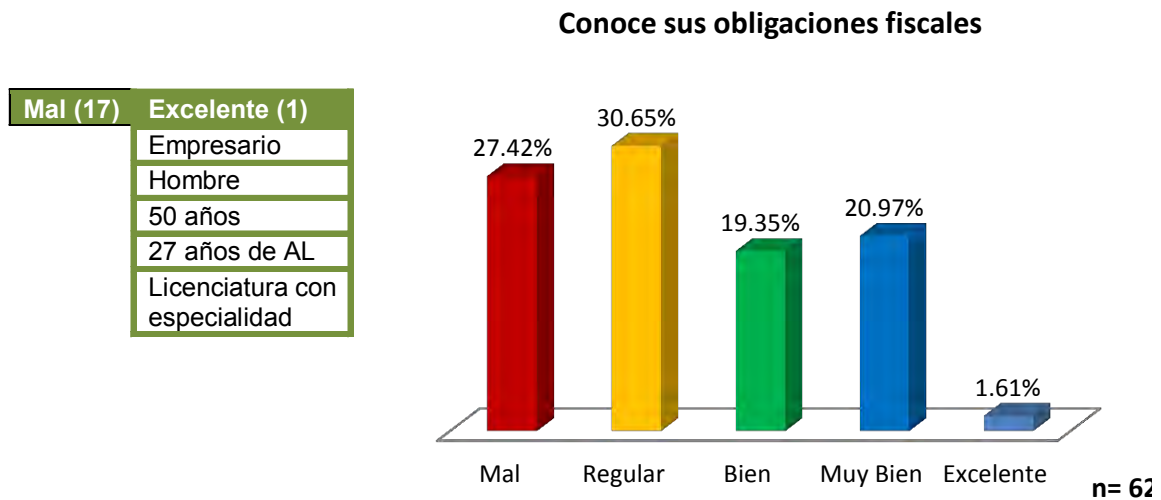
6.3.1.2.5 Edad



6.3.1.2.5.- Gráfica de edad

La edad que obtuvo mayor porcentaje fue 27 años con 25%. La edad que tuvo menor frecuencia fue 25 años con poco más de 8%

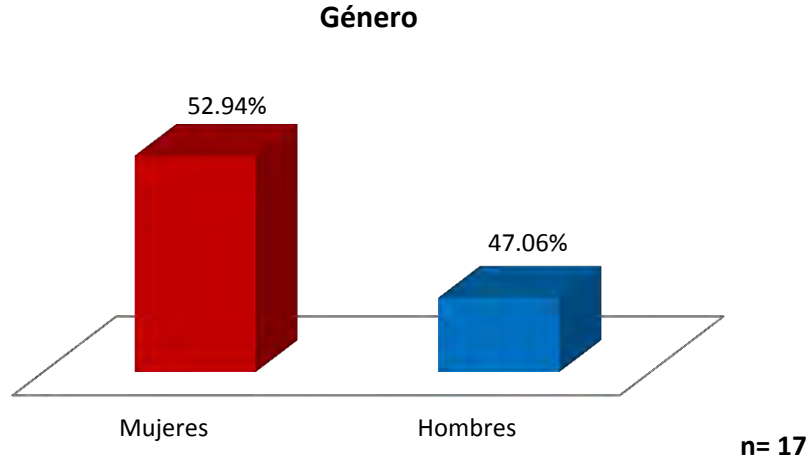
6.3.2. ¿Conoce sus obligaciones fiscales?



La mayoría de los emprendedores respondieron que conocen de manera *Regular* sus obligaciones fiscales, mientras que solamente uno respondió conocerlas a la perfección

6.3.2.1 Mal

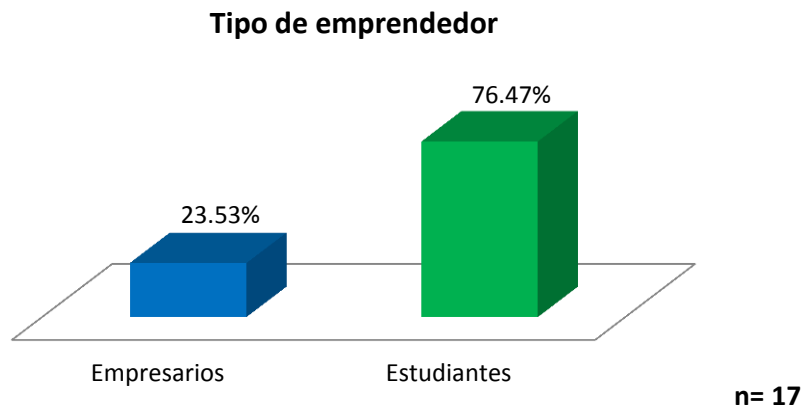
6.3.2.1.1 Género



6.3.2.1.1.- Gráfica de género

A pesar de que en la población prácticamente no hay mujeres, aquí la mayoría de los emprendedores que no conocen sus obligaciones fiscales resultaron ser del género femenino.

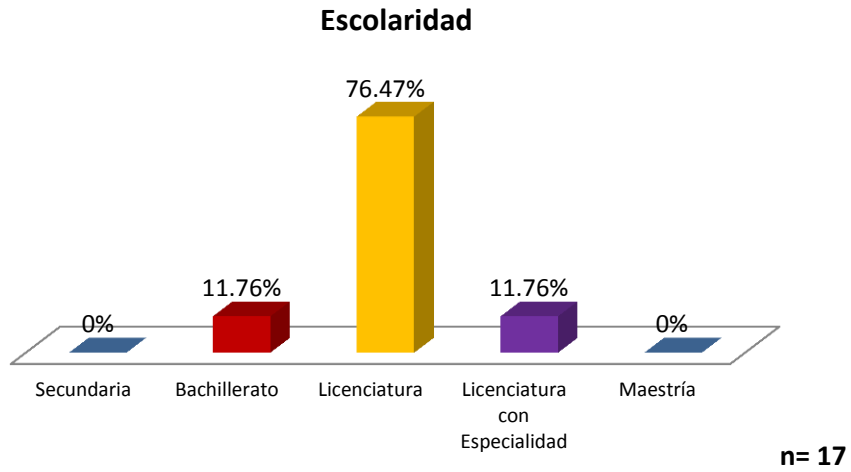
6.3.2.1.2 Tipo de emprendedor



6.3.2.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

Más del 76% de los emprendedores que no conocen sus obligaciones fiscales son estudiantes.

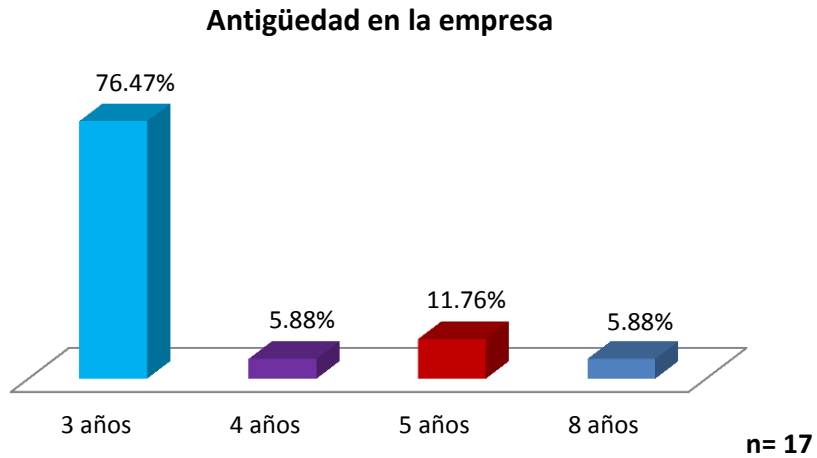
6.3.2.1.3 Escolaridad



6.3.2.1.3.- Gráfica de escolaridad

Licenciatura es la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más del 76%

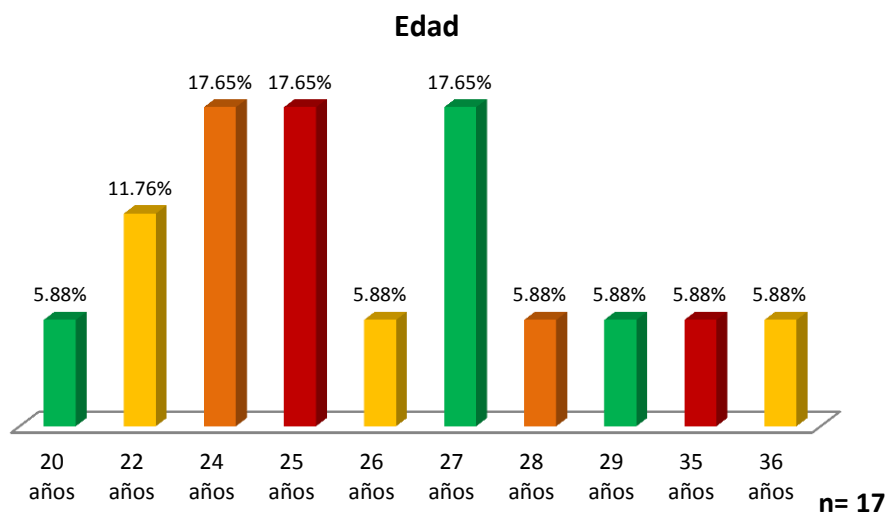
6.3.2.1.4 Antigüedad en la empresa



6.3.2.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

Una vez más la antigüedad laboral de 3 años fue la que obtuvo mayor porcentaje

6.3.2.1.5 Edad



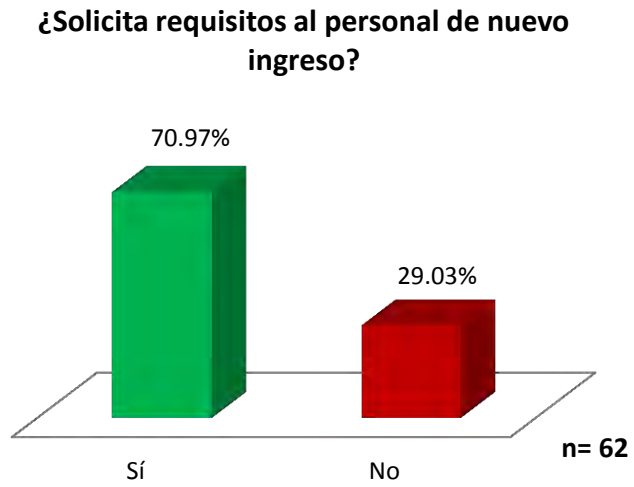
6.3.2.1.5.- Gráfica de edad

Las edades de 24, 25 y 27 años obtuvieron el mayor porcentaje con casi 18% cada una.

6.4 Factor: Personal

6.4.1. ¿Solicita requisitos al personal de nuevo ingreso?

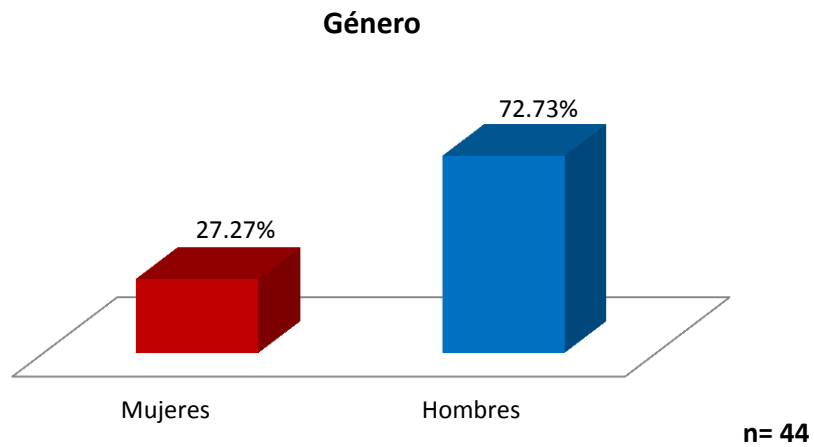
Sí (44) No (18)



Casi el 71% de los emprendedores encuestados solicita requisitos a su personal de nuevo ingreso

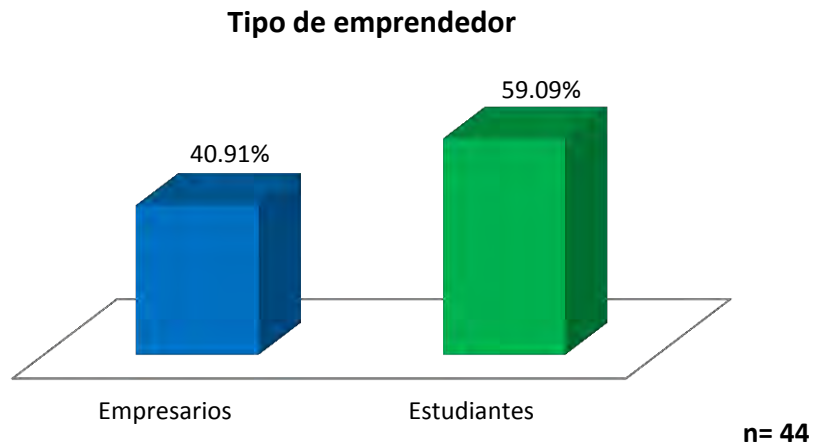
6.4.1.1 Sí

6.4.1.1.1 Género



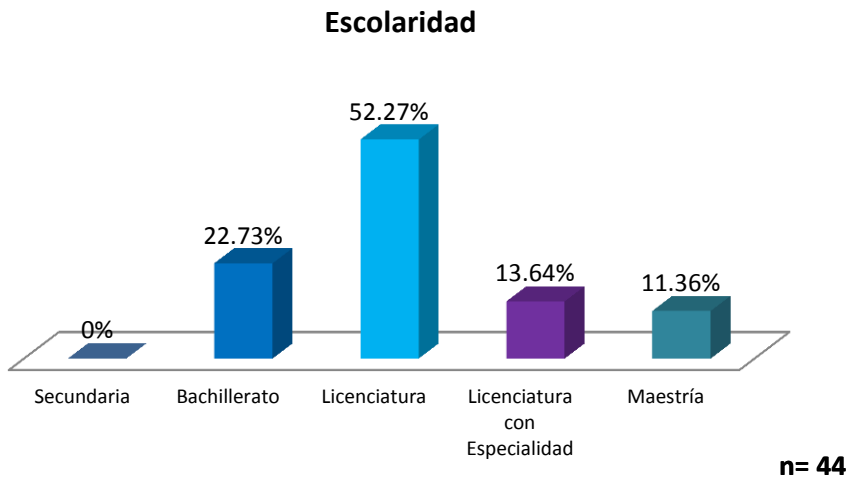
6.4.1.1.1.- Gráfica de género

6.4.1.1.2 Tipo de emprendedor



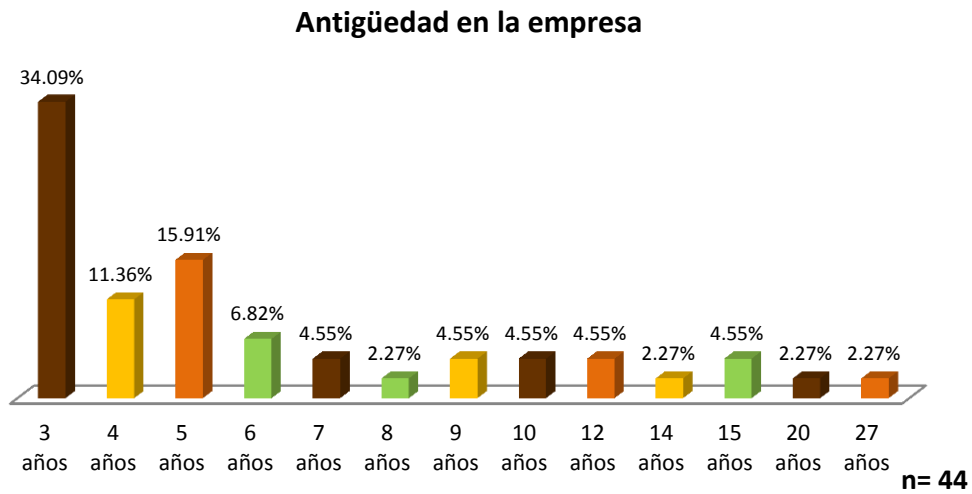
6.4.1.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor
Casi el 60% de los emprendedores que solicitan requisitos al personal de nuevo ingreso son estudiantes

6.4.1.1.3 Escolaridad



6.4.1.1.3.- Gráfica de escolaridad
La escolaridad de licenciatura fue la que obtuvo mayor porcentaje con más del 50%

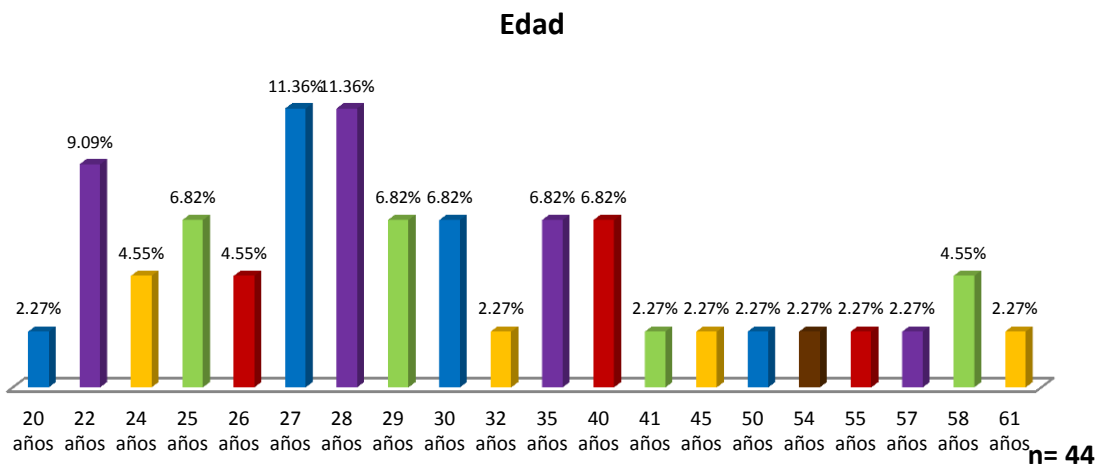
6.4.1.1.4.- Antigüedad en la empresa



6.4.1.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad fue la característica con mayor porcentaje con 34%

6.4.1.1.5.- Edad

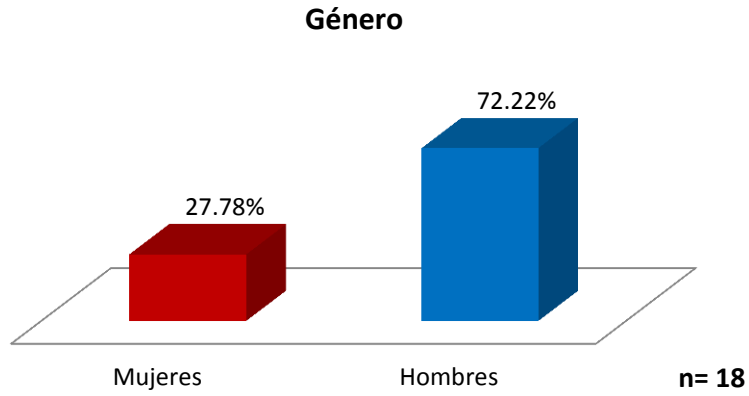


6.4.1.1.5.- Gráfica de edad

Las edades de 27 y 28 años obtuvieron el mayor porcentaje con poco más de 11% cada una.

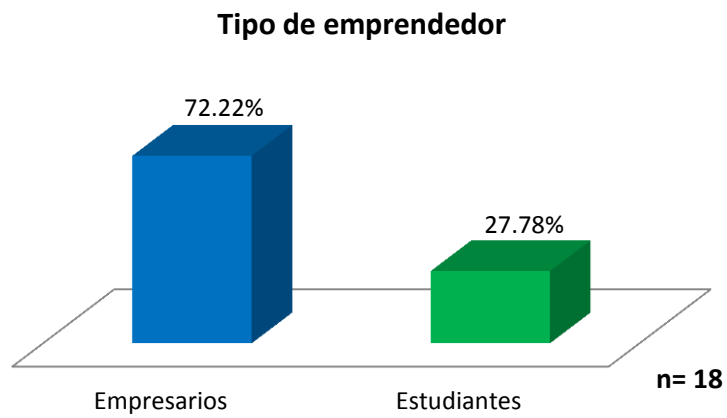
6.4.1.2 No

6.4.1.2.1 Género



6.4.1.2.1.- Gráfica de género

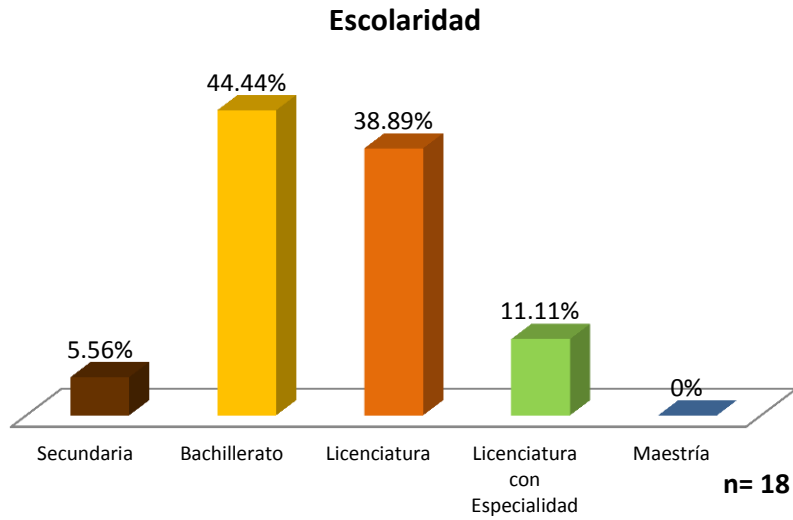
6.4.1.2.2 Tipo de emprendedor



6.4.1.2.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

Poco más del 70% de los emprendedores que no solicitan requisitos al personal de nuevo ingreso son empresarios

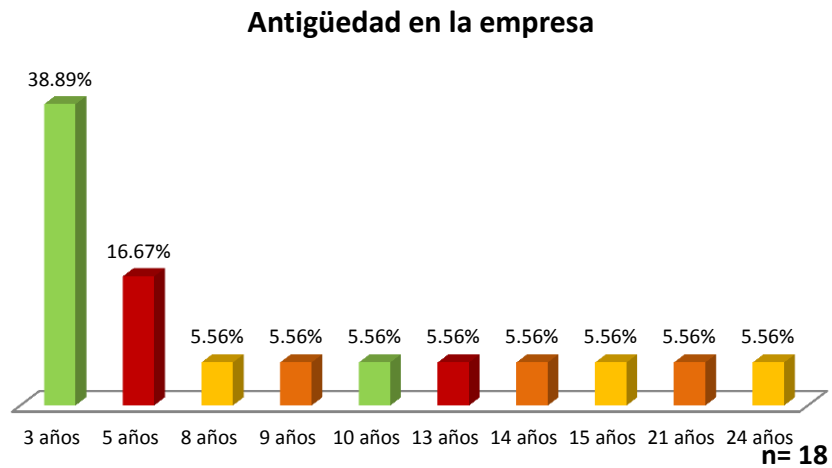
6.4.1.2.3 Escolaridad



6.4.1.2.3.- Gráfica de escolaridad

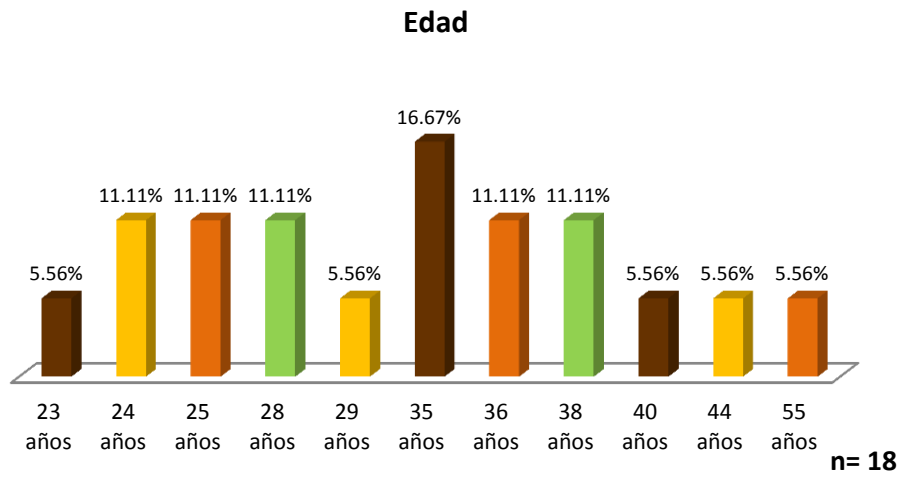
La mayoría de estos emprendedores cuenta con escolaridad de bachillerato (44%), seguida de licenciatura (39%)

6.4.1.2.4 Antigüedad en la empresa



6.4.1.2.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

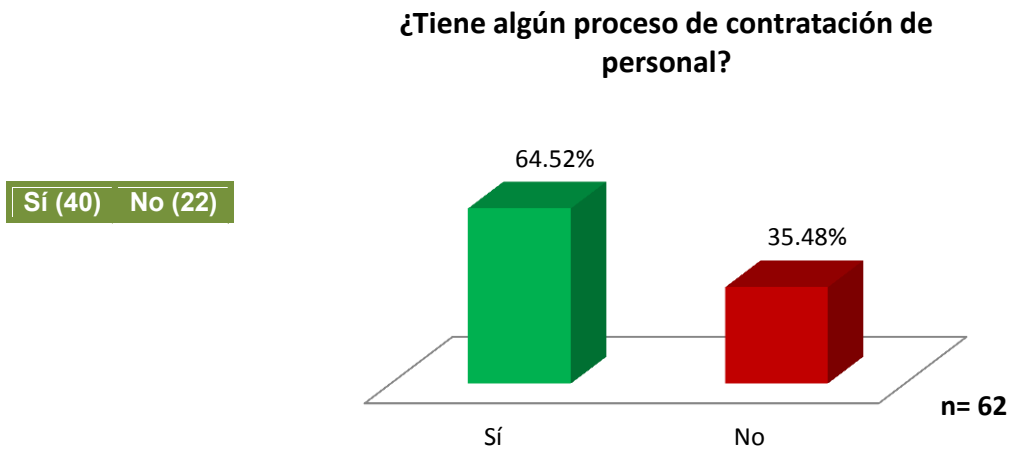
6.4.1.2.5 Edad



6.4.1.2.5.- Gráfica de edad

La edad que tuvo mayor porcentaje fue 35 años con casi 17%

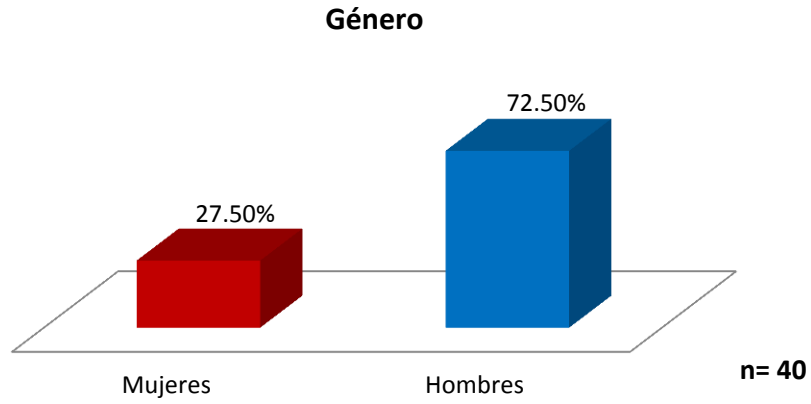
6.4.2 ¿Tiene algún proceso de contratación personal?



Más del 64% de los emprendedores encuestados cuenta con un proceso de contratación de personal en sus organizaciones

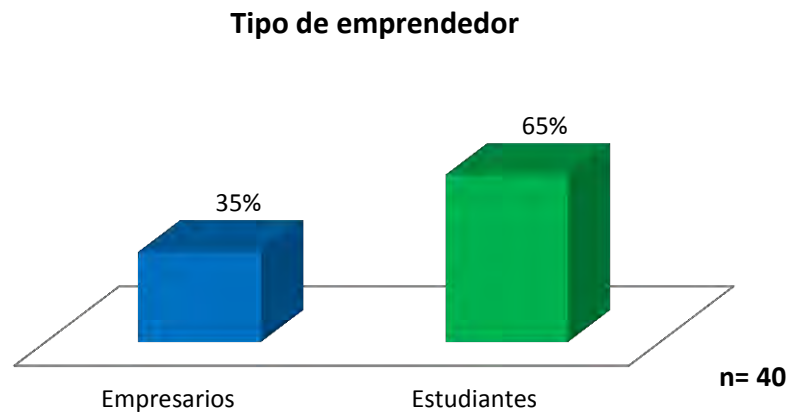
6.4.2.1 Sí

6.4.2.1.1 Género



6.4.2.1.1.- Gráfica de género

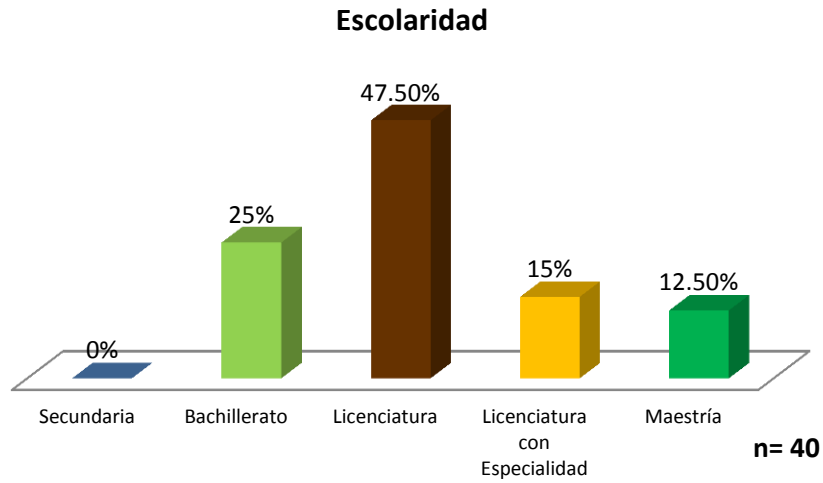
6.4.2.1.2 Tipo de emprendedor



6.4.2.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

El 65% de los emprendedores que cuenta con un proceso de contratación de personal son estudiantes

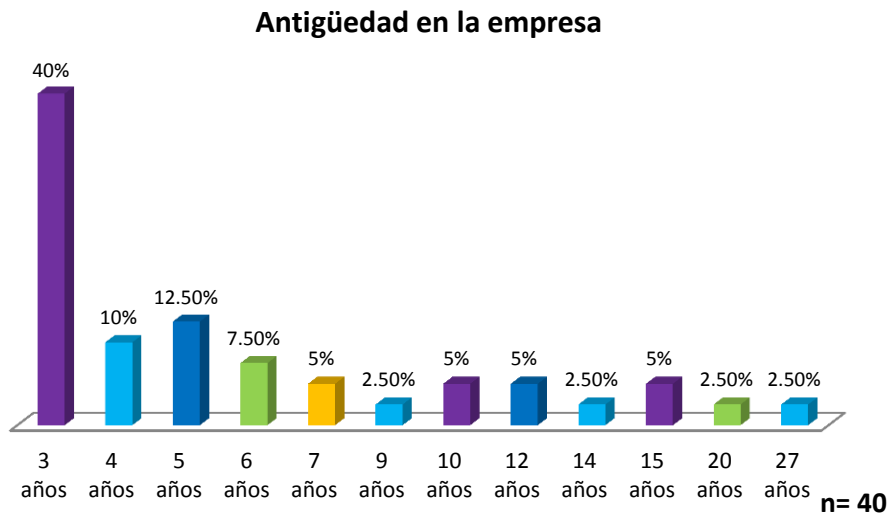
6.4.2.1.3 Escolaridad



6.4.2.1.3.- Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más del 47%

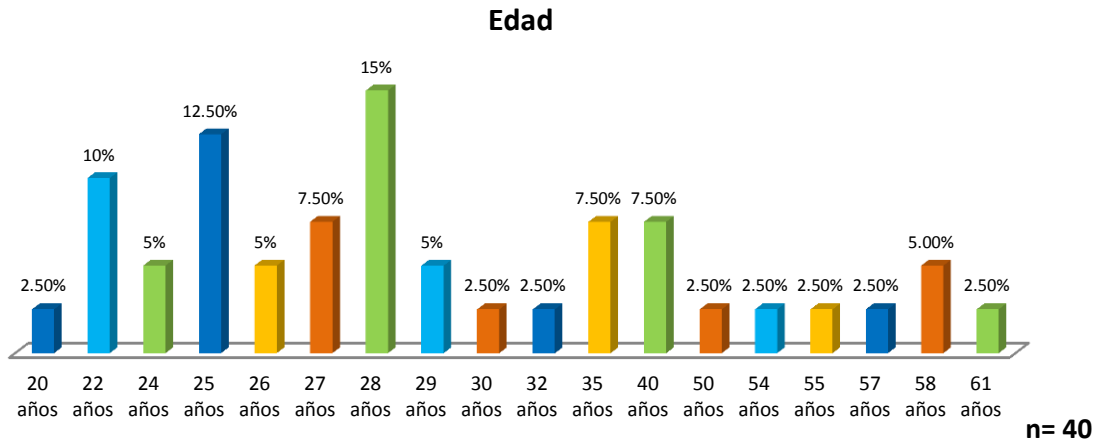
6.4.2.1.4 Antigüedad laboral



6.4.2.1.4.- Gráfica de antigüedad laboral

Consistente con la composición de la población, la mayoría de estos emprendedores tiene 3 años de antigüedad en su empresa

6.4.2.1.5 Edad

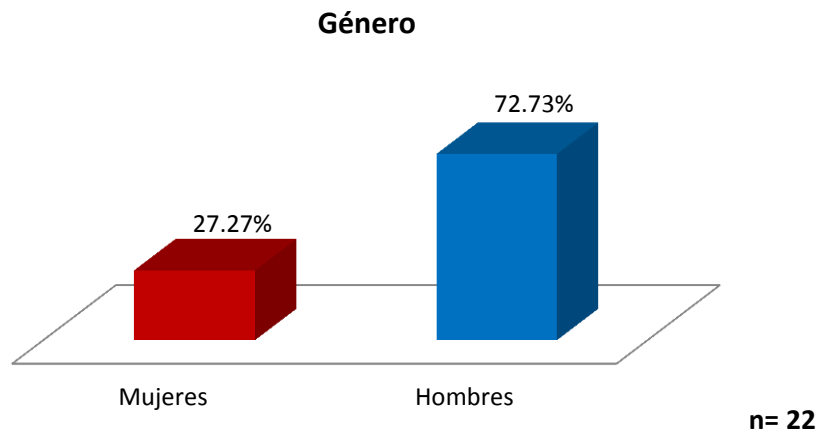


6.4.2.1.5.- Gráfica de edad

La edad que obtuvo mayor porcentaje fue 28 años con 15%

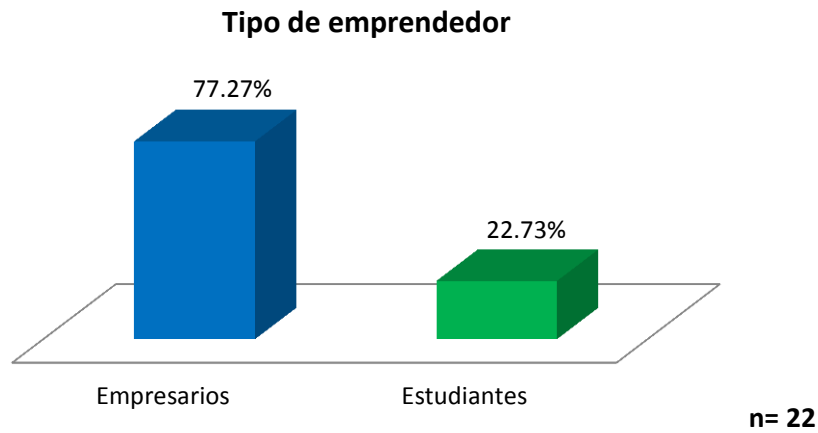
6.4.2.2 No

6.4.2.2.1 Género



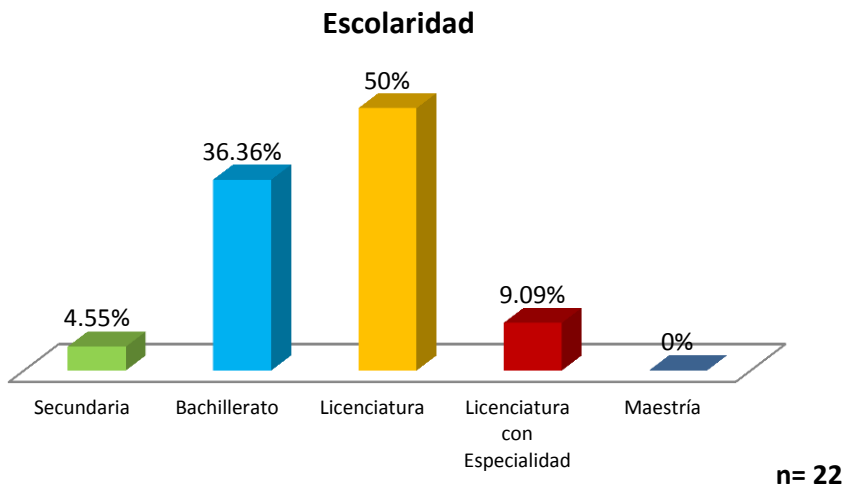
6.4.2.2.1.- Gráfica de género

6.4.2.2.2 Tipo de emprendedor



6.4.2.2.2.- Gráfica de tipo de emprendedor
De los emprendedores que no cuentan con un proceso de contratación, más del 77% son empresarios

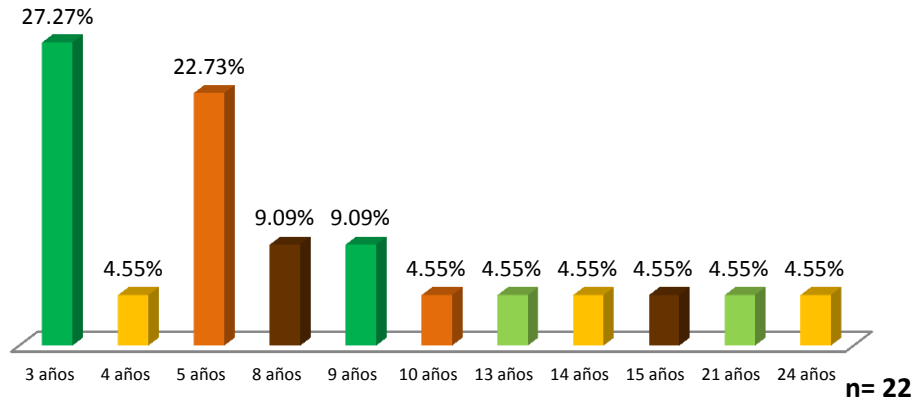
6.4.2.2.3 Escolaridad



6.4.2.2.3.- Gráfica de escolaridad
La mitad de los emprendedores que no cuentan con un proceso de contratación tienen una escolaridad de licenciatura

6.4.2.2.4 Antigüedad en la empresa

Antigüedad en la empresa

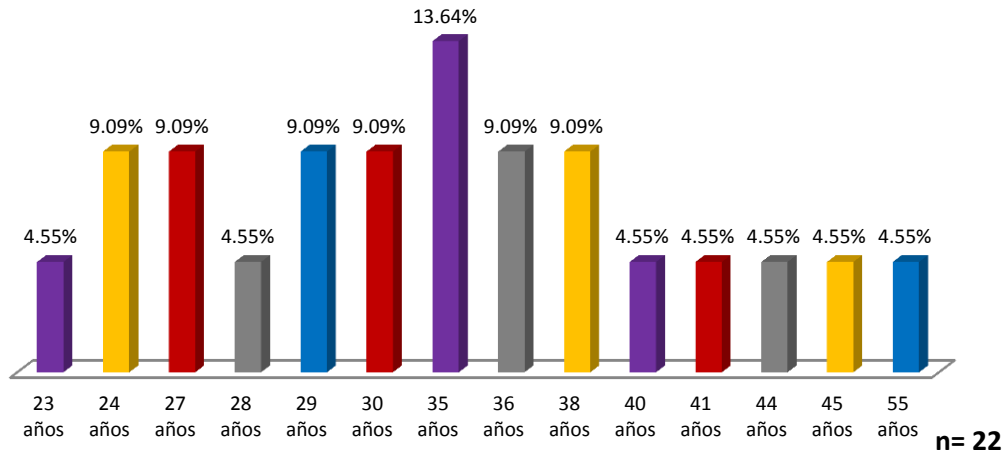


6.4.2.2.4.- Gráfica de antigüedad

La antigüedad que obtuvo mayor porcentaje fue 3 años con más del 27%

6.4.2.2.5 Edad

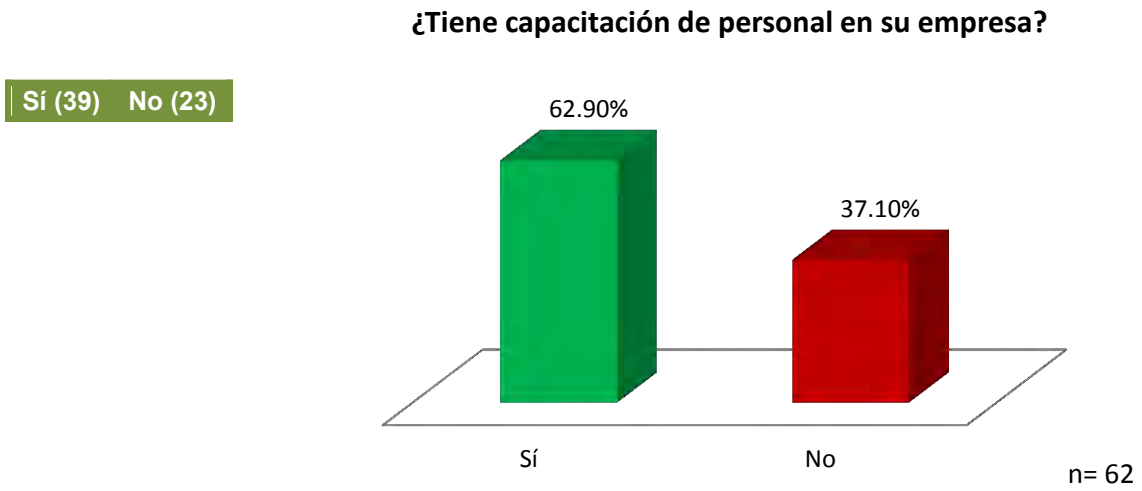
Edad



6.4.2.2.5.- Gráfica de edad

35 años fue la edad que obtuvo mayor porcentaje con casi 14%

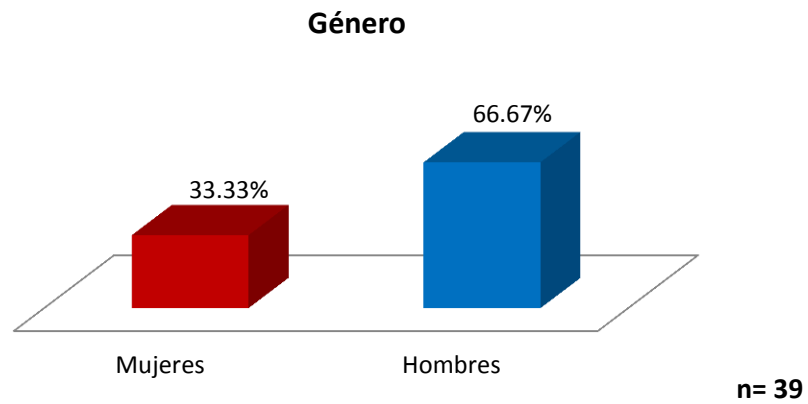
6.4.3 ¿Tiene capacitación de personal en su empresa?



Casi el 63% de los emprendedores encuestados tiene capacitación de personal en su organización

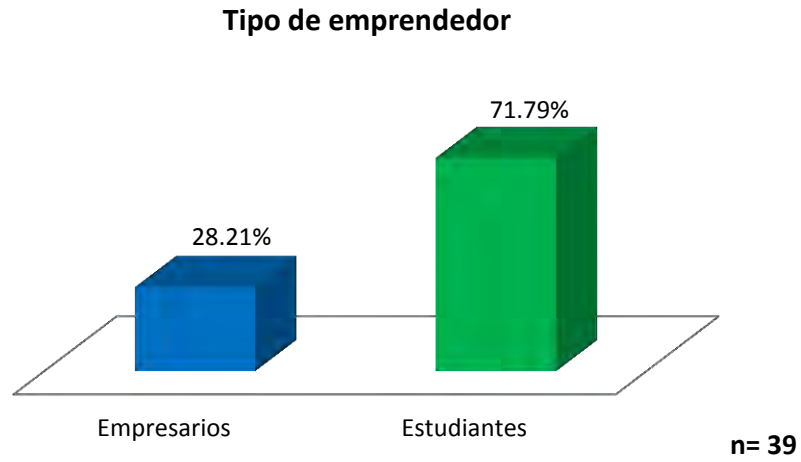
6.4.3.1 Sí

6.4.3.1.1 Género



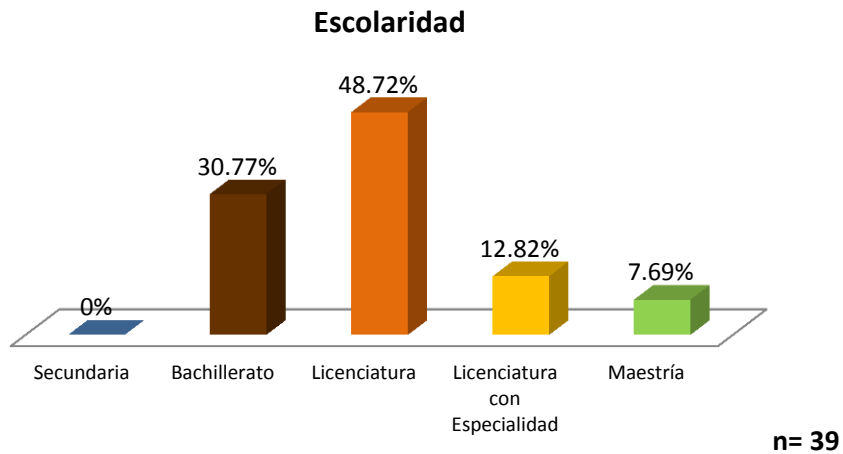
6.4.3.1.1.- Gráfica de género

6.4.3.1.2 Tipo de emprendedor



6.4.3.1.2.- Gráfica de tipo de emprendedor
De los emprendedores que cuentan con capacitación en su empresa, casi el 72% son estudiantes

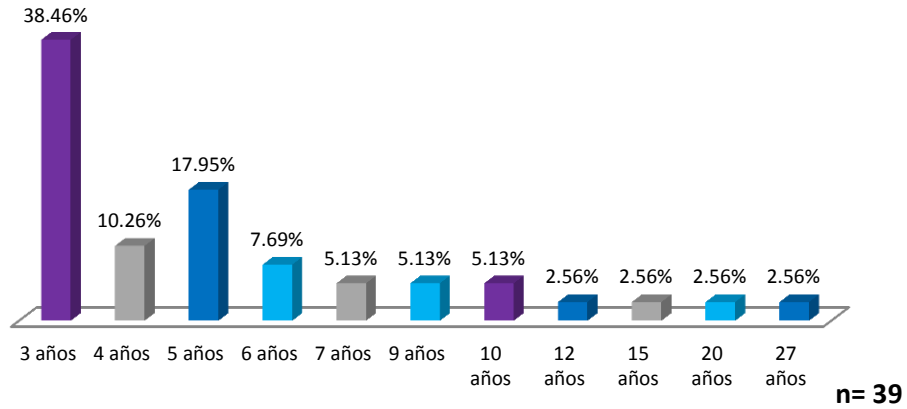
6.4.3.1.3 Escolaridad



6.4.3.1.3.- Gráfica de escolaridad
Casi la mitad de estos emprendedores tiene una escolaridad de licenciatura (49%)

6.4.3.1.4 Antigüedad en la empresa

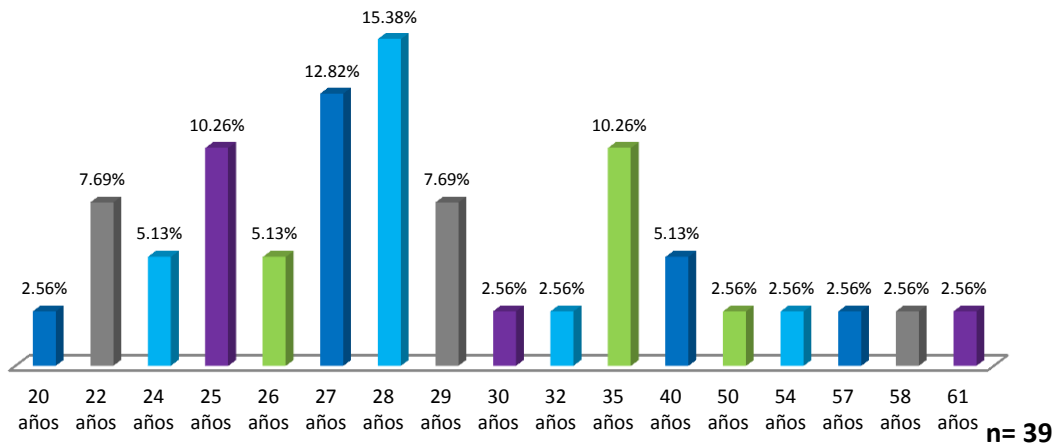
Antigüedad en la empresa



6.4.3.1.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

6.4.3.1.5 Edad

Edad

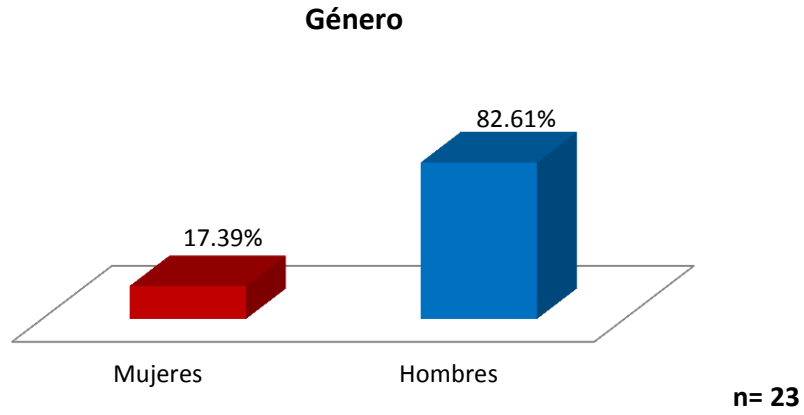


6.4.3.1.5.- Gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que tuvo mayor porcentaje con poco más de 15%

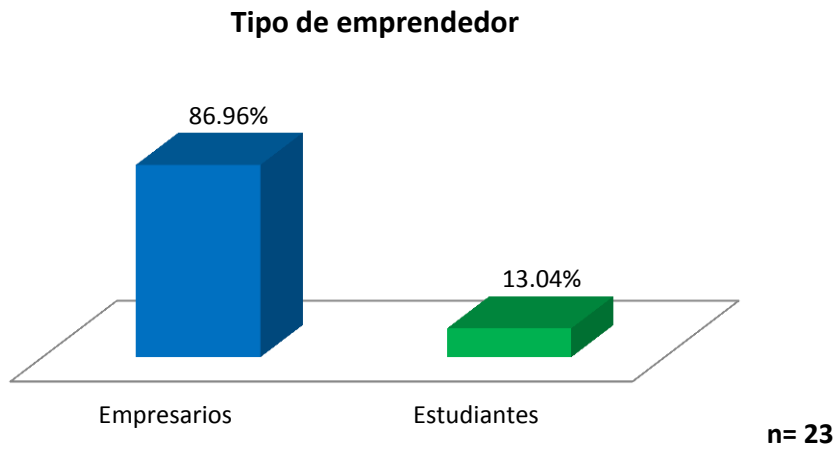
6.4.3.2 No

6.4.3.2.1 Género



6.4.3.2.1.- Gráfica de género

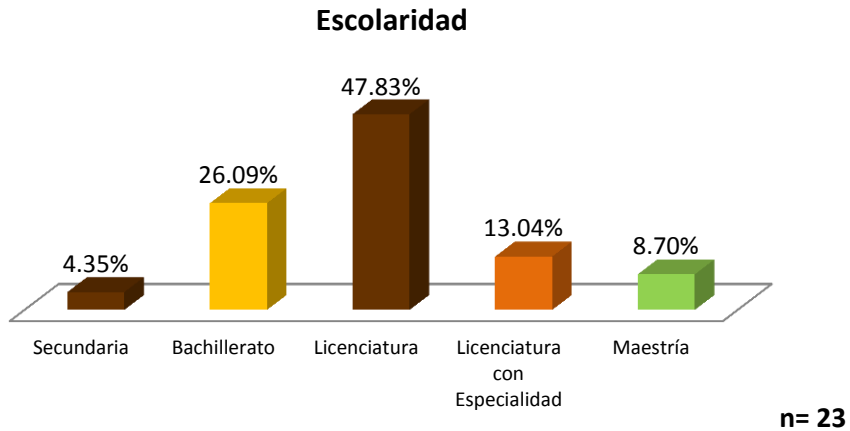
6.4.3.2.2 Tipo de emprendedor



6.4.3.2.2.- Gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que no cuentan con capacitación en sus empresas, casi el 87% son empresarios

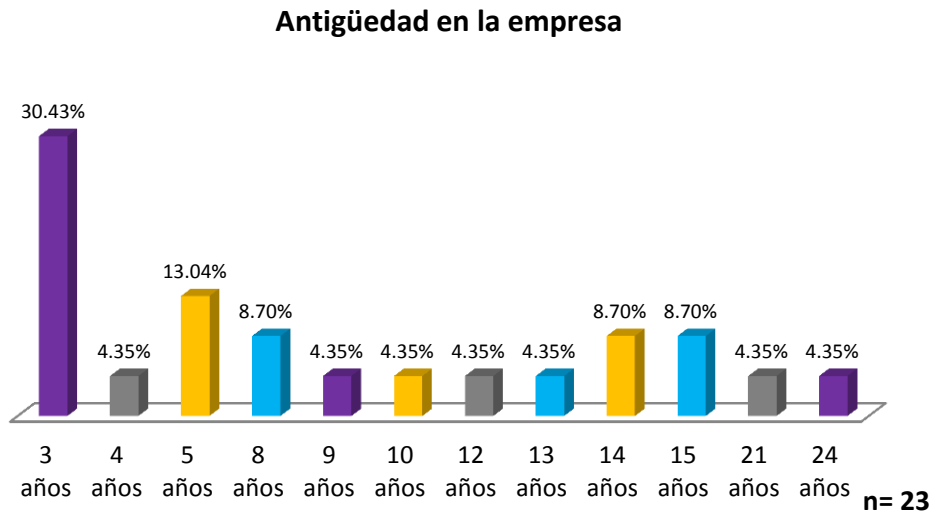
6.4.3.2.3 Escolaridad



6.4.3.2.3.- Gráfica de escolaridad

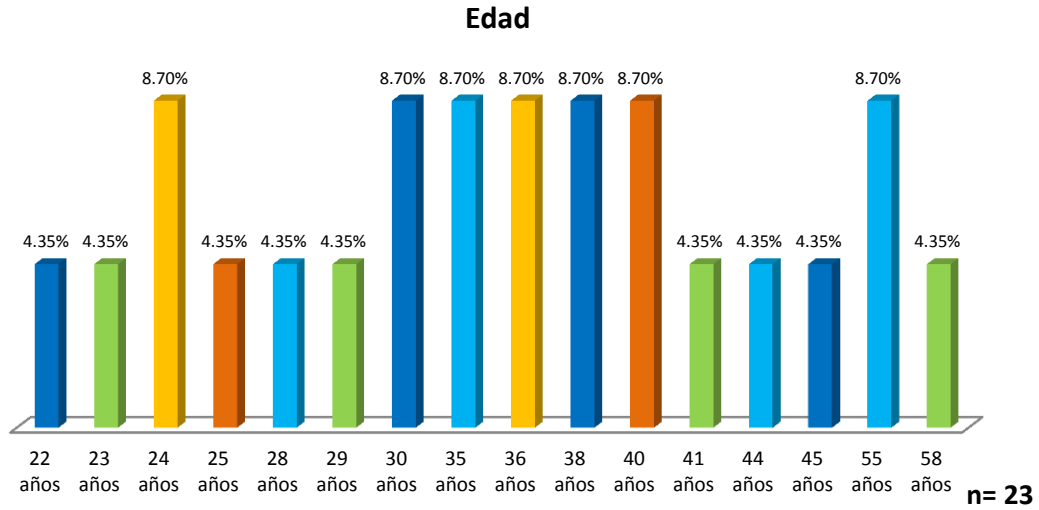
Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con casi 48%

6.4.3.2.4 Antigüedad en la empresa



6.4.3.2.4.- Gráfica de antigüedad en la empresa

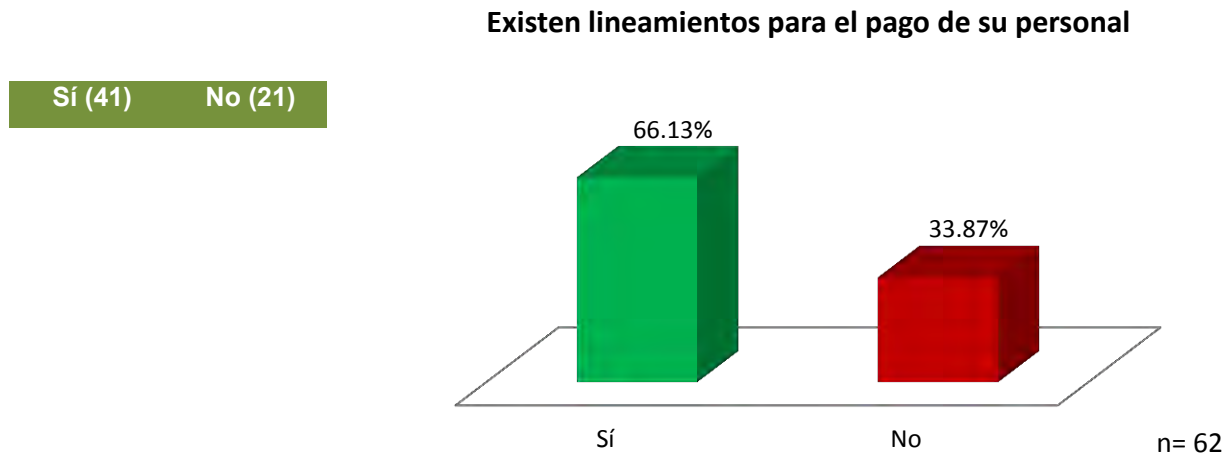
6.4.3.2.5 Edad



6.4.3.2.5.- Gráfica de edad

Las edades de 24, 30, 35, 36, 38, 40 y 55 años obtuvieron el mayor porcentaje con casi 9 % cada una

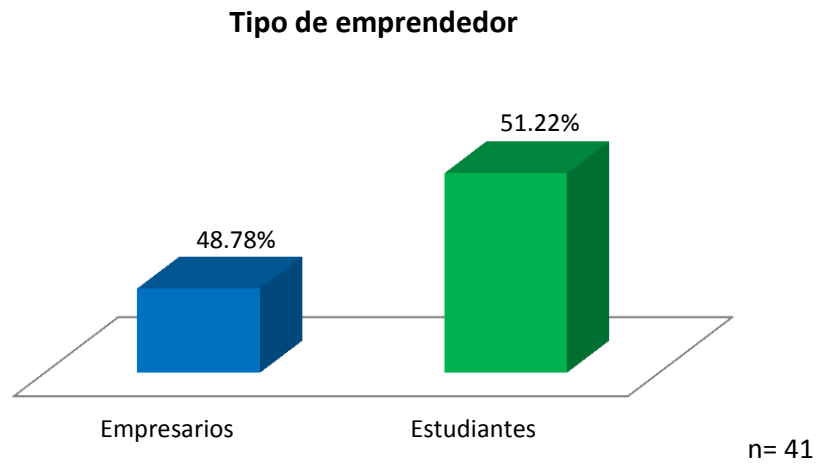
6.4.4 ¿Existen lineamientos para el pago de su personal?



Más del 66% de los emprendedores encuestados sí cuenta con lineamientos para el pago de su personal

6.4.4.1 Sí

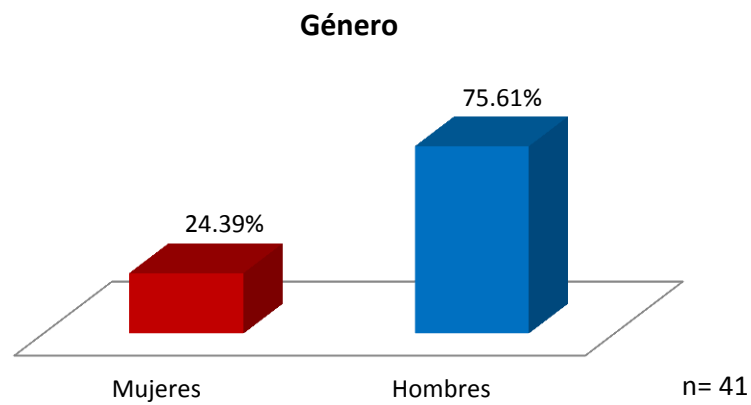
6.4.4.1.1 Tipo de emprendedor



6.4.4.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

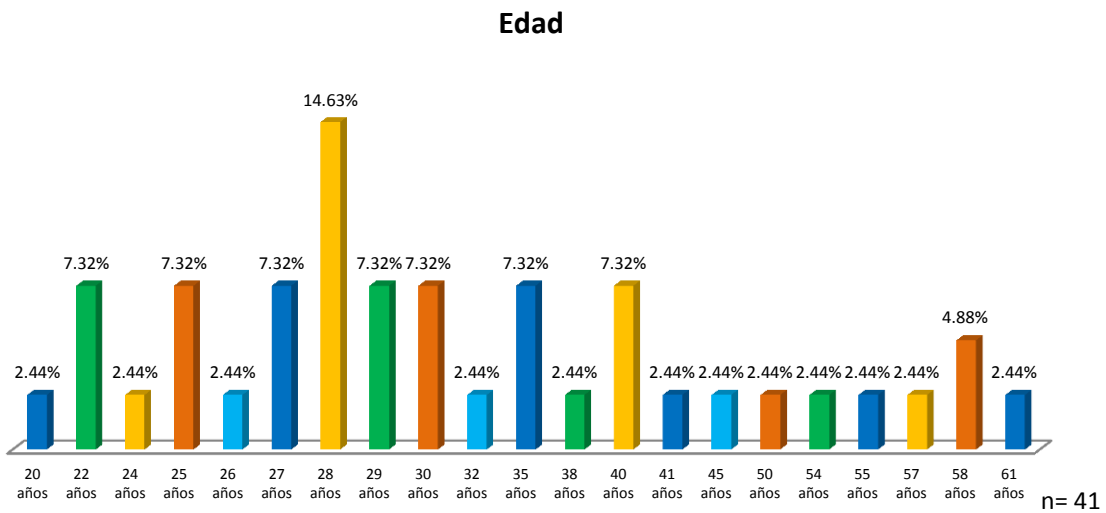
De los emprendedores que pueden pagar a su personal, más de la mitad son estudiantes

6.4.4.1.2 Género



6.4.4.1.2 Gráfica de género

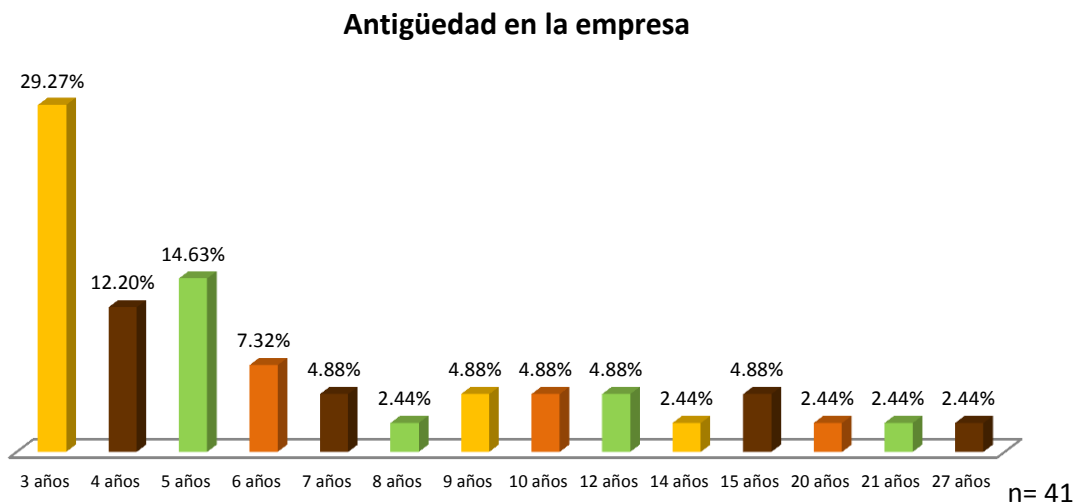
6.4.4.1.3 Edad



6.4.4.1.3 Gráfica de edad

La edad que obtuvo mayor porcentaje fue 28 años con casi 15%

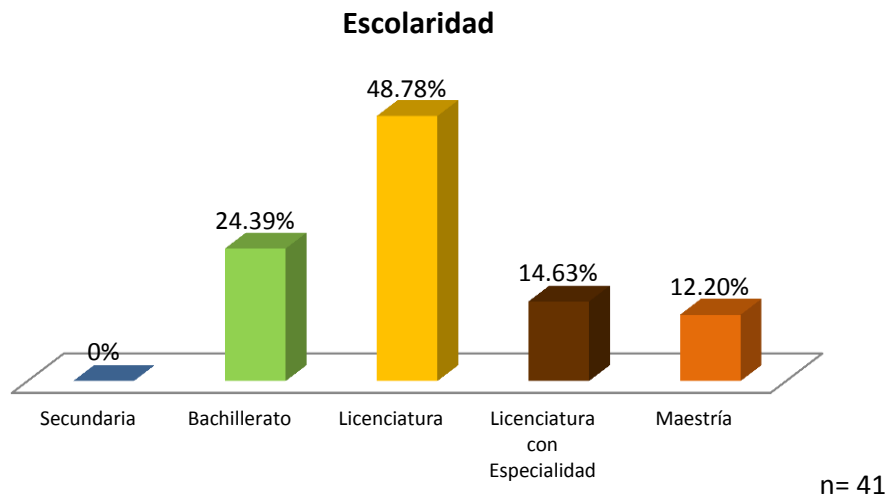
6.4.4.1.4 Antigüedad en la empresa



6.4.4.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

Consistente con la composición de la población,
el mayor porcentaje se presentó en 3 años de antigüedad en la empresa

6.4.4.1.5 Escolaridad

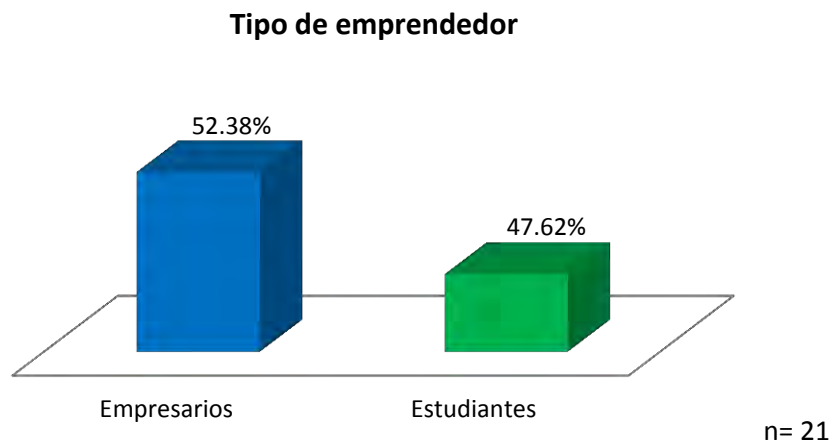


6.4.4.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que presentó mayor porcentaje con casi 49%

6.4.4.2 No

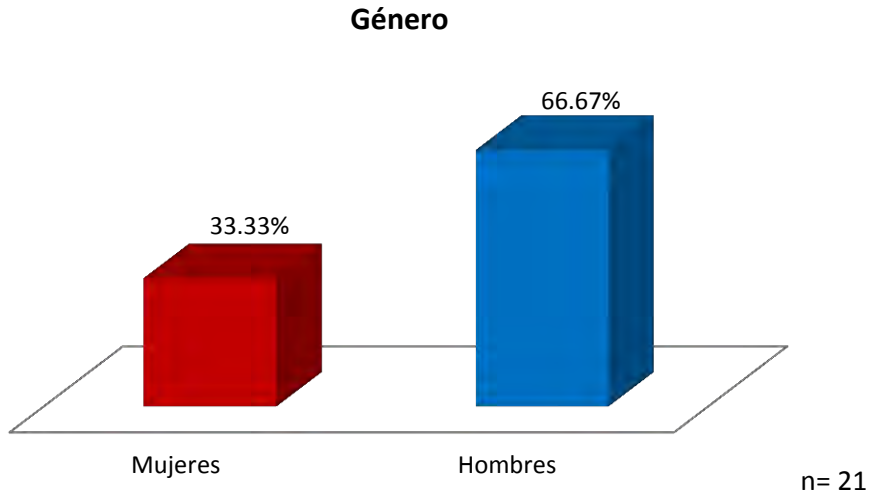
6.4.4.2.1 Tipo de emprendedor



6.4.4.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

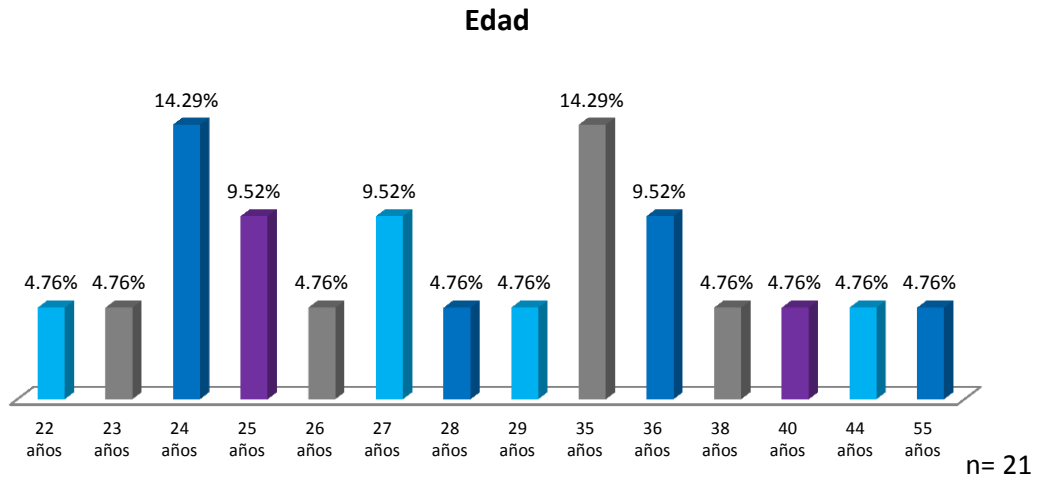
De los emprendedores que no cuentan con lineamientos para el pago de su personal, más de la mitad son empresarios

6.4.4.2.2 Género



6.4.4.2.2 Gráfica de género

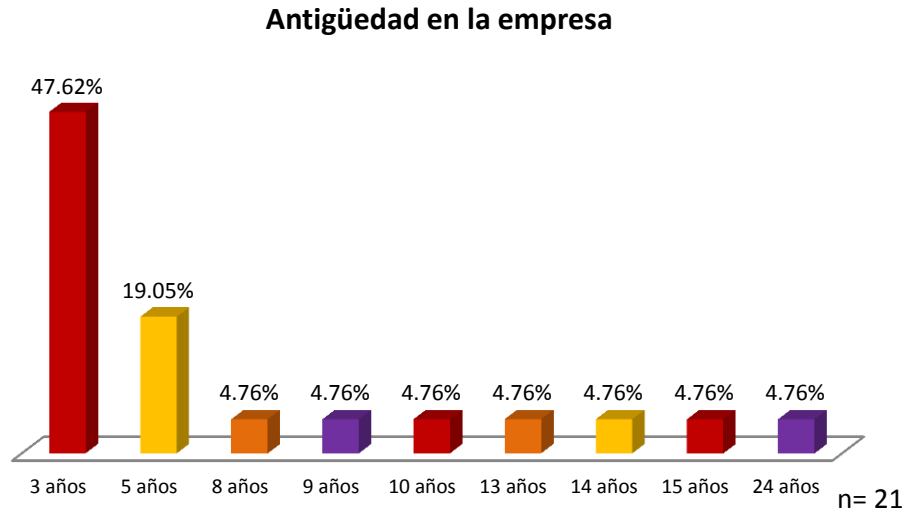
6.4.4.2.3 Edad



6.4.4.2.3 Gráfica de edad

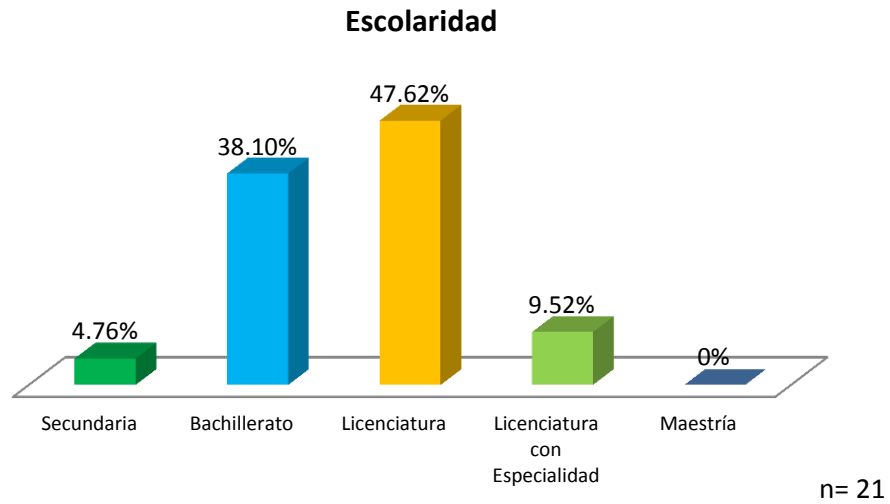
Las edades de 24 y 35 años presentaron el mayor porcentaje con más de 14% cada una

6.4.4.2.4 Antigüedad en la empresa



6.4.4.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

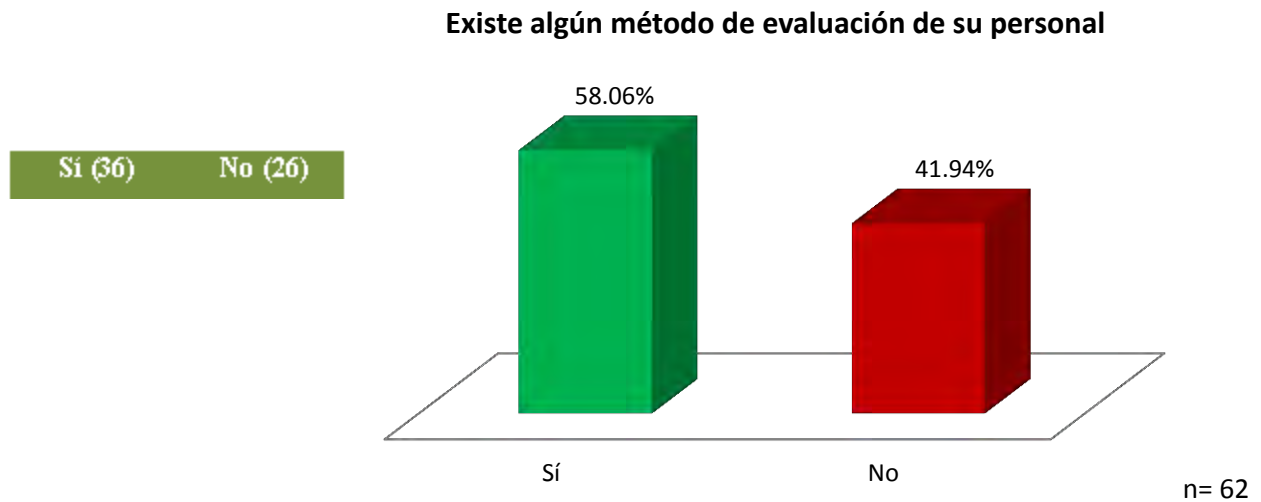
6.4.4.2.5 Escolaridad



6.4.4.2.5 Gráfica de escolaridad

Una vez más licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con casi 48%

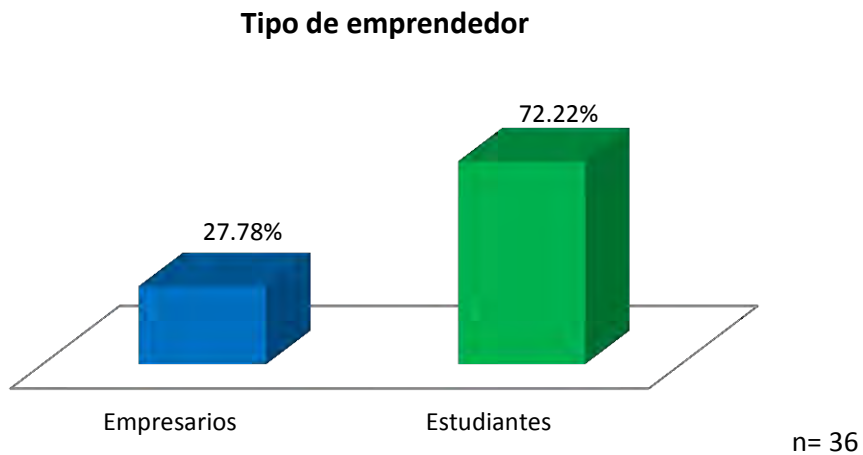
6.4.5 Existe algún método de evaluación de su personal



En la mayoría de las empresas encuestadas, sí existe un método de evaluación del personal

6.4.5.1 Sí

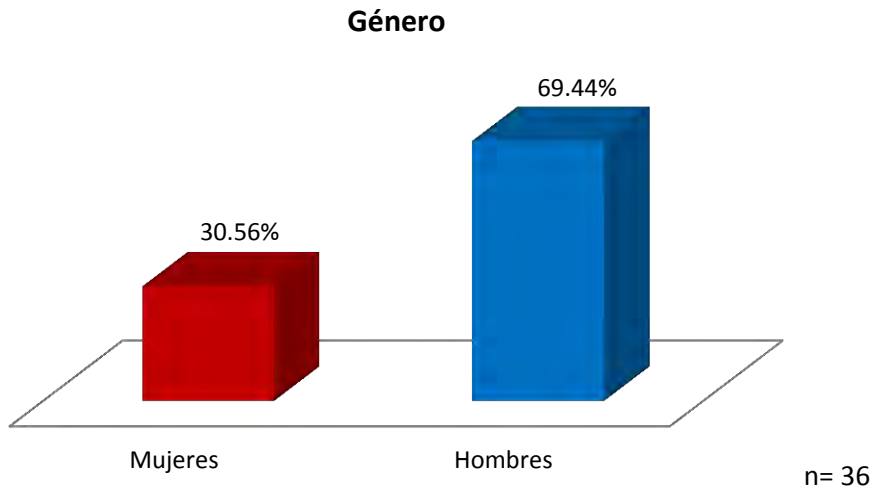
6.4.5.1.1 Tipo de emprendedor



6.4.5.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

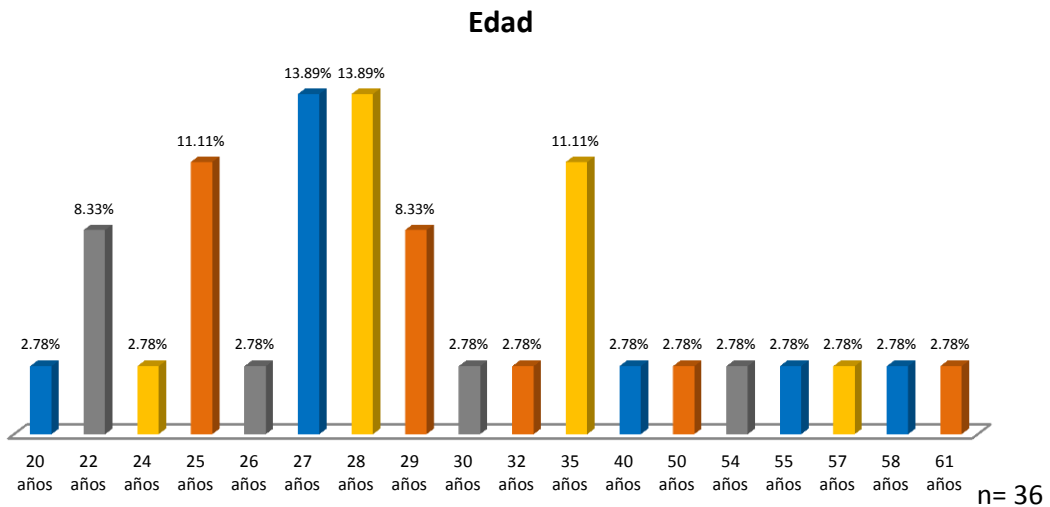
De los emprendedores que sí cuentan con evaluación de su personal, más del 70% son estudiantes

6.4.5.1.2 Género



6.4.5.1.2 Gráfica de género

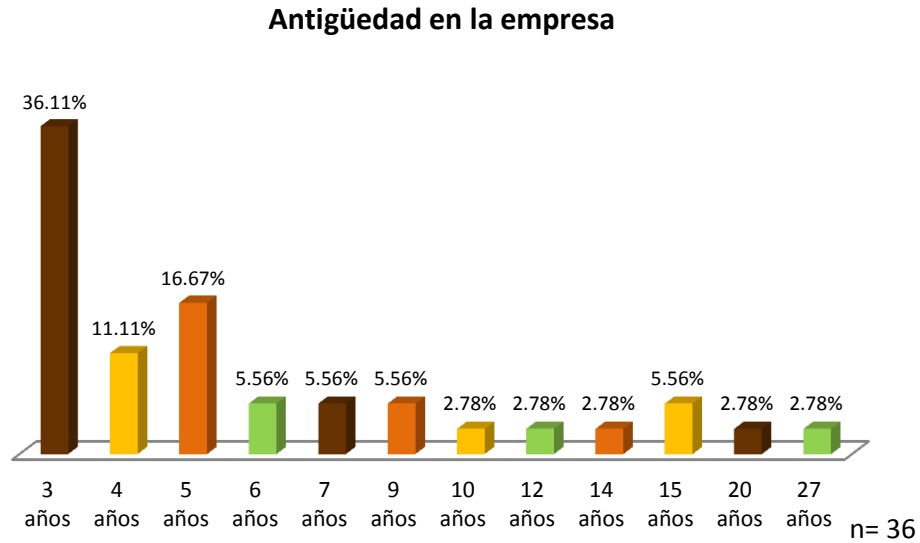
6.4.5.1.3 Edad



6.4.5.1.3 Gráfica de edad

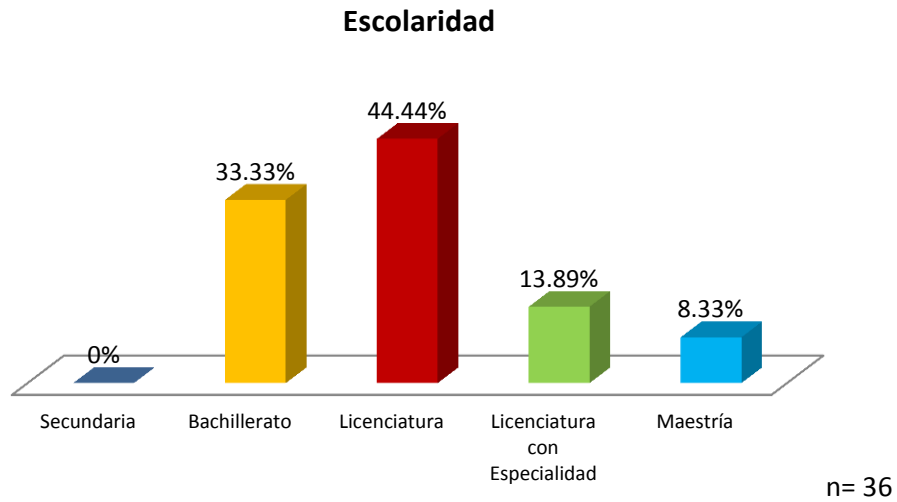
27 y 28 años fueron las edades que obtuvieron mayor porcentaje con casi 14% cada una.

6.4.5.1.4 Antigüedad en la empresa



6.4.5.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.4.5.1.5 Escolaridad

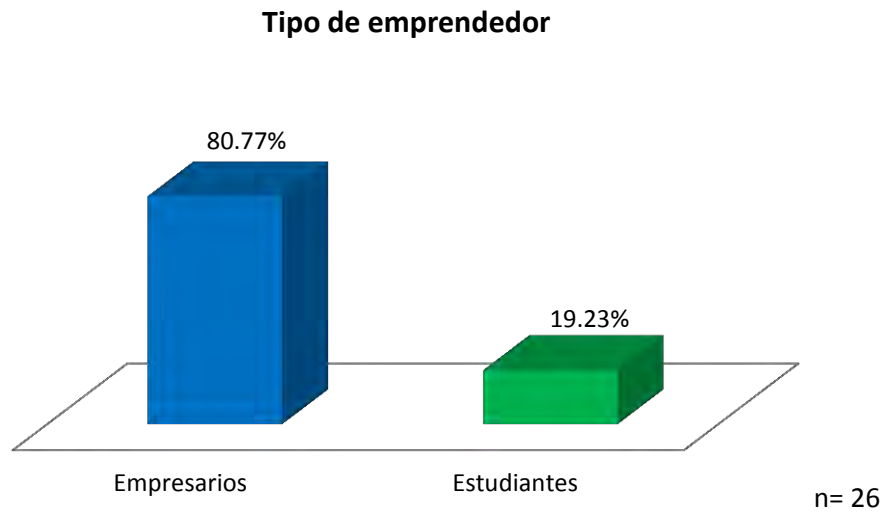


6.4.5.1.5 Gráfica de escolaridad

Una vez más licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más del 44%

6.4.5.2 No

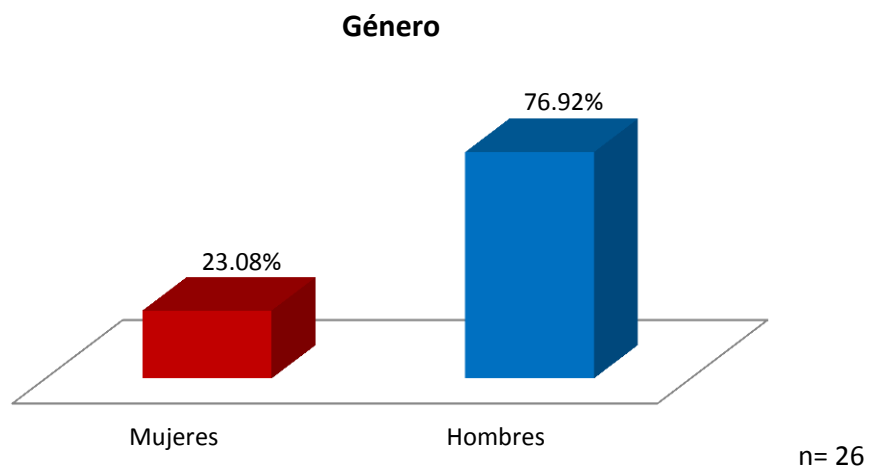
6.4.5.2.1 Tipo de emprendedor



6.4.5.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

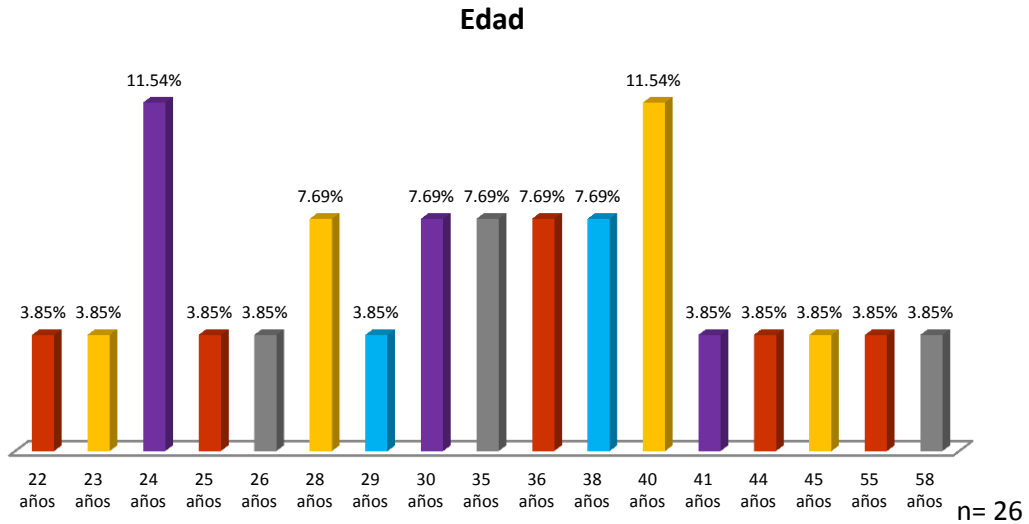
De los emprendedores que no evalúan a su personal, más del 80% son empresarios

6.4.5.2.2 Género



6.4.5.2.2 Gráfica de género

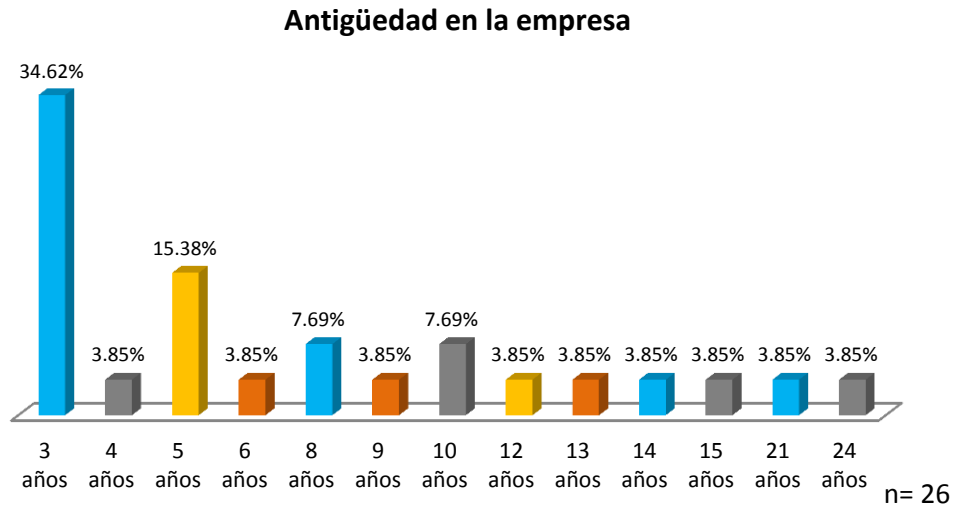
6.4.5.2.3 Edad



6.4.5.2.3 Gráfica de edad

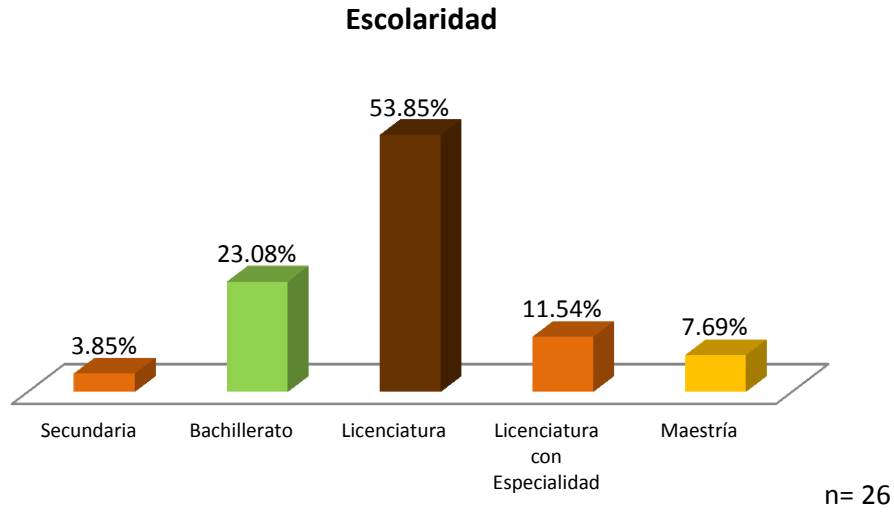
Las edades que obtuvieron mayor porcentaje fueron 24 y 40 años con casi 12%

6.4.5.2.4 Antigüedad en la empresa



6.4.5.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

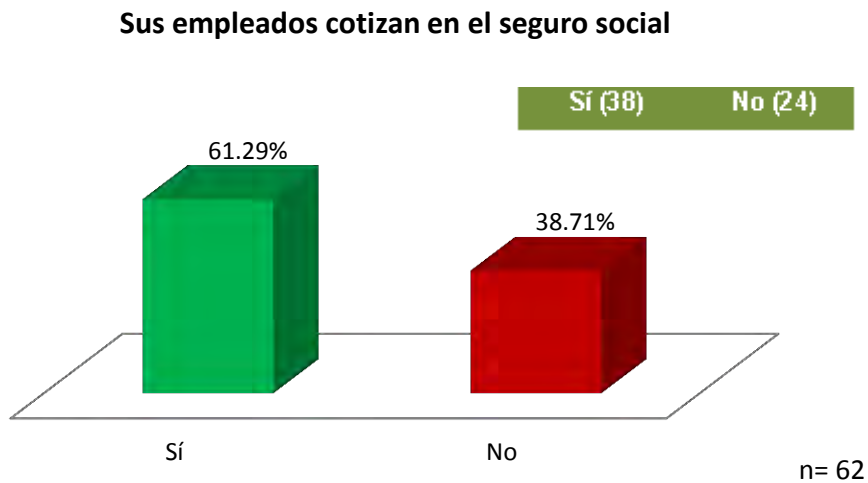
6.4.5.2.5 Escolaridad



6.4.5.2.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con casi 54%

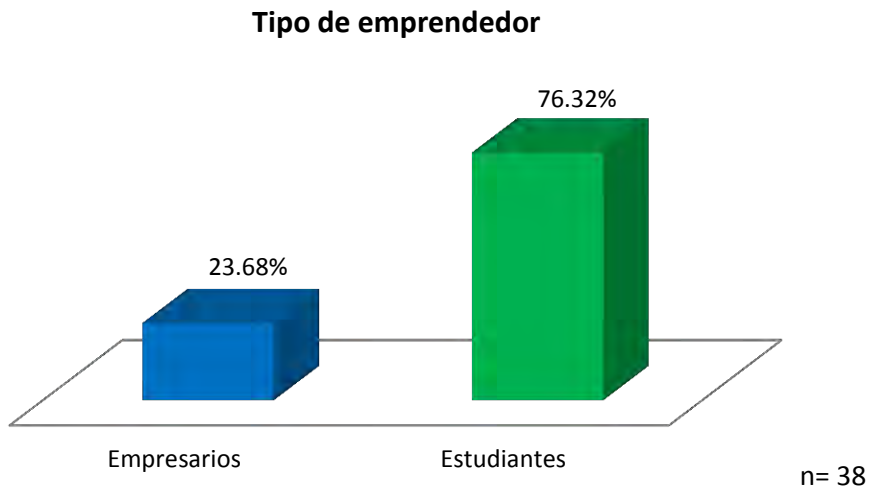
6.4.6 Sus empleados cotizan en el seguro social



Poco más del 61% de los emprendedores encuestados tiene a sus empleados cotizando en el seguro social

6.4.6.1 Sí

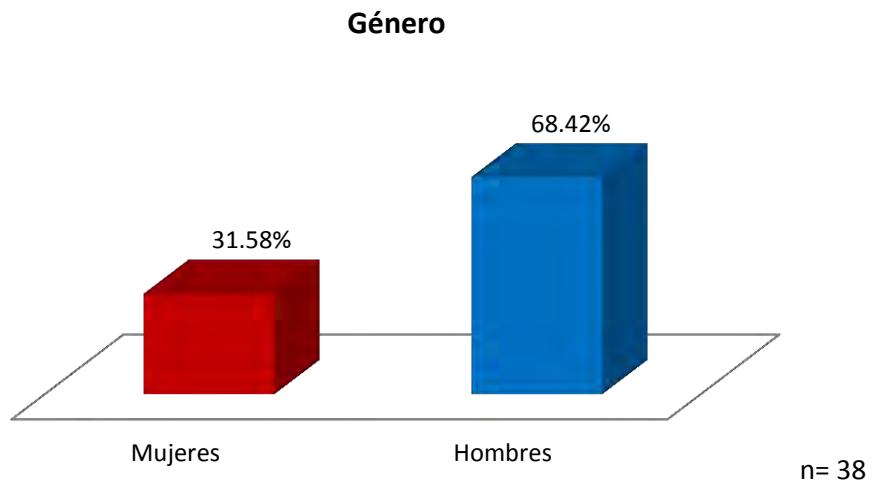
6.4.6.1.1 Tipo de emprendedor



6.4.6.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

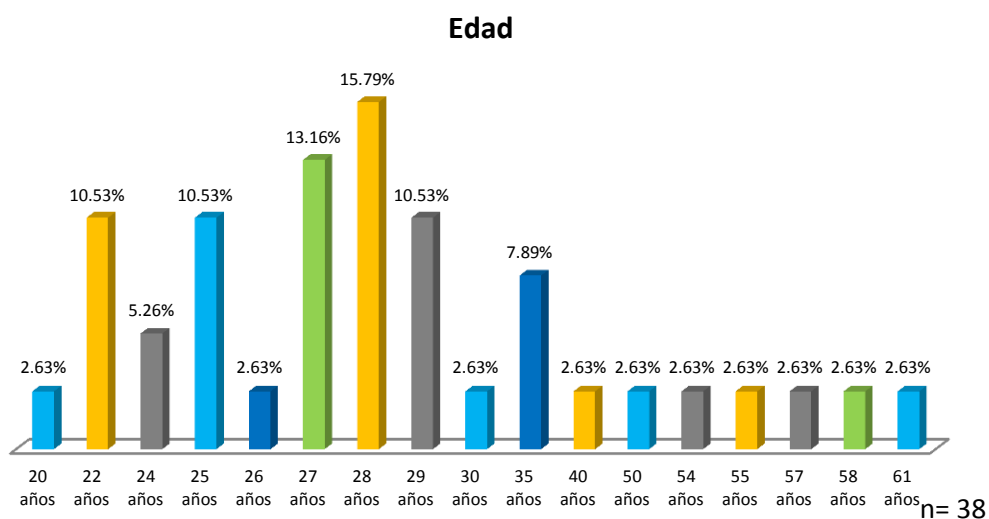
De los emprendedores que tienen a sus empleados cotizando en el seguro social, más del 76% son estudiantes

6.4.6.1.2 Género



6.4.6.1.2 Gráfica de género

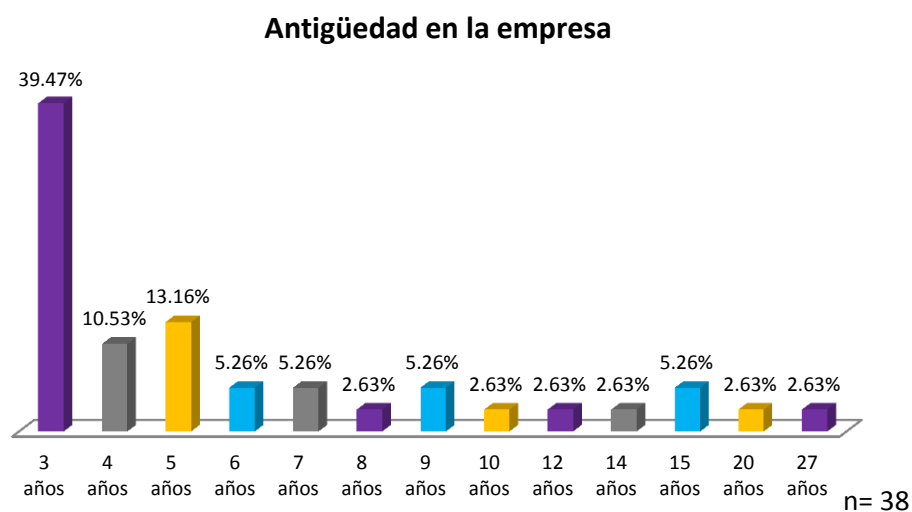
6.4.6.1.3 Edad



6.4.6.1.3 Gráfica de edad

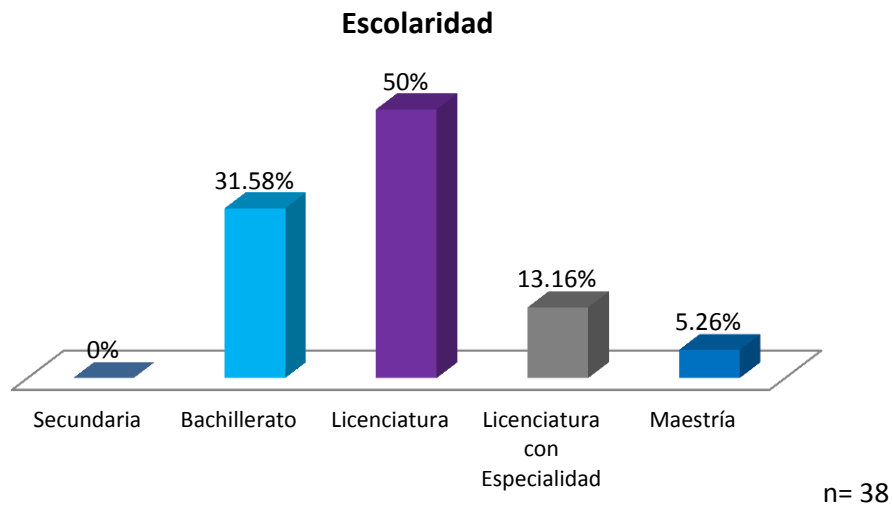
La edad que tuvo mayor porcentaje fue 28 años con casi 16%

6.4.6.1.4 Antigüedad en la empresa



6.4.6.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.4.6.1.5 Escolaridad

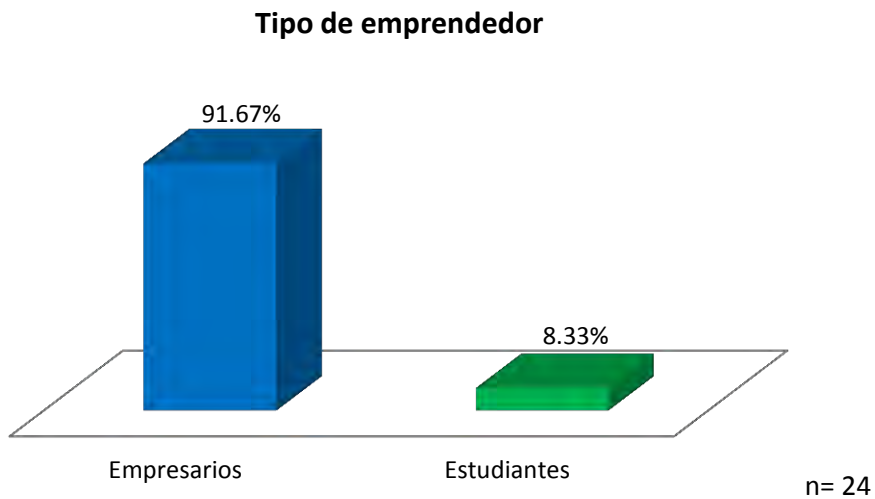


6.4.6.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura obtuvo la mitad del porcentaje total, seguida de bachillerato con casi 32%

6.4.6.2 No

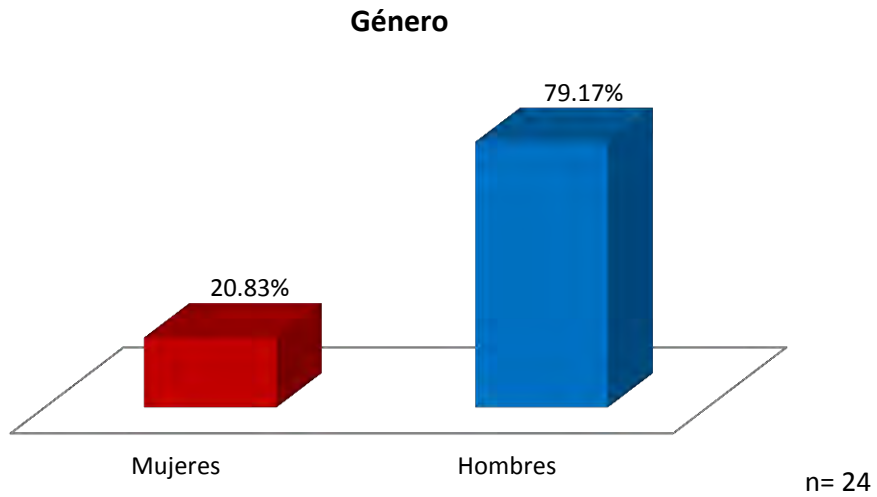
6.4.6.2.1 Tipo de emprendedor



6.4.6.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

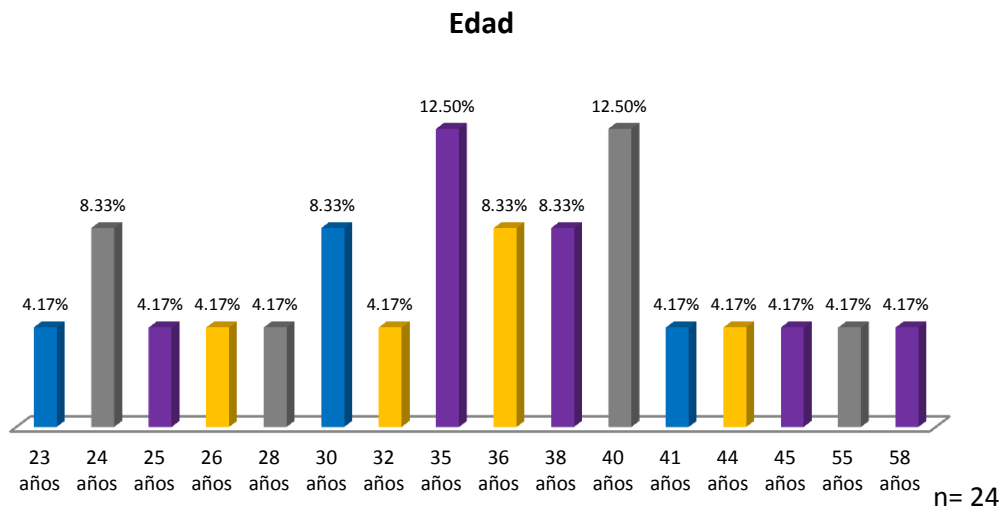
De los emprendedores que no tienen a sus empleados cotizando en el seguro social, casi el 92% son empresarios

6.4.6.2.2 Género



6.4.6.2.2 Gráfica de género

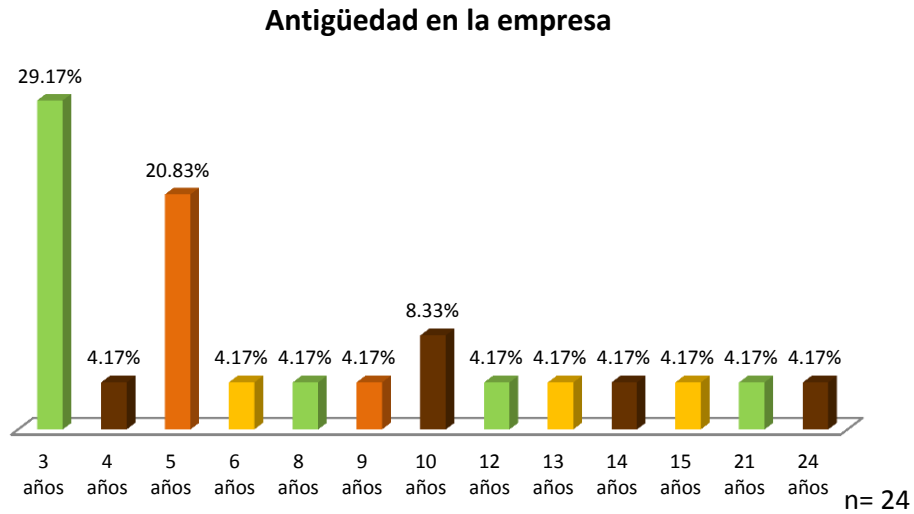
6.4.6.2.3 Edad



6.4.6.2.3 Gráfica de edad

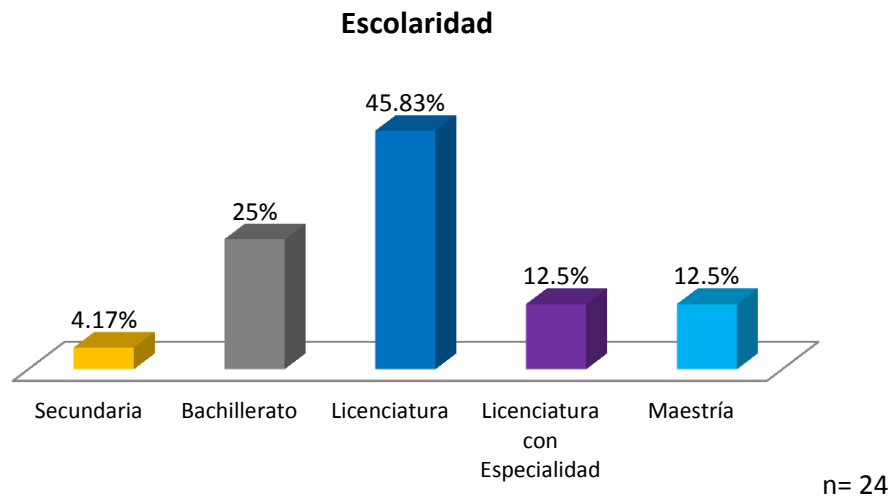
Las edades que obtuvieron mayor porcentaje fueron 35 y 40 años con 12.5% cada una

6.4.6.2.4 Antigüedad en la empresa



6.4.6.2.4 Antigüedad en la empresa

6.4.6.2.5 Escolaridad

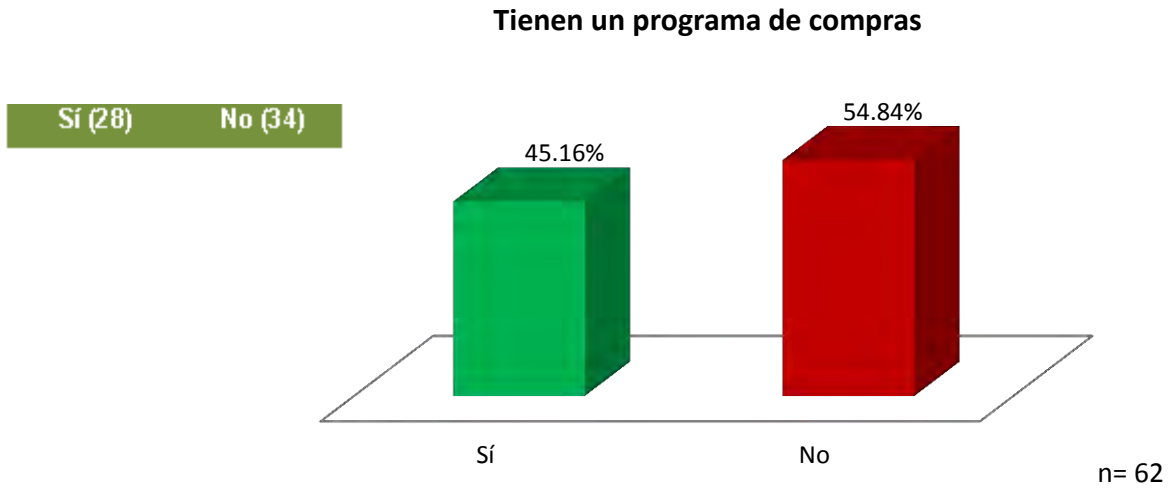


6.4.6.2.5 Gráfica de escolaridad

La escolaridad que obtuvo mayor porcentaje fue licenciatura con casi 46%

6.5 Factor: Compras y almacén

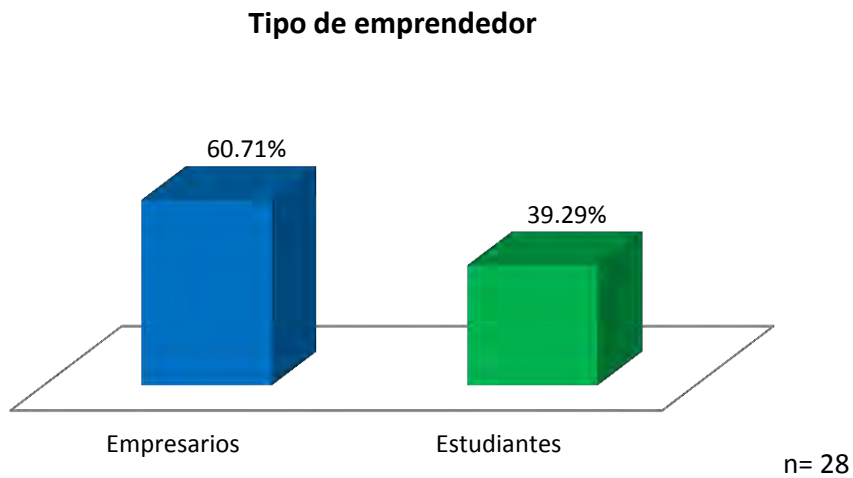
6.5.1 Tiene un programa de compras



Casi el 55% de los empresarios encuestados no cuenta con un programa de compras en su empresa

6.5.1.1 Sí

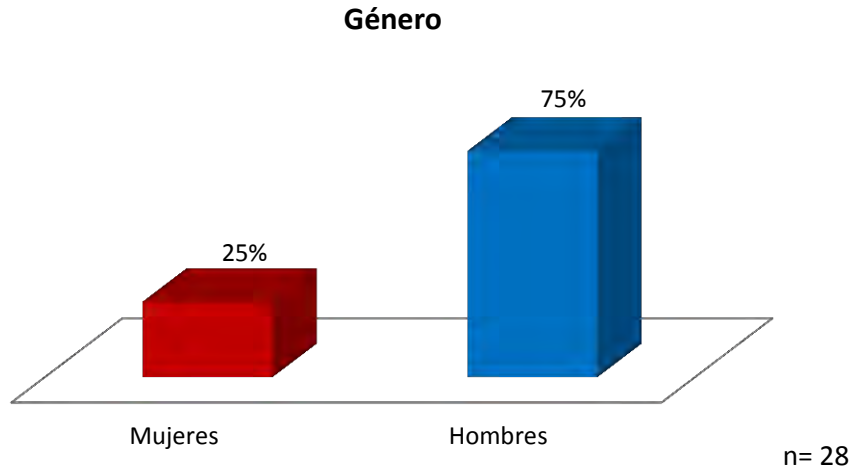
6.5.1.1.1 Tipo de emprendedor



6.5.1.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

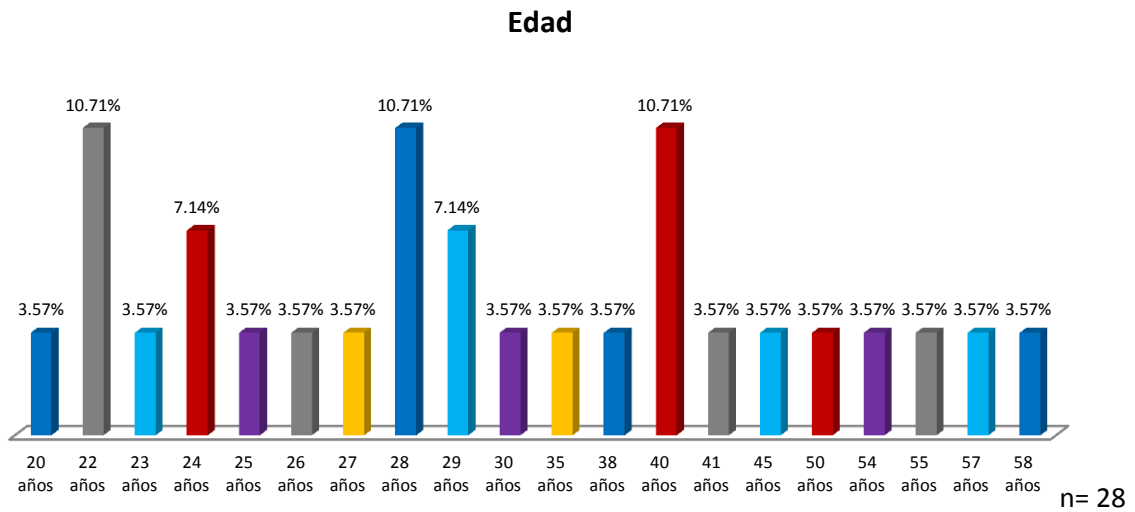
De los emprendedores que cuentan con un programa de compras en su empresa, más del 60% son empresarios

6.5.1.1.2 Género



6.5.1.1.2 Gráfica de género

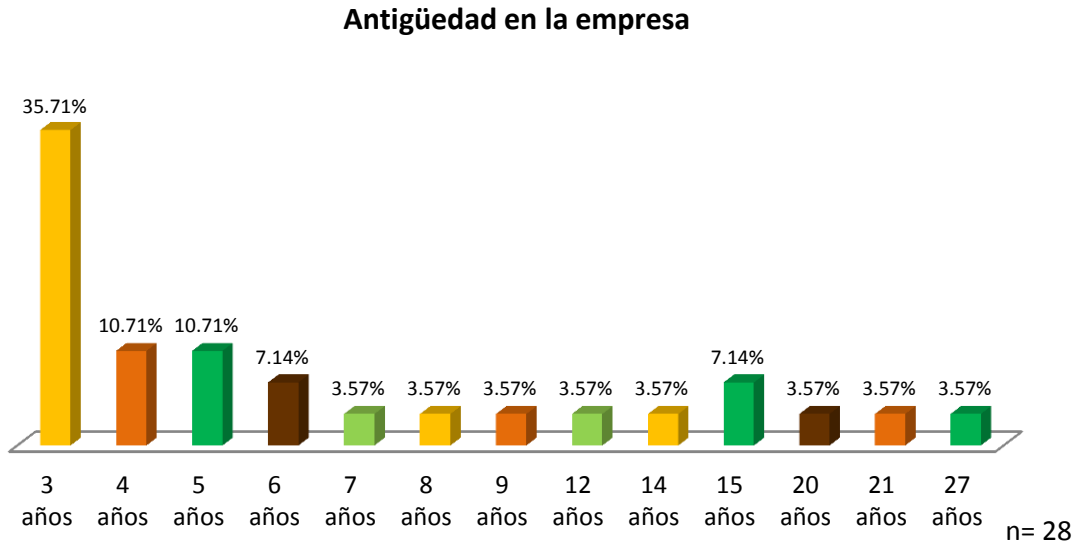
6.5.1.1.3 Edad



6.5.1.1.3 Gráfica de edad

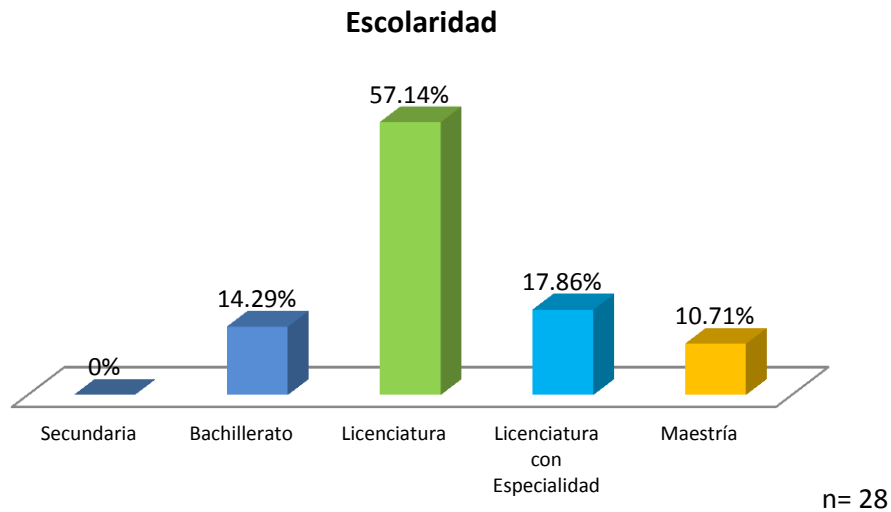
Las edades que obtuvieron mayor porcentaje fueron 22, 28 y 40 años con casi 11% cada una.

6.5.1.1.4 Antigüedad en la empresa



6.5.1.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.5.1.1.5 Escolaridad

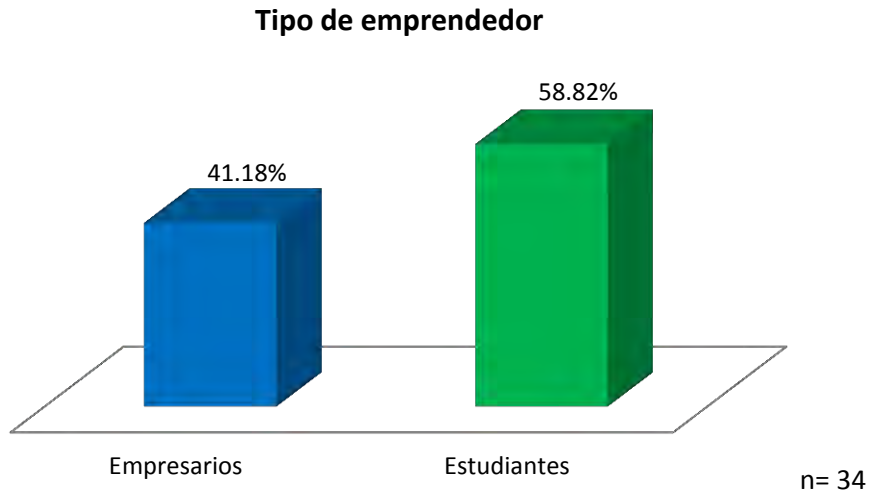


6.5.1.1.5 Gráfica de escolaridad

Consistente con la composición de la población, la mayoría de estos emprendedores cuenta con escolaridad de licenciatura

6.5.1.2 No

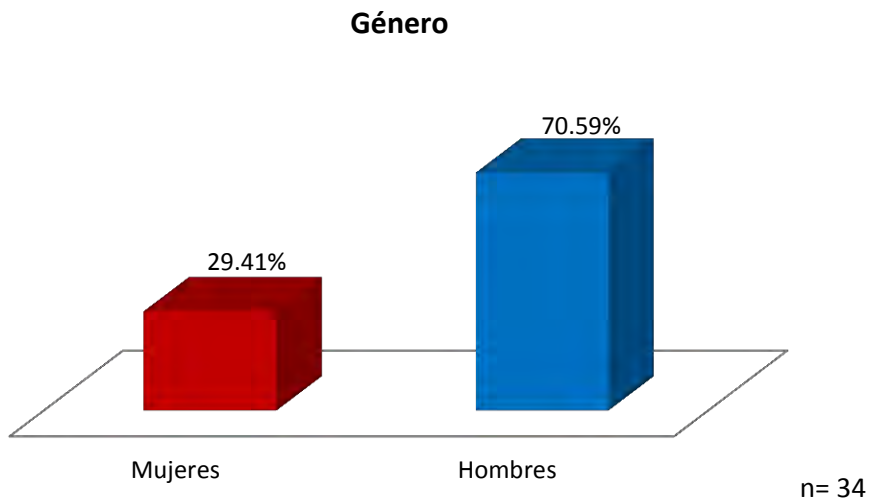
6.5.1.2.1 Tipo de emprendedor



6.5.1.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

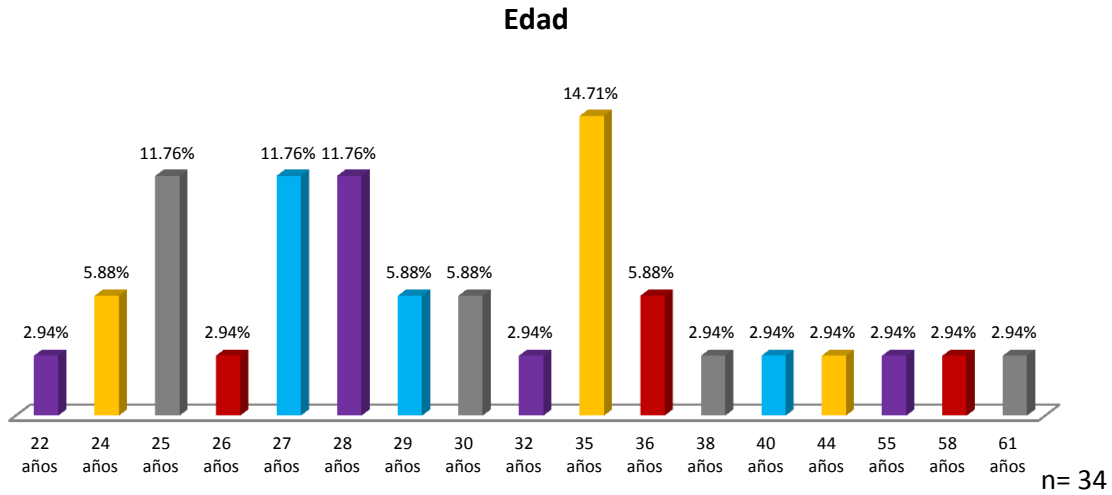
De los emprendedores que no cuentan con un programa de compras, casi el 59% son estudiantes

6.5.1.2.2 Género



6.5.1.2.2 Gráfica de género

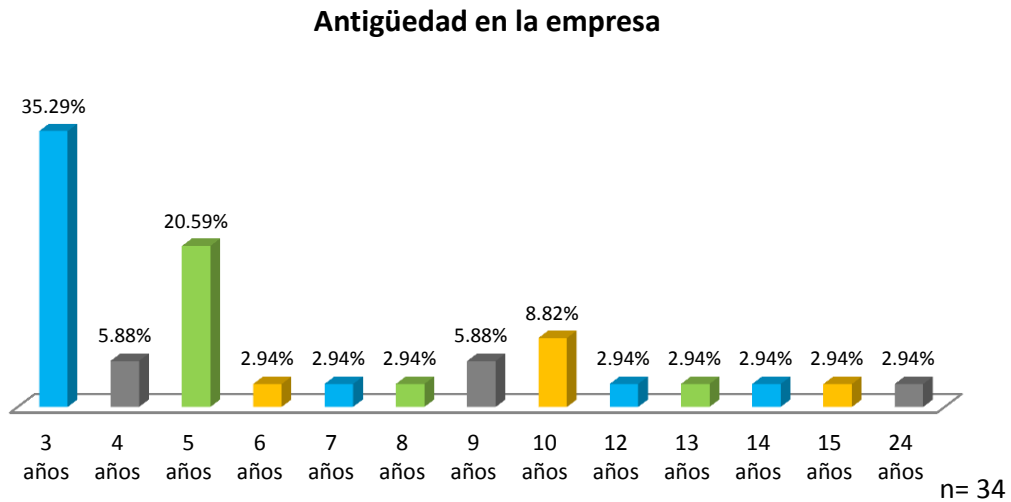
6.5.1.2.3 Edad



6.5.1.2.3 Gráfica de edad

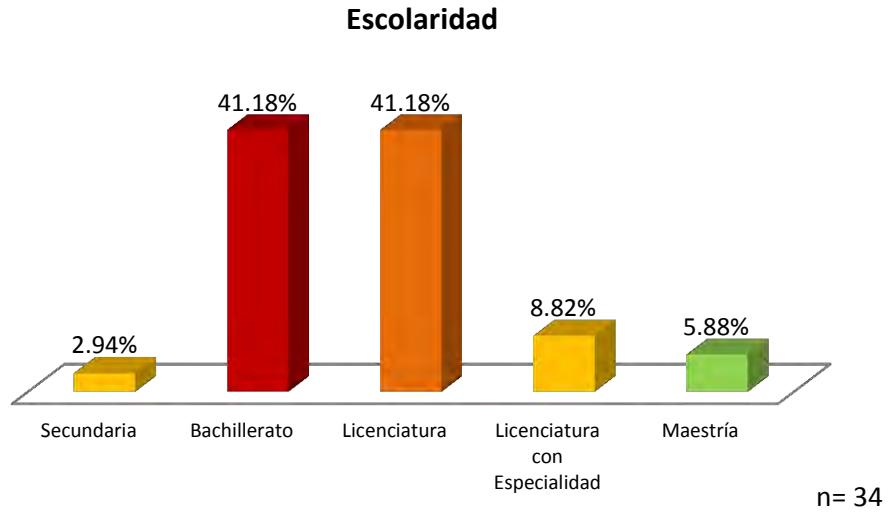
La edad de 35 años fue la que obtuvo mayor porcentaje con casi 15%, seguida de 25, 27 y 28 años con casi 12%

6.5.1.2.4 Antigüedad en la empresa



6.5.1.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

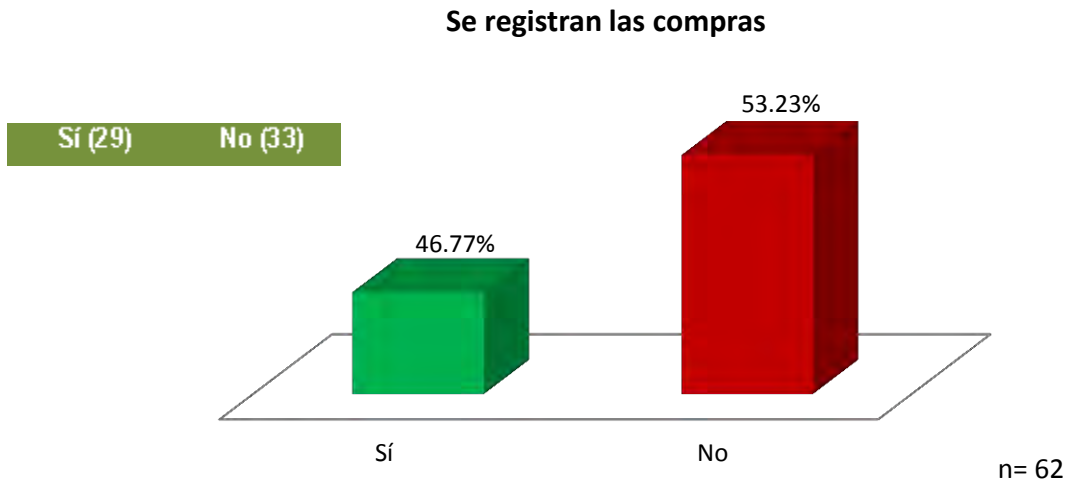
6.5.1.2.5 Escolaridad



6.5.1.2.5 Gráfica de escolaridad

Bachillerato y licenciatura obtuvieron el mayor porcentaje con poco más de 41% cada una

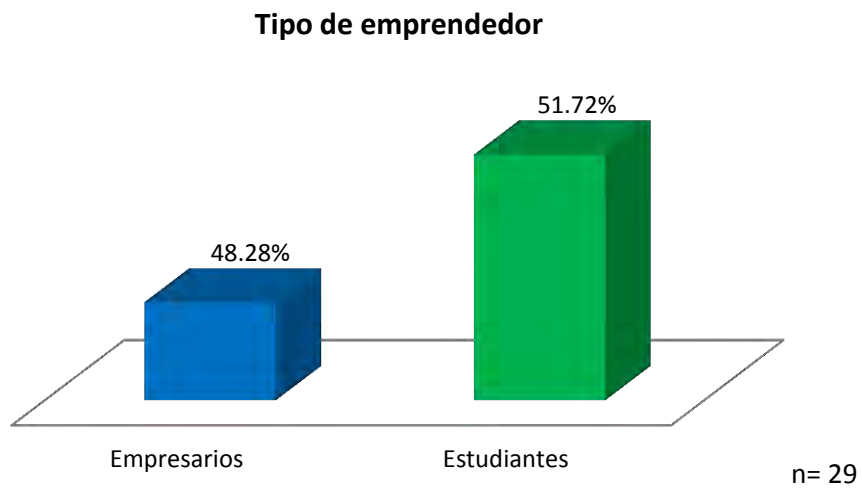
6.5.2 Se registran las compras



En más de la mitad de las empresas encuestadas no se registran las compras

6.5.2.1 Sí

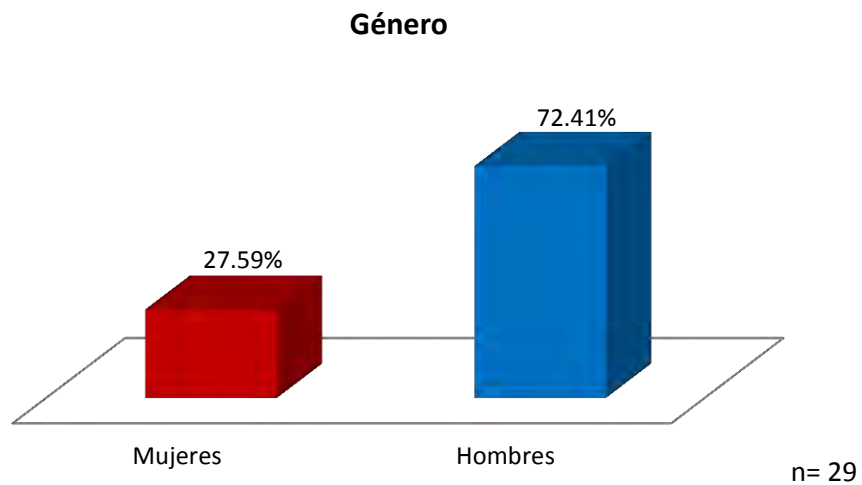
6.5.2.1.1 Tipo de emprendedor



6.5.2.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

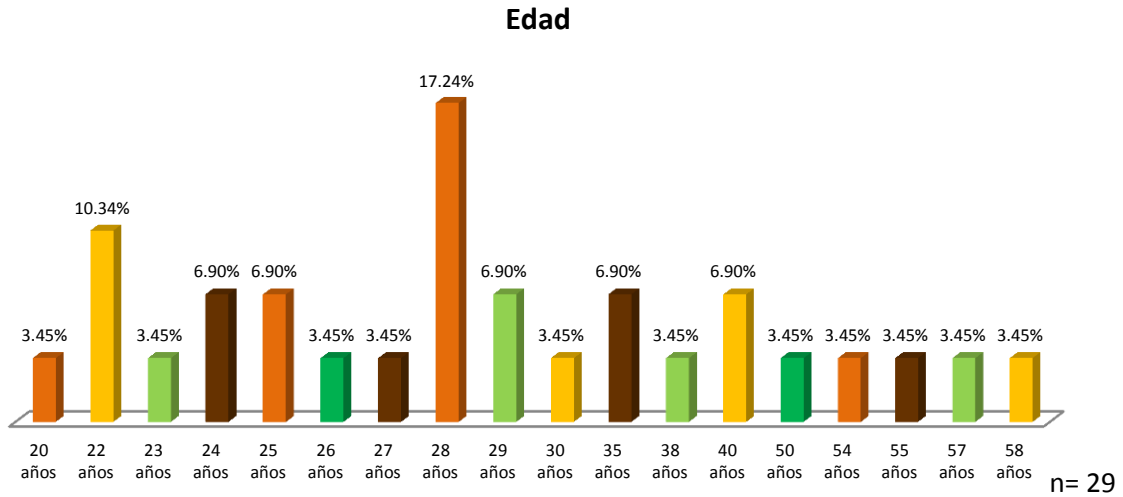
De los emprendedores que sí registran las compras, más de la mitad son estudiantes

6.5.2.1.2 Género



6.5.2.1.2 Gráfica de género

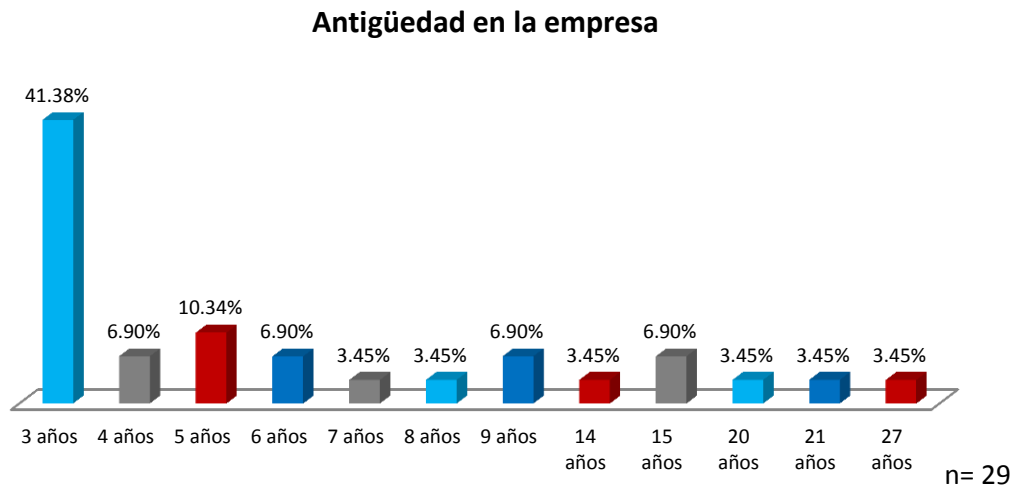
6.5.2.1.3 Edad



6.5.2.1.3 Gráfica de edad

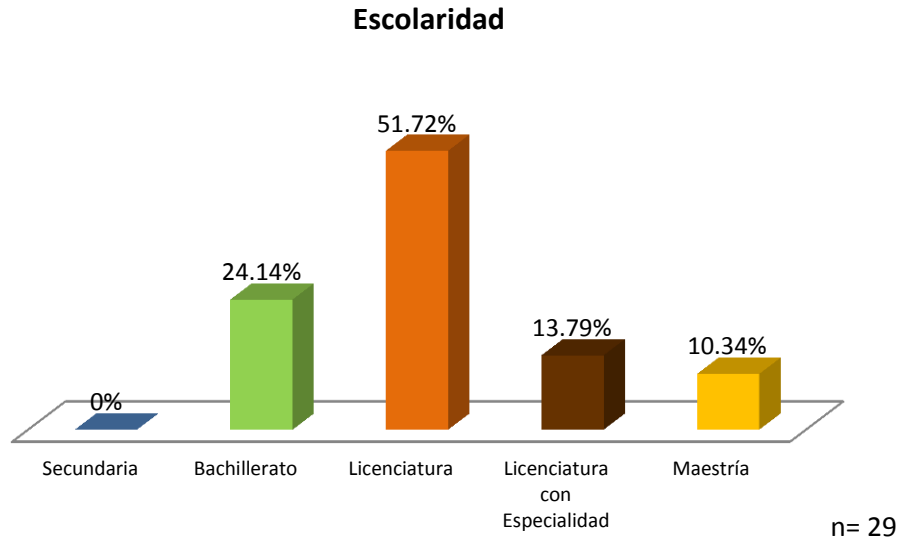
La edad que tuvo mayor porcentaje fue 28 años con más del 17%

6.5.2.1.4 Antigüedad en la empresa



6.5.2.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.5.2.1.5 Escolaridad

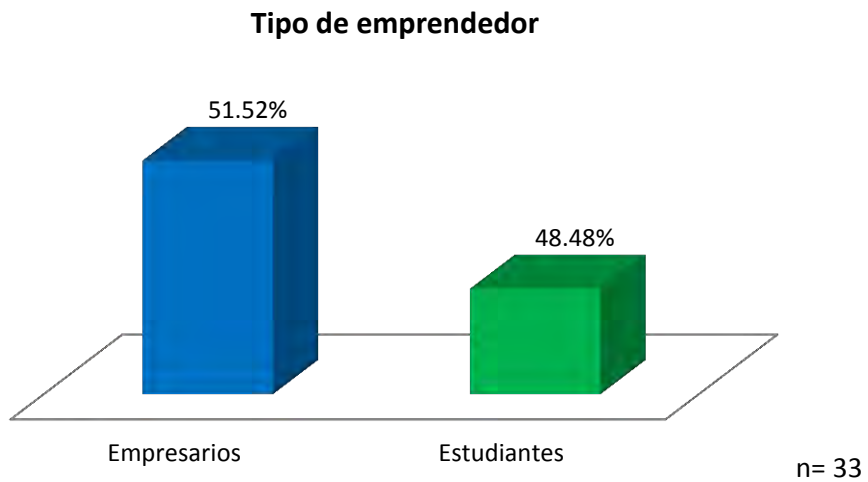


6.5.2.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con poco más del 51%

6.5.2.2 No

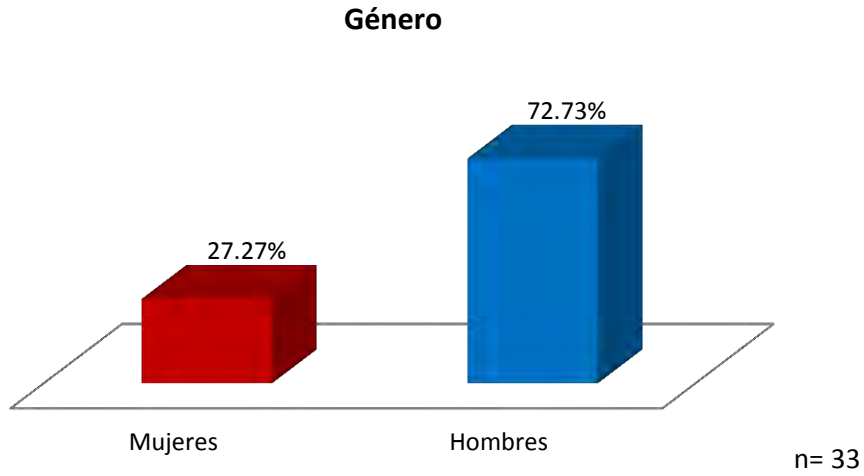
6.5.2.2.1 Tipo de emprendedor



6.5.2.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

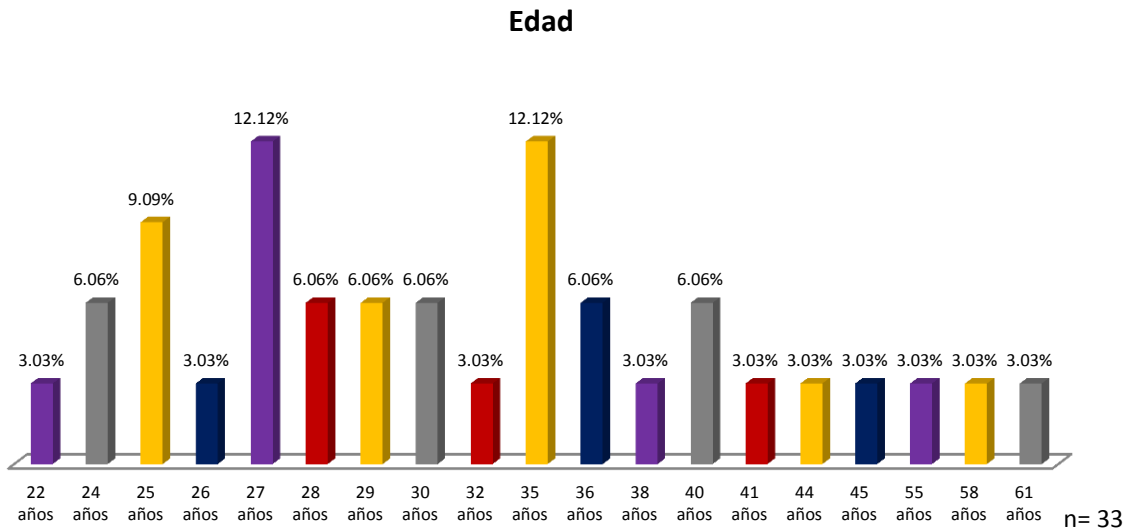
De los emprendedores que no registran las compras, más de la mitad son empresarios

6.5.2.2.2 Género



6.5.2.2.2 Gráfica de género

6.5.2.2.3 Edad

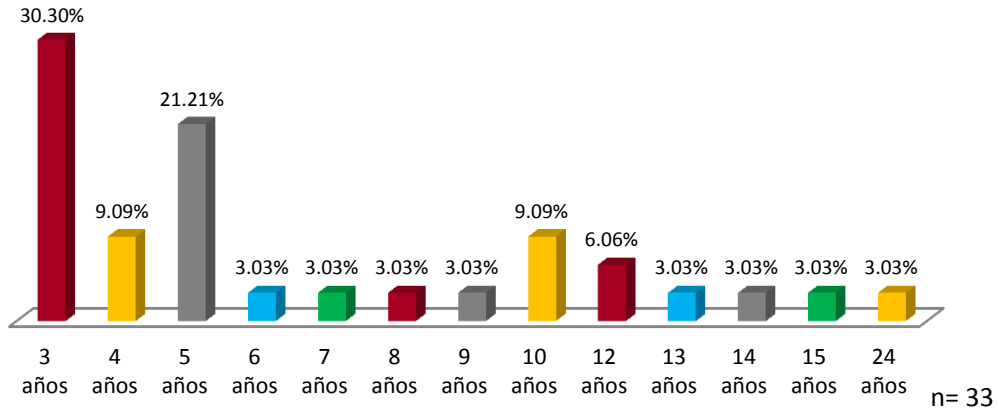


6.5.2.2.3 Gráfica de edad

27 y 35 años fueron las edades que obtuvieron mayor porcentaje con poco más de 12% cada una

6.5.2.2.4 Antigüedad en la empresa

Antigüedad en la empresa

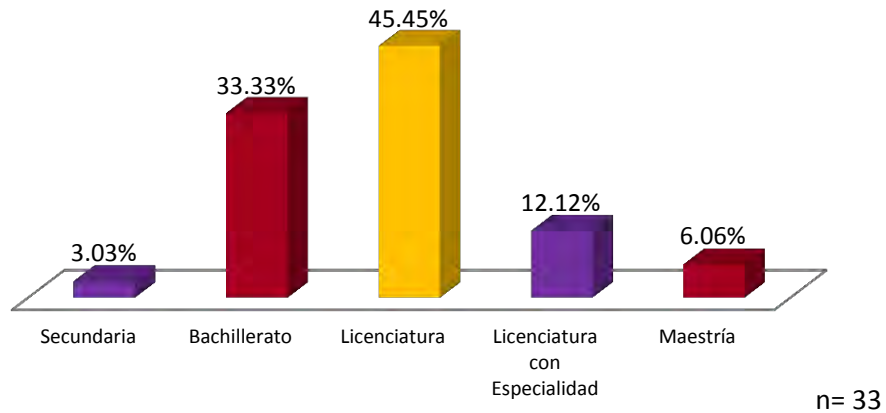


6.5.2.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad que obtuvo mayor porcentaje fue 3 años con más de 30%

6.5.2.2.5 Escolaridad

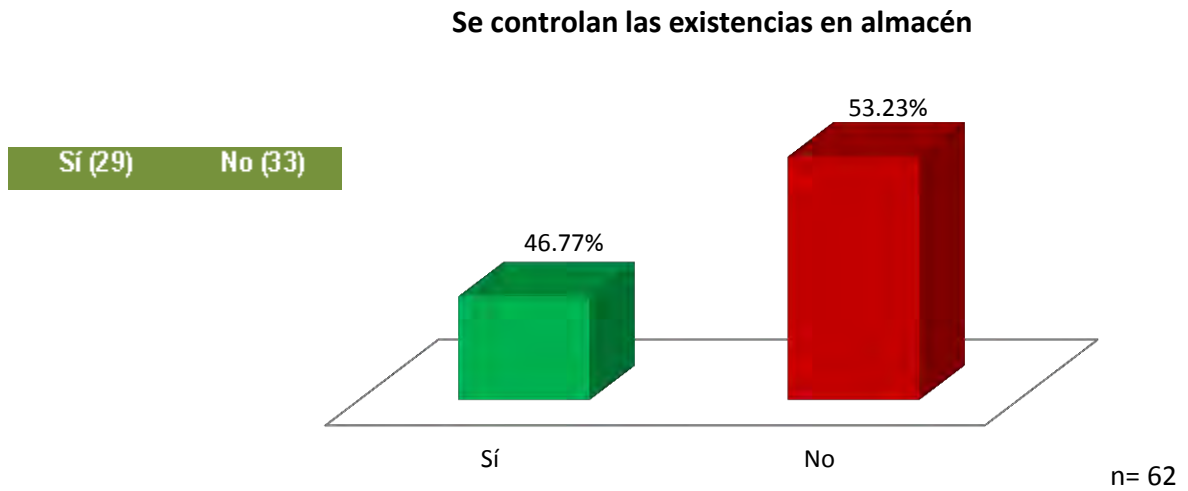
Escolaridad



6.5.2.2.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más de 45%

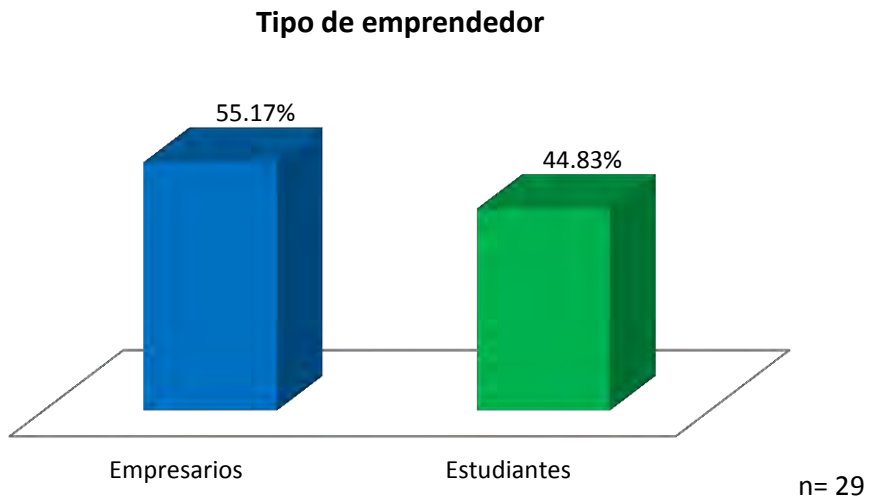
6.5.3 Se controlan las existencias en almacén



En más de la mitad de las empresas encuestadas no se controlan las existencias en almacén

6.5.3.1 Sí

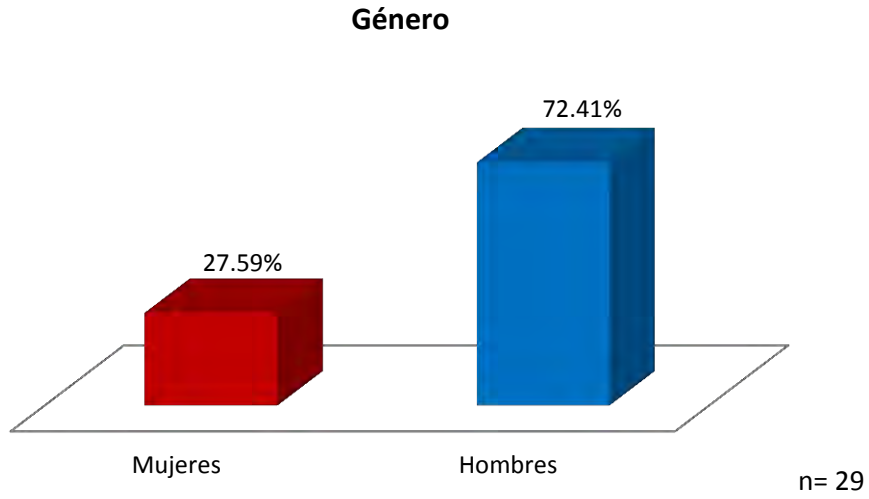
6.5.3.1.1 Tipo de emprendedor



6.5.3.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

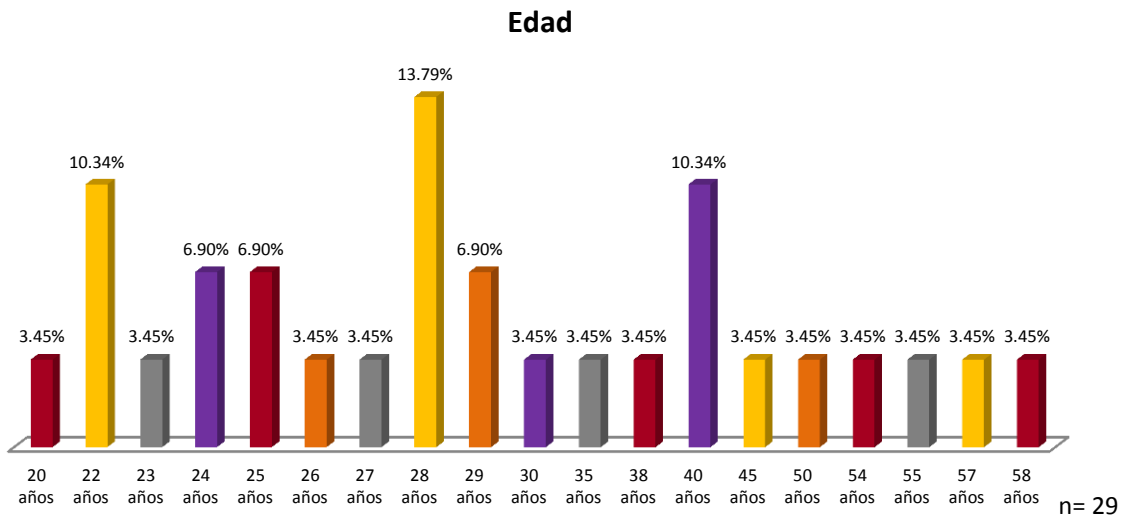
De los emprendedores que sí registran las existencias en almacén, más del 55% son empresarios

6.5.3.1.2 Género



6.5.3.1.2 Gráfica de género

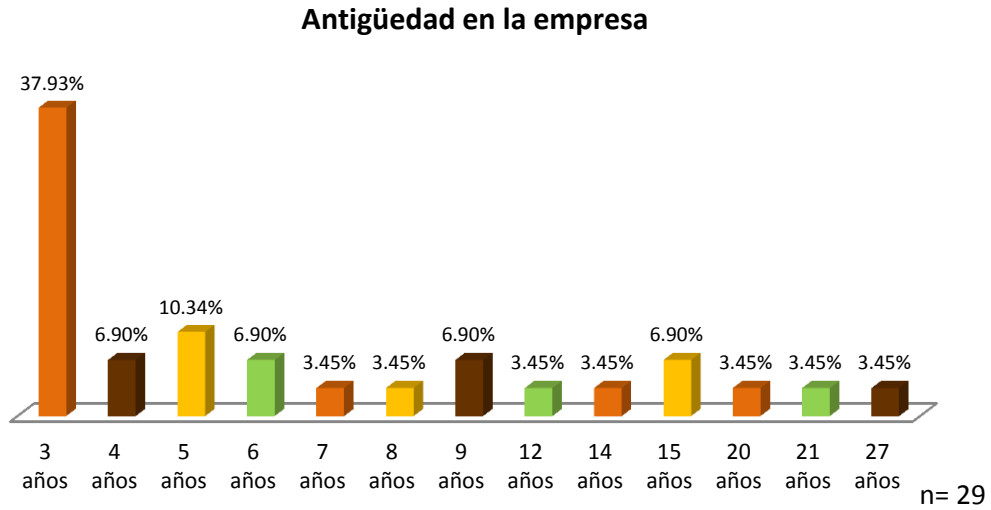
6.5.3.1.3 Edad



6.5.3.1.3 Gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que presentó mayor porcentaje con casi 14%,
seguida de 22 y 40 años con más de 10%

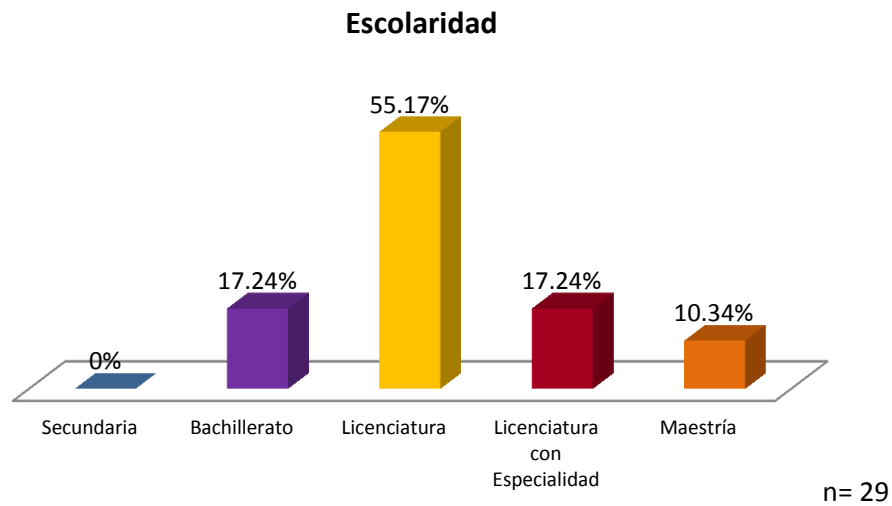
6.5.3.1.4 Antigüedad en la empresa



6.5.3.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad de 3 años presentó el mayor porcentaje con casi 38%

6.5.3.1.5 Escolaridad

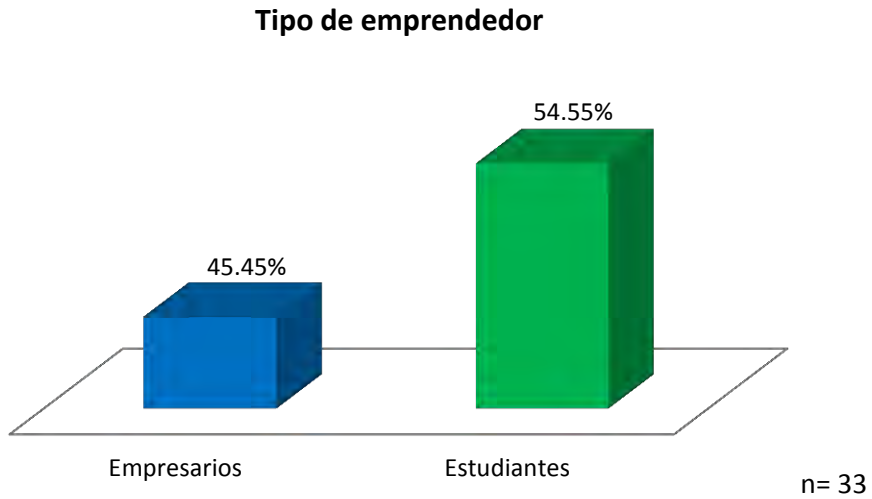


6.5.3.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura es la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más de 55%

6.5.3.2 No

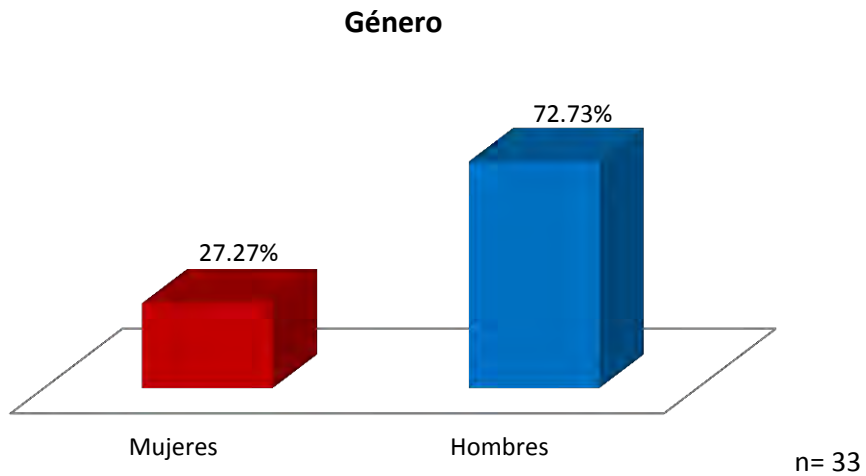
6.5.3.2.1 Tipo de emprendedor



6.5.3.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

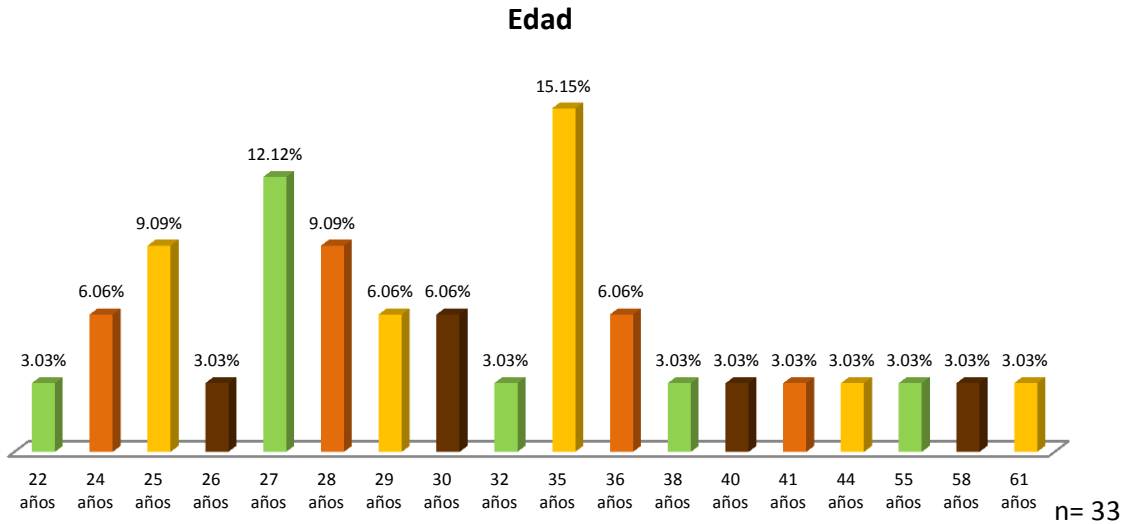
De los emprendedores que no registran las existencias en almacén, más del 54% son estudiantes

6.5.3.2.2 Género



6.5.3.2.2 Gráfica de género

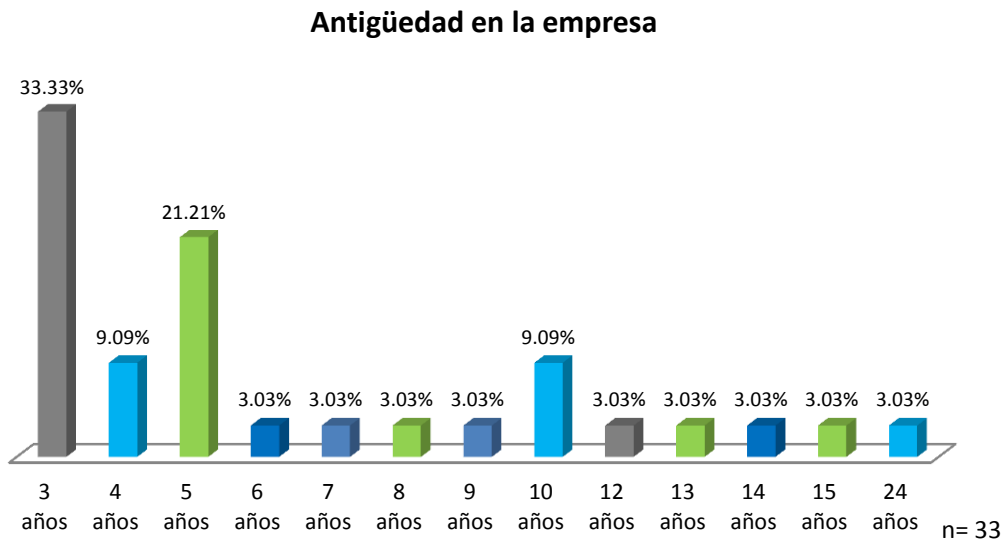
6.5.3.2.3 Edad



6.5.3.2.3 Gráfica de edad

35 años fue la edad que obtuvo mayor porcentaje con más de 15%,
seguida de 27 años con poco más de 12%

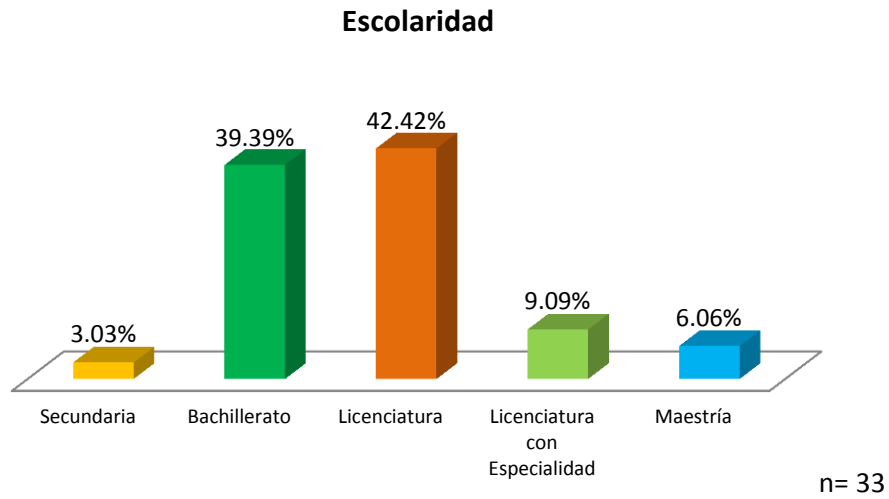
6.5.3.2.4 Antigüedad en la empresa



6.5.3.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad obtuvo el mayor porcentaje, registrando más de 33%

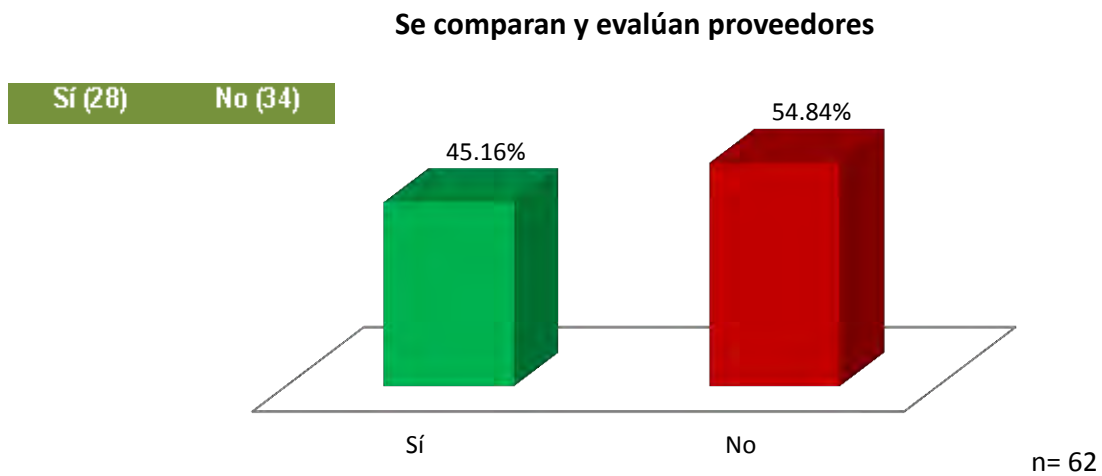
6.5.3.2.5 Escolaridad



6.5.3.2.5 Gráfica de escolaridad

La escolaridad que tuvo mayor porcentaje fue licenciatura con más de 42%, seguida de bachillerato con casi 40%

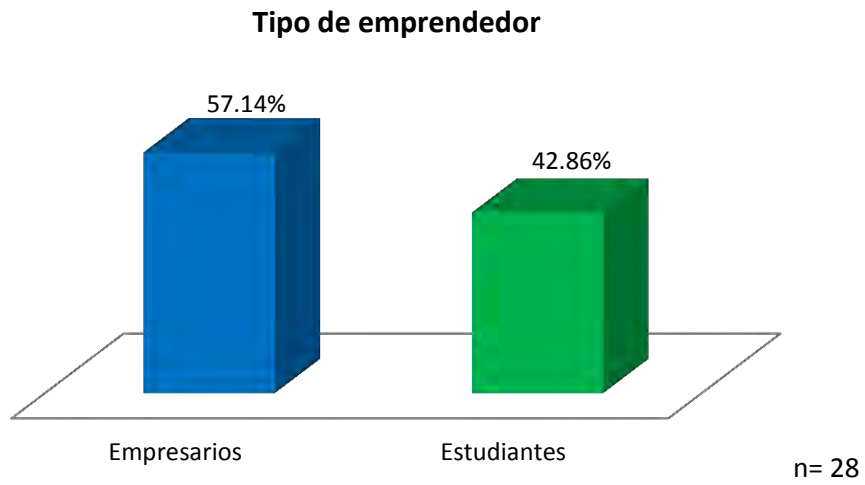
6.5.4 Se comparan y evalúan proveedores



Casi el 55% de los emprendedores encuestados respondieron que no comparan ni evalúan a sus proveedores

6.5.4.1 Sí

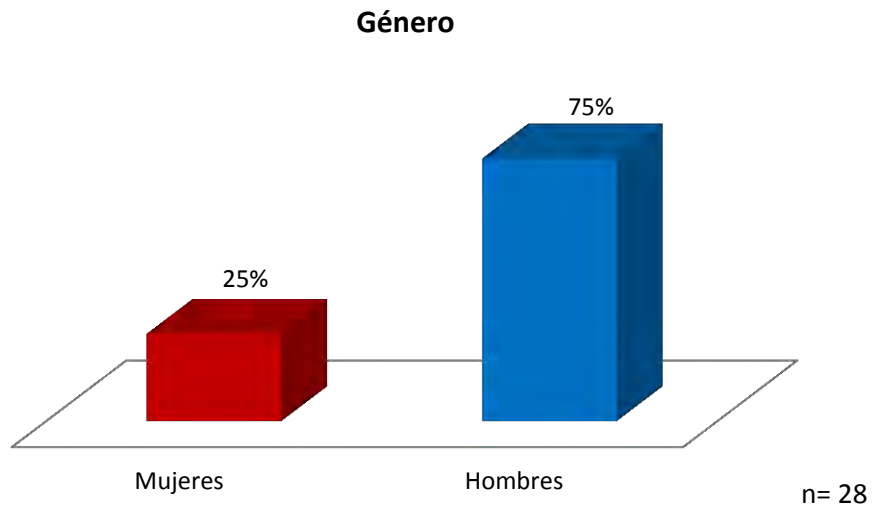
6.5.4.1.1 Tipo de emprendedor



6.5.4.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

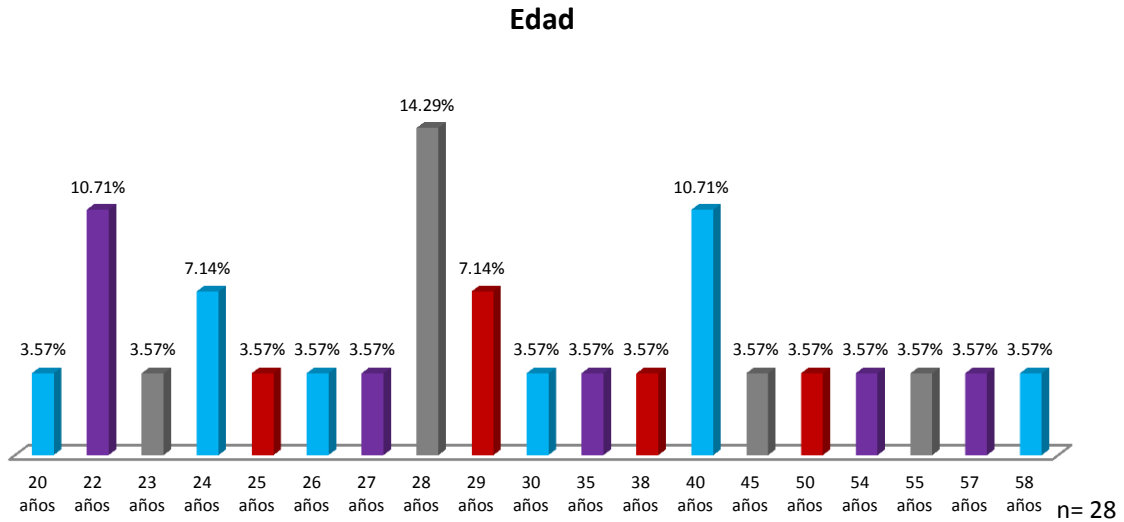
De los emprendedores que sí estudian a los proveedores, más del 57% son empresarios

6.5.4.1.2 Género



6.5.4.1.2 Gráfica de género

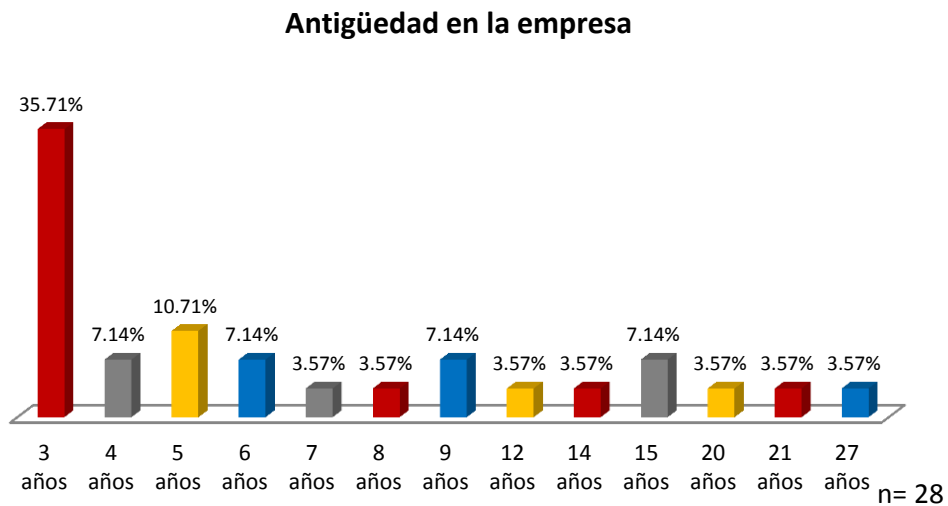
6.5.4.1.3 Edad



6.5.4.1.3 Gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que obtuvo el mayor porcentaje con más de 14%, seguida de las edades de 22 y 40 años con casi 11%

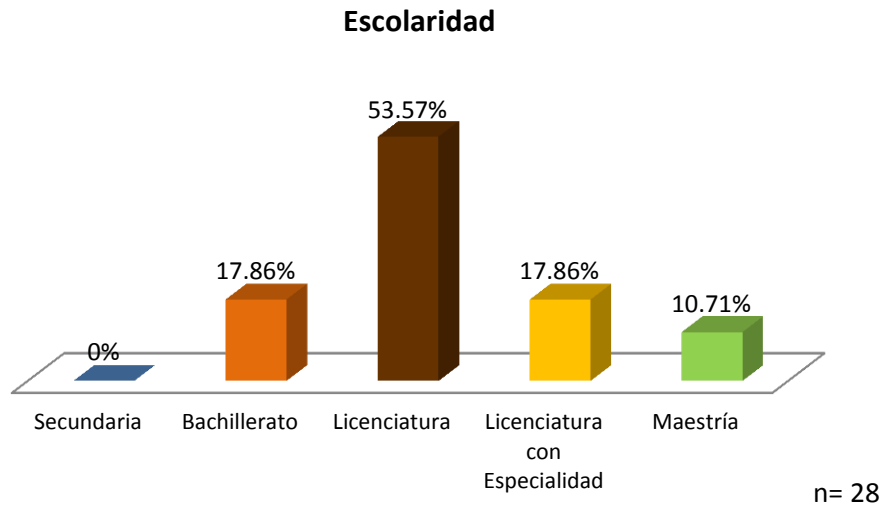
6.5.4.1.4 Antigüedad en la empresa



6.5.4.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años obtuvo el mayor porcentaje con casi el 36%

6.5.4.1.5 Escolaridad

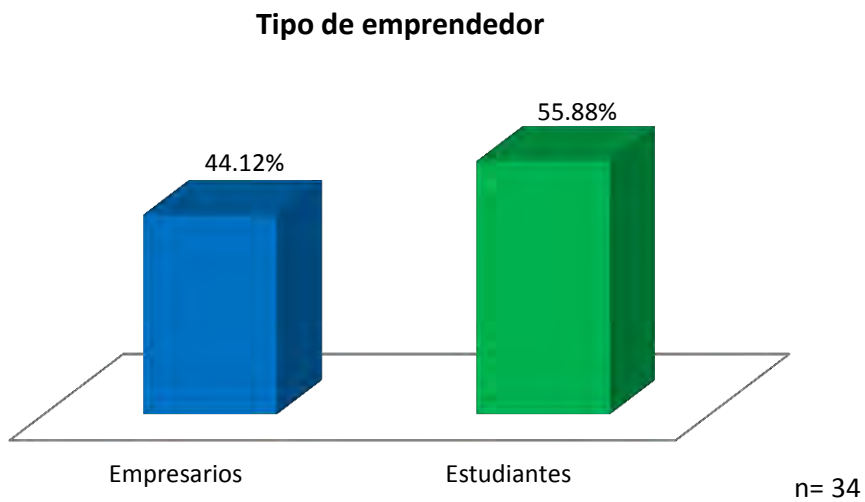


6.5.4.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que tuvo el mayor porcentaje con casi el 54%

6.5.4.2 No

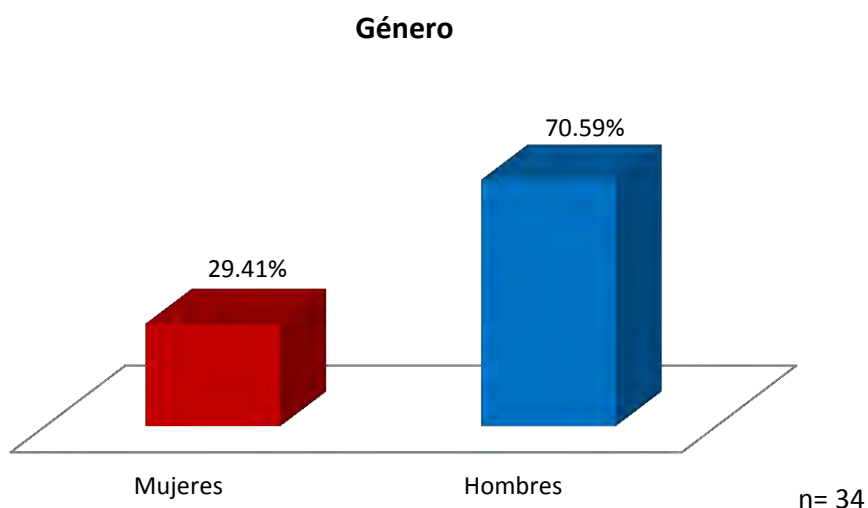
6.5.4.2.1 Tipo de emprendedor



6.5.4.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que no estudian a sus proveedores, casi el 56% son estudiantes

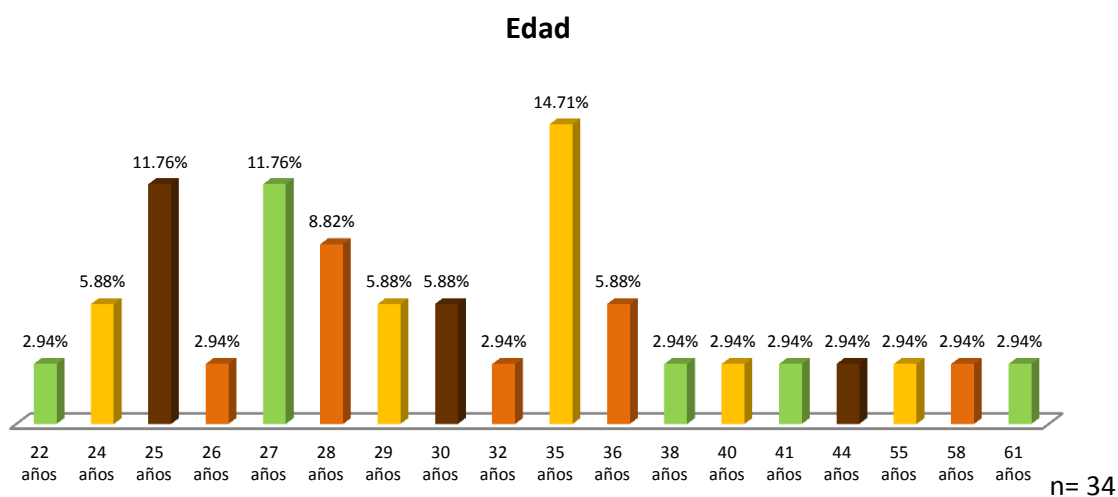
6.5.4.2.2 Género



6.5.4.2.2 Gráfica de género

Consistente con la composición de la población, más del 70% son hombres

6.5.4.2.3 Edad



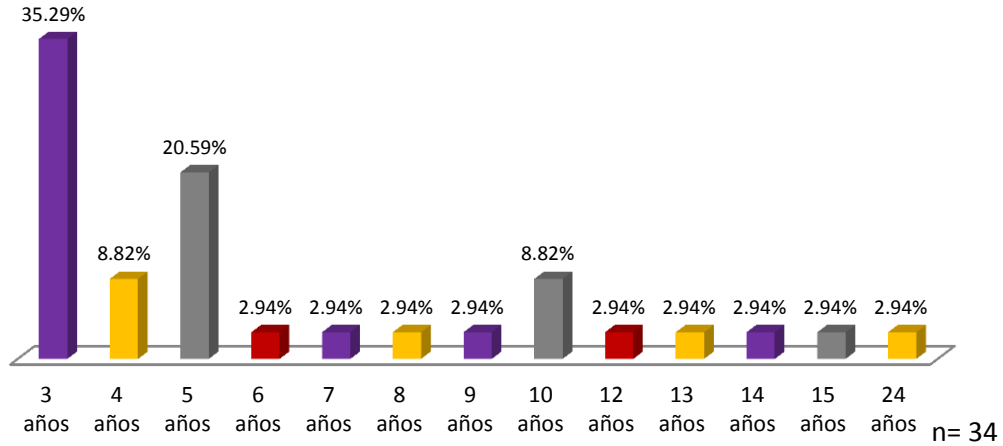
6.5.4.2.3 Gráfica de edad

De los emprendedores que no estudian a sus proveedores, la edad

que tuvo mayor porcentaje fue 35 años con casi el 15%

6.5.4.2.4 Antigüedad en la empresa

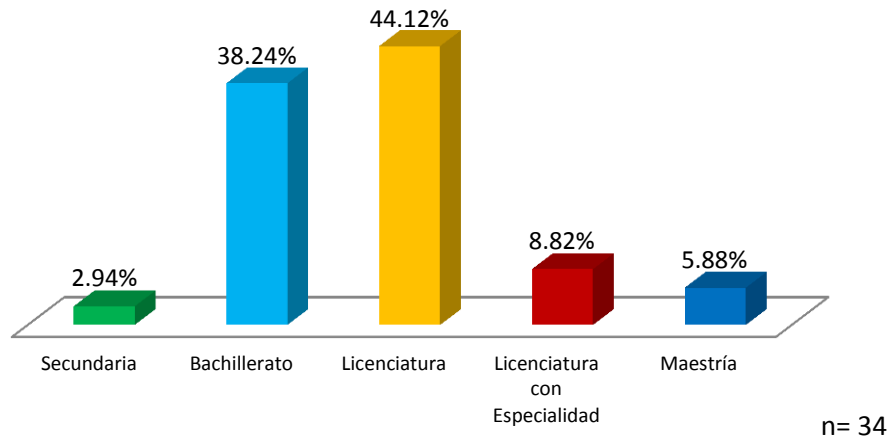
Antigüedad en la empresa



6.5.4.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.5.4.2.5 Escolaridad

Escolaridad

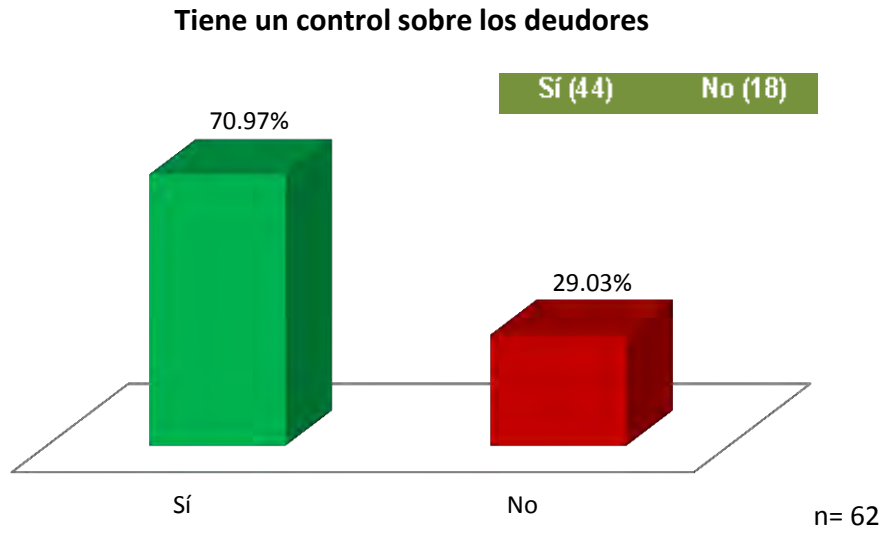


6.5.4.2.5 Gráfica de escolaridad

Una vez más la escolaridad que tuvo mayor porcentaje fue licenciatura con más de 44%

6.6 Factor: Finanzas

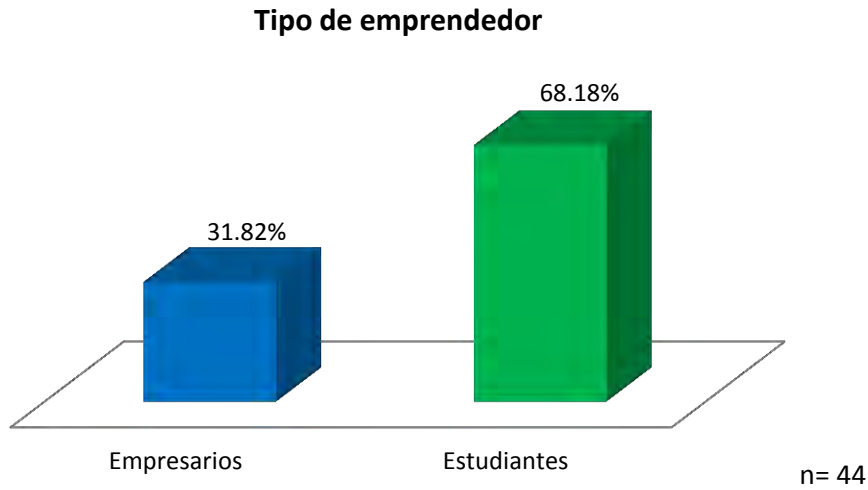
6.6.1 Tiene un control sobre los deudores



Casi el 71% de los emprendedores encuestados respondió tener un control sobre sus deudores

6.6.1.1 Sí

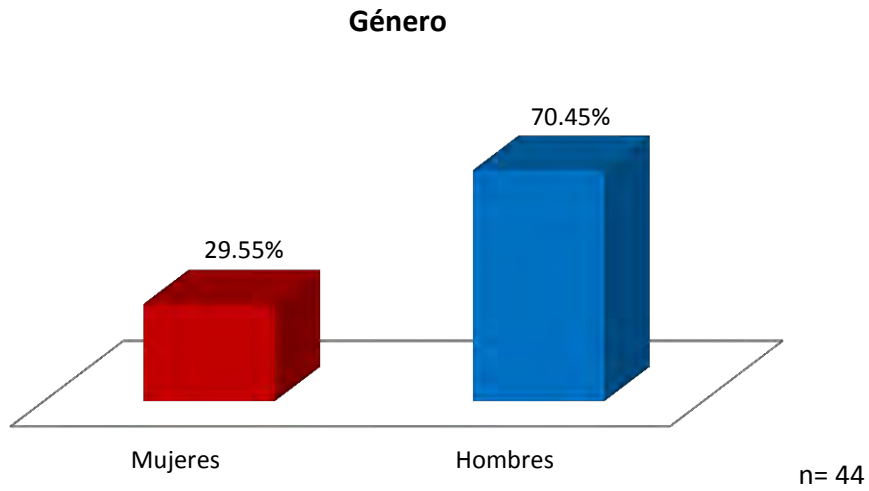
6.6.1.1.1 Tipo de emprendedor



6.6.1.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

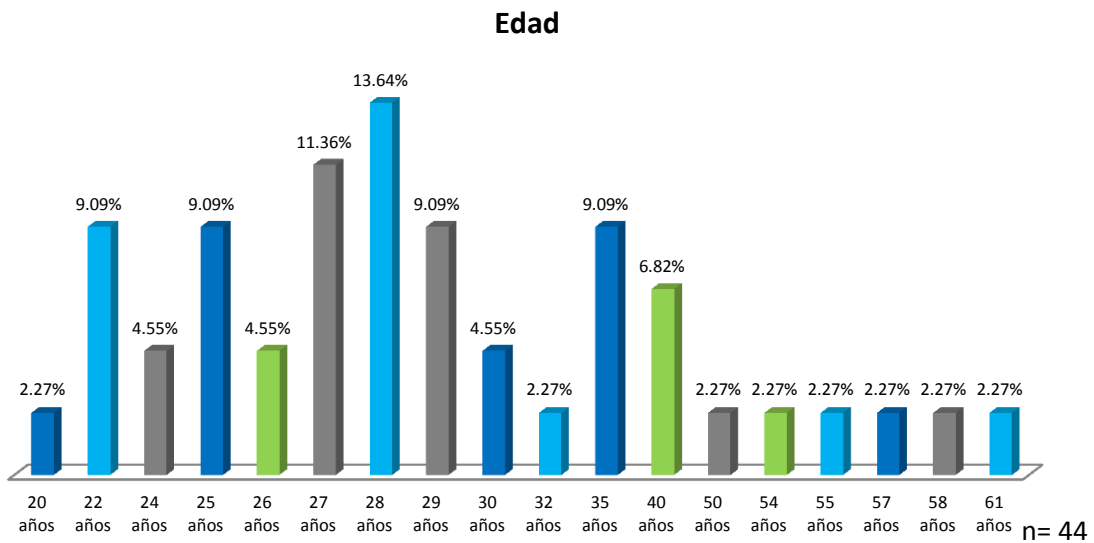
De los emprendedores que sí tienen un control sobre los deudores, la mayoría son estudiantes

6.6.1.1.2 Género



6.6.1.1.2 Gráfica de género

6.6.1.1.3 Edad

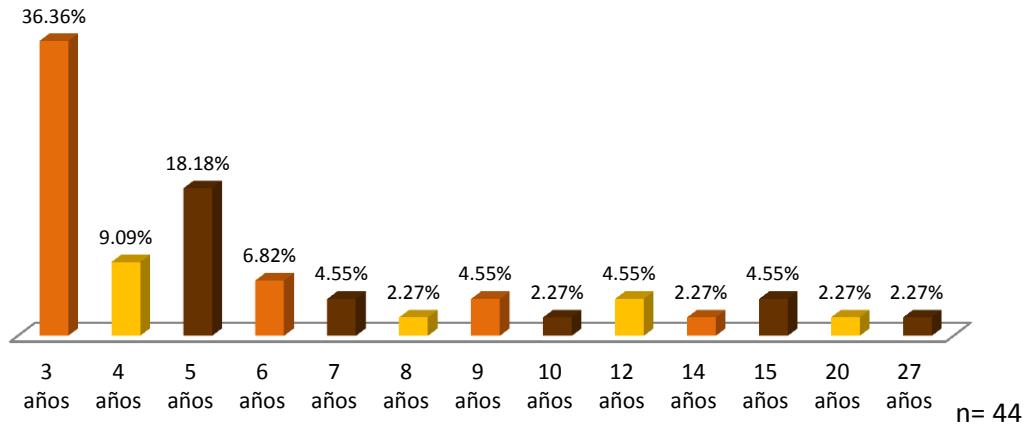


6.6.1.1.3 Gráfica de edad

La edad que tuvo mayor porcentaje fue 28 años con casi 14%,
seguida de 27 años con poco más del 11%

6.6.1.1.4 Antigüedad en la empresa

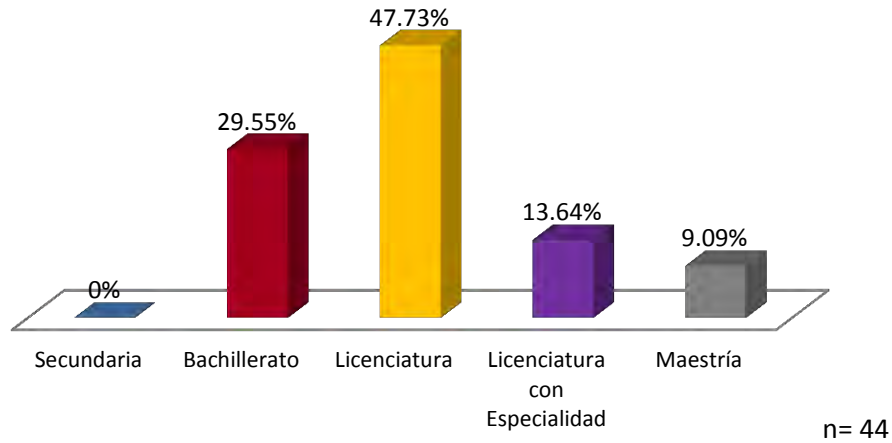
Antigüedad en la empresa



6.6.1.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.6.1.1.5 Escolaridad

Escolaridad

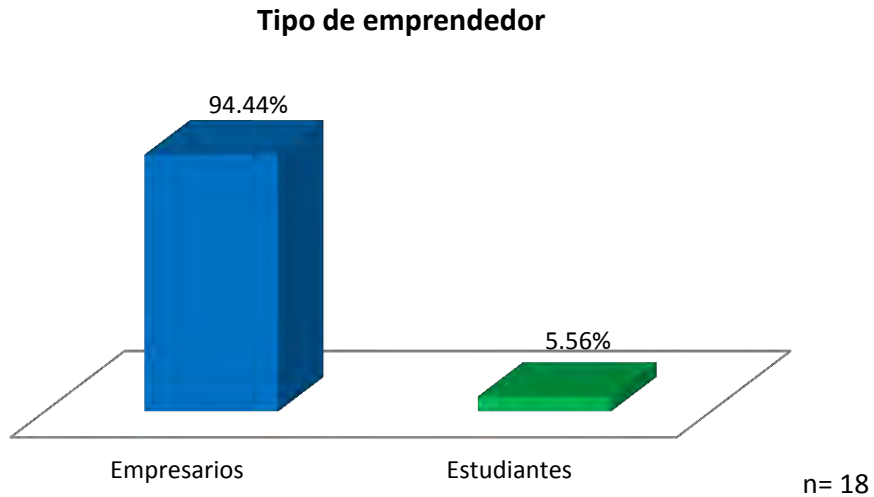


6.6.1.1.5 Gráfica de escolaridad

Casi el 48% de los emprendedores que sí tienen un control sobre sus deudores cuenta con una escolaridad de licenciatura

6.6.1.2 No

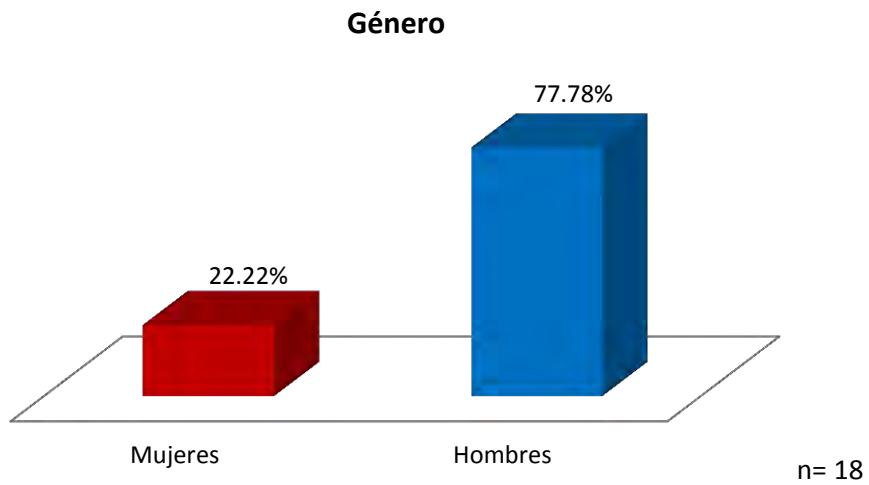
6.6.1.2.1 Tipo de emprendedor



6.6.1.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

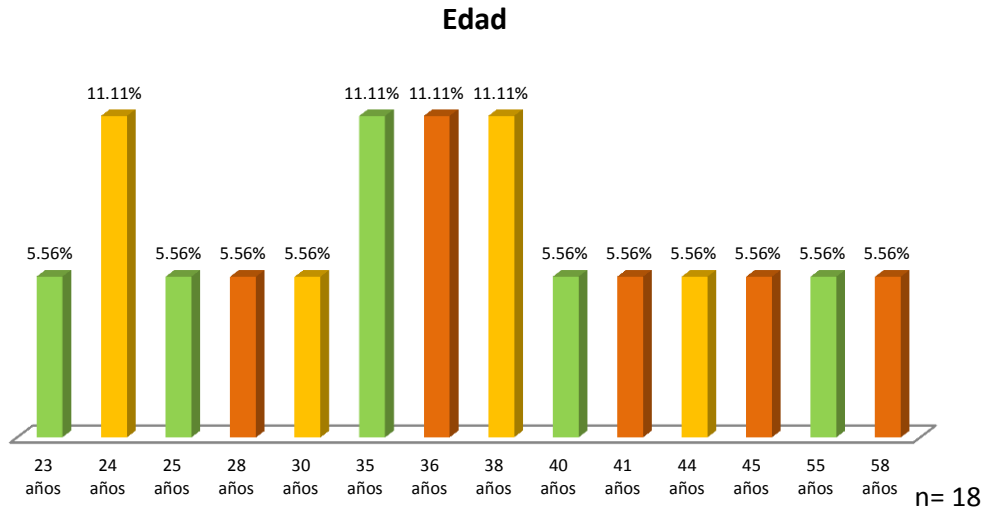
De los emprendedores que no cuentan con un control sobre sus deudores, más del 94% son empresarios

6.6.1.2.2 Género



6.6.1.2.2 Gráfica de género

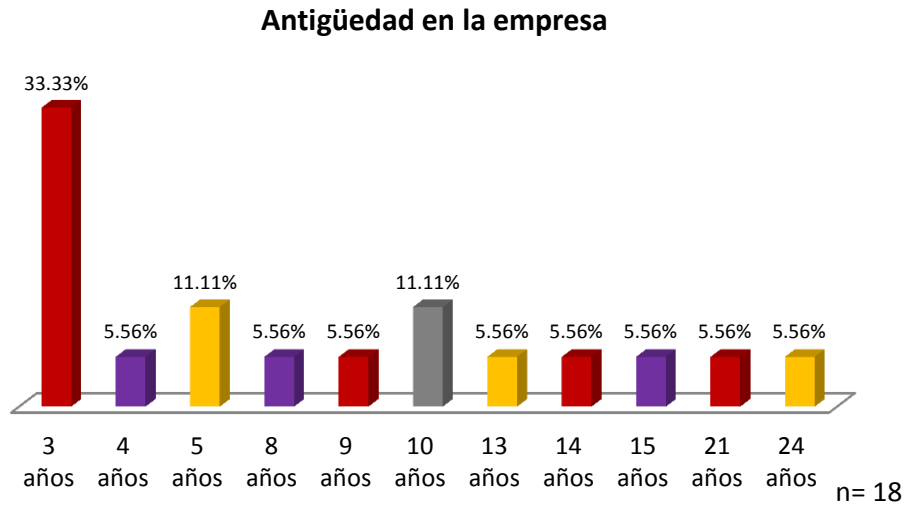
6.6.1.2.3 Edad



6.6.1.2.3 Gráfica de edad

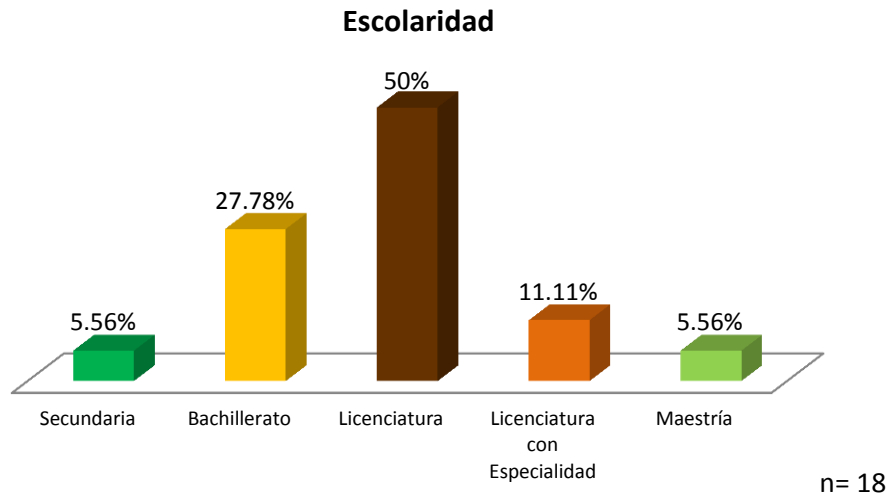
Las edades que tuvieron mayor porcentaje fueron 24, 35, 36 y 38 años con 11% cada una.

6.6.1.2.4 Antigüedad en la empresa



6.6.1.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

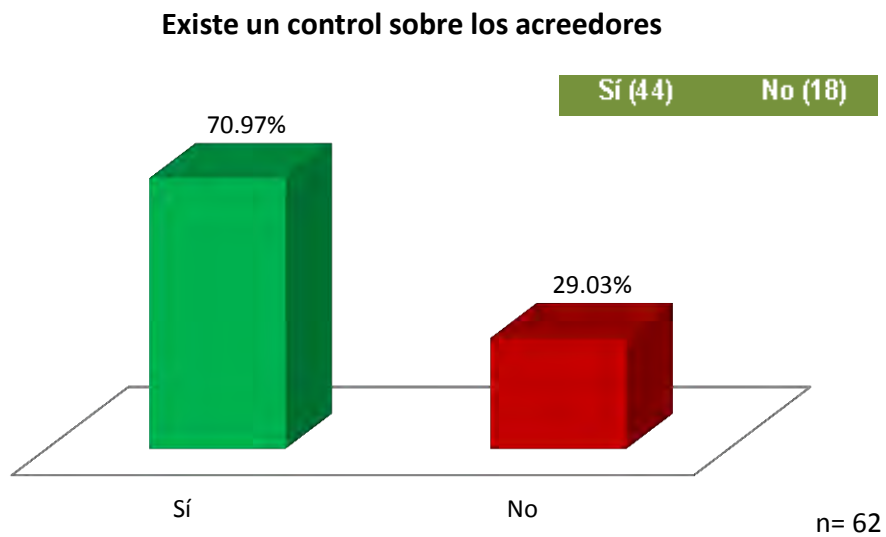
6.6.1.2.5 Escolaridad



6.6.1.2.5 Gráfica de escolaridad

La mitad de los emprendedores que dijeron no tener un control sobre sus deudores tiene una escolaridad de licenciatura

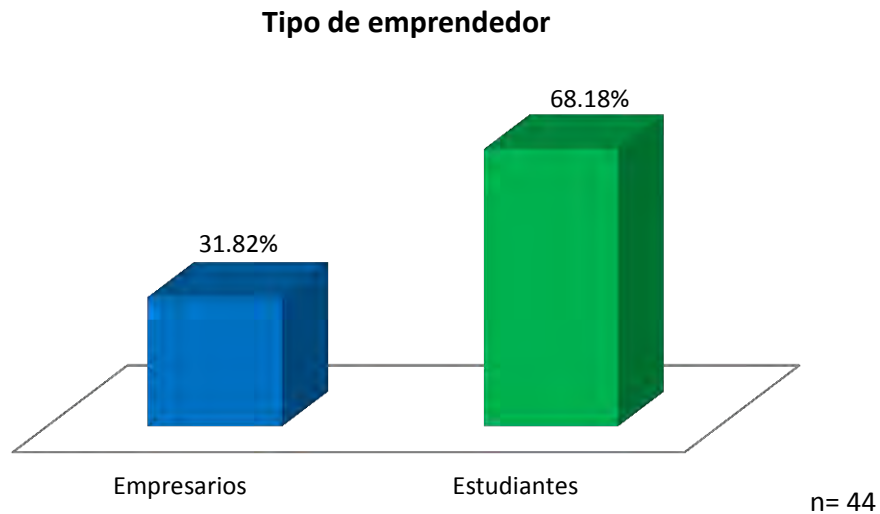
6.6.2 Existe un control sobre los acreedores



Más del 70% de los emprendedores encuestados respondieron que sí tienen un control sobre sus acreedores

6.6.2.1 Sí

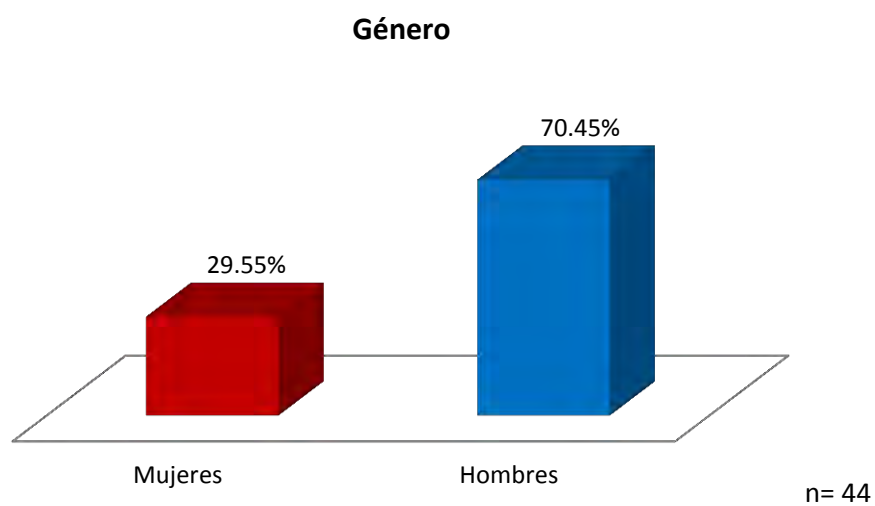
6.6.2.1.1 Tipo de emprendedor



6.6.2.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

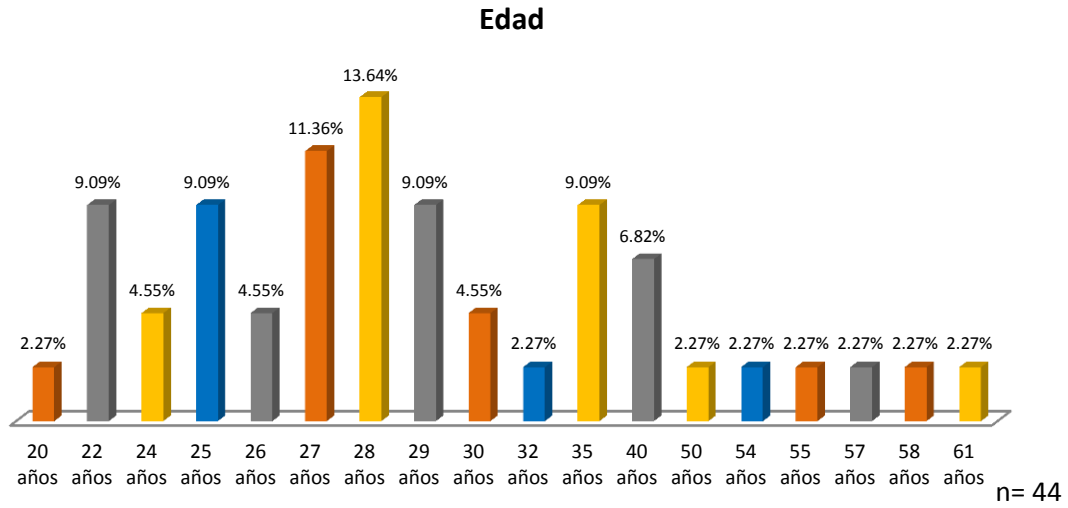
De los emprendedores que sí tienen un control sobre sus acreedores, más del 68% son estudiantes

6.6.2.1.2 Género



6.6.2.1.2 Gráfica de género

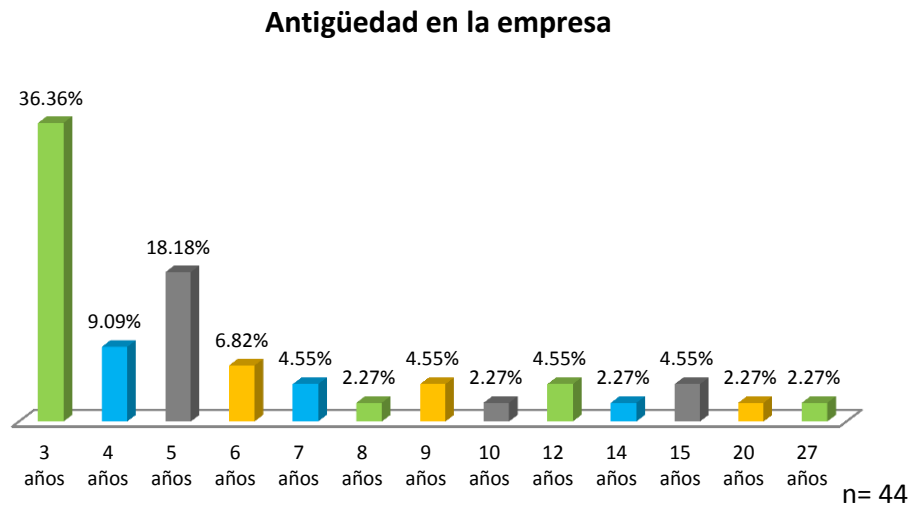
6.6.2.1.3 Edad



6.6.2.1.3 Gráfica de edad

La edad que tuvo mayor porcentaje fue 28 años con casi 14%

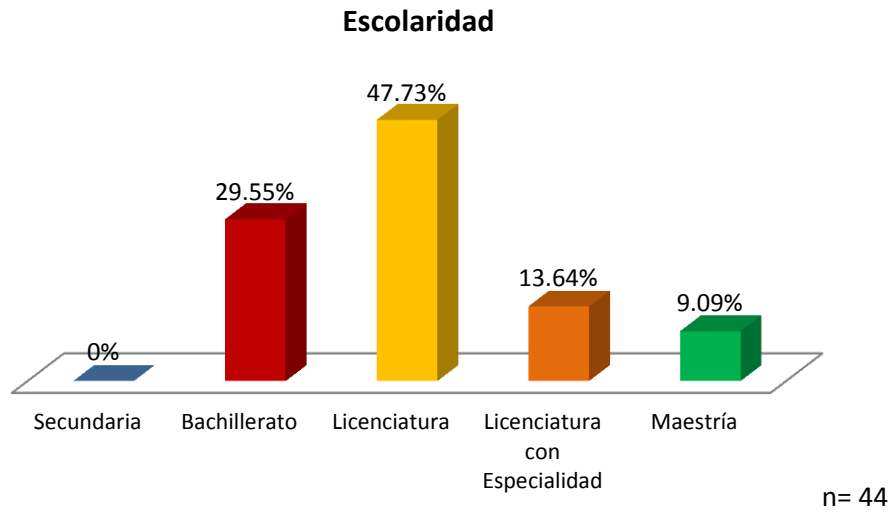
6.6.2.1.4 Antigüedad en la empresa



6.6.2.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años fue la que tuvo mayor porcentaje con más de 36%

6.6.2.1.5 Escolaridad

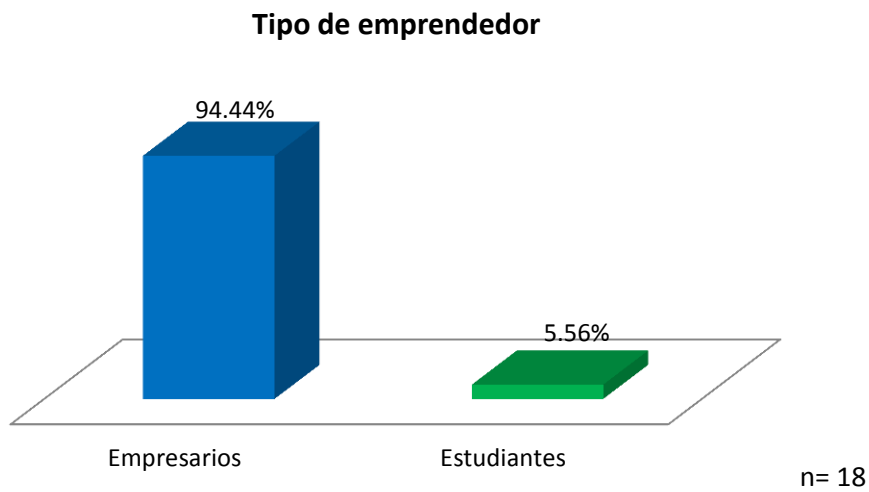


6.6.2.1.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que tuvo mayor porcentaje con casi 48%

6.6.2.2 No

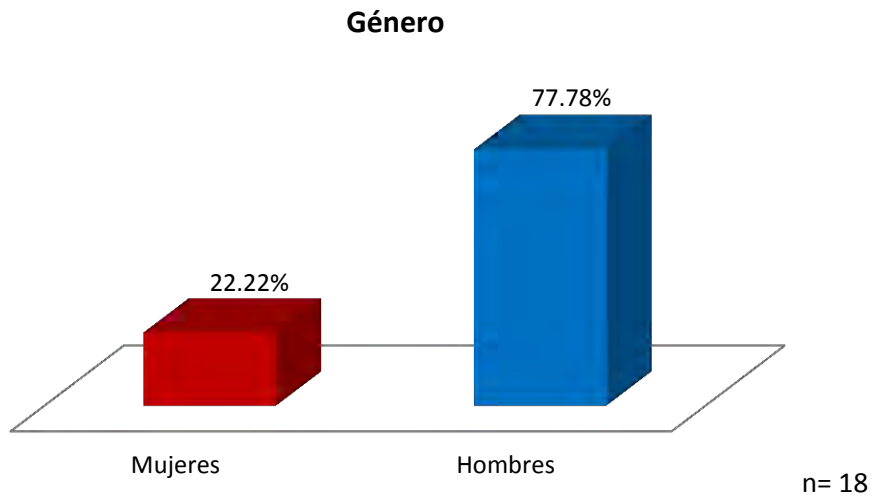
6.6.2.2.1 Tipo de emprendedor



6.6.2.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

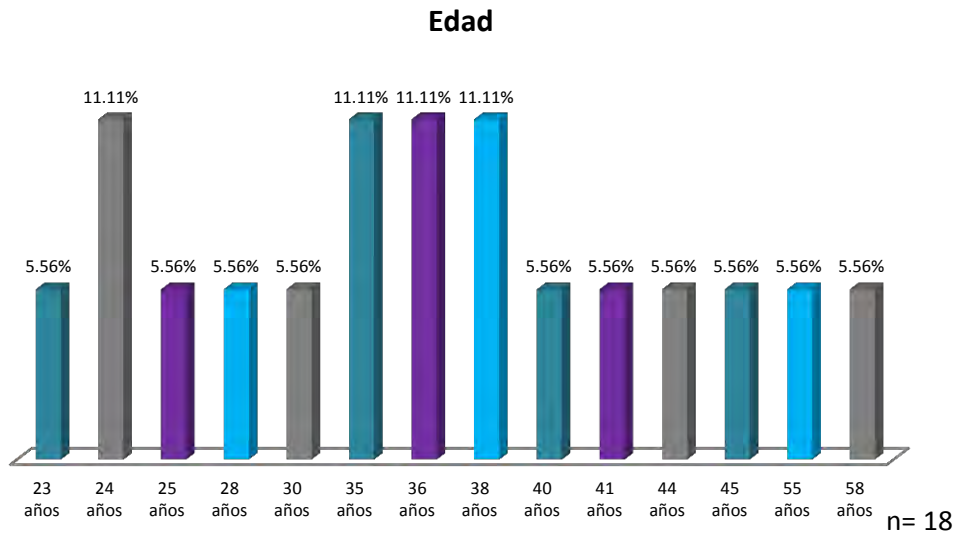
De los 18 emprendedores que no tienen un control sobre sus acreedores, más del 94% son empresarios

6.6.2.2.2 Género



6.6.2.2.2 Gráfica de género

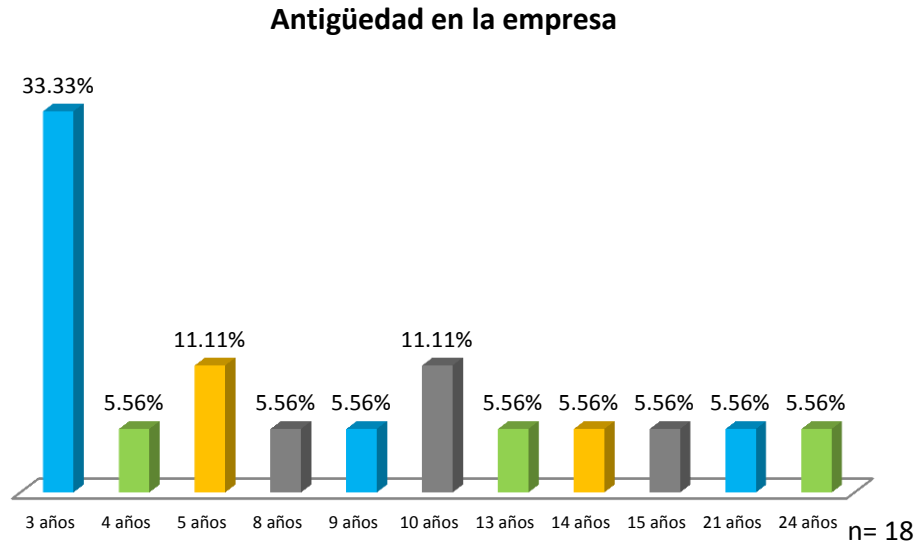
6.6.2.2.3 Edad



6.6.2.2.3 Gráfica de edad

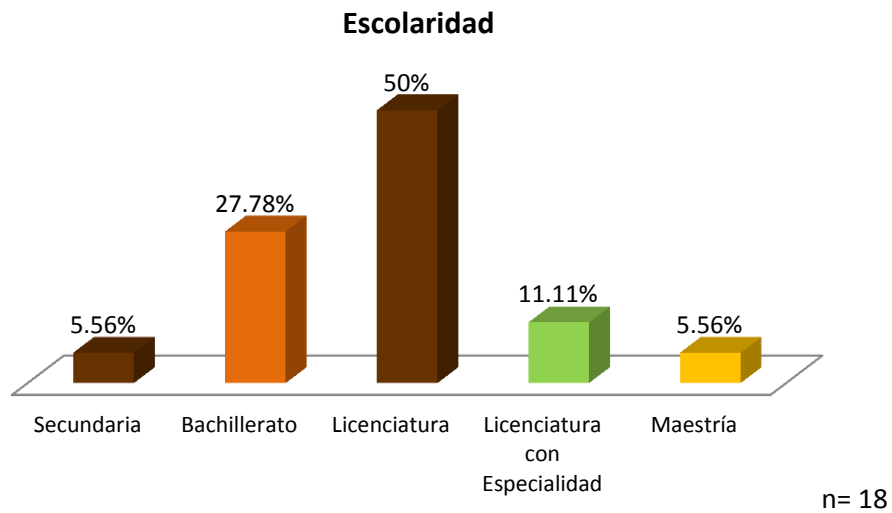
Las edades de 24, 35, 36 y 38 años tuvieron el mayor porcentaje con 11% cada una.

6.6.2.2.4 Antigüedad en la empresa



6.6.2.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

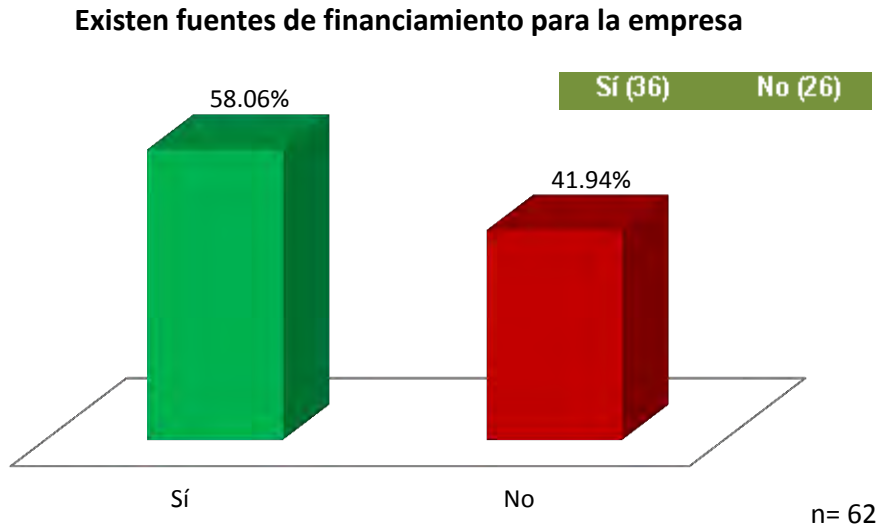
6.6.2.2.5 Escolaridad



6.6.2.2.5 Gráfica de escolaridad

La mitad de los emprendedores que dijeron no tener un control sobre sus deudores tienen una escolaridad de licenciatura

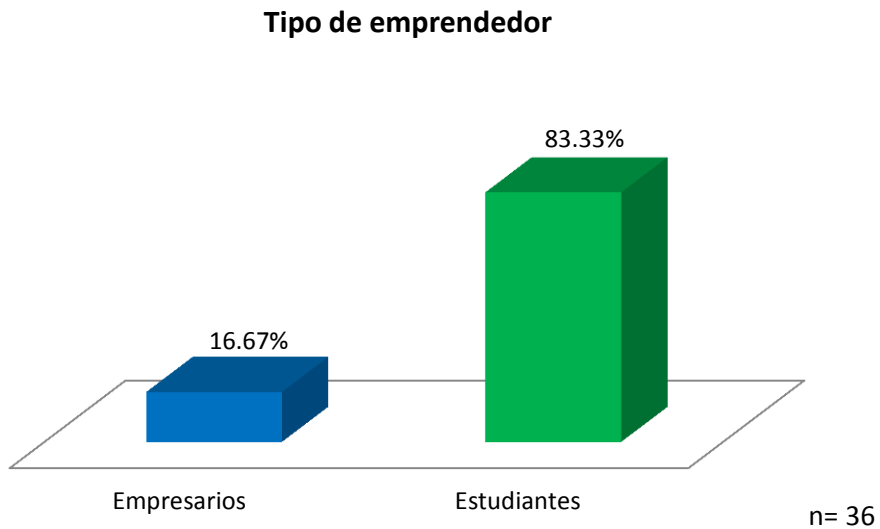
6.6.3 Existen fuentes de financiamiento para la empresa



La mayoría de los emprendedores encuestados respondió sí tener fuentes de financiamiento en su organización

6.6.3.1 Sí

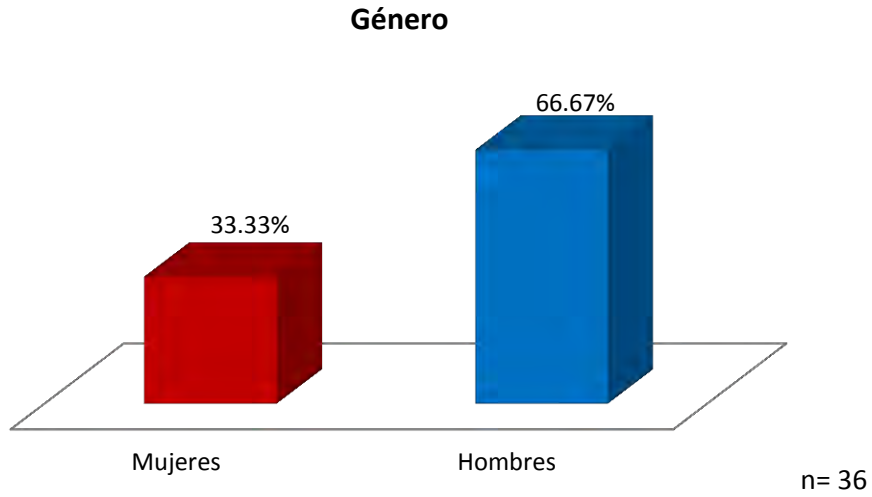
6.6.3.1.1 Tipo de emprendedor



6.6.3.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

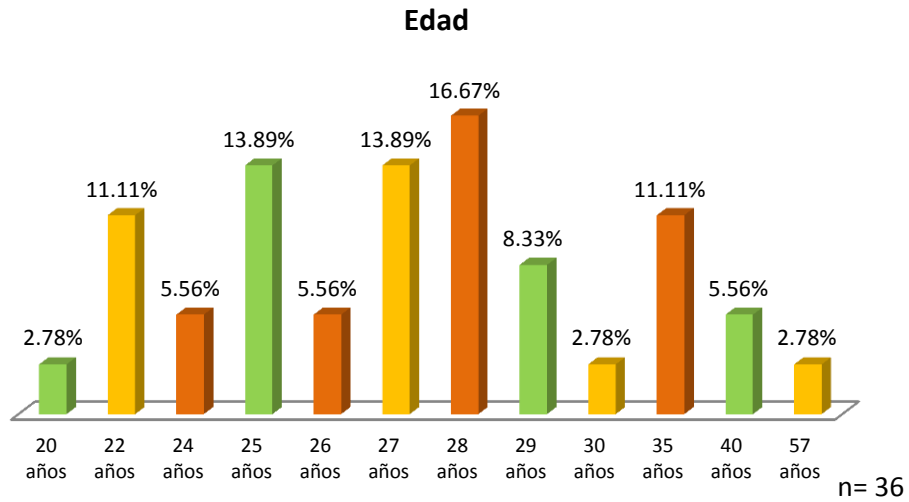
De los emprendedores que respondieron tener fuentes de financiamiento en sus empresas, más del 83% son estudiantes

6.6.3.1.2 Género



6.6.3.1.2 Gráfica de género

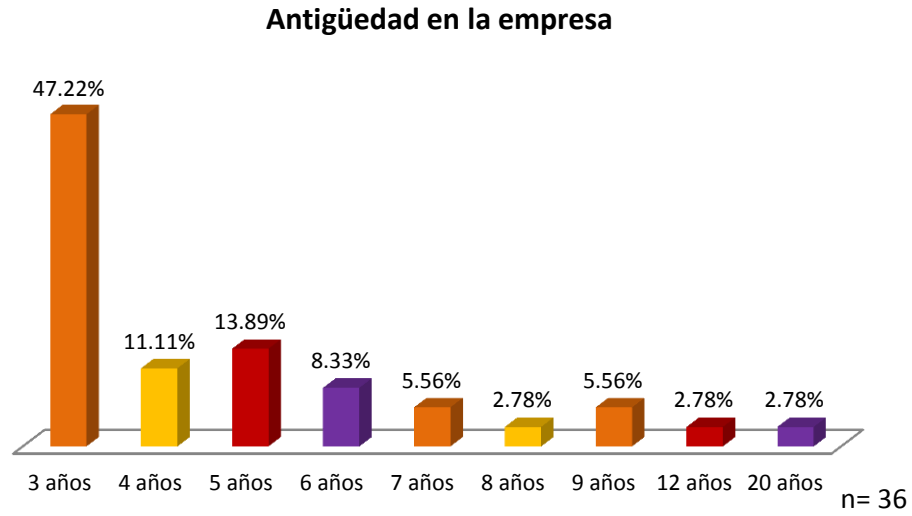
6.6.3.1.3 Edad



6.6.3.1.3 Gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que tuvo el mayor porcentaje con casi 17%

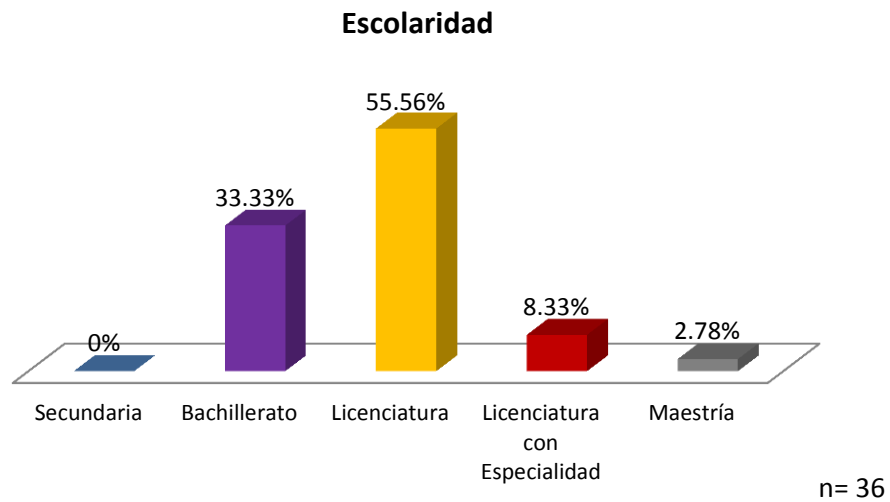
6.6.3.1.4 Antigüedad en la empresa



6.6.3.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años obtuvo más del 47%

6.6.3.1.5 Escolaridad

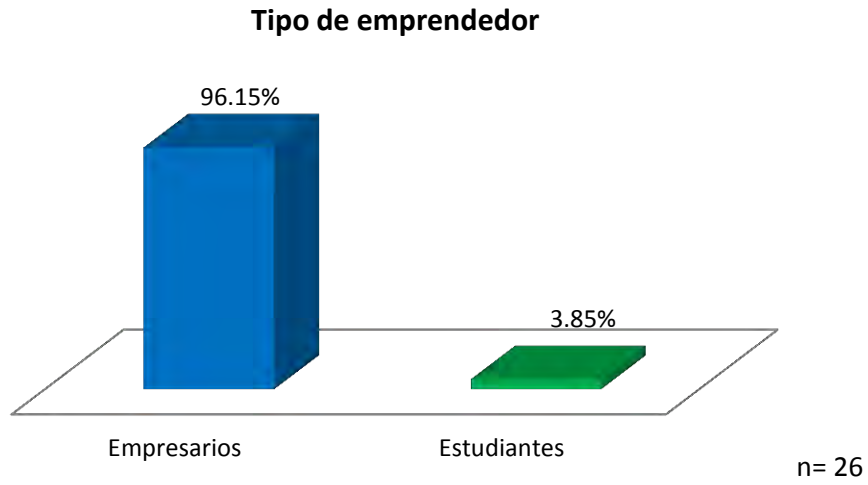


6.6.3.1.5 Gráfica de escolaridad

Casi el 56% de los emprendedores que dijeron tener fuentes de financiamiento en sus empresas tienen un nivel de estudios de licenciatura

6.6.3.2 No

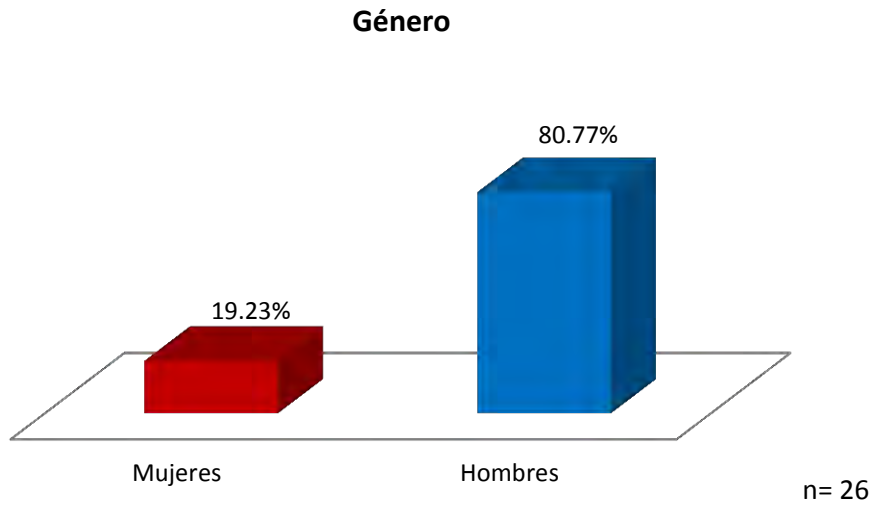
6.6.3.2.1 Tipo de emprendedor



6.6.3.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

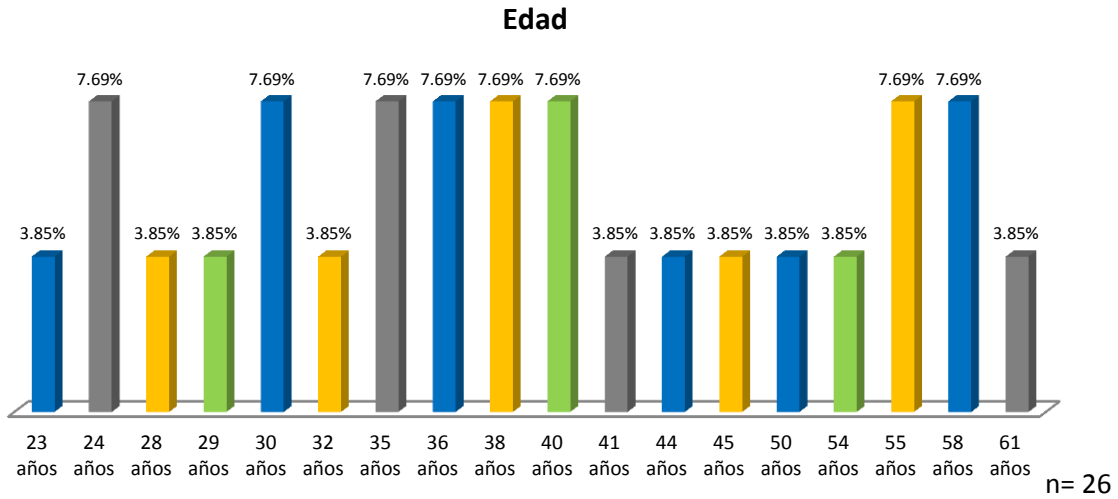
De los emprendedores que no tienen fuentes de financiamiento en sus empresas, más del 96% son empresarios

6.6.3.2.2 Género



6.6.3.2.2 Gráfica de género

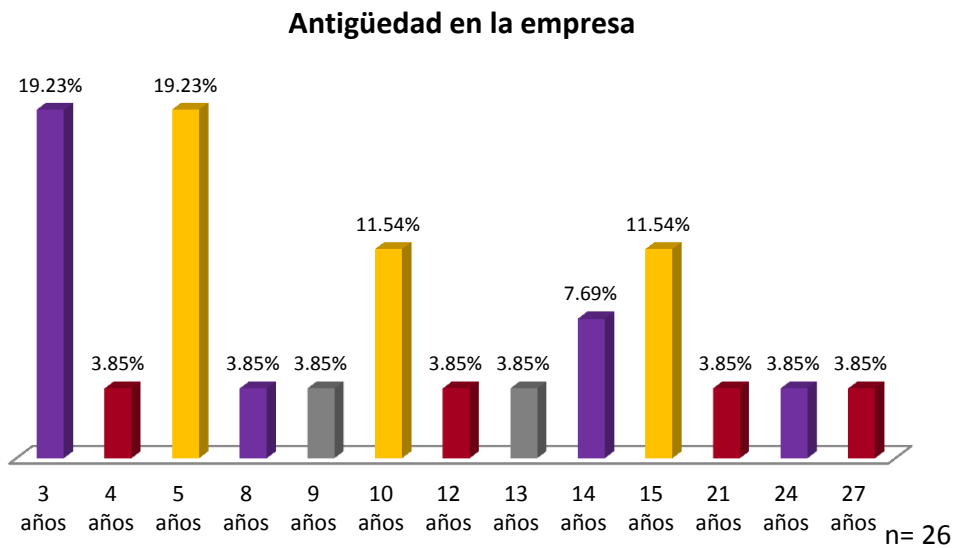
6.6.3.2.3 Edad



6.6.3.2.3 Gráfica de edad

Las edades de 24, 30, 35, 36, 38, 40, 55 y 58 años obtuvieron el mayor porcentaje con casi 8% cada una

6.6.3.2.4 Antigüedad en la empresa

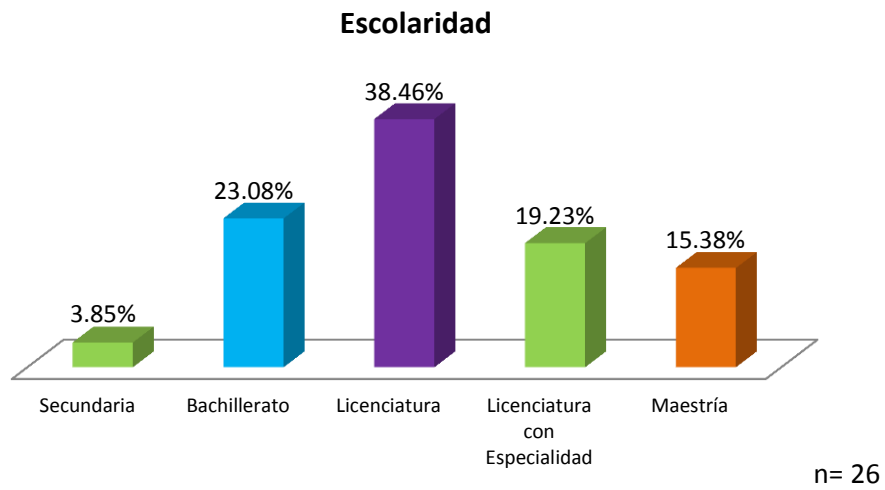


6.6.3.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

En este caso los años de antigüedad de 3 y 5 obtuvieron

el mayor porcentaje con más de 19% cada una

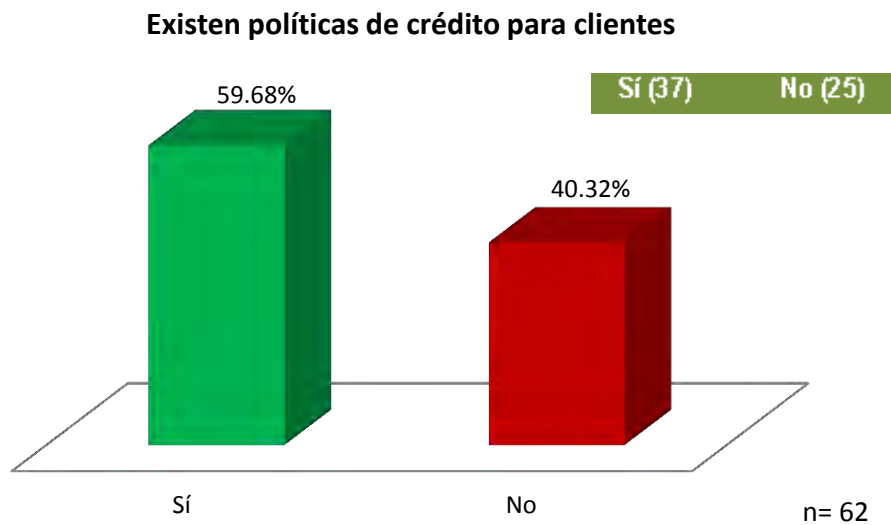
6.6.3.2.5 Escolaridad



6.6.3.2.5 Gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con casi 39%

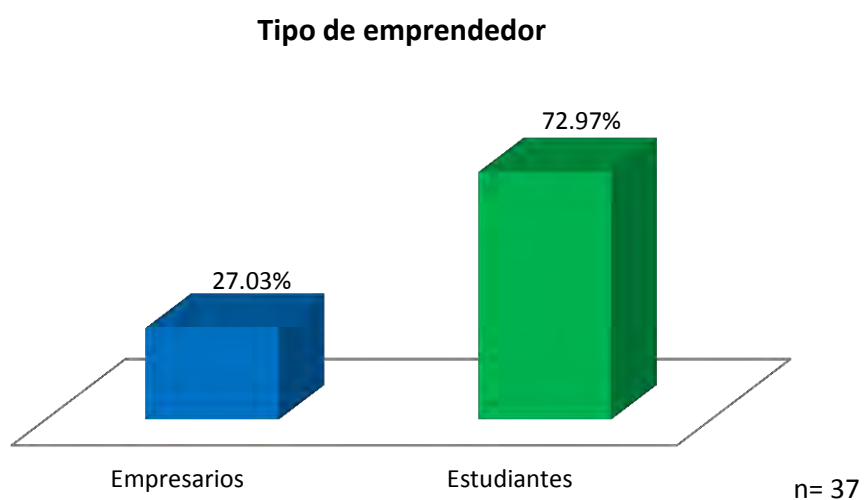
6.6.4 Existen políticas de crédito para clientes



Casi el 60% de los emprendedores encuestados respondió que sí existen políticas de crédito para sus clientes

6.6.4.1 Sí

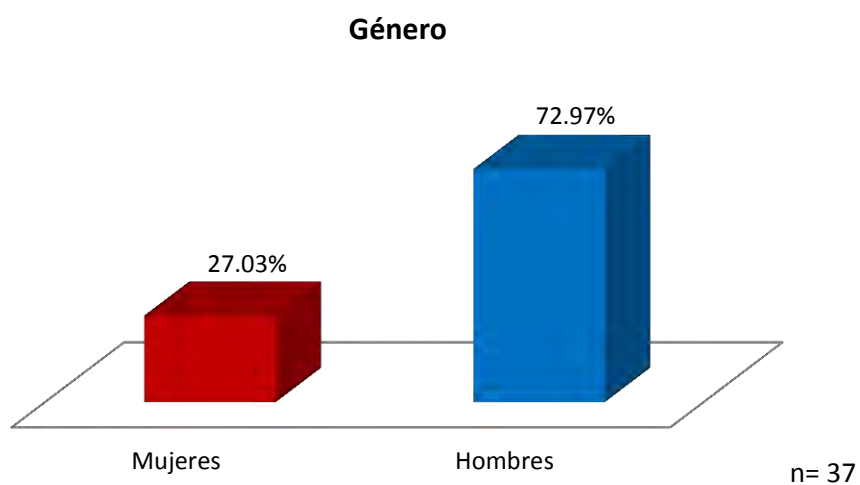
6.6.4.1.1 Tipo de emprendedor



6.6.4.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

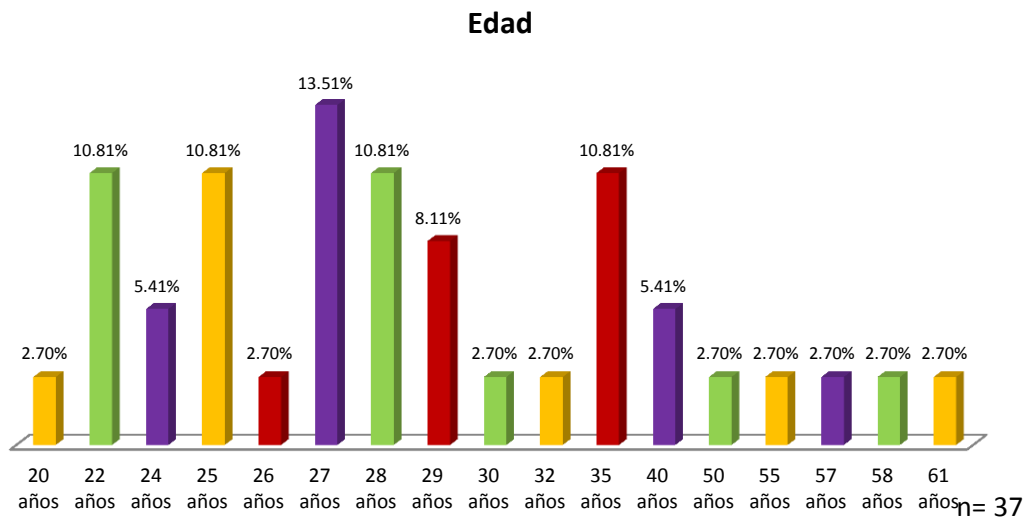
De los emprendedores que cuentan con políticas de crédito para sus clientes, casi el 73% son estudiantes

6.6.4.1.2 Género



6.6.4.1.2 Gráfica de género

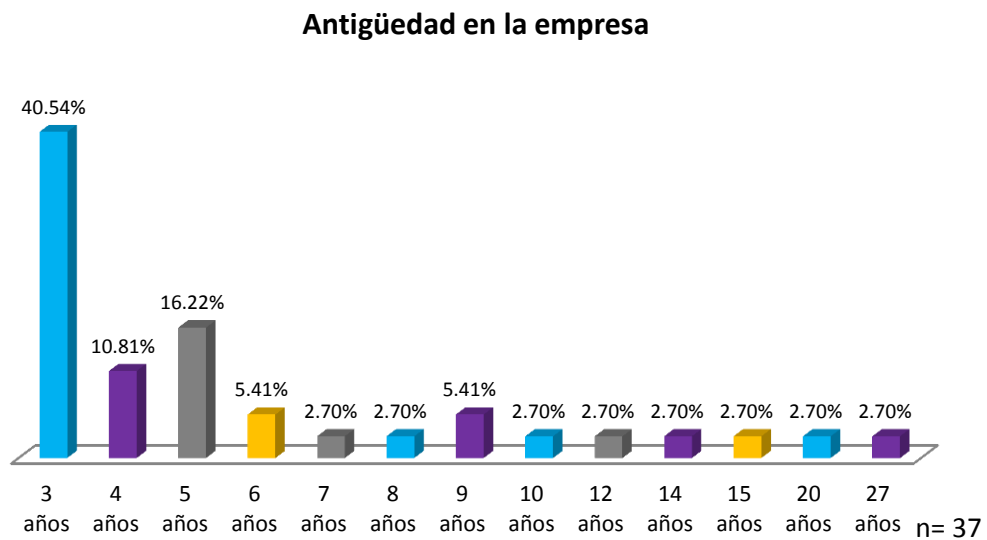
6.6.4.1.3 Edad



6.6.4.1.3 Gráfica de edad

La edad que tuvo mayor porcentaje fue 27 años con más de 13%, seguida de 22, 25, 28 y 35 años con casi 11% cada una

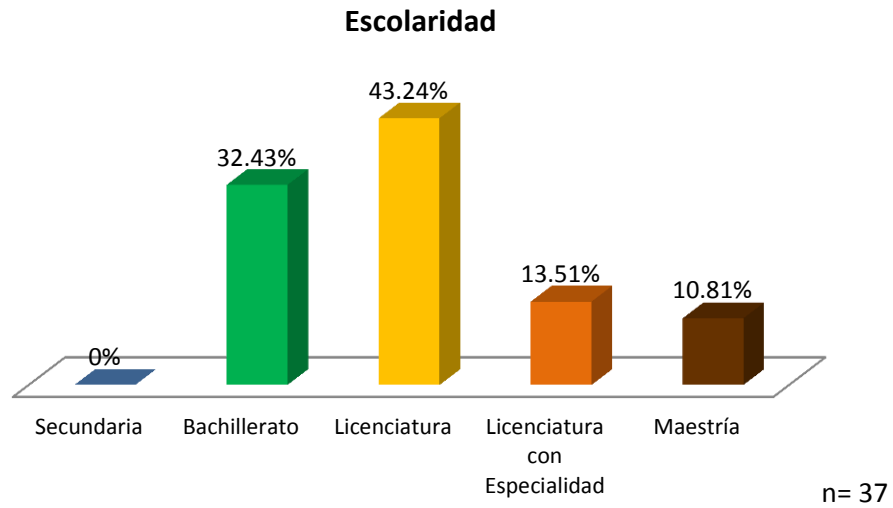
6.6.4.1.4 Antigüedad en la empresa



6.6.4.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años obtuvo casi 41%

6.6.4.1.5 Escolaridad

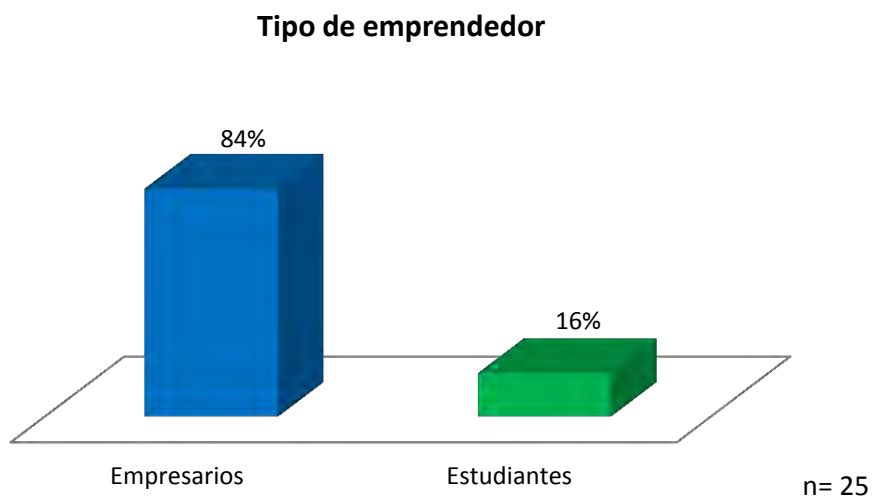


6.6.4.1.5 Gráfica de escolaridad

Más del 43% de los emprendedores que tienen políticas de crédito para sus clientes tienen un nivel de estudios de licenciatura

6.6.4.2 No

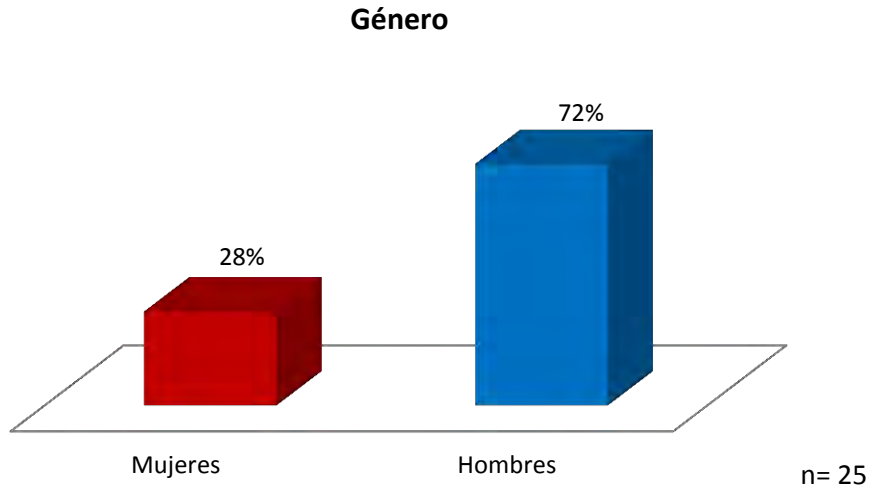
6.6.4.2.1 Tipo de emprendedor



6.6.4.2.1 Gráfica de tipo de emprendedor

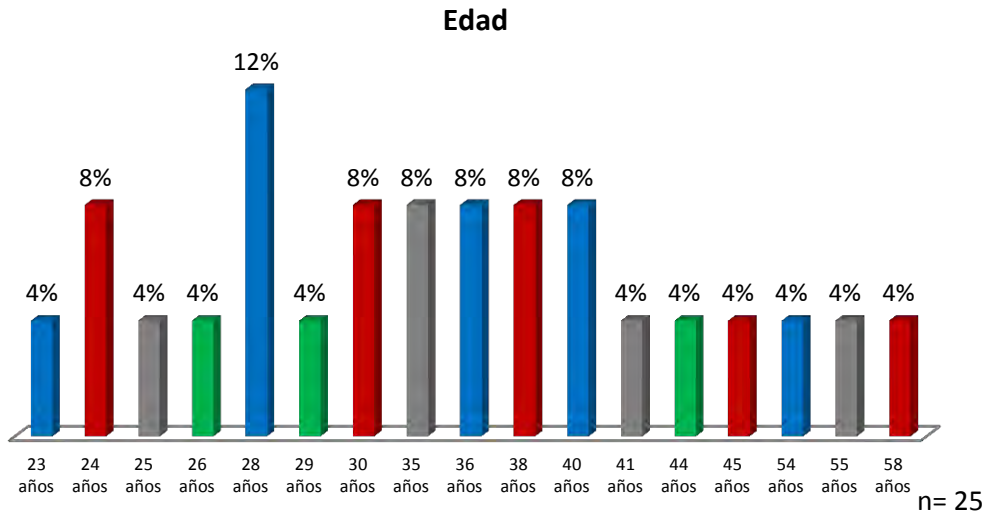
De los emprendedores que no cuentan con políticas de crédito para sus clientes, el 84% son empresarios

6.6.4.2.2 Género



6.6.4.2.2 Gráfica de género

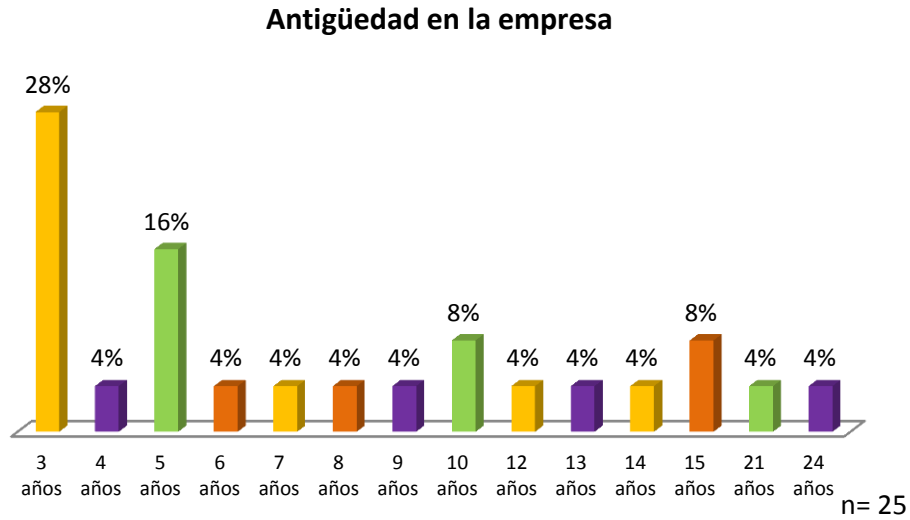
6.6.4.2.3 Edad



6.6.4.2.3 Gráfica de edad

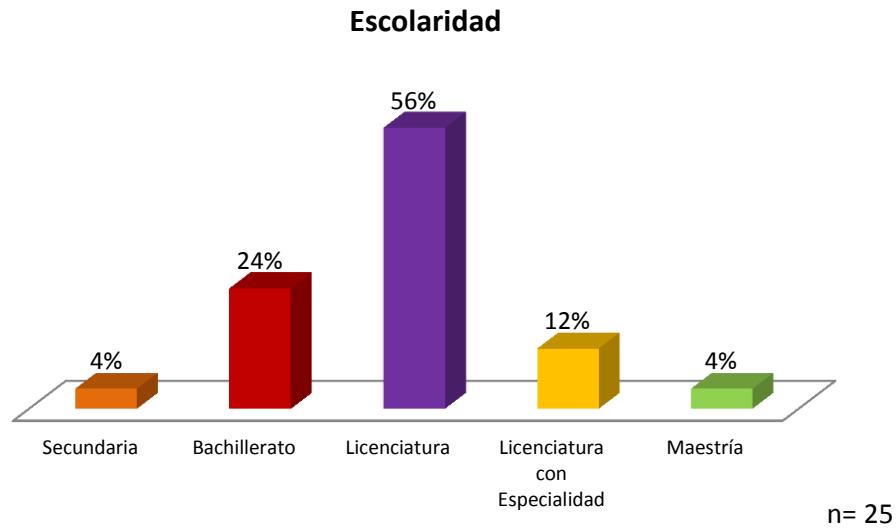
La edad de 28 años fue la que obtuvo mayor porcentaje con 12%

6.6.4.2.4 Antigüedad en la empresa



6.6.4.2.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

6.6.4.2.5 Escolaridad

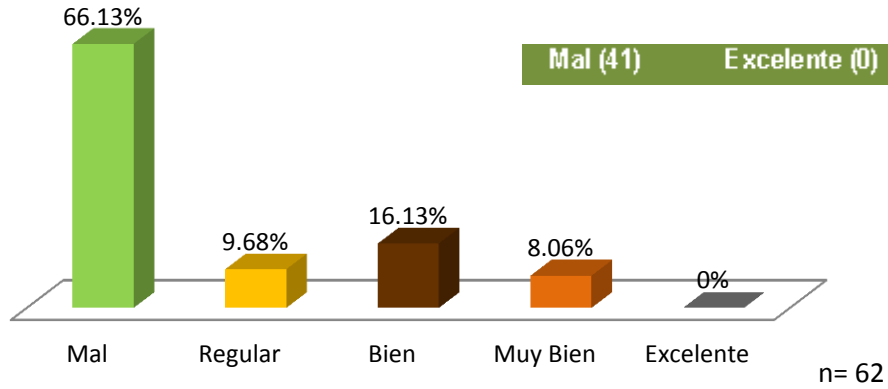


6.6.4.2.5 Gráfica de escolaridad

De los emprendedores que respondieron no tener políticas de crédito para sus clientes, el 56% cuenta con nivel de estudios de licenciatura

6.6.5 Su sistema de planeación financiera es

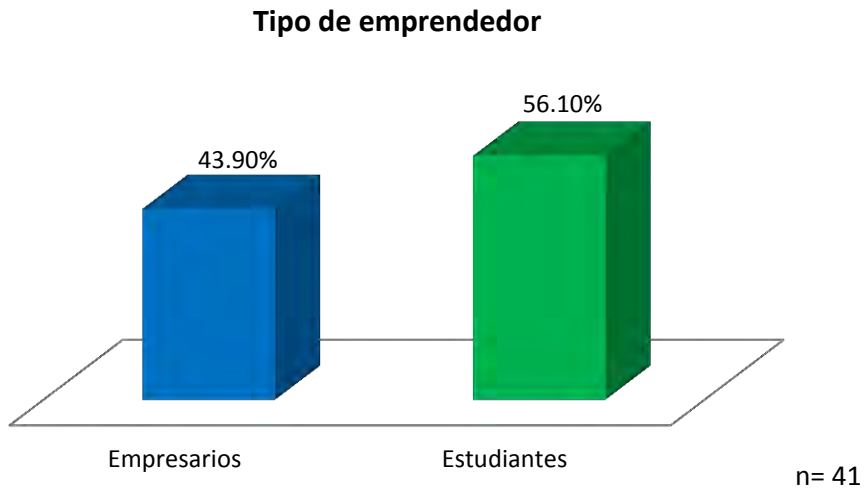
Su sistema de planeación financiera es:



La mayoría de los emprendedores encuestados respondieron no tener un buen sistema de planeación financiera en sus empresas

6.6.5.1 Mal

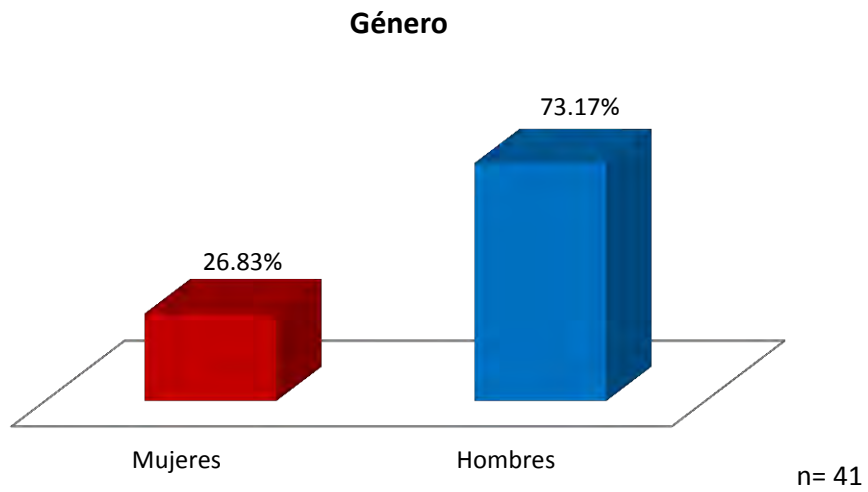
6.6.5.1.1 Tipo de emprendedor



6.6.5.1.1 Gráfica de tipo de emprendedor

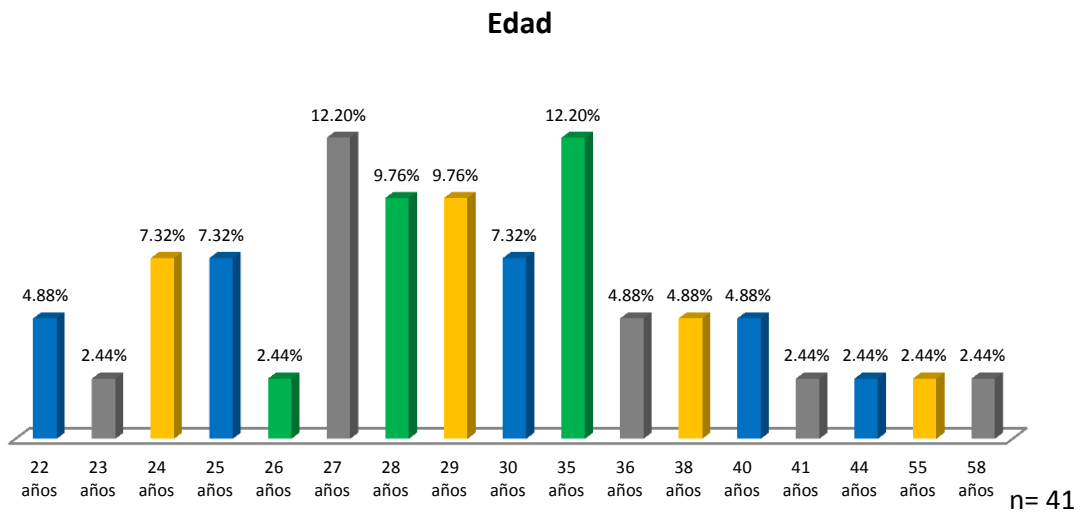
De los emprendedores que respondieron tener un mal sistema de planeación financiera, más de la mitad eran estudiantes

6.6.5.1.2 Género



6.6.5.1.2 Gráfica de género

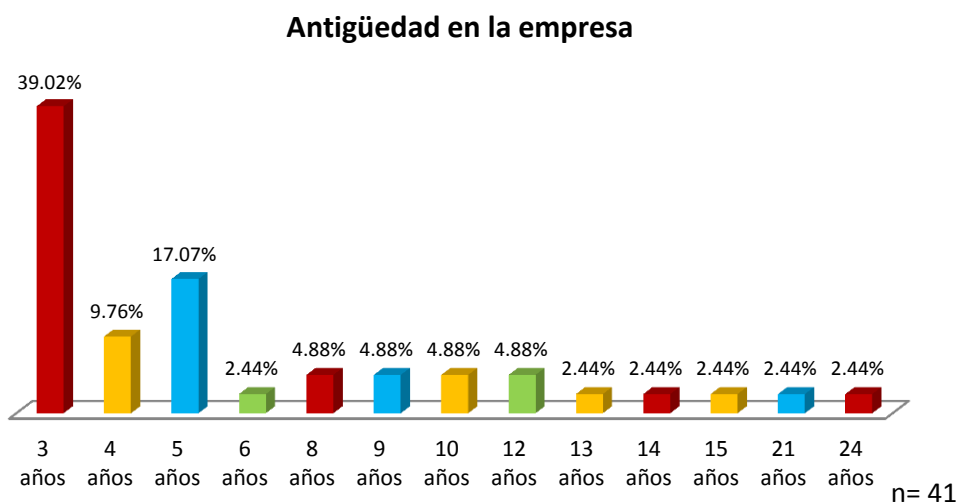
6.6.5.1.3 Edad



6.6.5.1.3 Gráfica de edad

Las edades de 27 y 35 años obtuvieron los porcentajes más altos con 12% cada una

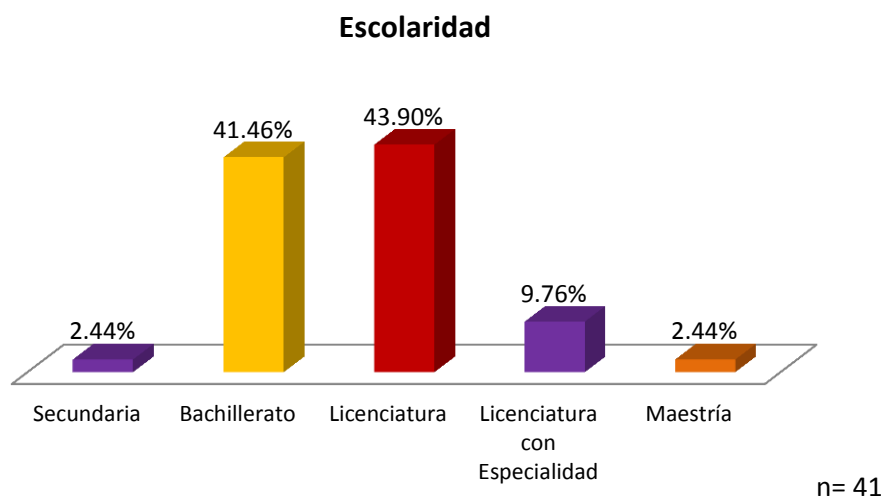
6.6.5.1.4 Antigüedad en la empresa



6.6.5.1.4 Gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años obtuvo el mayor porcentaje con 39%

6.6.5.1.5 Escolaridad



6.6.5.1.5 Gráfica de escolaridad

La escolaridad de licenciatura fue la que obtuvo el mayor porcentaje con casi 44%, seguido de bachillerato con casi 42%

Capítulo 7

Resultados y relación prueba Domino y factores socio-demográficos.

La primera versión del test de dominós fue elaborada por Anstey, en 1944, para uso del ejército británico y, hasta el momento, no ha sido utilizado a gran escala. Aunque en la actualidad existen dos versiones denominadas “A” y “B”, en México se utiliza la original del Dr. Anstey. La versión original, integrada por 44 ítems, permanece inédita, como un “closed test” —término inglés que define las pruebas de uso oficial o exclusivo—.

En 1995, Anstey preparó una nueva versión ligeramente diferente en su material —48 ítems agrupados en 8 páginas según sus principios y complejidad creciente— a la que otorgó el carácter de “open test”; Anstey, a fin de favorecer la estandarización y publicación de su versión, la confió al investigador uruguayo Dr. W. L. Risso —Director del Servicio Médico-Pedagógico de la Universidad del Trabajo del Uruguay— quien al tipificar la prueba sobre una muestra de 1736 sujetos —entre 12 y 30 años— obtuvo un baremo nacional para el Uruguay, calculó los valores estadísticos de su confiabilidad y elaboró un nuevo manual para anexar al manual original de Anstey.

El Test de Dominós debe aplicarse a sujetos de 12 años en adelante, aunque puede administrarse individualmente a partir de los 10 años. La experiencia en su empleo indica que la versión actual resulta prácticamente inaplicable a sujetos menores de edad. El test se presta especialmente para el examen de la inteligencia en adolescentes y adultos cuando se desea obtener una estimación rápida de la capacidad intelectual de grupos numerosos con un margen suficiente de confiabilidad. También puede administrarse individualmente a enfermos mentales y, en este caso, la interpretación de los resultados requiere recurrir a criterios más que cuantitativos, atendiendo especialmente a la índole de los aciertos y errores cometidos por el sujeto.

El test de dominós está integrado por 48 problemas pictóricos, impresos en cuaderno, a razón de 6 diseños por página —8 páginas en total— cada una de las cuales introduce un nuevo principio de organización de los conjuntos de fichas. Los cuadernos contienen, además, una página preliminar, destinada a explicar la tarea a realizar por el sujeto mediante 4 ejemplos: los dos primeros son problemas ya resueltos y, los dos restantes, problemas a resolver bajo la supervisión del examinador. Cada diseño contiene una ficha de dominós en blanco, para que el examinador señale la cantidad de puntos correspondiente a la solución. Los 48 ítems que integran el test están dispuestos en orden inexacto de dificultad creciente, ya que el primer ítem

de nuevo principio puede ser algo más fácil que el último del precedente. Sin embargo, dentro de cada página se cumple el principio de ordenación por grado de dificultad.

Para la administración de los dominós no se necesita otro material que el cuaderno y el protocolo de prueba. Tampoco es necesario preparar especialmente a los sujetos, ya que basta con el cumplimiento de las condiciones generales de una buena motivación, condiciones comunes a la administración de toda técnica de exploración psicológica.

El Test de Dominós pertenece a la clase de los llamados *power test*, es decir, que pretenden medir únicamente la habilidad de los sujetos, por contraposición a los *speed test*, basados en la velocidad de trabajo. Se describe como un test de habilidad mental que —a juicio de Anstey— irresoluble para sujetos de inteligencia limitada. Sin embargo, la imposición de un tiempo razonable —normalmente 30 minutos— facilita la administración del test aunque no conviene ser excesivamente riguroso en este rubro ya que la concesión de unos minutos adicionales —no más de 12 ó 15 de tolerancia— permite que a la mayoría del grupo examinado culminar su trabajo. Cuando el grupo examinado se reduce en 1/5 ó 1/6 de su tamaño original cabe suponer, con un razonable margen de seguridad, que los sujetos que continúen trabajando no mejorarán su rendimiento aunque se les permita proseguir en la tarea. Por consiguiente, desde un punto de vista cuantitativo, esta reducción del grupo original puede señalar el límite para dar la prueba por finalizada. Al respecto, cabe señalar que, análisis de Dominós no muestran diferencia entre su la ejecución a tiempo fijo —30 minutos— y a tiempo libre. La diferencia promedio entre los resultados en ambas condiciones de trabajo no alcanzó a 3 puntos. Por otra parte, Anstey señala que la probabilidad de que el examinado suministre una respuesta correcta por adivinación es solo de 1/49.

Para efectos de calcular el porcentaje de eficiencia en el trabajo de cada sujeto se utiliza la siguiente fórmula:

$$\% \text{ de Efic.} = \frac{T}{C}$$

Donde “C”, es el número de respuestas correctas y, “T”, el total de ítems que el sujeto ha intentado resolver —respuestas correctas + respuestas incorrectas—. Como complemento del

resultado obtenido, el porcentaje de eficiencia deja entrever el sistema de trabajo empleado por el sujeto.

Por otra parte, el problema de la determinación de la validez de un test radica principalmente en el establecimiento de criterios de suficiente objetividad y, al respecto, conviene señalar que ningún criterio puede cumplir con las condiciones que aseguren la obtención de resultados totalmente satisfactorios. Entre los criterios que con mayor frecuencia se utilizan en el proceso de validación de nuevos test, se encuentra el empleo de test ya establecidos como instrumentos válidos—viejos instrumentos para comprobar la eficacia de los nuevos—, lo que no significa sino la imposición de una tendencia por motivos prácticos aunque no totalmente justificada desde el punto de vista estadístico.

En síntesis, el Test de Dominós es un test gráfico, no verbal, de inteligencia, destinado a valorar la capacidad de una persona para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas. Está elaborado por una serie de diseños que, bajo la forma de conjuntos de fichas de dominós, se presentan en orden de dificultad creciente y la capacidad del sujeto — independientemente de su ambiente, educación o experiencia del examinado— para resolverlo adecuadamente se halla en función del factor “G” de la inteligencia. La prueba valora la capacidad del individuo para:

- Percibir exactamente el número de puntos de cada conjunto de fichas.
- Describir el principio de organización del conjunto.
- Resolver, mediante la aplicación de dichos principios, la cantidad correspondiente que ha de colocar con cada una de las mitades de la ficha del dominó en blanco, para completar el diseño.
- Medir el tanto por ciento de eficiencia

Principios
Simetría
Alternancia y progresión simple
Asimetría
Progresión circular
Progresión compleja
Combinación de principios previos
Adición y sustracción

Ventajas
Permite la aplicación individual o colectiva
Alto índice de validez y fiabilidad
Permite extraer el porcentaje de eficiencia
Permite extraer un valor percentil y el rango de inteligencia

7. 1 Principios que desarrolla el Test de Dominós y ventajas de su aplicación

En general podemos observar que los hombres estudiantes obtuvieron una mejor calificación en la prueba.

	GENERO		TIPO	
	HOMBRE	MUJER	EMPRESARIO	ESTUDIANTE
INFERIOR AL TÉRMINO MEDIO	17.78%	41.18%	22.58%	25.81%
TÉRMINO MEDIO	15.56%	29.41%	16.13%	22.58%
SUPERIOR AL TÉRMINO MEDIO	48.89%	23.53%	51.61%	32.26%
SUPERIOR	17.78%	5.88%	9.68%	19.35%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
total	45	17	31	31

7.2 Resultados de aplicación test domino

Inferior al término medio

De los sujetos pertenecientes a este rango, poco más de la mitad (53.33%) son emprendedores estudiantes del género masculino. El rango de edades fue disperso. El 53.33% cuenta con tres años de antigüedad en su empresa y estudios de licenciatura.

Término medio

El 58.33% de los sujetos pertenecientes a este rango son emprendedores estudiantes del género masculino. El rango de edades fue disperso. El 41.67% tiene tres años de antigüedad en su empresa y cuenta con estudios de licenciatura.

Superior al término medio

Este fue el rango que obtuvo mayor porcentaje con un 41.93%. La mayoría de los sujetos pertenecientes a este rango son emprendedores empresarios del género masculino. La edad que obtuvo mayor porcentaje fue de 28 años con un 19.23%. El 30.77% cuenta con tres años de antigüedad en su empresa y, la mitad posee estudios de licenciatura.

Superior

Este fue el rango que obtuvo menor porcentaje con un 14.52%. De los sujetos pertenecientes a este rango, el 66.67% son emprendedores estudiantes del género masculino. El rango de edades y los años de antigüedad laboral fueron muy dispersos. En cuanto a la escolaridad, la mayoría (44.44%) posee estudios de licenciatura.

Resultados promedio

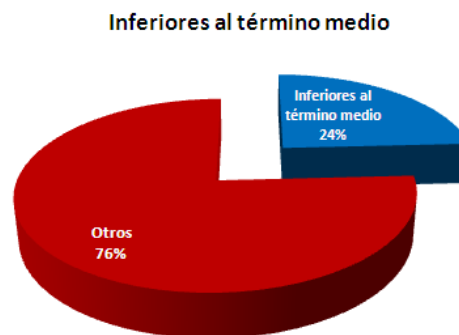
Los resultados promedio son los que se anotan en el cuadro 5.2.5.5

Rango con mayor porcentaje	Superior al término medio	41.93%
Rango con menor porcentaje	Superior	14.52%
Puntaje máximo obtenido	42 puntos	
Puntaje mínimo obtenido	20 puntos	

Resultados promedio.

7.1 Inferior al término medio

Población total	62
Inferior al término medio	15
Porcentaje	24.19%



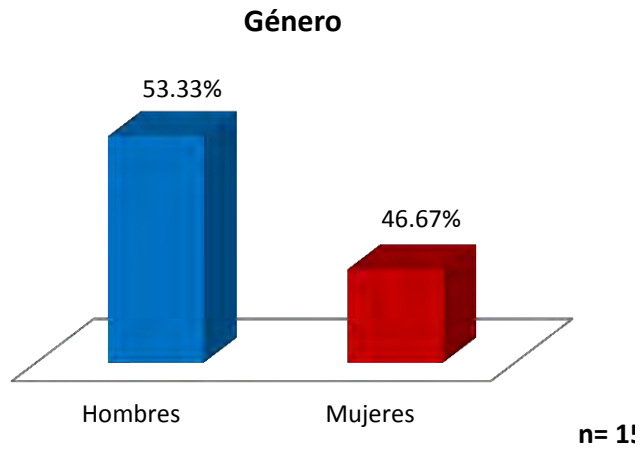
n= 62

7.1-Tabla y gráfica de inferiores al término medio

Casi un cuarto de la población está clasificada en el rubro de *inferior al término medio*.

7.1.1 Género

Hombres	8	53.33%
Mujeres	7	46.67%
TOTAL	15	100%

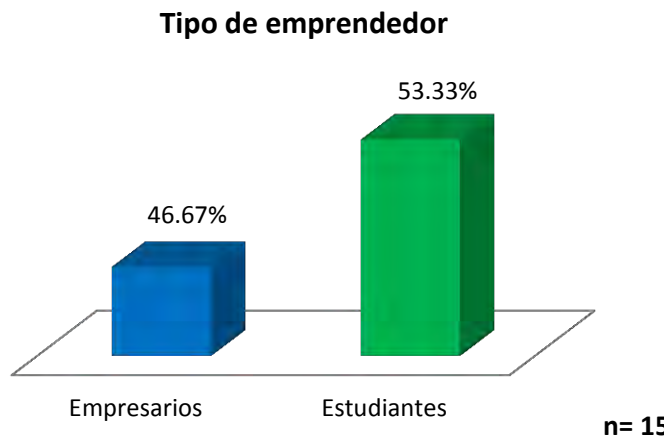


7.1.1-Tabla y gráfica género

Más de la mitad de los emprendedores en este rubro son hombres.

7.1.2 Tipo de emprendedor

Empresario	7	46.67%
Estudiante	8	53.33%
TOTAL	15	100%

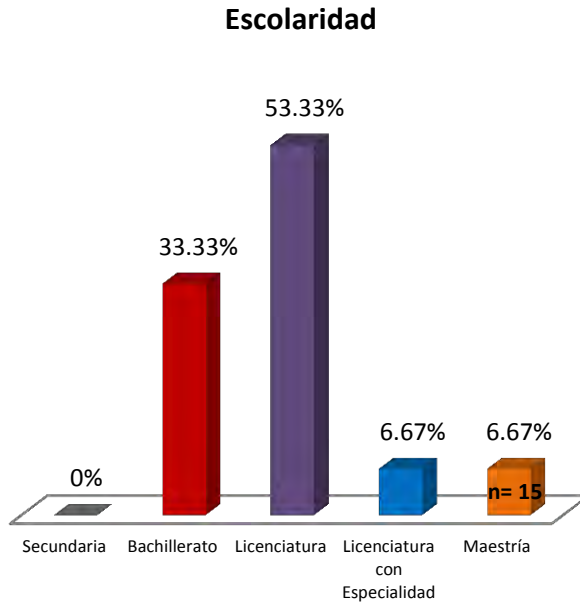


7.1.2-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que se encuentran en *inferior al término medio* poco más de la mitad son estudiantes

7.1.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	5	33.33%
Licenciatura	8	53.33%
Licenciatura con especialidad	1	6.67%
Maestría	1	6.67%
TOTAL	15	100%

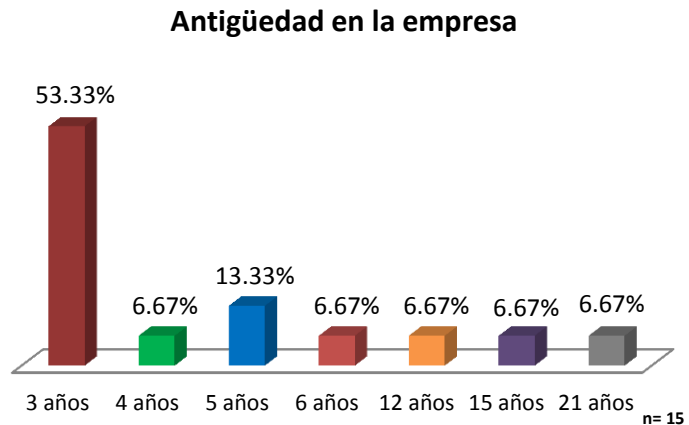


7.1.3-Tabla y gráfica de escolaridad

Licenciatura es la escolaridad que obtuvo poco más de la mitad del porcentaje total.

7.1.4 Antigüedad en la empresa

3 años	8	53.33%
4 años	1	6.67%
5 años	2	13.33%
6 años	1	6.67%
12 años	1	6.67%
15 años	1	6.67%
21 años	1	6.67%
TOTAL	15	100%

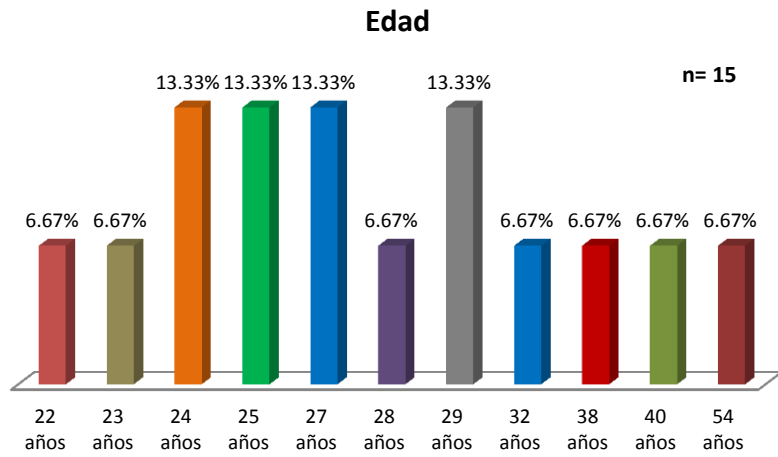


7.1.4-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral que tuvo mayor porcentaje fue 3 años.

7.1.5 Edad

22 años	1	6.67%
23 años	1	6.67%
24 años	2	13.33%
25 años	2	13.33%
27 años	2	13.33%
28 años	1	6.67%
29 años	2	13.33%
32 años	1	6.67%
38 años	1	6.67%
40 años	1	6.67%
54 años	1	6.67%
TOTAL	15	100%

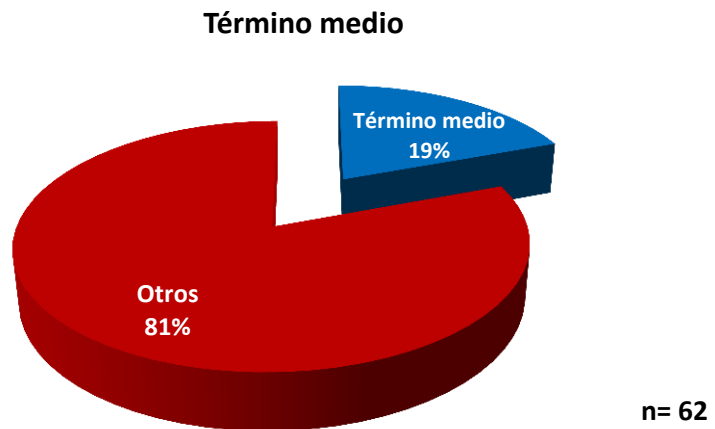


7.1.5-Tabla y gráfica de edad

Las edades de 24, 25, 27 y 29 años presentaron los porcentajes más altos con poco más de 13% cada una.

7.2 Término medio

Población total	62
Término medio	12
Porcentaje	19.35%

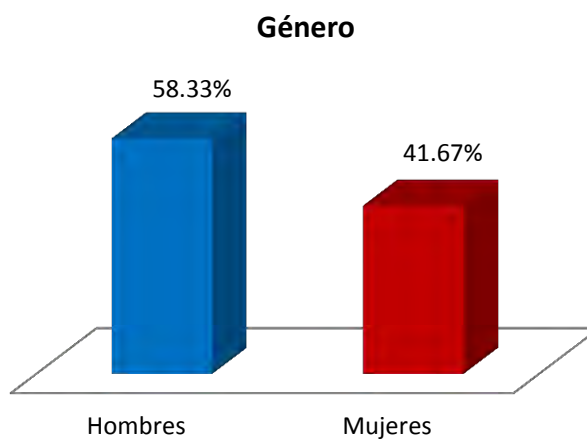


7.2.1-Tabla y gráfica de término medio

Casi 20% de la población se encuentra en el rango de *término medio*

7.2.1 Género

Hombres	7	58.33%
Mujeres	5	41.67%
TOTAL	12	100%



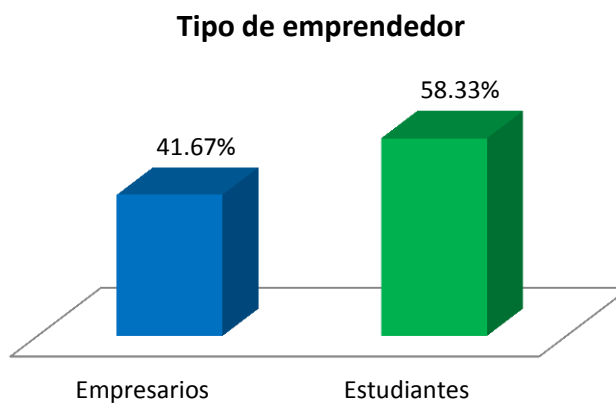
n= 1.

7.2.2-Tabla y gráfica de género

Poco más del 58% de los emprendedores en esta categoría son hombres

7.2.2 Tipo de emprendedor

Empresario	5	41.67%
Estudiante	7	58.33%
TOTAL	12	100%



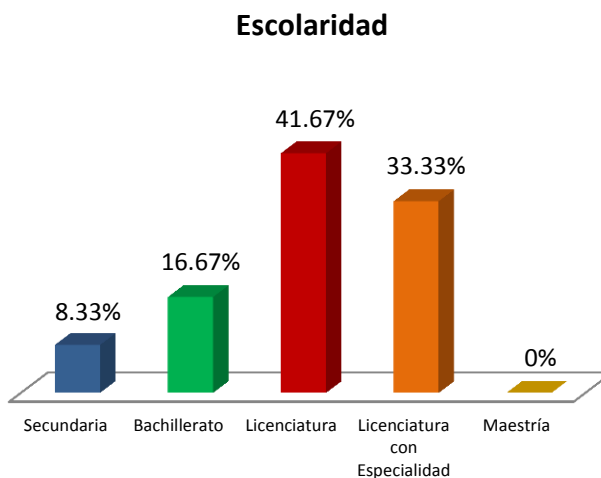
n= 12

7.2.3-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores que se encuentran en la categoría de *término medio*, más del 58% son estudiantes

7.2.3 Escolaridad

Secundaria	1	8.33%
Bachillerato	2	16.67%
Licenciatura	5	41.67%
Licenciatura con especialidad	4	33.33%
Maestría	0	0%
TOTAL	12	100%



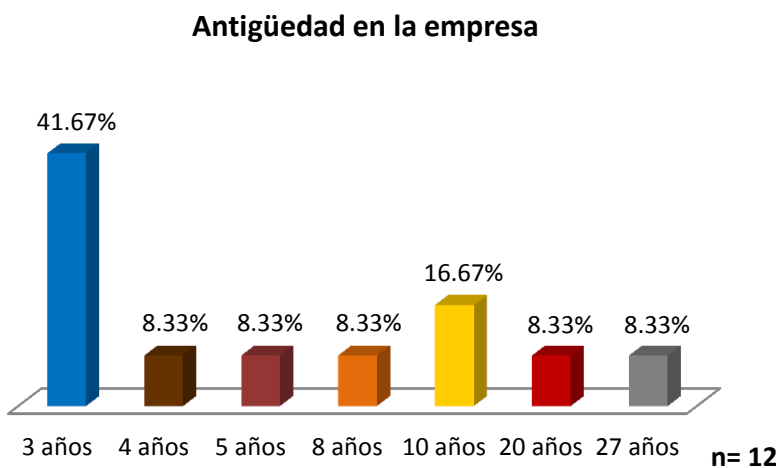
7.2.4-Tabla y gráfica de escolaridad

El nivel de estudios de licenciatura fue el que obtuvo el mayor porcentaje con casi 42%

n= 12

7.2.4 Antigüedad en la empresa

3 años	5	41.67%
4 años	1	8.33%
5 años	1	8.33%
8 años	1	8.33%
10 años	2	16.67%
20 años	1	8.33%
27 años	1	8.33%
TOTAL	12	100%

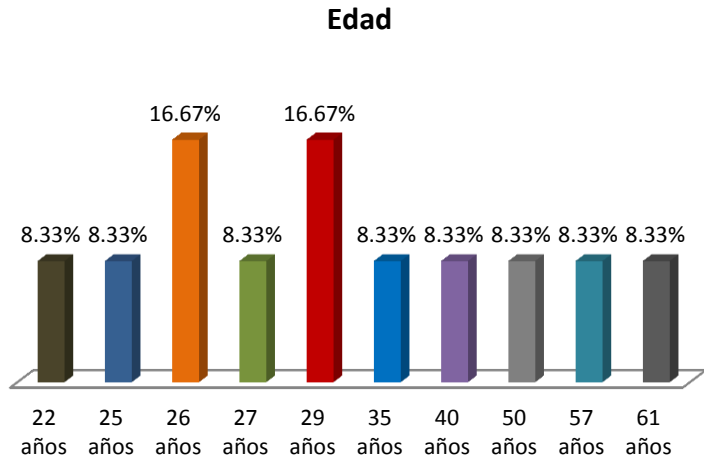


7.2.6 -Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

La antigüedad laboral de 3 años obtuvo el mayor porcentaje con casi 42%

7.2.5 Edad

22 años	1	8.33%
25 años	1	8.33%
26 años	2	16.67%
27 años	1	8.33%
29 años	2	16.67%
35 años	1	8.33%
40 años	1	8.33%
50 años	1	8.33%
57 años	1	8.33%
61 años	1	8.33%
TOTAL	12	100%



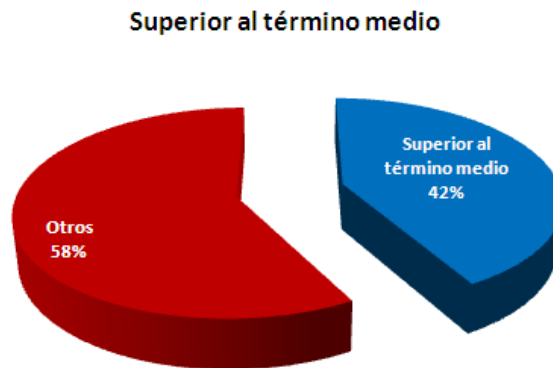
n= 1

7.2.7 -Tabla y gráfica de edad

Las edades de 26 y 29 años obtuvieron el porcentaje más alto con casi 17% cada una

7.3 Superior al término medio

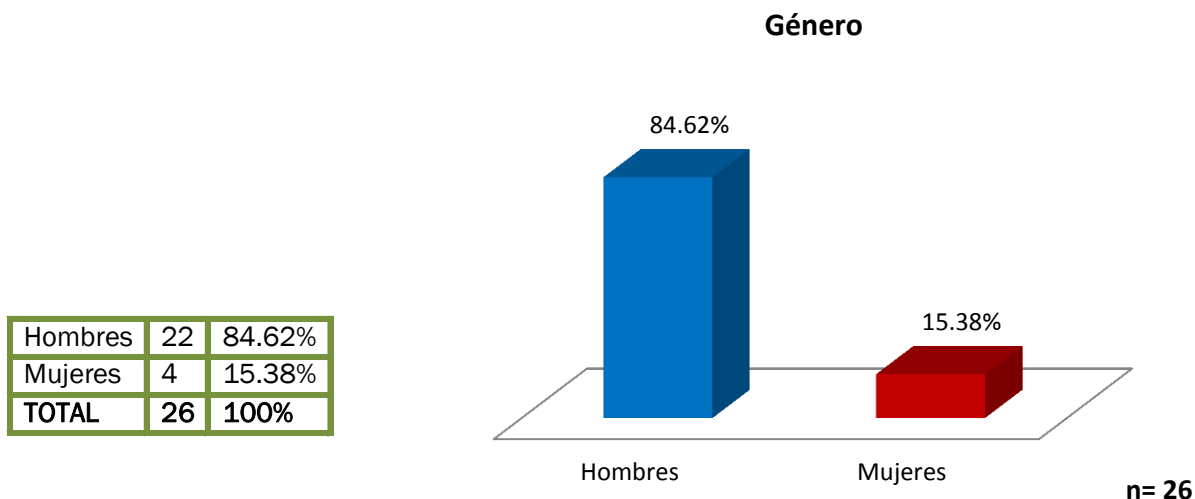
Población total	62
Superior al término medio	26
Porcentaje	41.93%



n= 62

7.3.1 -Tabla y gráfica de porcentaje superior al término medio
42% de la población se encuentra en la categoría de *superior al término medio*, siendo esta la categoría con mayor porcentaje del test Domino's

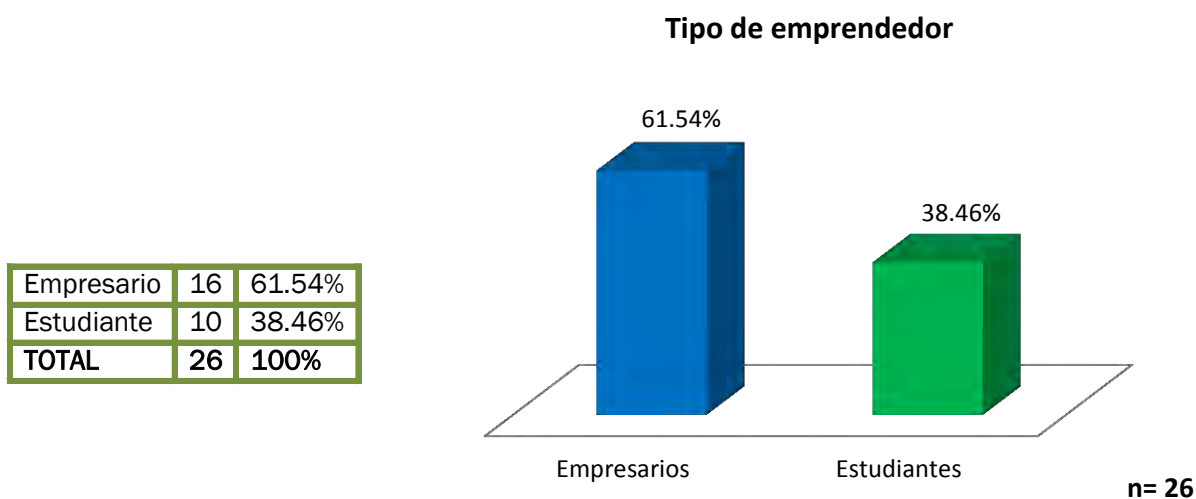
7.3.1 Género



7.3.2-Tabla y gráfica de género

Consistente con la composición de la población, casi el 85% de estos emprendedores fueron hombres

7.3.2 Tipo de emprendedor

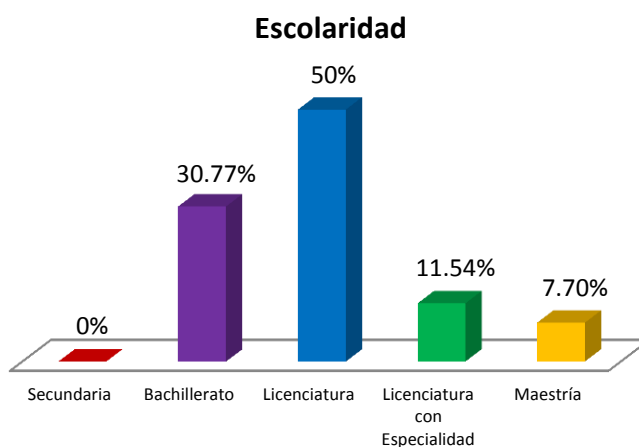


7.3.3-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores en esta categoría, la mayoría son empresarios

7.3.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	8	30.77%
Licenciatura	13	50%
Licenciatura con especialidad	3	11.54%
Maestría	2	7.70%
TOTAL	26	100%



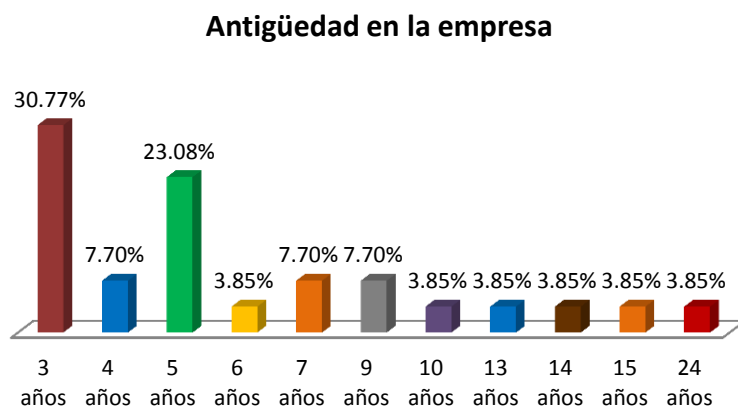
n= 26

7.3.4-Tabla y gráfica de escolaridad

La mitad de los emprendedores en la categoría superior al término medio cuentan con nivel licenciatura

7.3.4 Antigüedad en la empresa

3 años	8	30.77%
4 años	2	7.70%
5 años	6	23.08%
6 años	1	3.85%
7 años	2	7.70%
9 años	2	7.70%
10 años	1	3.85%
13 años	1	3.85%
14 años	1	3.85%
15 años	1	3.85%
24 años	1	3.85%
TOTAL	26	100%



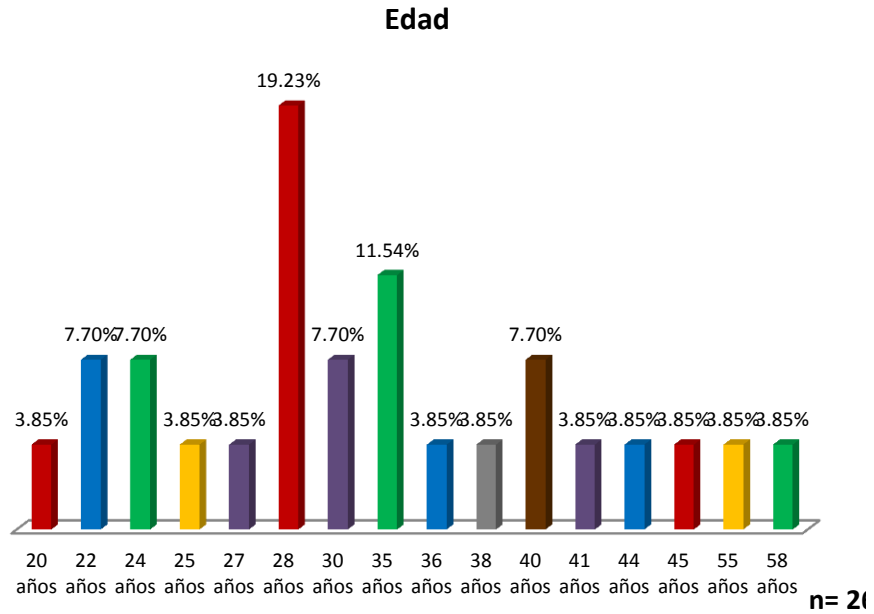
n= 26

7.3.5 -Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

3 años de antigüedad fue la característica que obtuvo mayor porcentaje con casi 31%

5.2.3.5 Edad

20 años	1	3.85%
22 años	2	7.70%
24 años	2	7.70%
25 años	1	3.85%
27 años	1	3.85%
28 años	5	19.23%
30 años	2	7.70%
35 años	3	11.54%
36 años	1	3.85%
38 años	1	3.85%
40 años	2	7.70%
41 años	1	3.85%
44 años	1	3.85%
45 años	1	3.85%
55 años	1	3.85%
58 años	1	3.85%
TOTAL	26	100%

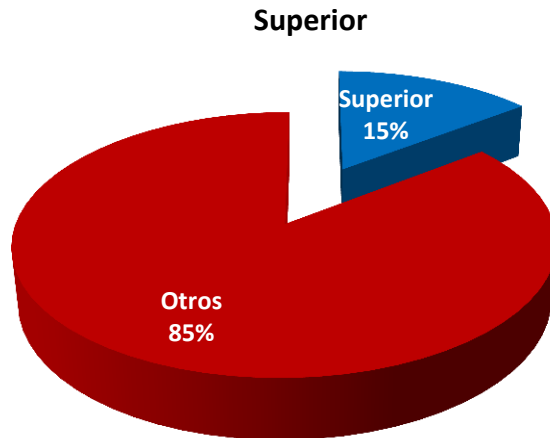


7.3.6-Tabla y gráfica de edad

La edad de 28 años fue la que obtuvo el mayor porcentaje con más de 19%

7.4 Superior

Población total	62
Superior	9
Porcentaje	14.52%



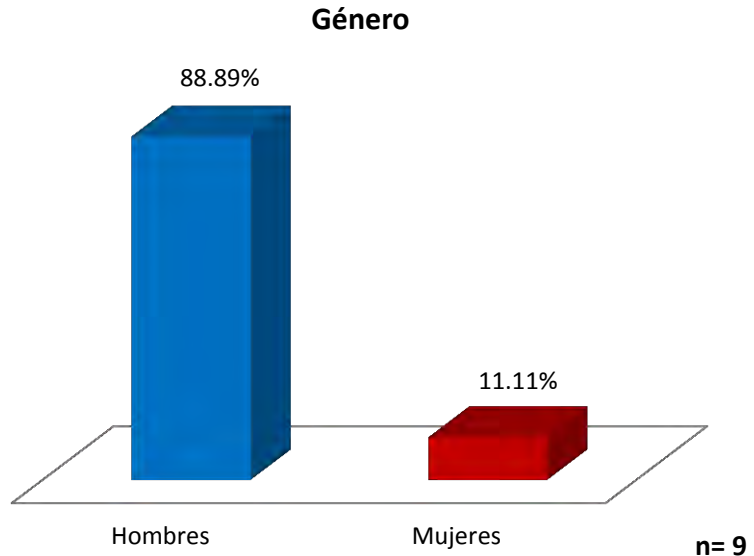
n= 62

7.4.1-Tabla y gráfica de porcentaje superior

15% de la población se encuentra en la categoría de *superior*

7.4.1 Género

Hombres	8	88.89%
Mujeres	1	11.11%
TOTAL	9	100%

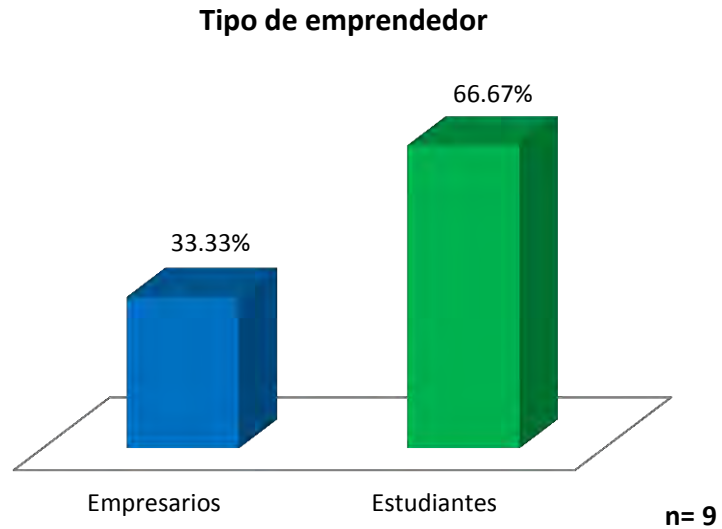


7.4.2-Tabla y gráfica de género

Casi 90% de estos emprendedores fueron del género masculino

7.4.2 Tipo de emprendedor

Empresario	3	33.33%
Estudiante	6	66.67%
TOTAL	9	100%

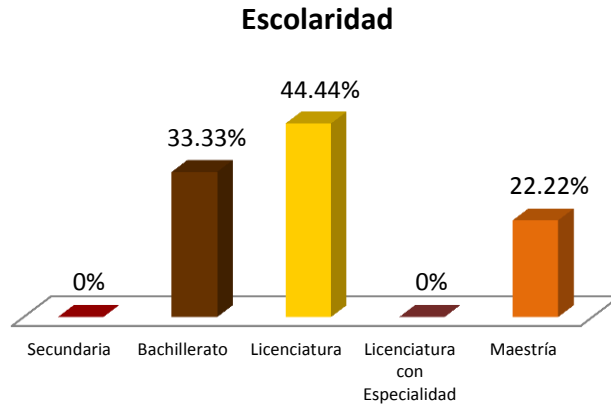


7.4.3-Tabla y gráfica de tipo de emprendedor

De los emprendedores en la categoría de *superior*, la mayoría son estudiantes

7.4.3 Escolaridad

Secundaria	0	0%
Bachillerato	3	33.33%
Licenciatura	4	44.44%
Licenciatura con especialidad	0	0%
Maestría	2	22.22%
TOTAL	9	100%



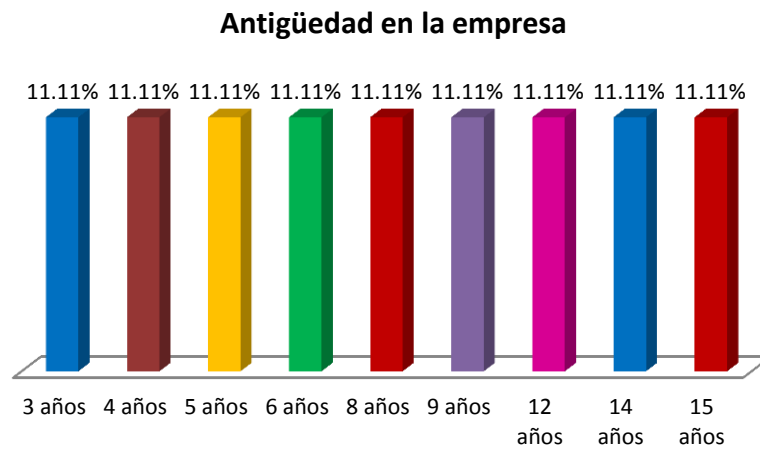
n= 9

7.4.4-Tabla y gráfica de escolaridad

Licenciatura fue la escolaridad que obtuvo mayor porcentaje con más del 44%

7.4.4 Antigüedad en la empresa

3 años	1	11.11%
4 años	1	11.11%
5 años	1	11.11%
6 años	1	11.11%
8 años	1	11.11%
9 años	1	11.11%
12 años	1	11.11%
14 años	1	11.11%
15 años	1	11.11%
TOTAL	9	100%



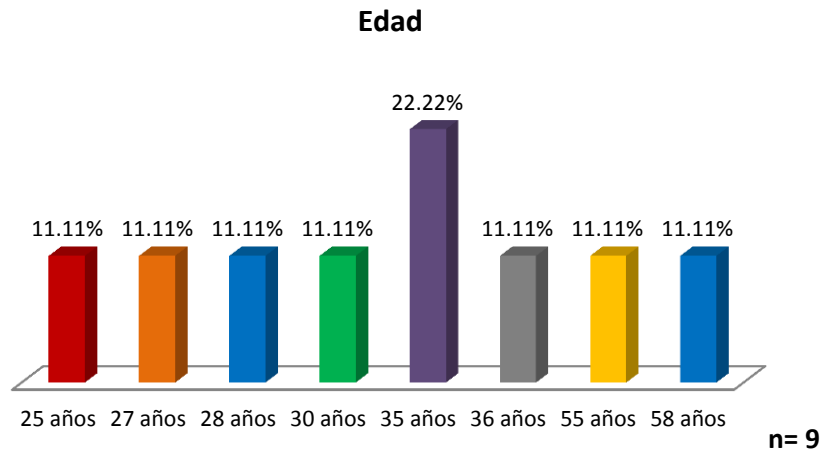
n= 9

7.4.5-Tabla y gráfica de antigüedad en la empresa

Los 9 emprendedores de esta categoría tuvieron distinta antigüedad empresarial

7.4.5 Edad

25 años	1	11.11%
27 años	1	11.11%
28 años	1	11.11%
30 años	1	11.11%
35 años	2	22.22%
36 años	1	11.11%
55 años	1	11.11%
58 años	1	11.11%
TOTAL	9	100%



7.4.6-Tabla y gráfica de edad

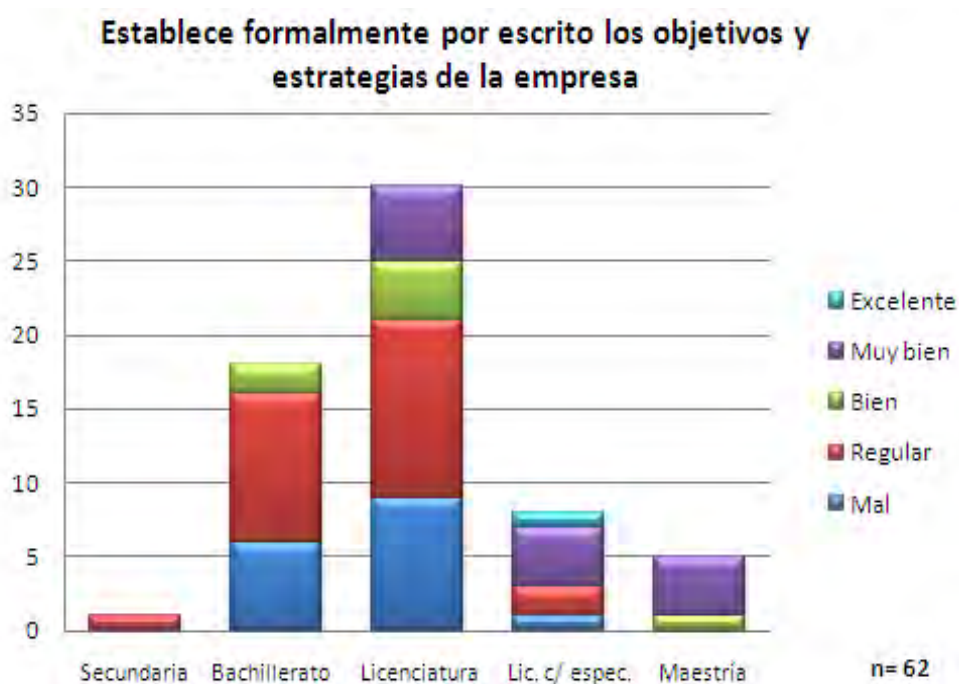
La edad de 35 años fue la que tuvo mayor porcentaje con poco más del 22%

Capítulo 8

Resultados de las correlaciones más importantes

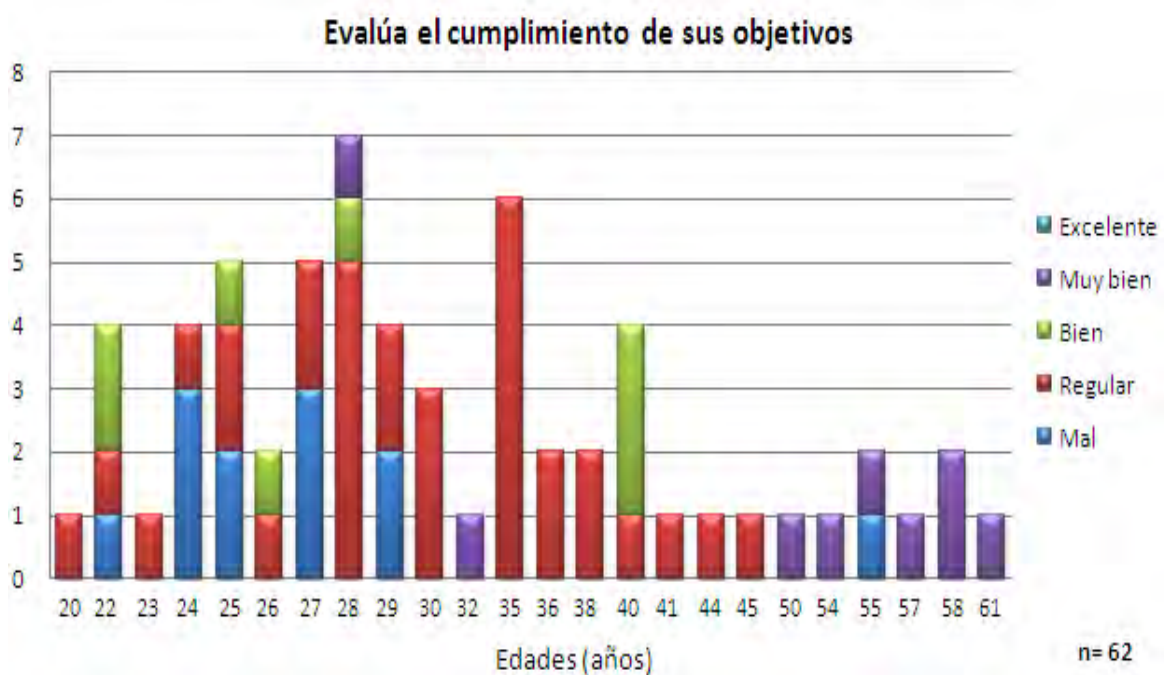
Al llevar a cabo las correlaciones con las variables independientes como lo son la personalidad del emprendedor y las habilidades administrativas, las más significativas de acuerdo a los parámetros de Pearson's R y Spearman y que obtuvieron un puntaje de correlación arriba de 0.5 fueron las siguientes.

1. Existe una correlación entre el nivel de estudios del emprendedor y el establecimiento formal de los objetivos y estrategias de la empresa, como lo muestra la siguiente gráfica:



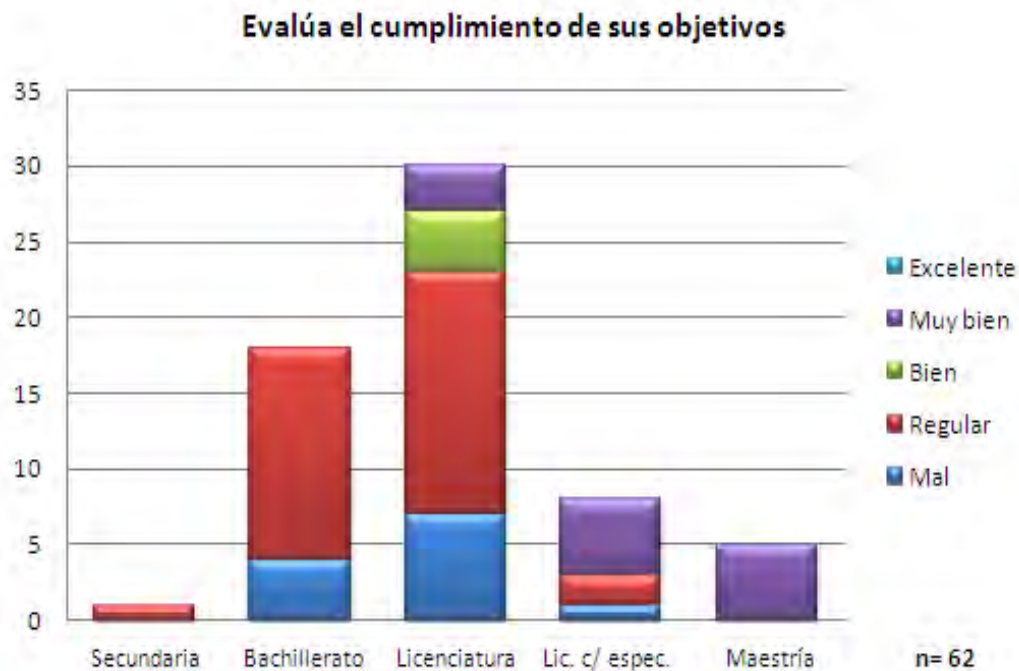
Como podemos observar, las respuestas referentes a *Mal* y *Regular* se concentran en los niveles escolares de Secundaria, Bachillerato y Licenciatura, representando un 61% de la muestra, es decir 38 personas, y las respuestas *Bien*, *Muy bien* y *Excelente* representando un 18% de la muestra (11 personas) con nivel de Licenciatura con Especialidad y Maestría. Esto nos indica que a un mayor nivel de estudios hay una mayor estructura y madurez que conlleva a realizar las actividades más formales. En la práctica puedo confirmar lo anterior, a través de las observaciones y diferentes asesorías que he llevado a cabo con los emprendedores.

2. Asimismo, como lo muestra la gráfica siguiente, existe una correlación entre la edad de los emprendedores y la evaluación del cumplimiento de los objetivos organizacionales.



Se puede observar que las respuestas *Mal* y *Regular* se concentran en el rango de edad de los 20 a 45 años con 44 personas (71% de la muestra), mientras que la respuesta *Muy bien* se presentó principalmente de los 50 años en adelante, con 7 personas (11% de la muestra). También por la práctica profesional que he tenido, puedo afirmar que entre más edad se tenga se es más puntual y objetivo en sus apreciaciones.

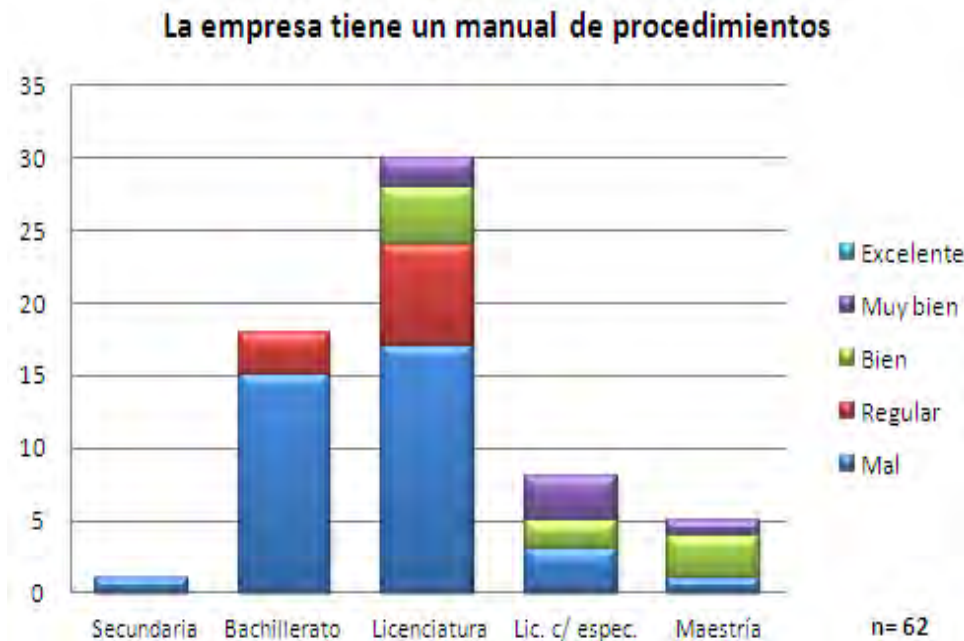
3. La evaluación del cumplimiento de los objetivos organizacionales está también correlacionada con el nivel de estudios del emprendedor, como se muestra en la siguiente gráfica.



Las respuestas *Mal* y *Regular* se presentaron en su mayoría en las escolaridades de Secundaria, Bachillerato y Licenciatura (41 personas que representan 66% de la muestra) mientras que la respuesta *Muy bien* se concentró en los niveles de Licenciatura con Especialidad y Maestría (10 personas que representan 16% de la muestra).

Haciendo una relación con la gráfica del establecimiento formal por escrito de los objetivos y estrategias de la empresa, existe una similitud con la evaluación del cumplimiento de los objetivos. También podemos llevar a cabo la afirmación relativa a que esto lo he observado en las diferentes asesorías que he llevado a cabo con emprendedores.

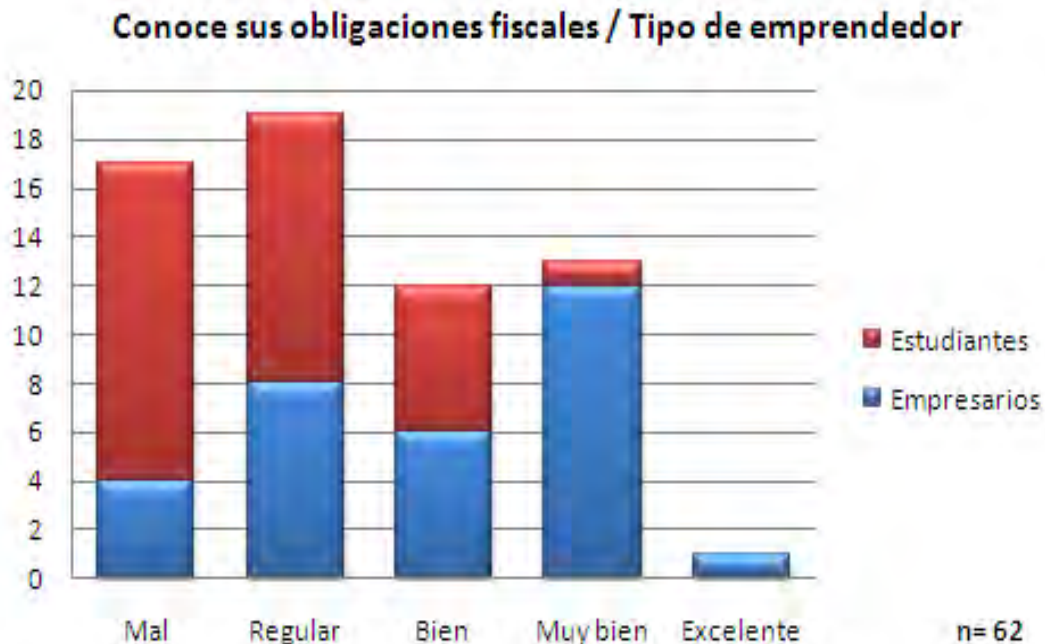
4. El establecimiento formal de un manual de procedimientos en la empresa es una característica que está correlacionada también con el nivel de estudios de los emprendedores, ya que los que tienen una mayor escolaridad cuentan con un manual de procedimientos mejor establecido, como lo muestra la gráfica siguiente.



En esta gráfica la mayoría de los emprendedores con escolaridades de Secundaria, Bachillerato y Licenciatura respondieron *Mal* y *Regular* (43 personas que representan 70% de la muestra), mientras que los emprendedores con escolaridades de Licenciatura con Especialidad y Maestría respondieron *Bien* y *Muy bien* (9 personas que representan 15% de la muestra).

A nivel universitario, hablando de Especialidades y Maestrías, se hace hincapié en lo importante que es tener un manual de procedimientos y hemos observado en la práctica profesional que los emprendedores con un nivel más alto de estudios profesionales tienen manuales de procedimientos. Esto también va relacionado con la evaluación del cumplimiento de los objetivos y el establecimiento formal de los objetivos y estrategias de la empresa.

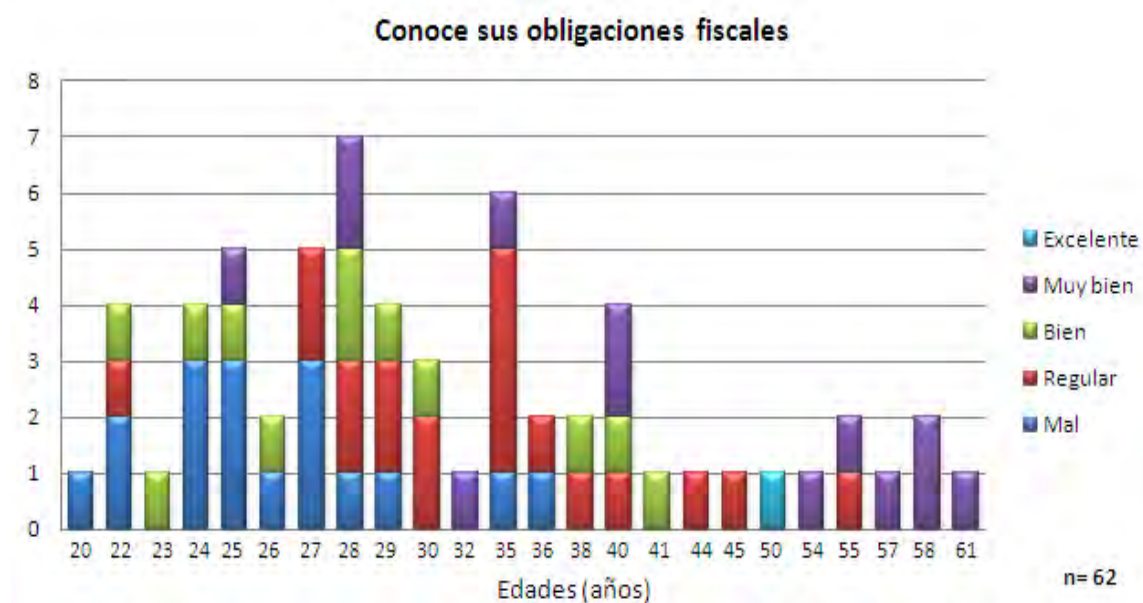
5. Asimismo, el conocimiento de las obligaciones fiscales de la organización está relacionado con el tipo de emprendedor, lo que podemos observar en la gráfica siguiente.



Podemos observar que los empresarios tienen un mejor conocimiento de las obligaciones fiscales de su organización que los estudiantes. La mayoría de las respuestas *Mal* y *Regular* fueron de emprendedores estudiantes (24 estudiantes, es decir, 39% de la muestra), mientras que las respuestas de los empresarios se concentraron en *Muy bien* (13 empresarios que representan 21% de la muestra).

Esto lo he comprobado cuando llevamos a cabo diagnósticos con los emprendedores y en donde hay una mayor responsabilidad por parte del empresario emprendedor, ya que en varias ocasiones la Secretaría de Hacienda los ha requerido por faltar a sus obligaciones fiscales y, por lo tanto, el empresario tiene la obligación de mantenerse informado y actualizado sobre estas situaciones y hace que él vaya personalmente o su Contador a los diversos eventos que existen sobre actualización e información fiscal.

6. El conocimiento de las obligaciones fiscales también está relacionado con la edad de los emprendedores, siendo los de mayor edad los que mejor conocen este elemento, como lo podemos ver en la gráfica siguiente.



Podemos observar que en las edades de menor rango se concentró la respuesta *Mal*, mientras que la respuesta *Muy bien* se fue presentando con mayor frecuencia al irse incrementando la edad de los emprendedores.

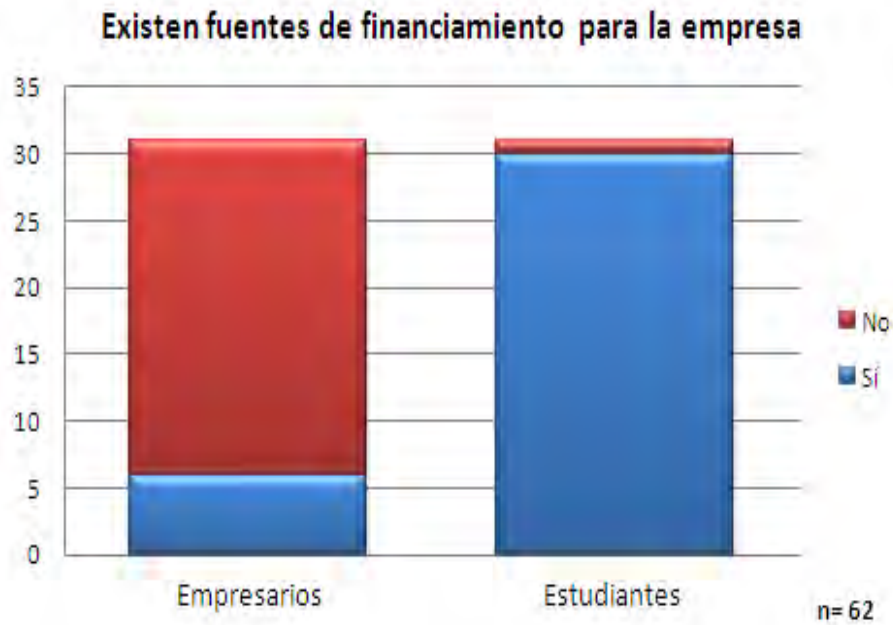
En esta parte se visualiza que existe madurez y responsabilidad en las personas con mayor edad en cuanto al conocimiento de sus obligaciones fiscales pues hemos observado que a través de los años se han tenido diversas experiencias no positivas con la Secretaría de Hacienda. Esto ha llevado a los emprendedores a que se inclinen por estar más actualizados y no cometer errores o cuando los requiera Hacienda por no hacer bien sus declaraciones.

7. Está correlacionado también el hecho de tener a los empleados de la organización cotizando en el Seguro Social con el tipo de emprendedor, como lo podemos observar claramente en la gráfica siguiente.



Por lo que hemos observado en los diagnósticos que se han aplicado a los emprendedores, los emprendedores estudiantes cumplen con la obligación de tener a sus empleados cotizando en el Seguro Social debido a diversas causas. Una de ellas es que hay un mayor rigor por parte del Seguro Social en las multas y hasta en los embargos cuando no se está cotizando en el mismo. Otra causa es que con el fin de tener los propios empresarios una seguridad en su asistencia personal de su familia, ellos mismos se inscriben para cotizar en el Seguro Social.

8. Por último, se encontró una correlación entre la existencia de fuentes de financiamiento para la empresa y el tipo de emprendedor, siendo los estudiantes los que cuentan con más fuentes de este tipo, como lo podemos observar en la siguiente gráfica.



Los emprendedores estudiantes tienen un mayor conocimiento y están informados de las diversas fuentes de financiamiento para sus empresas ya que últimamente tanto el Gobierno Federal como las instituciones bancarias han hecho mucho hincapié en esta parte y, sobre todo, se han acercado a las instituciones de educación superior y se han hecho convenios para financiar empresas. Un ejemplo de esto es la implantación de incubadoras en dichas instituciones. Por ello, el estudiante tiene ese conocimiento y el pronto acceso a estas fuentes de financiamiento.

Conclusiones

El presente estudio buscó delimitar aspectos esenciales de la situación actual y del desarrollo de emprendedores a fin de determinar qué factores —rasgos de personalidad, habilidades administrativas y elementos del entorno económico— se relacionan con la creación de las empresas.

Ello desde una hipótesis central que afirma que ningún plan de estudios puede garantizar *per se* la creación de una empresa ya que ésta se ve afectada por variables ajenas a las adquisiciones académicas, tales como el tipo de inteligencia y personalidad y el entorno económico del emprendedor.

En cuanto al estudio organizacional que se realizó a las 62 empresas encuestadas podemos mencionar algunas cuestiones en cuanto a cada uno de los factores que se estudiaron.

La administración que están llevando a cabo los emprendedores tanto estudiantes como empresarios no es la más adecuada, y en la mayor parte de los casos de acuerdo a nuestra investigación, ésta se está realizando empíricamente.

Por lo anterior, esto se ve reflejado en la parte mercadológica, de Personal, Finanzas y Compras y Almacén. No existen objetivos claros y precisos y no hay una evaluación de estas funciones, por lo que éstas se están llevando a cabo de una forma inadecuada.

Aunado a esto sus compromisos tributarios sí los cumplen pero de una forma incorrecta, lo cual en un futuro muy cercano van a tener problemas con las autoridades fiscales.

En relación a la aplicación del test de personalidad del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI) los 62 emprendedores encuestados presentaron, en promedio, niveles considerados normales en las 10 escalas clínicas que conforman esta prueba.

Si analizamos de manera independiente los casos en los que se presentaron niveles fuera del rango normal, podemos darnos cuenta de que la mayoría de ellos son hombres estudiantes con escolaridad de bachillerato. La escala clínica que tuvo mayores resultados fuera del rango

normal fue Esquizofrenia, sin embargo, esto no quiere decir que estos emprendedores estén enfermos o presenten rasgos esquizoides.

De acuerdo a Alfonso Escobar, investigador emérito del Instituto de Investigaciones Biomédicas de la UNAM, nos comenta que la esquizofrenia es la psicosis más frecuente entre los seres humanos y repercute en la conducta, percepción, imaginación, estado de ánimo, ciclos de sueño y relaciones con los demás

Podemos decir que la aplicación de esta prueba no resulta concluyente para ser utilizado en el ámbito administrativo, por ejemplo para la selección de personal. Sin embargo, sí ha sido utilizado en áreas penales para determinar ciertas características de personalidad de personas implicadas en delitos.

Con base en los resultados del test Dominós, que clasifica a los emprendedores encuestados de acuerdo a su nivel de inteligencia, no podemos concluir que ese nivel de inteligencia se aplique a todos los emprendedores. Asimismo, resulta claro que ni la edad ni el tipo de emprendedor están relacionados con la inteligencia de la persona. Podemos decir que este instrumento arrojó resultados favorables para los entrevistados.

De un cuestionario posterior aplicado a 48 personas dentro de la UNAM, podemos decir que en términos de comportamiento sí existe una variación, no así en las características intrínsecas. Asimismo, estamos ciertos de que las condiciones del entorno sí afectan en el emprendedor. Además, en términos de depresión, histeria e hipocondría, los resultados en ambos grupos de emprendedores fueron similares.

De la aplicación de estos dos instrumentos podemos concluir que los emprendedores encuestados resultaron ser personas normales, es decir, ni malas ni extraordinarias.

Hablando sobre los Planes de Estudios y los Programas Emprendedores en las distintas instituciones de educación superior de nuestro país, podemos decir que el emprendimiento en el Tecnológico de Monterrey es un curso obligatorio para todos, sin embargo, no necesariamente los estudiantes se convierten en emprendedores. Cabe destacar que los proyectos que ahí se gestionan son de tipo incubadora de proyectos tecnológicos.

En el ITAM se lleva a cabo un curso similar enfocado a las empresas familiares. Sin embargo, no se cuenta con un seguimiento de los proyectos.

En el IPN y en la UNAM se llevan a cabo cursos de emprendedores y se les canaliza a las incubadoras de empresas.

Podemos decir que los programas de emprendedores en las instituciones de educación superior han evolucionado favorablemente. Actualmente los expertos junto con las mismas universidades ayudan de manera práctica a los emprendedores para formar sus empresas.

Es necesario realizar cambios en los planes de estudio de las universidades para que los programas de emprendimiento no se incluyan como materia obligatoria. Además, debe hacerse una selección de los emprendedores por medio de instrumentos vocacionales y no con instrumentos como el MMPI y el Dominós.

También es fundamental que este tipo de instrumentos no se utilicen en la selección de personal de las organizaciones ya que existen pruebas más eficientes que arrojan resultados más útiles.

En relación a los resultados de la presente investigación, podemos darnos cuenta que ser emprendedor es un estilo de vida que implica tener determinadas características personales como la perseverancia, el esfuerzo, la innovación, la inspiración, entre otras, de que personas ordinarias pueden generar empresas extraordinarias. El emprendedor es una persona que aplica esa filosofía en cada aspecto de su vida. El emprendimiento es algo que sucede muy en el interior de cada uno de nosotros, es un impulso que cada quien tiene que encontrar por sí mismo porque nadie lo va a hacer por nosotros, ni nuestra familia, ni nuestros amigos, ni nuestros profesores, ni algún plan de estudios universitario.

Esto también nos lleva a pensar, de acuerdo a lo que comenta Andy Freire en su libro “Pasión por emprender”, y de acuerdo también a nuestra investigación, que hay elementos comunes de los grandes emprendedores. Uno de ellos es la libertad y la independencia como su principal motivación para emprender. También es estar dedicado en cuerpo y alma todo el tiempo.

Asimismo, hay una correlación entre el éxito de ser emprendedor y su trabajo emocional y espiritual para conocerse y mejorarse como personas, tienen entusiasmo y motivación para hacer las cosas, esto hace que tengan una clara visión sobre hacia dónde pueden y quieren llevar el futuro de su empresa.

Dentro de mis conclusiones me voy a referir a lo que nos dice Michael Gerber, autor del libro “El mito del emprendedor” cuando se refiere a Steve Jobs que él sabía mucho más, era un planeador y no tenía nada que cada uno de nosotros no tenga, y Jobs tenía una pasión y encontró el proceso creador que revolucionó la tecnología, Gerber hace énfasis en el “yo nací para ser esto”, lo que nadie, absolutamente nadie piensa cuando hace negocios es en deseos, emociones o música y que cada uno de nosotros en nuestro interior tenemos que expresar, sin importar quiénes somos, qué sabemos y si fuimos o no a la escuela. Y nos habla precisamente del proceso creador para despertar al emprendedor que existe en el interior y, por ende el emprendimiento es algo que sucede muy en el interior de cada uno de nosotros. Se trata de una percepción con todos los sentidos, ver, oír, escuchar, oler, sudar, sentir el corazón latir, una experiencia muy personal la de crear una empresa y ahí están los que no tienen otra cosa más que su pasión por convencer, por negociar, por entender, por crear.

Por eso también es importante aprender la lección más obvia: despertar las extraordinarias cosas en medio de las actividades ordinarias. Para ser revolucionario existe un único camino, un lugar dentro de cada uno de nosotros para proyectar una parte de nosotros mismos hacia los negocios, pero también pensar en mi futuro económico y en mí mismo.

Por lo anterior, se debe de insistir mucho en lo que comentaba al principio sobre el hacer o no hacer del emprendedor, solamente se va a enseñar y aprender a aquel que quiere, que por propia voluntad va a lograr algo, se esfuerce y cumple. Michael Gerber insiste en que uno mismo debe encontrar el camino para conseguirlo y que el deseo y la voluntad y la determinación para nunca darse por vencido. Todo esto está dentro del emprendedor y también como dice Gerber personas ordinarias pueden generar empresas extraordinarias.

De acuerdo a lo que nos habíamos propuesto acerca de esos individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos, para extraer los mejores beneficios de las innovaciones en un medio incierto (Lezana y Tonelli, 1998) y que son los emprendedores, y se investigó acerca de sus rasgos de

personalidad, habilidades administrativas relacionadas con la creación de empresas viendo variables ajenas a las adquisiciones académicas tales como el tipo de inteligencia y personalidad y ahora hemos concluido que no tienen relación y lo más importante viene siendo el hecho de querer realmente ser emprendedor, de tener esa vocación para serlo y hacerlo y como lo mencionamos anteriormente el emprendedor viene siendo esa gente ordinaria que hace cosas extraordinarias.

Bibliografía

Libros:

Anstey, Edgar. *Dominó D-48: manual*. Editorial TEA, México 2005, 27 páginas.

Anzola Rojas, Sérvulo. *Administración de pequeñas empresas*. Editorial McGraw Hill Interamericana, México 2010, 347 páginas.

Anzola Rojas, Sérvulo. *La actitud emprendedora*. Editorial McGraw Hill, México 2003. 148 páginas.

Baum, J. Robert, Frese, Michael y Baron, Robert (editores). *The psychology of entrepreneurship*. The Organizational Frontiers Series. Lawrence Erlbaum Associates, Estados Unidos, 2007, 403 pp.

Belausteguigoitia Rius, Imanol. *Empresas familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación*. Editorial McGraw Hill, México 2010, 263 páginas.

Bunge, Mario. *La ciencia su método y su filosofía*. Nueva imagen. 10ª. Edición en México, 1994.

Calva, José Luis. *Más allá del neoliberalismo: opciones dentro del cambio global*. Editorial Plaza & Janés, México 2001, 311 pp.

Castañón Ibarra, Rosario. *La política industrial como eje conductor de la competitividad en las PyME*. Centro de Investigación y Docencia Económicas y Fondo de Cultura Económica. México, 2005, 215 pp.

Copi, Irving M. *Introducción a la lógica*, Eudeba Buenos Aires. 1987.

Cuervo, Álvaro; Ribeiro, Domingo y Roig, Salvador. *Entrepreneurship: concepts, theory and perspective*. Editorial Springer, Alemania, 2007, 348 pp.

Daft, Richard L. *Administración*. Sexta edición. Cengage Learning Editores, México, 2004, 782 pp.

Desarrollo Empresarial de Monterrey, A.C., *Desarrollo de Emprendedores*. Editorial McGraw Hill, México, 1991.

Desarrollo Empresarial Mexicano. *Manual del voluntario: programa jóvenes emprendedores*. DESEM, México, 1993, 84 pp.

Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México. *Manual del investigador*, 1995.

Gartner, William B.; Shaver, Kelly G.; Carter, Nancy M. y Reynolds, Paul D. *Handbook of entrepreneurial dynamics: the process of business creation*. Publicaciones Sage, Estados Unidos, 2004, 579 pp.

Gerber, Michael E. *El mito del emprendedor: por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen*. Ediciones Paidós Ibérica. España, 1997, 241 pp.

Gómez Ceja, Guillermo. *Planeación y organización de empresas*. McGraw Hill Interamericana. México, 1994.

Graham, John R. y Rivera Jiménez, Ofelia. *MMPI: guía práctica*. Manual Moderno, México 1987, 297 páginas.

Institute for Management Development. *IMD World Competitiveness Yearbook 2010*. IMD, 2010, 547 pp.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *ENAMIN. Encuesta Nacional de Micronegocios 2008*. México, 2009, 264 pp.

Kantis, Hugo (editor), Angelelli, Pablo y Moori Koenig, Virginia. *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2004, 284 pp.

Kogan, Nathan y Wallach, Michael A. *Risk taking: a study in cognition and personality*. Greenwood Press, Estados Unidos, 1983, 278 pp.

Lerma Kirchner, Alejandro E. y otros. *Liderazgo emprendedor: cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. Cengage Learning Editores, México, 2007, 381 pp.

Lloyd E. Shefsky, *Los emprendedores no nacen se hacen*. Editorial McGraw Hill, México, 1997.

Lope Cano, José Luis. *Método e hipótesis científicos*. Editorial Trillas. 1990.

Maza, A. y Páez, A. *Causas de mortandad de la micro y pequeña empresa*. Instituto de Proposiciones Estratégicas, México, 1992.

Méndez Ramírez, Ignacio. *El protocolo de investigación: lineamientos para su elaboración y análisis*. Editorial Trillas, México, 1993, 210 pp.

Minniti, Maria (editora). *Entrepreneurship: the engine of growth. Volumen 1: People*. Editorial Praeger Perspectives. Estados Unidos, 2007, 333 pp.

Mintzberg, Henry. *Mintzberg y la dirección*. Ediciones Díaz de Santos, España, 1991, 482 pp.

Organización Internacional del Trabajo. *Condiciones generales para fomentar la creación de empleos en las pequeñas y medianas empresas: cuarto punto del orden del día*. Suiza 1998, 60 páginas.

Núñez, Rafael. *Manual práctico del MMPI: pruebas psicométricas de la personalidad*. Editorial Trillas, México 2010, 419 pp.

Porter, Michael E. *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Compañía Editorial Continental, México, 2002, 389 pp.

Requeijo, Jaime y Requeijo González, Jaime. *Economía mundial*. Editorial McGraw-Hill Interamericana, España, 2006, 392 pp.

Rodríguez Valencia, Joaquín. *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Cengage Learning Editores, México, 2002, 340 pp.

Rodríguez Valencia, Joaquín. *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*. Cengage Learning Editores, México, 2005, 289 pp.

Ruiz Durán, Clemente. *Desarrollo empresarial en América Latina*. Editorial Dirección de Comunicación Social, México 2002, 240 pp.

Ruiz Durán, Clemente y Zubirán Schadtler, Carlos. *Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Editorial Nacional Financiera, México 1992, 261 pp.

Serrano, Jorge A. *Filosofía de la ciencia*. Centro de Estudios Educativos, 1980, 287 páginas.

Schumpeter, Joseph Alois. *Teoría del desenvolvimiento económico*. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

Solleiro Rebolledo, José Luis; López Martínez, Roberto y Castañón Ibarra, Rosario. *Una aproximación de política tecnológica para las pequeñas y medianas empresas frente a la apertura comercial*. Editorial Punctum, México 1997, 97 pp.

Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. *Manual de procedimientos del programa de Emprendedores*, Marzo, 2001.

Revistas:

Baylor University in cooperation with Blackwell Publishing, Inc. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 26 y 27 No 4 Summer,2002,No 2 Winter,2002 and No 3 Spring, 2003.

Begley T. Body. 1987. *Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller business*, Journal of business venturing 2-79-95.

Brockhaus, Robert H. *Entrepreneurial folklore: an article from: Journal of Small Business Management*. Volumen 25, Estados Unidos, 1987.

Brockhaus, Robert H. *Risk taking propensity of entrepreneurs*. Academy of Management Journal, Estados Unidos, 1980, volumen 23, número 3, páginas 509-520.

Carmona, Fernando. *Problemas de desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 26. Enero-Marzo 95.

Cooper, A.C. y Dunkelberg, W.C. *Entrepreneurial research: old questions, new answers, and methodological issues*. American Journal of Small Business, Universidad de Baltimore, Educational Foundation, 1987, páginas 14-15

Díaz Alonso, Arturo. *Problemas y objetivos de la investigación en la FCA*. Revista Contaduría y Administración. Núm. 178. Julio-Septiembre. 1995.

Frese, Michael. *Toward a psychology of entrepreneurship: an action theory perspective*. Foundations and Trends in Entrepreneurship, volumen 5, número 6. Estados Unidos 2009, páginas 437-496.

Hayton, J.C.; George, G.; Zahra, S. *National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research*. Entrepreneurship Theory & Practice 2002. Vol. 26, páginas 33-52.

Pérez Otero, Alma, 1998. *Características y perfiles de los creadores de micro y pequeñas empresas mexicanas al inicio de su actividad empresarial*. Revista de investigaciones ITESM.

Revista Expansión, Año 34, Núm. 868, Junio 2003, *El difícil camino de ser empresario en México*, José Luis González Sánchez.

Rosenfeld, Robert B.; Winger-Bearskin, Michael; Marcic, Dorothy y Braun, Charles L. *Delineating entrepreneurs' styles: application of adaptation-innovation subscales*. Psychological reports, 1993, volumen 72, número 1, páginas 287-298.

Rotter, J.B. *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*. Psychological Monographs, número 609

Shaver, Kelly G. y Scott, Linda R. *Person, process, choice: the psychology of new venture creation*. Editorial Blackwell Publishing Limited, Estados Unidos, 1991, 23-45 pp.

Singh, G. y DeNoble, A. *Early retirees as the next generation of entrepreneurs*. Entrepreneurship Theory and Practice, 2003, páginas 207-226.

Tang, Linghui y Koveos, Peter E. *Venture entrepreneurship, innovation entrepreneurship, and economic growth*. Journal of Developmental Entrepreneurship, volumen 9, número 2. Estados Unidos, 2004, páginas 161-171.

Van Auken, Howard; Fry, Fred L. y Stephens, Paul. *The influence of role models on entrepreneurial intentions*. Journal of Developmental Entrepreneurship, volumen 11, número 2, 2006, páginas 157-167.

Villavicencio Carbajal, Daniel. *Las micro, pequeñas y medianas empresas innovadoras en México*. Revista de Comercio Exterior, volumen 44, número 9, septiembre 1999, México, 767 pp.

Zara, Shaker A. y Neubaum, Donald O. *Environmental adversity and the entrepreneurial activities of new ventures*. Journal of Developmental Entrepreneurship, volumen 3, número 2, 1998, páginas 123-140.

Tesis:

Belausteguigoitia Rius, Imanol. *La influencia del clima organizacional en el compromiso hacia la organización y el esfuerzo en miembros de empresas familiares mexicanas*. Tesis, México 2000. 294 páginas.

Castañón Ibarra, Rosario. *Relación de los instrumentos de política industrial con la competitividad de las PyME's del sector de alimentos del D.F. y Estado de México*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 2003, 191 pp.

Chablé Sangeado, Juan José. *La importancia de la información financiera en el acceso al crédito de micro y pequeñas empresas manufactureras en Tabasco*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 2006, 270 pp.

Corona Uscanga, José Hilario. *Taller empresarial: opción teórico-práctica para el desarrollo de habilidades del estudiante universitario para crear y desarrollar empresas*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 1995, 155 pp.

Jiménez Rentería, Ma. Esmeralda. *La actitud hacia el trabajo de los trabajadores poblanos de la mediana empresa*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., 2004, 167 pp.

Kagekiyo Kajihara Cruz, Víctor. *Las empresas familiares: la realidad empresarial Mexicana*. Tesina – Instituto Tecnológico Autónomo de México. México, D.F., 1998.

Mercado Gasca, Ignacio. *Modelos de asociación para mejorar la operación de las PYMES en el Valle de Toluca*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 2001, 161 pp.

Pérez Otero, Alma Delia. *Factores que caracterizan a los creadores de la micro y pequeña empresa. Un estudio de la industria de reparación automotriz en las zonas 1 y 2 de la delegación política de Tlalpan del Distrito Federal, México*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 2003, 130 pp.

Quevedo Monjarás, Luz María. *Desarrollo de la cultura emprendedora en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí*. Tesis – Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 2004, 106 pp.

Anexos

Prueba psicométrica de la personalidad del MMPI (Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota).

Instrucciones:

No haga marca alguna en este cuestionario y conteste “sí” o “no” en la hoja de respuestas, de acuerdo a su preferencia, sin tomar tiempo en su contestación.

1. Me gustan las revistas de mecánica.
2. Tengo buen apetito.
3. Me despierto descansado y fresco casi todas las mañanas.
4. Creo que me gustaría el trabajo de bibliotecario.
5. El ruido me despierta rápidamente.
6. Me gusta leer artículos sobre crímenes en los periódicos.
7. Por lo general, mis manos y mis pies están suficientemente calientes.
8. Mi vida diaria está llena de cosas que me mantienen interesado.
9. Estoy tan capacitado para trabajar ahora como siempre lo he estado.
10. Casi siempre me parece que tengo un nudo en la garganta.
11. Una persona debiera tratar de comprender sus sueños, guiarse por ellos o tenerlos en cuenta como avisos.
12. Me gustan los cuentos detectivescos o de misterio.
13. Trabajo bajo una tensión muy grande.
14. Tengo diarrea una vez al mes o más frecuentemente.
15. De vez en cuando pienso en cosas demasiado malas, para hablar de ellas.
16. Estoy seguro de que la vida es cruel conmigo.
17. Mi padre fue un buen hombre.
18. Muy raras veces sufro de estreñimiento.
19. Cuando acepto un nuevo empleo me gusta que me indiquen a quien debo halagar.
20. Mi vida sexual es satisfactoria.
21. A veces he sentido un intenso deseo de abandonar mi hogar.
22. A veces me dan ataques de risa o de llanto que no puedo controlar.
23. Sufro de ataques de náusea y de vómito.
24. Nadie parece comprenderme.
25. Me gustaría ser cantante.

26. Creo que es mucho mejor quedarme callado cuando estoy en dificultades.
27. Los espíritus malos se posesionan de mí a veces.
28. Cuando alguien me hace un mal siento que debiera pagarle con la misma moneda, si es que puedo como cuestión de principio.
29. Padezco de acidez estomacal, varias veces a la semana.
30. A veces siento deseos de maldecir.
31. Me dan pesadillas con mucha frecuencia.
32. Encuentro difícil concentrarme en una tarea o trabajo.
33. He tenido experiencias muy peculiares y extrañas.
34. Tengo tos la mayor parte de tiempo.
35. Si la gente no la hubiera cogido conmigo, yo hubiera tenido, mucho más éxito.
36. Raras veces me preocupo por mi salud.
37. Nunca me he visto en dificultades a causa de mi conducta sexual.
38. Por un tiempo cuando era más joven, participe en pequeños robos.
39. A veces siento deseos de destruir cosas.
40. La mayor parte del tiempo preferiría soñar despierto antes de hacer cualquier cosa.
41. He tenido periodos de días, semanas o meses que no podía ocuparme de nada porque no tenía voluntad para hacerlo.
42. A mi familia no le gusta el trabajo que he escogido o el trabajo que pienso escoger para el resto de mi vida.
43. Mi sueño es irregular e intranquilo.
44. La mayor parte del tiempo parece dolerme toda la cabeza.
45. No siempre digo la verdad.
46. Mi habilidad para formar juicios nunca había estado mejor que ahora.
47. Una vez a la semana o más a menudo me siento repentinamente caliente en todo el cuerpo, sin causa aparente.
48. Cuando estoy con gente me molesta el oír cosas muy extrañas.
49. Sería mejor si casi todas las leyes fueran descartadas.
50. Mi alma a veces abandona mi cuerpo.
51. Me encuentro tan saludable como la mayor parte de mis amigos.
52. Prefiero hacerme el desentendido con amigos de la escuela o con personas conocidas a quienes no he visto hace mucho tiempo, a menos que ellos me hablen primero.
53. Un sacerdote puede curar enfermedades rezando y poniendo sus manos sobre la cabeza de usted.

54. Le agrado a la mayor parte de la gente que me conoce.
55. Casi nunca he sentido dolores sobre el corazón o el pecho.
56. Cuando muchacho A) Me suspendieron de la escuela una o más veces por hacer travesuras.
57. Soy una persona sociable.
58. Todo está ocurriendo tal como los profetas de la biblia lo predijeron.
59. Con frecuencia he tenido que recibir órdenes de alguien que no sabía tanto como yo.
60. No leo todas las editoriales de periódico diariamente.
61. No he vivido la vida con rectitud.
62. Con frecuencia siento como un ardor, punzadas, hormigueo o adormecimiento en algunas partes del cuerpo.
63. No he tenido dificultad en comenzar o detener el acto de defecación.
64. Algunas veces persisto en una cosa hasta que los otros pierden la paciencia conmigo.
65. Yo quise a mi padre.
66. Veo cosas animales o gente a mi alrededor que otros no ven.
67. Quisiera poder ser tan feliz como otras personas, parecen serlo.
68. Muy raras veces siento dolor en la nuca.
69. Me siento fuertemente atraído por personas de mi mismo sexo.
70. Me gusta jugar a las prendas.
71. Creo que mucha gente exagera sus desdichas para que se conduelan de ellos y les ayuden.
72. Sufro de malestares en la boca del estómago varias veces a la semana o con más frecuencia.
73. Soy una persona importante.
74. A menudo he deseado ser mujer (o si usted es mujer) nunca me ha pesado ser mujer.
75. Algunas veces me enojo.
76. La mayor parte del tiempo me siento triste.
77. Me gusta leer novelas de amor.
78. Me gusta la poesía.
79. Mis sentimientos no son heridos con facilidad.
80. De vez en cuando mortifico a los animales.
81. Creo que me gustaría trabajar de guardabosques.
82. Soy vencido fácilmente en una discusión.

83. Cualquier persona capacitada y dispuesta a trabajar fuertemente tiene buenas posibilidades de obtener éxito.
84. En estos días me es difícil no perder la esperanza de ser alguien.
85. Algunas veces me siento atraído por artículos personales de otros como calzado, guantes, etc., que quiero tocarlos o robarlos aunque no haga uso de ellos.
86. Decididamente no tengo confianza en mi mismo.
87. Me gusta ser florista.
88. Generalmente siento que la vida vale la pena.
89. Se necesita discutir mucho para convencer a la mayor parte de la gente de la verdad.
90. De vez en cuando dejo para mañana lo que debiera hacer hoy.
91. No me molesta que se burlen de mí.
92. Me gusta ser enfermero (o enfermera).
93. Creo que la mayoría de la gente mentiría para ir adelante.
94. Hago muchas cosas de las que me arrepiento más tarde (me arrepiento de más cosas o con más frecuencia que otras personas).
95. Voy a la iglesia casi todas las semanas.
96. Tengo muy pocos disgustos con miembros de mi familia.
97. A veces siento un fuerte impulso de hacer algo dañino o escandaloso.
98. Creo que en la segunda venida de Cristo.
99. Me gusta ir a fiestas y a otras reuniones donde haya mucha alegría y ruido.
100. He encontrado problemas tan llenos de posibilidades que me ha sido imposible llegar a una decisión.
101. Creo que la mujer debe tener tanta libertad sexual como el hombre.
102. Mis luchas más difíciles son conmigo mismo.
103. Tengo poca o ninguna dificultad con espasmos o contracciones musculares.
104. No parece importante lo que me pasa.
105. Algunas veces cuando no me siento bien estoy malhumorado.
106. Muchas veces me siento como si hubiera hecho algo malo o diabólico.
107. Casi siempre soy feliz.
108. Parece que mi cabeza o mi nariz están congestionadas la mayor parte del tiempo.
109. Algunas personas son tan dominantes que siento el deseo de hacer lo contrario de lo que me piden, aunque sepa que tienen razón.
110. Alguien me tiene mala voluntad.
111. Nunca he hecho algo peligroso sólo por el gusto de hacerlo.

112. Con frecuencia siento la necesidad de luchar por lo que creo que es justo.
113. Creo que la ley debe hacerse cumplir.
114. A menudo siento como si tuviera una banda apretándome la cabeza.
115. Creo en otra vida después de esta.
116. Disfruto más de una carrera o de un juego cuando apuesto.
117. La mayoría de la gente es honrada principalmente por temor a ser descubierta.
118. En la escuela me llevaron ante el director algunas veces por hacer travesuras.
119. Mi manera de hablar es como ha sido siempre (ni más ligero, ni más despacio, ni balbuciente; ni ronca).
120. Mis modales en la mesa no son tan correctos en casa como cuando salgo a comer fuera en compañía de otros.
121. Creo que están conspirando contra mí.
122. Me parece que soy tan capacitado e inteligente como la mayor parte de los que me rodean.
123. Creo que me están siguiendo.
124. La mayor parte de la gente se vale de medios algo injustos para obtener beneficios o ventajas antes que perderlos.
125. Sufro mucho de trastornos estomacales.
126. Me gustan las artes dramáticas.
127. Yo sé quién es el responsable de la mayoría de mis problemas.
128. El ver sangre no me asusta ni me enferma.
129. A menudo no puedo comprender por qué he estado irritable y malhumorado.
130. Nunca he vomitado o escupido sangre.
131. No me preocupa contraer enfermedades.
132. Me gusta recoger flores o cultivar plantas decorativas.
133. Nunca me he entregado a prácticas sexuales fuera de lo común.
134. A veces los pensamientos pasan por mi mente con mayor rapidez que lo que puedo expresarlos en palabras.
135. Si pudiera entrar a un cine sin pagar y estuviera seguro de no ser visto, probablemente lo haría.
136. Generalmente pienso qué segunda intención pueda tener otra persona cuando me hace un favor.
137. Creo que mi vida de hogar es tan agradable como la mayor parte de la gente que conozco.

138. La crítica o el regaño me hieren profundamente.
139. Algunas veces siento el impulso de herirme o de herir a otros.
140. Me gusta cocinar.
141. Mi conducta está controlada mayormente por las costumbres de los que me rodean.
142. Decididamente a veces siento que no sirvo para nada.
143. Cuando niño pertenecía a un grupo o pandilla que trataba de mantenerse unido a toda prueba.
144. Me gustaría ser soldado.
145. A veces siento el deseo de empezar una pelea a puñetazos con alguien.
146. Me siento impulsado hacia la vida errante y nunca me siento feliz a menos que esté viajando de un lado a otro.
147. Muchas veces he perdido una oportunidad porque no he podido decidirme a tiempo.
148. Me impacienta que me pidan consejo o que me interrumpan cuando estoy trabajando en algo importante.
149. Acostumbraba llevar un diario de mi vida.
150. Prefiero ganar a perder en un juego.
151. Alguien ha estado tratando de envenenarme.
152. Casi todas las noches puedo dormirme sin tener pensamientos o ideas que me preocupen.
153. Durante los últimos años he gozado de salud la mayor parte del tiempo.
154. Nunca he tenido un ataque o convulsiones.
155. No estoy perdiendo ni ganado peso.
156. He tenido épocas durante las cuales he hecho cosas que luego no he recordado haber hecho.
157. Creo que frecuentemente he sido castigado sin motivo.
158. Lloro con facilidad.
159. No puedo entender lo que leo tan bien como lo hacía antes.
160. Nunca me sentido mejor que ahora.
161. A veces siento adolorida la parte superior de la cabeza.
162. Me mortifica que una persona me tome el pelo tan hábilmente que tenga que admitir que me engañaron.
163. No me canso con facilidad.
164. Me gusta leer y estudiar acerca de las cosas en que estoy trabajando.
165. Me gusta conocer gente de importancia porque eso me hace sentir importante.

166. Siento miedo cuando miro hacia abajo desde un lugar alto.
167. No me sentiría nervioso si algún familiar mío tuviera dificultades con la justicia.
168. Mi mente no está muy bien
169. No tengo miedo de manejar dinero.
170. No me preocupa lo que otros piensen de mí.
171. Me siento incómodo cuando tengo que hacer una payasada en una reunión aun cuando otros están haciendo lo mismo.
172. Frecuentemente tengo que esforzarme para no demostrar que soy tímido.
173. Me gustaba la escuela.
174. Nunca me he desmayado
175. Rara vez o nunca he tenido mareos.
176. No le tengo mucho miedo a las serpientes.
177. Mi madre fue una buena mujer.
178. Mi memoria parece ser buena.
179. Me preocupan las cuestiones sexuales.
180. Encuentro difícil entablar conversación con alguien que conozco por primera vez.
181. Cuando me siento aburrido me gusta provocar algo emocionante.
182. Tengo miedo de perder el juicio.
183. Estoy en contra de dar dinero a los mendigos.
184. Frecuentemente oigo voces sin saber de dónde vienen.
185. Aparentemente oigo tan bien como la mayoría de las personas.
186. Con frecuencia noto que mis manos tiemblan cuando trato de hacer algo.
187. Nunca se me han puesto las manos torpes o poco hábiles.
188. Puedo leer por un largo rato sin que se me cansen los ojos.
189. Siento debilidad general la mayor parte del tiempo.
190. Muy pocas veces me duele la cabeza.
191. Algunas veces, cuando estoy avergonzado, empiezo a sudar lo que me molesta muchísimo.
192. No he tenido dificultad en mantener el equilibrio cuando camino.
193. No me dan ataques de alergia o asma.
194. He tenido ataques durante los cuales no podía controlar mis movimientos o el habla pero me daba cuenta de lo que ocurría a mi alrededor.
195. No me agrandan todas las personas que conozco.
196. Me gusta visitar lugares donde nunca he estado.

197. Alguien ha estado tratando de robarme.
198. Muy pocas veces sueño despierto.
199. Se debe enseñar a los niños la información básica sobre la vida sexual.
200. Hay personas que quieren apoderarse de mis pensamientos o ideas.
201. Desearía no ser tan tímido.
202. Creo que estoy condenado o que no tengo salvación.
203. Si yo fuera periodista me gustaría mucho escribir noticias de teatro.
204. Me gustaría ser periodista.
205. A veces me ha sido imposible evitar el robo o llevarme algo de una tienda.
206. Soy muy religioso (más que la mayoría de la gente).
207. Me gustan distintas clases de juego y diversiones.
208. Me gusta coquetear.
209. Creo que mis pecados son imperdonables.
210. Todo me sabe igual.
211. Puedo dormir de día pero no de noche.
212. Mi familia me trata más como niño que como adulto.
213. Cuando camino tengo mucho cuidado de no pisar las líneas de las aceras.
214. Nunca he tenido erupciones en la piel que me hayan preocupado.
215. He bebido alcohol con exceso.
216. Hay muy poco compañerismo y cariño en mi familia en comparación con otros hogares.
217. Frecuentemente me encuentro preocupado por algo.
218. No me molesta mucho el ver sufrir a los animales.
219. Creo que me gustaría el trabajo de contratista de obras.
220. Yo quise a mi madre.
221. Me gusta la ciencia.
222. No encuentro difícil el pedir ayuda a mis amigos aun cuando no pueda devolverles el favor.
223. Me gusta mucho cazar.
224. Con frecuencia mis padres se han opuesto a la clase de gente con quien acostumbraba salir.
225. A veces murmuro o chismeo un poco de la gente.
226. Alguno de mis familiares tienen hábitos que me molestan y perturban mucho.
227. Me han dicho que camino dormido.
228. A veces creo que puedo tomar decisiones con extraordinaria facilidad.

- 229.** Me gustaría pertenecer a varios clubes o asociaciones.
- 230.** Rara vez noto los latidos de mi corazón, y muy pocas veces me siento corto de respiración.
- 231.** Me gusta hablar de temas sexuales.
- 232.** He sido educado en un modo de vida basado en el deber, el cual he seguido desde entonces con sumo cuidado.
- 233.** Algunas veces he sido un obstáculo a personas que querían hacer algo, no porque eso fuera de mucha importancia, sino por cuestión de principio.
- 234.** Me molesto con facilidad, pero se me pasa pronto.
- 235.** He sido bastante independiente y libre de la disciplina familiar.
- 236.** Me preocupo mucho.
- 237.** Casi todos mis parientes congenian conmigo.
- 238.** Tengo períodos de tanta intranquilidad que no puedo permanecer sentado en una silla por mucho tiempo.
- 239.** He sufrido un desengaño amoroso.
- 240.** Nunca me preocupo por mi aspecto.
- 241.** Sueño frecuentemente acerca de cosas que es mejor mantenerlas en secreto.
- 242.** Creo que no soy más nervioso que la mayoría de las personas.
- 243.** Sufro de pocos o ninguna clase de dolor.
- 244.** Mi modo de hacer las cosas tiende a ser mal interpretado por otros.
- 245.** Mis padres y familiares me encuentran más defectos de los que debieran.
- 246.** Con frecuencia me salen manchas rojas en el cuello.
- 247.** Tengo motivos para sentirme celoso de uno o más miembros de mi familia.
- 248.** Algunas veces sin razón alguna o aún cuando las cosas no me están saliendo bien me siento muy alegre, “como si viviera en las nubes”.
- 249.** Creo que existe el diablo y el infierno.
- 250.** No culpo a nadie de tratar de apoderarse de todo lo que pueda en este mundo.
- 251.** He tenido trances en los cuales mis actividades quedaron interrumpidas y no me daba cuenta de lo que ocurría a mi alrededor.
- 252.** A nadie le importa mucho lo que le suceda a usted.
- 253.** Puedo ser amistoso con personas que hacen cosas que considero incorrectas.
- 254.** Me gusta estar en un grupo en el que se den bromas los unos a los otros.
- 255.** En las elecciones algunas veces voto por candidatos acerca de quienes conozco muy poco.

- 256.** La única parte interesante del periódico es la página cómica.
- 257.** Por lo general espero tener éxito en las cosas que hago.
- 258.** Creo que hay un Dios.
- 259.** Me resulta difícil el empezar hacer cualquier cosa.
- 260.** En la escuela fui lento en aprender.
- 261.** Si fuera artista me gustaría pintar flores.
- 262.** No me molesta el no ser mejor parecido.
- 263.** Sudo con facilidad aún en días fríos.
- 264.** Tengo entera confianza en mi mismo.
- 265.** Es más seguro no confiar en nadie.
- 266.** Una vez a la semana o más frecuentemente me pongo muy excitado.
- 267.** Cuando estoy en un grupo de gente tengo dificultad pensando las cosas apropiadas de que hablar.
- 268.** Cuando me siento abatido algo emocionante me saca casi siempre de ese estado.
- 269.** Con facilidad puedo infundirle miedo a otros y a veces lo hago por diversión.
- 270.** Cuando salgo de casa no me preocupo de si las puertas y ventanas están bien cerradas.
- 271.** No culpo a la persona que se aprovecha de alguien que se expone a que le ocurra tal cosa.
- 272.** .a veces estoy lleno de energía
- 273.** Tengo adormecida una o varias partes de la piel.
- 274.** Mi vista esta tan buena ahora como lo ha estado por años.
- 275.** Alguien controla mi mente.
- 276.** Me gustan los niños.
- 277.** A veces me ha divertido tanto la astucia de un pícaro, que he deseado que se salga con la suya.
- 278.** Con frecuencia me ha parecido que gente extraña me estaba mirando con ojos críticos.
- 279.** Todos los días tomo una cantidad extraordinaria de agua.
- 280.** La mayoría de la gente se hace de amigos por conveniencia propia.
- 281.** Casi nunca noto que me zumban o chillan los oídos.
- 282.** De vez en cuando siento odio hacia miembros de mi familia a los que usualmente quiero.
- 283.** Si fuera reportero me gustaría mucho escribir noticias deportivas.
- 284.** Estoy segura que la gente habla de mí.
- 285.** A veces me río de chistes sucios.
- 286.** Nunca estoy tan contento como cuando estoy solo.

287. Tengo pocos temores en comparación en comparación con mis amigos.
288. Sufro de ataques de náusea y vómitos.
289. Siempre me disgusto con la ley cuando se pone en libertad a un criminal debido a los argumentos de un abogado astuto.
290. Trabajo bajo una tensión muy grande.
291. Una o más veces en mi vida he sentido que alguien me hacía hacer hipnotizándome.
292. Por lo general no le hablo a la gente hasta que ellos no me hablan a mí.
293. Alguien ha tratado de influir en mi mente.
294. Nunca he tenido tropiezos con la ley.
295. A mí me gustaba el cuento "Caperucita Roja".
296. Tengo épocas en las que me siento muy alegre sin que exista una razón especial.
297. Quisiera no ser perturbado por pensamientos sexuales.
298. Si varias personas se hallan en apuros, lo mejor que pueden hacer es ponerse de acuerdo sobre lo que van a decir y mantenerse firmes en esto.
299. Creo que siento más intensamente que la mayoría de las personas.
300. Nunca en mi vida me ha gustado jugar con muñecas.
301. Vivo la vida en tensión la mayor parte del tiempo.
302. Nunca me he visto en dificultades a causa de mi conducta sexual.
303. Soy tan sensible acerca de algunos asuntos que ni siquiera puedo hablar de ellos.
304. En la escuela era muy difícil hablar frente a la clase.
305. Aún cuando esté acompañado me siento solo la mayor parte del tiempo.
306. Recibo todo la simpatía que debo de recibir.
307. He participado en algunos juegos porque no los sé jugar bien.
308. A veces he sentido un intenso deseo de abandonar mi hogar.
309. Creo que hago amistades tan fácilmente como los demás.
310. Mi vida sexual es satisfactoria.
311. Por un tiempo, cuando era más joven, participé en pequeños robos.
312. No me gusta tener gente alrededor.
313. El hombre que provoca la tentación dejando propiedad de valor sin protección, es tan culpable del robo como el ladrón mismo.
314. De vez en cuando pienso en cosas demasiado malas para hablar de ellas.
315. Estoy seguro que la vida es cruel conmigo.
316. Creo que casi todo el mundo mentiría para evitarse problemas.
317. Soy más sensible que la mayoría de la gente.

- 318. Mi vida diaria está llena de cosas que me mantienen interesado.
- 319. A la mayor parte de la gente le disgusta ayudar a los demás, aunque no lo diga.
- 320. Muchos de mis sueños son acerca de asuntos sexuales.
- 321. Me ruborizó fácilmente.
- 322. El dinero y los negocios me preocupan.
- 323. He tenido experiencias muy peculiares y extrañas.
- 324. Nunca he estado enamorado de nadie.
- 325. Ciertas cosas que han hecho algunos de mis familiares me han asustado.
- 326. A veces me dan accesos de risa o de llanto que no puedo controlar.
- 327. Mi madre o mi padre frecuentemente me hacían obedecer, aún cuando yo creía que no tenían razón.
- 328. Encuentro difícil concentrarme en una tarea o trabajo.
- 329. Casi nunca sueño.
- 330. Nunca he estado paralizado o he tenido una rara debilidad en alguno de mis músculos.
- 331. Si la gente no la hubiera cogido conmigo yo hubiera tenido mucho más éxito.
- 332. Algunas veces pierdo o me cambia la voz, aunque no esté resfriado.
- 333. Nadie parece comprenderme.
- 334. A veces percibo olores raros.
- 335. No me puedo concentrar en una sola cosa.
- 336. Pierdo fácilmente la paciencia con la gente.
- 337. Siento ansiedad por algo o por alguien casi todo el tiempo.
- 338. Sin duda he tenido más cosas de que preocuparme de las que me corresponden.
- 339. La mayor parte del tiempo desearía estar muerto.
- 340. Algunas veces me siento tan excitado que no puedo dormir fácilmente.
- 341. A veces oigo tan bien que me molesta.
- 342. Se me olvida muy pronto lo que la gente me dice.
- 343. Generalmente tengo que detenerme a pensar antes de hacer algo, aunque sea un asunto sin importancia.
- 344. Con frecuencia cruzo la calle para evitar encontrarme con alguien que veo venir.
- 345. Muchas veces siento como si las cosas no fueran reales.
- 346. Tengo la costumbre de contar cosas sin importancia como bombillas eléctricas en anuncios luminosos, etc.
- 347. No tengo enemigos que realmente quieran hacerme daño.

- 348.** Generalmente no me fío de las personas que son un poco más amistosas de lo que yo esperaba.
- 349.** Tengo pensamientos extraños y peculiares.
- 350.** Oigo cosas extrañas cuando estoy solo.
- 351.** Me pongo ansioso y turbado cuando tengo que salir de casa para hacer un corto viaje.
- 352.** He tenido miedo a cosas y a personas que sabía que no me podían hacer daño.
- 353.** No temo entrar solo a un salón donde hay gente reunida hablando.
- 354.** Tengo miedo a usar un cuchillo o cualquier otra cosa muy afilada o puntiaguda.
- 355.** Algunas veces me gusta herir a las personas que quiero.
- 356.** Tengo más dificultad para concentrarme que la que parece que tienen los demás.
- 357.** Varias veces he dejado de hacer algo porque he dudado de mi habilidad.
- 358.** Malas palabras, a menudo palabras horribles, vienen a mi mente, y se me hace imposible librarme de ellas.
- 359.** Algunas veces me vienen a la mente pensamientos sin importancia que me molestan por días.
- 360.** Casi todos los días sucede algo que me asusta.
- 361.** Me inclino a tomar las cosas en serio.
- 362.** Soy más sensible que la mayoría de la gente.
- 363.** A veces he sentido placer cuando un ser querido me ha lastimado.
- 364.** La gente dice cosas insultantes y vulgares acerca de mí.
- 365.** Me siento incómodo cuando estoy bajo techo.
- 366.** Aún cuando esté acompañado, me siento solo la mayor parte del tiempo.
- 367.** No soy una persona demasiado consiente de sí misma.
- 368.** Durante ciertos períodos mi mente parece trabajar más despacio que de costumbre.
- 369.** En las reuniones sociales o fiestas es más probable que me siente solo o con una sola persona en vez de unirme al grupo.
- 370.** La gente me desilusiona con frecuencia.
- 371.** Me gusta muchísimo ir a bailes.
- 372.** Algunas veces he sentido que las dificultades se acumulaban de tal modo que no podía vencerlas.
- 373.** Frecuentemente pienso "quisiera ser niño".
- 374.** Si me dieran la oportunidad, podría hacer algunas cosas que serían de gran beneficio para la humanidad.

- 375.** Frecuentemente he conocido personas a quienes se suponía expertas y que no eran mejores que yo.
- 376.** Me siento un fracasado cuando oigo hablar del éxito de alguien a quien conozco bien.
- 377.** Si me dieran la oportunidad sería un buen líder.
- 378.** Me avergüenzan los cuentos picantes.
- 379.** Generalmente la gente exige más respeto para sus derechos que el que está dispuesto a permitirle a los demás.
- 380.** Trato de recordar cuentos interesantes para contárselos a otras personas.
- 381.** Me gustan las reuniones sociales para estar con gente.
- 382.** Me gustan las reuniones sociales por estar con la gente.
- 383.** Gozo con la excitación de una multitud.
- 384.** Mis preocupaciones parece que desaparecen cuando estoy con un grupo de amigos animados.
- 385.** Frecuentemente no me entero de los chismes y habladurías del grupo al que pertenezco.
- 386.** Me es difícil el dejar a un lado la tarea que he emprendido aún cuando sea por poco tiempo.
- 387.** No he tenido dificultad para empezar a orinar o retener mi orina.
- 388.** A menudo he encontrado personas envidiosas de mis buenas ideas simplemente porque a ellas no se les ocurrieron antes.
- 389.** Siempre que puedo evito encontrarme entre una multitud.
- 390.** No me molesta el ser presentado a extraños.
- 391.** Recuerdo haberme fingido enfermo para zafarme de algo.
- 392.** Con frecuencia les hablo a los extraños en los trenes, autobuses, etc.
- 393.** Me rindo fácilmente cuando las cosas van mal.
- 394.** Me gusta que la gente conozca mi punto de vista sobre las cosas.
- 395.** He tenido épocas cuando me sentía tan lleno de vigor que el sueño no me parecía necesario a ninguna hora.
- 396.** No me sentiría desconcertado si tuviera que iniciar una discusión o dar una opinión acerca de algo que conozco bien ante un grupo de personas.
- 397.** Me gustan las fiestas y las reuniones sociales.
- 398.** Me acobardo ante las crisis, dificultades y problemas.
- 399.** Puedo dejar de hacer algo que deseo hacer cuando otros creen que no vale la pena hacerlo.
- 400.** No le temo al fuego.

401. No le temo al agua.
402. Frecuentemente tengo que consultar con la almohada antes de tomar decisiones.
403. Es una gran cosa vivir en esta época en que ocurren tantas cosas.
404. Frecuentemente la gente ha interpretado mal mis intenciones, cuando trataba de corregirla y ayudarla.
405. No tengo dificultad al tragar.
406. A veces me he alejado de otra persona porque temía a hacer o decir algo que pudiera lamentar después.
407. Por lo general soy tranquilo y no me altero fácilmente.
408. Puedo ocultar lo que siento en algunas cosas de manera tal que la gente puede hacerme daño sin que se den cuenta de ello.
409. A veces me he agotado por emprender demasiadas cosas.
410. Me gustaría mucho ganarle a un pícaro con sus propias armas.
411. La religión no me preocupa.
412. No temo ver al médico acerca de una enfermedad o lesión.
413. Merezco un severo castigo por mis pecados.
414. Tiendo a preocuparme tanto por los desengaños que luego no puedo dejar de pensar en ellos.
415. Odio tener que trabajar de prisa.
416. Me molesta que alguien me observe cuando trabajo, aunque sepa que puedo a hacerlo bien.
417. A menudo me siento tan molesto cuando alguien trata de adelantárseme en una fila, que le llamo la atención.
418. A veces pienso que no sirvo para nada.
419. Cuando muchacho frecuentemente salía para la escuela pero no llegaba a ella.
420. He tenido experiencias religiosas extraordinarias.
421. Tengo uno o varios familiares que son muy nerviosos.
422. Me he sentido avergonzado por la clase de trabajo que alguien de mi familia ha hecho.
423. Me gusta o me ha gustado muchísimo pescar.
424. Siento hambre casi todo el tiempo.
425. Sueño frecuentemente.
426. A veces he tenido que ser rudo con personas groseras o inoportunas.
427. Tiendo a interesarme en diferentes distracciones en vez de concentrarme por largo tiempo en una de ellas.

428. Me gusta leer los editoriales de los periódicos.
429. Me agrada asistir a conferencias sobre temas serios.
430. Me atraen las personas del sexo opuesto.
431. Me preocupo mucho por posibles desgracias.
432. Tengo opiniones políticas bien definidas.
433. Acostumbraba a tener compañeros imaginarios.
434. Me gustaría competir en carreras automovilísticas.
435. Generalmente preferiría trabajar con mujeres.
436. Estoy seguro de que solo existe una religión verdadera.
437. No es malo tratar de evitar el cumplimiento de la ley siempre que ésta no se viole.
438. Hay ciertas personas que me disgustan tanto que me alegro interiormente cuando están pagando las consecuencias por algo que han hecho.
439. Me pone nervioso tener que esperar.
440. Cuando me siento muy feliz y activo, alguien que esté deprimido me desanima por completo.
441. Me gustan las mujeres altas.
442. He tenido períodos durante los cuales he perdido el sueño a causa de las preocupaciones.
443. Tiendo a dejar de hacer algo que deseo hacer cuando otros piensan que esa no es la manera correcta.
444. No trato de corregir a la gente que expresa opiniones ignorantes.
445. Me apasionaba lo emocionante cuando era joven (o en mi niñez).
446. Los policías son generalmente honrados.
447. Con frecuencia me esfuerzo para triunfar sobre alguien que me ha llevado la contraria.
448. Me molesta que la gente en las tiendas, tranvías, etc. me esté mirando.
449. No me gusta ver fumar a las mujeres.
450. Muy raramente me siento deprimido.
451. Cuando alguien dice cosas tontas o estúpidas acerca de algo que sé, trato de corregirlo.
452. Me gusta burlarme de la gente.
453. Cuando era niño nunca me interesó pertenecer a un grupo o pandilla.
454. Podría ser feliz viviendo completamente solo en una cabaña en el bosque o en las montañas.
455. Me han dicho con frecuencia que tengo mal genio.
456. Una persona no debiera ser castigada por violar una ley que considere injusta.

- 457.** Creo que nadie debería nunca probar bebidas alcohólicas.
- 458.** El hombre que más se ocupó de mí cuando era niño (como mi padre, padrastro, etc.) fue muy estricto conmigo.
- 459.** Tengo uno o varios hábitos tan arraigados, que es inútil luchar contra ellos.
- 460.** He bebido alcohol moderadamente (o nunca lo he usado).
- 461.** Quisiera poder olvidarme de cosas que he dicho y que quizás hayan herido los sentimientos de otras personas.
- 462.** Me siento incapaz de contarle a alguien todas mis cosas.
- 463.** Me gustaba jugar “a la pata coja”.
- 464.** Nunca he tenido una visión.
- 465.** Varias veces he cambiado de modo de pensar acerca de mi trabajo.
- 466.** Excepto por orden del médico, nunca he tomado drogas o pastillas para dormir.
- 467.** Con frecuencia memorizo números sin importancia (tales como las placas de los automóviles, etc.).
- 468.** Frecuentemente me siento apenado por ser tan malgenioso y gruñón.
- 469.** El relámpago es uno de mis temores.
- 470.** Me disgustan las cosas sexuales.
- 471.** En la escuela mis calificaciones en conducta fueron generalmente malas.
- 472.** Me fascina el fuego.
- 473.** Me gusta tener a los demás intrigados sobre lo que voy a hacer.
- 474.** No tengo que orinar con más frecuencia que los demás.
- 475.** Cuando estoy en una situación difícil digo solo aquella parte de la verdad que no me perjudique.
- 476.** Soy un enviado especial de Dios.
- 477.** Si me hallara en dificultades junto con varios amigos que fueran tan culpables como yo preferiría echarme toda la culpa antes que descubrirlos.
- 478.** Nunca me he puesto particularmente nervioso a causa de dificultades en que se haya visto envuelto algún miembro de mi familia.
- 479.** Los únicos milagros que conozco son simplemente tretas que unas personas le hacen a otros.
- 480.** Con frecuencia le tengo miedo a la oscuridad.
- 481.** Me da miedo estar sólo en la oscuridad.
- 482.** Con frecuencia mis planes han parecido estar llenos de dificultades que he tenido que abandonarlos.

- 483.** Cristo realizo milagros tales como cambiar; el agua en vino.
- 484.** Tengo una o más faltas que son tan grandes que es mejor aceptarlas y tratar de controlarlas, antes que librarme de ellas.
- 485.** Cuando un hombre está con una mujer generalmente, está pensando cosas relacionadas con el sexo de ella.
- 486.** Nunca he notado sangre en mi orina.
- 487.** Muchas veces me he sentido muy mal al no haber sido comprendido cuando trataba de evitar que alguien cometiera un error.
- 488.** Rezo varias veces a la semana.
- 489.** Me compadezco de las personas que generalmente se aferran a sus penas y problemas.
- 490.** Leo mi libro de oraciones (o la Biblia) varias veces a la semana.
- 491.** No tolero a la gente que cree que solo hay una religión verdadera.
- 492.** Me produce terror la idea de un terremoto.
- 493.** Prefiero el trabajo que requiere concentración a un trabajo que permite ser descuidado.
- 494.** Temo encontrarme en un lugar pequeño y cerrado.
- 495.** Generalmente “le hablo claro” a la gente a quien estoy tratando de mejorar o corregir.
- 496.** Nunca he visto las cosas dobles (esto es, nunca un objeto me ha parecido doble sin que me sea posible hacerlo aparecer como uno).
- 497.** Me gusta los cuentos de aventura.
- 498.** Es bueno ser siempre ser franco.
- 499.** Tengo que admitir que a veces me he preocupado sin motivo alguno por cosas que no valían la pena.
- 500.** Rápidamente me vuelvo partidario absoluto de una buena idea.
- 501.** Generalmente hago las cosas por mi mismo, en vez de buscar alguien que me enseñe.
- 502.** Le tengo terror a una tormenta.
- 503.** Es raro que yo apruebe o desapruebe con energía las acciones de otros.
- 504.** No trato de encubrir mi mala opinión o lástima que me inspira una persona a fin de que ésta no sepa mi modo de sentir.
- 505.** Lo caballos que no jalan debieran ser golpeados o pateados.
- 506.** Soy una persona muy tensa.
- 507.** Frecuentemente he trabajado bajo personas que parece que arreglan las cosas de tal modo, que ellas son las que reciben el reconocimiento de una buena labor, pero sin embargo atribuyen los errores a otros.
- 508.** Creo que mi olfato es tan bueno como el de los demás.

- 509.** A veces me es difícil defender mis derechos por ser muy reservados.
- 510.** La suciedad me espanta o me disgusta.
- 511.** Vivo una vida de ensueños de la cual no digo nada a nadie.
- 512.** No me gusta bañarme.
- 513.** Creo que Cervantes fue más grande que Napoleón.
- 514.** Me gustan las mujeres hombrunas.
- 515.** En mi hogar siempre hemos tenido cubiertas nuestras necesidades básicas (tales como alimentación, vestido, etc.)
- 516.** Alguno de mis familiares se enojan muy fácilmente.
- 517.** No puedo hacer nada bien.
- 518.** A menudo me siento culpable porque he fingido mayor pesar del que realmente sentía.
- 519.** Algo anda mal con mis órganos sexuales.
- 520.** Generalmente defiendo con tenacidad mis propias opiniones.
- 521.** Frecuentemente le pido consejo a la gente.
- 522.** No le temo a las arañas.
- 523.** Casi nunca me ruborizo.
- 524.** No temo contraer una enfermedad o coger gérmenes de las perillas de las puertas.
- 525.** Ciertos animales me ponen nervioso.
- 526.** El porvenir me parece incierto.
- 527.** Los miembros de mi familia y mis parientes más cercanos se llevan bastante bien.
- 528.** No me ruborizo con mayor frecuencia que los demás.
- 529.** Me gustaría usar ropa cara.
- 530.** A menudo siento miedo de ruborizarme.
- 531.** La gente puede hacerme cambiar de opinión muy fácilmente aún en cosas sobre las que creía estar ya decidido.
- 532.** Puedo soportar tanto dolor como los demás.
- 533.** No padezco de muchos eructos.
- 534.** Varias veces he sido el último en darme por vencido al tratar de hacer algo.
- 535.** Siento la boca seca casi todo el tiempo.
- 536.** Me molesta que la gente me haga hacer las cosas de prisa.
- 537.** Me gustaría cazar leones en África.
- 538.** Creo que me gustaría el trabajo de modisto (o modista).
- 539.** No le tengo miedo a los ratones.
- 540.** Nunca he sufrido de parálisis facial.

541. Mi piel parece ser muy sensible al tacto.
542. Nunca he tenido deposiciones (excretas) negras, parecidas a la brea.
543. Varias veces por semana siento como algo terrible fuera a suceder.
544. La mayor parte del tiempo me siento cansado.
545. Algunas veces sueño lo mismo un y otra vez.
546. Me gusta leer sobre historia.
547. El futuro es demasiado incierto para que una persona haga planes formales.
548. Nunca asisto a un espectáculo sobre temas sexuales, si es que puedo evitarlo.
549. Con frecuencia, aún cuando todo va bien, siento que nada me importa.
550. Me gusta reparar las cerraduras de la puerta.
551. Algunas veces estoy seguro de que los demás pueden decir lo que estoy pensando.
552. Me gusta leer sobre ciencia.
553. Tengo miedo de estar solo en un sitio amplio al descubierto.
554. Si fuera artista me gustaría dibujar niños.
555. Algunas veces me siento a punto de una crisis nerviosa.
556. Soy muy cuidadoso en mi manera de vestir.
557. Me gustaría ser secretario (o secretaria) privado(a).
558. Un gran número de personas son culpables de mala conducta sexual.
559. Con frecuencia he sentido miedo de noche.
560. Me molesta que se me olvide donde pongo las cosas.
561. Me gusta mucho montar a caballo.
562. La persona a quien sentía mayor afecto y admiración cuando era niño fue una mujer (madre, hermana, tía u otra mujer).
563. Me gustan más las historias de aventuras que las de amor.
564. No me enojo fácilmente.
565. Siento deseos de tirarme cuando estoy en un sitio alto.
566. Me gustan las escenas de amor de las películas.

CUESTIONARIO ADMINISTRATIVO APLICADO A EMPRENDEDORES

NOMBRE: _____

EMPRESA: _____

GIRO: _____

INSTRUCCIONES: Favor de responder las siguientes preguntas de una escala del 1 al 5, considerando **5** como **Excelente**, **4** como **Muy Bien**, **3** como **Bien**, **2** como **Regular** y **1** como **Mal**; así mismo, seleccione la respuesta que más se apegue a la realidad de su empresa.

FACTOR ADMINISTRACIÓN

1. Tiene definida la razón de ser de su empresa 1____ 2____ 3____ 4____ 5____

2. Establece formalmente por escrito los objetivos y estrategias de la empresa
1____ 2____ 3____ 4____ 5____

3. Evalúa el cumplimiento de sus objetivos 1____ 2____ 3____ 4____ 5____

4. En la empresa tienen manual de procedimientos 1____ 2____ 3____ 4____ 5____

5. Quién o quiénes toman las decisiones de la empresa:

____ El dueño

____ Más de dos personas propietarias de la empresa (socios)

6. Están definidos los puestos y funciones en el organigrama
1____ 2____ 3____ 4____ 5____

FACTOR MERCADOTECNIA

7. Se conocen las necesidades y expectativas de los clientes
1____ 2____ 3____ 4____ 5____

8. La empresa tiene un logo o marca que lo distinga SI____ NO____

9. Utiliza algún tipo de publicidad SI____ NO____

10. Tiene identificada a su competencia SI____ NO____

FACTOR FISCAL

11. Se pagan impuestos SI _____ NO _____
12. Conoce sus obligaciones fiscales 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

FACTOR PERSONAL

13. Solicita requisitos al personal de nuevo ingreso SI _____ NO _____
14. Tiene algún proceso de contratación de personal SI _____ NO _____
15. Tiene capacitación de personal en su empresa SI _____ NO _____
16. Existen lineamientos para el pago de su personal SI _____ NO _____
17. Existe algún método de evaluación de su personal SI _____ NO _____
18. Sus empleados cotizan en el seguro social SI _____ NO _____

19. Cuáles son las prestaciones de ley que da a sus trabajadores:

- _____ IMSS
- _____ IMSS y 15 días de aguinaldo
- _____ IMSS y 6 días de vacaciones
- _____ 6 días de vacaciones y 25% de prima vacacional
- _____ Todas las anteriores
- _____ Ninguna de las anteriores

FACTOR COMPRAS Y ALMACÉN

20. Tiene un programa de compras SI _____ NO _____
21. Se registran las compras SI _____ NO _____
22. Se controlan las existencias en almacén SI _____ NO _____
23. Se comparan y evalúan proveedores SI _____ NO _____

FACTOR FINANZAS

24. Tiene un control sobre los deudores SI _____ NO _____
25. Existe un control sobre los acreedores SI _____ NO _____
26. Existen fuentes de financiamiento para la empresa SI _____ NO _____
27. Existen políticas de crédito para clientes SI _____ NO _____
28. Su sistema de planeación financiera es: 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

Test de Dominós



INVESTIGACION SOBRE "EMPRENDEDORES"



LO QUE USTED TIENE QUE HACER

En cada uno de los cuadros siguientes hay un grupo de fichas de dominós. Dentro de cada mita, los puntos varían de 0 a 6.

Lo que usted tiene que hacer es observar bien cada grupo y calcular cuántos puntos le corresponden a la mita que está en blanco.

SOBRE ESTE CUADERNO NO DEBE ESCRIBIR NADA. ESCRIBIRA EN LA HOJA DE RESPUESTAS. EN NUMEROS, LAS CIFRAS QUE CORRESPONDAN A CADA FICHA EN BLANCO.

EJEMPLOS

Aquí hay dos ejemplos (el A y el B) que ya han sido resueltos. Observe cómo y por qué corresponden a las soluciones.

<p>A</p>	<p>B</p>
-----------------	-----------------

Los siguientes (el C y el D) son otros dos ejemplos. Fijese bien en cada grupo y trate de averiguar los números que corresponden al dominó vacío.

<p>C</p>	<p>D</p>
-----------------	-----------------

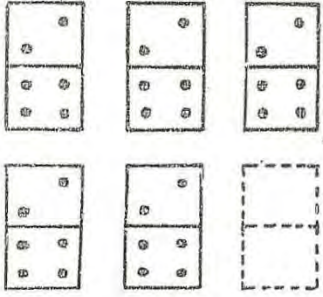
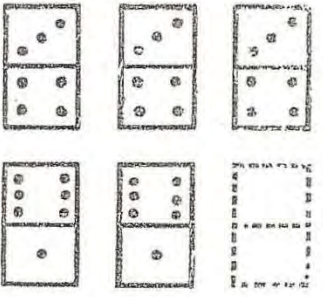
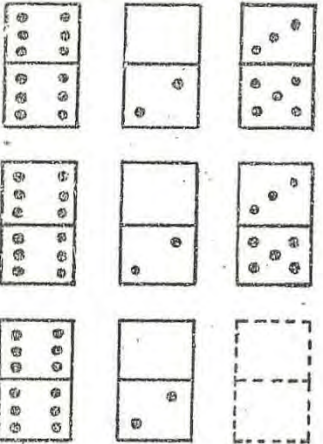
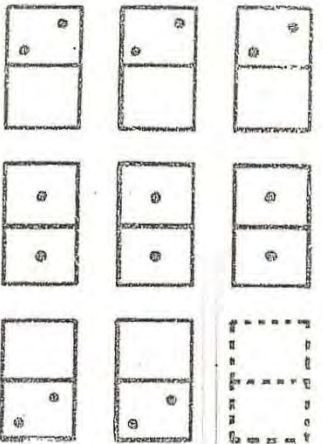
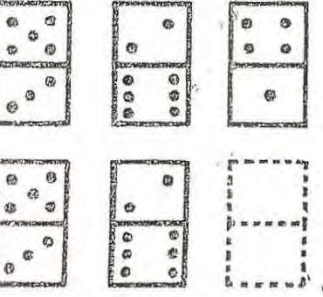
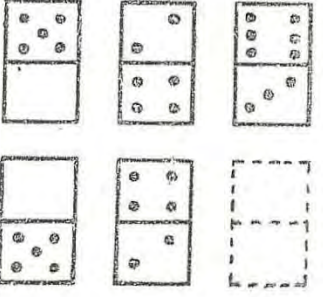
NO DE VUELTA LA PAGINA. ESPERE LA INDICACION.



INVESTIGACION SOBRE "EMPRENDEDORES"



PAGINA 1

<p>I</p> 	<p>2</p> 
<p>3</p> 	<p>4</p> 
<p>5</p> 	<p>6</p> 

VUELVA LA PAGINA



<p>7</p>	<p>8</p>
<p>9</p>	<p>10</p>
<p>11</p>	<p>12</p>

VUELVA LA PAGINA



<p>13</p>	<p>14</p>
<p>15</p>	<p>16</p>
<p>17</p>	<p>18</p>

VUELVA LA PAGINA



INVESTIGACION SOBRE "EMPRENDEDORES"



PAGINA 4

<p>19</p> 	<p>20</p>
<p>21</p> 	<p>22</p>
<p>23</p> 	<p>24</p>

VUELVA LA PAGINA



INVESTIGACION SOBRE "EMPRENEDORES"



PAGINA 5

<p>25</p>	<p>26</p>
<p>27</p>	<p>28</p>
<p>29</p>	<p>30</p>

VUELVA LA PAGINA



<p>31</p>	<p>32</p>
<p>33</p>	<p>34</p>
<p>35</p>	<p>36</p>

VUELVA LA PAGINA



INVESTIGACION SOBRE "EMPRENDEDORES"



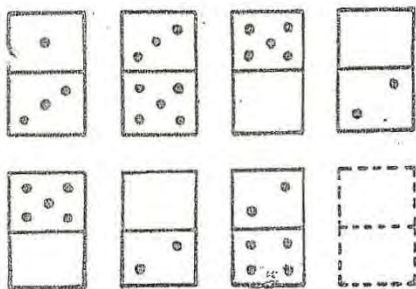
PAGINA 7

<p>37</p> <p>Activity 37 shows a collection of seven dominoes with various dot patterns. A dashed rectangular box is drawn at the bottom right, indicating a missing piece to complete a set.</p>	<p>38</p> <p>Activity 38 shows a collection of seven dominoes with various dot patterns. A dashed rectangular box is drawn at the bottom right, indicating a missing piece to complete a set.</p>
<p>39</p> <p>Activity 39 shows a collection of seven dominoes with various dot patterns. A dashed rectangular box is drawn at the bottom right, indicating a missing piece to complete a set.</p>	<p>40</p> <p>Activity 40 shows a collection of seven dominoes with various dot patterns. A dashed rectangular box is drawn at the bottom right, indicating a missing piece to complete a set.</p>
<p>41</p> <p>Activity 41 shows a 3x3 grid of dominoes. The top row has a blank domino, a domino with 5 dots on the top and 2 on the bottom, and a domino with 2 dots on the top and 3 on the bottom. The middle row has a domino with 4 dots on the top and 2 on the bottom, a domino with 2 dots on the top and 1 on the bottom, and a blank domino. The bottom row has a domino with 2 dots on the top and 1 on the bottom, a blank domino, and a dashed rectangular box.</p>	<p>42</p> <p>Activity 42 shows a 3x3 grid of dominoes. The top row has a domino with 4 dots on the top and 1 on the bottom, a domino with 2 dots on the top and 2 on the bottom, and a domino with 1 dot on the top and 2 on the bottom. The middle row has a domino with 4 dots on the top and 2 on the bottom, a domino with 2 dots on the top and 2 on the bottom, and a domino with 1 dot on the top and 2 on the bottom. The bottom row has a domino with 4 dots on the top and 2 on the bottom, a domino with 1 dot on the top and 2 on the bottom, and a dashed rectangular box.</p>

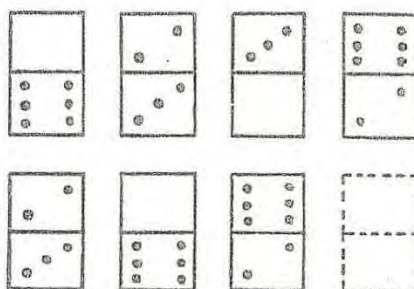
VUELVA LA PAGINA



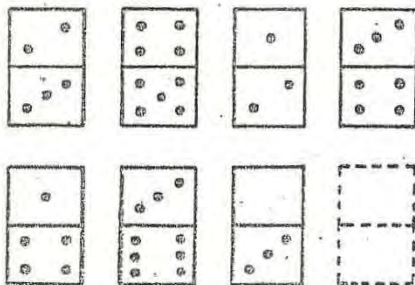
43



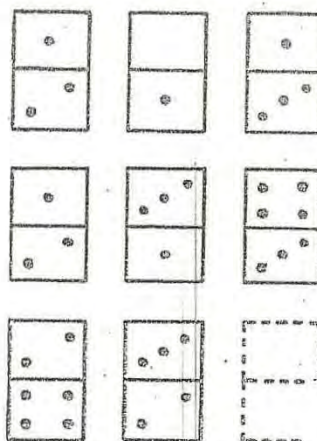
44



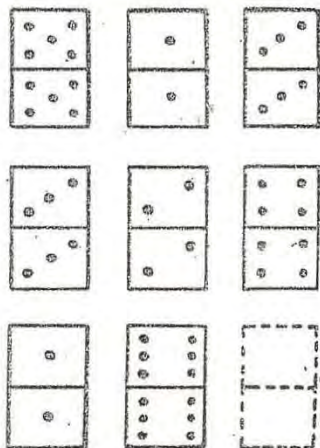
45



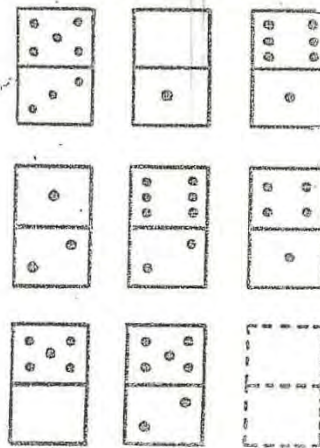
46



47

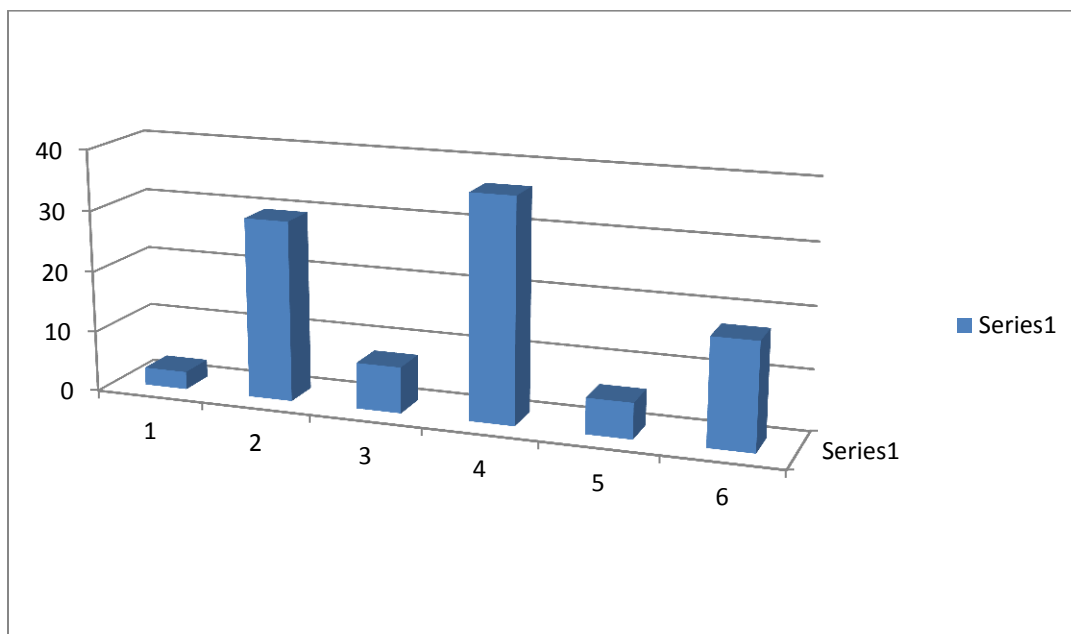


48

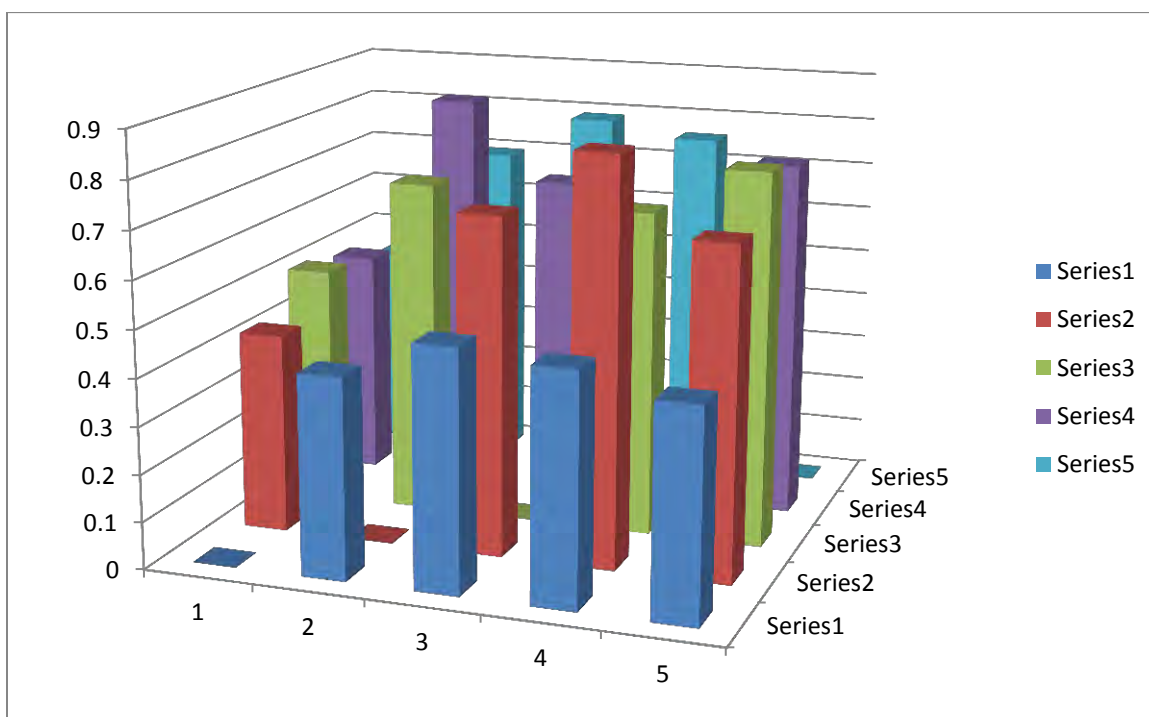


VUELVA LA PAGINA

Gráficas del cuestionario de factores aplicado a 48 personas



En esta gráfica podemos observar que la explicación del fenómeno se concentra mayormente en los factores número 2 y 4.



En esta gráfica podemos observar que los factores que componen el fenómeno tienen una relación estrecha, y matemáticamente están correlacionados.

Cuestionario de factores aplicado a 48 personas

	Factor 1: Depresión	Siempre	Con frecuencia	A veces	Pocas veces	Nunca
1	Me he sentido triste y sin energía durante las últimas dos semanas					
2	He perdido el interés en actividades que antes me parecían satisfactorias					
3	Padezco trastornos del sueño como insomnio o dormir demasiado					
4	He tenido falta de concentración y problemas de memoria					
5	Últimamente he tenido pensamientos acerca de la muerte y el suicidio					

	Factor 2: Histeria	Siempre	Con frecuencia	A veces	Pocas veces	Nunca
6	He tenido dificultad para respirar					
7	Últimamente me han dolido las piernas y los brazos					
8	He experimentado cambios en mi visión					
9	Padezco náuseas de manera regular y algunas veces vómitos					
10	Tengo debilidad muscular					

	Factor 3: Paranoia	Siempre	Con frecuencia	A veces	Pocas veces	Nunca
11	Me preocupa que mis compañeros de trabajo tengan motivos ocultos					
12	Soy incapaz de trabajar con otros compañeros					
13	Tiendo a aislarme en mi vida social y laboral					
14	Me he vuelto desapegado y hostil con mis compañeros de trabajo					

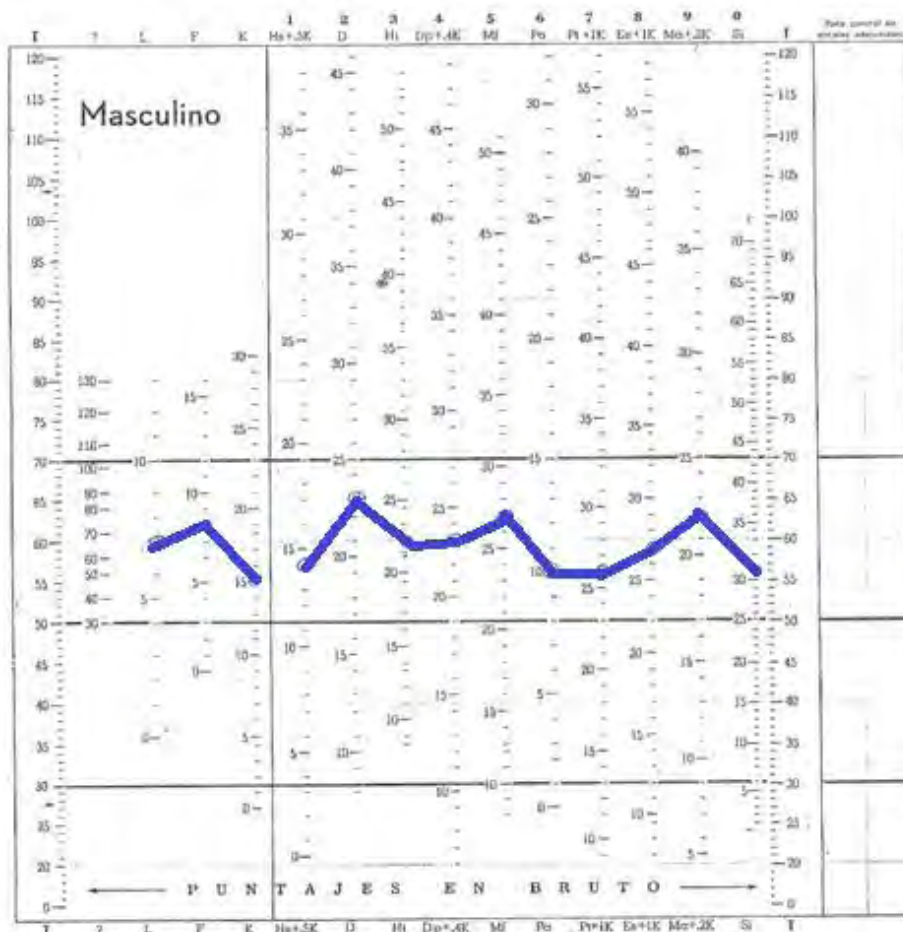
	Factor 4: Esquizofrenia	Siempre	Con frecuencia	A veces	Pocas veces	Nunca
15	Se me dificulta conservar amistades y trabajar con mis compañeros					
16	Me siento irritado o tenso en mi ambiente de trabajo					
17	He tenido pensamientos falsos que no tienen que ver con la realidad					
18	Últimamente he escuchado cosas que no existen					
19	No logro coordinar ni relacionar ideas o temas					

	Factor 5: Hipocondría	Siempre	Con frecuencia	A veces	Pocas veces	Nunca
20	Me siento incapaz de controlar mis miedos y preocupaciones					
21	Pienso que cualquier síntoma puede desencadenar una enfermedad grave					
22	Tengo un temor constante a enfermarse seriamente					
23	Me siento enfermo cada vez que me presento al trabajo					
24	Me preocupo constantemente de tener síntomas extraños					

Resultados promedio del MMPI - Empresarios emprendedores (hombres)

② **EMPRESARIOS EMPRENDEDORES HOMBRES**
MMPI
 2-4
INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español
 Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

Nombre _____ (letra de molde) MASCULINO
 Dirección _____
 Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____
 Años escolares o estudios cumplidos _____
 Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Puntaje en bruto: 7 8 15 23 22 27 10 7 8 27 22 31
 Agregar factor K: _____
 Puntaje corregido: 14 23 26 27 22 _____

K	3	4	2
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS



D.R. © 1967, por
 El Manual Moderno, S. A.

Printed by El Manual Moderno, S. A.
 under licence of The Psychological Corporation
 © 1948, Copyright 1943, by
 the University of Minnesota

Firma _____ Fecha _____

Resultados promedio del MMPI - Empresarios emprendedores (mujeres)

2 Empresarias con antecedentes Múltiples

PERFIL Y SUMARIO

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

F
Femenino

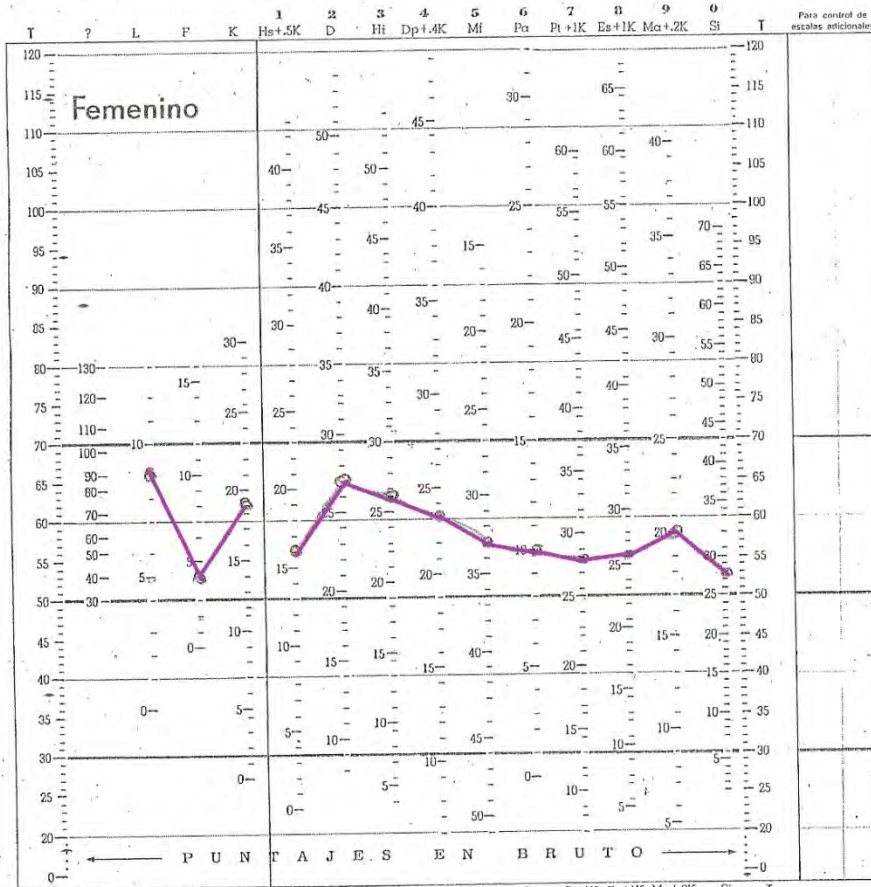
Nombre _____ (letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fracciones K				
K	.5	.4	.2	
30	15	12	6	
29	15	12	6	
28	14	11	6	
27	14	11	5	
26	13	10	5	
25	13	10	5	
24	12	10	5	
23	12	9	5	
22	11	9	4	
21	11	8	4	
20	10	8	4	
19	10	8	4	
18	9	7	4	
17	9	7	3	
16	8	6	3	
15	8	6	3	
14	7	6	3	
13	7	5	3	
12	6	5	2	
11	6	4	2	
10	5	4	2	
9	5	4	2	
8	4	3	2	
7	4	3	1	
6	3	2	1	
5	3	2	1	
4	2	2	1	
3	2	2	1	
2	1	1	0	
1	1	1	0	
0	0	0	0	

NOTAS

Puntaje en bruto: 9 4 19 27 26 33 10 28

Agregar factor K: _____

Puntaje corregido: 16 23 28 26 20



Firma _____

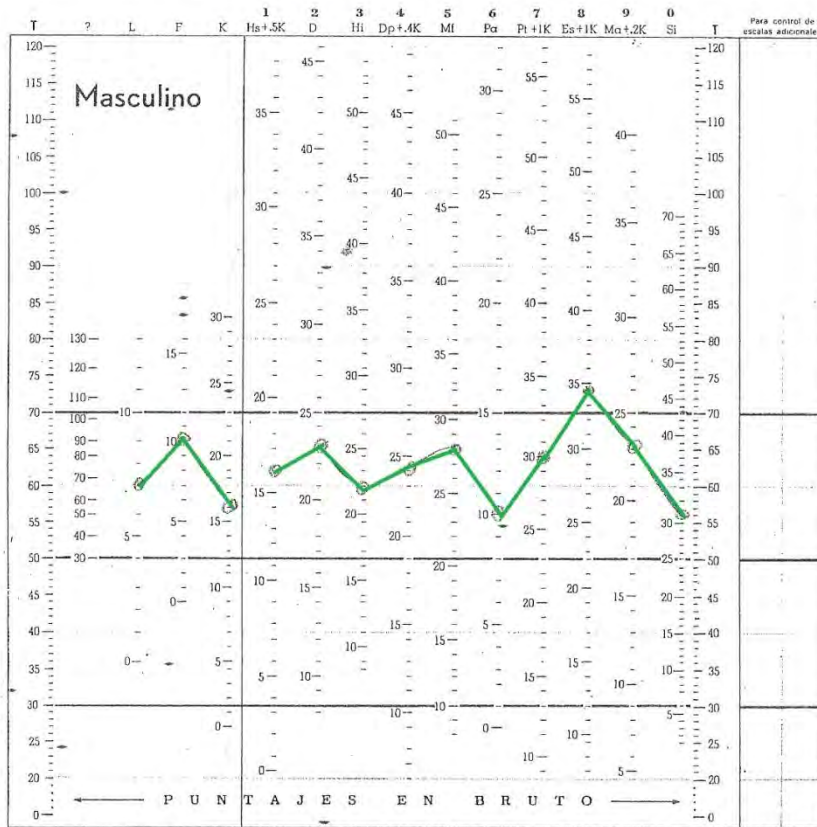
Fecha _____

Resultados promedio del MMPI - Estudiantes emprendedores (hombres)

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Puntaje en bruto	7	10	16	23	22	27	10			31
Agregar factor K										
Puntaje corregido	16		24			30	34	23		



D.R. © 1967, por
El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S. A.
under licence of The Psychological Corporation
© 1948, Copyright 1943, by
the University of Minnesota

Nombre _____ (letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____

K	Fracciones K		
	.5	.4	.2
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Firma _____ Fecha _____

Resultados promedio del MMPI - Estudiantes emprendedores (mujeres)

Estudiantes emprendedoras Mujeres

PERFIL Y SUMARIO

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Chamley McKinley

F
Femenino

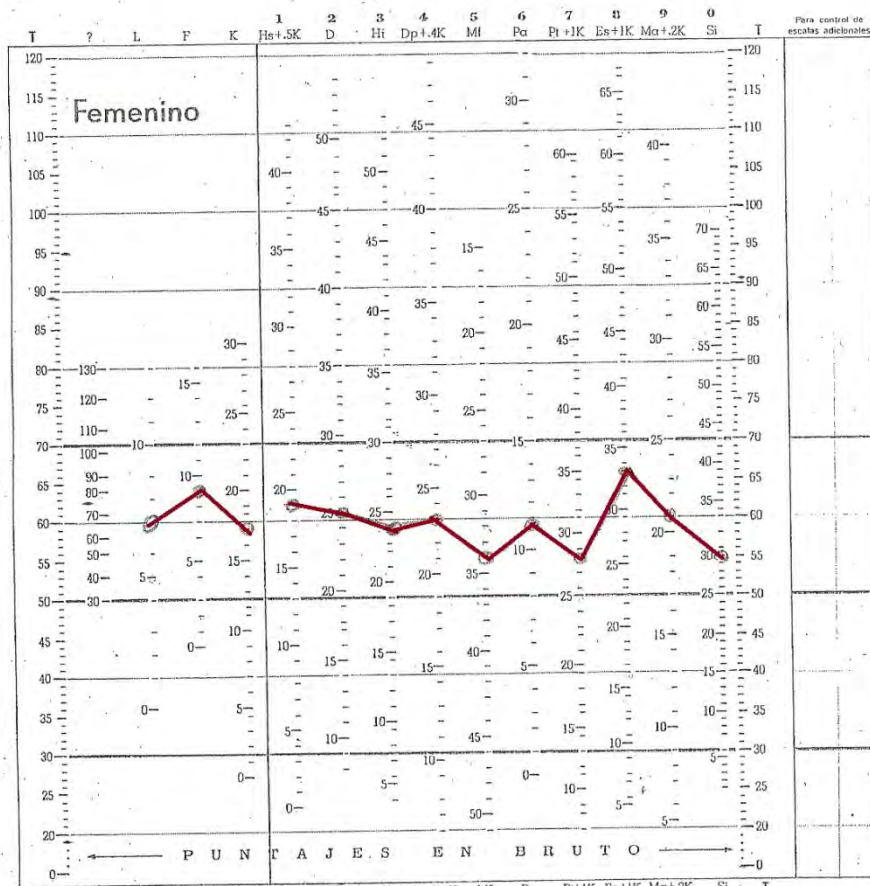
Nombre _____ (letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba: _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fracciones K

K	.5	.4	.2
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	9	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto 7 9 12 25 24 34 11 30

Agregar factor K

Puntaje corregido 19 23 22 22 21



Firma _____ Fecha _____

Instrumento del MMPI para mujeres

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

PERFIL Y SUMARIO

F

Femenino

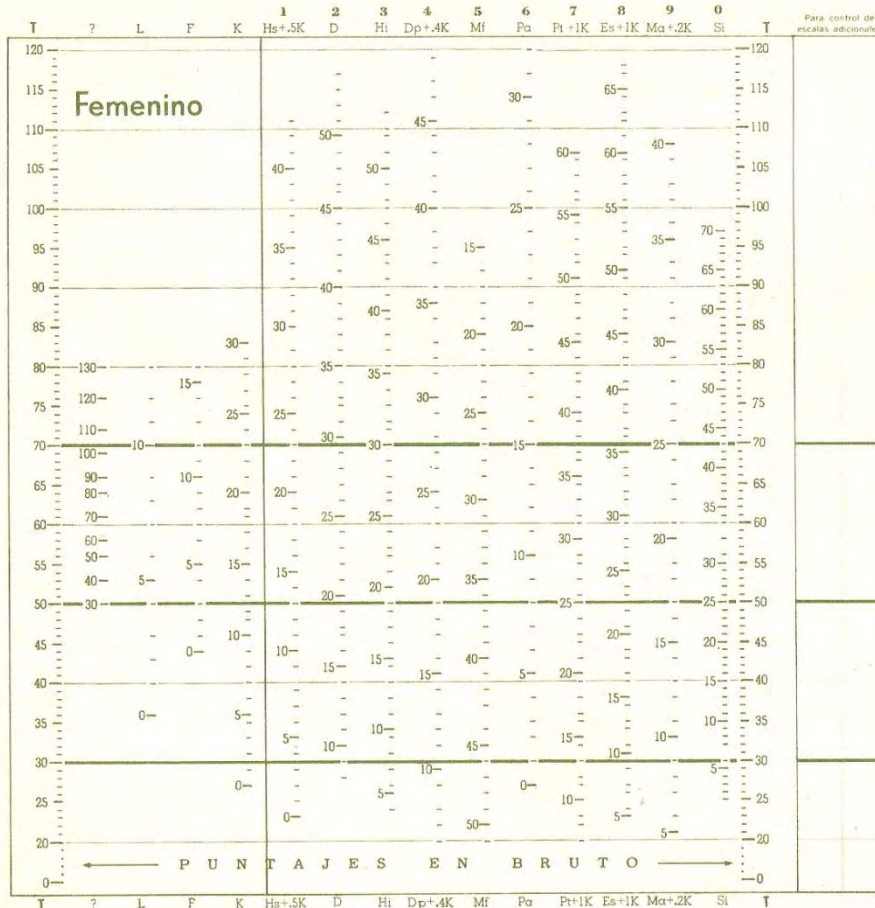
Nombre _____ (letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Puntaje en bruto _____

Agregar factor K _____

Puntaje corregido _____

Fracciones K

K	.5	.4	.2
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS



Firma _____ Fecha _____

Instrumento del MMPI para hombres

PERFIL Y SUMARIO



INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley



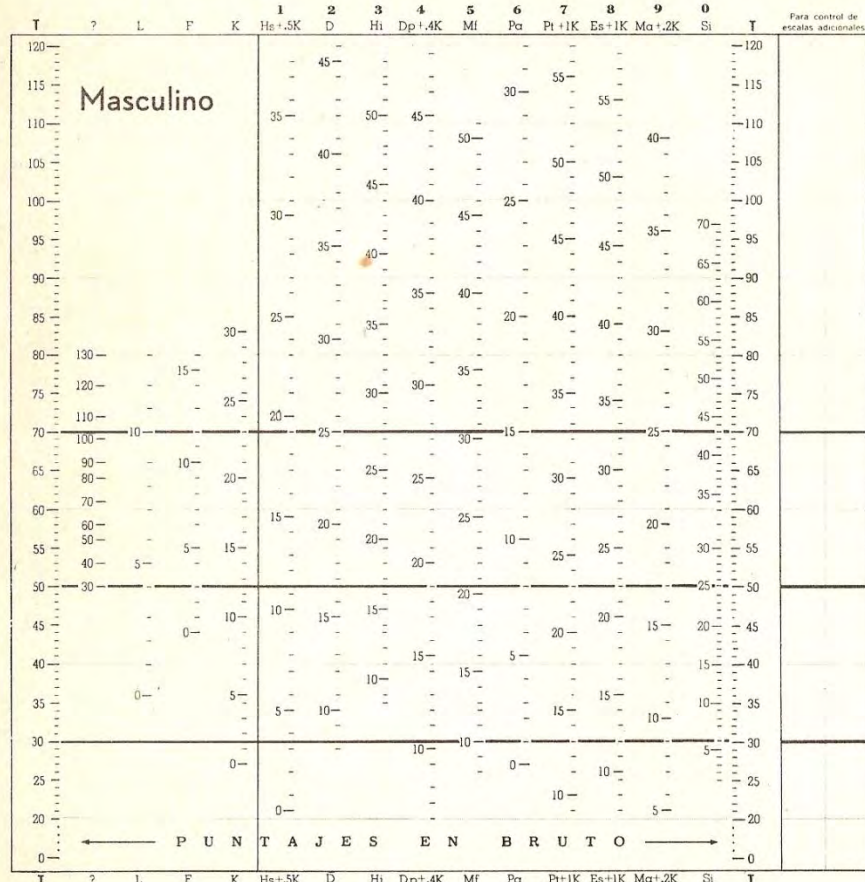
Nombre _____ (letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



K	Fracciones K		
	.5	.4	.2
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto _____
 Agregar factor K _____
 Puntaje corregido _____



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S. A.
 under licence of The Psychological Corporation
 © 1948, Copyright 1943, by
 the University of Minnesota

Firma _____ Fecha _____

Instrumento MMPI (hoja de respuestas)

Nombre (letra de molde) _____ Edad _____ Sexo _____ Ocupación _____ Años escolares cumplidos _____ No. _____

Escuela o Instituto Psicológico _____ Dirección _____

C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
F	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
C	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	
F	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	
C	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	
F	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	
C	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	
F	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	
C	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	
F	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	
C	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	
F	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	
C	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	
F	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	
C	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	
F	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	
C	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	
F	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	
C	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	
F																															



INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Dr. S. R. Hathaway y Dr. J. C. McKinley
Traducción y adaptación por el Dr. Rafael Núñez

D. R. © sobre esta versión por
EL MANUAL MODERNO, S.A.
1967

Translated and adapted by permission.
The University of Minnesota and published by The
Psychological Corporation, New York. All rights reserved

Cuadro comparativo de Programas de Emprendedores en distintas Universidades de México

Institución	Nombre del programa	Año de creación	Características	Otros servicios	Dirigido a	Locación
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	Licenciatura en Administración	Plan de estudios actual	Consta de 48 materias a cursar en 4 años (8 semestres) de las cuales 32 materias forman el tronco común y 6 materias son optativas, las cuales definen el área de concentración, siendo una de ellas Desarrollo Empresarial	El área de concentración de Desarrollo Empresarial busca proveer de conocimientos y experiencias a los alumnos que les permitan desarrollar habilidades de liderazgo, de visión empresarial y de búsqueda de oportunidades de negocios dentro de un esquema totalmente emprendedor. De esa manera se permite afrontar diferentes retos como el crear o administrar empresas, ya sea micro, pequeñas, medianas y familiares.	Estudiantes de la licenciatura en Administración	Campus Río Hondo

	Programa "Itampresario" de la Asociación de Empresarios ITAM, A.C.	2000	Es el evento que pretende reunir e integrar a estudiantes, futuros empresarios y parte de comunidad empresarial del momento, con el fin de lograr un intercambio de experiencias y la presentación de proyectos estudiantiles ante gente experta buscando una retroalimentación proveniente de líderes empresariales		Comunidad estudiantil del ITAM con el fin de desarrollar la nueva generación de emprendedores	Desde su creación se han llevado a cabo 3 ediciones
Tecnológico de Monterrey	Asignatura obligatoria de Licenciatura "Desarrollo de Emprendedores"	1992			Alumnos de todas las licenciaturas	25 campus
	Modalidad empresadora	2003	Puede ser cursada a partir del 4to. semestre		Cualquier carrera profesional enfocados a crear una empresa	Campus Toluca

	Licenciatura en creación y desarrollo de empresas	2000			Profesionistas que detectan oportunidades y retos asumiendo riesgos para incubar y propiciar nuevos negocios	Campos Ciudad de México, Estado de México (Toluca)
	Maestría en innovación y desarrollo empresarial (universidad virtual)					29 campus
	Red de incubadoras de empresas		Apoyar la creación y desarrollo de nuevas empresas, brindando las herramientas para más y mejores oportunidades de iniciar y hacer crecer su propio negocio. Tiene 2 sistemas: red de incubadoras de base tecnológica (empresas que generan nuevo conocimiento en sectores avanzados) y de tecnología intermedia (3 etapas: creación, desarrollo y consolidación de la empresa cuyos procesos incorporan elementos de innovación.	Durante este proceso se brinda servicio de tutoría y asesoría especializada en administración, mercadotecnia y ventas, contabilidad y finanzas, comercio exterior, legal y tecnología. Se dan enlaces de negocios, vinculación con oportunidades de financiamiento e inversión y vinculación con centros de investigación y laboratorios.	Público en general que deseen iniciar un negocio propio o empresarios con deseos de desarrollar su plan de negocios	Hay 33 incubadoras: 25 de tecnología intermedia y 8 de alta tecnología

	Red de aceleradoras	2007 en Ciudad de México	<p>Apoya a las empresas “gacelas” con el fin de estimular su crecimiento a través de consultorías especializadas de muy alto nivel. Se realiza una evaluación final en la cual se miden los empleos generados, conservados y las mejoras.</p>	<p>Se brinda asesoría en comercio exterior, innovación y financiamiento, con el fin de obtener el crecimiento y la expansión del negocio.</p>		<p>Actualmente hay 16 aceleradoras</p>
--	---------------------	--------------------------	---	---	--	--

<p style="text-align: center;">Instituto Politécnico Nacional (IPN)</p>	<p style="text-align: center;">Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica</p>		<p>Es un sistema dinámico de desarrollo de nuevos negocios tecnológicos respaldado por la innovación y desarrollo tecnológico surgido del interior de aulas y laboratorios. Creado para proveer condiciones controladas a favor del desarrollo de nuevas empresas tecnológicas, dinamizando los productos para la generación de conocimiento y el emprendurismo de la comunidad politécnica.</p>	<p>Paquete completo de servicios orientado al posicionamiento de la imagen de la empresa y sus productos que consta de: diseño gráfico, industrial, apoyo legal en propiedad intelectual, detección de problemas y optimización de productos. Proceso: pre incubación (se dan asesorías en mercadotecnia, administración, finanzas, diseño gráfico, industrial, legal, psicología organizacional y vinculación), incubación (acercamiento a la incubadora, desarrollo del producto o servicio, gestión de la empresa y acompañamiento empresarial), pos incubación (acompañamiento y seguimiento operativo, tutoría personalizada, estrategias de consolidación)</p>		
--	---	--	--	--	--	--