

# Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Contaduría y Administración



## **DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Título: Evaluación del ecosistema emprendedor de Baja California, México. Una perspectiva legal.**

### **PRESENTA:**

M.A. Yirandy Josué Rodríguez León.

### **DIRECTOR DE TESIS:**

Dr. Flavio Abel Rivera Aguirre.

### **CODIRECTOR DE TESIS:**

Dra. Zurisaddai Rubio Arriaga

# ÍNDICE

Dedicatoria:	3
Agradecimientos	4
Resumen:	5
Abstrac:	6
Capítulo I. Introducción.	7
1.1. Antecedentes de Investigación.	7
1.2. Planteamiento del Problema.	12
Problema Científico:	22
Objetivo General:	22
Objetivos Específicos:	22
Preguntas de Investigación:	22
Justificación de la Investigación:	23
Capítulo II. Marco Teórico.	24
2.1. Teorías de Emprendimiento	24
2.2. Definición de Ecosistema Emprendedor	34
2.3. Tipos de Emprendimiento.	37
2.4. Emprendimiento y Marco Regulatorio.	41
2.5. Emprendimiento y Transparencia.	43
2.6. Emprendimiento e Infraestructura.	45
2.7. Emprendimiento y Propiedad Intelectual.	47
Capítulo III. Marco Contextual.	49
3.1. Contexto emprendedor internacional.	49
3.2. Ecosistema Emprendedor en México y sus componentes legales.	60
3.3. Situación Jurídico-Legal del Emprendimiento en México.	68
3.4. Marco Regulatorio de Emprendimiento para el Estado de Baja California.	75
3.4.1. Contexto Socioeconómico de Baja California	75
3.4.2. Programas de Apoyo y Fomento Emprendedor en Baja California.	85
3.4.3. Panorama Regulatorio de Emprendimiento en Baja California.	88
Hipótesis de Investigación:	89
Capítulo IV. Metodología	90
4.1. Tipo de Investigación	90

4.2. Objeto de Estudio	91
4.3. Sujeto de Estudio	91
4.4. Población Muestra y Métodos de Muestreo.	92
4.5. Validez y Fiabilidad	93
4.6. Definición de Variables	98
4.6.1 Variables independientes	98
Marco Regulatorio:	98
Transparencia:	99
Infraestructura:	100
Propiedad Intelectual:	101
4.6.2 Variable dependiente	102
Emprendimiento:	102
4.7. Instrumento de Recolección de Datos	104
4.8. Constructos y Modelo de Investigación	105
4.9. Tratamiento Estadístico de los Datos.	108
CAPÍTULO V. Resultados	115
5.1. Introducción	115
5.2. Datos Generales y Perfil del Emprendedor.	116
5.3. Validación del modelo empírico.	122
5.3.1. Alpha de Conbach	122
5.3.2. Análisis Factorial Exploratorio	123
5.3.3. Análisis Factorial Confirmatorio.	126
5.3.4. Modelo de Ecuaciones Estructurales.	129
CAPÍTULO VI. Conclusiones y Recomendaciones.	133
6.1. Consideraciones preliminares	133
6.2. Conclusiones	135
6.2.1. Hallazgos en la Investigación Cuantitativa	135
6.2.2. Implicaciones del Estudio.	137
6.2.3 Limitaciones del estudio.	139
6.3. Futuras líneas de investigación.	140
VII. Referencias	140
VIII. Anexos	170
Anexo I. Instrumento de Recolección de Datos:	170

## **Dedicatoria:**

Primeramente, a Dios por todas las bendiciones que ha permitido durante estos tres años bajo cuatro pilares esenciales: familia, salud, trabajo y disciplina.

A mi abuela Tita, quien desde el reino de Dios me guía me acompaña todos los días para ser un mejor ser humano y seguir dando lo mejor para las nuevas generaciones.

## **Agradecimientos**

### **A mi familia por ser mi motor impulsor:**

A mi hija Janny, por que con su nobleza y comprensión es parte cualquier logro que pueda alcanzar

A mi esposa Mirkia, por su apoyo incondicional.

A mi papá, por siempre estar ahí cuando más necesito.

A mi mamá, por estar siempre preocupada y atenta en mi desempeño profesional.

A mi abuelo Felipe por llegar hasta el final y mantenerse en vida.

A mi familia afectiva, Mildrey, Eric, Flavia, Fabián, Eloy, Eric, Gladys.

A México, por todo a cambio de nada

A Tijuana por su nobleza

Al Doctor Ismael Plascencia Lopez, por confiar en mí y darme una valiosa oportunidad que ha hecho posible cumplir un sueño por el cual salí de Cuba. Muchas gracias por tenerme en cuenta en su visión de proyecto para cambiar la vida de bajacalifornianas y bajacalifornianos. No tengo palabras para agradecerle.

A mi tutor Flavio, por darme toda la confianza para trabajar desde el inicio y su apoyo en todo momento.

A mi co directora Zurisaddai, quien en poco tiempo me enseñó a valorar mi propio criterio

A la Facultad de Contaduría y Administración y al programa de Doctorado en Ciencias Administrativas y a todos sus docentes y el legado, especialmente a los Doctores Margarita Ramírez, Robert Zárate, Eduardo Ahumada, Juan B Morales, por sus enseñanzas en las materias de metodología y estadística.

A mis compañeros de generación; sobre todo a Pollett y Bianca por su apoyo en la confección del cuestionario.

A mis alumnos de licenciatura y prestadores de servicio social profesional por su colaboración en el proceso de recolección de datos, fundamentalmente a Laura, Vianey, Annia y Erika por su gran ayuda y preocupación.

## **Resumen:**

El emprendimiento, en la actualidad es una vía para alcanzar el desarrollo de modo sostenible. Sin embargo, existen fisuras en la visualización de los elementos que integran el ecosistema de emprendimiento; asimismo, se manifiestan muy pocos estudios que evalúen la relación del tema en cuestión con aspectos legales. Aunado a ello, México presenta varias inconsistencias que desde el punto de vista normativo afectan al emprendimiento, por ejemplo un disparado marco regulatorio, falta de transparencia, escasa infraestructura y baja cultura en materia de propiedad intelectual. En tal sentido, la presente investigación evalúa la relación de factores legales en el desarrollo del ecosistema emprendedor en Baja California, México. Para ello, se parte de definir el concepto de emprendimiento, tipos de emprendedores y se dilucidan los aspectos que integran el ecosistema. Igualmente, se analiza la situación socioeconómica del estado Baja California respecto al contexto que impacta en los negocios emergentes. Así pues, se crea y valida un cuestionario que evalúa el impacto de variables independientes como son: marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual con la variable independiente ecosistema de emprendimiento. Posteriormente, se lleva a cabo una metodología cuantitativa bajo la secuencia de: análisis factorial exploratorio, análisis factorial confirmatorio y modelo de ecuaciones estructurales. Bajo tales fundamentos, se valida el modelo de investigación y se presenta un impacto positivo de todas las variables, cumpliendo así las hipótesis preliminares. Sin embargo, el nivel de correlación y covarianza es bajo, figurado por las problemáticas que se advierten respecto a dichos aspectos legales con el emprendimiento; tales como: falta de financiamiento, trámites burocráticos y excesivos, ambigüedad del marco regulatorio y escaso conocimiento de los derechos de propiedad intelectual.

## **Abstrac:**

Entrepreneurship is currently a way to achieve development in a sustainable way. However, there are cracks in the visualization of the elements that make up the ecosystem of entrepreneurs. Likewise, there are very few studies that evaluate the relationship of the subject in question with legal aspects. In addition to this, Mexico presents several inconsistencies that from the normative point of view affect entrepreneurship, for example, an uneven regulatory framework, lack of transparency, poor infrastructure, low culture in intellectual property matters. In this sense, the present investigation evaluates the relationship between Legal factors in the development of the entrepreneurial ecosystem in Baja California, Mexico. To do this, we start by defining the concept of entrepreneurship, types of entrepreneurs and the aspects that make up the ecosystem are elucidated. Likewise, the socioeconomic situation of the state of Baja California is analyzed with respect to the context that impacts emerging businesses. Thus, a questionnaire is created and validated that evaluates the impact of independent variables such as: regulatory framework, transparency, infrastructure and intellectual property with the independent variable entrepreneurship ecosystem. Subsequently, a quantitative methodology is carried out under the sequence of: exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis and structural equation modeling. Under these foundations, the research model is validated and a positive impact of all the variables is presented, thus fulfilling the preliminary hypotheses. However, the level of correlation and covariance is low, shown by the problems that are noted regarding said legal aspects with the enterprise; such as: lack of financing, excessive bureaucratic procedures, ambiguity of the regulatory framework and little knowledge of intellectual property rights.

# Capítulo I. Introducción.

El inicio de esta tesis doctoral, ofrece una descripción ordenada del objeto de estudio enfocando al emprendimiento desde la óptica de la legalidad para el impulso sistémico de esta figura tan importante para el crecimiento y desarrollo de las economías nacionales. Este estudio se encuentra vinculado al momento actual que se vive por lo que es imprescindible el esclarecimiento de variables que integran el paradigma emprendedor.

En tal sentido, resulta indispensable sentar las bases del tema, enfocado en sus antecedentes. Con ello se dilucida el alcance del estudio desde una vertiente exploratoria. Posteriormente, queda abierto el diapasón para plantear la novedad científica de la investigación, de conjunto con las aportaciones teóricas, prácticas y metodológicas. Así pues, se tiene una mayor visión para plantear preguntas de investigación, objetivos operacionalizadas por cada variable, en aras de perfilar un modelo de investigación predictivo como explicación preliminar del fenómeno observado.

## 1.1. Antecedentes de Investigación.

Durante las últimas décadas del siglo XX, el crecimiento económico se centraba en el aporte de las grandes compañías; este panorama ha cambiado ostensiblemente ya que en la actualidad la organizaciones de estructura menos robusta, en cuanto a tamaño, han alcanzado protagonismo dentro del entramado empresarial de casi todas las naciones (García-Macías, Zenón-Félix, & Sánchez Tovar, 2018). Este tipo de entidades constituyen una fuente importante de generación de empleos y al aporte a la producción interna bruta de bienes productos y servicios necesarios para la sociedad y el comercio internacional (Ukko, Saunila, Nasiri, & Rantala, 2022).

La génesis de la concepción emprendedora comienza en la década de los cuarenta del siglo anterior, cuando la vertiente económica enaltece al emprendimiento como catalizador para el desarrollo económico de un sistema crítico y hostigado por la segunda guerra mundial. Por consiguiente, se vincula la innovación, el dinamismo, la creatividad, la

resiliencia como base para la satisfacción de necesidades sociales generando para el empresario un incentivo fundamentalmente económico. En tal sentido, el consenso de esta línea del pensamiento, se basa en el talento, la infraestructura, financiamiento para iniciar una actividad mediante ideas novedosas sobre oportunidades que emergen dentro de los contextos económicos, políticos, sociales y ambientales, vinculados también factores internos como talento humano, infraestructura y recursos financieros con liderazgo y proactividad (Barrios-Hernández, Figueroa-Saumet, Niebles-Bárceñas & Palacio-Pérez, 2022).

Posteriormente, se introducen aspectos que conducen a la consecución para alcanzar el llamado éxito emprendedor. Por ejemplo, la cultura, la educación social, las fuentes de financiamiento, incentiva la intención y la capacidad emprendedora. Asimismo, elementos estratégicos como la penetración de mercado, lanzamiento y diversificación de productos y servicios; por tanto para esta vertiente investigativa la planeación y el componente directivo coadyuvan a la creación de negocios innovadores dentro de un ecosistema competitivo. Con ello se establece que el entorno competitivo, demanda de una gestión constante y sagaz, lo que hace que cada negocio ofrezca lo mejor de sí día a día (Romero, Fonseca & Franco, 2021).

Asimismo, reafirman García-Macías, Zenón-Félix, & Sánchez Tovar (2018), que posteriormente, existe interés en desarrollar una tendencia de investigación vinculada al emprendimiento, como fenómeno ligado a la puesta en marcha (start-up) de los negocios; los que son amenazados perennemente por la incertidumbre sobre sus resultados y en donde el empresario debe utilizar sus herramientas y habilidades. Considerando lo anterior, Varela-Llamas & Ramírez-Ozua (2019), comentan que los costos de apertura de una empresa, constituyen una limitante de emprendimiento. Sin embargo, dentro de las diferentes aristas seguidas en la investigación del emprendimiento, se percibe falta de consenso en los elementos del entorno que condicionan el emprendimiento.

Desde el punto de vista de la familiaridad de los temas investigados en la temática emprendimiento, Ramírez, Bernal, & Fuentes (2013), exponen que los estudios sobre emprendimiento se centran en dos vertientes: aquellos que se enfocan las características individuales y motivaciones personales del empresario emprendedor, y los que analizan el

ambiente macroeconómico. Dentro del primer grupo se aprecian orientaciones desde la perspectiva de los modelos de elección, las razones que explican la creación de empresas o la transición de empleado a empresario, la duración, el éxito y el cierre de los negocios, así como la determinación de las características de los emprendedores.

El segundo grupo de la literatura realiza la importancia de elementos pecuniarios, tales como la disponibilidad de capital financiero, la diferencia de ingresos en la transición de empleado a empresario, problemáticas en los mercados de trabajo, tales como los bajos salarios o el desempleo elevado y persistente (Parker, 2006). Además, se destacan aspectos de índole no pecuniarios como el impacto de las características de los individuos, el capital humano y social, la experiencia en el mercado laboral y los antecedentes familiares en los negocios. También hay presencia de análisis sobre el sexo del emprendedor, la preferencia por la flexibilidad de horarios o la autonomía, condición migratoria y estado civil, entre otros factores (Georgellis, John, & Nikolaos, 2005).

Sin embargo, otros análisis en el presente lustro, realizados por el Centro de Emprendedores de España (2002), enuncia los retos del entrepreneurship (emprendimiento). Una de las expectativas es alcanzar la expansión mundial hasta los confines más remotos del planeta. Igualmente, considera necesario definir el código genético del emprendedor, con un equilibrio en su vida social, familiar, profesional y personal; por tanto, deben pensar de manera crítica de supervivencia y desarrollo. En tal sentido, se necesita cumplir con un grupo de pasos tales como: la motivación de la cultura emprendedora, la detección y evaluación de necesidades, ideas de negocios, la formación económica y empresarial básica, la ejecución de un plan de empresa, la consecución de recursos necesarios, la gestión de puesta en marcha, primera gestión, por último, la supervisión y crecimiento.

Una línea investigativa que se advierte es la relacionada con el género y la edad de los emprendedores. A propósito, Gravito, Caderón & Ramírez (2021), llevan a cabo una exhaustiva revisión literaria respecto al emprendimiento en el género femenino así como en los jóvenes, donde se resalta la pertinencia de analizar las características personales de las mujeres y de los jóvenes para determinar las habilidades y competencias que fructifican proyectos de emprendimiento. De igual modo, diversos autores como Marín, Rubio & Sánchez (2015), concluyen que estos segmentos necesitan de una actitud positiva en torno a iniciativas de emprendimiento y hacia las posibilidades de fracaso, como denotan Jaimes-

Millán, Jaramillo-Jaramillo & Pérez-Chávez (2017), quienes añaden la autoestima y la innovación.

Apegados a esta línea del pensamiento, Bretones & Radrigán (2018), afianzan la iniciativa de jóvenes respecto a la generación de ideas innovadoras de proyectos de emprendimiento, acrecentadas por antecedentes familiares que impregnan comportamientos y valores alineados a la creación y desarrollo de empresas. Tanto mujeres como jóvenes han sido relegados en la posibilidad de empleo pues las responsabilidades familiares y la experiencia se han erigido como barreras para ingresar a empleos tradicionales. Esta circunstancia desarrolla un estímulo ante la necesidad de trabajo y solvencia en pos de satisfacer necesidades de índole personal por lo que el emprendimiento presupone un acicate para revertir tal dificultad.

Otro grupo de estudios, abarcan la perspectiva del emprendimiento desde el prisma de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). En efecto concuerdan Rocha, Arévalo, & Cocunubo (2018), que estas familias de empresas son producto de la actividad emprendedora para coadyuvar al crecimiento de la economía fundamentalmente en economías en vías de desarrollo. Igualmente, Zastempowski & Cyfert (2021), profundizan en el contexto de pequeñas empresas, donde vincula esta familia de negocios con variables como la innovación, así como se retroalimenta del género, como otra línea de investigación para establecer que el sexo femenino incluye mayoritariamente procesos novísimos que impactan positivamente en la calidad de los productos y servicios que desarrollan.

Por tanto, se aprecia que la generalidad de los estudios vincula que el empresario al emprender toma en consideración diversos aspectos, como la economía del país, las oportunidades de negocio, el costo de las materias primas, la futura rentabilidad y viabilidad del proyecto, entre otros aspectos de este tipo. Sin embargo, se dejan fuera aspectos jurídico normativos que igualmente, llegan a considerar por el emprendedor pues el derecho, como rama social, rige todas las actuaciones del ser humano, incluido el comercio tanto local como internacional, así como los pormenores del derecho aduanero, y otras ramas similares como el derecho tributario (Arroyo-Chacón, 2017).

Continúa argumentando Arroyo-Chacón (2017), que pocas veces, se destaca la relación entre los negocios y el derecho, más allá de las áreas típicas del derecho mercantil, lo que constituye un error, debido a la existencia de otras ramas jurídicas que influyen

directamente en el ámbito de los negocios. Así pues, los emprendedores deben estar informados y preparados para prever las implicaciones que las normativas legales tendrían en sus negocios. Las relaciones entre el ámbito legal y los emprendedores son múltiples, pues prácticamente toda actividad desarrollada en una empresa está regulada por alguna norma en virtud del impacto que poseen, ya sea: derecho ambiental, derecho de autor, propiedad intelectual, marcas, relaciones contractuales, derecho laboral y derecho de consumo.

Como se puede apreciar, no existen abundantes referencias sobre bibliografía para emprendedores que ofrezcan cobertura a cuestiones legales. Además, la literatura disponible es demasiado general, técnica, poco práctica o incompleta. Se percibe que existen escasas investigaciones que vinculen al emprendimiento con la necesidad e importancia de elementos jurídicos que permitan la operacionalización de negocios. Con frecuencia, los autores no son expertos reconocidos en sus campos y pueden tener antecedentes no comprobados. Por ello, existe la necesidad de conformar referentes que cubran los principales aspectos regulatorios para potencializar la puesta en marcha y el desarrollo del ecosistema de emprendimiento (Bagley & Dauchy, 2012).

Ante este escenario, países como Estados Unidos e Inglaterra se han planteado nuevas formas jurídicas como leyes sobre el emprendimiento otorgando grandes ventajas para la apertura de nuevas empresas (Bergamini, Navarro, & López, 2014). Lo anterior motiva a proponer las normativas, anteriormente mencionadas, en países de América Latina, considerando sus contextos particulares y regionales. Según lo referido, la administración pública de un gobierno debe dar respuesta a esta nueva realidad, ofreciendo un nuevo marco legal, que facilite la implantación y, posteriormente, la expansión de estas empresas (García-Macías, Zenón-Félix, & Sánchez Tovar, 2018).

Luego del examen de los antecedentes de investigación se puede sostener que el emprendimiento, por su importancia ha sido abordado por la investigación científica sobre todo durante los últimos años. En sus inicios se aborda desde una perspectiva conceptual, ya que bajo un análisis de índole exploratorio sobre la inquietud de definir al emprendimiento, emprendedores y su ecosistema. De este modo, se enfoca como uno de los principales elementos, la puesta en marcha de una actividad empresarial asumiendo riesgos. En tal sentido, los estudios que preceden al primer grupo, determinan las causas y

condiciones que coadyuvan al inicio efectivo de los negocios además de los impedimentos limitan el estímulo sensitivo y cognitivo de crear una empresa.

Con posterioridad se advierte una etapa descriptiva del fenómeno emprendedor, así como algunas clasificaciones pues en dependencia del tipo de emprendimiento se caracterizan aspectos en torno a variables como innovación, tecnología, tradición, necesidades, oportunidades, especialización entre otras. Dentro de dicha visión, se traen a colación variables como el género, edad, nivel de estudios, experiencia, habilidades técnicas y/o aptitudes personales, con el objetivo de figurar las argumentos principales para emprender; pero desde la perspectiva del sujeto. Asimismo, también, se ilustra una marcada línea de textos científicos, que pretenden discernir la temática desde variables de contexto tales como: el comercio, financiamiento, condiciones económicas o el propio análisis de ecosistemas continentales o nacionales.

En la actualidad emerge una línea de investigación que, aunque tímida y precoz, vincula los aspectos antes mencionado; pero desde una visión legal ya que esclarece las pautas jurídicas que necesitan los emprendedores para concretar sus proyectos de modo breve y plausible. Sin embargo, existe poca claridad respecto al cumplimiento de pautas normativas para el minimizar los riesgos de apertura y operación desde el punto de vista teórico; lo que funge uno de los motivos en los altos índices de informalidad dentro del empirismo emprendedor.

En tal sentido, es importante que se configure desde los poderes del gobierno herramientas legales que incentiven y desarrollen ecosistemas emprendedores sólidos desde los municipios hasta las instancias nacionales. Lo cierto es que existen en la actualidad, se cuentan con escasos antecedentes investigativos, que determinen y esclarezcan los aspectos regulatorios más importantes para los emprendedores y que por lo tanto deben ser establecidos por el ámbito legislativo.

## **1.2. Planteamiento del Problema.**

Como se aprecia desde el epígrafe anterior, el emprendimiento constituye una de las perspectivas esenciales en el desarrollo económico mundial, especialmente en las economías emergentes. Dichas organizaciones resultan motivadoras para el desarrollo

tecnológico, la innovación y la diversificación. Evidentemente, estas organizaciones impactan con fuerza en las economías latinoamericanas y por ello muchos gobiernos promueven su apertura y evolución en aras de mayor competitividad mediante estrategias y programas de incentivos.

Sin embargo, en el caso que se analiza, se aprecian en México, algunas inconsistencias que resultan desalentadoras para el estímulo emprendedor. La primera de ellas, desde el punto de vista investigativo, es que no existen datos oficiales con relación a cuántos negocios se califican como emprendimiento, así como otras variables como por ejemplo el tipo de actividad que desarrolla, ámbito y tiempo de operaciones, cantidad de personal contratado, y con relación al perfil del emprendedor, nivel educativo, género, edad, experiencia entre otras ya que se asocia el término con las MiPyMEs.

Como bien es sabido, los datos son la base para un proceso de toma de decisiones lo que aplica a instancias políticas, quienes son los responsables de impactar con programas y políticas en el desarrollo social. Por tanto, los sistemas de apoyo y fortalecimiento para las y los emprendedores resultan insuficientes teniendo en cuenta las circunstancias actuales en donde las economías se sumergen en una de las crisis económicas más fuertes en los anales de la historia.

Otro aspecto que llama poderosamente la atención, es la normatividad jurídica vigente. En muy pocas leyes, decretos, resoluciones; etcétera se aborda la temática de emprendimiento. Tal es así, que de los 32 estados de la República mexicana, solo Hidalgo, tiene en vigor una legislación que define las directrices generales del fenómeno y sienta las bases para ejecutar apoyos, fortalecer alianzas, además de estrategias que coadyuven al fortalecimiento de su ecosistema de emprendedoras y emprendedores. En virtud de este precedente, se infiere que es un tema de competencia estatal, por lo que se demanda de mayor protagonismo por parte de la instancia federal. Por ejemplo, en el año 2019 se cesan las funciones del INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor), para subrogar en su lugar y grado Instituto para Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Senado de la República, 2020).

Sin importar el nivel de competencia, resulta claro que es un tema que debe inmiscuir a todos los actores económicos, políticos y sociales de la nación. Por tanto, existe un divorcio preocupante entre las decisiones políticas de la nación y el ecosistema de

emprendimiento. Tal y como dictan los acontecimientos, el fenómeno es tutelado dentro del grupo de familias de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; lo cual es un paso de retroceso ya que como se aborda en el marco teórico del presente trabajo, el tamaño de la empresa no determina el concepto de emprendedor. En resumen y por ejemplo: no necesariamente un microempresario es emprendedor ni por el contrario una empresa grande deja de serlo.

Así pues, los datos oficiales con los que se cuenta, para analizar la temática emprendedora en el territorio nacional son los que arrojan a las micro, pequeñas y medianas empresas. En tal sentido, como se aprecia en la tabla 1, en México las representan el grueso del entramado empresarial de la nación al aportar de modo cuantitativo los mayores indicadores a la economía y a la producción territorial. Según datos presentados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en la novena edición del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2019), existen 5 millones 487 mil 061 unidades empresariales de micro, pequeño y mediano formato, lo que representa el 99.72 % del total de organizaciones; además aportan al producto interno bruto el 52 % y generan 7 de cada 10 empleos en el mercado laboral. Internamente las microempresas son las más numerosas y ocupan el mayor número de trabajadores, como muestra la siguiente tabla.

*Tabla 1. Comparación entre MiPyMEs y Empresas Grandes, México, 2019.*

<b>Comparación entre MiPyMEs y Empresas Grandes, México, 2019</b>		
Indicador	MiPyMEs	Empresas Grandes
<b>Cantidad</b>	99.72 %	0.28 %
<b>Aporte al PIB</b>	52.00 %	48.00%
<b>Generación de Empleo</b>	70.00%	30.00%

Nota: Fuente: Elaboración Propia con datos de DENUE (2019).

Ahora bien, la perspectiva vista desde tal enfoque tampoco luce muy alentadora ya que la actualización de unidades económicas ilustra que 39 de cada 100 negocios que se tenían en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) Interactivo 01/2015 (identificados en 2014), se dieron de baja durante el lapso comprendido entre 2014 y 2019, por lo tanto, ya no figuran en el DENUE Interactivo 11/2019, lo que denota dificultades para estabilizar los negocios que emergen. Por otra parte, en el propio

período de cinco años se registran altas que representan el 49.6% respecto al total de negocios que se tenía en 2014 y ahora forman parte del DENUE Interactivo 11/2019 (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2019). Con ello, se aprecian altos índices de fracaso de muchas actividades empresariales en sus estadíos iniciales.

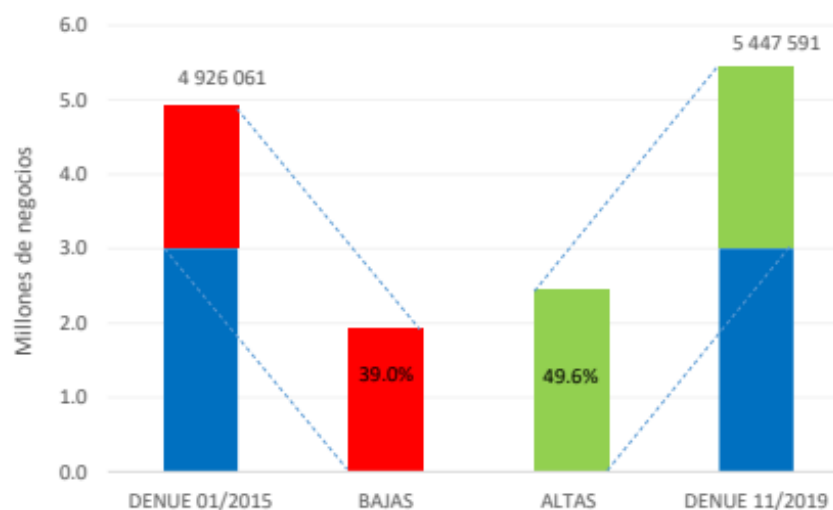


Figura 1. Correlación entre bajas de negocios de 2015 y altas de 2019. Fuente: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2019).

Sería oportuno preguntarse cuáles son las causas, que arrojan al fracaso a las actividades empresariales que florecen dentro del contexto mexicano. Con relación a ello, Miranda & Amado (2016), expresan que un negocio para alcanzar el éxito y opere con normalidad debe cumplir con lo que establece la ley; solo de esa forma minimiza la posibilidad de riesgo del fracaso evitando enfrentar problemas legales durante el camino hacia el emprendimiento. Un juicio o una disputa legal puede generar, incluso el cierre de una empresa. Sin embargo, a pesar de lo perjudicial que podría llegar a ser, muchas empresas no están preparadas para enfrentarlos, especialmente los que se encuentran emprendiendo una actividad por su endeble estructura.

Existen datos recientes para México, en materia estadística referente a las experiencias y percepción de las unidades económicas del sector privado al realizar trámites y solicitar servicios públicos. Además, se muestran cifras sobre la percepción de los marcos regulatorios bajo los cuales se rigen tanto aquellas unidades económicas ya establecidas como aquellas que pretenden establecerse en México, en la Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (2016).

Como se puede apreciar (en la figura 2), el 20.2% del total de las unidades económicas consideraron que el marco regulatorio (realizar trámites; atender normas, licencias, permisos o inspecciones gubernamentales), representó un obstáculo para el logro de sus objetivos de negocio, asimismo el 8.2 por ciento no tuvo elementos para especificar. Las empresas pequeñas, así como las del sector industrial observaron al marco regulatorio como un obstáculo en mayor proporción con un porcentaje del 22.5 y 22.1, respectivamente.

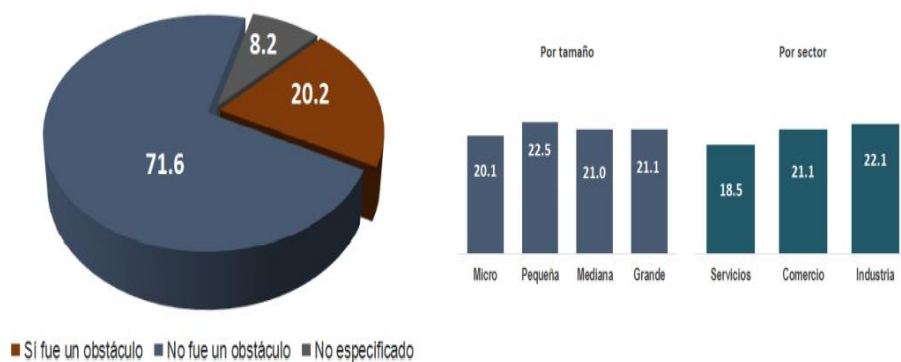


Figura 2. Percepción del marco regulatorio como un obstáculo para el logro de los objetivos de negocios.

Fuente: Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (2016).

Otro aspecto que se presenta desfavorable en el acontecer es la percepción de las cargas administrativas donde el 50.9% de las unidades económicas califican como engorroso el cumplimiento de las cargas administrativas para cumplir con el marco regulatorio. Las empresas micro (50.7 %), pequeñas (55.0%) y las medianas (54.8%), consideraron, en mayor medida, que las cargas administrativas resultan complejas.

Derivado de dichas regulaciones administrativas durante el año 2016, alrededor del 52.6% de las unidades económicas pudo identificar costos monetarios al realizar acciones relacionadas con las normas legales a las cuales estuvieron sujetas. A nivel nacional, los costos monetarios de cumplimiento de las regulaciones, ascendieron a 115.7 mil millones de pesos equivalente a 0.56% del PIB nacional. En promedio, cada unidad económica gastó 48 mil 871 pesos por cargas administrativas con afectación para el 52.2 % de las microempresas, 61.0% para las pequeñas y 61.8 % en el caso de las medianas (Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas, 2016).

Otras cifras, aportadas por la encuesta, evidencian necesidad de apoyo en asuntos jurídicos, redundan en cuanto al cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte

de proveedores e incumplimiento de los plazos de pago por clientes, se estima que un cuarto de las MiPyMEs mexicanas presentan problemáticas en ambas directrices. Del total de unidades muestreadas, solamente el 12.1 % acude a los tribunales en busca del restablecimiento y/o cumplimiento de las obligaciones incumplidas por la contraparte del contrato. Por consiguiente, las organizaciones empresariales que asisten ante autoridades jurisdiccionales durante 2016, consideraron que los procesos fueron sencillos o rápidos respectivamente en 20.8% y 19.1% de los casos; tal como se puede visualizar en la Figura 3.

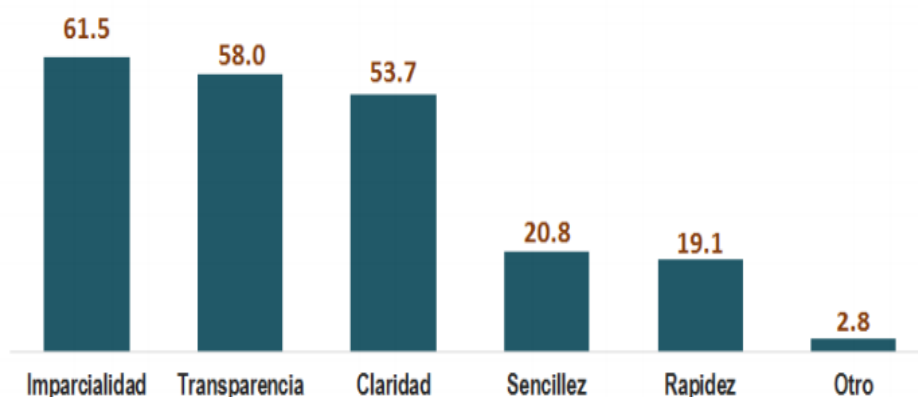


Figura 3. Características de los procesos que las unidades económicas siguieron ante autoridades jurisdiccionales (Porcentaje). Fuente: Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (2016).

En tal sentido, las estadísticas ilustran un contexto adverso y desfavorable para los proyectos de negocios que aspiran a regularizarse, en virtud de normativas desactualizadas con relación a las necesidades de emprendimiento; por ello se aprecia que se percibe por los usuarios como una carga que retrasa sus aspiraciones en cuanto a tiempo y beneficios económicos. Para ilustrar dicho panorama, se puede concluir que deben llevarse a cabo cerca de 35 trámites con un tiempo procesal total de cerca de 500 días, o sea casi un año y medio. Dichos trámites versan sobre aspectos de índole constitutivo, fiscal, propiedad intelectual y operativos (Doing Business, 2017).

Así pues, las cifras más objetivas al contexto emprendedor mexicano se aprecian en Doing Business (Expansión, 2019); ya que este indicador internacional que evalúa las facilidades para hacer negocios en cada país. Prestando atención a México como nación, se

advierten carencias para materializar proyectos de actividad empresarial, donde se pueden enmarcar a los emprendedores, al punto de ubicarse en el puesto 54 del "Doing Business" de los 190 países que conforman este ranking. Examinando con más detenimiento los resultados del escalafón se experimenta un retroceso de 5 puestos respecto al 2018 en las bonanzas del contexto mexicano, en donde las cifras de índices de precios de consumo, acceso a financiamiento, apoyos gubernamentales, trámites de constitución, entre otros, manifiestan un escenario desesperanzador para quien quiera emprender su actividad empresarial.

Por ejemplo, según el propio sitio, se expone que en materia de facilidades de impuestos se encuentra la nación mexicana en el lugar 116, así como dentro de los trámites de registro de la propiedad se posiciona en el escaño 103. Asimismo, en el acápite de apertura de negocios está en el puesto 94 y en el 93 en permisos de construcción. Entre tanto, alcanza los lugares 72 y 66 dentro de los inversionistas minoritarios y relaciones comerciales, respectivamente. (Expansión, 2019).

En tal sentido, se muestran los datos sub-nacionales donde el contexto mexicano muestra a las 32 urbes económicas más representativas. En el caso de Baja California aparece únicamente la ciudad de Tijuana, que desarrolla cerca de 66 por ciento de la actividad económica del Estado, según el INEGI (2019). Contrario a lo que muchos pudiesen pensar, por las ventajas comparativas de la ciudad, al ubicarse geográficamente a las puertas de una potencia económica como el Estado de California en los Estados Unidos; los datos para la ciudad son muy deficientes.

Así, dentro del total de localidades en el ranking, la ciudad fronteriza ostenta el puesto 29 en las facilidades para hacer negocios y el lugar 28 en los indicadores de: apertura de negocios, manejo de permisos, registro de propiedades y manejo de contrato. Ante este adverso escenario, resulta imprescindible que las empresas en México eleven su performance jurídica para alcanzar un nivel de desarrollo escalonado y transitar hacia estratos superiores.

*Tabla 2. Facilidad para iniciar negocios en Tijuana, Baja California, México, 2017.*

Aspecto	Ranking	Puntuación
---------	---------	------------

General	29	69.66
Iniciar un Negocio	28	82.84
Manejo de Permisos	28	73.17
Propiedad Intelectual	28	58.90
Contratos	28	63.71

Nota: Fuente: Elaboración Propia con datos de Doing Business (2017).

Ahondando en otro elemento neurálgico, que menoscaba a la sociedad y a la actividad económica en sentido general es la corrupción, sin lugar a dudas, este flagelo impacta considerablemente en la actualidad mexicana. Esta tendencia lastera el bien social común, ya que constituyen abusos en las funciones públicas o corporativas, en beneficio personal de sus agentes garantes. Desgraciadamente esta tendencia marca un hito en México, siendo conocido como una de las naciones más corruptas del mundo ya que la degeneración de la moral genera un nivel de desconfianza exorbitante hacia las instancias públicas, ocupando el lugar 124 de 180 naciones que figuran dentro del ranking de Transparencia Internacional (2021). Con ello se desvincula el nexo entre gobierno y ciudadanía, lo que genera un círculo vicioso que impacta en la legalidad de negocios empresariales, tal y como ilustra en su estudio Franco-Chichao (2020).

En tal sentido, destacan como principales causas para que proliferen manifestaciones corruptas: la agilización de trámites, evitar multas o sanciones, evasión fiscal, obtención de un servicio público, contratos gubernamentales y participación en licitaciones; por solo citar algunos aspectos que empañan la transparencia y la confianza ciudadana en las instituciones públicas. A tal punto según el INEGI (2021), el 86.3 por ciento de las personas estiman que los actos de corrupción son frecuentes o muy frecuentes en su contexto, de donde el 21.4 por ciento del total expresa haber experimentado algún acto de corrupción en trámites para abrir una empresa, cuando este indicador durante el 2019 se encontraba en un 7.6 %.

Un dato que llama la atención de Gasta & Luzardo (2018), es que el 65.2 % de los emprendedores no ostentan legalmente sus derechos de propiedad intelectual ya que no llevan a cabo el registro de sus creaciones e invenciones. Como causas y condiciones de lo anteriormente enunciado, el 17,4 % de los negocios de emprendimiento, alega que los

procesos son costos y el resto del 100 % argumenta que desconocen el modo de llevar a cabo el registro correspondiente.

Así, queda dilucidado el deber impostergable de establecer un consenso definitivo que cubra los principales aspectos legales al momento de iniciar y hacer crecer un negocio. Además, sería muy pertinente materializar tangiblemente investigaciones que permitan a la sociedad aprender sobre la ley relevante y al mismo tiempo beneficiarse de consejos prácticos basados en años de experiencia empírica, metodológica y docente (Bagley & Dauchy, 2012).

Promover el espíritu emprendedor en todos los estratos educativos del país, en el cual se trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (1917), y la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Organización de Naciones Unidas, 1948). Igualmente, se debe disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que estimulen la creación de empresas. Igualmente como exigencia prioritaria se necesitan establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.

Sin embargo, según la Secretaría de Economía (2020), existe la errónea creencia de que el cumplimiento de lo legalmente establecido causa pérdidas financieras a las organizaciones; ya que solamente se vincula a aspectos fiscales, por lo que muchos negocios deciden optar por la informalidad. En virtud de ese criterio restrictivo se desconocen muchos estímulos y/o beneficios tales como: ayudas de gobierno y de particulares; apoyos a la comercialización; incentivos de fomento a la agricultura; programa de desarrollo a la productividad, competitividad agroalimentaria y de fomento ganadero, entre otros.

A modo de conclusión se puede decir que existen dificultades respecto al marco regulatorio para emprendedores. En tal sentido, la normatividad vigente no es inclusiva ya que está enfocada en relaciones que tutelan el contexto empresarial para empresas grandes. Sin embargo, algunas atemperan supuestos de derecho, pero desde la impronta de las

MiPyMEs, a tal punto de se perciba carencia de legislación que al menos establezca el concepto de emprendedor. Igualmente, el marco legal impone trámites costosos y otros poco viables en cuanto a tiempo que afectan económicamente el inicio y operación de actividades empresariales emergentes; lo que funge como una causa de informalidad.

Otro punto a destacar es la falta de programas de apoyo y fomento a emprendedores, en donde los recursos cuantitativos y cualitativos son escasos en torno a las necesidades de una sociedad ávida de negocios de emprendimiento. Como prueba de ello, las fuentes de financiamiento provienen de ahorros personales, préstamos y contribuciones de familiares o amigos. Respecto a los programas de apoyo, deben potencializar las actividades de desarrollo tecnológico, innovación, así como aquellos que deriven de otras actividades empresariales de dicho núcleo.

Similarmente, los procesos no gozan de la transparencia deseada, toda vez que la información en cuanto programas y trámites para emprender es escasa. Igualmente, muchas diligencias, en su gran mayoría, no son evacuadas mediante medios electrónicos; así como que la información no es clara ni precisa, así como tampoco se encuentra disponible. Por otro lado, la proliferación de conductas no apegadas al actuar ético, manifestadas en corrupción es un problema que le gana terreno al desarrollo económico y limita las posibilidades de creación y crecimiento de proyectos de emprendimiento.

Al mismo tiempo, es evidente la necesidad de fomentar una cultura de propiedad intelectual que vincule las directrices de derecho de autor y propiedad industrial. En tal sentido muchos emprendedores no registran sus marcas, no patentan productos, procesos, diseños industriales, ni modelos de utilidad. Así pues, se pierde la opción de resguardar la originalidad, la innovación, la visibilidad y diferenciación en pos de derechos morales y patrimoniales para los emprendedores.

Por tanto, se debe ganar conciencia en este aspecto y focalizar la necesidad de implementar herramientas para alcanzar el debido conocimiento en asuntos legales e incentivar la proliferación de la actividad emprendedora fundamentalmente de base tecnológica y de innovación. Lo cierto es que se desconocen necesidades e intereses de los emprendedores para fortalecer su ecosistema desde el punto de vista de la legalidad en aspectos medulares como: marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad

intelectual, pues los datos e investigaciones existentes para el contexto mundial y el mexicano específicamente son escasos.

De este modo en concordancia con los elementos antes mencionados, se aprecia la importancia y novedad científica de la presente tesis de doctorado, siguiendo la línea de investigación de administración y desarrollo de organizaciones. Este trabajo, precisa adentrarse en el ámbito del sistema legal como una herramienta valiosa para que el ecosistema de emprendimiento pueda alcanzar los objetivos dentro del desempeño de las organizaciones, en el estado Baja California, México.

### ***Problema Científico:***

Se perciben dificultades en el análisis, interpretación e implementación del conjunto de normas jurídicas especialmente para emprendedores con pocos estudios y datos que evalúen las necesidades legales en el emprendimiento de negocios. Ello requiere de la ejecución de investigaciones teóricas y prácticas para evaluar acciones que coadyuven a los empresarios a emprender apegados a la legalidad sin incurrir en violaciones que les afecten operativamente.

### ***Objetivo General:***

- ✓ Evaluar la relación de factores legales en el desarrollo del ecosistema emprendedor en Baja California, México.

### ***Objetivos Específicos:***

- ✓ Medir la relación del marco regulatorio en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- ✓ Cuantificar la relación de la transparencia en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- ✓ Determinar la relación de la infraestructura en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- ✓ Comprobar la relación de la propiedad intelectual en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

***Preguntas de Investigación:***

¿Cómo se relaciona el marco regulatorio en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México?

¿Cuál es la relación de la transparencia en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México?

¿Cuál es la relación de la infraestructura en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México?

¿Cuánto se relaciona la propiedad intelectual en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México?

***Justificación de la Investigación:***

Esta investigación presenta como novedad científica fundamental, detectar necesidades que permitan crear herramientas en pos del desarrollo del ecosistema de emprendimiento con apego a la legalidad, lo que no ha sido abordado por los investigadores. Asimismo, se actualizan y contextualizan conocimientos universales sobre los elementos legales para el emprendimiento de negocios, lo que permite valorar el desempeño organizativo con sus posibilidades reales de adaptación y aplicación en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, y contribuir de este modo, al “estado del conocimiento y de la práctica” en este campo.

El aporte teórico de la investigación está dado por la determinación y sistematización de los fundamentos teóricos y metodológicos legales para emprendimiento de negocios como proceso ligado a la consecución de objetivos estratégicos organizacionales. Igualmente, contribuye a la contextualización de ideas universales sobre los diferentes modelos adoptados, permitiendo unificar ideas en una configuración teórica con posibilidades de adaptación y aplicación al emprendimiento empresarial.

El aporte metodológico radica en que los resultados que aporta esta investigación pueden ser instrumentados por las instituciones académicas y el resto de las organizaciones locales para potenciar el emprendimiento y desarrollo socio económico. También puede servir de referente a otras investigaciones acerca del tema en cuestión pues el tema ha sido

poco abordado en la actualidad. Asimismo, la creación y validación de un instrumento de recolección de datos analizados mediante un modelo de ecuaciones estructurales.

El valor práctico de la investigación se hace evidente, en el estudio sobre las condiciones del emprendimiento en México, para evaluar necesidades legales de cara al emprendimiento empresarial en relación a las posibilidades u obstáculos que ofrece su entorno a partir de sus características específicas. Por otro lado, la utilización de las herramientas creadas permitirá resolver los problemas propios en el emprendimiento de negocios con vistas al mejoramiento de su desempeño y competitividad.

## **Capítulo II. Marco Teórico.**

### **2.1. Teorías de Emprendimiento**

El término emprendedor, como todos los fenómenos que impactan en la sociedad ha variado desde su surgimiento, como franca expresión dialéctica; máxime cuando el emprendimiento se basa en la satisfacción de necesidades sociales. Bajo esta línea introductoria, desde el siglo XVIII se hace uso de la acepción *entrepreneur* para identificar a empresarios de ramas manufactureras, de construcción de obras o contratistas de financiamiento comercial, bajo el común denominador de llevar a cabo una estrategia diferente, osada sin miedo al fracaso persiguiendo el éxito a su máxima expresión.

Así pues, el término de emprendimiento, fue vislumbrado por Richard Cantillón, quien desde el año 1775, describió el proceso mediante el cual una persona opera uno o varios negocios, asumiendo riesgo financiero, primeramente, enfocado desde la compra de un bien o producto para revenderlo, desde la praxis de la toma de decisiones sobre la obtención y uso de recursos a un precio incierto. Esta área del conocimiento ha sido estudiada por diversas aristas, por ejemplo, desde: la economía, la sociología, la psicología, la antropología, la política, la administración, la historia, entre otras (Terán-Yépez, 2018).

Así pues, Terán-Yépez (2018), visualiza las principales corrientes dentro de la investigación del fenómeno emprendedor, donde desde la psicología se enfoca a dilucidar los rasgos representativos, así como las características personales, necesarias dentro del proceso de emprendimiento. Sin embargo; la sociología investiga en los orígenes

socioculturales dentro de diferentes contextos demográficos. En tal línea temática ambas ciencias se enfocan en buscar causas dentro de la figura del ser social emprendedor, así como la influencia del medio donde se desarrolla.

De otro lado, la economía, correlaciona las condiciones preexistentes del entorno económico y el espíritu emprendedor, midiendo los efectos de dicha relación. Similarmente las ciencias administrativas, persiguen la corriente de gestión empresarial, determinando el impacto de las habilidades, gestión y crecimiento de los emprendedores y de las empresas, estableciendo puntos de conexión entre estas formas de proyección empresarial y el buen desempeño. A continuación, se examinan las teorías derivadas, desde las perspectivas de cada corriente científica (Maca-Urbano & Rentería-Pérez, 2020).

Teóricamente hablando, los economistas Adam Smith (1776), Jean-Baptiste Say (1803), David Ricardo (1817), son los primeros en ahondar en cuestiones de emprendimiento. Es por ello, que las denominadas Teorías Clásicas analizan la influencia de la libertad de mercado, la especialización además de la competitividad. Aunado a estos elementos, se vincula al emprendedor como protagonista en el ámbito de la producción de bienes y servicios en la distribución de productos dentro de un mercado matizado por la competencia. Sin embargo, ha sido objeto de múltiples detractores, ya que, según Murphy, Liao, & Welsch (2006), los economistas clásicos no vinculan al emprendimiento con la influencia de la era industrial

Es por ello que, concatenadamente, surge la Teoría Neo-Clásica, la que se funda como réplica al modelo clásico. Así pues, se formula la importancia del comercio justo con disminución de utilidades remanentes, condición que fomenta garantías para el emprendimiento. Respecto a esta posición han existido cuestionamientos teóricos, a tal punto de negar rotundamente que la demanda agregada omite particularidades personales de la actividad emprendedora, donde no existe motivación ni competencia perfecta (Simpeh, 2011).

Para esclarecer, aspectos inconclusos por las teorías anteriores, Schumpeter (1934), enarbola a la iniciativa emprendedora como expansión de los sistemas basados en economía de mercado. Además, establece que la innovación coadyuva a la solución de conflictos lo que empodera al emprendedor como sujeto activo en el proceso de toma de decisiones. Es por ello que, bajo esta línea del pensamiento, se conceptualiza al

emprendimiento como una conjunción de factores que conllevan a la innovación abarcando: nuevos bienes y/o servicios, nuevas metodologías productivas, expansión de mercados, novedosas fuentes de suministro de materias primas (Mohanty, 2006).

En retroalimentación a los postulados de Shumpeter, aflora la Teoría de la Eficiencia-X de Leibenstein (1966), que destaca la importancia de la eficiencia en los procesos de emprendimiento. Por ello, el deficitario apoyo de organismos, instituciones y entidades en la generación de oportunidades para los emprendedores, por consiguiente, las actividades emprendedoras representan una desventaja competitiva para las organizaciones que inician su vida operacional, en ecosistemas totalmente adversos (Cherukara & Manalel, 2011).

De ello se desprende, según el propio estudio de Cherukara & Manalel (2011), que la Teoría de Mark Casson, exalta el vínculo entre necesidades e iniciativas de emprendimiento, donde en muchos de los supuestos existe limitación por la inexistencia de cualidades necesarias en el emprendedor. Por ello, es importante el componente innovador, en la persona, lo que posibilita probabilidades de crecimiento del negocio propuesto.

Mientras tanto, Papanek (1962) y Harris (1970), exponen teóricamente, desde una visión economicista la relación entre el emprendimiento y el desarrollo. Desde esta óptica, se consideran los estímulos económicos que percibe el emprendedor, motivando a la evolución de las actividades. Por tanto, la ganancia económica se estima como un elemento eficiente, para desencadenar iniciativas de emprendimiento para todos los ecosistemas (Mohanty, 2006).

Centrando la atención en la escuela de negocios de Harvard, esta prestigiosa institución, cataloga al emprendimiento como expresión combinada de fortalezas internas y externas, donde lo interno se refieren a las características intrínsecas en la personalidad del individuo tales como: la inteligencia, las destrezas, la experiencia cognitiva, el instinto, entre otras. Estas fuerzas intervienen en las actividades emprendedoras de un individuo. Sin embargo, las fuerzas externas, son entendidas como situaciones de índole: económico, político, social, cultural y legal que determinan en el origen y el crecimiento del emprendimiento en la economía (Terán-Yépez, 2018).

En relación con Kirzner (1973), el elemento fundamental del emprendedor es la inmediatez en cuanto a la capacidad de respuesta con información ante dificultades

existentes en el ecosistema. Por ello, se recalca el papel estabilizador de las actividades emprendedoras, pues cuando no existe una compensación entre las fuerzas de oferta y demanda, así surgen oportunidades de ganancias para equilibrar en un segmento de mercado (Smith & Chimucheka, 2014). Aunado a estas concepciones teóricas, la Teoría del Beneficio de Knight (1921), caracteriza a los emprendedores como un constructo de individuos que asumen riesgos y sortean la incertidumbre, además identifica los identifica como acreedor de beneficios financieros al momento de asumir riesgos (Deakins & Freel, 2009).

Por último, se aprecia la Teoría del Equilibrio de Mercado, aportada Hayek (1948), que alerta sobre el peligro de la ausencia de emprendedores en el equilibrio del mercado de la economía neoclásica. Los servicios del emprendedor pueden ser de los siguientes llevarse a cabo para: combinar los medios y recursos para la producción, acometer la función de planificación, programación en el proceso de toma de decisiones y garantizar ingresos, ganancias e intereses fijos que solventan al emprendedor como recompensa por sus servicios.

Desde otra área del conocimiento, la psicología, también se han planteado teorías para explicar el fenómeno emprendedor. Así pues, la teoría de los rasgos de personalidad, fundamentada por Coon (2004), dispone los elementos de la personalidad como características constantes de un individuo respecto a determinadas situaciones. En efecto, el emprendimiento se manifiesta como uno de estos rasgos congénitos que naturalmente lo hacen un emprendedor. Al mismo tiempo, un grupo de oportunidades existentes en el contexto, exacerban tales comportamientos innatos asociados a la creatividad y la innovación en perspectiva con la gestión y el conocimiento empresarial.

De las evidencias anteriores, resaltan otras características aliadas a la personalidad como el optimismo, capacidad para adaptarse y sobreponerse con éxito, a situaciones complejas con ímpetu optimista, alta fortaleza emocional, responsabilidad, laboriosidad, compromiso, perseverancia y competitividad (Simpeh, 2011). En paralelo, según la visión de Rotter (1966), el lugar de control, es indispensable, desde el punto de vista de los resultados propiciados por acciones de supervisión o eventos fuera del control personal. Bajo esta praxis, el destaque de los emprendedores se desencadena de sus propias

condiciones personales afianzadas bajo condiciones provenientes del ambiente exterior (Bonnett & Furnham, 1991).

Cabe resaltar, la teoría de la necesidad del logro, creada por McClelland (1961), dilucida que las personas tienen necesidad de reconocimiento y éxito; catapultados por el impulso de sobresalir sobre el resto. También comentan, Shaver & Scott (1991), la necesidad de logro sobresale como elemento motivacional relacionado con la creación de una nueva actividad de negocio. Por tanto, los emprendedores muestran superación al riesgo, al punto de disfrutarlo levemente como un desafío, ante la seguridad de adentrarse en una zona de confort con un ingreso estable (Eisenhauer, 1995). Muy popular ha sido, la teoría del ingenio personal, ya que esta característica sobresale, como un elemento deseado para el fomento y desenvolvimiento del estímulo emprendedor. Este ingenio personal se compone por función cognitiva, aspectos humanos y psicológicos.

Por otra parte, las Teorías del emprendimiento desde la visión de la Sociología, son encabezadas por Max Weber (1947), su primer postulado, inicia con que el emprendimiento es una función de las creencias religiosas y el impacto de la religión da forma a la cultura emprendedora. Las características sobresalientes de su teoría son: en primer lugar el espíritu del capitalismo es el factor que guía al emprendedor a involucrarse en actividades que pueden generar más y más ganancias. En segundo orden, el espíritu aventurero se ve afectado por la fuerza del impulso. Igualmente, la actitud protestante puede ser proporcionada por la ética protestante independientemente de su origen cultural, tipo de personalidad y experiencias en la sociedad y por último, el incentivo de ganancias: el principio de los bajos precios y grandes volúmenes de negocios fue el mecanismo de los emprendedores para obtener ganancias (Akpor, 2012); (Akther & Sumi, 2014).

En otro ámbito, Thomas Cochran (1971), presenta la Teoría de la Oferta Emprendedora, partiendo de la premisa de que los problemas fundamentales del desarrollo económico no son económicos, enfatiza los valores culturales, la expectativa de roles y las secciones sociales como los elementos clave que determinan la oferta de emprendedores. Según Pawar (2013), esta teoría presenta cinco postulados básicos, donde el emprendedor es un modelo a seguir de la sociedad que representa la personalidad modal. Dicha personalidad modal es un derivado del condicionamiento social. Asimismo, las expectativas de rol y el rol emprendedor, posibilitan la formación de un carácter emprendedor matizado

por su crianza y su escolarización, como denominador común respecto a legados culturales. En última instancia, esta teoría pondera que el emprendimiento lleva a la máxima expresión de factores sociales para motivar los principales cambios sociales.

Con el propósito de analizar detalladamente las deficiencias de la interpretación psicogenética del emprendimiento, se sugiere una secuencia informal en la que los códigos de transformación son desarrollados por los grupos solidarios para mejorar su posición simbólica en su estructura más grande y así convertirse en emprendedores. Respecto a ello, la teoría del patrón de nivel de grupo, argumenta que el emprendimiento es el producto de los antecedentes familiares, la experiencia y la exposición del individuo como miembro del grupo y como un reflejo de los valores generales (Pawar, 2013).

De otro lado, la teoría de Stoke ilustra las probabilidades de que el emprendimiento florezca bajo situaciones sociales específicas, cultura social y acción económica adversas. Stoke sugiere que las oportunidades personales y sociales y la presencia de distribuciones psicológicas requeridas se pueden ver como condiciones para que un movimiento individual se convierta en emprendimiento industrial (Terán-Yépez, 2018).

Finalizando las perspectivas sociológicas, la teoría antropológica expresa que para que alguien inicie con éxito una empresa, los contextos sociales y culturales deben ser examinados o considerados (North, 1990). Aquí el énfasis está en el modelo de emprendimiento cultural. El modelo dice que la nueva empresa se crea por la influencia de la propia cultura. Las prácticas culturales conducen a actitudes emprendedoras como la innovación que también condicionan el comportamiento de creación de empresas. La etnicidad individual afecta la actitud y el comportamiento (Baskerville, 2003), y la cultura refleja complejidades étnicas, sociales, económicas, ecológicas y políticas particulares en los individuos (Mitchell et al, 2002).

Por su parte, las Ciencias Administrativas, también han aportado conocimiento a los análisis de la gestión emprendedora; tal es el caso de la teoría basada en la oportunidad que explica: los emprendedores no causan cambios, como lo afirma Schumpeter sino que explotan las oportunidades teniendo en cuenta su creatividad (Drucker, 1985). Así pues, la construcción de oportunidades, conlleva a que los emprendedores tengan más en cuenta las posibilidades creadas por el cambio que los problemas (Scholte, van Teeffelen, & Verburg,

2015). Por su parte, Stevenson & Harmeling (1990), concluyen que el eje de la gestión emprendedora es la búsqueda de oportunidades sin tener en cuenta los recursos actualmente controlados.

En tal sentido, la teoría del emprendimiento basada en los recursos, argumenta que el acceso a infraestructura es un importante predictor del emprendimiento basado en oportunidades (Alvarez & Busenitz, 2001). Esta premisa enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos (Aldrich, 1999). Por lo tanto, el acceso a los recursos mejora la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas (Davidsson & Honing, 2003).

Sin embargo, la investigación empírica ha demostrado que la fundación de nuevas empresas es más común cuando las personas tienen acceso al capital financiero (Blanchflower, Oswald, & Stutzer, 2001). Por implicación, esta teoría sugiere que las personas con capital financiero son más capaces de adquirir recursos para explotar efectivamente las oportunidades emprendedoras (Clausen, 2006). Esta teoría sostiene que los emprendedores tienen recursos individuales específicos que facilitan el reconocimiento de nuevas oportunidades y el ensamblaje de nuevos recursos para la empresa emergente (Alvarez & Busenitz, 2001). La investigación muestra que algunas personas son más capaces de reconocer y explotar oportunidades que otras, ya que tienen un mejor acceso a la información y el conocimiento previo (Aldrich, 1999), (Shane, 2000) (Shane & Venkataraman, 2000).

Asimismo, los emprendedores están integrados en una estructura de redes sociales más grande que constituye una proporción significativa de su estructura de oportunidades (Clausen, 2006). Shane & Eckhardt (2003), argumentan que un individuo puede tener la capacidad de reconocer que existe una oportunidad emprendedora dada, pero puede carecer de las conexiones sociales para transformar la oportunidad en una empresa nueva. Se cree que el acceso a una red social más grande podría ayudar a superar este problema. Los vínculos sociales más fuertes con los proveedores de recursos facilitan la adquisición de recursos y aumentan la probabilidad de explotación de oportunidades (Aldrich & Cliff, 2003), (Gartner, Shaver, Garner, & Reynolds, 2004).

Con respecto a la teoría del emprendimiento basada en el capital humano, sobresalen dos aristas: educación y experiencia (Becker, 1975). El conocimiento obtenido

de la educación y la experiencia representa un recurso que se distribuye heterogéneamente entre los individuos y es central para comprender las diferencias en la identificación y explotación de oportunidades (Anderson & Miller, 2003), (Gartner, Shaver, Garner, & Reynolds, 2004). Los estudios empíricos muestran que los factores de capital humano están positivamente relacionados con convertirse en un emprendedor naciente (Davidsson & Honing, 2003), aumentar el reconocimiento de oportunidades e incluso el éxito emprendedor (Anderson & Miller, 2003).

*Tabla 3. Principales corrientes teóricas de emprendimiento*

<b>Corriente Teórica</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Postulados</b>	<b>Autores</b>
<b>Teorías del emprendimiento desde el punto de vista económico.</b>	Clásico	Se analizan aspectos que impactan en el desarrollo económico. En tal sentido, sobresalen variables como: libertad de mercado, fomento a la productividad, así como el no intervencionismo del Estado en la planificación económica.	Adam Smith (1776) Jean-Baptiste Say (1803) David Ricardo (1817)
	Neoclásico	Se afilia a preceptos del desarrollo económico; pero a diferencia de la anterior se perfila desde el comercio, incremento de las utilidades como fomento al emprendimiento. Ello para negar rotundamente que la demanda agregada omite particularidades personales de la actividad emprendedora, donde no existe motivación ni competencia perfecta	Knight (1921) Schumpeter (1934)
	Teoría del beneficio de Knight	Con estudios de campo explicativo, se dilucidan las capacidades para los negocios y en los factores que determinaban un tipo de beneficio bajo la figura del emprendedor.	Knight (1921)
	Teoría del equilibrio de mercado	Concluye que los servicios del emprendedor pueden agruparse en los siguientes constructos: combinación los medios y recursos para la producción, desarrollo la función de planificación, programación y toma de decisiones y garantizar ingresos, ganancias e intereses fijos que irán al emprendedor como recompensa por sus servicios.	Hayek (1948)
<b>Teorías del emprendimiento</b>	Teoría de los Rasgos de personalidad	Establece los elementos de la personalidad como características constantes de un individuo respecto a determinadas vivencias, a través del tiempo. El emprendimiento se manifiesta como uno de estos rasgos congénitos que naturalmente	Coon (2004)

<b>desde el punto de vista psicológico</b>		lo hacen un emprendedor.	
	Teoría del ingenio personal	Evidencia los apartados que evalúan múltiples factores relacionados con la persona y su actividad, desde las motivaciones del emprendedor hasta los resultados obtenidos de su labor empresarial; en relación al ingenio personal, como un elemento deseado para el fomento y desenvolvimiento del estímulo emprendedor.	Bygrave & Hoffer, (1991)
<b>Teorías del emprendimiento desde el punto de vista sociológico</b>	Teoría de la oferta emprendedora	Explica que la personalidad del emprendedor está impactada por la sociedad. Asimismo, plantea que el carácter del emprendedor está condicionado por su crianza y su escolarización y su cultura.	Thomas Cochran (1971) Pawar (2013)
	Teoría del cambio social	Estudio cualitativo explicativo, respecto al impacto social de las acciones de emprendimiento, centrado fundamentalmente en la solución de problemáticas sociales.	Según Hagen (1962) Hamilton & Harper (1994)
	Teoría Antropológica	Describe que la etnicidad individual afecta la actitud, el comportamiento y la cultura refleja complejidades características, sociales, económicas, ecológicas y políticas particulares en los individuos.	North (1990) Baskerville (2003)
<b>Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la gestión empresarial</b>	Teoría basada en oportunidades	Revisión holística en aras construir un modelo que recoge las relaciones entre el emprendedor, el entorno y el reconocimiento de la oportunidad combinando los enfoques psicológicos y sociológicos. La complejidad asociada a este modelo, unido al carácter contingente de la influencia de las variables que participan en el mismo. Explica que los emprendedores no causan cambios; sino que explotan las oportunidades que crean; lo que es evidente en la construcción de oportunidades.	Drucker (1985) Stevenson & Harmeling (1990)
	Teorías basadas en los recursos	Determina el valor de los recursos para el éxito emprendedor. Se establecen índices globales, para países o regiones en virtud de subíndices por indicadores respecto a recursos; por ejemplo: naturales, sociales, financieros, humanos, tecnología etcétera.	Álvarez & Busenitz (2001) Aldrich (1999) Davidsson & Honig, (2003)

		De esta manera se contrasta, el crecimiento o decrecimiento de un ecosistema emprendedor. Igualmente, resulta muy útil para valorar el impacto de proyectos, planes, estrategias respecto al emprendimiento.	
	Teoría del emprendimiento o del capital humano	Dentro del capital humano denota variables como la educación y experiencia, con el éxito emprendedor, de modo valorativo	Becker (1975) Anderson & Miller, (2003) Gartner (2004)

Nota: Fuente: Elaboración Propia.

Como análisis final del presente epígrafe, se pueden agrupar las teorías que analizan el fenómeno del emprendimiento desde cuatro directrices del conocimiento: las económicas, las psicológicas, las sociológicas y las administrativas o de gestión empresarial. Primeramente, el análisis desde la economía tiene un aporte importantísimo ya que fueron los precursores del concepto de emprendimiento. Teniendo en cuenta, aspectos indispensables para el desarrollo, tales como: la libertad de mercado, productividad, competitividad y la satisfacción de necesidades sociales se plantean como base para la generación de recursos de toda índole.

Ahora bien, bajo un prisma individual que pone al emprendedor como epicentro, las teorías psicológicas, describen el ADN de esta figura, estableciendo cuestiones de actitudes y aptitudes personales como la creatividad, la experiencia, el elemento cognitivo, capacidad de gestión, resiliencia, entre otras. Así, se adentra en las causas que determinan a un ser social a llevar a cabo su necesidad de concebir un proyecto empresarial, lo que dilucida el por qué algunas personas se ciñen como emprendedores y otras no; así como que todos no alcanzan el éxito en tal propósito.

Sin embargo, las teorías sociológicas profundizan las anteriores en un plano más contextual y amplio: la sociedad. Aquí se afianza que el emprendimiento debe satisfacer necesidades latentes en los estratos sociales más necesitados. Así pues resulta un camino para concretar una transformación social hacia el desarrollo más allá del componente económico. En ello, propone dos claves: el componente sociocultural y la educación fundamentales para estimular a la innovación constante.

Por último, enfocan al emprendimiento mediante el comportamiento entendido como la habilidad gestora y cognitiva de las y los emprendedores en sus proyectos empresariales. Se establece la necesidad de ofrecer oportunidades que aporten recursos sobre todo humanos y financieros para la generación del componente económico y la tecnología innovadora. De modo empírico, esta vertiente se relaciona con las teorías precedentes ya que apuntala la relación del capital humano, oportunidades, finanzas, mercado.

## **2.2. Definición de Ecosistema Emprendedor**

La temática de emprendimiento, como se ha visto en el presente trabajo investigativo, es muy importante para toda la sociedad. Los análisis teóricos y empíricos, aseveran que el efecto de sus buenas prácticas, propician el desarrollo, local, regional y por ende nacional. Desde esta perspectiva, comenta Szerb, Lafuente, Horváth, & Páger (2018), resulta pertinente abordar el enfoque sistémico del fenómeno emprendedor y sus múltiples aristas. Es muy pertinente definir teóricamente al ecosistema emprendedor ya que está integrado de disímiles constructos institucionales por diversos actores institucionales, encuadrados en espacios y elementos para emprender. Con ello, se coadyuva al crecimiento y desarrollo exponencial de un sector o región geográfica (Kantis, 2004).

Respecto a esta visión, James Moore constituye el primero en hacer alusión al término ecosistema emprendedor, en el año 1993. Sin embargo, Daniel Isenberg, dio a conocer, de modo explícito, la visión metafórica-biológica, respecto a la relación y estructura que de modo eficaz tributan a la generación y crecimiento de negocios (Brown & Mason, 2017). De este modo, Núñez-Álvarez & Leiva (2020), avizoran dos líneas de análisis en cuanto al tema que ocupa el presente epígrafe. La primera y más discutida en la teoría, pretende definir el ecosistema emprendedor desde sus elementos integradores. De otro lado, se divisa en los últimos años una tendencia cuantitativa de medir mediante ranking los ecosistemas nacionales. En la primera perspectiva, hay varios trabajos que pueden ilustrar el estilo de abordaje.

Continuando estos aspectos, el ecosistema empresarial, similarmente a un ecosistema biológico, muta sucesivamente hacia un constructo más desarrollado, siempre y cuando se robustecen en virtud de variables como el capital, el interés del cliente y el

talento generado por nuevas innovaciones. En este orden se involucra la complejidad de actores, roles y factores ambientales que posibilitan el desarrollo empresarial en una determinada zona geográfica (Marulanda-Valencia & Morales-Gualdrón, 2016).

Es por esa la razón que se ilustra al ecosistema de emprendimiento como fuente de oportunidades para la concreción de propósitos y propuestas para llevar a vías de hecho, actividades emprendedoras. Bajo esta acepción conceptual, el ecosistema emprendedor de una región o país, supedita la estructura y puesta en marcha de recursos estratégicos en post del fomento de dicho movimiento (Díaz-Cárdenas & Reinoso-Lastra, 2019). Por tal motivo, se advierte un fenómeno social y colectivo que comprende a muchos actores y/o grupos de interés, para establecer una cultura que desencadene acciones de índole público y privado, en el corto y mediano plazo, referentes a la formación emprendedora en sus las disímiles locaciones de un estado; siendo parte indispensable el propio gobierno, las universidades, gremios, empresas privadas, organismos e instituciones, entre otros.

De las evidencias anteriores, se puede consolidar una vertiente sociológica del enfoque sistémico de emprendimiento, entendida como: la relación entre las condiciones estructurales del entorno con el comportamiento de los emprendedores, dirigido hacia la dinámica empresarial y el crecimiento económico. De este modo, se determina la existencia de oportunidades para el desarrollo y fomento emprendedor, su disposición y otros factores que promueven o disuaden tal dinámica (Global Entrepreneurship Monitor, 2014).

Por otro lado, Kantis et al. (2017), mediante el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSED), establecen que el ecosistema emprendedor se compone de diez dimensiones: capital humano emprendedor, cultura, educación, condiciones sociales, estructura empresarial, condiciones de la demanda, plataforma de ciencia y tecnología, capital social, financiamiento, regulaciones y políticas. Dentro de este marco, Acs et al. (2018), determinan otros parámetros integradores, por ejemplo: percepción de oportunidades, habilidades para la creación de empresas startup, tolerancia al riesgo, redes, soporte cultural, oportunidades para nuevas empresas startup, absorción de tecnología, capital humano, presencia de competencia, innovación de productos, innovación de procesos, crecimiento acelerado de empresas, internacionalización, capital de riesgo.

Aunado con lo dispuesto anteriormente, Stam (2018), establece un modelo estructurado en resultados y propósitos alcanzados por un ecosistema emprendedor. De manera que se enfatiza en condiciones de sistema e infraestructura, asimiladas bajo condiciones de las instituciones formales e informales, la cultura social, la gestión económica y empresarial. En dicho ámbito focaliza las condiciones sistémicas respecto a: redes, liderazgo, finanzas, talento humano, nuevos conocimientos y servicios de apoyo, los que entrelazan con cada uno bajo un contexto macro. Estas dos condiciones fomentan productos que serían proporcionados por emprendimientos altamente innovadores. Es importante el valor social que aporta el emprendimiento hacia el desarrollo sustentable, medido por un incremento en la productividad, mayores ingresos, empleos y bienestar ambiental, etcétera.

Desde una arista estratégica, se valora como un estímulo del desarrollo y el bienestar económico. En tal sentido, se puede dilucidar como la conjunción y ejercicio emanado de diversos factores de la política, financiamiento, cultura, soporte, capital humano y mercado, que propician las condiciones indispensables para que vean la luz nuevos negocios de modo sencillo. Así pues, se percibe la interacción, orientada y coordinada e integral de un cúmulo de sujetos públicos y privados, concatenados con subsistemas y los recursos que se obtengan del mercado (De los Santos, Carrillo, Plascencia, Villavicencio, & Esparza, 2017).

De las definiciones anteriores, estriba una de las particularidades esenciales, de la temática que se aborda, donde según Marulanda-Valencia & Morales-Gualdrón (2016), estos sistemas se han resaltado notoriamente, por su cabalidad para engendrar un contexto económico más competitivo, catalizador de la prosperidad y equilibrio social. En el caso de estas autoras, instituye cinco elementos para la generación de emprendimiento sistémico: políticas gubernamentales y procedimientos, condiciones socioeconómicas, habilidades emprendedoras y de negocios, apoyo financiero y asistencia no financiera.

El estudio de los ecosistemas de emprendimiento, como se puede apreciar, ha estimulado trabajos investigativos y académicos, por la contribución al incremento de las capacidades de negocio que potencializan el crecimiento y desarrollo regional (Malecki, 2018). Sin embargo, como señalan Nicotra, Romano, Del Giudice, & Schillaci (2018), la mayoría de los análisis se han ceñido en enumerar los fundamentos relevantes para el

desenvolvimiento óptimo de los ecosistemas de emprendimiento, relacionados con la experiencia conseguida por los propios autores o teorías preexistentes. Ciertamente se adolecen trabajos de investigación más empíricos hacia localidades o regiones y desde la representación de los emprendedores (Stam & Spigel, 2016). Igualmente, la región de América Latina, carece de datos secundarios que viabilicen proyectos de investigativos, en aras de exponer resultados que coadyuven al proceso de toma de decisiones públicas en beneficio de la figura del emprendedor, tal y como establecen López & Álvarez (2018). Así, se aprecia el enardecimiento de concretar estudios pertinentes que visualicen al ecosistema emprendedor más allá de sus elementos (Weinberger-Villarán, 2019).

### **2.3. Tipos de Emprendimiento.**

Tal y como se establece en el epígrafe precedente, el emprendimiento es uno de los principales motores dinamizadores de las economías e impulsores del desarrollo productivo. Esta afirmación está respaldada por innumerables ejemplos en países de todos los continentes del planeta (Nueva Zelanda, Australia, Suráfrica, Finlandia, Bulgaria, India, Japón, Israel, Tailandia, Brasil, Colombia, Irlanda, Chile, México, China, entre otras naciones). La temática emprendedora, ha formado parte de los métodos de impulso económico y social productivo de los países desarrollados y, sin excepción, de todas aquellas naciones que ciñen el avance como su meta al desarrollo (León-Quillas, Ruedas-Rodríguez, & González-Campo, 2020).

Primeramente, el emprendimiento empresarial tradicional, resulta, según Avendaño-Castro, Luna-Pereira, & Quintero-Camacho (2020), aquel que entra en un mercado de producción de bienes, que ya existen y se comercializan actualmente. Sin embargo, cree que por características intrínsecas puede superar a sus competidores, bien, por haber agregado ciertas mejoras o cambios a los objetos producidos, o por ciertas ventajas inherentes a su empresa, pueda dar una mejor distribución o atención a clientes, que sus competidores no han podido realizar. Este emprendedor, requiere desde un capital alto a moderado para iniciar actividades.

Sin lugar a dudas, Almodovar (2018), confirma mediante un estudio profundo, en donde delimita que no todos los emprendimientos son similares, ni que tampoco se

manifiestan en torno a intereses similares. Actualmente, se pueden visualizar una clasificación de un grupo de actividades emprendedoras, con características similares. Debido a ello, se deben agrupar las diferentes tipologías emprendedoras, teniendo en cuenta cada una de sus peculiaridades para poder interpretar, con lujo de detalles, su impacto en la satisfacción de necesidades sociales.

Por consiguiente, derivado de la importancia comentada anteriormente, exalta una clasificación de emprendimiento social. Aunque todas las necesidades a resolver son necesarias, este acápite engloba a un modo sustentable de descubrir crear, ordenar y desarrollar las oportunidades, en post de bienes, productos y/o servicios teniendo en cuenta sus consecuencias económicas, sociales y medioambientales. Por lo que, aquellos emprendedores que posean la visión de concebir la responsabilidad social de los negocios hacia la quimera de satisfacer de modo rentable las necesidades sociales de la población son los que están en perspectiva de evolucionar en el entramado empresarial (Chirinos-Araque, Meriño-Córdoba, & Martínez de Meriño, 2018).

Bajo esta visión, Villa (2017), expresa que todas las intenciones particulares o colectivas, que persiguen resolver problemáticas sociales de envergadura, mediante un modelo de negocio sostenible, afiliado a valores, costumbres y tradiciones contextuales ya sean locales, nacionales o internacionales, pueden ser considerados emprendimiento social. Destacan ejemplos loables como producción de alimentos con personas con capacidades diferentes, generación de materias primas biodegradables con el medio ambiente, implementación de tecnologías limpias no contaminantes del entorno, entre otros.

Como se aprecia en cada ejemplo, se enfrenta problemáticas sociales sensibles, generando empleos, recursos, inclusión social de grupos vulnerables; pero también se desea la suficiencia financiera del negocio emprendido, aunque existen algunos proyectos sin fines de lucro. En resumen, a diferencias de negocios tradicionales, persiguen atender necesidades de la sociedad para su funcionamiento viable bajo un marco necesario para atender problemáticas sociales combinando el conocimiento de los negocios con el deseo de mejorar la calidad de vida (The Grameen Creative Lab, 2021).

En otro orden de aspectos, comúnmente se advierten historias de personas que llevaron a cabo su actividad, en virtud de algún acontecimiento que condiciona la necesidad o la oportunidad de emprender. Así pues, el emprendimiento por necesidad se identifica en

relación de la estimulación del individuo para emprender. Ello trae consigo, se obtienen dos cualidades: el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad. La actividad emprendedora por oportunidad, se instruye para detonar alguna posibilidad de negocio, por ejemplo, políticas públicas, acceso a fuentes de financiamiento o patrocinio, o sea, cualquier facilidad que allane el camino para emprender. De otro lado, el espíritu emprendedor por necesidad surge cuando no existen opciones de empleo o estas son insatisfactorias, tal es el caso de muchos individuos que, derivado de la crisis económica del 2008, tuvieron que reinventar sus aptitudes hacia la iniciativa privada (Devins, 2009).

Una observación muy pertinente, se hace en el estudio de Díaz, Almodóvar, Sánchez, Coduras, & Hernández, (2013), quien razona que, en los países menos desarrollados, económicamente hablando, detonan mayormente emprendimientos por necesidad, ya que las condiciones contextuales muchas veces no favorecen a fuentes de empleo acorde con las expectativas de los ciudadanos. En cambio, para completar el postulado anterior, Sautet (2013), señala que los estados más prósperos, desarrollan constantemente oportunidades para fomentar su microeconomía con base al emprendimiento como punta de lanza hacia un desarrollo sustentable; donde por ende el aparato gubernamental y las asociaciones de iniciativa privada generan numerosas facilidades para cumplir tales pretensiones.

Otro tipo de emprendimiento ligado al propio concepto base, traza el camino hacia la innovación. En tal sentido Vivarelli (2016), confiere a los emprendedores basados en la innovación, un excelso protagonismo para que las naciones de ingresos medios avancen hacia la siguiente fase del progreso. Según su artículo, el emprendimiento innovador puede utilizarse como un método de medio a fin, o sea, es la herramienta para garantizar un cambio económico favorable, pero además creador de capacidades y por ende la productividad. Sin temor a equivocaciones, dicha dinámica desarrolla la competencia tratando de innovar perennemente, lo que se traduce en beneficio para la sociedad en general.

Por su parte, Mthanti & Ojah (2017), enaltecen el rol del emprendedor como sujeto enfrenta debilidades y amenazas con la innovación para maximizar fortalezas y explotar oportunidades dentro de un segmento de mercado. Derivado de tal acepción, Aparicio, Urbano, & Audretsch (2016), familiariza al emprendedor por oportunidades con

el elemento innovador, ya que la innovación se fomenta con los cimientos de la oportunidad. Por tanto, es innegable la capacidad de que el emprendedor sea creativo en torno a proyectos en base a la constante investigación y desarrollo, ya que esta ruta crítica posibilita la identificación de nuevas oportunidades de negocio.

Otra categorización que se puede dilucidar, estriba al emprendedor especialista. Dentro de esta clasificación, se destaca sobremanera que la figura principal, posee un perfil más técnico con conocimientos avanzados en el campo que se adentra. Por ejemplo, alguien con dominio robusto del tema de la actividad física o deportiva emprenda un proyecto de gimnasio, academia o escuela de iniciación deportiva, fisioterapia etcétera. Sin embargo, puede darse el supuesto que un sujeto especializado en un tema opte por un proyecto de negocio que aborda otro rubro diferente al de su área de pericia. Por ende, no se considera un emprendedor especialista ya que no existe el nexo directo entre sus habilidades técnicas y la actividad que persigue llevar a vías de efecto (Sánchez-Rodríguez, Hernández-Herrera, & Jiménez-García, 2015).

Lazo-Vera & Melo-Pezo (2021), explican a detalle, al emprendedor especialista, analizando a los profesionales de la rama de la salud. Dentro de ese contexto, los médicos con perfil emprendedor son precisamente, los que persistieron ante las amenazas de un mercado, considerablemente harto y brutal. Sin embargo, en muchos doctores se admira la capacidad de reacción para transformar sus conocimientos en un proyecto empresarial, en un argumento de oportunidad que discierne al cliente, segregando sus necesidades y sus deseos, para atenderlo de modo apropiado. Así pues, la medicina se erige como una opción, que no desea a un especialista que sana una afección de un paciente, sino que encumbra al que considerablemente ofrece salud al cliente.

Otra figura, que, dentro del performance de emprendimiento, se coloca en un lugar más avanzado, resulta el multiemprendedor. Estas personas, tienen las capacidades de concretar varios negocios al mismo tiempo, inclusive, en ramas diferentes, usualmente generando sinergias entre todas las actividades. En la actualidad este perfil toma preponderancia ya que, en virtud de la explosión de los ecosistemas de emprendimiento desde inicios del siglo XXI, unido a las crisis económicas que generan incertidumbre, presuponen que no pocos empresarios diversifiquen su actividad emprendedora, para minimizar riesgos (Briseno, Briseno, & Lira, 2016).

Algunas características personales, que podemos encontrar para los que se agrupan en esta clasificación resultan: capacidad de organización y liderazgo; compromiso y trabajo en equipo; pertinencia en la delimitación de actividades; pertinencia en el proceso de toma de decisiones; entre otras. Resultan indispensables estas peculiaridades, puesto que, por lo complejo de la multiplicidad de actividades, este emprendedor, debe conocer bien cada uno sus negocios, para saber qué debe hacer y por qué. Se considera que tampoco debe ser un líder esquemático pues aplicar la misma estrategia a negocios diferentes puede condicionar nefastos resultados (García-Macías, Zenón-Félix, & Sánchez Tovar, 2018).

En otro orden de ideas, se dilucida expresamente, ligado a las teorías psicológicas de emprendimiento al empresario nato con olfato y capacidad natural para materializar ideas en negocios. Muchas veces, sin importar el conocimiento previo del tema, estos individuos al ser tan apasionados por descubrir nuevas opciones para emprender, exhiben resultados muy favorables. Se puede señalar, que posee un enfoque fuerte dictado por la intuición; a menudo colegas, familiares y amigos pueden razonar que no está en lo correcto; pero de igual forma, el enfoque mental de estos emprendedores es muy robusto, que lo hacen triunfar en su afán, tal y como manifiestan Salazar et al. (2017).

Al mismo tiempo, el emprendedor tecnológico, resulta aquel que ejerce su negocio apalancado en las nuevas tecnologías, ya sea con el desarrollo y posicionamiento de aplicaciones para dispositivos electrónicos o plataformas de redes sociales para crear productos o servicios. También, engloba esta categoría toda iniciativa que procure conseguir una gratificación por la creación de contenidos, redes sociales o servicios en el internet, bien de forma directa, mediante el comercio electrónico o indirecta, en virtud de publicidad (Juliá-Igual, Meliá-Martí, & Miranda-Ribera, 2020).

## **2.4. Emprendimiento y Marco Regulatorio.**

El marco regulatorio, constituye el cúmulo de disposiciones establecidas por el poder legislativo de una nación. Dichas directrices, son de obligatorio cumplimiento pues se dice que sigue a sus nacionales como la sombra al cuerpo. Igualmente, desde el punto de vista económico y de los negocios, pretende satisfacer necesidades de crecimiento y desarrollo socioeconómico (Acosta-Morales & C. Espin-Meléndez, 2018).

Entre tanto, para Varela-Llama & Ramírez-Ozua (2018), el marco regulatorio, es el ordenamiento que sufre modificaciones según los requerimientos sociales o del mercado, ante los cuales, la capacidad de reacción resulta vital para enaltecer el impulso y motivación emprendedora. Por tanto, se palpa en el crecimiento de la natalidad e iniciativa empresarial en detrimento de la informalidad, así que el nivel de emprendimiento depende, en gran medida, de las facilidades que ofrezca el marco jurídico e institucional.

Otros autores que perfilan al ordenamiento legal como elemento insoluble a la actividad emprendedora son García-Macias; Zerón-Félix & Sánchez-Tovar (2018), ya que consignan en su estudio que el elemento jurídico debe acoger en su seno al ecosistema emprendedor para salvaguardarlo y fortalecerlo como catalizador del desarrollo sustentable como respuesta a las necesidades de índole social. Lo anterior expresa claramente, la imperiosa necesidad de accionar diligencias de índole legal, financiero y fiscal para la creación y expansión de este tipo de negocios generando facilidades para el registro de propiedad, permisos de construcción y constitución, incentivos fiscales y comerciales para promover la motivación para emprender.

Por consiguiente, el conglomerado de normas jurídicas, es el entramado que disminuye flagelos como la corrupción, la burocracia o excesivas erogaciones fiscales. En tal sentido, retoma los conocimientos empíricos en pos del espíritu empresarial y emprendedor, para lo que se necesitan sistemas regulatorios sólidos (Nyarku & Oduro, 2018). De la misma forma, la legislación tiene como objetivo, institucionalizar programas de estímulo para el progreso económico, en donde el emprendimiento resulta punta de lanza en torno al desarrollo (OCDE, 2016).

De hecho, Wisuttisak (2020), añade que los marcos regulatorios contienen políticas cruciales para el surgimiento de nuevas empresas ya que al aportar incentivos fiscales, cursos de formación, fondos iniciales y de inversión, contribuyen al desenvolvimiento de los negocios fundamentalmente en los giros emergentes. Otro rasgo del marco legal, es que funge como una herramienta para que los legisladores formulen políticas públicas actuales de promoción al emprendimiento en todos los sectores e industrias, independientemente del nivel de innovación.

También para definir al conjunto de normas jurídicas que integran una nación, se puede visualizar la funcionalidad de atraer negocios informales a la formalidad en virtud de

los beneficios e incentivos que confieran para que más negocios se integren al ecosistema de emprendimiento. Por lo que lejos de constituir una barrera o una causal de proyectos empresariales informales debe ser un motivo de cohesión social del talento que pulula en estratos de irregularidad legal (General Assembly United Nations, 2020).

Dos características que identifican al marco regulatorio son la jerarquía y la especialidad. La primera de ellas, según Rodríguez-Ferreira (2021), se entiende como el respeto que debe imperar dentro del sistema de normas legales, donde una norma de menor jerarquía no puede contradecir los preceptos avalados por una regla superior. Acá el clásico ejemplo resulta que, dentro de un territorio, ninguna legislación puede desobedecer a la constitución. Igualmente, dentro de Estados Federales existen tres competencias normativas: las federales o nacionales propiamente dichas, las estatales y por último las municipales; donde igualmente debe primar el respeto a la soberanía y legalidad nacional.

La segunda peculiaridad, guarda relación con las especies o ramas de marco regulatorio, ya que, al proteger el cúmulo de relaciones sociales dentro de un territorio, estas se subdividen o se agrupan según el tipo de relación. Dentro de las ramas familiarizadas con la temática de emprendimiento se advierten las relativas al derecho comercial, económico, fiscal, financiero, aduanero, de obligaciones, laboral por solo mencionar algunas (Arroyo-Chacón, 2017).

De este modo, se conforma un conglomerado de preceptos que coadyuvan al equilibrio social en torno al orden justo y disciplinado para facilitar la satisfacción de necesidades colectivas. En conclusión, se advierte en la generalidad de conceptos y autores, tal y como plasma Arroyo-Chacón (2017), en su estudio, las relaciones entre el marco regulatorio y el emprendimiento son múltiples puesto que toda actividad desarrollada por las y los emprendedores está tutelada por al menos una norma jurídica.

## **2.5. Emprendimiento y Transparencia.**

El actuar transparente gubernamental, así como el acceso a la información necesaria para desarrollar trámites ante instancias públicas, tiene un papel decisivo en el desarrollo socioeconómico actual. Igualmente, la transparencia radica en la actuación fehaciente de instancias públicas con apego a la legalidad, así como en pleno cumplimiento

de preceptos éticos de cara a los procesos que impactan en el desarrollo del ecosistema emprendedor. (Hope; Jiang & Vyas, 2022).

Otro aspecto encomiable que define a la transparencia, resulta el acceso a la información necesaria de manera clara, precisa y fiable, especialmente aquella que se demanda llevar a cabo diligencias procesales para los emprendedores. Asimismo, para Fenster (2017), el actuar transparente constituyen los medios y formas para revisar las acciones de los encargados del poder público, con ello se vincula al estado con el ecosistema de emprendimiento mediante información totalmente pública, como expresión insoslayable de la democracia (Pozen & Schudson, 2018).

Por tanto, dicha transparencia pública es un mecanismo promotor de rendición de cuentas, de acceso informativo del gobierno a sus ciudadanos; con el objetivo de vincular y generar espacios de comunicación e interacción para el proceso de toma de decisiones políticas que impactan en la sociedad. En este proceso debe existir también retroalimentación por parte de la ciudadanía, no debe concebirse como un monólogo del Estado, ante lo cual se deben agotar todos los medios en pos de satisfacer la necesidad innovativa de los emprendedores respecto a la gestión pública (Osorio-Sanabria & Barreto-Granada, 2022).

En tal sentido la transparencia va en detrimento del flagelo de la corrupción que carcome a toda la sociedad incluyendo al ámbito de los negocios. Así pues, desde una perspectiva política es el nivel de confianza que tienen las personas en las instancias políticas y de gobierno. Dicha confiabilidad se expresa cuando el funcionario público mantiene una conducta apegada a las normas legales y a los preceptos éticos por encima de sus intereses personales. En este aspecto se trae a colación la tolerancia social que puede estar viciada por aspectos latentes en el contexto económico, político y jurídico, así como por sus propias expectativas personales, factores que convergen en el entramado de la conciencia social (Ruiz-Lorenzo, 2022).

De los postulados anteriores, se observan aspectos convergentes que materializan la transparencia y que coadyuvan al fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento. Por ejemplo, conductas centradas en la ética y la legalidad por parte de funcionarios e instancias públicas que resuelven diligencias de emprendimiento. También, celeridad y

viabilidad de trámites, solicitudes, pagos; inclusión procesal extensiva a las tecnologías de la información y las comunicaciones. Igualmente, resulta notoriamente importante que las instancias encargadas de resolver procesos de emprendimiento tengan claridad y visión respecto al conocimiento que poseen para satisfacer, desde el punto de vista ejecutivo, las exigencias de las y los emprendedores.

## **2.6. Emprendimiento e Infraestructura.**

El emprendimiento, como toda actividad aparejada al ámbito de los negocios demanda inexorablemente de un grupo de recursos, técnicos, materiales, financieros, de conocimiento, entre otros, para garantizar un desenvolvimiento estable, sobre todo en las primeras etapas de operación. Dentro de la infraestructura, se encuentran los aspectos formales e informales útiles para la generación de actividad emprendedora ya sea tradicional, tecnológica, de innovación, comercial o social. En consecuencia existe una correlación proporcional entre ambas variables, o sea infraestructura y emprendimiento, lo que también propicia el crecimiento económico y el desarrollo social (Hidalgo-Varela, 2020).

En tal sentido, Parra-Alviz; Rubio-Guerrero, G & López-Posada (2017), relacionan la importancia de financiamiento para ampliar la infraestructura emprendedora mediante planes de apoyo y capacitación, en todo tipo de giros, inclusive en la actividad de los servicios. Con este elemento, pueden mejorarse los procesos, el capital humano y por ende el desempeño en sentido general, así como la competitividad. Asimismo, el elemento financiero constituye una pieza clave para el desarrollo sostenible de los emprendedores y funge como un elemento coadyuvante para el proceso de toma de decisiones conforme a la planeación estratégica para enfrentar los riesgos del entorno.

Otros aspectos relevantes dentro de la infraestructura, son el grupo de diligencias y acciones estratégicas que deben llevar a cabo las instancias del poder ejecutivo, así como las instituciones de índole educativo. Ello, con el objetivo de robustecer el ecosistema de emprendimiento y la formación del capital social base para el fomento de la actividad emergente. En tal sentido también son consideradas las alianzas que buscan ofrecer asesoría a proyectos de emprendimiento, respecto a trámites de constitución,

operacionalización, financieros, fiscales, sanitarios, urbanísticos entre otros. Por tanto, un elemento clave en este sentido resultan las Universidades y sus llamadas incubadoras de negocios (Díaz; González & Díaz, 2022).

De la misma forma, para Coronel-Aizaga, & Ortega-Cruz (2019), las facilidades comerciales también resultan un factor clave dentro de la infraestructura para el progreso de emprendedoras y emprendedores. Desde dicha óptica, la actualidad se enmarca en un contexto muy dinámico en torno a las actividades de comercio regional, nacional e internacional, bajo un fuerte intercambio de bienes, productos, servicios y activos financieros que fluyen constantemente. Por consiguiente, igualmente son las actividades de apoyo que facilitan la adaptación al mercado ya que es imposible que un proyecto imberbe y endeble pueda ajustarse a la dinámica comercial que sigue una gran empresa.

Entre tanto, para Kim & Lee (2019), resulta la relación entre la participación ciudadana y las instancias de formulación de políticas administrativas y de los negocios. Además, se visualiza la transparencia con agendas de implementación y de evaluación por ambas partes de los preceptos establecidos, así como un proceso de rendición de cuentas. En tal sentido, la transparencia es el compromiso cívico del gobierno con las necesidades, aspiraciones y expectativas de sus nacionales; con ello se enaltece el desempeño gubernamental para incrementar la confianza en su gestión.

López-López, et al. (2018), se afilian al concepto de gobierno digital, como un medio indispensable para la reputación, transparencia e influencia de las instancias ejecutivas con relación al desarrollo sustentable de un país. Igualmente, estos autores no se enfocan, solamente, en la capacidad de ofrecer información sino también en la voluntad consciente y altruista de hacerlo de manera accesible, clara y precisa en función de fortalecer los derechos humanos; en donde la libertad empresarial es un pilar fundamental que comprende la opción de generar un modo de vida decente para cada persona.

En tal dimensión son las reglas aplicables, procedimientos, recursos que convergen para aportar pautas que favorecen la sostenibilidad ambiental y económica de la sociedad. Cabe resaltar que estas pautas no deben estar dissociadas ni divorciadas por temáticas específicas ya que el crecimiento, el desarrollo, la sustentabilidad y la sostenibilidad, se materializan de modo global. (Alcaraz-Quiles, Navarro-Galera & Ortiz-Rodríguez,2020).

## **2.7. Emprendimiento y Propiedad Intelectual.**

La propiedad intelectual, desde una definición conceptual, es una categoría especial de derechos que nace del intelecto humano en las áreas de las artes, literatura, ciencia, comercio, industria, entre otras. Al estar vinculada con la mente y las ideas, se reconoce su intangibilidad, o sea no se puede tocar con la mano, sino que su dimensión carece de características físicas, o sea resulta invisible e indivisible. Así pues, los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), son privilegios legales conferidos a su creador en virtud de la creación original y novedosa que le avalan derechos preferenciales de usar, vender, distribuir, ofrecer para la venta y restringir a otros de utilizar la invención sin su permiso previo (Tewari-Bhardwaj, 2021).

Dada las características de los emprendedores en la actualidad, se aprecia un incremento de los negocios de base tecnológica e innovación. En esta dimensión, cobran importancia los derechos de propiedad intelectual con el objetivo de ofrecer protección a las creaciones originales que resguarden a una actividad empresarial. Estos derechos de propiedad intelectual, visualizados como recursos intangibles que no solo aportan derechos morales en cuanto al reconocimiento de propiedad y sus tres dimensiones de uso disfrute y disposición, sino que también confiere derechos patrimoniales sobre una creación ya sea de autoría o industrial (Talbot-Wright, L. y Colombo, A; 2019).

No cabe duda que los emprendedores se caracterizan por un excelso ímpetu y actitud por llevar a cabo sus ideas, proyectos y creaciones; pero también resulta indispensable que, en sus pretensiones, sea visionario y precavido respecto a los aspectos legales que inciden en su actividad. Tales elementos van desde la constitución del proyecto de negocio, el cumplimiento efectivo de obligaciones y responsabilidades hasta la garantía de proteger y valorizar sus creaciones e invenciones. Bajo este prisma, resultan bondades de la propiedad intelectual: la protección ante la imitación o piratería; una marca registrada es sinónimo de calidad y garantía; activos valiosos respecto a ganancias a través de contratos de cesión de derechos, licencia de uso o franquicias, entre otros (Tobón-Franco, 2020).

En tal sentido, Sánchez-Polanco (2019), advierte que las actuales características del mercado y la competitividad, demandan del conocimiento jurídico de las

organizaciones. Por tanto, el aprovechamiento de propiedad intelectual confiere distintividad tanto con clientes como con proveedores lo que representa un buen posicionamiento derivado de la gestión y estandarización de activos intangibles en virtud de derechos de autor, propiedad intelectual o variedades vegetales.

Es importante establecer, que la protección derivada de los derechos de propiedad intelectual, no requiere ninguna formalidad pues la protección nace de la creación. Sin embargo, el registro constituye un aspecto decisivo en la resolución de un litigio de competencia desleal o fraude. Por tanto, es necesario que los gobiernos insistan en el establecimiento ejecutivo de trámites sencillos, viables y accesibles para legalización. Así pues, la propiedad intelectual debe entenderse como un derecho humano, del cual el emprendedor no escapa, porque esta rama jurídica potencializa y protege la creatividad, la originalidad, la innovación tecnológica (Lehtinen, 2020).

Muchas veces se concibe a la Propiedad Intelectual como una barrera para utilizar creaciones y/o invenciones de terceros; esta visión restrictiva y negativa debe erradicarse ya que el fomento de esta área potencializa y robustece el desarrollo del ecosistema de emprendimiento. Por tanto, la temática persigue el resguardo jurídico de productos, procesos, procesos y capital humano como protección del intelecto. En síntesis, los derechos que emanan de licencias, marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, signos distintivos, denominaciones de origen, entre otras, se erigen como variantes para alcanzar el éxito emprendedor dentro de un segmento de mercado (Sánchez-Polanco, 2019).

Derivado de este binomio entre propiedad intelectual y ecosistema emprendedor, autores brasileños como Araujo, Rodríguez & Machado de Aragão (2021), constituyen un canal eficaz para el desarrollo de innovaciones tecnológicas. Al mismo tiempo, se identifican oportunidades de mercado, con el desarrollo de novísimas ideas que deben estar protegidas para el start-up de un negocio, lo que condiciona ganancias económicas concatenadas de la actividad innovadora.

Entre tanto, no se debe ignorar que, ciertamente la fusión del ecosistema de emprendimiento, propiedad intelectual e innovación es compleja porque se rige por bases estructurales, tales como: mercado, capital físico y humano, instituciones, el Estado, entre otros. El propósito teórico de los ecosistemas es operar y asignar recursos disponibles de

manera eficiente, brindando condiciones de cara a la innovación. Sin embargo, es un proceso que no genera resultados automáticos, sobre todo cuando se quiere observar la materialización de la innovación en activos tecnológicos (Araujo, Rodríguez & Machado de Aragão, 2021).

## **Capítulo III. Marco Contextual.**

### **3.1. Contexto emprendedor internacional.**

Resulta evidente que muchos países están aportando por el emprendimiento como punta de lanza en post de su crecimiento económico. Las distintas teorías abordadas, durante el capítulo de marco teórico, resultan una prueba inexpugnable de tal afirmación, así como las distintas clases y modalidades de figuras de emprendedores que se han establecido durante el presente siglo. Por ello, diversas naciones están priorizando estas figuras dentro de sus marcos regulatorios legales, otras van más allá institucionalizando dentro de su aparato gubernamental, ministerios o programas públicos para potencializar el desempeño eficiente de sus ecosistemas de emprendedores. A continuación, se aborda esta perspectiva teniendo en cuenta, algunos referentes mundiales, así pues, visualizar áreas de mejora para el contexto mexicano.

Sin lugar a dudas, se debe evaluar la suficiencia de oportunidades, desde el punto de vista del estímulo que percibe una persona para emprender. Igualmente, la existencia de infraestructura o programas que sean capaces de canalizar los recursos para el fomento de la actividad en cuestión. Por ello, Guerrero & Santamaría (2020), exploran circunstancias indispensables que estriban hacia el perfeccionamiento de la actividad emprendedora. Desde tal perspectiva, se destacan, primeramente, las regulaciones mercantiles, comerciales, financieras ya que impactan en la intención de los ciudadanos por emprender utilizando recursos humanos, financieros y materiales. Otros loables aspectos, incurren en las normativas enfocadas hacia aptitudes y actitudes, que como basamento sociocultural sustentan la decisión del individuo de invertir su capital social para asimilar ganancias en post de la satisfacción de necesidades contextuales.

En tal sentido, la herramienta del Índice Global de Emprendimiento (IGE), es un producto del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (GEDI, por sus siglas en inglés), que coadyuva a enfocar ecosistemas emprendedores de realce global. De manera general, se avista que, el IGE determina la calidad del de emprendimiento de una nación, además del grado de el nivel de soporte para iniciativas empresariales; adherido a la mentalidad emprendedora sujeta al estado de desarrollo en la que se circunscribe una nación determinada (Consejo Nacional de Competitividad, 2018).

Desde esta perspectiva, se erige la metodología del (GEM) Global Entrepreneurship Monitor (2021), como enfoque científico, analiza una serie de variables alineadas a factores determinantes del emprendimiento. Dicha disposición expone los principales actores y elementos con los que se debe interactuar para fomentar y desarrollar ecosistemas de índole emprendedor. Por tanto, compone una herramienta clave para el diagnóstico y prescripción de políticas.

Continuando con esta perspectiva, el GEM (2021), se considera el estudio actual, de mayor duración y alcance mundial sobre los emprendedores, así como de sus percepciones, con base a iniciar y administrar un proyecto de negocio. Su más reciente actualización, publicada en 2021 con información de años precedentes, engloba a 46 países diferentes, de los que se exponen cifras que posibilitan el razonamiento comparativo entre varias economías. Los datos se establecen en encuestas, por ejemplo, la Encuesta de Población Adulta o APA (en sus siglas en inglés), que expone las actitudes, comportamientos y expectativas de los emprendedores comprendidos entre 18-64 años de edad, respecto a la intención de iniciar o continuar un negocio, bajo una muestra representativa de alrededor de 3 mil emprendedores por cada nación analizada.

Tal y como se puede apreciar en la figura 7, las fases de análisis que sustentan la metodología del índice, establecen una actividad, basada en las habilidades y potencialidades del emprendedor, que discurre por un estímulo, relacionado con los tipos de emprendimiento que se ilustraron en el epígrafe 2.10. Esa intención se materializa en un proyecto de negocio incipiente, que se encamina hacia un giro empresarial específico, que, con el paso del tiempo, trata de sobreponerse a las fuerzas del mercado, aplicando la innovación en todo momento, en post de perdurar. Cabe resaltar, que el informe plantea que como promedio se arriba a la madurez en un lapso de 3 años y medio, luego de su inicio.

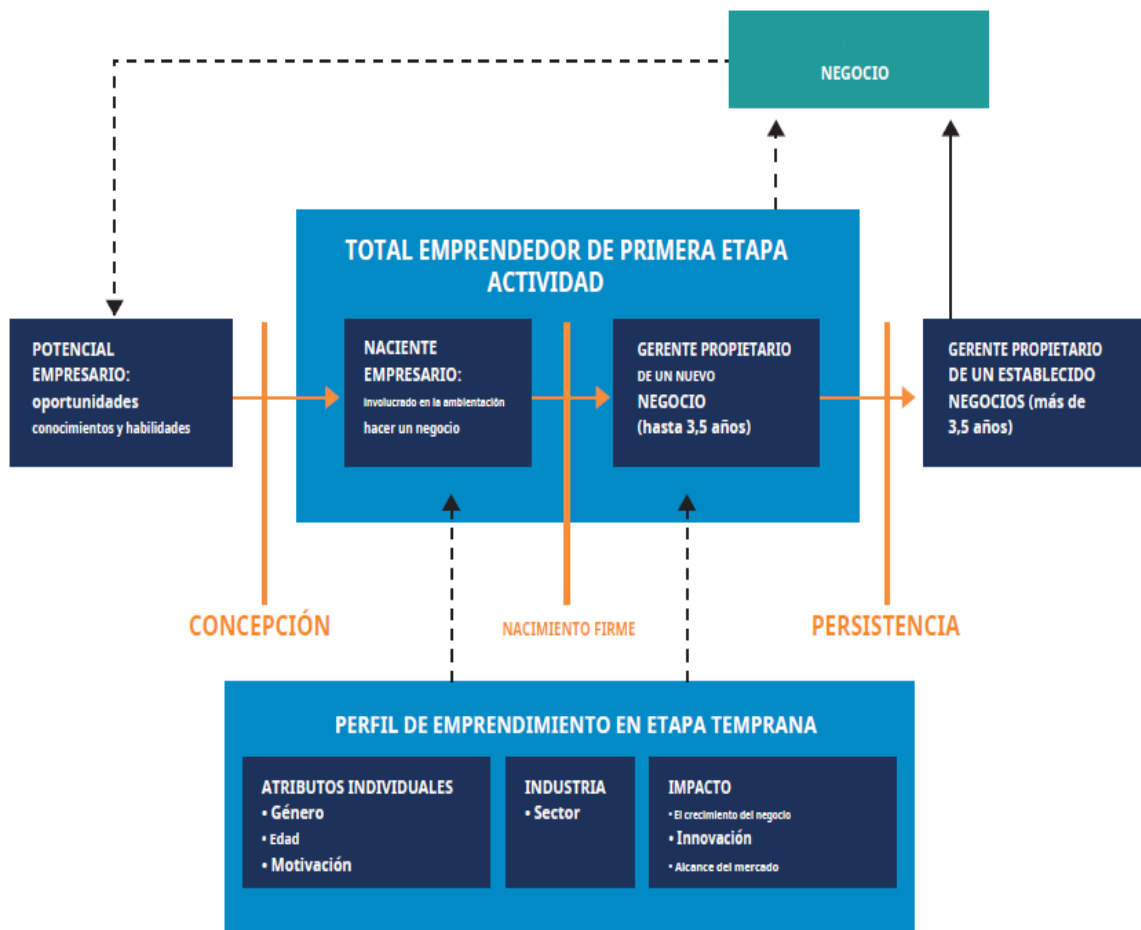


Figura 4. Fases de análisis que sustentan la metodología del IGE. Fuente: (Global Entrepreneurship Monitor (2021).

Pertinente resulta mencionar que el GEM (2021), determina una clasificación por regiones (Medio Oriente y África; Asia y Pacífico; América Latina y el Caribe; además de América del Norte y Europa), en virtud de sus niveles de ingresos (bajos, medio y altos), según la definición del Foro Económico Global. Por lo tanto, este informe prefiere el término economías, en defecto de países, pero también puede referirse a países donde esa clasificación es inequívoca.

Tabla 4. Economías por Regiones Geográficas

Regiones	Ingresos Bajos	Ingresos Medios	Ingresos Altos
Medio Oriente y África	Egipto	Irán	Israel
	Madagascar	Jordán	Omán

	Marruecos	Sudáfrica	Qatar
	Angola		Arabia Saudita
	Togo		Emiratos Árabes Unidos
Asia y Pacífico	India	Armenia	China
	Pakistán		Australia
			Japón
			Corea del Sur
			Taiwán
América Latina y el Caribe		Brasil	Chile
		Ecuador	Colombia
		Guatemala	Panamá
		México	Puerto Rico
Europa y América del Norte		Bielorrusia	Canadá
		Macedonia	Croacia
		Rusia	Chipre
			Alemania
			Grecia
			Irlanda
			Italia
			Letonia
			Luxemburgo
			Países Bajos
			Noruega
			Polonia
			Portugal
			República Eslovaca
			Eslovenia
			España
			Suecia
			Suiza
			Reino Unido
			Estados Unidos

Nota: Fuente: Elaboración Propia con datos del GEM (2021).

La encuesta que funge como base para los datos alcanzados por GEM, precisan en aspectos de índole de percepción respecto a las facilidades para hacer negocios, motivación y aspiración para iniciar una actividad empresarial, género de la figura emprendedora,

diversidad de operaciones, innovación y nuevas tecnologías, además de características de las operaciones, monto promedio de inversiones.

Ahora bien, desde el punto de vista de la legalidad, el informe ofrece tratamiento a muchos elementos que cuentan con un respaldo normativo indeleble. Por ejemplo: el acceso a financiamiento, políticas gubernamentales, programas desarrollados respecto al emprendimiento, educación financiera, investigación y desarrollo, infraestructura de recursos financieros y de capital humano, aspectos de derecho comercial, todo ello con un basamento legal y normativo en virtud de la dinámica del contexto social.

Tabla 5. Elementos del Índice de Contexto Nacional de Emprendimiento (NECI).

1. **ACCESO A FINANZAS EMPRENDEDORAS.** ¿Hay suficientes fondos disponibles para nuevas empresas, desde inversiones informales y préstamos bancarios hasta subvenciones gubernamentales y capital de riesgo?

---

2. a) **POLÍTICA DE GOBIERNO: APOYO Y PERTINENCIA.** ¿Las políticas gubernamentales promueven el espíritu empresarial y apoyan a quienes inician una nueva empresa comercial?  
B) **POLÍTICA DE GOBIERNO: IMPUESTOS Y BUROCRACIA.** ¿Los impuestos y tarifas comerciales son asequibles para la nueva empresa? ¿Son las reglas y regulaciones fáciles de administrar o una carga indebida para el nuevo negocio?

---

3. **PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE EMPRENDIMIENTO.** ¿Hay programas de apoyo de calidad disponibles para el nuevo emprendedor a nivel local, regional y nacional?

---

4. a) **EDUCACIÓN EN EMPRENDIMIENTO EN LA ESCUELA.** ¿Están las escuelas introduciendo ideas de espíritu empresarial e inculcando a los estudiantes valores empresariales como la investigación, el reconocimiento de oportunidades y la creatividad?  
B) **EDUCACIÓN EN EMPRENDIMIENTO POST-ESCOLAR.** ¿Los colegios, universidades y escuelas de negocios ofrecen cursos efectivos sobre temas empresariales, junto con capacitación práctica sobre cómo iniciar un negocio?

---

5. **TRASLADOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.** ¿En qué medida pueden los resultados de la investigación, incluidos los de universidades y centros de investigación, traducirse en empresas comerciales?

---

6. **INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL.** ¿El acceso a servicios profesionales asequibles, como abogados y contadores, respalda la nueva empresa, dentro de un marco de derechos de propiedad?

---

7. a) **FACILIDAD DE ENTRADA: DINÁMICA DE MERCADO.** ¿Existen mercados libres, abiertos y en crecimiento donde ninguna gran empresa controle la entrada o los precios?  
B) **FACILIDAD DE ENTRADA: CARGAS DE MERCADO Y REGULACIONES.** ¿Las regulaciones facilitan, en lugar de restringir, la entrada?

---

8. **INFRAESTRUCTURA FÍSICA.** ¿En qué medida las infraestructuras físicas, como las carreteras, el acceso y la velocidad de Internet, el costo y la disponibilidad de los espacios físicos y similares, son adecuadas y accesibles para los emprendedores?

---

9. **NORMAS SOCIALES Y CULTURALES.** ¿La cultura nacional reprime o fomenta y celebra el espíritu empresarial, incluso mediante la provisión de modelos a seguir y mentores, así como el apoyo social para la toma de riesgos?

Nota: Fuente: GEM (2021).

Con la interacción de elementos anteriormente advertidos, se conforma el Índice de Contexto Nacional de Emprendimiento (NECI) de GEM, un indicador compuesto que representa en estado promedio ponderado del conjunto de Condiciones Marco de Emprendimiento Nacional. Se debe recalcar, que la ponderación, se desprende de las

calificaciones otorgadas a cada condición contextual por un comité de expertos para cada nación, así como de la importancia relativa que le dieron a cada condición. Sin embargo, para 2019, GEM implementó un enfoque metodológico más exquisito, donde las clasificaciones generales del NECI resultantes y las puntuaciones de 10 puntos para esta medida actualizada del NECI, establecen el standing para las 54 economías.

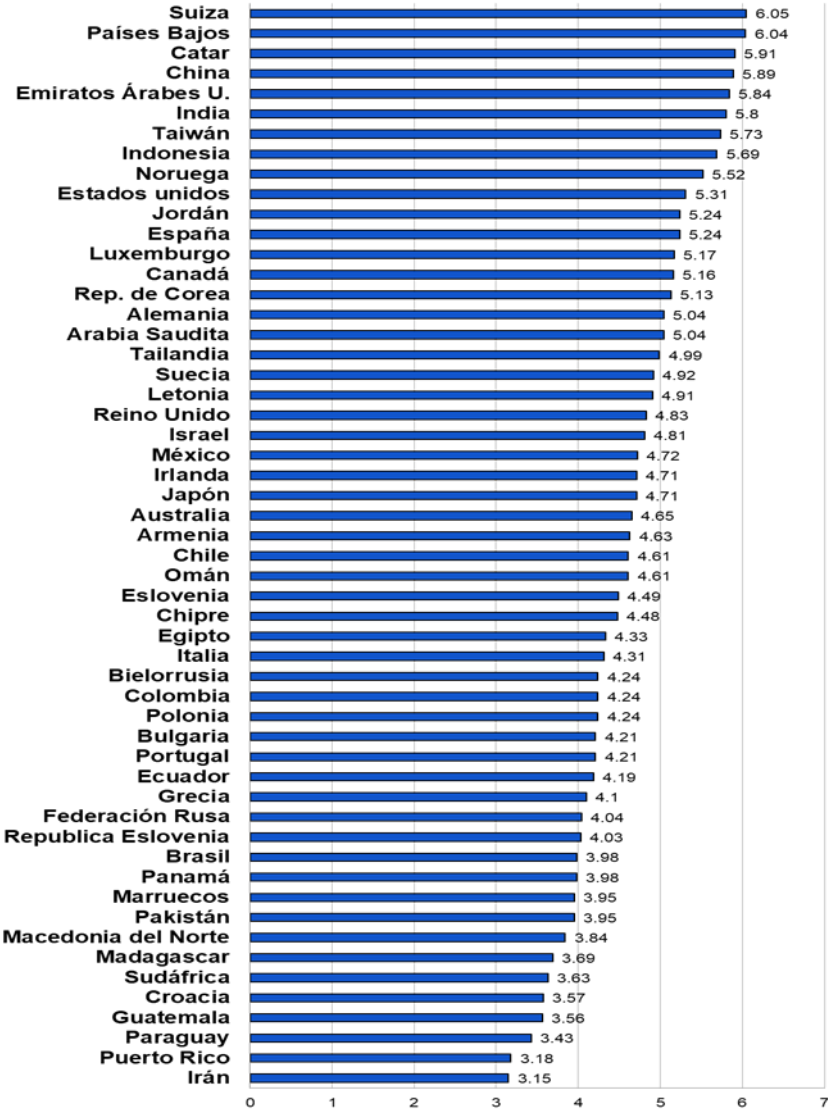


Figura 5. Escalafón del Índice de Contexto Emprendedor. Fuente: GEM (2021).

Destaca sobremanera en la figura 6, que la nación de Suiza encabeza el grupo de países respecto al índice. Exaltan en su posición cimera, los rubros de infraestructura comercial y legal, igualmente en políticas de gobierno, impuesto y menor burocracia, calidad de la educación emprendedora postescolar, transferencia en investigación y

desarrollo. Asimismo, el contexto suizo exhibe programas de gobierno al fomento emprendedor de mucha pertinencia y calidad ranqueados en el tercer lugar para este acápite. Destaca también, un sexto lugar respecto a la cultura emprendedora y sus normas sociales. Ello guarda relación, en gran media, según datos del World Economic Forum (2020), donde se reportan indicadores por encima de la media, con relación a facilidades para emprender (lugar 36 de 190 naciones), competitividad global (lugar 5 de 141 naciones).

Realizando una búsqueda para caracterizar más a profundidad el ecosistema de emprendimiento suizo, llama la atención que sus estrategias se supeditan en alianzas con países vecinos, para el fortalecimiento y flexibilidad en la formación y crecimiento de los startups, con el objetivo final de generar empleo, mediante acuerdos bilaterales comerciales. En otro orden de aspectos, se llevan a cabo acciones para todo el sistema, proporcionando un aumento ostensible de las habilidades y de los servicios de las entidades emprendedores, suscitando foros colaborativos donde se vierten experiencias desarrolladas entre las múltiples instituciones que participan en los programas de apoyo. Inciden, en tal perspectiva, incubadoras, desarrolladoras y gestoras de negocios, además de redes colaborativas de inversión y comunicación encargadas de patrocinar y publicitar incipientes proyectos empresariales (Switzerland Global Enterprise, 2020).

Igualmente, en 2019, Suiza desencadenó un grupo de estrategias públicas de incentivo al espíritu empresarial. Específicamente, se manifiesta la divulgación de actividades intraemprendedoras, para el estímulo creativo de más emprendimiento. Entre tanto, el GEM, enaltece que las tasas de tributo establecidas respecto a la inversión inicial han desalentado alguna actividad empresarial, siendo algo que se enfoca como área de mejora en cuanto a su ecosistema (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Es necesario, concretar políticas que incentiven el emprendimiento en el sector femenino de la sociedad, fomentar el emprendimiento con base tecnológica en los niveles socioeconómicos medios y bajos de la sociedad. Por tanto, Suiza capta cifras ascendentes de fondos para el incremento de los estándares de cumplimiento de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU. Además, en las universidades están estableciendo los programas educativos de base emprendedora, relacionados con dichos objetivos de desarrollo sostenible, un ejemplo es el programa “Venture in Action” de la Escuela de

Administración de Friburgo, con enfoque hacia la gestión cultural internacional, deportes, hotelería y turismo Gestión Cultural Internacional (Sanchis-Palacio, Campos-Climent, & Ejarque-Catalá, 2020).

Analizando a Switzerland Global Enterprise (2020), se advierte a una nación con enormes bondades para emprender negocios. Resalta como principal ventaja comparativa, su posicionamiento geográfico, enclavado entre los territorios de Alemania, Francia e Italia. Por ende, es muy estable en todos los niveles sociales, pero especialmente mente desde una perspectiva económica y financiera, de cara al comercio internacional, en virtud 26 acuerdos de libre comercio con 35 socios pertenecientes a la Unión Europea (UE), instancia a la que no se encuentra adscrita.

Respecto a su capital humano, se define como muy competitivo, gracias a las habilidades que se adquieren a lo largo de su notable sistema educativo de primer nivel mundial. Igualmente, ofrecen muchas oportunidades en la captación de talento foráneo en virtud de los buenos salarios, con un mínimo de 23 francos la hora; aproximadamente 21 euros y el bajo nivel impositivo, ascendente al 13.2 % de los ingresos personales a nivel federal (Organización Internacional del Trabajo, 2021).

Por otro lado, teniendo en cuenta la zona geográfica de Medio Oriente y África, destaca Catar como primer país, quien por demás se encuentra en el lugar 3 dentro del NECI. Resulta interesante adentrarse en el contexto catarí, puesto que, por su distancia geográfica y cultural, respecto al hemisferio occidental este coloso económico mundial pasa desapercibido para no pocos análisis. El nivel de vida promedio en esta nación, es considerablemente elevado, así la iniciativa comercial aumenta, ya que se proyecta como protagonista esencial de un centro financiero global para los próximos años. Dichas condiciones viabilizan el camino a nuevas empresas ya que no existen impuestos fiscales sobre la renta o corporativo interno (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Sin embargo, las corporaciones extranjeras que operan en el mercado nacional están sujetas a una tasa impositiva corporativa del 10 por ciento, que representa un 5,2 por ciento del PIB nacional. Asimismo, el gasto gubernamental asciende al 31,4 por ciento del PIB. Por tanto, Catar sobresale como excelente región para intentar nuevos proyectos de emprendimiento, pues al margen de aranceles aduanales, no se aplican otros impuestos de consideración., concordando con la Organización Mundial del Comercio (2021).

Dichos resultados no son obra de la casualidad, se encuentran adheridos a un desempeño loable de su gobierno en post de políticas públicas, programas de apoyo e incentivo, un pertinente ordenamiento legal, entre otros factores. Los expertos del GEM (2021), sitúan al ecosistema catari, en el segundo puesto respecto al desarrollo educacional de emprendedores, cuarto escaño para programas y políticas gubernamentales, respectivamente, así como en el noveno peldaño de las opciones de financiamiento para el impulso de emprendimiento.

De las evidencias anteriores, sobresale que desde 2017, el Gobierno de esta nación ha abogado paulatinamente, por novísimas acciones para impulsar y desarrollar desde estratos microeconómicos privados. Se contabilizan alrededor 29 mil millones de dólares, invertidos hacia el emprendimiento, para reducir la burocracia en los procesos comerciales, el costo de entrada al mercado y el acceso al financiamiento, en virtud de las necesidades inmediatas. Por esta razón, en franca consecución de mejoras de índole procesal, se precisa como objetivo primordial, una alta y sagaz gestión pública respecto a la diversificación económica profesado en la visión nacional de Catar 2030 (Government Communications Office, 2021).

Sin embargo, el acceso a financiamiento resulta el eslabón perdido, ya que se denota la clasificación más baja; lo que representa un desafío que enfrentan los emprendedores en sus momentos iniciales; según la Encuesta Nacional de Expertos de GEM (NES), emitida por Global Entrepreneurship Monitor (2021). Así pues, Catar tiene la calificación más baja de Condición del Marco Empresarial (EFC), en cuanto a disponibilidad de financiamiento de prestamistas privados hacia pequeños y medianos proyectos de negocios que buscan una oportunidad de sobresalir dentro de un mercado competitivo. Por lo general, la financiación tampoco está disponible a través de ofertas públicas iniciales (OPI) para estas empresas.

Un aspecto positivo, que rompe esquemas culturales, estriba en que, más mujeres que hombres completan la educación catari. Durante el año académico 2016-2017, las estudiantes mujeres representaron el 68,8% de los 310 mil estudiantes inscritos en la educación superior. Las tasas de participación en la fuerza laboral de las mujeres a nivel nacional, están por encima de la media mundial y se encuentran entre las más altas de la región del medio oriente. Esto ha sido posible gracias a varias decisiones, incluida una

estrategia conjunta de la Fundación Universitaria, destinada a cerrar la brecha de género mediante el apoyo a la participación de las mujeres de Catar en actividades empresariales orientadas a la acción. Estas tendencias, que están relacionadas con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS), 4 de la ONU (Educación de calidad), también han tenido un impacto en el espíritu empresarial en general (Qatar e-Government, 2021).

Muy suigeneris resulta el Programa de Licencia para el Emprendimiento del Banco de Desarrollo de Catar desde el año 2017 ya que esta iniciativa, consigna posibilidades a emprendedores para que adquieran capacitación y/o estudios; respecto a sus necesidades; incluso con goce de estímulos financieros. Con ello, se alcanza el grado de desarrollo estimado para coadyuvar al desenvolvimiento cadena de suministro y ampliar la base de las Pequeñas y Medianas Empresas, afianzado en el talento nacional, beneficiadas con el descanso condicional en su carrera para concentrarse a tiempo completo en su negocio (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Dentro de la zona geográfica Asia y Pacífico, sobresale China como potencia de emprendimiento. Cabe destacar, que se aprecia un trabajo muy estable y consistente en el impulso de su ecosistema emprendedor, ya que dentro de los 11 indicadores que tributan calificaciones de la Encuesta Nacional de Expertos (NES), de GEM China incluye 5 rubros en el top five (financiamiento emprendedor, cultura y normatividad emprendedora, políticas gubernamentales e impuestos bajos, transferencia de investigación y desarrollo y dinámica del mercado interior) Igualmente, se establecen entre los diez primeros lugares respecto a: apoyo y relevancia gubernamental, educación emprendedora post educación, infraestructura, facilidades para ingreso al mercado nacional (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

En septiembre de 2019, el gobierno chino expresó una pauta para optimizar la protección de los derechos de propiedad intelectual, lo que robustece aún más el ambiente corporativo del ecosistema nacional. Desde esta óptica, por primera vez en la historia desde el año 1976, China desbancó a Estados Unidos como país que más solicitudes de patentes presentó ante la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (2020), con 58 mil 990 para el año 2019.

Asimismo, se promueven maniobras de innovación y emprendimiento a gran escala, específicamente en torno al fomento del ambiente empresarial, además de la

habilitación de nuevas fuentes de empleo inspirada por el espíritu empresarial. El trabajo decente y el crecimiento económico y la Industria, la innovación y la infraestructura se encuentran entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas que aborda la política empresarial China. Durante la cumbre de Hangzhou del G20 de 2016, el gigante asiático, de común acuerdo con los miembros del G20 esbozaron el plan de acción de emprendimiento del G20. Ello trajo consigo, la fundación del Centro de Investigación sobre Emprendimiento, que tiene como objetivo promover el trabajo decente y el crecimiento económico a través del espíritu empresarial (Organización de Naciones Unidas, 2021).

Además, se percibe constantemente crecimiento, en cuanto al desarrollo de la innovación y el espíritu empresarial desde que se lanzó la estrategia de espíritu empresarial e innovación del país en 2015. Los líderes chinos han utilizado los datos de GEM para informar las políticas empresariales. Por ejemplo, la Actividad Empresarial Total en la etapa inicial (TEA) es uno de los indicadores básicos utilizados por el gobierno chino para monitorear el desarrollo de habilidades del país, donde enarbolan cifras del 56 % de sus actividades empresariales, relacionadas con el emprendimiento, según datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021).

A la par, atrae las miradas de expertos el Ministerio de Comercio de la República Popular China (2021), ya que es el encargado de atemperar los mecanismos institucionales del gobierno para facilitar la iniciativa emprendedora y la innovación. Tal instancia gubernamental, aboga por crear un mejor entorno para la competencia leal, profundización de reformas del sistema de negocios, fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual y establecimiento de un mecanismo para la formación y contratación de profesionales calificados.

Continuando con las estrategias ejecutivas, las organizaciones relacionadas con el gobierno optimizarán sus políticas financieras para apoyar el emprendimiento y la innovación. Se utilizan mercados financieros para facilitar la subvención y la inversión, además se optimizará el mercado de capitales y el gobierno fomentará a las organizaciones para recaudar fondos a través del mercado de bonos, asimismo se estudiarán maneras prácticas para enlazar las compañías de internet con compañías de alta tecnología para entrar en las bolsas especializadas en la categoría de mercado de la empresa en crecimiento. Estas estrategias coadyuvan probabilísticamente en una razón de 68 cada 100, al

crecimiento del PIB nacional, el cual se ha mantenido creciendo anualmente por encima del 8 por ciento, durante el quinquenio 2015-2020 (The State Council the People's Republic of China, 2020).

Igualmente se insta a las corporaciones bancarias a que coadyuven con otras organizaciones inmersas dentro del mercado financiero y de capital, para brindar un apoyo especial a las firmas emprendedoras. El gobierno chino potencializa el desarrollo de las sociedades financieras en el marco de las nuevas tecnologías de la comunicación, así como los planes sociales capitalizados. Con tales estrategias, se busca captar inversión para el fomento del emprendimiento. Por ello, la nación cuenta con todos los elementos para acomodar la inversión de los empresarios y extender sus fuentes de recaudación de fondos. Este bregar estratégico, alienta al sector empresarial a invertir en nuevos proyectos innovadores tanto nacionales como internacionales (Ramírez-Garcidueñas, Rodríguez-Chávez, & Licona-Michel, 2017).

### **3.2. Ecosistema Emprendedor en México y sus componentes legales.**

Con una mirada más local, a pesar de ocupar el lugar 23 dentro del ranking global de contexto emprendedor del GEM (2021), México es el primer país del área de Latinoamérica y el Caribe, lo que denota que esta zona geográfica es de las que mayores dificultades presenta en el mundo. Prueba inexpugnable de ello, es que esta nación se encuentra por encima de la media, respecto al escalafón (del puesto 27 en adelante), en varios indicadores de alto impacto como son: acceso al mercado interior (40); financiamiento emprendedor (36); infraestructura legal y comercial (35); políticas de impuestos (32); políticas gubernamentales de apoyo y relevancia (31).

Ciertamente, durante los últimos 3 años, se ha visto un incentivo hacia los sectores de menor poder adquisitivo y mayor grado de marginalidad. Por ejemplo, el microcrédito para el bienestar en comunidades de muy bajo estrato social, para apoyar a sus empresarios a rescatar su perfil crediticio. Sin embargo, aún se contrastan problemáticas en cuanto al acceso al financiamiento en un ecosistema donde más del 60 por ciento de sus emprendedores ocupan recursos monetarios para salvaguardar de la quiebra a sus endeblés proyectos de negocio, así como el 27 por ciento de los establecimientos nuevos obtuvieron créditos financieros (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2020).

Como parte del cambio político durante el primer trimestre de 2019, se toma la decisión de cesar las funciones del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), responsable de los programas y políticas de emprendimiento durante los últimos seis años. Esta supresión fue consignada por la Cámara de Diputados con 268 votos a favor, 9 abstenciones y 143 en contra. Esta medida se advierte ha sido controvertida ya que según la COPARMEX (2019), en cualquier país en vías de desarrollo, es poco factible que los ambientes de emprendimiento se mantengan por sí solos. Incluso, en economías desarrolladas, la participación del gobierno es uno de los pilares, para que el constructo emprendedor marche de conjunto con la academia y las empresas; de ahí la perenne inquietud de que México retome una figura ejecutiva.

Todas estas situaciones inciden en que, en México, según datos del DENU (2019), el 89 por ciento de los emprendedores inician sus proyectos con patrocinio personal. También, se perciben una disparidad de sexo con 66 por ciento de hombres respecto a un 34, respecto a las mujeres, lo que muestra faltas de oportunidades y equidad. Igualmente, 3 de 4 proyectos de negocios nuevos parece sin sobrepasar dos años de operaciones; por lo que 1 de cada 3 mexicanos siente temor de materializar su startup. Asimismo, el 52 por ciento de los pequeños negocios se llevan a cabo sin infraestructura alguna, o sea desde casa y sin oficina.

No obstante, esta nación latinoamericana posee notables potencialidades para rankear como un vigoroso ecosistema emprendedor, toda vez que, aunque no se conoce con exactitud la cantidad de jóvenes emprendedores, se estima que el 33 por ciento se engloban en una composición etaria de 25 a 34 años, de los que más de la mitad exhibe las habilidades indispensables para manejar su proyecto con eficiencia. Una ventaja comparativa es la posición geográfica, que se conecta con los principales ambientes empresariales del mundo, captando financiamiento de capital extranjero, a tal punto de que un 14% de empresas nuevas obtengan ingresos fuera del mercado nacional (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

Analizando la situación legal, desde el punto de vista al desarrollo e impulso del ecosistema emprendedor más a profundidad se aprecian algunas dificultades puntuales. Por ejemplo, conexamente a la constitución de proyectos novedosos de negocios, se denota, en virtud de los datos de Asociación de Emprendedores de México (2020), hay poca

diversidad, en las tipologías de sus actividades ya que la mayoría como se puede considerar en la figura 7, se enmarcan en la consultoría de servicios profesionales (17%) y consumo al por menor (15%); siendo aspectos rezagados la informática y las tecnologías (9%), manufactura (5%) y construcción (4%). Ello denota, falta de conocimiento respecto a las facilidades y requisitos establecidos por programas gubernamentales para fomentar actividades, que incentiven la satisfacción de necesidades indispensables en el contexto actual.

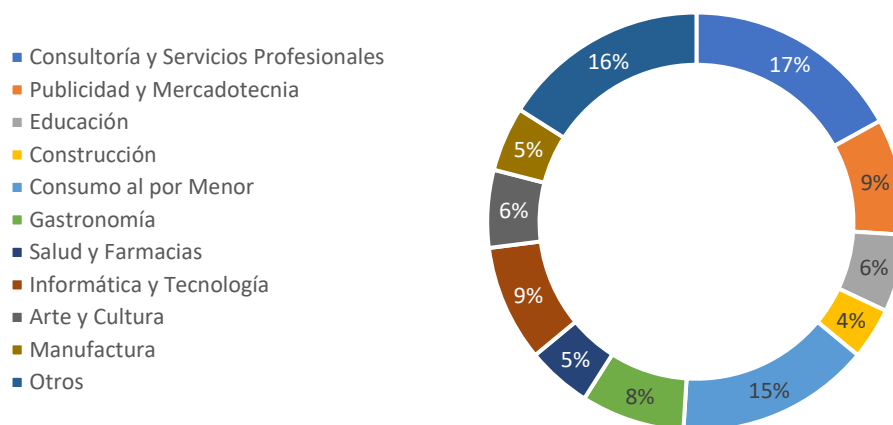


Figura 6. Sectores Económicos de Actividad Emprendedora en México. Fuente: Elaboración Propia con datos de Asociación de Emprendedores de México (2020).

Esta situación, también incide en los altos niveles de informalidad que operan al margen de los elementos legales y regulatorios; trayendo así consigo, el incumplimiento de impuestos, tasas y contribuciones sociales; pero también limita a los negocios no formales de beneficio y protección respecto a programas y servicios auspiciados por el estado. Así pues, estos establecimientos laceran sus posibilidades de negocios con terceros, acceso a financiamiento, así como enfrentan el perenne riesgo de sanciones pecuniarias y hasta su clausura total. De acuerdo con las apreciaciones de Loayza & Sugawara (2017), la informalidad productiva mexicana asciende al 30 por ciento del PIB total, donde el personal que colabora en el sector informal, representa alrededor del 50 por ciento de la fuerza de trabajo.

El principal punto de partida para los emprendedores resulta constituir legalmente su actividad empresarial, ya sea a título personal o societariamente. Existen diversos

regímenes para sociedades unipersonales, por ejemplo, uno de ellos es Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), donde solamente se permite facturar 2 millones de pesos anuales; además su plazo de vigencia es restrictivo hasta 10 años. Sin embargo, confiere beneficios respecto al pago del impuesto sobre la renta (ISR), del 100 % regresivos por 10 años hasta evolucionar al régimen de persona física con actividad empresarial. Los trámites registrales son libres de costo y solamente exigen un número de Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y Clave Única de Registro de Población (RFC), inclusive el propio día del trámite se obtiene la Cédula de Identificación Fiscal (CIF), contraseña y alta patronal (Cortés, Mendoza, & Shury Sharai, 2018).

Otro régimen de constitución legal, plausible para emprendedores resultan, la Persona Física con Actividad Empresarial, que no tiene límite de facturación ni de caducidad temporal, en este caso si se precisa declarar el Impuesto de Valor Agregado (IVA), así como el ISR. Esta modalidad se tramita ante el SAT con Firma Electrónica Avanzada (FIEL), RFC y cuenta de la Clave de Identificación Electrónica Confidencial (CIEC). Por último, comentan Sánchez & Obregón (2019), la figura de Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS), otorga la posibilidad de tener desde un socio hasta una cantidad ilimitada; con un tope para facturar de 5 millones de pesos anuales, con una vigencia legal indefinida y sus obligaciones tributarias son equivalentes a una persona moral.

Es sabido, que el desconocimiento legal no exonera de responsabilidad. En tal sentido, otra incidencia que vulnera al emprendimiento en México, son las erradas selecciones de las denominaciones sociales., donde se ven envueltos 7 de cada 10 emprendedores. Ello limita el crecimiento, ya que al aplicar cargas impositivas erróneas se puede destruir la actividad empresarial que se opera. De ahí la necesidad de buscar asesoría especializada legal y fiscal para seleccionar la figura más conveniente acorde a los objetivos del emprendedor (Conway & Dávila-Castilla, 2018).

Independientemente a los trámites anteriormente mencionados, ilustra la Asociación de Emprendedores de México (2020), que también existen otros requerimientos para constituirse formal y legalmente tales como: verificación de suelo y local, licencia de operación, aviso y registro de funcionamiento, así como el asiento en el programa de protección civil. Estos procesos son de competencia municipal y se llevan a cabo ante

ventanilla única. Es importante evaluar también lo referente a las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), respecto al giro o la actividad que se pretende desarrollar.

Por ello, reviste vital importancia la Ley General de Sociedades Mercantiles (Castrillón & Luna, 2019), que insta los elementos del contrato social y sus requisitos de forma para acreditar un acto jurídico de índole comercial. Igualmente, establece la capacidad jurídica de las sociedades, similarmente a una persona moral en el marco del ejercicio de sus derechos y cumplimiento de sus obligaciones. Se determinan alrededor de 9 pasos para emprender una actividad empresarial, ya que como se describe anteriormente, partiendo del RFC, se acude ante un notario público para legalizar la constitución, para luego acudir ante la Secretaría de Economía en aras de acreditar la denominación social pretendida.

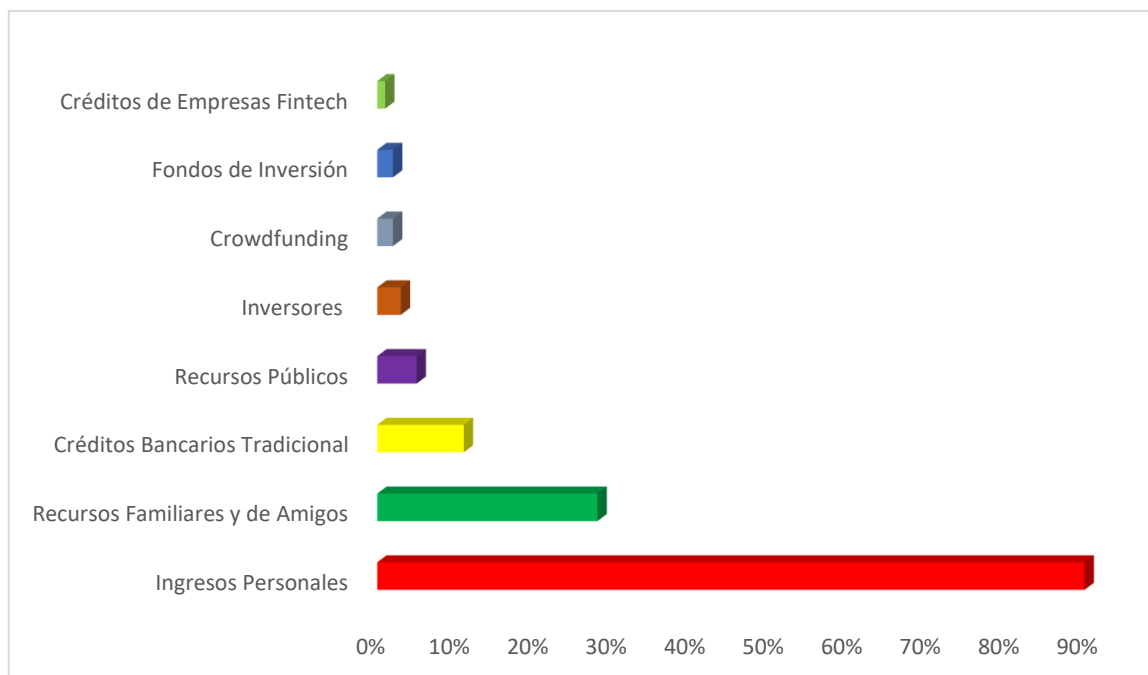
Es importante también, delimitar los estatutos sociales donde se reflejen claramente los objetivos alineados con la satisfacción de una necesidad de índole social. Con tales formalidades cubiertas, se firma el acta constitutiva, se registra y entrega el acta constitutiva o boleta de inscripción ante el Registro Público de Comercio (2003). A partir de ahí, se estima legalmente constituida la actividad empresarial en el marco de las actividades comerciales, gozando así de plena capacidad legal para fungir como acreedor de derechos y beneficios percibidos en el marco del ecosistema emprendedor mexicano.

Cabe mencionar, que los programas de apoyo gubernamental del Gobierno Federal y los Gobiernos Locales, con el objetivo de incentivar la creación de nuevas empresas, establecen como primer requisito la constitución legal del negocio. Por ejemplo, la Secretaría de Economía destina durante 2021 fondos de 1 500 millones de pesos, como apoyo a actividades empresariales, con el propósito de reavivar la economía de los emprendedores, que han sido impactados por la pandemia. Este programa es plausible para personas físicas con actividad empresarial y el Régimen de Incorporación Fiscal. Con base a ello se exige: el RFC, el Formato 32-D del Sistema de Administración del SAT, para acreditar el cumplimiento obligaciones fiscales; así como la FIEL y una cuenta bancaria (Secretaría de Economía, 2021).

En otro orden de aspectos, las dificultades en torno a la operación de los mercados crediticios presuponen un elemento enajenador para el desempeño sostenible de las naciones ya que perturban especialmente a empresas en sus facetas iniciales, así como a aquellas con potencialidades de inaugurarse. Muchos planes con alta rentabilidad esperada, no se materializan porque la banca privada no suministra el financiamiento demandado o condiciona tasas impositivas abusivas. En estos casos, se justifica la mediación gubernamental para atenuar las imperfecciones de los mercados e incrementar la productividad (Jiménez, 2015).

Resulta ostensible, la precariedad del emprendimiento en México, teniendo en cuenta el acceso a fuentes de financiamiento. Se puede dilucidar, en la figura 8, las posibilidades de acceso a apoyo financiero del total organizaciones empresariales que integran el constructo emprendedor mexicano, el 90 % utiliza recursos personales. Entre tanto, 28 % cuenta con apoyo financiero de familiares y amigos; solamente el 11 % puede obtener un crédito de una institución bancaria. Muy precaria resulta la gestión pública, en tal sentido, puesto que solamente coadyuvan al desarrollo del 5 % de la gestión emprendedora, al igual que los inversores externos que impactan escasamente dentro del 3 % de dicho ecosistema.

Prácticamente imperceptible a la estadística, se muestran el crowdfunding (cooperación colectiva individual que llevan a cabo acciones conjuntas para recaudar fondos) y los fondos de inversión (portafolio de valores como acciones o bonos en el mercado) con un 2 % de presencia, respectivamente. Por último, una figura novedosa que se adentra en el mercado son los créditos de empresas financieras tecnológicas denominadas Fintech, pero en la actualidad, se muestran como una alternativa intrascendente de financiamiento ya que impactan en uno de cada cien emprendedores.



*Figura 7.* Fuentes de Acceso a Financiamiento para Actividades de Emprendimiento en México. Fuente: Elaboración Propia con datos de Asociación de Emprendedores de México (2020).

Abordando otras perspectivas, la propiedad intelectual, específicamente la propiedad industrial, guarda mucha relación con el emprendimiento pues regula y controla lo concerniente a patentes de invención; registros de modelos de utilidad, diseños industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados, marcas y avisos comerciales, publicación de nombres comerciales, declaración de protección de denominaciones de origen e indicaciones geográficas (Congreso de la Unión, 2020). Sin embargo, se divisa la dificultad que muchos negocios no protegen sus inversiones imposibilitando de hacerse acreedores de sus derechos, inclusive patrimoniales, al no llevar a cabo un proceso de registro de patentes, quedando así desprovistos ante prácticas de plagio, competencia desleal, entre otras.

Desde este ámbito, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, indica la notable reducción de solicitudes de patentes a nivel nacional, durante los últimos cinco años. Según la figura 9, se percibe una reducción del 20.8 por ciento de solicitudes de patente ante el IMPI, sin dudas un resultado negativo, lo que entraña un reto por el sustantivo rezago económico y tecnológico frente principales ecosistemas mundiales que

han aumentado sus solicitudes en un 15 por ciento del 2015 al 2020 (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2021).

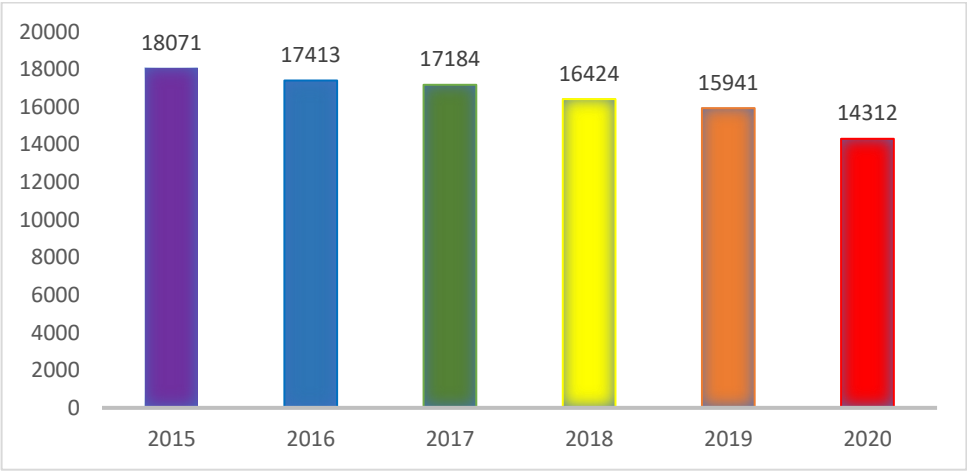
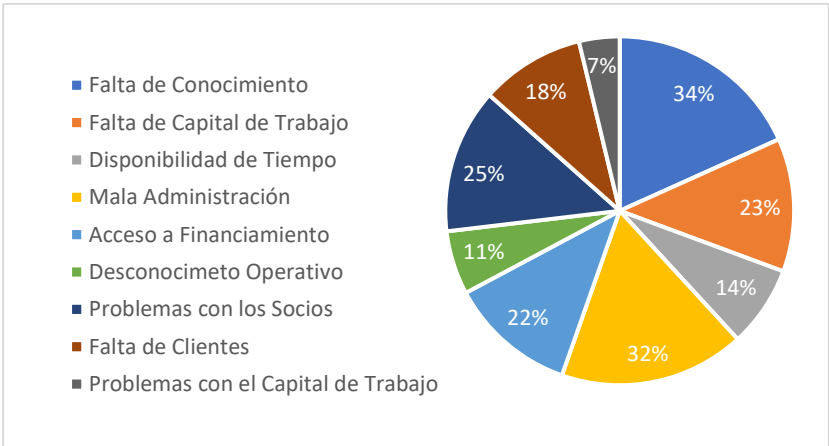


Figura 8. Cantidad de Solicitudes Patentes Presentadas en México. Fuente: Elaboración Propia con Datos del IMPI (2021).

En resumen, todas las situaciones advertidas con anterioridad, con un amplio trasfondo jurídico normativo, inciden en los altos niveles de fracaso que presenta el ecosistema emprendedor mexicano. Es así como, en virtud de los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019), en el país fracasa aproximadamente el 75 % de las actividades empresariales emergentes, en un lapso de dos años. El principal motivo de esta alta tasa de incidencia es el desconocimiento, seguido de la mala administración, problemas con los socios, falta de capital de trabajo, limitado acceso a financiamiento, entre otros (Figura 9).



*Figura 9. Motivos de Fracaso en Actividades de Emprendimiento en México. Elaboración Propia con datos de Asociación de Emprendedores de México (2020).*

### **3.3. Situación Jurídico-Legal del Emprendimiento en México.**

Existe la tendencia, tal y como se vislumbra en el epígrafe anterior, de formalizar jurídicamente iniciativas sociales de emprendimiento, especialmente en algunos referentes internacionales. Por tanto, es necesario valorar los esfuerzos para satisfacer la necesidad de conocimiento y asesoría legal que demandan los emprendedores dentro del contexto mexicano. Así pues, coincidiendo con Gaitán & Villafaña (2020), la formalización de directrices legales para emprendedores, constituye una herramienta de apoyo a un estrato importantísimo en el desarrollo socioeconómico nacional.

Sin embargo, los datos del INEGI (2019), reflejan que el 22.5 % del PIB que se produce en México es informal, generado por 56.7 % de la población ocupada; ósea, el 77.5 % de la producción interna bruta del país se genera por el 43.7 %. Esto dilucida, que hay mucha antagonismo y escasez de posibilidades de empleo para un sector significativo de la sociedad; además de que no se ostentan los elementos legales para salir de la informalidad hacia el emprendimiento que tribute a los objetivos de desarrollo sostenible que exige el contexto actual.

Ciertamente dentro del tema, el escenario legal en la nación mexicana es impreciso e incierto, condicionado por la carencia de normativas jurídicas que regulen tan importante actividad. Derivado de lo mencionado anteriormente, se normativiza el acontecer emprendedor con un arsenal jurídico, diseñado para organizaciones con características muy diferentes a la tipicidad de entidades que se analizan en el presente estudio. Variables como la estructura de la organización, acceso a programas gubernamentales de incentivo a financiamiento e inversión, infraestructura, operación, relaciones laborales, ámbito fiscal, seguridad social, entre otros, precisan de una mirada más profunda y específica, desde una perspectiva legislativa, hacia el ecosistema de emprendedores (Asociación de Emprendedores de México, 2017).

Por ejemplo, es necesario que los emprendedores tengan en cuenta actualmente, la Ley General de Sociedades Mercantiles, pues se yergue como la norma básica que regula las sociedades mercantiles ya sean estas anónimas o no. Esta normativa, data de 1934,

exhibe modificaciones recientes hasta el año 2015; igualmente fundamenta su necesidad en la estrategia comercial respecto a la necesidad de asociación entre personas, con objetivos comerciales iguales o parecidos, tal y como fundamenta la Cámara de Diputados de la nación (2015).

Por ello, resulta indispensable conocer los tipos de sociedades mercantiles que existen y la forma en que distribuyen sus utilidades entre los socios, además de los alcances de la responsabilidad frente a terceros. Se debe recalcar por parte de la presente investigación que este instrumento legal, no hace referencia en ninguno de sus postulados relativos a 273 artículos y 10 transitorios o modificaciones, al término de emprendedor (Subsecretaría de Competitividad y Normatividad, 2016).

Otro aspecto que por su notoriedad impacta en el ecosistema, es el ámbito fiscal. Desde esta perspectiva, las Leyes del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto Empresarial a Tasa Única, imperan la obligatoriedad de las empresas al pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y del Impuesto Empresarial Tasa Única (IETU). En el caso del ISR se grava la modificación del patrimonio, mientras que el IETU grava los flujos de efectivo que se generan. En ambos casos consta la posibilidad de aplicar algunas deducciones, siempre que se cumpla con los requisitos previstos en la ley (Domínguez-Orozco, 2019).

Particularmente, la Ley del Impuesto al Valor tiene efectos sobre el consumidor final, pero también repercute en el proveedor. Por un lado, en las facturas que emite, y por otro en los recibos que tiene que pagar. El empresario deberá realizar un balance entre lo que retiene y lo que pagó para ver que deberá pagar, así como cumplir con una serie de requisitos de forma (Páez-Gutiérrez & Arellano-Zepeda, 2019).

No obstante, existen en México no menos de 40 estímulos fiscales relacionados con las actividades económicas; pero no se aprecia ningún régimen fiscal esencial para emprendedores ya que se considera como tal a un negocio formal enmarcado en un régimen fiscal acorde a sus actividades. Ello vulnera, según Sánchez-Vega (2020), el supuesto de derecho fiscal que visualiza las situaciones especiales del contribuyente, figurado de modo abstracto mediante una reglamentación jurídica; suscitando así el fundamento las prerrogativas para un estímulo en torno a las necesidades colectivas.

Otro aspecto que reviste vital importancia, es la propiedad intelectual. Esta rama del derecho, mediante el derecho de autor, salvaguarda las creaciones de la mente, por

ejemplo, las obras artísticas y literarias, además de nombres e imágenes utilizadas en la actividad empresarial. Dicha temática se rige por la Ley Federal del Derecho de Autor (1996) que de carácter público establece el interés social y cuya observancia compete al poder ejecutivo federal por medio del Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR).

En ese orden de aspectos la propiedad industrial, teniendo en cuenta sus peculiaridades, protege lo referente a las patentes como productos o procesos que demuestra novedad internacional; modelos de utilidad citados como modificaciones a inventos, herramientas y maquinaria ya existentes para mejorar su desempeño; además de los diseños industriales, respecto a modelos y dibujos industriales, marcas y nombres comerciales, así como denominaciones de origen. Tales disposiciones contenidas en la Ley de protección a la Propiedad Industrial (2020), son de orden público y de observancia general en toda la República, sin menoscabo de lo instituido en los Tratados Internacionales de los que México resulta nación signataria. Su atención administrativa incumbe, al igual que el derecho de autor, al poder ejecutivo federal a través del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Ahora bien, respecto a esta temática, no existe ningún procedimiento o estándar que atempere las condiciones de una rama jurídica con excelso contenido técnico a las necesidades del ecosistema de emprendimiento, donde constan supuestos de derecho que se deben cumplir para evitar que otra persona física o moral, se apropie de la creación o invención de los emprendedores. Se considera que, con posterioridad a la idealización de un proyecto de negocio, se debe formalizar como sociedad de índole mercantil y por ende registrar, al menos el nombre del establecimiento (Delgado-Pedroza, 2018).

Por consiguiente, el registro de marcas constituye otro paso para afianzar un determinado proyecto de negocio; así como patentes o modelos de utilidad, donde el estado reconoce la invención confiriendo a sus titulares derechos patrimoniales por el uso y explotación de terceros. Con ello se alcanza la protección ante figuras como la piratería y competencia desleal, que ciertamente afectan la operación de todo tipo de actividad empresarial, especialmente a aquellas de reciente creación con una estructura endeble para soportar los avatares de un mercado complejo y convulso. Tal y como asevera Ordelin-Font (2020), se deben establecer todas las facilidades materiales y procesales para que los

emprendedores hagan gala de sus derechos exclusivos, pues en gran medida ello condiciona el crecimiento y evolución hacia estándares superiores, cuando la realidad denota un sistema enfocado en grandes compañías.

Las relaciones laborales es otra situación que no es ajena a las dinámicas empresariales, sea cual sea su giro. Es por ello que la Ley Federal del Trabajo (1970), pretende el balance entre factores productivos y de equidad social, en pos de un trabajo digno y/o decente en el marco de las relaciones laborales. De modo que, se determina que la relación de trabajo, comprende cualquier hecho que la origine en el marco la prestación de un compromiso personal supeditado a otra persona, pretendiendo la retribución de un salario.

Por esta razón, en la delimitación de los sujetos de tal relación jurídica se enmarca al patrón y al trabajador; inclusive se exponen tácitamente varias categorías de especial atención como, por ejemplo, el trabajo de menores de edad y mujeres, trabajadores en áreas o zonas especiales, autotransportes, labores agrícolas, agentes de comercio, deportistas profesionales, actores y músicos entre otros; más, sin embargo, no se hace ningún acercamiento a la realidad específica emprendedora. Por ello, esta dificultad se arrastra hasta el marco estadístico en fuentes de información oficiales como la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2021), donde es pertinente resaltar que la calificación emprendedora no se halla distinguida expresamente, lo que indudablemente afecta la claridad de datos para el ecosistema emprendedor y por ende el proceso de toma de decisiones públicas al respecto (Canales-García, Román-Sánchez, & Ovando-Aldana, 2017).

Así pues, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2002), persigue el fomento económico mexicano, mediante el auge de empresas de formato micro, pequeño y mediano, en virtud de variables productivas, competitivas y sustentables. El modo para lograr tal pretensión demanda incremento en la participación y segmentación de mercados, con representación en la producción bruta del país. En efecto, el objetivo medular consigna y coadyuva a la generación de fuerza laboral y por ende desarrollo sostenible para este importante y mayoritario segmento nacional de la nación.

Continuando con esta norma jurídica, se aprecia que los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, programas, instrumentos y actividades de fomento para la productividad y competitividad de las MIPyMEs, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial. Siguiendo este precepto, cada entidad federativa, de modo discrecional, tiene facultades para establecer un consejo para el fomento de la competitividad mediante políticas y programas, según las necesidades de los municipios que conforman el Estado.

Sin embargo, concordando con Socorro (2020), en México, el emprendimiento no obligatoriamente simboliza lo mismo que MIPyMEs, ambos significados, aunque convenientes para la gestión empresarial y de ingresos; en no pocas ocasiones, revelan estímulos desemejantes. De manera que, el emprendedor obligatoriamente no está incentivado por la insuficiencia trabajo, en algunos supuestos su estímulo aflora de inquietudes académicas, retos personales y/o profesionales, e inclusive de su perspicacia para satisfacer alguna de necesidad preexistente en mercado. De igual modo, los emprendedores apalancan sus proyectos sobre las nuevas tecnologías de la información y la comunicación de modo innovador, quebrando los esquemas establecidos, sin tanta aversión al fracaso.

En oposición, un establecimiento de dimensiones micro, pequeñas o medianas, compete más a la satisfacción imperiosa de necesidades financieras, con base a modelos de negocios ya establecidos por temor al fracaso evitando así desarrollar ideas innovadoras para minimizar riesgos y amenazas para su inversión. Usualmente el micro, pequeño y mediano empresario, se circunscribe a escasez de empleo o ingresos fluidos, para mitigar una coyuntura económica social o personal. Además, sus principales peculiaridades estriban en cuanto al número de empleados, entre 2-10 (micro); 11-50 (pequeña) ; 51-250 (mediana) respectivamente y la generación de ingresos hasta por 4 millones de pesos mexicanos (Secretaría de Economía, 2021).

Evaluando los propósitos de apoyo a emprendedores en México, la Secretaría de Economía (2021), ofrece el programa de Unidad de Desarrollo Productivo (UDP). Este programa creado durante 2019, subsume las funciones del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), por tanto, se encarga de examinar, proponer, promover, diseñar, coordinar y ejecutar la política pública de soporte a micro, pequeña y medianas empresas

con una perspectiva de decremento a la brecha ciudadana y regional. Su objetivo, tributa a reavivar la economía nacional, a base de inclusión, diversificación e innovación con apoyo a sectores económicos estratégicos para los mercados nacionales y foráneos.

Por estas razones, su forma de operación, establece dos directrices fundamentales, a tenor de dos programas presupuestarios: el Fondo Nacional Emprendedor; así como el Programa Nacional para el Financiamiento al Microempresario. Bajo estos estándares, se estimulan créditos a microempresas con preferencias para mujeres y jóvenes, asimismo para aquellas que figuren en rubros priorizados para la nación para la satisfacción de necesidades nacionales, así como la exportación, específicamente la agroindustria, el desarrollo de softwares, envasado y empaquetado y etiquetado de productos, sector industrial aeroespacial, industria automotriz, construcción, energías renovables, sector electro-energético y metalúrgico. (Secretaría de Economía, 2021).

A propósito, se persigue conferir los recursos y herramientas para solidificar habilidades organizacionales, en virtud de la asistencia técnica y la capacitación en temas esenciales para la operatividad de negocios de dimensiones menores. Así pues, resaltan los contenidos de administración, comercialización, finanzas, procesos, habilidades blandas, responsabilidad social y medioambiente. En tal sentido, el programa aboga por certificaciones para que se puedan optimizar procesos e inmersión en la cadena de valor. Otro apoyo considerable del UDP, estriba en el subsidio con tope hasta el 80 % de activos fijos tangibles para empresas inmersas en el comercio minorista de productos perecederos y no perecederos. Específicamente prevalece la elaboración de tortillas, lavanderías y tintorerías, mecánica automotriz, restaurantes, peluquerías, prestación de servicios de contaduría y auditoría, entre otros. (Secretaría de Economía, 2019).

En consecuencia, se confiere también equipamiento subsidiado hasta el 80% destinado a empresas que se desempeñan en actividades económicas de importancia tendentes a la elaboración de tortillas, lavanderías y tintorerías, reparación mecánica, restaurantes, peluquerías, y servicios de contabilidad y auditoría, entre otros. Todas estas consideraciones quedaron establecidas en Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el Ejercicio Fiscal 2019. Tal disposición jurídica, del Gobierno de México (Gobierno de México, 2021), instituye como indispensable que la evaluación y aprobación de los proyectos que soliciten apoyos del Fondo Nacional Emprendedor se

efectúe a través de una combinación y articulación de distintos métodos y procesos, mismos que se presentan de forma general siendo detallados en cada convocatoria o modalidad de apoyo.

Dilucidados los elementos de rigor correspondientes al presente epígrafe, sin lugar a muchas dudas, México presenta notables inconsistencias en el tratamiento normativo de su ecosistema de emprendimiento. Destaca la gran variedad normativa con legislación de competencia a niveles federal, estatal y municipal, lo que infunde incertidumbre en empresarios al momento de constituir su actividad empresarial. Igualmente, pocas leyes hacen una diferenciación respecto a sus postulados para negocios de alto rendimiento respecto a los que tienen poca estabilidad operacional. Las escasas consideraciones jurídicas que se acercan a la realidad del ecosistema emprendedor lo hace desde el prisma de las MiPyMEs por lo que se aprecia una pobre definición legal de una figura que irrumpe con prominencia en el escenario económico social.

De ahí que, dentro de este marco se evidencia falta de conocimiento legal, tanto de empresarios como funcionarios a niveles ejecutivos, lo que trae consigo mala implementación de programas y políticas públicas y privadas, poca diversidad de actividades de innovación y tecnología que coadyuvan a la satisfacción de necesidades actuales. Atendiendo a las consideraciones abordadas, se suscitan altos niveles de fracaso dentro del ecosistema emprendedor mexicano. Sin dudas, las principales vicisitudes son el desconocimiento legal y de programas gubernamentales, así como gran dispersión normativa que infunda inseguridad ya que indistintamente deben interactuar con legislaciones federales, estatales y municipales, por lo que se demanda unificar el ordenamiento emprendedor en un compendio normativo.

En síntesis, la carencia de instituciones que coadyuven directamente con las necesidades de los emprendedores, incide en que persistan dificultades respecto a mala administración, problemas entre los socios, falta de capital de trabajo, limitado acceso a financiamiento, entre otros no menos importantes. En resumen, todas las situaciones advertidas con anterioridad tienen un amplio trasfondo jurídico normativo e inciden, indudablemente en los altos niveles de fracaso que presenta el ecosistema emprendedor mexicano.

## **3.4. Marco Regulatorio de Emprendimiento para el Estado de Baja California.**

### ***3.4.1. Contexto Socioeconómico de Baja California***

En el presente epígrafe, se analiza la situación actual respecto al marco regulatorio para el entramado emprendedor de Baja California. Partiendo del análisis contextual realizado en México, es preciso abordar las características específicas del estado objeto de estudio ya que es ostensible que presenta particularidades puntuales en sus dinámicas socioeconómicas y demográficas, en virtud de la posición geográfica en donde se encuentra enclavada.

Con una población estimada, según los datos del Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2020), de 3 millones 769 mil 020, donde el 65.5 % de sus habitantes constituyen una población económicamente activa, y el 7.7 de sus habitantes ha migrado al estado fundamentalmente por motivos de oportunidad laboral. Sin embargo, correlacionado los datos expuestos con anterioridad, llama la atención un 33.7% de población económicamente no activa, donde 4 de cada 10 personas aproximadamente se dedican a los quehaceres del hogar e igual cantidad desempeñan funciones estudiantiles.

Puede agregarse, que el estado exhibe 1 millón 148 mil 913 viviendas, con una ocupación similar al resto del país, o sea de 3.3 habitantes por hogar; asimismo respecto a la posesión de bienes muebles el 94.4 % de las moradas cuentan con refrigerador, el 82.7 % con lavadora, un 69.9 % cuenta con automóvil. Otro aspecto de importancia en cuanto al desarrollo sostenible, recae en disponibilidad de tecnologías de la información y las comunicaciones; en tal sentido el 50.4 %, de las residencias bajacalifornianas, disfruta de computadora y línea telefónica fija, respectivamente. Cabe agregar, que el 94.4 % ostenta telefonía celular, el 69.9 % acceso a internet y 54 % a televisión de paga.

Llama poderosamente la atención, que el grueso de los residentes bajacalifornianos, ostentan educación básica (47.3 %), seguido por la instancia media superior (28 %), así como otra parte representativa de la población ostenta formación

universitaria (21.6 %); el resto del total, no cuenta con escolaridad (2.8%) y una pequeña porción de la muestra no especifica en cuanto a sus grados educativos vencidos (0.3%) (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2021). Es meritorio aclarar, que un estrato poblacional mayoritariamente instruido con estudios primarios, resulta exiguo para alcanzar las metas de competitividad estatal que urgen en los momentos actuales. Lo anterior significa, que se deben redoblar esfuerzos en la calidad de la oferta educativa para generar una cultura social enfocada en la excelencia.

Respecto a la perspectiva económica, el producto interno bruto del estado, participa en el 3.3 % de aportación al indicador nacional para el período 2019-2020. Así pues, se posiciona en el décimo puesto federal, con 575 millones 754 mil pesos de actividad económica total a precios constantes. En tal sentido, el indicador trimestral de la actividad económica estatal (ITAE), expresa un pálido incremento del 2.7 % de actividades económicas con respecto al período al primer trimestre del año 2020. Destaca, un incremento del 1.09 % en actividades primarias; mientras que las secundarias y terciarias tuvieron un crecimiento anual de 7.28 y 0.15 % respectivamente; siendo las actividades secundarias las que contribuyeron en mayor medida al comportamiento económico de la entidad, según informa el INEGI (2021).

Cabe subrayar que el estado cuenta con 125 mil 790 establecimientos empresariales, representando el 2.28 por ciento de los censados en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2021). Sobresalen 111 mil 075 micro establecimientos, 11 mil 865 pequeños, 2 mil 222 medianos y 628 grandes; diseminados por el sector privado y paraestatal, en rubros de pesca y acuicultura, construcción, comercio, transportes y comunicaciones, electricidad, agua y gas, manufacturas, servicios financieros y no financieros, educativos, de salud, alojamiento, entre otros.

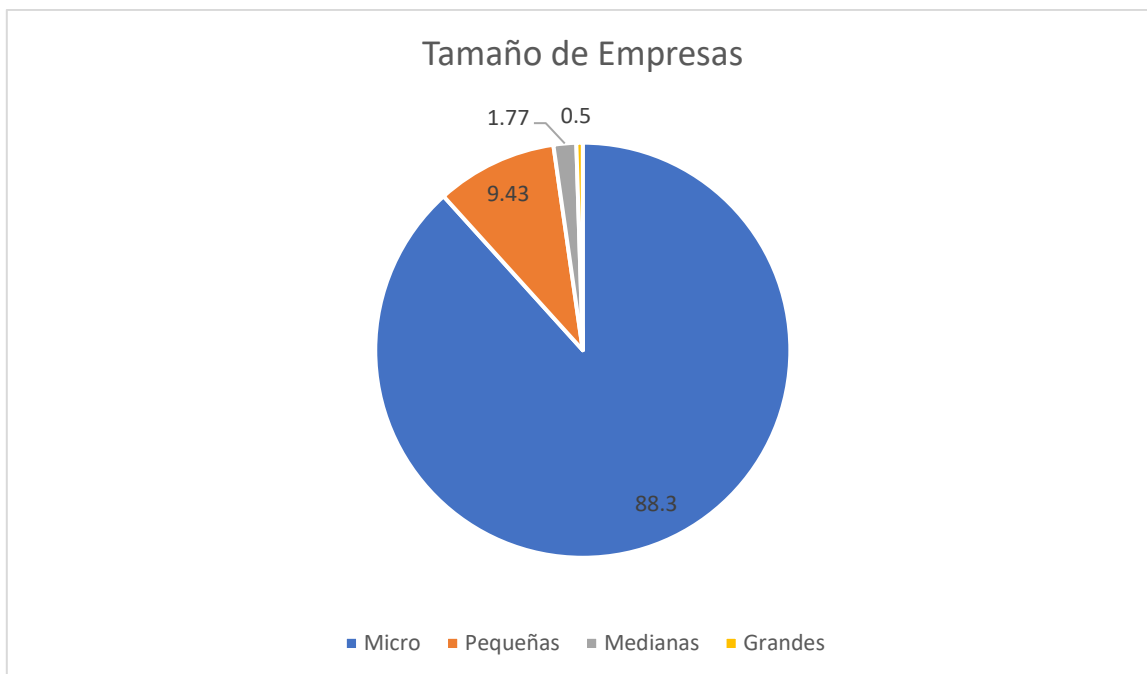


Figura 10. Composición de Unidades Económicas en el estado de Baja California. Elaboración Propia con datos del DENUE (2021).

Otra dinámica que impacta considerablemente en la región fronteriza es la inflación de los precios. Es evidente, una amplia circulación de dólar estadounidense condicionado porque muchas personas perciben ingresos en Estados Unidos y consumen numerosos bienes productos y servicios al lado sur de la frontera. A tal punto se desenvuelve dicha dinámica, que la renta de viviendas tiene un precio en dólar en no pocas áreas de la región, por solo citar un ejemplo. Con tal que, la inflación en Baja California aumenta 0.75 por ciento en la primera quincena de julio de 2020 y así la entidad se ubica como la tercera, con la variación más alta, a nivel nacional y las urbes de Tijuana y Mexicali, como la cuarta y la séptima ciudad con índices más descollantes por encima de la media nacional, entre un 0.79 y 0.71 respectivamente, en el alza de sus precios quincenales, según los indicadores consignados en la siguiente tabla.

Tabla 6. Índice Nacional de Precios al Consumidor. Ciudades con Mayor Variación.

Ciudad (Estado)	Variación Porcentual Quincenal
Hermosillo (Sonora)	0.90
Aguascalientes (Aguascalientes)	0.86
Villahermosa (Tabasco)	0.83

Tijuana (Baja California)	0.79
Campeche (Campeche)	0.75
Esperanza (Sonora)	0.72
Mexicali (Baja California)	0.71
Monterrey (Nuevo León)	0.70
Ciudad Jiménez (Chihuahua)	0.69
La Paz (Baja California Sur)	0.68

Nota: Fuente: Elaboración Propia con datos del INEGI (2020).

Otro punto neurálgico para Baja California es la seguridad, a tal punto que se ubica entre las regiones más perplejas del país con 2 mil 923 homicidios durante el año 2020, solamente superado por el Estado de Guanajuato, teniendo en cuenta los indicadores de la consulta de defunciones por homicidio (INEGI, 2020). Este grupo de defunciones, representan un alto grado de peligrosidad social para tipologías delictivas, que atentan contra la vida y la integridad física de ciudadanas y ciudadanos, lo que constituye un impedimento a la tranquilidad y al orden social, en donde el desarrollo económico no exenta el impacto de tan grave problemática.

Desde el punto de vista laboral, la tasa de ocupación estatal, como se examina en la tabla 4, cuenta con representación dos ciudades dentro de la muestra de 39 a nivel federal. En tal sentido, los estimados se posicionan por encima de la media nacional (94.7 %), con realce a par Tijuana (97.6 %) y Mexicali (97.1%), enclavadas en la segunda y sexta plaza del precitado ranking. No obstante, al razonar la tasa de subutilización de la fuerza laboral, se percibe un ligero retroceso en ambos municipios Mexicali 18.6% (octavo lugar) y Tijuana 19 % (décimo).

De la misma forma, causa inquietud, que aproximadamente un tercio de la población ocupada se encuentra en una tasa crítica ya que son recursos humanos sub ocupados o que bien, laboran 15 horas a la semana y por ende buscan empleo en virtud de condiciones precarias de trabajo. Asimismo, el sector informal de la economía continúa ganando espacio con casi un 40 % de la población ocupada en empleos carentes de formalidades constitutivas. De otro ámbito, el sector formal preponderante es el

secundario, en el que sobresalen industrias ligadas a la transformación y la construcción (Instituto Nacional de Estadística Geografía, 2021).

Sin embargo y a pesar de centrarse en los menores índices nacionales, sigue gozando preponderancia el sector terciario de la economía con negocios de servicios y comercios, las que resultan importante; pero no tributan, a la producción bruta del estado, con tanta solidez como sí lo hacen las primarias y secundarias. No se puede obviar que gran parte de las mercancías, materias primas y suministros para suplir necesidades en el sector, se adquieren en los Estados Unidos en detrimento del mercado nacional, teniendo en cuenta los datos más recientes del INEGI (2021).

*Tabla 7. Tasas de Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Segundo Trimestre 2021.*

<b>Tasa</b>	<b>Tijuana</b>	<b>Mexicali</b>
Ocupación	97.6	97.1
Subutilización Laboral	19.0	18.6
Tasa Crítica	32.5	33.6
Informalidad	39.2	35.7
Sector Secundario	33.9	31.4
Sector Terciario	60.4	63.6

Nota: Fuente: Elaboración Propia con datos del INEGI (2021).

Cambiando de tópico y bajo el examen de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos del Hogar (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2018), se pueden identificar el comportamiento de entradas y egresos financieros en el estado. Tomado como muestra representativa cada hogar, en un lapso de tres meses se ingresan 59 mil 178 pesos, en donde si se hace un comparativo respecto al año 2016, existe una reducción considerable del 7.8 % (se ingresaba 64 mil 169 pesos). Las principales fuentes de ingreso en la actualidad, resultan el trabajo, transferencias, alquiler de inmuebles, rentas de propiedades y otros ingresos corrientes (Figura 11). Tal tendencia, denota un limitado mercado de valores y capitales pues no se aprovechan herramientas de mercados tales como el bursátil, de divisas y las inversiones.

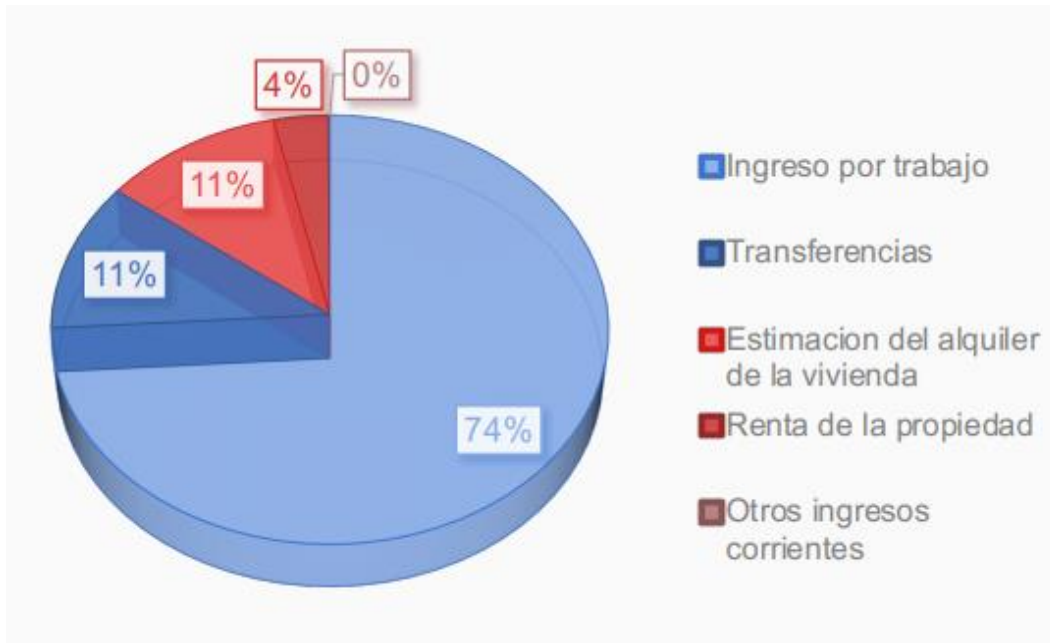


Figura 11. Principales Fuentes de Ingresos en Baja California. Elaboración Propia con datos la ENIGH (2018)

Como siguiente punto, se identifican los gastos fundamentales que estriban en el rubro alimentos bebidas y tabacos; el transporte y las comunicaciones, vivienda y sus servicios, educación y esparcimiento, ciudades personales, entre otros ostensiblemente representados en la figura 12. Muy a propósito, todos estos estadísticos de la ENIGH, reafirman que el contexto bajacaliforniano es el octavo del país en cuanto a ingresos; pero el cuarto de mayores gastos, lo que establece una brecha muy corta de margen de ahorro e inversiones para las familias en cuanto a la diversificación de fuentes de para la solvencia patrimonial.

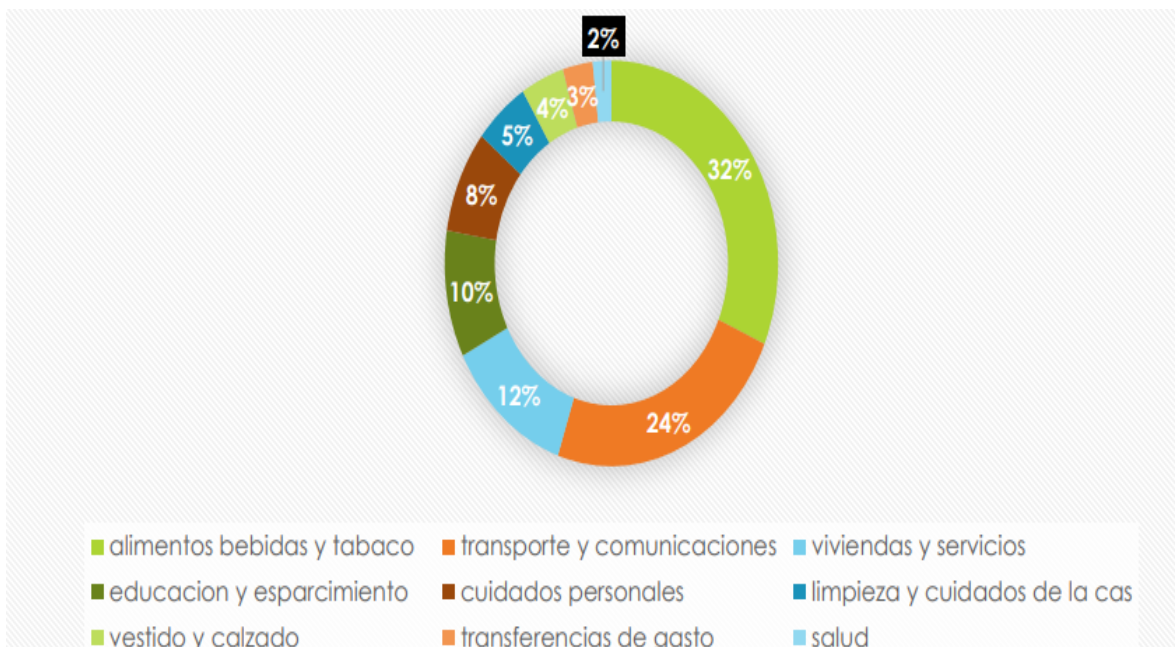


Figura 12. Principales Gastos en Baja California. Elaboración Propia con datos la ENIGH (2018)

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021), durante el primer trimestre de 2021 Baja California se posiciona en el tercer lugar por el valor de sus exportaciones, que alcanzaron un monto de 9 millones de dólares 947 mil 252 millones de dólares lo que tributa al 10 % a de las exportaciones mexicanas (Figura 13). La actividad más trascendental es la industria manufacturera, el subsector con mayor intervención es la fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos. Otro aspecto muy relacionado y reviste vital importancia es la inversión extranjera directa (IED). Por primera vez durante los últimos 15 años, la entidad estatal encabeza la captación de capital foráneo con 1 millón 321 millones de dólares en el segundo trimestre de 2021, creciendo así en un 542.1 % respecto al período precedente, siendo nuevas inversiones 81.1 de cada 100 dólares invertidos (Secretaría de Economía, 2021).

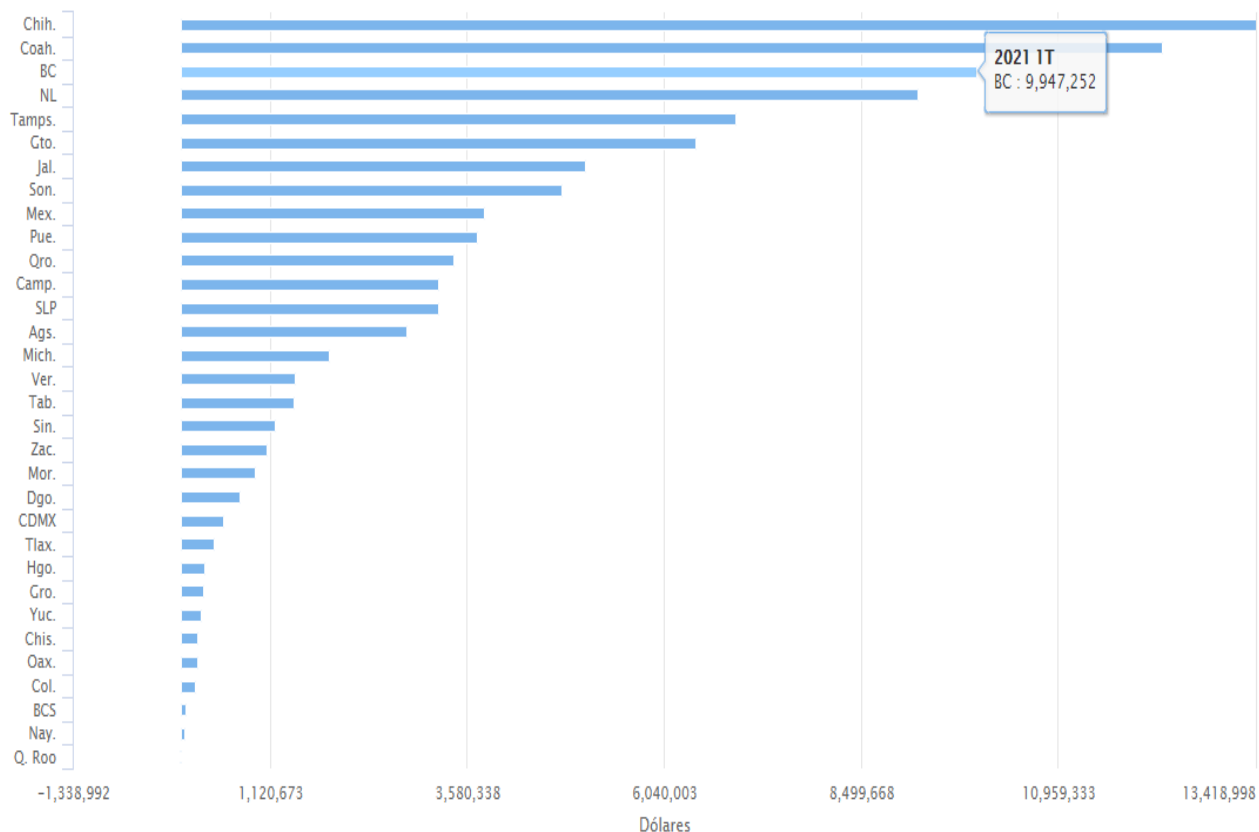


Figura 13. Exportaciones por Estados durante el primer trimestre de 2021. Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021)

Para concluir, bajo una visión de reciente importancia, específicamente, en temática de propiedad industrial; Baja California ostenta 49 registros durante el período de enero a diciembre de 2020. Se pueden desglosar estos reconocimientos en 24 patentes, 20 modelos de utilidad, 5 diseños industriales y ningún trazado de circuito integral. Estas estadísticas, según el criterio de los especialistas, del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2021), son insignificantes para el ecosistema industrializado ya que impacta solamente en el 1.74 % de los productos que se acreditan a nivel nacional.

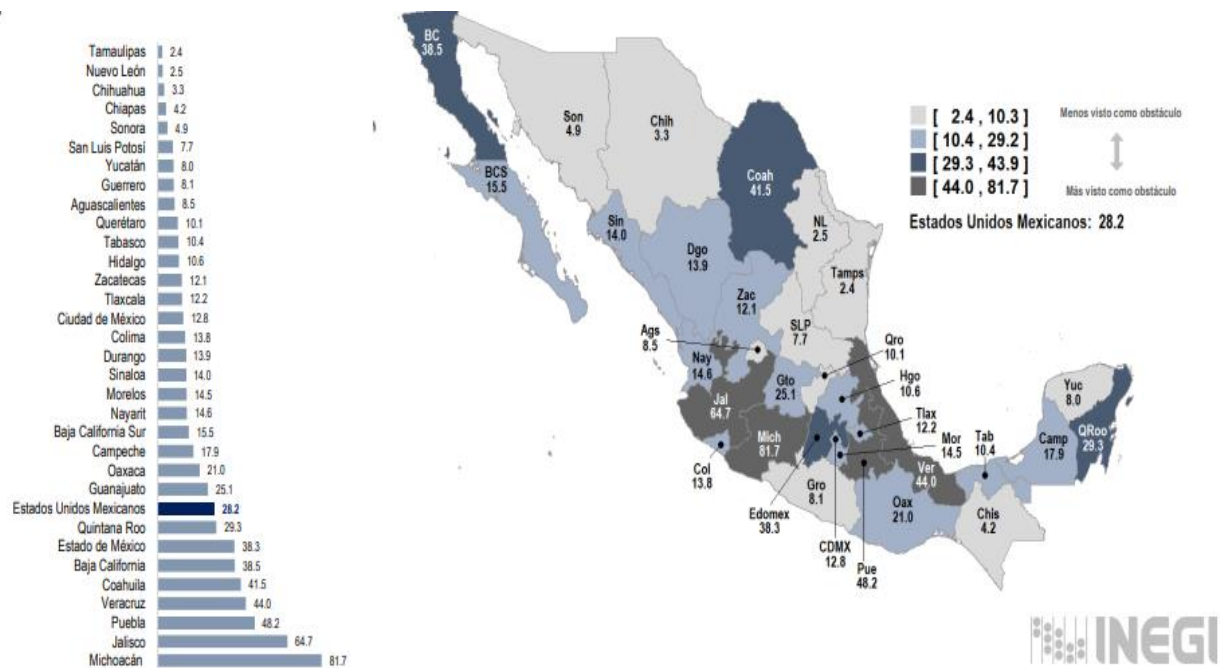


Figura 14. Marco regulatorio como obstáculo para el desempeño. Fuente INEGI (2021)

Así pues, la Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2021) refleja cifras para las ilustrar experiencias y percepciones empresariales privadas, en trámites y servicios públicos, además del impacto del marco legal para el desarrollo de sus objetivos empresariales. En virtud de esta investigación, el estado de Baja California es el sexto a nivel federal (38.3 %), donde los establecimientos encuestados, consideran que realizar trámites, atender normas, tramitar permisos y licencias, así como las inspecciones gubernamentales figuran una barrera para la consecución de sus objetivos organizacionales.

Respecto a la cantidad de trámites o burocracia, como desee llamarse, durante el año 2020, se evacuaron 79.9 millones de trámites, pagos y/o solicitudes ante instancias municipales, estatales y federales, lo que representa un promedio de 20.1 trámites por unidad económica. Estos trámites oscilan entre pagos de servicios de agua y electricidad, declaración y pago de ISR e IVA, hasta licencias y permisos especiales y juicios laborales o mercantiles. En tal sentido, el estado de Baja California es la quinta entidad a nivel federal que examina más trámites percata con 32.4 como promedio para cada organización empresarial, tal y como se puede apreciar en la figura 15.

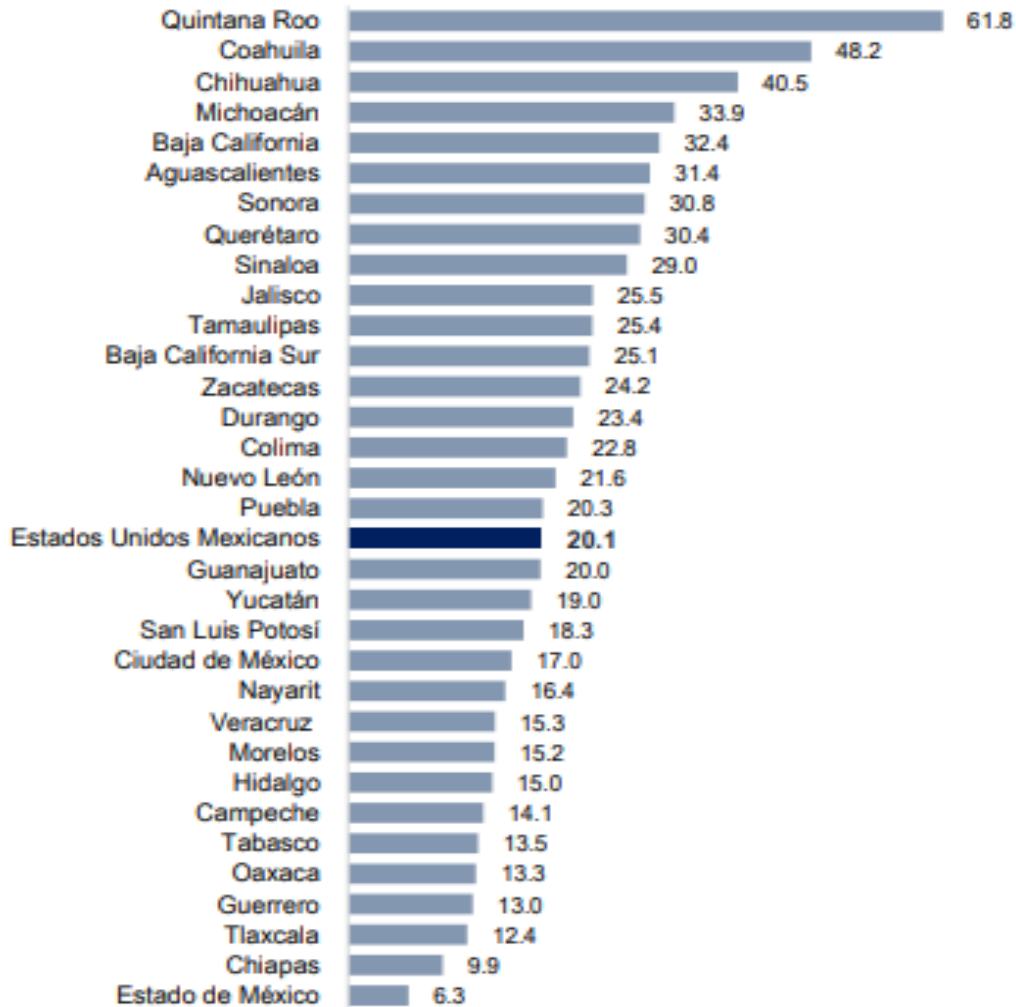


Figura 15 Trámites promedio realizados por unidades económicas. Fuente INEGI (2021)

Entre tanto, resulta oportuno ilustrar las dificultades percibidas por las empresas, durante los trámites descritos en el párrafo anterior ya que el 17.1 por ciento a nivel nacional alude la existencia de barreras para llevar a cabo una pretensión procesal. Las vicisitudes fluctúan desde: largas filas, requisitos excesivos, acudir a sedes muy lejanas, desigualdades de la información publicada y la solicitada en ventanilla, así como dificultades con la atención telefónica y acceso a páginas web. Así pues, 15 estados de la república ostentan cifras por encima del 20 % respecto a su universo empresarial en cuanto a problemas al momento de llevar a cabo una diligencia. Desfavorablemente, el estado de Baja California ostenta el tercer puesto a nivel nacional, en este negativo indicador, con un 31.3 % de incidencias.

En torno a la corrupción la encuesta evalúa este flagelo según el nivel de confianza de los empresarios respecto a instituciones gubernamentales, cámaras empresariales, sindicatos, medios de comunicación, instancias del Ministerio Público, jueces y magistrados, entre otras. Respecto a ello el 71.6 por ciento de las empresas encuestadas manifiestan que los actos de corrupción por parte de los funcionarios públicos son reiterados, lo que implica un costo de con un costo de 887 mil millones de pesos. Sin embargo, el estado bajacaliforniano exhibe de los indicadores más bajos con una percepción del fenómeno de un 45.6 %, aunque es un estándar elevado según las métricas internacionales (Transparency International, 2021). Aquí sobresalen como principales causas, la agilidad de trámites, evitar multas o sanciones, evitar clausura de establecimientos, pagar menos impuestos, obtener licencias o permisos etcétera.

#### ***3.4.2. Programas de Apoyo y Fomento Emprendedor en Baja California.***

El estado de Baja California, no es la excepción de la situación legal, respecto al emprendimiento. Actualmente existe mucha dispersión normativa, tal como se ha venido dilucidando en la presente investigación. Por tanto, existe la necesidad imperiosa de ofrecer un marco legal único, pertinente y actualizado para fomentar la actividad emprendedora en uno de los estados más prominentes económicamente, con potencialidades para el emprendimiento por su posición geográfica ya que en la actualidad el gobierno del estado se centra en programas de apoyo al fomento emprendedor.

Para ejemplificar, se toma en cuenta el Programa Impulso para la Reactivación Económica (2021) presenta un financiamiento de crédito para la reactivación económica y la conservación de empleos de las micro, pequeñas, y medianas empresas, a través de Gobierno del Estado de Baja California y diferentes instituciones bancarias. Enfocado, en aquellas MiPyMEs con cédula de validación del Gobierno del Estado. Otorga un monto máximo de 5 millones de pesos, con tasa de interés: 13 % anual fija y sin Comisión de apertura. El crédito puede saldarse hasta en un plazo máximo de 60 meses. Sin embargo, exige un aval u obligado solidario con solvencia de hasta 2.5 millones de pesos.

La elegibilidad condiciona como requisitos, contar con una operación formal en el Estado de Baja California, ya sea como Personas Morales o Personas Físicas con Actividad Empresarial. Igualmente, se debe demostrar capacidad de pago, respecto a la cuantía solicitada, mediante estados de cuenta bancarios, no figurar en el buró de crédito ya que se obliga de modo solidario al solicitante de modo financiero y moral. Una vez más se percibe la ambigüedad en relación al término de emprendedor fundido de modo inadecuado dentro de la familia de las MiPyMEs.

Análogamente, se aprecia el apoyo Emprende Empresarial, que pretende coadyuvar con créditos al propio sector de las MiPyMEs; pero del sector agroindustrial comercial y de servicios. Con ello, el Gobierno del estado, profesa la competitividad de este tipo de empresas en la conservación y generación de empleos. Las formalidades para presentar el proyecto solicitan: ser ciudadano mexicano mayor de edad, acudir con la solicitud del crédito elaborada, aportar fotos y/o evidencias de la empresa, así como de sus activos fijos tangibles para la producción de bienes o servicios. Otra exigencia estriba en presentar las cotizaciones de pre compras firmadas y selladas por los proveedores con menos de dos meses de vigencia. En consecuencia, se debe estar en total cumplimiento de las obligaciones fiscales (Gobierno de Baja California, 2021).

Teniendo en cuenta que, se cumplan las disposiciones comentadas anteriormente, el monto crediticio oscila entre 60 mil 000 y 400 mil 000 pesos mexicanos, con una comisión única de apertura ascendente al 1.5 % del total asignado. Desde entonces, se otorga un período de gracia por tres meses, luego de ello se debe liquidar el financiamiento entre 12 y 36 meses con un 8 % de intereses y recargos moratorios del 24 %. A pesar de los beneficios que enarbola el programa Emprende Empresarial, la cuantía solventada no es suficiente teniendo en cuenta las condiciones existentes derivadas de la crisis por el COVID 19. En efecto y para argumentar tal aseveración, producir una hectárea alimentos oscila un costo de 200 mil 000 pesos, teniendo en cuenta fertilizantes, sistema de regadío, mano de obra entre otros insumos, en virtud de algunas entrevistas consultadas en el sitio Tierra Fértil (2021).

Dentro de tales directrices programáticas, se integra el apoyo a emprendedores tradicionales (Emprende Tradicional), dirigido a establecimientos micros, pequeños y medianos, formalmente constituidos con más de seis meses de inscripción ante el SAT, que mantengan un buen historial crediticio y que cuenten con un obligatorio solidario. El financiamiento oscila entre los 20 mil 000 y 60 mil 000. Con iguales condiciones de apertura, intereses y plazos de financiamiento que Emprende Empresarial, salvo que el presente programa dispone solamente de dos meses de gracia (Gobierno de Baja California, 2021).

Sin embargo, no se puede pasar por alto que Emprende Tradicional, confiere recursos solamente para pagos de nómina, por lo que esquivando aspectos relevantes para la empresa como: procesos, adquisición de materias primas, liderazgo, innovación y desarrollo. Por ello se considera que se aleja de las características y necesidades básicas que puede demandar un emprendedor, además de que el recurso otorgado es muy limitado si retomamos los holgados índices de precios ascendentes en el estado de Baja California.

Otro programa, se erige en el marco del Ayuntamiento de Tijuana (2021), por conducto de la Secretaría de Desarrollo Económico, mediante el Fideicomiso de Fondos de la ciudad de Tijuana. Exige el total cumplimiento de las obligaciones fiscales y crediticias; también debe justificar el apego a los Lineamientos del Fondo "Emprende tu Futuro". En caso de ser persona física presentar Identificación oficial con fotografía vigente. (INE, Pasaporte o Cédula Profesional). Entre tanto, en caso de ser persona moral presentar Poder General para Pleitos y cobranzas, Actos de Administración y para firma de títulos de Crédito, así como identificación oficial vigente del Representante Legal, el Acta Constitutiva deberá contar con la inscripción en el Registro Público de la Propiedad y Comercio.

Los promoventes deben adjuntar a su solicitud, ante Ayuntamiento de Tijuana (2021), un recibo de predial vigente, del domicilio personal del solicitante, exclusivo para personas físicas o del domicilio fiscal del solicitante, en el supuesto de personas morales. Asimismo, otra formalidad exigible es anexar un comprobante de domicilio personal, igualmente para personas físicas, o domicilio fiscal moral no mayor a dos meses. Por

consiguiente, no se puede prescindir de Constancia de Situación Fiscal del solicitante (Ayuntamiento de Tijuana, 2021).

Como es característico en muchos programas de apoyo empresarial en México, se debe conformar un plan de negocios acreditado por un organismo inmerso dentro del Ecosistema Emprende Tijuana, con un máximo de un año de vigencia, donde también atestigua un presupuesto del proyecto desglosado por conceptos y aportaciones. Por último, los aspirantes deben incluir de los conceptos de cotizaciones para los elementos particulares en los que se requiera el crédito con vigor no mayor a un mes, en hoja membretada y con firma o sello del proveedor (Ayuntamiento de Tijuana, 2021).

A modo de cierre, se debe acentuar en las realidades y posibilidades de estos programas desde la perspectiva de los emprendedores. Como regla general, todo, exigen que sean empresas legalmente constituidas, agrupadas en la familia de las micro, pequeñas y medianas empresas; con antigüedad mayor a 6 meses. En tal sentido, no pueden tener ningún tipo de deudas, ni obligaciones pendientes. De forma tal que condiciona el uso del recurso mayoritariamente en aseguramiento y estabilidad de la fuerza laboral, como un aliciente a la falta de empleo. Por tanto, se han configurado sobre la base de formas de negocio y gestión corporativa tradicional bien distantes de las variables innovación y desarrollo que exige el contexto actual.

### ***3.4.3. Panorama Regulatorio de Emprendimiento en Baja California.***

En el estado confluyen en cuestión de competencia, normativas de instancia federal, como pudieren ser los ejemplos de la Ley Federal de Trabajo, Código de Comercio, Código Fiscal de la Federación, Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial, entre otras. Aunada a estas normativas, se atemperan otras que imperan exclusivamente para Baja California como por ejemplo leyes y códigos en materia civil y penal. Mas sin embargo no se aprecia ninguna norma jurídica vigente que aborde la temática de emprendimiento; aunque el plan de desarrollo legislativo del estado, contempla como uno de sus objetivos, la responsabilidad de promover propuestas legislativas para acrecentar el dinamismo económico estatal, con estrategias pertinentes en aras de reducir los trámites de apertura para nuevas modalidades de negocio.

En tal sentido, se pretende una legislación a la altura de las nuevas exigencias para el fomento de la competitividad económica, que a su vez establezcan recursos para el apoyo a las micro pequeñas y medianas empresas. Por tanto, se busca para el ecosistema emprendedor bajacaliforniano, una ley de emprendimiento que desarrolle la actividad empresarial, la innovación como garantía de los ciudadanos que pretendan incentivar actividades empresariales (Bonilla-Valdez & Faz-Apodaca, 2020).

Desde esta perspectiva, durante el pasado mes de enero de 2020, se radicó en congreso de Baja California, una iniciativa de ley para el fomento e impulso a emprendedores del estado. Con esta pretensión, se espera conformar programas de simplificación administrativa, compensación y estímulos fiscales a jóvenes para apoyar la creación en el ámbito empresarial. Otra aspiración relevante, promueve la cultura y formación emprendedora; a través de una cátedra transversal de emprendimiento, anexando sus temas y contenidos en las actividades extracurriculares de los niveles educativos básico, medio superior y superior, tanto en los sectores público y privado (Otáñez-Licona, 2020).

Sin embargo, la propuesta solamente incluye a jóvenes empresarios entre 12 y 29 años de edad, en el marco de la ejecución de una actividad mercantil empresarial a nombre propio y de modo sistemático. En tal sentido, según los resultados del análisis jurídico comprado, queda fuera un sector importante, ya que de 30 años en adelante también presenta necesidades y demanda espacio en el ecosistema emprendedor, como parte de la inclusión social y el acceso a iguales oportunidades, sin importar raza, sexo ni edad.

### **Hipótesis de Investigación:**

Teniendo en cuenta todos los elementos recabados durante el marco teórico y contextual se plantean las hipótesis de investigación. Estas constituyen posibles respuestas a las preguntas de investigación, las que se comprueban con el desarrollo y conclusiones de los resultados del proceso investigativo.

H1: El marco regulatorio incide en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

H2: La transparencia se relaciona con el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

H3: La infraestructura incide en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

H4: La propiedad intelectual se relaciona en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

## **Capítulo IV. Metodología**

### **4.1. Tipo de Investigación**

Para cumplimentar los objetivos del estudio se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa en donde se combina el enfoque descriptivo y correlacional. Mediante la orientación descriptiva se abordan las principales características de las unidades de emprendimiento, así como de los emprendedores. Por su parte, desde el prisma correlacional, se evalúa el grado de asociación entre las variables independientes, respecto a las dependientes. Por ello, resulta necesario el análisis cuantitativo para comprobar las hipótesis de investigación en base a la medición numérica de las necesidades de índole legal dentro del ecosistema emprendedor bajacaliforniano, ya que, al ser un tema poco investigado, demanda un análisis factorial exploratorio (Martínez & Payró, 2019).

Posteriormente, tal como indica Herrero (2010), se precisa de un análisis factorial confirmatorio para validar desde el punto de vista estadístico los elementos anteriormente explorados. Siguiendo esta estructura investigativa, el enfoque cuantitativo resulta útil para enfocar de manera oportuna, la información referente a las variables que integran el ecosistema emprendedor respecto al ámbito jurídico, a través la elaboración, validación y aplicación de un cuestionario para confirmar lo explorado desde el punto de vista cualitativo.

Por último, para determinar la correlación entre las variables latentes, tanto independientes como dependientes, se precisa de un modelo de ecuaciones estructurales. Este modelo estadístico multivariado, permite determinar el efecto y las relaciones

múltiples de las variables que integran el modelo de investigación, recomendado por su mayor flexibilidad respecto a los modelos de regresión; por el hecho de permitir incluir errores de medida tanto en las variables criterio (emprendimiento), como en las variables predictoras (marco legal, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual). En virtud de dichas consideraciones, se nombran también modelos confirmatorios, pues se confirman las diferentes hipótesis que supeditan las variables exógenas respecto a las endógenas, mediante el examen de la muestra las relaciones formuladas a partir de la teoría explicativa que se utiliza como referencia (Ruiz, Pardo, & San Martín, 2010).

## **4.2. Objeto de Estudio**

El objeto de estudio, en toda investigación, es aquello que se desea saber en torno a un tema o situación, a menudo conocido como fenómeno de interés. De este modo, nace un estímulo para abordar una inquietud o situación problemática por iniciativa del propio investigador o de otra persona que le encomienda el estudio a quien lo ejecuta; pero revistiendo características de novedad científica y relevancia social, como recomienda Rivas Tovar (2015).

Bajo dichos preceptos, la presente investigación se adentra en el ecosistema emprendedor de Baja California, en su arista legal, puesto que es un tema muy necesario y demandado por los propios emprendedores en el desarrollo de su actividad. Sin embargo, al ser un tema muy extenso se dilucidan elementos de marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual, con la pretensión de evaluar su impacto dentro del ecosistema emprendedor.

## **4.3. Sujeto de Estudio**

El sujeto de investigación, resultan aquellas personas o grupos de estas que conforman la colectividad con tipologías, criterios, experiencias, expectativas, entre otros lineamientos y atributos que destacan el interés particular para centrar las investigaciones. Así que estos sujetos pueden ser desde un grupo de personas con características similares,

empresas, sistemas, instituciones gubernamentales y no gubernamentales, clústeres, entre otros, siempre y cuando, tuviese interés científico (Hernández-Sampieri, 2014).

Para el supuesto de esta investigación se estudiarán directamente los emprendedores, pues son los que están inmersos dentro del objeto de estudio. Para estudiar al sujeto, se esbozará y utilizará un instrumento para recabar información primaria ya que no existen bases de datos con información secundaria disponibles para determinar el impacto de legal en dicho ecosistema, lo que incide en que el universo a investigar sea desconocido. En epígrafes subsiguientes se determinará el tamaño de la muestra con la que interactúa el siguiente trabajo, así como el diseño, validación y aplicación del cuestionario para recabar datos.

#### **4.4. Población Muestra y Métodos de Muestreo.**

Antes de iniciar las precisiones del presente epígrafe se debe evidenciar que el cálculo de la muestra se hará bajo los estándares de una muestra infinita puesto que no se conoce el universo de la población emprendedora en México y por ende ni en Baja California, ya que el tratamiento estadístico y legislativo lo asocian a la familia de las MIPyMEs en el sector de la formalidad. Por tanto, se aplicará la fórmula que se muestra en la figura 18, siguiendo los cánones de Aguilar-Barojas (2005), un 95 % de nivel de confianza, donde (Z), es igual 1.96; (p), entendido como el nivel de confianza positivo se trabaja con indicadores de 0.5 al igual que (q), representa el nivel de confianza negativo y (d), igual 5 % como el margen de error establecido.

$$n = \frac{Z^2 p q}{d^2}$$

*Fórmula 1. Fórmula para el cálculo de muestra con universo infinito o desconocido. Fuente: Aguilar-Barojas (2005)*

De acuerdo a la razón de la fórmula 1, el tamaño de muestra estimado corresponde a 384 emprendedores a encuestar. El diseño del trabajo de campo se realiza a partir de un

muestreo aleatorio simple para garantizar que todos los elementos de la población tuvieran la misma probabilidad de ser analizados como parte de la muestra. Este tipo de muestreo es muy recomendado por Hernández-Sampieri (2014), para investigaciones de índole correlacional pues tiene como superioridad que puede determinarse el tamaño del error en las predicciones.

Es así como, se desarrolla un tipo de muestreo aleatorio simple, en aras de garantizar que todos los individuos que integran el universo poblacional, tengan la misma posibilidad de incluirse en el marco muestral. Para esta técnica probabilística, al desconocer el tamaño real de población se recomienda seleccionar las unidades al azar, para evitar sesgos para que todas las partes de la población objetivo se encuentren dentro de la muestra con mayor rapidez sin decrementar la fiabilidad (Otzen & Manterola, 2017).

Para determinar la muestra, se tienen en cuenta aspectos como el grado de creatividad e iniciativa para llevar a cabo actividad empresarial con un grado de aversión mínimo al riesgo, con matices de ingenio y creatividad sui géneris. Asimismo, se tiene en cuenta además la posibilidad de que dichos negocios sean potenciales puntos de partida para el inicio actividades empresariales accesorias y/o derivadas en sí mismas, concordando con los postulados de Schumpeter (1934).

## **4.5. Validez y Fiabilidad**

Teniendo en cuenta y retomando que para la presente investigación no se cuentan con datos primarios; se confecciona un cuestionario para obtener los mismos. Este instrumento, se realizan preguntas para medir los constructos que integran en modelo con variables independientes y una variable dependiente. Tales interrogantes se conforman en virtud de la revisión de la literatura y análisis contextual. El instrumento será sometido a una validez de juicio de expertos donde investigadores con conocimiento en la temática de Emprendimiento evaluarán con criterios de calidad: específicamente validez y fiabilidad; donde cada especialista, responde el cuestionario y proporciona sus observaciones de modo individual en cuanto a la pertinencia del mismo respecto a objetivos, hipótesis y modelo de investigación (Robles-Garrote & Rojas, 2015).

Sin embargo, sugiere Ríos (2021), que la validación debe ser sometida a un análisis de fiabilidad estadístico, donde el Alfa de Cronbach para ejecutar análisis de fiabilidad constituye una herramienta viable para aumentar la exactitud de las exploraciones. Así pues, se recomienda que todos los ítems tengan la misma escala de medición y se aprecien detenidamente aquellas con valores negativos de discriminación; ya que el coeficiente toma valores entre 0 y 1, cuanto más se aproxime al número 1, mayor será la fiabilidad del instrumento subyacente. Con ello se sugiere si la fiabilidad de un examen está en gran medida condicionada por la naturaleza de las escalas de las preguntas.

Para ello resulta, forzoso anteponer el Análisis Factorial como metodología que sintetiza las interrelaciones observadas entre un conjunto de variables de modo sucinto y convincente. Es una técnica estadística de interdependencia en donde no existe una variable respuesta ni variable independiente, como en la mayoría de modelos de regresión, sino que todas las variables son analizadas en conjunto. Su propósito principal es tratar de establecer una estructura subyacente entre las variables del análisis, a partir de estructuras de correlación entre ellas; o, en otras palabras, busca definir grupos de variables más conocidos como factores o constructos que estén altamente correlacionados entre sí (Mendez-Martínez & Rondon-Sepulveda, 2012).

Morales, Ángeles-Maghioros, Obregón, & Santos (2020), evidencian que esta metodología se aplica para reducir la complejidad de un gran número de variables en un número más reducido. En el análisis se utilizan un conjunto de variables aleatorias inobservables, a las cuales se les llama factores comunes, de forma que todas las covarianzas o correlaciones son explicadas por dichos factores y cualquier porción de la varianza inexplicada por los factores comunes se asigna a términos de error residuales que se les denomina factores únicos o específicos. Existen dos tipos básicos de análisis factorial: el análisis factorial exploratorio (AFE), y el análisis factorial confirmatorio (AFC).

El AFE se caracteriza porque no se conocen a priori el número de factores y es en la aplicación empírica donde se determina este número. En este tipo de análisis el investigador no tiene información exacta previa de la nueva estructura que se formará a partir de la generación de los factores, sino que cuenta con elementos de la teoría que le dan

una medida de conocimiento aproximada (Calderón-Cisneros, Ortiz-Chimbo, & Alcívar-Trejo, 2018). Entre tanto, en el Análisis Factorial Confirmatorio, los factores están fijados a priori, utilizándose contrastes de hipótesis para su corroboración. Se utiliza para evaluar hasta qué punto un conjunto de factores organizados teóricamente se ajusta a datos representativos. En este tipo de análisis, el investigador sí conoce a priori cómo se componen los factores de agrupación de las diferentes variables, y lo que hace es comprobar y confirmar que los datos de la muestra se ajustan al modelo y son representativos de este.

Antes de realizar un AFE se debe hacer una evaluación del supuesto de correlación entre las variables con el fin de establecer si se justifica o no su aplicación. Una de las alternativas para evaluar estas correlaciones es por medio de la prueba de esfericidad de Bartlett, tal y como señalan López-Aguado & Gutiérrez-Provecho (2019). En esta prueba se evalúa la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables; es decir, que la matriz de correlación es la identidad (I). Si una matriz de correlación es la identidad significa que las intercorrelaciones entre las variables son cero. Al rechazar esta hipótesis, se demuestra que en realidad sí existe algún grado de correlación estadísticamente significativa.

Otro método utilizado para evaluar la fuerza de la relación entre dos variables es el índice Kaiser Meyer Olkin (KMO), (Hernández-Escobar, Bohorquez-Moreno, & Mondragón-Bohorquez, 2020). Este índice puede alcanzar valores entre 0 y 1 y se utiliza para comparar las magnitudes de los coeficientes de correlación observados con las magnitudes de los coeficientes de correlación parcial. De esta forma cuando el valor del índice se acerca a 0, mayor es el valor de los coeficientes de correlación parciales y, por lo tanto, menos deseable es realizar un Análisis Factorial. En general, se recomienda aplicar los dos métodos anteriormente mencionados, y si alguno de ellos evidencia algún grado de correlación, se considera que tiene sentido realizar el análisis.

En el caso del AFC la validación del modelo se realiza mediante el test Chi-cuadrado ( $\chi^2$ ) (Zambrano Brandt, 2012). De igual manera se utilizan los estadísticos de ajuste global (ad hoc). Esta evaluación se lleva a cabo a través de los siguientes niveles: evaluación de ajuste global del modelo y evaluación de ajuste del modelo de medida. La

tabla 8, resume los valores de referencia para un ajuste aceptable. Según Cea-D´Ancona (2004), cuando se alcanzan dichos valores, en varios índices de ajuste, puede concluirse que el modelo logra representar la estructura de datos originales.

*Tabla 8. Valores de referencia aceptables para los índices de bondad de ajuste globales.*

<b>Discrepancias</b>	<b>p-valor &lt; 0.05</b> <b>Discrepancia pequeña</b> <b>(ajuste perfecto)</b>
Índice de bondad de ajuste (Goodness of Fit Index GFI)	GFI $\geq$ 0.90 GFI = 1.0 (ajuste perfecto)
Raíz cuadrada de la media de residuos cuadrados (Root Mean Square Residual RMSR)	RMSR pequeño RMSR tiende a 0 (ajuste perfecto)
Índice de bondad de ajuste ajustado (Adjusted Goodness of Fit Index AGFI)	AGFI $\geq$ 0.90 AGFI = 1.0 (ajuste perfecto)
Índice de bondad de ajuste de parsimonia (Parsimonious goodness off itindex - PGFI)	PGFI $\geq$ 0.90 PGFI = 1.0 (ajuste perfecto)
AIC = 0 (ajuste perfecto)	

Nota: Fuente: Inche (2010)

Una vez que se ha comprobado que las escalas de medición multi-item son confiables y gozan de consistencia interna, se aplican las ecuaciones estructurales para el modelo propuesto en la figura 1. El modelo de ecuaciones estructurales son extensiones del modelo lineal general (MLG), el cual pone a prueba un conjunto de ecuaciones simultáneas para analizar sus relaciones de dependencia. En los modelos de ecuaciones estructurales, se incluyen dos componentes básicos: (1), el modelo estructural y (2), el modelo de medición. El modelo estructural es la “vía” que relaciona variables dependientes e independientes. Es

la parte del modelo general que permite describir relaciones causales entre variables latentes. La parte estructural del modelo se denota por la siguiente ecuación:

$$\eta = \beta\eta + \Gamma\xi + \zeta \quad (3.5)$$

Donde

$\xi$  = vector de  $px1$  de variables latentes independientes

$\eta$  = vector de  $qx1$  de variables latentes dependientes

$\beta$  = matriz de  $qxq$  de coeficientes ( $\beta_{ij}$ ) correspondientes a  $\eta$

$\Gamma$  = matriz de  $pxq$  de coeficientes ( $\gamma_{ij}$ ) de  $\xi$  a  $\eta$

$\zeta$  = vector de  $qx1$  de errores asociado a  $\eta$

Se establecen los supuestos de  $E(\zeta') = 0$  y que  $E(\xi\xi') = 0$  por no estar correlacionadas los errores con las variables.

Un problema principal que se da en el análisis de sistemas multivariados está vinculado a la necesidad de reducción de la dimensión. Es deseable describir con precisión los valores de  $p$  variables con un subconjunto pequeño de ellas  $r < p$ , de manera que se reduzca la dimensión a costa de una pequeña pérdida de información es por ello que siempre que se desarrolle un modelo de ecuaciones estructurales este debe estar antecedido por un análisis factorial confirmatorio en donde se garantice encontrar grupos de variables con significado común y conseguir de esta manera, la reducción en el número de dimensiones (Johnson & Wichern, 2002).

Para poder validar los objetivos de la investigación en este apartado se muestra la descripción de las metodologías estadísticas utilizadas, en este caso la técnica multivariante de Análisis Factorial y de Modelos de Ecuaciones Estructurales (SEM). Es así como, concordando con Manzano-Patiño (2017), SEM funge como una herramienta estadística multivariada que posibilita identificar la relación entre variables latentes y observadas, en donde las primeras no resultan medidas directamente pudiendo exhibir características endógenas (dependientes), o exógenas (independientes). Sin embargo, las variables

observadas se calculan de modo directo, en no pocos casos a través de instrumentos de recolección de datos (Samperio-Pacheco, 2019).

## **4.6. Definición de Variables**

Como se ha ido planteando desde epígrafes presentes, el modelo de investigación que rige el presente estudio, enmarca un modelo estructural correlacional con cuatro variables independientes (marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual), así como una variable dependiente, las que se pretenden que queden dilucidadas, para conformar las preguntas que conformen el instrumento de recolección de datos. Tal proceder, coadyuva a evitar sesgos y errores metodológicos, para garantizar la validez y fiabilidad, del propio instrumento y también de los datos sobre los cuales se erigirán los resultados finales (Rivas Tovar, 2015).

### ***4.6.1 Variables independientes***

#### **Marco Regulatorio:**

Esta variable, desde el punto de vista conceptual, puede clarificarse como el sistema que ofrece las bases sobre las cuales se edifican políticas, instituciones, programas, normativas que rigen el sentido y alcance de las relaciones sociales. Así pues, resulta una compleja composición de preceptos y regulaciones jurídicas, criterios jurisprudenciales de aplicación empírica. De dichas consideraciones, emanan un cúmulo de derechos y obligaciones para la sociedad que establecen patrones conductuales de hacer (activos), o de no hacer (pasivos). Por tanto, es importante el conocimiento de los mismos para exigir nuestros derechos y cumplir con nuestras obligaciones ya que el desconocimiento de los lineamientos legales no exonera de su cumplimiento (Molina-García & Benedicto-Solsona, 2020).

Concordando con Sanclemente-Arciniegas (2020), y a pesar de la reticencia de muchos empresarios, en cuanto al merco legal, este tiene mucha relación con el cumplimiento de objetivos empresariales, puesto que toda actividad social tiene un respaldo en normas legales. Es así como, cumplir con las disposiciones instauradas, concede no pocos

beneficios y estímulos que favorecen al ámbito de los negocios. Como prueba irrefutable de ello, en el propio marco contextual del presente estudio, se identifican algunos programas de apoyo al emprendimiento en el estado de Baja California y establecen como principales requisitos para aplicar a los mismos el cumplimiento de obligaciones constitutivas, fiscales, comerciales, laborales, entre otras; amén de evitar costosas sanciones en virtud de contravenciones cometidas.

Por ello, prestar atención a esta importante temática, se considera por Esteban-Ferrer (2009), como un catalizador de los buenos resultados empresariales, de ahí que es decisivo destinar recursos económicos financieros y materiales para el cumplimiento de las obligaciones en pos de la adquisición de prerrogativas legales. El análisis, estudio, examen y actualización legislativa en los temas que impactan en el desenvolvimiento social de un proyecto de negocio debe llevarse a la par de cuestiones estratégicas, operativas, productivas, de gestión de la calidad entre otras; inclusive al punto de que contar con los servicios de asesoría o contratación de representación legal.

Con tales elementos, se caracteriza el marco regulatorio lo que contribuye a que las administraciones públicas a todos los niveles, sean más pertinentes y eficientes, en pos de solventar las necesidades legales de los ciudadanos, para que las leyes, decretos, reglamentos, entre otros que entren en vigor beneficien por encima del costo cumplir con lo establecido, tal y como evidencia el Modelo de Mejora Regulatoria del Estado de México (Flores & García, 2017).

### **Transparencia:**

Esta variable, guarda relación con que la autoridad y sus agentes operen sus funciones de modo discrecional y en apego a la legislación; igualmente establece el acceso a la información, para fomentar la participación social en el proceso de toma de decisiones para establecer y evaluar políticas públicas. Este principio de participación ciudadana es la base de un gobierno democrático con libertades de respecto al acceso a la información para evaluar la calidad de procesos indispensables adheridos a las necesidades sociales que urgen de satisfacción de manera equitativa y justa (Gobierno del Estado de México, 2021).

Es así como, para salvaguardar tales derechos y garantías individuales, es indispensable que las bregas gubernamentales queden al amparo del escrutinio público, como sello inexpugnable para el fortalecimiento de una cultura de transparencia. En tal sentido es importante comprender que el funcionario público debe obediencia a la ley, por ello se demandan que las posibilidades para corroborar las acciones de sus autoridades y órganos públicos, se establezcan con procedimientos claros y sistemáticos de acceso a la información, según determina el Gobierno del Estado de México en la Ley de Transparencia y Acceso a la Información (2016).

Estos indicadores, confieren elementos para evaluar el impacto del marco regulatorio respecto a la calidad de los servicios públicos en post de la competitividad social, dentro de las que se incluyen unidades económicas, ya que deben llevar a cabo trámites, pagos, servicios e inspecciones realizadas por los gobiernos. Por ello, la transparencia mide las características, agilidad, calidad y satisfacción con los servicios públicos básicos, la infraestructura privada de internet, la experiencia con actos de corrupción y el interés de las unidades económicas de participar en licitaciones gubernamentales, tal y como establece la Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (2021).

Un flagelo que golpea a la sociedad en general; pero que menoscaba grandemente a la economía es la corrupción y debilitan la confianza de la ciudadanía respecto a las instituciones, funcionarios y/o trámites tanto públicos como privados (Ochoa-Romero, 2017). En tal sentido, el propio INEGI en la ENCRIGE (2021), lo circunscribe en el ámbito de la transparencia con la figura del cohecho activo donde el funcionario exige una dádiva, favor o recompensa para llevar a cabo u omitir una función o trámite que corresponde en virtud legalidad imperante.

### **Infraestructura:**

Efectivamente, toda la sociedad en gran medida, depende de varios factores constituidos sobre infraestructura. Es por ello, que subsume los recursos materiales institucionales, personales y físicos que sustentan una economía y contribuyen a la retribución de los componentes relacionados, con la garantía de asignación pertinente de

recursos. Por esta razón existe un grado de integración proporcional entre la infraestructura y la satisfacción de necesidades con alto grado de calidad con base a la productividad (Barajas-Bustillos & Gutiérrez-Flores, 2012). En tal sentido desde hace algunos años, autores como Fuentes & Mendoza (2003), definen que esta variable puede medirse por unidades de las categorías donde se encuentren; o mediante índices. Asimismo, con un respaldo monetario, se pueden cuantificar por indicadores de flujo, como por ejemplo la formación bruta de capital público por infraestructura.

Desde la perspectiva de los índices, se retoma el GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2021), que en el contexto social, cultural, político y económico establece las condiciones de la actividad emprendedora desde el financiamiento, políticas y apoyos gubernamentales, impuestos, infraestructura comercial, profesional y educativa, entre otros. Desde el punto de vista de apoyos gubernamentales se debe evaluar condiciones básicas para emprender y que los mismos estén, de modo suficiente, al alcance de todos como expresión de un pilar de infraestructura.

Otro elemento que define esta variable y que coopera a su medición según García-Macías *et al.* (2018), es el acceso a financiamiento por parte de las instituciones, que generalmente se expresan en forma de créditos a proyectos de startup spin off ya que el recurso financiero es indispensable para emprender. Además, las facilidades comerciales se integran en este eslabón, ya que la políticas y medidas consignadas a comprimir los costos del comercio a través del perfeccionamiento en cada estadio comercial nacional e internacional (Frohmann, Mulder, & Olmos, 2020).

Abordando los postulados de Álvarez, Ojeda, Marín, & Cruz (2019), el acápite de programas de asesoría y orientación por parte de instituciones fundamentalmente del ámbito público, es otro elemento que se tiene en cuenta para el fomento emprendedor como parte del capital social. Sin lugar a dudas esta temática está ligada al conocimiento, por lo que las instancias educativas, mediante programas de apoyo a la comunidad fundamentalmente, resultan muy viables y confiables para tributar conocimiento a un sector necesitado de apoyo intelectual en post de desarrollo, ya que, en muchas oportunidades, los emprendedores cuentan con escasos recursos para contratar y solventar servicios de

coaching o asesoría. Es así que, este elemento se inmiscuye dentro de la infraestructura puesta a disposición del entrepreneurship.

### **Propiedad Intelectual:**

En los últimos años, ha tomado mucho auge la propiedad intelectual como una métrica para ilustrar el desarrollo de una localidad, nación o región. En efecto, la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2021), establece las solicitudes de patentes entre la cantidad de habitantes como un indicador que expresa por sí mismo el impulso de un ecosistema. Además, no se puede obviar que el emprendimiento ostenta pilares de innovación y tecnología como características de vanguardia. Aunado a esto, siguiendo los preceptos de la OMPI, una cultura de registro de en esta rama del derecho, proviene de actos de plagio, competencia desleal, revelación de secreto industrial, como actos nocivos contra el normal desarrollo de los negocios, en especial para aquellas unidades económicas emergentes en cuanto a tiempo y recursos.

Dentro de este marco, para cuantificar la pertinencia del tema, es importante que se delimite entre derecho de autor y propiedad industrial, como se hizo en capítulos precedentes. Aquí se evidencia un riesgo para el empresario, pues ambas áreas son de pertinencia diferente en cuanto a las instituciones y por ende los procesos para tramitar los registros; por lo que un trámite incorrecto ante una autoridad no competente condiciona una afectación económica para la entidad y la privación oportuna de reconocimiento de derechos morales y patrimoniales. Sin embargo, por las características de los negocios, generalmente se vinculan más a la propiedad industrial ya que se apegan más a las necesidades de registro patente, marcas, modelos de utilidad o diseños industriales ya que estos son catalizadores tecnológicos. Así pues, los derechos de autor principalmente de supeditan para manifestaciones artísticas y literarias (Guerrero & Solís, 2020).

#### ***4.6.2 Variable dependiente***

##### **Emprendimiento:**

Los KPIs (Key Performance Indicator), resultan primordiales para alcanzar y medir resultados del emprendimiento, respecto al fomento y desarrollo de ecosistemas de esta índole. En este contexto, la medición del desempeño tiene un papel indispensable en

cuanto que implica dar seguimiento a los avances en los logros de las estrategias de los emprendedores. Para ello, es prudente contar con herramientas que respondan de forma adecuada a las necesidades de ese seguimiento y evaluación, y provean de indicadores que permitan modificar, si es necesario, el rumbo de las estrategias (Villarreal, Cabrales, Fernández, & Godoy, 2017).

Por tanto, resulta pertinente determinar cómo los indicadores económicos y no económicos determinan el impacto en el desenvolvimiento de los emprendedores. Para Salazar, González, Sánchez, & Sanmartín (2019), con carácter general, se esbozan dos concepciones: la primera de ellas con criterios internos de la empresa, tales como beneficios, ventas, producción, rentabilidad; de otro lado se aprecian los criterios externos emanados del valor de la empresa dentro del mercado. Igualmente, el autor expresa un criterio ecléctico o mixto que conjuga los criterios anteriormente enunciados.

Existen otras investigaciones que aportan aplicaciones que facilitan la obtención de una medida objetiva de los resultados financieros, por ejemplo: Espino-Barranco, Hernández-Calzada, & Pérez-Hernández (2021), quienes aplican la rentabilidad económica o financiera como medida de los resultados asociados a la educación financiera en el ecosistema emprendedor. Consecuentemente con esta línea del pensamiento contrasta un modelo de aprendizaje colectivo, en el que se ilustra la presencia de regularidades efectivas en la dinámica del desempeño de una entidad medido en este caso con índices volumétricos productivos (Paños-Castro, 2017).

Otra variable latente, resulta, el incremento de la fuerza laboral ya que así se coadyuva la generación de empleo ligados al fortalecimiento de la cooperación social y a facilitar las condiciones para la reinserción laboral de los desempleados y de las poblaciones vulnerables a través de la capacitación en aras de la productividad empresarial (Cardona, Vera, & Tabares, 2008). Asimismo, dentro de la gestión de entrepreneurship, se requieren ítems que evalúen la productividad y operatividad, traducidos en mejora continua que reduzcan gradualmente las pérdidas en unidades de producción y en recursos financieros (Marchione, 2019).

Consecuentemente, Joyce & Paquin (2019), establecen tópicos claves para medir el emprendimiento como por ejemplo visualizar los recursos, funciones o aspectos que

aportan valor al cliente; también se deben razonar el modo en que el negocio crece y percibe dividendos a través del incremento de los clientes. No obstante, se interpreta de Zamora-Boza (2018), no existen indicadores excluyentes a otros, pues lo relevante resulta que los elementos y medios utilizados se ajusten a las condiciones y necesidades a corto y largo plazo para cada unidad emprendedora.

Bajo esas concepciones la presente investigación considera pertinente utilizar resultados económicos y no económicos de fácil comprensión por parte de los emprendedores, tales como crecimiento de las ventas, mejora de los costos de producción, incremento del número de trabajadores siendo elocuente complementar esa información con otros indicadores que se refieran a los logros no económicos y financieros como incremento de clientes, nivel de calidad de los productos y servicios, niveles de satisfacción de los clientes, asociados a capacidades competitivas de las entidades valoradas por los usuarios.

#### **4.7. Instrumento de Recolección de Datos**

El instrumento de recolección de datos, es la herramienta metodológica que se utiliza para la obtención de datos importantes que auxilien al investigador a su aporte empírico para dar respuesta a las preguntas de investigación, así como a las hipótesis, en caso de existir estas últimas (Rivas Tovar, 2015). Una herramienta muy utilizada en investigaciones de ciencias sociales es el cuestionario, se integra por un grupo de preguntas, alineadas para la obtención de información requerida y cumplimentar los objetivos expresados en una investigación.

Para obtener la información de las variables en el presente estudio se diseñó una encuesta dividida en siete secciones (Anexo 1). En la primera de ellas, pueden apreciarse preguntas informativas acerca de las principales características del proyecto emprendedor, en concordancia se solicita el sector de operación (Comercio, Servicio o Manufactura), la base del emprendimiento (Tecnológica, Social, Tradicional e Innovación), el rango de tiempo de la actividad, cantidad de trabajadores, municipio donde se encuentra, así como la representatividad del emprendimiento como fuente de ingresos. En la segunda sección se

ahonda en las características personales del emprendedor. Resaltan variables de experiencia, edad, sexo y nivel educativo, describe la figura del dueño del negocio a partir del análisis de sus años de experiencia en la actividad, sexo, edad y nivel educativo.

Entre tanto, la tercera, cuarta, quinta y sexta sección se recopila la información asociada a las 4 dimensiones que representan las variables independientes del modelo de relaciones propuesto, en este caso marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual. Por último, en la séptima sección se analizan variables asociadas al desempeño de los emprendimientos referidos a indicadores no económicos (a incremento de clientes, nivel de calidad de productos y servicios, así como satisfacción de clientes) y económicos (incremento de las ventas, eficiencia de los costos productivos, crecimiento del número de trabajadores). (Ver anexo).

#### **4.8. Constructos y Modelo de Investigación**

En virtud de los aspectos teóricos y empíricos ilustrados en los capítulos y epígrafes anteriores, se aprecia una relación proporcional entre elementos legales y el desarrollo del ecosistema emprendedor. Es así, que el marco regulatorio incide en las dinámicas de emprendimiento ya que dentro de esta actividad se circunscriben un grupo de normativas de importancia que consignan los derechos y obligaciones para esta relación social y los sujetos que en ella interactúan. Estas cuestiones, lejos de apreciarse como una traba burocrática deben coadyuvar al dinamismo en post de desarrollo económico, lo que no exenta a México (García-Macías, Zenón-Félix, & Sánchez Tovar, 2018).

Por tanto, el marco regulatorio, es un factor determinante en la apertura de nuevas actividades innovadoras para propiciar el emprendimiento, dentro de un territorio heterogéneo en donde se desenvuelve la dinámica empresarial. Asimismo, los instrumentos derivados de la función legislativa deben estar alineados pertinentemente con la realidad estimulan la certidumbre y percepción de confianza en las y los ciudadanos. Así pues, Global Entrepreneurship Monitor (2021), ilustra países referentes a nivel internacional, tales como Suiza, Catar, China entre otros, que han orquestado sus poderes ejecutivos,

legislativo y judiciales hacia la consecución de objetivos de desarrollo sustentable con el emprendedurismo como punta de lanza.

Derivado del marco legal, la transparencia de procesos y funciones públicas impacta positivamente en el ecosistema emprendedor ya que si estas se apegan a la legislación existente la aversión por el fracaso a emprender se reduce ostensiblemente. Flagelos como la burocracia y la corrupción limitan considerablemente el desarrollo socioeconómico creando una brecha entre países desarrollados y subdesarrollados. En tal sentido, los gobiernos, tienen el inexpugnable deber de informar y obrar en virtud del principio del debido proceso de modo inteligible, detallado, comprobable y relevante (Zayas-Campas, González-Velásquez, & Barrón-Wilson, 2021).

Por consiguiente, interpretando a Hernández-Rodríguez & Moreno-Martínez (2021), la celeridad en la ejecución de los trámites beneficia tanto al ámbito económico como a la apreciación colectiva respecto a las instancias gubernamentales y programas para satisfacer necesidades sociales. Bajo este enfoque, teniendo en cuenta el desarrollo tecnológico actual, los procesos digitales ofrecen mayor seguridad, respaldo en los usuarios y por consiguiente resultan menos costosos en cuanto tiempo y recursos respecto a las diligencias tradicionales. Por esta causa, la actividad emprendedora, espontánea por naturaleza, asume con beneplácito todas las facilidades para su desarrollo.

El apego a la ética y la legalidad de servidores públicos, también es imprescindible para el tema en cuestión ya que muchas veces el emprendedor es una persona de recursos limitados por lo que al ser víctima de una solicitud de prebenda monetaria o material fuera de lo que la legalidad establece, afecta el capital inicial de su actividad. En estos supuestos no pocos emprendedores optan por desistir en su empeño u optan por la informalidad. Por ello, según datos de Transparencia Internacional (2021), la corrupción aumenta el costo de apertura de empresas en un diez por ciento.

Otro aspecto que se ha advertido en el marco de la presente investigación es la infraestructura. Esta variable, exhibe una vital importancia para el impulso de nuevos

proyectos de negocios, ya que esta es la fuente que otorga los elementos indispensables para el startup de los emprendedores, para operacionalizar su actividad y adentrarse competitivamente en el mercado meta. Es por ello que los programas de apoyo gubernamental cobran vital importancia ya que es mecanismo que canaliza los recursos financieros, materiales y beneficios fiscales en aras de desarrollar los ecosistemas de emprendimiento (Medina-Moreno, 2019).

Por último, una variable que está cobrando fuerza dentro del desarrollo empresarial respecta a la propiedad intelectual, en donde los derechos de autor y la propiedad industrial fundamentalmente inciden en los estándares de competitiva de los ecosistemas de emprendimiento. La adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual otorga invaluable beneficios desde los puntos de vista moral y patrimonial para la generación de proyectos innovadores y de base tecnológica que aportan considerablemente al crecimiento económico tal y como lo ha evidenciado el contexto chino en la actualidad (Organización Mundial de Propiedad Intelectual, 2020)

En pocas palabras, el componente legal tiene una presencia considerable en la sociedad ya que regula la generalidad de los parámetros y el emprendimiento no es la excepción, en donde una legislación pertinente aporta al crecimiento y desarrollo desde estratos micros hasta los macros dentro de un ecosistema determinado. Así pues, partiendo de estas premisas, el modelo de investigación propuesto, se ilustra en la Figura 16. El mismo parte de considerar la relación que se establece entre elementos que integran la legalidad y su relación con en el emprendimiento. El primer constructo, integra las variables independientes explicadas con anterioridad, concernientes al marco regulatorio transparencia, infraestructura y propiedad intelectual, sobre las cuales se erigen las hipótesis de impacto positivo correlacional respecto a la variable dependiente ecosistema emprendedor.

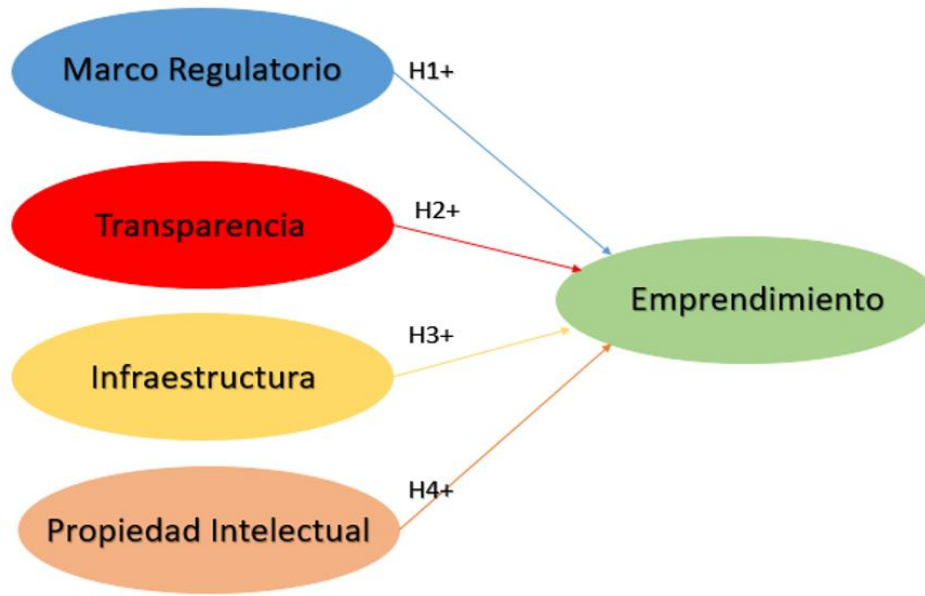


Figura 16. Modelo de Investigación. Fuente: Elaboración Propia

## 4.9. Tratamiento Estadístico de los Datos.

Para cumplimentar el procesamiento y análisis de los datos recabados por el instrumento de recolección de datos, se llevan a cabo tres pasos fundamentales: validación del instrumento, análisis factorial exploratorio y análisis factorial confirmatorio, tal y como se expuso durante el epígrafe explica el tipo de investigación. Primeramente, para validar el cuestionario, se desarrolla método test retest que consiste aplicar la misma prueba en dos oportunidades a las mismas personas, de manera que si es fiable se obtienen resultados similares.

En este caso se aplica el retest a 175 personas siguiendo la regla de cinco, ósea se multiplica este coeficiente (5), por la cantidad de ítems que componen las variables del modelo (35). Esta muestra pudiera parecer grande para la validación de un instrumento nobel; pero ya que fue sometido al criterio de expertos por lo que ya cuenta con cierto grado de fiabilidad y validez que confiere certidumbre para llevar un pilotaje con un segmento poblacional amplio (Robles-Garrote & Rojas, 2015). Esta recomendación es pertinente para utilizar el SPSS como un software estadístico informático muy vigente en

investigaciones del ámbito en Ciencias Sociales y Aplicadas, con un número de muestral considerable (Bernal, 2017).

Así pues, se aplica el coeficiente Alfa de Cronbach, como un modelo de consistencia interna, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems. Entre las ventajas de esta medida se encuentra la posibilidad de evaluar cuánto mejoraría la fiabilidad de la prueba si se excluyera un determinado ítem; donde a mayor valor de Alfa, mayor fiabilidad. El mayor valor teórico de Alfa es 1, y en general 0.80 se considera un valor aceptable. En el sistema opera mediante las funciones de: analizar/escala/análisis de fiabilidad/Alpha y se solicitan estadísticos de tendencia central y dispersión deseados; pero muy importante la prueba de Chi-cuadrado donde se estima una significancia de.000 (García-Bellido, González-Such, & Jornet-Meliá, 2010).

El siguiente paso en el procedimiento estadístico, del presente estudio, constituye el análisis factorial exploratorio, ya que, al ser un tema poco estudiado, se necesita descomponer en factores el cuestionario para que el sistema los agrupe en los constructos esperados según el modelo de investigación diseñado en virtud de análisis teórico y contextual. De la mano del propio SPSS se despliegan las opciones de: analizar/reducción de dimensiones/factor (se cargan las variables que integran el modelo de la pregunta 8 a la 43).

Es imprescindible, según evidencian Pizarro-Romero & Martínez-Mora (2020), en la opción de descriptivos seleccionar la prueba de KMO y prueba de esfericidad de Bartlett porque ilustra la medida de la adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin contrasta y si las correlaciones parciales entre las variables son pequeñas; donde Si  $KMO \geq 0.9$ , el test es muy bueno; notable para  $KMO \geq 0.8$ ; mediano para  $KMO \geq 0.7$ ; bajo para  $KMO \geq 0.6$ ; y muy bajo para  $KMO < 0.5$ . Entre tanto, la prueba de esfericidad de Bartlett define si se procede el

análisis factorial pues si arroja valores menores a 0.05 se acepta la hipótesis nula y por ende aplicar el análisis factorial.

De ello se desprende, que en la pestaña de extracción se selecciona el método de componentes principales para transformar un conjunto de variables originales, en un nuevo conjunto de variables, muy relacionados entre sí. No se puede obviar que extraer en autovalores mayores que 1 para no sesgar análisis ya que al ser un tema poco investigado se ocupa que el sistema determine libremente los constructos estadísticamente reales a un número de interacciones entre 25-200 interacciones para convergencia en la rotación de datos que hace el SPSS (Padilla, 2019).

La rotación más utilizada para componentes principales es la Varimax, ya que como método de rotación ortogonal minimiza el número de variables que tienen altas cargas en cada factor; este procedimiento simplifica la interpretación de los factores. Entre tanto en la opción, referente al análisis factorial formato de presentación de los coeficientes valor absoluto bajo es necesario suprimir, como mínimo las medidas por debajo de 0.30. Una vez producido el formato de salida hay que visualizar la suma de rotación de cargas al cuadrado donde si el porcentaje acumulado es por encima del 50 % indica que los constructos o factores son robustos pues explican más de la mitad del modelo investigativo (De la Fuente, 2010).

Con los factores agrupados en la matriz de componentes rotados, relacionado con el diseño modelado se procede a ejecutar el análisis factorial confirmatorio. Esto opera como evaluación de un posible modelo de medición sobre la base de una teoría a ser probada, siendo una herramienta potente, según el criterio de Grupo de Petrología Aplicada (2021). El análisis factorial es una técnica de reducción de datos que sirve para encontrar grupos homogéneos de variables a partir de un conjunto usualmente grande de variables. Esos grupos homogéneos se forman con las variables que correlacionan mucho entre sí (normalmente correlaciones superiores a 0,5 en valor absoluto), y procurando que unos grupos sean independientes de otros, retomando los postulados de De la Fuente (2010).

Otro segmento de la metodología planteada requiere análisis factorial confirmatorio. En virtud de esta técnica, se contrasta el modelo de investigación diseñado y

confirmado con anterioridad, desde el punto de vista exploratorio. Además, se establece, de manera preliminar, que la estructura de los datos se perfila en función de la teoría recabada y se confirma que la estructura propuesta tiene relevancia práctica también (Herrero, 2010). Todo ello, para comprobar la matriz de datos reales con la matriz de la probabilidad y apreciar que tanto ajusta al modelo propuesto, mediante el software AMOS, conforma modelos de comportamiento y actitudes que fulguran relaciones complejas de forma más acertada (Byrne B. M., 2016).

Es muy importante poner en perspectiva mediante su relación de covarianza las variables latentes, entendida como cada uno de los constructos (merco regulatorio, transparencia, infraestructura, propiedad intelectual y emprendimiento), con los efectos que ejercen las variables observadas que resultan los reactivos o preguntas que integran cada constructo dentro del cuestionario.

Ejecutar análisis de verosimilitud que ilustra las discrepancias entre la matriz de datos naturales con la matriz de datos reducida, estableciendo así la bondad de ajuste del modelo. Se sugiere este tipo de análisis pues los datos son considerados como normales ya que la muestra oscila en 384 personas. También al existir más de tres variables observadas dentro de cada constructo o variable latente. En tal sentido, se hace necesario realizar el ajuste del modelo. Para ello, utilizando indicadores de Chi Cuadrado y los grados de libertad, se determinará si el cociente de estos datos deber es menor que cinco ( $>5$ ), como un resultado deseado para evidenciar al ajuste del modelo planteado (Marsh & Hocevar, 1985). Se pretende así determinar una relación aproximadamente menor que cinco como principio razonable de un ajuste eficiente.

Otra prueba ejecutada, dentro del análisis factorial confirmatorio, resulta las relaciones de covarianza ilustran cómo dos variables aleatorias se mueven en la misma dirección o en direcciones opuestas la una respecto a la otra. La covarianza es una medida de la variación común a dos variables y, por tanto, una medida del grado y tipo de su relación (Montenegro, 2013), con estimaciones deseadas  $> 0.5$ .

Diversos de los índices de ajuste provienen del valor de Chi-cuadrado. Los índices de ajuste se pueden clasificar en varias clases; estas clases incluyen: funciones de discrepancia, como el test del chi cuadrado relativo chi cuadrado y RMS; pruebas que

comparan el modelo de destino con el modelo nulo, como la CFI, NFI, TFI, IFI; Medidas de bondad de la teoría de la información de ajuste, como el AIC, BCC, BIC y CAIC; centralidad no cabe medidas, tales como el PNC. Muchos investigadores, como Marsh, Balla & Hau (1996), sugieren la utilización de un grupo de índices de ajuste. Por ello, (Jaccard & Wan, 1996), se proponen índices de clases variados para suplir las restricciones de cada uno. A continuación, se muestran los índices aceptables, según los parámetros estadísticos.

- Índice de ajuste normado (NFI) superior a 0.90 (Byrne B. M., 1994), o 0.95 (Schumacker & Lomax, 2004).
- Índice de bondad de ajuste superior a 0.90 (Byrne B. M., 1994)
- El índice de ajuste incremental, también conocido como Bollen de IFI, también es relativamente insensible al tamaño de la muestra. Valores que exceden 0.90 se consideran aceptables (Byrne B. M., 1994).
- RMS es menos de 0.08 según Browne & Cudeck (1989); pero idealmente menos de 0.05 (Steiger H. J., 1990). Por otra parte, el intervalo de confianza superior de la RMS no debe superar 0.08 (Hu & Bentler, 1995).
- CFI de 0.70 solamente, un valor CFI de 0.85 representa un avance y por lo tanto debe ser aceptable (Bollen k. A., 1989).
- Raíz cuadrada media de error de aproximación (RMSEA), idealmente el valor inferior del intervalo de confianza 90% incluye o está muy cerca de cero (o no peor que 0.04), y el valor superior no es muy grande, es decir, menos de 0.08. El ancho del intervalo de confianza es muy informativo acerca de la precisión en la estimación del RMSEA. (Kenny, 2015).

Como último paso, para el tratamiento estadístico de los datos, se presenta el modelo de ecuaciones estructurales. Estos análisis resultan un instrumento muy efectivo para los estudios de relaciones causales sobre datos no experimentales cuando las relaciones son del tipo lineal. Por ello, posee gran popularidad para confirmar cánones teóricos en muchas disciplinas tales como: economía y ciencias sociales y del comportamiento de fenómenos con antecedentes teóricos escasos, donde existen carencias

de instrumentos y metodologías para controlar experimentalmente la recogida de información al fin de controlar las variables recogidas. (Lara-Hormigo, 2014).

Igualmente se modelan las ecuaciones estructurales mediante el software AMOS, para exhibir las variables endógenas que son incididas por otras variables, visualmente recogido en el modelo donde los constructos son impactados por las variables y las relaciones entre las variables se indican con una flecha con dirección y sentido desde la variable causa hacia la variable efecto. Cada una de estas relaciones está afectada por un coeficiente, que indica la magnitud del efecto entre ambas variables, si entre dos variables no se ha especificado ninguna relación (flecha), se entiende que su efecto es nulo.

Respecto a la estimación del modelo, la principal hipótesis que se contrasta es que la matriz de varianzas y covarianzas poblacional ( $\Sigma$ ) es igual a la matriz de varianzas y covarianzas asociada al modelo teórico ( $\Sigma[\theta]$ ), (Bollen & Long, 1993). Sin embargo, empíricamente hablando, es complejo que se consume esta equivalencia; pero los métodos de estimación admiten hallar  $\hat{\theta}$  (vector de parámetros), de modo que  $\Sigma$  sea lo más cercano a  $\Sigma(\hat{\theta})$ . Como  $\Sigma$  no es conocida, se utiliza la matriz de varianzas y covarianzas muestral ( $S$ ) como el estimador de  $\Sigma$ .

La diferencia entre estas 2 matrices  $S - \Sigma(\theta)$ , e se denomina como residuo y por medio de ello es viable cuantificar la discrepancia que habita entre lo que expresan los datos y las estimaciones derivadas del modelo. Así pues, los métodos de estimación que se más aplicados por los investigadores son máxima verosimilitud (ML), mínimos cuadrados ordinarios (OLS), mínimos cuadrados generalizados (GLS), así como mínimos cuadrados no ponderados o de distribución asintóticamente libre (ULS o ADF). Todos los indicadores anteriores, operan de conjunto con el fin de reducir una función de ajuste que se expresa en métodos de las matrices antes descritas, concordando con Manzano-Patiño (2017).

El método de ML es el que usualmente se lleva a cabo porque demanda el cumplimiento del supuesto de normalidad de los datos, aunque se ha justificado que, bajo

permisibles desviaciones de normalidad, el método sigue siendo robusto (Muthén, Goodness of fit with categorical and other non normal variables. Testing structural equation models, 1993). Los OLS y los GLS también exigen datos normales; en cambio, estos métodos proyectan estimaciones más exactas aún, pese a vulnerar supuestos de normalidad; aunque puestamente de ML, se comportan mejor, aunque el estrato muestral sea escaso ( $n < 200$ ), (Bentler & Yuan, 1999).

Cuando definitivamente la distribución de los datos no es normal, se puede utilizar el método de ADF, según instituye un clásico como Browne (1984). Este método es empleado particularmente cuando las variables del modelo son categóricas (se emplean correlaciones policóricas, tetracóricas y poliseriales). Una desventaja de este método es que requiere que el tamaño de muestra sea grande ( $n > 250$ ), retomando e Muthén (1983).

Posteriormente, una vez que se evalúan los parámetros del modelo, se lleva a la evaluación de bondad de ajuste del modelo, a través de uno de los exámenes más considerados: la prueba de 2, la cual se utiliza para contrastar la hipótesis principal, en virtud de la fórmula ilustrada en la figura 18. Esto expresa que la matriz de varianzas y covarianzas muestral es igual a la matriz de varianzas y covarianzas descrita en términos de los parámetros del modelo. En el caso en que el ajuste del modelo sea bueno, este estadístico  $t$  se distribuye como una  $\chi^2$  al cuadrado con  $t(t+1)/2 - p$  grados de libertad, en donde  $t$  representa el número de parámetros estimados y  $p$  el número de variables observadas.

$$H_0 : s = \Sigma(\hat{\theta}) \text{ vs } H_1 : s \neq \Sigma(\hat{\theta})$$

*Fórmula 2. Fórmula para contrastar hipótesis Principal: Recuperado de: Manzano-Patiño (2017)*

Por tanto, para aceptar la hipótesis nula, el valor del estadístico tiene que ser menor que el valor en tablas de una  $\chi^2$  al cuadrado con los grados de libertad descritos arriba y con un nivel de significación  $\alpha$ . Dado que el valor del estadístico se escribe en términos del tamaño de la muestra ( $\chi^2 = (n - 1)F_{\min}$ ), entonces para muestras grandes,  $\chi^2$  tiende a incrementar su valor, lo que hace que con mayor frecuencia se rechace la hipótesis nula ( $H_0$ ), (se incremente el error tipo I) y, por lo tanto, puede ser más frecuente que se concluya que el modelo propuesto no es adecuado. Lo anteriormente enunciado, resulta imprescindible, aunando ello, se aprecian simultáneamente otros índices para consumir el ajuste del modelo (Schumacker & Lomax, 2004).

Otros índices de ajuste que se usan son Goodness of Fit Index (GFI), (este índice se puede interpretar como la proporción de varianza que se explica por medio del modelo), Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI), Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA), Standardized Root Mean Square Residual (SRMR), Comparative Fit Index (CFI), Akaike Information Criterion (AIC), Non Normed Fit Index (TLI o NNFI), Incremental Fit Index (IFI o BL89), y Expected Cross Validation Index (ECVI). La mayoría de los cuales toman valores entre 0 y 1, excepto RMSEA y SRMR. En el caso de RMSEA y SRMR se puede determinar que el ajuste es bueno si se observan valores iguales o inferiores a 0.05 (Steiger J., 1990).

Para el resto de los índices, lo deseable es obtener valores aproximados a 1 o por encima de 0.90. Cabe resaltar que CFI, AIC, TLI, BL89 y ECVI, se denominan como índices de incremento, pues cotejan el modelo propuesto con el modelo de independencia. En tal sentido, el modelo en el que se asume que no existe asociación alguna entre las variables. En los indicadores de AIC y ECVI, también se comparan con el modelo saturado y se diseñan varios supuestos del modelo comparables entre sí. Lo ambicionado es obtener residuos muy colindantes a cero, aunque un indicador aprobado es entre -2. Cuando el ajuste del modelo no resulta admisible, puede ser viable modificar el modelo (con sustento teórico), comprobar, estimar y nuevamente valorar el ajuste (Hu & Bentler, 1999).

# **CAPÍTULO V. Resultados**

## **5.1. Introducción**

El presente capítulo, contiene expresamente los resultados derivados del procesamiento de datos recolectados, mediante la aplicación del cuestionario, descrito en el capítulo anterior, realizado 658 emprendedores del estado de Baja California, México, lo que representa el total de la muestra investigada. El análisis se aplica mediante un análisis descriptivo, donde se razonan los datos generales referidos a datos generales del negocio, así como del perfil general del emprendedor.

Posteriormente, se desarrolla la validación del modelo a través del análisis factorial exploratorio-confirmatorio, pues este binomio resulta efectivo ante conceptos poco estudiados. Bajo esta óptica, se esclarecen elementos fundamentales para establecer modelos estructurales teóricos e hipótesis que se puedan contrastar en la práctica (exploratorio) y con posterioridad validar los constructos anteriormente definidos y/o explorados (confirmatorio) (Pérez-Gil, Chacón-Moscoso, & Moreno-Rodríguez, 2000).

La validación, anteriormente explicada, se ejecutará para las variables independientes marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual, así como para el constructo endógeno emprendimiento. Además, la descripción de los resultados a ejecutar mediante el software SPSS (Statistical Package for Social Science), ya que según Quintanilla-Cóndor & Cortavarría-Linares (2009), este programa posibilita, crear bases de datos de gran tamaño para analizar estadísticos descriptivos de las variables o constructos en relación con las necesidades científicas de los investigadores.

## **5.2. Datos Generales y Perfil del Emprendedor.**

Derivado de la aplicación de un cuestionario a cada emprendedor, se totalizan 658 muestras objeto de análisis. Como datos significativos se aprecia un promedio general de que el 58 por ciento, corresponden a actividades comerciales, 38.8 al giro de los servicios, mientras que tan solo el 3.2 por ciento se vincula a actividades de manufactura (Tabla 9). Entre tanto, según se ilustra en la figura 17, otra cifra a resaltar resulta el gran volumen de actividades tradicionales con 427, seguido de 146 con un enfoque social, 48 de base

tecnológica y 37 con componente innovador. Llama la atención la paridad entre negocios formales 331 por 327 informales (Figura 20).

Tabla 9. Resultados de emprendimiento por sectores.

Sector	Frecuencia	Porcentaje
Comercio	382	58.0
Servicio	255	38.8
Manufactura	21	3.2
Total	658	100.0

Nota: Fuente de elaboración propia con SPSS.

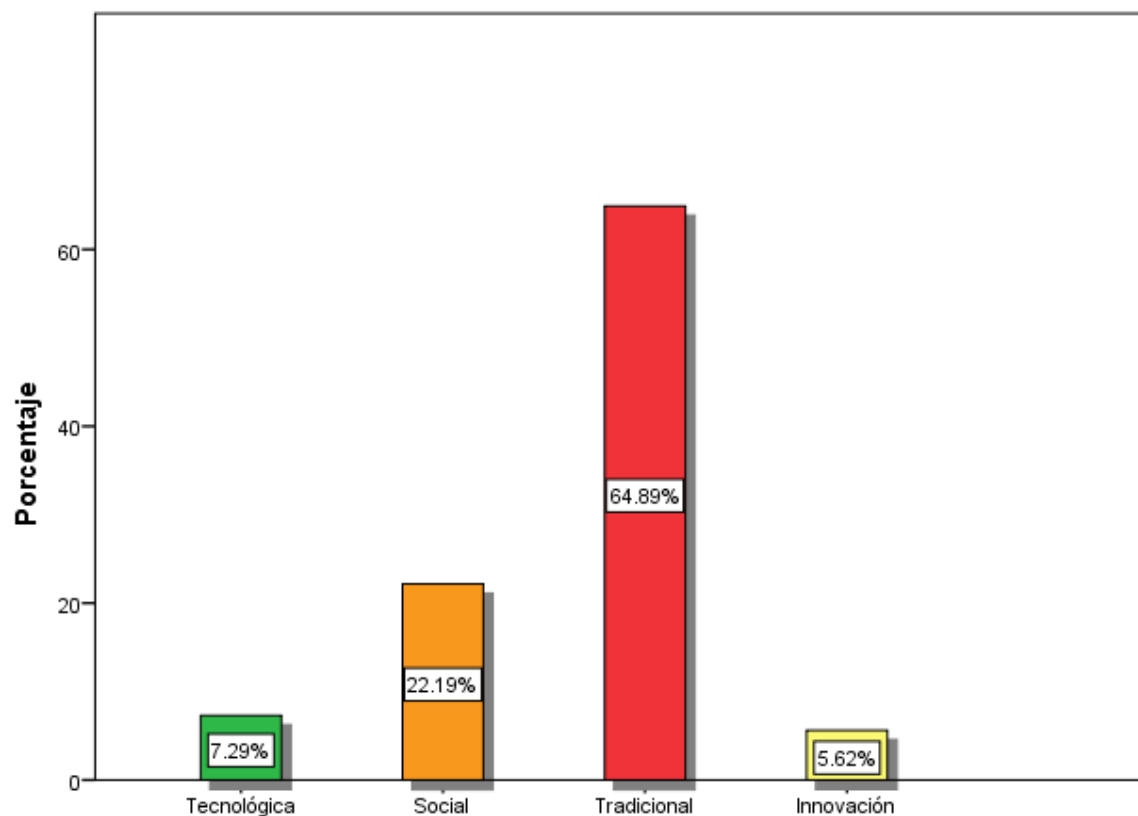


Figura 17. Base de emprendimientos. Fuente: elaboración propia realizada en SPSS.

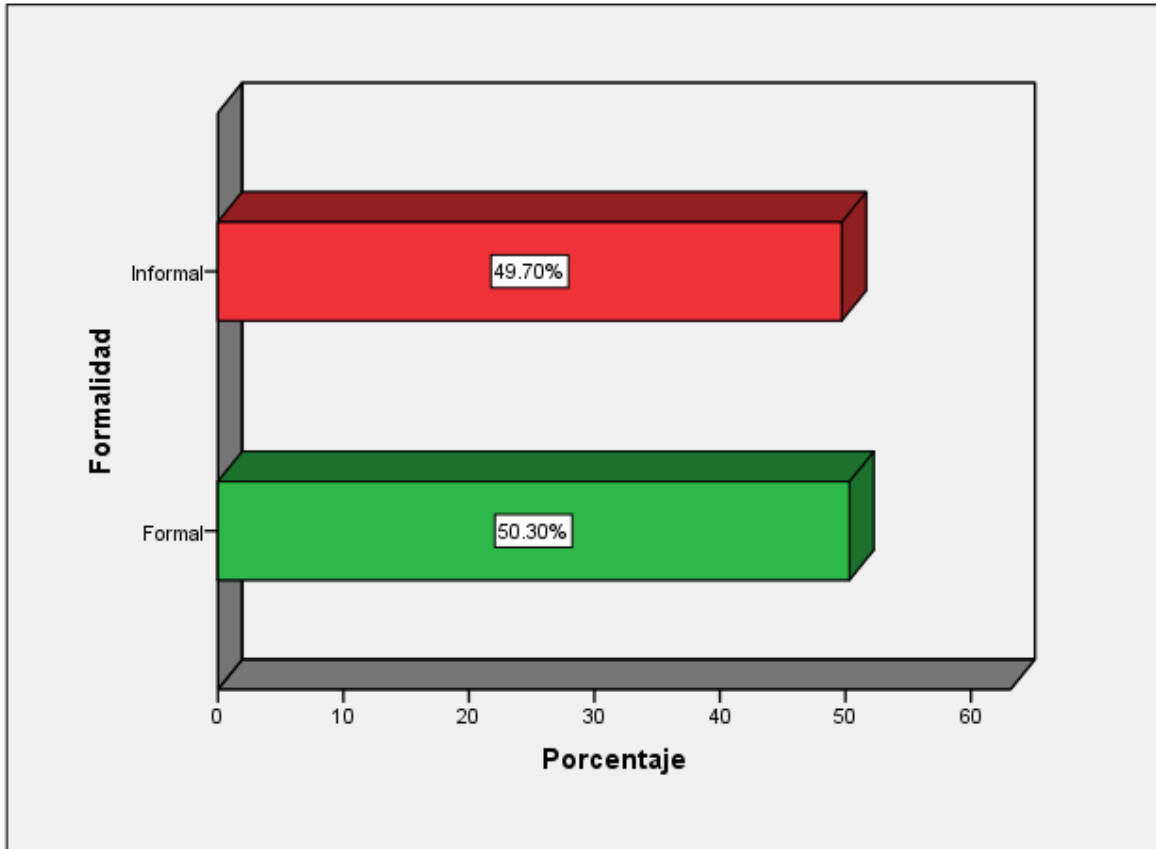


Figura 18. *Formalidad de los Emprendimientos*. Fuente: elaboración propia realizada en SPSS.

Respecto a la cantidad de colaboradores el mayor rango lo alcanza los emprendimientos entre 2-10 colaboradores (409), posteriormente cuentan con más representatividad (208), proyectos unipersonales. Asimismo, solamente 35 y 5 negocios cuentan con entre 11-50 y entre 51 y 251 trabajadores respectivamente, donde solamente un emprendimiento cuenta con más de 251 empleados. Por tanto, se percibe una mayor preponderancia de microempresas como se puede apreciar en la figura 19. Sin embargo, con relación a la fuente de ingresos 392 emprendedores determinan que la actividad en cuestión es su fuente de ingresos principal mientras que 266 afirman que es fuente de remuneración secundaria (Ver tabla 10).

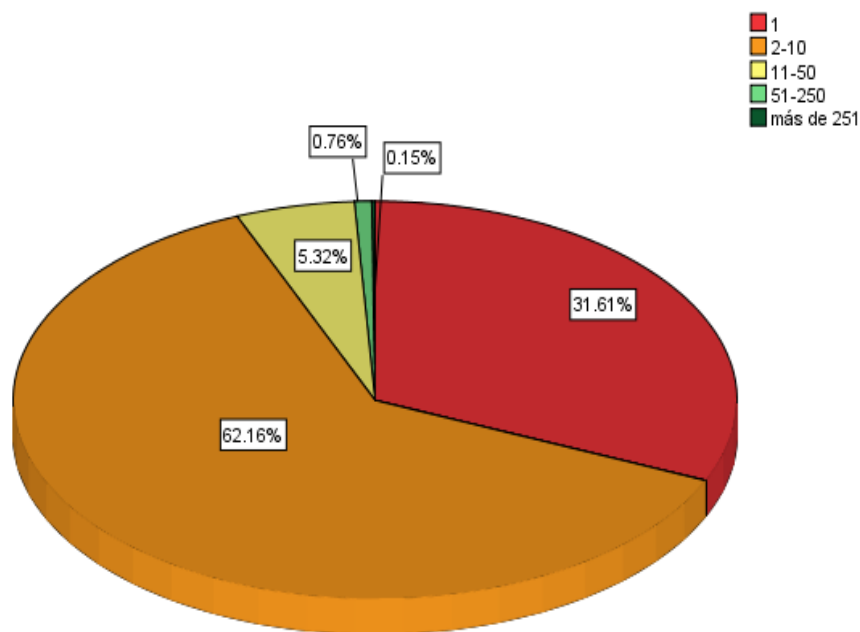


Figura 19. Cantidad de colaboradores por emprendimiento. Fuente: elaboración propia realizada en SPSS.

Tabla 10.. Resultados de emprendimiento según la fuente de ingresos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Principal	392	59.6	59.6
	Secundaria	266	40.4	100.0
	Total	658	100.0	

Nota: Fuente de elaboración propia con SPSS.

Con relación al perfil del emprendedor, específicamente a la edad, destaca el rango entre 21-25 años con 139 encuestados; con cifras muy similares, 129 de los proyectos de emprendimientos son comandados por personas de entre 41 y 50 años. Posteriormente, el grupo etario de entre 26 y 30 años aporta al estudio 89 muestras, así como entre 18 y 20 cuenta con 83 sujetos. Otras edades representativas resultan entre 31 y 35 años, así como entre 36 y 40 años con manifestación de 76 emprendedores para cada uno respectivamente respectivamente (Tabla 11). Respecto al sexo se aprecia un contexto inclusivo ya que 339

de encuestados son mujeres, mientras que 309 son hombres, así como 10 personas prefirieron no decir su sexo, tal y como se aprecia en la figura 22.

Tabla 11. Rango de edad de los emprendedores

Edad			
Rango de Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 18	7	1.1	1.1
entre 18-20	83	12.6	13.7
entre 21-25	139	21.1	34.8
entre 26-30	89	13.5	48.3
entre 31-35	76	11.6	59.9
entre 36-40	76	11.6	71.4
entre 41-50	129	19.6	91.0
entre 51-60	50	7.6	98.6
entre 61-65	5	.8	99.4
más de 65	4	.6	100.0
Total	658	100.0	

Nota: Fuente de elaboración propia con SPSS.

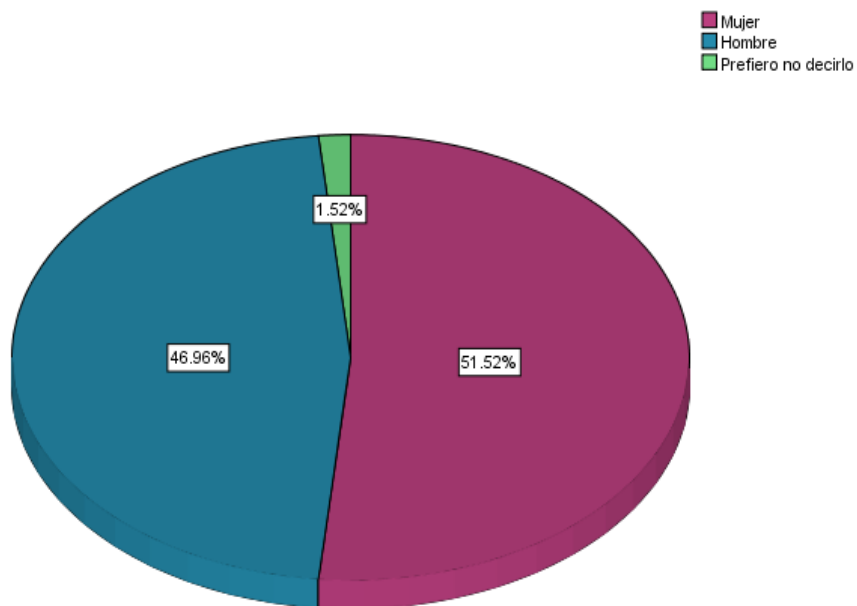


Figura 20. Sexo de emprendedores. Fuente: elaboración propia realizada en SPSS.

Dentro del ámbito educativo de las y los emprendedores, 278 cuentan con nivel educativo vencido de preparatoria, 202 son universitarios, 108 ostentan secundaria, 40 primaria, 26 posgrado y tan solo 4 no cuentan con algún tipo de escolaridad. Otra variable de importancia es la experiencia; 244 personas llevan entre 1 y 3 años fungiendo como emprendedores, 130 más de 10 años, 128 entre 4 y 6, entre tanto 87 cuentan con experiencia menor a un año, así como 69 entre 7 y 10 años respectivamente

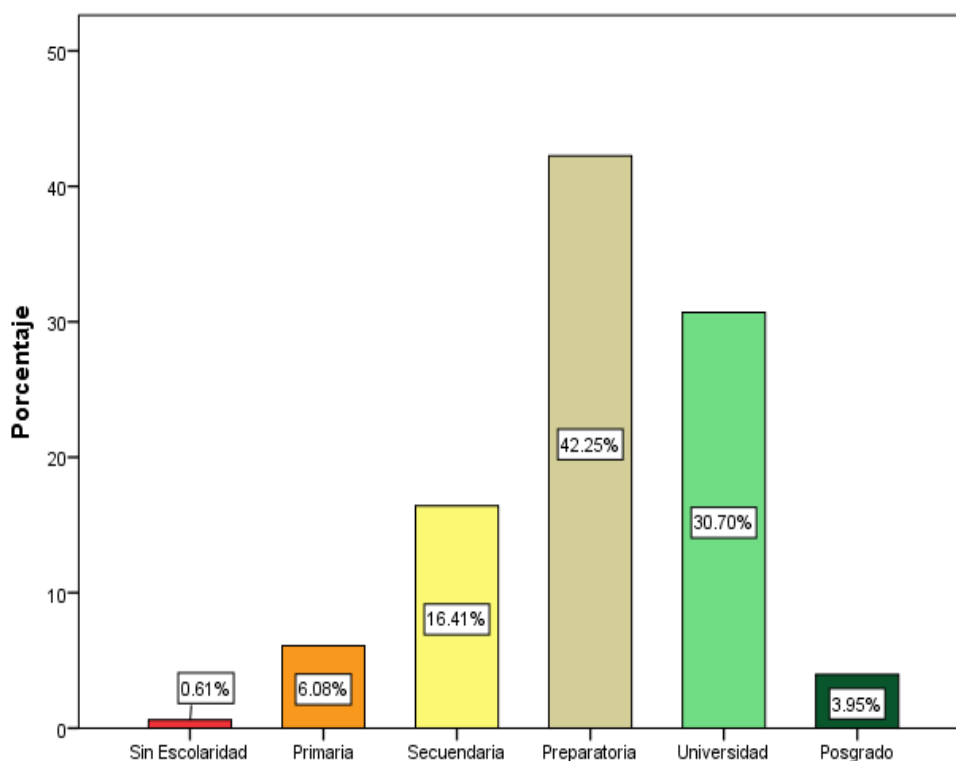


Figura 21. Nivel educativo de los emprendedores. Fuente: elaboración propia realizada en SPSS.

Tabla 12. Rango de experiencia de los emprendedores

Experiencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
menor a un año	87	13.2	13.2
entre 1-3 años	244	37.1	50.3
entre 4-6 años	128	19.5	69.8
entre 7-10 años	69	10.5	80.2
más de 10 años	130	19.8	100.0
Total	658	100.0	

Nota: Fuente de elaboración propia con SPSS.

## **5.3. Validación del modelo empírico.**

### **5.3.1. Alpha de Cronbach**

El presente epígrafe, parte del análisis descriptivo referido a los constructos empíricos que versan en el cuestionario. Al no existir una modelación precedente con perspectivas de aplicarse para la presente investigación; surge la necesidad de crear y validar el modelo que sustenta los análisis de datos que se presentarán con posterioridad. Para tales efectos, primeramente, el cuestionario fue validado por 4 expertos en la materia de emprendimiento el doctor Flavio Abel Rivera Aguirre y las maestras Pollett Cancino Murillo y Bianca López Campillo que integran el centro de innovación y emprendimiento de la Universidad Autónoma de Baja California. También colabora como experta en la temática desde una visión legal la maestra Michell Álvarez López, de la Facultad de Derecho de la propia universidad, con experiencia en las ramas de derecho económico y comercial.

Ello permite que las preguntas que describen los constructos de marco regulatorio, infraestructura, transparencia, propiedad intelectual y emprendimiento, establezcan con cierta exactitud los fundamentos para su cuantificación desde el punto de vista estadístico. Con posterioridad, se lleva a cabo el análisis factorial exploratorio emergido de una búsqueda bibliográfica de conceptos y definiciones teóricas para los aspectos legales, así como para el emprendimiento, lo que queda establecido en los capítulos anteriores, específicamente, marco teórico y marco contextual.

Una vez conformado el instrumento de recolección de datos, se valida mediante el Alpha de Cronbach que determina la viabilidad del instrumento respecto a cada dimensión teórica del modelo de investigación propuesto, ya que esta técnica de confiabilidad estima la consistencia interna del modelo, midiendo cuán inter-correlacionadas se encuentran las variables de instrumento de recolección de dato. Por ende, se separa del grupo la variación atribuible a factores comunes de los ítems y se asocia a elementos particulares de cada uno de ellos. Es así como, esta prueba estadística, oscila entre 0 y 1, con un rango aceptado entre 0.7 y 0.9 para la validación del instrumento (Carvajal, Centeno, Watson, Martínez, &

Rubiales, 2011)

Tabla 13. Estadísticos de Fiabilidad.

Casos	Excluidos	Por ciento	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
175	0	100	.893	.893	32

Nota: Fuente de elaboración propia con SPSS.

Como se puede apreciar en la tabla 13 el coeficiente para el cuestionario arroja un índice de .893, lo que constituye un valor aceptado por la teoría estadística. Ello significa que sobre la base de las preguntas o elementos que vinculan el modelo de investigación presentan fiabilidad o validez estadística sobre un análisis inicial de 175 sujetos de estudio. Por consiguiente, se recomienda continuar con la aplicación del instrumento al total de muestra representativa propuesta en el capítulo anterior.

### 5.3.2. Análisis Factorial Exploratorio

Luego de una revisión bibliográfica y definición de variables teóricas para determinar la integración de variables latentes y observadas en los constructos; donde se precisa primeramente evaluar la consistencia interna del modelo con el índice de KMO (Kaiser Meyer Olkin) que adquiere valores entre 0-1 para cotejar las magnitudes de los coeficientes en la correlación apreciada respecto a la correlación parcial. Por tanto, si el KMO es superior a .800 la intención de ejecutar análisis factorial es altamente productiva (Jerhmi-James, 2017). El presente examen indica que la prueba de esfericidad de Bartlett, ilustra valores de  $\chi^2$  de 5896.183 y 231 grados de libertad (DF) y una significancia de .000, lo que aunado a un KMO de .879, estima una correlación significativamente estadística entre los ítems que concurren el modelo, tal y como se aprecia en la tabla 14.

Tabla 14. KMO y prueba de Bartlett.

<b>KMO</b>		<b>.879</b>
<b>Esfericidad de Bartlett</b>	$\chi^2$	5896.183
	DF	231
	<b>Sig.</b>	<b>.000</b>

Nota: Fuente, elaboración propia con SPSS

Luego de sobrepasar la prueba de KMO, se debe extraer y determinar el número de componentes rotados del modelo para validar el número de constructos y su aporte al modelo inicial. En tal sentido, la varianza total del modelo debe ser mayor o igual al 50 %, lo que denota que el aporte de los constructos en cuestión explica más de la mitad del fenómeno analizado (López-Aguado & Gutiérrez-Provecho, 2019). En este caso se expresa la representatividad de los constructos marco regulatorio (16.84 %); infraestructura (13.72 %), emprendimiento (12.39 %), propiedad intelectual (9.9 %), y transparencia (9.8 %), de varianza saturada al cuadrado de la rotación. Todo lo que pondera un 62.68 % de varianza total del modelo, lo que acentúa la conveniencia de llevar a cabo un análisis factorial

Tabla 15. Varianza Total Explicada del Modelo.

Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
Marco Regulatorio	6.186	28.120	28.120	3.705	16.839	16.839
Infraestructura	2.721	12.366	40.486	3.018	13.718	30.557
Emprendimiento	2.336	10.619	51.105	2.725	12.386	42.943
Propiedad Intelectual	1.403	6.378	57.482	2.178	9.902	52.845

Transparencia	1.144	5.198	62.681	2.164	9.835	<b>62.681</b>
---------------	-------	-------	--------	-------	-------	---------------

Nota. Método de extracción: Análisis de Componentes principales. Creado con SPSS.

Una vez determinados los constructos, no se debe soslayar dentro del análisis, la matriz de componentes rotados para las variables observadas que integran cada constructo. En síntesis, se percibe la correspondencia de los ítems que integran cada componente principal y su aporte en virtud de la covarianza, la que aporta valores significativos por encima de .5, aunque también se aceptan indicadores de .3 (Olechnowicz-Szewczyk & Babula, 2021). Entre tanto, se puede apreciar que todas las métricas se encuentran por encima de .533, por lo se presencia una contribución notable.

Tabla 16. Matriz de componentes rotados.

Pregunta	Constructos				
	Marco Regulatorio	Infraestructura	Emprendimiento	Propiedad Intelectual	Transparencia
P12	.562				
P13	.533				
P14	.663				
P15	.834				
P16	.848				
P17	.771				
P18	.608				
P22					.768
P23					.750
P24					.550
P26					.578
P27		.727			
P28		.820			
P29		.777			
P30		.774			
P32				.613	
P34				.828	
P36				.765	
P38			.790		
P39			.843		
P40			.772		
P41			.820		

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 6 iteraciones.

Destacan dentro del constructo de **marco regulatorio**, destaca la contribución del uso del RFC para actividades de emprendimiento (.848); la tenencia de permisos del municipio para el desarrollo operacional (.834); así como el destinar recursos para el cumplimiento de obligaciones (.771). Entre tanto, respecto a la **infraestructura** sobresalen los ítems de existencia de programas del gobierno de apoyo al emprendimiento (.820); así como programas de índole financiero (.777), y el establecimiento de facilidades comerciales (.774).

Con relación a la **propiedad intelectual** exhibe resultados loables desde la perspectiva en cuanto a necesidades de: conocer las diferencias entre derecho de autor y propiedad intelectual (.828); además de dominar los derechos y las obligaciones derivado de un registro de propiedad intelectual (.765), y la ejecución formal de solicitudes de patentes, marcas, diseños industriales o modelos de utilidad. Concluyendo con las variables independientes la **transparencia** precisa información clara respecto a los trámites de emprendimiento (.768), además de que la misma esté disponible (.750), y ofrecida con buena atención (.578). Por último, respecto al **emprendimiento**, es sobresalen la calidad de productos y servicios (.843); el crecimiento del nivel de ventas (.820), y el incremento del número de clientes (.790).

### ***5.3.3. Análisis Factorial Confirmatorio.***

Con la ejecución previa del análisis exploratorio, es menester prioritario llevar a cabo el ajuste del modelo, con indicadores de Chi Cuadrado (CMIN), Grados de Libertad (DF) los que al dividirse incumben resultados menores que cinco (CMIN/DF) como un consecuencia deseada de correspondencia del modelo estadístico, tal y como comentan Milanês et al., (2021). Así pues, se manifiestan indicadores sobresalientes porque (CMIN) tiene un valor de **361.801** entre (DF) **120**, establece un ajuste de **3.015**, que confirma una correspondencia en la interacción del modelo de investigación desde el punto de vista de la estadística (Tabla 17).

*Tabla 17. Ajuste del modelo.*

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	69	361.801	120	.000	3.015

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

Otra prueba ejecutada, dentro del análisis factorial confirmatorio, resulta las relaciones de covarianza ilustran cómo dos variables aleatorias se mueven en la misma dirección o en direcciones opuestas la una respecto a la otra. La covarianza es una medida de la variación común a dos variables y, por tanto, una medida del grado y tipo de su relación (Montenegro, 2013). En este caso particular, donde se analizó la covarianza entre los constructos (Tabla 18) se aprecian las estimaciones positivas, destacando la expresada entre transparencia y propiedad intelectual (.752), marco regulatorio e infraestructura (.656). Asimismo, el nivel de significancia de 0.000 (P=\*\*\*) valida estadísticamente la existencia de covarianza entre todas las variables exógenas del modelo agrupándolas en un gran constructo denominado por la presente investigación como Factores Legales.

Tabla 18. Estimación de Varianza por constructo

Constructo	Constructo	Estimate	S.E.	C.R.	P
Marco Regulatorio	<--> Infraestructura	.619	.069	8.978	** *
Marco Regulatorio	<--> Transparencia	.656	.066	9.938	** *
Transparencia	<--> Propiedad Intelectual	.752	.098	7.646	** *
Infraestructura	<--> Propiedad Intelectual	.450	.063	7.165	** *
Marco Regulatorio	<--> Propiedad Intelectual	.702	.049	14.203	** *
Transparencia	<--> Infraestructura	.619	.069	8.978	** *

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

Por consiguiente, la Tabla 19, resume resultados de obligatorio examen, tales como: los índices de bondad de ajuste del modelo; como, por ejemplo, el Índice de ajuste comparativo (CFI), Índice de ajuste normado (NFI), Índice de ajuste incremental (IFI), Dichos indicadores exigen tomar ponderaciones por encima de .90 como manifestación de un resultado confirmatorio, adoptando los resultados de Rakotoasimbola & Blili (2019).

Sin embargo, ante tales resultados hay que visualizar el Error de Aproximación Cuadrático (RMSA), pues figura el ajuste de anticipación respecto a la población total con indicadores óptimos entre .040 y .080 para corroborar que los datos no están sesgados (Liu, He, Wang, & Yu, 2021), Por tanto confirmatoriamente se aprecia un buen ajuste del modelo ya que los comentados índices adquieren valores permisibles por encima de .90, así como el RMSA (.055), en sus rangos determinado por la teoría estadística.

*Tabla 19. Resultados de índices de Ajuste Confirmatorio.*

<b>Modelo</b>	<b>NFI Delta1</b>	<b>IFI Delta2</b>	<b>RMSEA</b>	<b>CFI</b>
Modelo predeterminado	.925	.948	.055	.948

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

Ahora bien, el software AMOS, grafica las relaciones entre variables conformadas por variables observadas (preguntas del cuestionario) y variable error que se asumen como no correlacionadas con la matriz de covarianza implícita. Primeramente, se debe destacar que las covarianzas son positivas sobresaliendo el vínculo existente entre la transparencia y la infraestructura (.43), así como del propio marco regulatorio con la propiedad intelectual (.40). Con una menor variación conjunta se muestran las variables marco regulatorio y transparencia (.23), transparencia y propiedad intelectual (.22), y con idéntico indicador se presenta la infraestructura y el marco regulatorio, respectivamente (Figura 24).

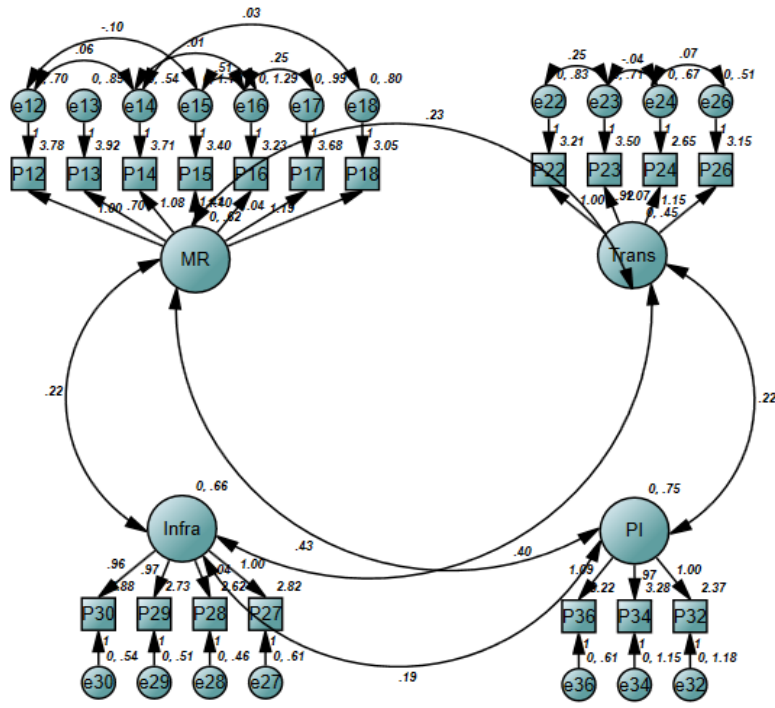


Figura 22. *Análisis confirmatorio del modelo*. Fuente: elaboración propia realizado con AMOS.

**5.3.4. Modelo de Ecuaciones Estructurales.**

Los modelos de ecuaciones estructurales resultan un instrumento muy efectivo para los estudios de relaciones causales sobre datos no experimentales cuando las relaciones son del tipo lineal, por ello goza de popularidad para corroborar fundamentos teóricos en muchas disciplinas tales como: economía y las ciencias sociales y del comportamiento donde existen fenómenos con antecedentes teóricos escasos, donde existen carencias de instrumentos y metodologías para controlar experimentalmente la recogida de información al fin de controlar las variables recogidas. (Lara-Hormigo, 2014).

A continuación, se muestran los resultados de ajuste del modelo. Este tratamiento resulta muy similar al del epígrafe anterior, sin embargo, se incluye la variable dependiente (emprendimiento), la que es impactada por las variables independientes (marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual). El objetivo fundamental es

determinar estadísticamente la correlación entre dichas variables. Por ello, el primer paso, establece examinar el ajuste del modelo estructural para evaluar la significancia (P), y el coeficiente derivado de la fracción en virtud de chi cuadrado (CMIN), y los grados de libertad (DF).

Como se ilustra en la tabla 20, el valor de P es .000 por lo que establece una respuesta estadística significativa para correlación del modelo de investigación, lo que descarta hipótesis nulas respecto al impacto de los elementos legales con respecto al emprendimiento. De eso se desprende que CMIN/DF ajusta a 2.130, siendo un valor muy deseable para estos casos como se comenta en el epígrafe precedente; inclusive con la inclusión de la variable dependiente (emprendimiento), se denota un indicador más relevante respecto al modelo confirmatorio (3.015).

*Tabla 20. Ajuste del modelo estructural*

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	89	396.168	186	.000	2.130

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

Con relación, a la estimación de varianza se analizan comparativamente cada constructo. En tal sentido destaca la relación entre el marco regulatorio y propiedad intelectual (.456), así como la transparencia respecto a la infraestructura (.410). Ya con una menor varianza se muestran, la transparencia con relación al marco regulatorio, así como la transparencia y la propiedad intelectual (.225), el marco regulatorio y la infraestructura (.224).

*Tabla 21. Estimación de Covarianza*

Constructos	Estimate	S.E.	C.R.	P
Emprendimiento <--> Marco Regulatorio	.216	.060	5.985	***
Emprendimiento <--> Infraestructura	.136	.071	9.470	***
Emprendimiento <--> Transparencia	.277	.097	6.950	***
Emprendimiento <--> Propiedad Intelectual	.035	.057	5.074	***

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

*Tabla 22. Resultados de índices de Ajuste Confirmatorio.*

<b>Modelo</b>	<b>NFI Delta1</b>	<b>IFI Delta2</b>	<b>RMSEA</b>	<b>CFI</b>
Modelo predeterminado	.934	.964	.041	.963

Nota: Fuente de elaboración propia con AMOS.

La Figura 25 referente al análisis estructural del modelo exhibe variables endógenas pues son incididas por otras variables, véase visualmente en la figura que son los constructos a las que llegan las flechas. Las relaciones entre las variables se indican con una flecha con dirección y sentido desde la variable causa hacia la variable efecto. Cada una de estas relaciones está afectada por un coeficiente, que indica la magnitud del efecto entre ambas variables, si entre dos variables no se ha especificado ninguna relación (flecha), se entiende que su efecto es nulo.

Así mismo, se aprecia en el modelo figurado como resultado de análisis del software AMOS, los valores de correlación entre los constructos definidos: marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual, como variables dependientes; correlacionadas con el emprendimiento. Por tanto, dentro del análisis correlacional se puede indicar que concurre correlación pues en todos los casos la correlación es mayor a cero, o sea positiva donde la transparencia es el elemento que mayor grado de correlación presenta con el emprendimiento (.17), posteriormente la propiedad intelectual (.14), seguidamente el marco regulatorio (.12), así como la infraestructura (.09).

Por tanto, el modelo resalta la importancia de la transparencia ya que se demanda de un actuar ético, legal y responsable de funcionarios públicos en el ejercicio de sus funciones pues llevan a cabo la función ejecutiva respecto a todos los procesos que dan vida al ecosistema de emprendimiento. Igualmente, la propiedad intelectual como se aprecia en el marco de contexto, cobra preponderancia en la actualidad ya que tanto las licencias, patentes, modelos de utilidad determinan para posicionar a un negocio en el camino de la innovación y el desarrollo tecnológico.

Entre tanto, el marco regulatorio establece las bases de los derechos y obligaciones que presentan los sujetos de estudio; por tanto, dichos pilares normativos, deben ser acordes a la realidad social imperante, establecidos de manera sencilla,

flexible y consecuente con las necesidades de las y los emprendedores. Por último, el modelo también destaca la importancia de la infraestructura con el establecimiento de programas de apoyo y fomento tanto financiero, como comercial y/o educativo para desarrollar y maximizar las posibilidades evolutivas del ecosistema hacia las exigencias competitividad y productividad internacional.

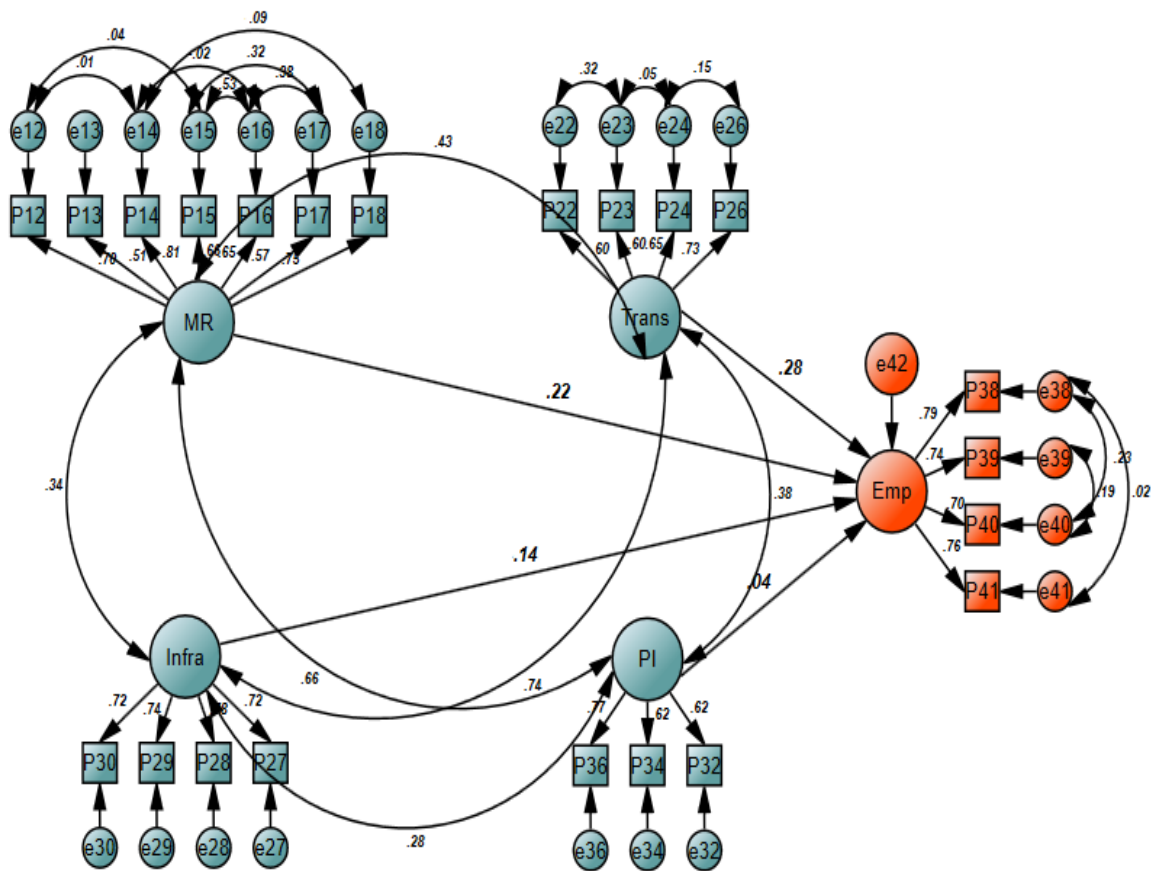


Figura 23. Análisis estructural del modelo. Fuente: elaboración propia realizado con AMOS.

La Figura 23 ilustra el resultado del modelo estructural con la correlación de las variables independientes del gran constructo factores legales (marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual), ligadas al emprendimiento, como expresión de causalidad de un fenómeno no recursivo. Las flechas oblicuas describen la relación de familiaridad entre los elementos independientes; así como con flechas rectas tanto de constructos latentes y variables observadas con su correspondiente variable error.

El modelo en cuestión, resultado del procesamiento con el software AMOS, confirma el cumplimiento de las hipótesis de investigación pues el resultado del coeficiente de las variables exógenas respecto a la endógena es mayor que cero ( $H > 0$ ). Por tanto:

*H 1= 0.12; donde el marco regulatorio incide en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.*

*H 2= 0.17; donde la transparencia se relaciona con el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México*

*H 3= 0.09; donde la infraestructura incide en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.*

*H 4= 0.14; donde la propiedad intelectual se relaciona con el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México*

Sin embargo, no se puede obviar que la expresión correlacional es baja ya que ningún indicador se manifiesta por encima del 0.20. En tal sentido, la covarianza entre variables exógenas respecto a la endógena es bajo, en virtud de situaciones contextuales tales como, estímulos fiscales, carencia de disposiciones legales, claridad, disponibilidad y agilidad de la información, pertinencia y accesibilidad de programas de apoyo, así como de la cultura procesal y registral de propiedad intelectual; todo ello en el marco del emprendimiento para emprender.

## **CAPÍTULO VI. Conclusiones y Recomendaciones.**

### **6.1. Consideraciones preliminares**

El presente epígrafe ilustra de manera sucinta elementos abordados en capítulos anteriores que resumen significativamente el alcance de esta investigación. Resulta imprescindible contextualizar el impacto legal en el ecosistema emprendedor sin importar el tamaño del negocio, sector, antigüedad entre otros elementos dentro de un emprendimiento, región o incluso de un país. Esta aseveración teórica y empírica ha sido abordada por varias investigaciones que de cierto modo describen cómo se desarrolla el

ecosistema de emprendimiento. La investigación inicia con los antecedentes tema a abordar, donde posteriormente se relaciona el planteamiento de problema, las preguntas de investigación, objetivos, hipótesis y justificación. Se enfatiza la importancia de la legalidad para el emprendimiento y la necesidad de implementación de sus principios de forma sistémica dentro de los negocios que integran dicho ecosistema ya que es la base del desarrollo económico

El capítulo dos se refiere al análisis teórico de elementos emanados de las fuentes del derecho que impactan a toda actividad social en donde el emprendimiento no es excepción. Desde dicha arista el derecho económico es de tronco común con directrices que impactan en la actividad emprendedora lo que se reafirma con las teorías que explican dicho fenómeno desde una concepción económica, psicológica, social de gestión. Igualmente, dentro del marco teórico se conceptualiza el ecosistema emprendedor donde coexisten negocios de base tradicional, social, innovadora, tecnológica.

Posteriormente, en el marco contextual, se analizan los países referentes a nivel internacional, donde sobresale sus políticas de apoyo gubernamental, infraestructura, financiamiento y de conocimiento a emprendedores, con un marco legal que reconoce e institucionaliza dicha figura, dotada de personalidad jurídica propia. Sin embargo, el escenario en México es hostil para el emprendedor ya que se aprecia falta de financiamiento, carencias de innovación y desarrollo tecnológico ya que existen insuficientes políticas de apoyo comercial y fiscal apreciándose una reducción significativa en las solicitudes de patentes desde el año 2015.

Todo ello, establece el modelo de investigación planteado en el capítulo cuarto la metodología para presentar los resultados en el capítulo quinto. La presente tesis es una investigación cuantitativa descriptiva correlacional basada en un análisis factorial exploratorio-confirmatorio con ecuaciones estructurales para analizar la correlación entre las variables independientes tales como marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual; respecto al emprendimiento como variable dependiente.

## 6.2. Conclusiones

Las conclusiones que se presentan a continuación resultan del estudio realizado parten de la Investigación cuantitativa: En esta fase se aplicaron un total de 658 cuestionarios a igual número de emprendedores del estado de Baja California, México. Las variables analizadas en el marco del estudio, se procesaron mediante técnicas estadísticas descriptivas, exploratorias, confirmatorias y correlacionales, Alfa de Cronbach, Kaiser Meyer Olkin (KMO), prueba de esfericidad de Bartlett, índice de bondad, ajuste normado e incremental además de media de error de aproximación para validar el modelo planteado. Ello permitió permitieron cumplir los objetivos planteados al inicio de este trabajo y que son los siguientes:

Evaluar la relación de factores legales en el desarrollo del ecosistema emprendedor en Baja California, México.

- Determinar la relación del marco regulatorio en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- Evaluar la relación de la transparencia en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- Comprobar la relación de la infraestructura en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.
- Medir la relación de la propiedad intelectual en el desarrollo del ecosistema emprendedor de Baja California, México.

### ***6.2.1. Hallazgos en la Investigación Cuantitativa***

En resumen, se concluye que la investigación tiene contribuciones para el estudio del emprendimiento, pero desde una perspectiva legal pues aporta evidencia empírica cuantitativa sobre tales factores legales, específicamente hacia cuatro ámbitos: marco regulatorio, transparencia, infraestructura y propiedad intelectual, muy necesarias para la satisfacción de expectativas de emprendimiento en el estado de Baja California. Otro aspecto válido de resaltar en este espacio conclusivo, es la creación y validación de un

cuestionario establece que como instrumento de recolección de datos, a su vez valida un modelo que correlacionan factores legales con el emprendimiento haciendo plausible los resultados mediante análisis factorial exploratorio que establece conceptos y elementos teóricos que integran cada constructo, en ausencia de instrumentos viables a tales efectos, lo que fue confirmado con la estadística descriptiva y las ecuaciones estructurales.

Se validan las hipótesis que se refieren a la relación positiva que existe entre el marco regulatorio, la transparencia, infraestructura y propiedad intelectual con el emprendimiento. En tal sentido, en estas conclusiones se ratifica que las cuatro variables intervienen directamente de forma positiva en el emprendimiento y por ende desarrolla el ecosistema de emprendimiento. La evaluación de los datos obtenidos de manera empírica con el análisis estadístico llevado a cabo mediante el software SPSS, confirman una relación positiva de las cuatro variables dependientes con la variable independiente.

Primeramente, se determina una relación positiva (0.12), entre el marco regulatorio dentro del ecosistema de emprendedores. Ello coincide con investigaciones precedentes de Acosta-Morales & C. Espin-Meléndez (2018), Varela-Llama & Ramírez-Ozua (2018), García-Macias; Zerón-Félix & Sánchez-Tovar (2018), Nyarku & Oduro (2018), y Arroyo-Chacón (2017), que establecen la importancia de disposiciones normativas atemperadas a las necesidades de emprendimiento y con ello garantizar recursos, procedimientos, diligencias asesoría que estimulen no sólo la formalización sino que propicie un desempeño loable para estos negocios en sus etapas iniciales.

Igualmente, queda evaluada la relación entre la transparencia y el sistema de emprendedoras y emprendedores (0.17). En tal sentido, destaca el actuar ético de instituciones y funcionarios públicos, así como la claridad y disponibilidad en cuanto a la información para emprender, lo que se fundamenta en investigaciones de Hope; Jiang & Vyas (2022), Fenster (2017), Pozen & Schudson (2018), Osorio-Sanabria & Barreto-Granada (2022), Ruiz-Lorenzo (2022).

Asimismo, cuantitativamente queda comprobado (0.09), el impacto de la infraestructura con la dinámica emprendedora en cuanto a las condiciones materiales, financieras, comerciales y de asesoría para el desarrollo del ecosistema emprendedor. Por

tanto, se manifiesta coincidencia con preceptos de autores como Hidalgo-Varela (2020), Kim & Lee (2019), Díaz; González & Díaz, Coronel-Aizaga, & Ortega-Cruz (2019), Alcaraz-Quiles, Navarro-Galera & Ortiz-Rodríguez (2020), en sus investigaciones.

Por último, se establece la relación entre propiedad intelectual y emprendimiento (0.14), respecto a las solicitudes de registro de marca, patentes, modelos de utilidad, con base al crecimiento tecnológico y de innovación emprendedora. Estos aspectos han sido dilucidado por los estudios de Tewari-Bhardwaj (2021), Talbot-Wright & Colombo (2019), Tobón-Franco (2020), Sánchez-Polanco (2019), Lehtinen (2020).

### ***6.2.2. Implicaciones del Estudio.***

Sin lugar a dudas, el principal alcance de este trabajo doctoral es que demuestra la relación existente entre aspectos legales en el ecosistema de emprendimiento en el estado de Baja California, México. Así pues, se denota la importancia de robustecer aspectos incidentes al marco legal, la infraestructura, transparencia y propiedad intelectual ya que son directrices esenciales para desarrollar proyectos emprendedores a gran escala en pos de la satisfacción de necesidades sociales.

Sin embargo, como se aprecia en epígrafes anteriores, la correlación determinada entre las variables independientes y la dependiente es baja; ya que coexisten problemáticas en cuanto que el ecosistema de emprendimiento. Con relación al marco regulatorio, tal y como viene advirtiendo Doing Business (2017), en el territorio no se cuentan con normas jurídicas específicas que estipulan supuestos de hecho atemperado a la situación actual; por lo que no se cuenta ni siquiera con una denominación legal de emprendedor pues se asocia, en el mejor de los casos la dinámica emprendedora con la dinámica que ejercen las micro pequeñas y medianas empresas. Por tanto, debe existir una propuesta diferenciadora que funja como aliciente a los proyectos que emergen, fundamentalmente aquellos de base tecnológica y de innovación y que ofrezcan celeridad a las necesidades de constitución y operación de los emprendimientos.

Desde la óptica de la transparencia, aún subsisten inconformidades respecto al actuar de los funcionarios públicos apegados a sus funciones en cuanto a trámites de emprendimiento, ya que el flagelo corruptivo impone la necesidad de ofrecer una dádiva para que sean resueltas cuestiones indispensables ligadas a trámites y permiso, lo que concuerda

con las cifras aportadas por Transparency International (2021). Ello impregna una afectación económica considerable en el emprendedor que emerge o en no pocas oportunidades lo arroja hacia la informalidad, generando un círculo vicioso ya que limita sus posibilidades de acceso a programas de apoyo y fomento al emprendimiento.

En tal sentido, es imprescindible la existencia la posibilidad de evacuar trámites mediante el internet u otros entornos virtuales para eliminar trabas burocráticas risibles; además de que limita las posibilidades de funcionario corrupto ya que no está en contacto directo con el usuario, así como se puede ejercer una control más directo e inmediato del estado procesal del asunto sometido a la jurisdicción pública.

Un aspecto que resulta clave resaltar en el análisis, amén de lo que se expresa en el párrafo anterior, estriba a las facilidades para iniciar los proyectos de negocios emprendedores en cuanto al acceso y pertinencia de programas de apoyo ya que las cuantías de las erogaciones aportadas por el gobierno como apoyo no se ajustan a las necesidades contextuales de una crisis económica que desde varios años asfixia al empresario emergente. Por tanto, las opciones de acceso a créditos financieros, las facilidades comerciales y los programas de asesoría no están acorde con la realidad que se vive, por lo que tal parece que existen para cumplir indicadores públicos; pero la realidad es que la demanda de dichos apoyos supera ostensiblemente a la oferta de dichos programas como consignan Medrano, Sandoval & Tavera (2017).

En otro eje temático, innegablemente el contexto global que impera desde el punto de vista económico y comercial se supedita con fuerza en los derechos de propiedad intelectual. En efecto, se aprecia como cada vez más esta variable adquiere mayor preponderancia en los escalafones de posicionamiento mundial. Mientras tanto, se percibe muy poca cultura de registrar marcas, patentes entre otros y por ello los emprendedores resultan presa fácil de mezquinos oportunistas que habitan en el terreno del plagio y la competencia desleal, lo que se corresponde con el análisis de Gasta & Luzardo (2018). Si bien es cierto, que este tema por sus peculiaridades incide en el área de conocimiento de los juristas, es menester actual su dominio por parte de cualquier persona para resguardar su ingenio intelectual. Debido al desconocimiento general de derechos de propiedad intelectual, no se alcanza el desarrollo tecnológico y la innovación deseada lo que estriba en la

proliferación de emprendimientos de base tradicional que aportan menor valor cuantitativo y cualitativo al desarrollo sustentable exigido de cara a la próxima década

Se puede condensar lo dicho hasta aquí, es menester establecer una propuesta que satisfaga las necesidades actuales de emprendedoras y emprendedores ya que resultan la clave del éxito para ofrecer productos y servicios con una calidad progresiva, que sobre cumpla las expectativas y la competitividad de cualquier segmento de mercado, en donde los bajos costos de producción son indispensables. Por lo tanto, para aumentar la productividad y competitividad del estado de Baja California, resulta indispensable dotar a la sociedad de conocimientos, herramientas y los mecanismos necesarios que les permitan emprender proyectos productivos por sí mismos, procurando el uso eficiente de recursos humanos y tecnológicos a largo plazo.

Es necesario instrumentar acciones destinadas a mejorar el entorno económico y coadyuvar directamente la creación de novedosos proyectos, a fin de concebir escenarios óptimos que favorezcan al establecimiento, crecimiento y consolidación de las mismas, porque en la medida de que estas se arraiguen, especialicen y asciendan; en aumento de la capacidad productiva y la competitividad y prosperidad de Baja California.

### ***6.2.3 Limitaciones del estudio.***

A pesar del aporte tanto teórico como empírico relacionado al emprendimiento, aportado por este estudio, no es un trabajo perfecto. Por lo tanto, es ético y consciente establecer algunas limitaciones acaecidas a lo largo del proceso investigativo las que se fundamentan a continuación. Como primera se establece, el factor tiempo ya que se tuvo que ejecutar en el marco de estudios de doctorado con menos de 36 meses para su desarrollo. Eso resulta la causa principal de que solamente se incluyeran en el cuestionario 4 factores legales que impactan en el emprendimiento.

Así mismo, la muestra estudiada pudiera resultar insuficiente para analizar un fenómeno ante el cual se desconoce el universo poblacional toda vez que no existen datos exactos ni fiables que establezcan cuántos emprendedores existen en Baja California. Por lo que también se encuestaron establecimientos de negocios que no expresan variables de innovación y desarrollo tecnológico como lineamientos de orden para definir la temática

empresaria en la actualidad. Otra limitante, resulta la diversidad territorial de emprendedores encuestados ya que el 93.2 por ciento de la muestra radica en la ciudad de Tijuana que si bien acoge casi tres cuartas partes de la dinámica económica del estado, deja fuera un cúmulo importante de emprendedores establecidos en municipios importantes como Mexicali y Ensenada.

También se debe señalar la carencia de antecedentes de investigación que vinculan al emprendedor con aspectos legales, ya que la inmensa mayoría de los estudios precedentes se enfocan en variables de índole económico, financiera, de gestión administrativa, sociológicos o psicológicos. Esta situación coadyuva a la aportación de referentes investigativos casi nulos de índole legal para el presente trabajo.

### **6.3. Futuras líneas de investigación.**

Las limitaciones anteriores dan lugar a enunciar algunas de las áreas de investigación futura con las que es posible ofrecer continuidad investigativa respecto al tema abordado. A partir de este estudio, es posible ampliar la investigación analizando la influencia de aspectos legales y de su relación con el emprendimiento. El análisis también puede extenderse a evaluar la relación con otros municipios y estados del país; haciendo énfasis en estudios comparados dentro las zonas geográficas que limitan con los Estados Unidos, con muestras de estudio que abarque la innovación y el desarrollo tecnológico.

Sería importante analizar la problemática Análisis cualitativa

## **VII. Referencias**

Acosta-Morales, M., & Espin-Meléndez, M. (2018). La importancia del marco legal en el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Polo del Conocimiento*, 3(7), 494-504. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/pc.v3i7.568>

Ács, Z. J; Szerb, L; Lloyd, A. (2018). *Global Entrepreneurship Index 2018*. Washintong, D.C.: GEDI. Obtenido de <https://thegedi.org/>

Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338.

Akpor, R. . (2012). The impact of socio-cultural environment on entrepreneurial emergence; a theoretical Analysis of Nigerian society. *European Journal of Business and Management*, 4(16), 172-182.

Akther, R., & Sumi, F. R. (2014). Socio-cultural factors influencing entrepreneurship activities: A study on Bangladesh. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(9), 1-10.

Alcaraz-Quiles, F. J., Navarro-Galera, A., & Ortiz-Rodríguez, D. (2020). The contribution of the right to information laws in Europe to local government transparency on sustainability. *International Environmental Agreements: Politics, Law & Economics*, 20(1), 161–178. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1007/s10784-019-09461-8>

Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*. London: Sage Publications.

Aldrich, H. E., & Cliff, J. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18, 573-596.

Almodovar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 225.

Álvarez, J., Ojeda, M., Marín, E., & Cruz, P. (2019). Talleres de emprendimiento con Lean Startup MX en la Universidad Autónoma de Baja California Sur: Impacto de la metodología y propuestas de mejora. *Revista Iberoamericana para la Investigación y Desarrollo Educativo*, 10(19).

Álvarez, S., & Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource based on theory. *Journal of Management*, 27, 755-775.

Anderson, A., & Miller, C. (2003). Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process. *The Journal of Socio-Economics*, 32, 17-36.

Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). “Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence”. *Technological Forecasting & Social Change*, 45-61.

Araujo, D; Rodrigues de Moura, F & Machado de Aragão, I (2021) Entrepreneurship, intellectual property and innovation ecosystems. *International Journal for Innovation Education and Research*, 9 (02), 108-134.

Arroyo-Chacón, J. I. (2017). La influencia del derecho y sus ramas en el mundo de los negocios de empresas latinoamericanas. *Contabilidad y Negocios*, 24(12), 135-159.

Asociación de Emprendedores de México. (2017). *Ley de Reemprendimiento*. Ciudad de México: ASEM.

Asociación de Emprendedores de México. (2020). *Manual Legal del Emprendedor*. México: ASEM.

Asociación de Emprendedores de México. (2020). *Radiografía del Empendimiento en México*. México: ASEM.

Avendaño-Castro, W. R., Luna-Pereira, H. O., & Quintero-Camacho, L. (2020). La política colombiana de emprendimiento en educación y su impacto en el acceso al empleo de jóvenes. *El Ágora* , 158–171.

Ayuntamiento de Tijuana. (02 de septiembre de 2021). *Emprende tu Futuro*. Obtenido de Lineamientos del Fondo "Emprende tu Futuro":  
<https://www.tijuana.gob.mx/dependencias/sedeti/fondo.aspx>

Ayuntamiento de Tijuana. (02 de septiembre de 2021). *Secretaría de Desarrollo Económico*. Obtenido de Crédito o Subsidio:  
<https://www.tijuana.gob.mx/dependencias/sedeti/fondo.aspx>

Bagley, C. E., & Dauchy, C. E. (2012). *The Entrepreneur's Guide to Business Law*. South-Western: CENGAGE Learning.

Barajas-Bustillos, H., & Gutiérrez-Flores, L. (2012). La importancia de la infraestructura física en el crecimiento económico de los municipios de la frontera norte. *Estudios Fronterizos*, 13(25).

Barrios-Hernández, K. D. C., Figueroa-Saumet, B. C., Niebles-Bárceñas, M. J., & Palacio-Pérez, R. D. J. (2022). Condiciones facilitadoras para el desarrollo del emprendimiento: una mirada al caribe colombiano. *Información Tecnológica*, 33(1), 71–80.

<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.4067/S0718-07642022000100071>

Baskerville, R. F. (2003). Hofstede Never Studied Culture. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), 1-14.

Becker, G. S. (1975). Human Capital. *Latent entrepreneurship across nations, European Economic Review*, 45, 680-691.

Bentler, P., & Yuan, K. (1999). Structural equation modeling with small samples: Test statistics. *Multivariate Behavioral Research*, 34(1), 81-97.

Bergamini, T., Navarro, C., & López, Á. (2014). Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 80.

Bernal, D. (2017). *Manual de SPSS*. Barcelona: Observatorio del Estudiante.

Blanchflower, D., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations? *European Economic Review*, 45, 680-691.

Bollen, K. A. (1989). *Ecuaciones estructurales con variables latentes*. Nueva York: Wiley.

Bollen, K., & Long, J. (1993). *Testing structural equation models*. California: SAGE.

Bonilla-Valdez, J., & Faz-Apodaca, L. S. (2020). *Plan de Desarrollo Legislativo, 2019-2021*. Mexicali, Baja California: Periódico Oficial de Baja California.

Bonnet, C., & Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of Adolescents interested in a Young Enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 465-478.

Bretones, F. D., & Radrigán, M. (2018). Actitudes hacia el emprendimiento: el caso de los estudiantes universitarios chilenos y españoles. *CIRIEC - España, Revista de Economía*

*Pública, Social y Cooperativa*, 94, 11–30.

<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.7203/CIRIEC-E.94.12668>

Briseno, O., Briseno, A., & Lira, A. (2016). El emprendimiento femenino: un estudio multi-caso de factores críticos en el noreste de México (Female entrepreneurship: a multi-case study of critical factors in Northeastern México). *Innovaciones de Negocios*, 13(25), 23–46.

Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49(1), 11-30. doi:<https://doi.org/10.1007/s11187-017-9865-7>

Browne, M. (1984). Asymptotically distribution-free methods for the analysis of covariance structures. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 62-83.

Browne, M. W., & Cudeck, R. (1989). Investigación conductual multivariable. *Índices de validación cruzada muestra de estructuras de covarianza*, 24, 445-455.

Byrne, B. M. (1994). *Ecuación estructural modelado con ecualizadores y ecualizadores/Windows*. Mil Robles, CA: Sage Publications.

Byrne, B. M. (2016). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming, Third Edition (Multivariate Applications Series)*. New York: Routledge.

Calderón-Cisneros, J., Ortiz-Chimbo, K. M., & Alcívar-Trejo, C. (2018). Análisis factorial exploratorio como método multivariante para validación de datos académicos en plataformas virtuales. *Revista Lasallista de Investigación*, 15(2), 10-19.

Camacho, C., & Fernández, J. (2017). *Fuentes históricas, Constitución de 1917*. México: Miguel Ángel Porrúa.

Cámara de Diputados. (2015). *Ley general de sociedades mercantiles: Ley general de sociedades cooperativas*. México: Publicaciones Administrativas Contables Jurídicas.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1970). *Ley Federal del Trabajo*. México: Diario Oficial de la Federación.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1996). *Ley Federal del Derecho de Autor*. México: Diario Oficial de la Federación.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2002). *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. México: Diario Oficial de la Federación.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2020). *Ley de Protección a la Propiedad Industrial*. México: Diario Oficial de la Federación.

Canales-García, R. A., Román-Sánchez, Y. G., & Ovando-Aldana, W. (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: diálogos en la Sociedad del Conocimiento* (12).

Cardona, M., Vera, L., & Tabares, J. (2008). *Las dimensiones del emprendimiento empresarial: La experiencia de los programas Cultura E y Fondo para emprender en Medellín*. Medellín: Grupo de Estudios Sectoriales-Departamento de Economía Escuela de Administración-Universidad EAFIT.

Carvajal, A., Centeno, C., Watson, R., Martínez, M., & Rubiales, S. (2011). How is an instrument for measuring health to be validated? *Anales Del Sistema Sanitario de Navarra*, 34(1), 63-72.

Castrillón, V., & Luna, M. (2019). *Ley general de sociedades mercantiles : comentada (9a ed. corregida y aumentada)*. México: Porrúa.

Cea-D´Ancona, M. A. (2004). *Métodos de Encuesta. Teoría y práctica, errores y mejora*. Madrid, España: Síntesis S.A.

Centro de Emprendedores de España. (2002). *Guía para Emprendedores con Futuro*. Valencia: Centro Emprende!

Cherukara, J., & Manalel, J. (2011). Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of Thought. *The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI*, 16-18.

Chirinos-Araque, Y., Meriño-Córdoba, V., & Martínez de Meriño, C. (2018). El clima organizacional en el emprendimiento sostenible. *Revista EAN*, 43-61.

Clausen, T. H. (2006). Who identifies and exploits entrepreneurial opportunities? En *Centre for Technology, Innovation and Culture*. University of Oslo. Obtenido de <https://www.cmi.manchester.ac.uk/search/404/>

Cochran, T. (1971). The Entrepreneur in Economic Change. *Entrepreneurship and Economic Development*, 95-107.

Colao-Marín. (2015). *Derecho Tributario. Parte General*. Cartagena: Ediciones Crai UPTC.

Congreso de la Unión. (2020). *Ley Federal de Propiedad Industrial*. México: Diario Oficial de la Federación.

Consejo Nacional de Competitividad. (2018). *Índice Global de Emprendimiento*. Santo Domingo: División de Información y Estrategia.

Consejo Nacional de Inclusión Financiera. (2020). *Política Nacional de Inclusión Financiera*. México: CONAIF. Obtenido de <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>

Conway, M. C., & Dávila-Castilla, J. A. (2018). *Modelando el emprendimiento social en México (1a ed.)*. Mexico: LID Editorial Mexicana.

Coon, D. (2004). *Introduction to Psychology (9th ed)*. Minneapolis: West Publishing Company.

COPARMEX. (2019). *Desaparición del INADEM afectará la competitividad de las MIPYMES y limitará fondos de capital de riesgo: COPARMEX*. México: Prensa y Comunicación.

Coronel-Aizaga, Andrés Arturo & Ortega-Cruz, Manuel Omar (2019). Perspectivas del emprendimiento en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad. *Yachana*, 8(3).

<https://doi.org/10.1234/yach.v8i3.606>

Cortés, A., Mendoza, K., & Shury Sharai, D. M. (2018). LA IMPORTANCIA DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FISCALES DEL RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL. (Spanish). *Congreso Internacional de Investigación Academia Journals*, 10(8).

Davidsson, P., & Honing, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.

De la Fuente, S. (2010). *Análisis Factorial*. Madrid: UAM, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

De los Santos, S., Carrillo, J., Plascencia, I., Villavicencio, D., & Esparza, I. (2017). *Ecosistemas de Innovación en la frontera norte*. . Tijuana, B.C., Mexico: Colegio de la frontera norte.

Deakins, D., & Freel, M. (2009). *Entrepreneurship and small firms (5th ed)*. New York: McGraw Hill.

Delgado-Pedroza, H. (2018). *México Cuenta con Nueva Ley de Propiedad Industrial*. México: Foro Jurídico.

Devins, D. (2009). “Enterprise in deprived areas: What role for start-ups?”. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 8, 486-498.

Diario Oficial de la Federación. (1917). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. México: Última reforma publicada DOF 06-03-2020.

Díaz, J., Almodóvar, M., Sánchez, M., Coduras, A., & Hernández, R. (2013). Institucional variables, entrepreneurial activity and economic development". *Management Decision*, 281-305.

Díaz-Cárdenas, M. P., & Reinoso-Lastra, J. F. (2019). Análisis del ecosistema emprendedor en la Región del Alto Magdalena, Girardot, Colombia. *Desarrollo Gerencial*, 1-21.

Dí-az, M. del R. G., González, A. M., & Dí-az, A. E. G. (2022). Formación para el emprendimiento social: una agenda emergente en instituciones de educación superior en México/Training for Social Entrepreneurship: An Emerging Agenda in Higher Education Institutions in México. *Educación*, 46(2), 1k. <https://doi.org/10.15517/revedu.v46i2.47914>

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. (2019). *Interactivo 11*. México: Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

Doing Business. (2017) *Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies*. Washington: World Bank Group:  
<https://archive.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>

Domínguez-Orozco, J. (2019). *Pagos provisionales del ISR: con casos prácticos (42a ed.)*. Ciudad México: Ediciones ISEF.

Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper y Row Publisher.

Eisenhauer, J. G. (1995). The entrepreneurial decision: economic theory and empirical evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 67-80.

Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas. (2016). *Principales Resultados*. México: Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

Espino-Barranco, L. E., Hernández-Calzada, M. A., & Pérez-Hernández, C. C. (2021). Educación financiera en el ecosistema emprendedor. *Investigación Administrativa*, 50(28).

Esteban-Ferrer, M. J. (2009). *Análisis Estratégico de la Calidad en los Servicios Jurídicos Aplicación del despliegue de la función de calidad (QFD) al estudio del sector de prestación de servicios jurídicos a empresas en Cataluña (Tesis Doctoral)*. Barcelona: Universitat Ramon Lull.

Expansión. (2019). *Datosmacro.com*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/negocios/doing-business>

Fenster, Mark. (2017). *The Transparency Fix : Secrets, Leaks, and Uncontrollable Government Information*. Stanford Law Books.

Flores, M., & García, A. (2017). *Evaluación de la política regulatoria y de competitividad del Estado de México*. México: Organization for Economic Co-operation and Development.

Franco-Chichao, D. M. (2020) *Los efectos de la corrupción en la economía de México*. Coahuila: Centro de Investigaciones Socioeconómicas

Frohmann, A., Mulder, N., & Olmos, X. (2020). *Incentivos a la sostenibilidad en el comercio internacional*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas.

Fuentes, N., & Mendoza, A. (2003). Crecimiento económico y desigualdades regionales en México: el impacto de la infraestructura. *Región y Sociedad*, XV(27), 81-103.

Gaitán, L., & Villafaña, M. (2020). *Guía Jurídica para Microempresas*. Ciudad de México: Baker McKenzie.

García-Bellido, R., González-Such, J., & Jornet-Meliá, J. (2010). *SPSS: Análisis de Fiabilidad*. Valencia: innovaMIDE.

García-Macías, M. Á., Zenón-Félix, M., & Sánchez Tovar, Y. (2018). Factores del entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103.

Gartner, W. B., Shaver, K. G., Garner, N. M., & Reynolds, P. D. (2004). *Handbook of entrepreneurial dynamics*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Gasta, L. y Luzardo, A. (2018). *Emprender un futuro naranja*. Banco Interamericano de Desarrollo- BID. Recuperado de:  
[https://cloud.mail.iadb.org/emprender\\_futuro\\_naranja?UTMM=Direct&UTMS=Website#home](https://cloud.mail.iadb.org/emprender_futuro_naranja?UTMM=Direct&UTMS=Website#home)

General Assembly United Nations (2020) *Entrepreneurship for sustainable development. Report of the Secretary-General*. Ginebra: Sustainable developmen.

Georgellis, Y., John, S., & Nikolaos, T. (2005). Windfalls, wealth and the transition to self-employment. *Small Business Economics*, 25(5), 407-428.

Global Entrepreneurship Monitor. (2021). *Global Report*. London: Business School.

Global Entrepreneurship Monitor. (2014). *Colombian Entrepreneurial Dynamics 2013*. Santiago de Cali, Colombia: GEM Colombia.

Gobierno de Baja California. (02 de septiembre de 2021). *Secretaría de Economía Sustentable y Turismo*. Obtenido de Plan Emergente. Programas de Financiamiento:  
<https://www.bajacalifornia.gob.mx/planemergentebc/>

Gobierno de México. (18 de agosto de 2021). *Instituto Nacional del Emprendedor*. Obtenido de Solicitud de apoyo del Fondo Nacional Emprendedor:  
<https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-apoyo-del-fondo-nacional-emprendedor/INADEM1637>

Gobierno del Estado de México. (2016). *Ley de Transparencia y Acceso a la Información*. Toluca : Diputados Secretarios de la LV Legislatura del Estado de México.

Gobierno del Estado de México. (11 de noviembre de 2021). *Mi portal*. Obtenido de ¿Qué es Transparencia?: [http://edomex.gob.mx/que\\_es\\_transparencia](http://edomex.gob.mx/que_es_transparencia)

Government Communications Office. (2021). *Qatar National Vision 2030*. Doha: Minister Council.

Garavito, Y.; Calderón, J. & Ramírez, W. (2021). *Emprendimiento en mujeres y jóvenes: una revisión de la literatura. Lúmina*, 22(2).

<https://doi.org/10.30554/lumina.v22.n2.3869.2021>

Grupo de Petrología Aplicada. (22 de noviembre de 2021). *Universidad de Alicante*.

Obtenido de PRÁCTICA 5. ANÁLISIS MULTIVARIANTE CON SPSS. REDUCCIÓN DE DATOS: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES Y FACTORIAL:

<https://web.ua.es/es/lpa/docencia/practic-as-analisis-exploratorio-de-datos-con-spss/practica-5-analisis-multivariante-con-spss-reduccion-de-datos-analisis-de-componentes-principales-y-factorial.html>

Guerrero, L., & Solís, C. (2020). *Guía formativa de derechos de autor y propiedad industrial para comunidades locales e indígenas*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.

Guerrero, M., & Santamaría, C. (2020). Ecosystem and entrepreneurial activity in Mexico: An exploratory analysis. *Perfiles latinoamericanos*, 28(55).

doi:<https://doi.org/10.18504/pl2855-009-2020>

Guimaraes-Teixeira-Rocha, M. E. (2015). O Princípio Da Segurança Jurídica Em Face Da Coisa Julgada Inconstitucional. *International Law*, 39–64.

Harris, J. R. (1970). Migration, unemployment and development: A two-sector analysis. *The American Economic Review*, 60(1), 126–142.

Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. London: Chicago University Press.

Hernández-Escobar, J., Bohorquez-Moreno, C., & Mondragón-Bohorquez. (2020). Validación de un instrumento para evaluar el componente comunitario de la estrategia de atención integrada a las enfermedades prevalentes de la infancia (AIEPI). *Enfermería Global*(61), 170-180.

Hernández-Rodríguez, E., & Moreno-Martínez, C. (2021). La transparencia pública en el escenario post Covid-19. *Revista Española de La Transparencia*, 2(13).

Hernández-Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Herrero, J. (2010). Confirmatory Factor Analysis in the study of the Structure and Stability of Assessment Instruments: An example with the Self-Esteem Questionnaire (CA-14). *Psychosocial Intervention*, 19(3).

Hidalgo Varela, L. F. (2020). *Social entrepreneurship in developing countries: An institutional context* [Universitat Autònoma de Barcelona, 2020.]

Hope, O., Jiang, S., & Vyas, D. (2022). Government transparency and firm-level operational efficiency. *Journal of Business Finance & Accounting*, 49(4), 752–777.  
<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1111/jbfa.12563>

Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1995). Ajuste del modelo de evaluación. En R. H. Hoyle (Ed.), *Modelado de ecuaciones estructurales: conceptos, problemas y aplicaciones*. Mil Robles, CA: *sabio*, 76-99.

Hu, L., & Bentler, P. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6, 1-55.

Inche, J. (2010). *Modelo Dinámico de Gestión del Conocimiento basado en el aprendizaje organizacional en una institución educativa de Perú (tesis doctoral)*. Lima, Perú: INEGI Universidad Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas.

INEGI. (2020). *Censo de Población y Vivienda*. México: SNIEG.

INEGI. (2020). *Consulta de Defunciones por homicidio y Año de registro*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI. (01 de septiembre de 2021). *PIB y Cuentas Nacionales*. Obtenido de Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal: <https://www.inegi.org.mx/temas/itae/>

Instituto Mexicano de la Propiedad. (2021). *Industrial en Cifras IMPI en cifras*. México: Gobierno de México.

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (01 de septiembre de 2021). *IMPI en Cifras*. Obtenido de 1993 a 2T 2021:  
[https://drive.google.com/file/d/13tWSjhb3T93\\_3DXHqB7KMSK\\_ECCGbf21/view](https://drive.google.com/file/d/13tWSjhb3T93_3DXHqB7KMSK_ECCGbf21/view)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (01 de septiembre de 2021). *Exportaciones Trimestrales por Entidad Federativa*. . Obtenido de Exportaciones Totales. Valores Absolutos 2021 1T:  
<https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?ind=6207095719&tm=6#divFV6207095692#D6207095719>

Instituto Nacional de Estadística Geografía. (2021). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Principales Indicadores por Ciudades. Segundo Trimestre 2021*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). *PIB y Cuentas Nacionales*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Panorama Sociodemográfico. Estado de Baja California*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (01 de septiembre de 2021). *Servicios*. Obtenido de Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas:  
<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2019). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Interactivo 11*. México: INEGI.

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2021). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo ( ENOE ), Segundo Trimestre 2021*. México: INEGI. Obtenido de [https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/resultados\\_ciudades\\_en\\_oe\\_2021\\_trim2.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/resultados_ciudades_en_oe_2021_trim2.pdf)

Jaimes-Millán, Francisco; Jaramillo-Jaramillo, Marcela & Pérez-Chávez, Manuel Antonio (2017). Factores que inciden en la intención emprendedora de estudiantes del Centro Universitario Temascaltepec. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(78), 210–231.

Jaccard, J., & Wan, C. K. (1996). *Enfoques LISREL para efectos de la interacción en regresión múltiple*. Mil Robles. California: Sage Publications.

Jerhmie-James, A. Z. (2017). Software Quality: Assessment on the Organizational, Technological and User-related Determinants in the Philippine Setting. *International Journal of Computing Sciences Research*, 1(2), 46–65. doi:10.25147/ijcsr.2017.001.1.12

Jiménez, E. (2015). Analysis of alternative debt in developing PYMES in Ecuador. *SIGMA*, 2(01), 95-102. doi:org/10.24133/sigma.v2i1.920

Johnson, R. A., & Wichern, D. W. (2002). *Applied multivariate statistical analysis*. Londres: Prentice Hall.

Joyce, A., & Paquin, R. (2019). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of Cleaner Production* (135), 1474-1486.

Juliá-Igual, J. F., Meliá-Martí, E., & Miranda-Ribera, E. (2020). Rol de la Economía Social y la Universidad en orden a un emprendimiento basado en el conocimiento tecnológico y los valores. *CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 31–57.

Kantis, H. (2004). Nacimiento y desarrollo de empresas dinámicas en América Latina. *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia*, 35-56.

Kantis, H., Federico, J., & Ibarra García, S. (2017). *Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2017- América Latina: avances y retrocesos en perspectiva*. San José, Costa Rica: GEN.

Kenny, D. (2015). *Medida ajuste del modelo*. Obtenido de <http://davidakenny.net/cm/fit.htm?br=ro&>

Kim, S., & Lee, J. (2019). Citizen Participation, Process, and Transparency in Local Government: An Exploratory Study. *Policy Studies Journal*, 47(4), 1020–1041. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1111/psj.12236>

Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Harper and Row.

Lara-Hormigo, A. (2014). *Masteres.ugr.es*. Obtenido de Introducción a las ecuaciones estructurales en AMOS y R: [http://masteres.ugr.es/moea/pages/curso201314/tfm1314/tfm-septiembre1314/memoriasterantonio\\_lara\\_hormigo/!](http://masteres.ugr.es/moea/pages/curso201314/tfm1314/tfm-septiembre1314/memoriasterantonio_lara_hormigo/)

Lazo-Vera, J. O., & Melo-Pezo, X. A. (2021). Actitud emprendedora de médicos especialistas en un hospital de Huancavelica, Perú. *Horizonte Médico* (3 (Julio-setiembre)), e1249. Obtenido de <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.24265/horizmed.2020.v20n3.04>

Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. “X- Efficiency”. *The American Economic Review*, 56(3), 392-415.

León-Quillas, C. I., Ruedas-Rodríguez, H. F., & González-Campo, C. (2020). Instituciones Formales, Desarrollo Humano Y Emprendimiento: Un Estudio Comparativo Entre Países Con Alto Nivel De Desarrollo Y Los Países De La Alianza Del Pacífico. *Ad-Minister*, 45–66.

Lehtinen, L. (2020). Propiedad Intelectual y sostenibilidad: la protección de los conocimientos tradicionales. *Cuadernos del Centro de Estudios de Diseño y Comunicación. Volumen 106*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Palermo. Recuperado de:

[https://fido.palermo.edu/servicios\\_dyc/publicacionesdc/cuadernos/detalle\\_articulo.php?id\\_libro=832&id\\_articulo=17102](https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/cuadernos/detalle_articulo.php?id_libro=832&id_articulo=17102)

Liu, Y., He, R., Wang, S., & Yu, C. (2021). Temporal and Spectral 2D Fragmentation-Aware RMSA Algorithm for Advance Reservation Requests in EONs. *IEEE Access, Access, IEEE, 9*, 32845–32856.

doi:<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1109/ACCESS.2021.3060375>

Loayza, N., & Sugawara, N. (2017). El sector informal en México Hechos y explicaciones fundamentales. *in El trimestre económico*.

Lopez, T., & Alvarez, C. (2018). Entrepreneurship research in Latin America: a literature review. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*.

doi:<https://doi.org/10.1108/ARLA-12-2016-0332>

López-Aguado, M., & Gutiérrez-Provecho, L. (2019). Com dur a terme i interpretar una anàlisi factorial exploratòria utilitzant SPSS. *REIRE Revista d'Innovació I Recerca En Educació, 12*(2), 1–14. doi:<https://doi.org/10.1344/reire2019.12.227057>

López-López, V., Iglesias-Antelo, S., Vázquez-Sanmartín, A., Connolly, R., & Bannister, F. (2018). e-Government, Transparency & Reputation: An Empirical Study of Spanish Local Government. *Information Systems Management, 35*(4), 276–293.

<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1080/10580530.2018.1503792>

Maca-Urbano, D. Y., & Rentería-Pérez, E. (2020). Una mirada al emprendimiento a partir de una revisión de la literatura. *Psicología Desde El Caribe, 37*(1), 1–46.

Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass, 12*(3). Obtenido de <https://doi.org/https://doi>

Manzano-Patiño, A. P. (2017). Introducción a los modelos de ecuaciones estructurales. *Investigación Médica, 7*(25), 67-72.

Marchione, J. (2019). *La mezcla de costos en la gestión de la innovación para emprender*. Pinamar: Instituto Argentino de Profesores Universitario de Costos.

Marsh, & Hocevar. (1985). Aplicación del análisis factorial confirmatorio para el estudio del autoconcepto: orden primera y superior de modelos de invariancia entre grupos. *Boletín Psicológico*, 97, 562-582.

Marsh, H. W., Balla, J. R., & Hau, T. K. (1996). Una evaluación de incremental fit índices: una clarificación de las propiedades matemáticas y empíricas. *Lawrence Erlbaum*, 315-353.

Martínez, V. G., & Payró, M. P. S. (2022). Percepción académica sobre las barreras en la adopción de innovaciones tecnológicas durante la pandemia por la covid-19. *Apertura: Revista de Innovación Educativa*, 14(1), 96–113.

<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.32870/Ap.v14n1.2150>

Marulanda-Valencia, F., & Morales-Gualdrón, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela De Administración De Negocios*(81), 12-28.

McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

Medina-Moreno, J. C. (2019). Prospectiva de las políticas gubernamentales del modelo de financiación en el crecimiento de las Pymes en Colombia. *Revista de La Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables*, 18-34.

Mendez-Martínez, C., & Rondon-Sepulveda, M. A. (2012). Introducción al análisis factorial exploratorio. *Revista Colombiana de P'siquiatría*, 41(1), 197-207.

Medrano, Victoria, Sandoval, Raúl & Tavera, María. (2017). Los retos del emprendimiento en México. F. Pérez, E. Figueroa, L. Godínez (ed.) *Políticas públicas, pobreza, ciencias y humanidades* Ciencias Sociales: Economía y Humanidades. Handbook T-II. -©ECORFAN, Texcoco de Mora, México

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (16 de mayo de 2021).

*Cooperaciones Comerciales*. Obtenido de

<http://spanish.mofcom.gov.cn/article/estadistica/cooperacion/>

Miranda, & Amado. (04 de agosto de 2016). *Plus Empresarial*. Obtenido de ¡Cuidado!  
Estos son los problemas legales (comunes) que enfrentan las empresas:

<https://plusempresarial.com/cuidado-estos-son-los-problemas-legales-comunes-que-enfrentan-las-empresas/>

Mitchell, R. K., Smith, J. B., Morse, E. A., Seawright, K. W., Peredo, A., & McKenzie, B. (2002). Are Entrepreneurial Cognitions Universal? Assessing Entrepreneurial Cognitions across Cultures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(4), 9-32.

Mohanty, k. S. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. New Delhi: Prentice Hall of India.

Mohanty, S. K. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. New Delhi: Prentice Hall of India.

Mohanty, S. K. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. *New Dehli: Prentice Hall of India*.

Molina-García, M. J., & Benedicto-Solsona, M. Á. (2020). Autonomía estratégica bajo el prisma de la Estrategia Global Europea: directrices de su marco regulatorio. *Cuadernos Europeos de Deusto*, 62, 9–98.

Montenegro, V. (2013). *Estadística*. Obtenido de Covarianza: [http://valemontenegro.blogspot.com/2013/01/covarianza\\_4612.html](http://valemontenegro.blogspot.com/2013/01/covarianza_4612.html)

Morales, E. M., Ángeles-Maghioros, M., Obregón, A. M., & Santos, J. L. (2020). Adaptación y análisis factorial del cuestionario de conducta de alimentación del adulto (AEBQ). *Archivos Latinoamericanos de Nutrición*, 70(1), 40–49.

Mthanti, T., & Ojah, K. (2017). Entrepreneurial orientation (EO): Measurement and policy implications of entrepreneurship at the macroeconomic level. *Research Policy*, 46, 724-739.

Murphy, J. P., Liao, J., & Welsch, P. H. (2006). A Conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12, 9-24.

- Muthén, B. (1983). Latent variable structural equation modeling with categorical data. *Journal of Econometrics*, 43-65.
- Muthén, B. (1993). Goodness of fit with categorical and other non normal variables. Testing structural equation models. *California: SAGE*, 205-234.
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E. (2018). The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: a measurement framework. *Journal of Technology Transfer*, 43(3), 640-673. Obtenido de <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9628-2>
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*.
- Núñez-Álvarez, C., & Leiva, J. C. (2020). Evaluación integral del ecosistema emprendedor de Costa Rica y propuestas para su mejora. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época*, 15(2), 523-536. doi:<https://doi.org/10.21919/remef.v15i0.544>
- Nyarku, K. M., & Oduro, S. (2018). Effect of legal and regulatory framework on SMEs growth in the Accra Metropolis of Ghana. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(3), 207–217. <https://doi.org/10.1177/1465750317742842>
- Ochoa-Romero, R. (2017). *Corrupción. Significado y Estrategias Internacionales y Nacionales para su Prevención y Persecución*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.
- OCDE. (2016). *Start-up Latin America 2016 Building an Innovative Future: Why support start-ups, and how?*<https://doi.org/https://doi.org/10.1787/9789264265660-6-en>
- Olechnowicz-Szewczyk, A., & Babula, E. (2021). Behavioural Factors of Willingness to Save Long Term - a Factor Analysis. *Research Papers of the Wroclaw University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wroclawiu*, 65(2), 102-113. doi:doi:10.15611/pn.2021.2.07
- Ordelin-Font, J. L. (2020). En la frontera de la propiedad Intelectual. *Alegatos-Revista Jurídica de La Universidad Autónoma Metropolitana*, 439–445.

Organización de Naciones Unidas. (1948). *Declaración Universal de los Derechos Humanos*. París: Asamblea General de Naciones Unidas.

Organización de Naciones Unidas. (16 de mayo de 2021). *Objetivos de Desarrollo Sustentables*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Organización Internacional del Trabajo. (2021). *Informe mundial de Salarios 2020-2021*. Ginebra: OIT.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2021). *La innovación persiste: las solicitudes internacionales de patente presentadas por conducto de la OMPI siguieron aumentando en 2020, a pesar de la pandemia de COVID-19*. Ginebra: OMPI.

Organización Mundial de Propiedad Intelectual. (2020). *China es el país que más solicitudes internacionales de patente presentó en 2019, año en que los servicios de PI, los tratados y las finanzas de la OMPI experimentaron un fuerte crecimiento*. Ginebra: OMPI.

Organización Mundial del Comercio. (2021). *Examen de Políticas Comerciales. Informe Catar*. Ginebra: OMC.

Osorio-Sanabria, M. A., & Barreto-Granada, P. L. (2022). Transparencia pública : análisis de su evolución y aportes para el desarrollo del gobierno abierto. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 32(83), 17–34.

Otáñez-Licona, R. A. (2020). *Iniciativa de Ley de Fomento e Impulso a Emprendedores de Baja California*. Mexicali: Legislatura de Estado Baja California.

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Sampling Techniques on a Population Study. *Int. J. Morphol*, 35(1), 227-232.

Padilla, J. (02 de mayo de 2019). *YouTube*. Obtenido de Análisis factorial exploratorio, SPSS, formato APA: <https://www.youtube.com/watch?v=VxqkayFztTA>

Páez-Gutiérrez, R., & Arellano-Zepeda, S. A. (2019). *Análisis de los beneficios fiscales que ofrece la ley del impuesto al valor agregado a las empresas IMMEX en México*. [recurso electrónico].

Paños-Castro, J. (2017). Educación emprendedora y metodologías activas para su fomento. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 20(3), 33-48.

Papanek, G. F. (1962). The Development of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 52(2), 45-58.

Parker, S. (2006). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.

Parra Alviz, M., Rubio Guerrero, G., & López Posada, L. M. (2017). Factores distintivos de emprendimiento que propiciaron el éxito: casos de estudio en empresarios de Ibagué, Tolima. *Pensamiento & Gestión*, 43, 89–127.

<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.14482/pege.43.10583> Pawar, P. (2013). Social Sciences Perspectives on Entrepreneurship. *Developing Country Studies*, 3(9), 35-38.

Pérez-Gil, J. A., Chacón-Moscoso, S., & Moreno-Rodríguez, R. (2000). Validez de constructo: uso de análisis factorial exploratorio-confirmatorio para obtener evidencias de validez. *Pisicothema*, 12(2), 442-446.

Pizarro-Romero, K., & Martínez-Mora, O. (2020). Análisis factorial exploratorio mediante el uso de las medidas de adecuación muestral KMO y Esfericidad de Bartlett para determinar factores principales. *Journal of Science and Research*, 5(CININGEC2020), 903-924.

Poder Ejecutivo del Estado. (2003). *Reglamento del Registro Público de Comercio*. México: Diario Oficial de la Federación.

Pozen, David E. & Schudson, Michael . (2018). *Troubling Transparency : The History and Future of Freedom of Information*. Columbia University Press.

Qatar e-Government. (2021). *Qatar Statistics*. Doha: Planning and Statistics Authority.

- Quintanilla-Cóndor, C., & Cortavarría-Linares, A. (2009). *Estadística aplicada a la investigación científica con SPSS*. Paturpampa, Perú: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Rakotoasimbola, E., & Blili, S. (2019). Measures of fit impacts: Application to the causal model of consumer involvement. *International Journal of Market Research*, 61(1), 77–92. doi:<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1177/1470785318796950>
- Ramírez, M., Bernal, M., & Fuentes, R. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades Federativas de México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 174(44), 167-195.
- Ramírez-Garcidueñas, K., Rodríguez-Chávez, J. C., & Licona-Michel, Á. (2017). Prospects of Entrepreneurship in China Economy. *PORTES, Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 11(22), 71-92.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Ríos, M. (2021). Validez y confiabilidad del cuestionario de ansiedad y miedo dental IDAF-4C+ en adultos mayores. *Int. J. Inter. Dent*, 14(1), 22-27.
- Rivas Tovar, L. A. (2015). *¿Cómo hacer una tesis?* Ciudad de México: Instituto Politécnico Nacional.
- Robles-Garrote, P., & Rojas, M. (2015). La validación por juicio de expertos: dos investigaciones cualitativas en Lingüística Aplicada. *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada*, 18(2015), 1-16.
- Rocha, K. J., Arévalo, N. V., & Cocunubo, L. C. (2018). Las PYME en economías emergentes: El emprendimiento empresarial en Chile como factor determinante en el desarrollo económico de la última década. *Revista Punto de Vista*, 9(14), 1–21. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.15765/pdv.v9i14.1176>

Rodríguez Ferreira. (2021). Supremacía constitucional, jerarquía normativa y derechos humanos en México: evolución jurisprudencial histórica y narrativas actuales. *Revista de Investigações Constitucionais*, 8(3), 679–705. <https://doi.org/10.5380/rinc.v8i3.76714>

Romero, J., Fonseca, G. & Blanco, F. (2021) *Análisis y evaluación de la educación financiera en Boyacá*. Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. ISBN 978-958-6604-8-40

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.

Ruiz-Lorenzo, V. (2022). De las microconductas desviadas a la corrupción política en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 177, 127–142. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.177.127>

Ruiz, M., Pardo, A., & San Martín, R. (2010). Modelo de Ecuaciones Estructurales. *Papeles de Psicólogo*, 31(1), 34-45.

Salazar, F., González, J., Sánchez, P., & Sanmartín, J. (2019). Emprendimiento e innovación: agentes potenciadores de la Empresa famili. *SAPIENTIAE*, 4(2), 247-257.

Samperio-Pacheco, V. M. (2019). Ecuaciones estructurales en los modelos educativos: características y fases en su construcción. *Revista de Innovación Educativa*, 11(1).

Sánchez, M. E., & Obregón, M. (2019). *Estudio fiscal y legal de la sociedad por acciones simplificadas*. México: Recurso en Línea. Obtenido de <http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=cat05865a&AN=cim.237555&lang=es&site=eds-live>

Sánchez-Polanco, J.S. (2019). Propiedad Intelectual, herramienta para el emprendedor del siglo XXI. *Centro de Estudios en Diseño y Comunicación*, (2021-2022), 65-67

Sánchez-Rodríguez, S., Hernández-Herrera, C. A., & Jiménez-García, M. (2015). Revisión Teórica de los Conceptos de Emprendedor- Empresario y su Relación con la Educación Superior. *ResearchGate*, 19-36.

Sánchez-Vega, J. A. (2020). *Principios de derecho fiscal (2a ed.)*. México: Ediciones Fiscales ISEF.

Sanchis-Palacio, J. R., Campos-Climent, V., & Ejarque-Catalá, A. T. (2020). La Economía Del Bien Común Como Modelo Transformador Análisis Comparativo Por Países en Europa. *Revista de Economía Mundial*, 54, 87–106. Obtenido de <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.33776/r>

Sanclemente, J. (2020). El derecho comercial: de la regulación al compliance. *Revista Estudios Socio-Jurídicos*, 22(2). Obtenido de <https://doaj.org/article/52da32980b0b484bb32c3ee62fc564ee>

Sanclemente-Arciniegas, J. (2020). Commercial Law: From Regulation to Compliance. *Revista Estudios Socio-Jurídicos*, 22(2).

Sautet, F. (2013). “Local and Systemic Entrepreneurship: Solving the Puzzle of Entrepreneurship and Economic Development”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 387-402.

Say, J. B. (1803). *Traité D'économie Politique, ou Simple Exposition de la Manière Dont se Forment, se Distribuent, et se Composent les Richesses*. Paris: A.A. Renouard.

Scholte, S. S., van Teeffelen, A. J., & Verburg, P. H. (2015). Integrating Socio-cultural perspectives into ecosystem service valuation: A review of concepts and methods. *Ecological Economics*, 114, 67-78.

Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *Modelado de la guía de un principiante de ecuación estructural, segunda edición*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Schumacker, R., & Lomax, R. (2004). *A begginer´s guide to structural equation modeling. 2nd ed.* Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Secretaría de Economía. (2019). *Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019*. México: Diario Oficial de la Federación.

Secretaría de Economía. (2021). *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*. México: Gobierno del Estado.

Secretaría de Economía. (26 de abril de 2020). *SEGOB*. Obtenido de Marco Legal: <http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/guiasEmpresariales/GuiaMarcoLegal.pdf>

Secretaría de Economía. (18 de agosto de 2021). *Acciones y Programas*. Obtenido de Unidad de Desarrollo Productivo, UDP: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/unidad-de-desarrollo-productivo>

Secretaría de Economía. (24 de agosto de 2021). *México Emprende*. Obtenido de Empresas: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>

Secretaría de Economía. (2021). *Paquete de 60,000 apoyos a micronegocios en 2021*. México: Gobierno de México.

Secretaría de Economía Sustentable y Turismo de Baja California. (09 de septiembre de 2021). *Programa Impulso para la Reactivación Económica*. Obtenido de IMPULSO BAJA CALIFORNIA NORTE: <https://planemergentebc-impulso.ebajacalifornia.gob.mx/>

Senado de la República. (2020). *Boletín N°. 1420*. México: Cámara de Diputados: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2019/Abril/10/1420-Diputados-eliminan-referencias-del-Inadem-en-Ley-para-el-Desarrollo-de-la-Competitividad-de-las-Mipymes>

Shane, S. A. (2000). Prior Knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11, 448-469.

Shane, S. A., & Eckhardt, J. T. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.

- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 29(3), 217-226.
- Shaver, K. G., & Scott, L. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23-45.
- Simpeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3(6), 1-8.
- Simpeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3(8), 1-8.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen Publishers.
- Smith, W., & Chimucheka, T. (2014). Entrepreneurship, economic growth and entrepreneurship theories. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 14(5), 160-168.
- Socorro, F. (2020). Emprendimientos y microempresas: las sutiles diferencias de dos grandes herramientas. *Ámbito Investigativo*, 16-22.
- Solórzano, A., Soto, C., Maridueña, L., Sarmiento, C., Arias, S., Feijoo, I., & Vallejo, C. (2017). *Emprendimiento. La Inversión para tu vida*. Guayaquil, Ecuador: Grupo Compás.
- Stam, E. (2018). Measuring Entrepreneurial Ecosystems. En A. O'Connor, E. Stam, F. Sussan, & D. Audretsch, *Entrepreneurial Ecosystems. Place-Based Transformations and Transitions* (págs. 73-196). New York: Springer.
- Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial ecosystems. *USE Discussion Paper Series*, 16(13).Fértil
- Steiger, H. J. (1990). Evaluación del modelo estructural y modificación: un enfoque de estimación de intervalo. *Investigación conductual multivariable*, 25, 173-180.
- Steiger, J. (1990). Point estimation, hypothesis testing and interval estimation approach. *Multivariate Behavioral Research*, 25, 73-80.

Stevenson, H. H., & Harmeling, S. (1990). Entrepreneurial Management's Need for a More "Chaotic" Theory. *Journal of Business Venturing*, 5, 1-14.

Subsecretaría de Competitividad y Normatividad. (30 de agosto de 2016). *Sociedades*.  
Obtenido de Tipos de Sociedades:  
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/202336/Sociedades..pdf>

Switzerland Global Enterprise. (2020). *Guía para Invertir y Establecer una Empresa en Suiza*. Berna: Enabling New Business.

Szerb, L., Lafuente, E., Horváth, K., & Páger, B. (2018). The relevance of quantity and quality entrepreneurship for regional performance: The moderating role of the entrepreneurial ecosystem. *Regional Studies*, 53(9), 1308-1320.

Tobón-Franco, Natalia. (2020). *Propiedad Intelectual para emprendedores*. Bogotá: Asociación Cavelier del Derecho.

Talbot-Wright, L. y Colombo, A. (2019). Propiedad intelectual y emprendimientos tecnológicos. Casos de emprendimientos de la ciudad de Córdoba, Argentina. *Revista Perspectiva Empresarial*, 6 (1), 129 - 136

Tewari, R & Bhardwaj, M. (2021). *Intellectual Property A Primer for Academia*. Chandigarh: Publication Bureau, Panjab University.

Terán-Yépez, E. (2018). State of the art Entrepreneurship theories: A Critical Review of the Literature. *International Institute of Social and Economic Science Annual Conference*, 5-8.

The Grameen Creative Lab. (28 de abril de 2021). *Negocio Social*. Obtenido de Concepto:  
<https://grameencreativelab.com/social-business/>

The State Council the People's Republic of China. (2020). *China Boosts Mass Entrepreneurship and Innovation*. Beijing: The State Council the People's Republic of China.

Tierra Fértil. (02 de septiembre de 2021). *Multimedia Agropecuaria*. Obtenido de Entrevistas: <https://www.tierrafertil.com.mx/entrevistas/>

Tobón-Franco, N. (2020). *Propiedad Intelectual para Emprendedores*. Bogotá: Asociación Cavelier de Derecho.

Transparencia Internacional. (2021). *Índice de Percepción de la Corrupción 2020*. Berlín: The Global Coalition Against Corruption.

Ukko, J; Saunila, M; Nasiri, M & Rantala, T. (2022). Sustainable innovation among small businesses: The role of digital orientation, the external environment, and company characteristics. *Sustainable Development*, 30(4), 703.  
<https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1002/sd.2267>

Varela-Llamas, R., & Ramírez-Ozua, R. R. (2019). Emprendimiento empresarial, inversión en I+D y marco institucional en México. *Análisis Económico*, XXXIV (86), 133-156.

Villa, A. (2017). *Un modelo de emprendimiento social: Competencias sociales y empresariales*. Bilbao: Alvarellos.

Villarroel, C., Cabrales, F., Fernández, A., & Godoy, I. (2017). Indicadores de Innovación y Emprendimiento Aplicados a la Triple Hélice en la Región de Arica y Parinacota, Chile. *Interciencia*, 42(11), 719-726.

Vivarelli, M. (2016). “The middle income trap: a way out based on technological and structural change”. *Economic Change and Restructuring*, 159-193.

Weber, M. (1947). *The Theory of social and economic organization*. Oxford University.

Weinberger-Villarán, K. E. (2019). Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden en Crecimiento y Desarrollo de Startups. *Journal of Technology Management & Innovation*, 14(4), 119–135. Obtenido de <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.4067/s0718-27242>

Wisuttisak, P. (2020). Comparative Study on Regulatory and Policy Frameworks for Promotion of Startups and SMEs in Japan, the Republic of Korea, Malaysia, and Thailand. *ADB Working Paper 1206*. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <https://www.adb.org/publications/comparative-study-regulatory-policy-frameworkspromotion-startups-smes>

World Economic Forum. (2020) *The Global Competitiveness Report*. Cologny/Geneva: WEF

Zambrano Brandt, E. (2012). *Test de independencia chi cuadrado*. Obtenido de SlideShare: <https://es.slideshare.net/ezambrandt/test-de-independencia-chi-cuadrado>



Zamora-Boza, C. (2018). Importance of Entrepreneurship to the Economy: The Case of Ecuador. *Espacios*, 7, 15-27.

Zastempowski, M., & Cyfert, S. (2021). Impact of entrepreneur's gender on innovation activities. The perspective of small businesses. *PloS One*, 16(10), e0258661. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1371/journal.pone.0258661>

Zayas-Campas, M, González-Velásquez, L. M., & Barrón-Wilson, M. (2021). Modelo de gestión para el cumplimiento de la transparencia en los gobiernos locales. *Diagnóstico FACIL Empresarial Finanzas Auditoria Contabilidad Impuestos Legal*, 27-35.

## VIII. Anexos

### Anexo I. Instrumento de Recolección de Datos:

  <p>Facultad de Contaduría y Administración</p>
<p>El presente cuestionario es parte de una investigación que realiza la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Baja California. Su objetivo principal es evaluar el impacto legal en el desarrollo del ecosistema emprendedor en Baja California, México.</p> <p>Por favor responda el siguiente cuestionario en base a su experiencia como emprendedor. Así pues, las respuestas serán utilizadas para elaborar una propuesta de Ley de Emprendimiento para el Estado de Baja California. Este ejercicio, le tomará de 3 a 5 minutos registrar tus respuestas, de antemano, muchas gracias por tu amable colaboración.</p>
<p><b>I. <u>ACTIVIDAD EMPRENDEDORA</u></b></p>
<p><b>1. Su actividad emprendedora se desarrolla en el sector de:</b> ___ Comercio; ___ Servicios; ___ Manufactura</p>
<p><b>2. Su emprendimiento es de base:</b> ___ Tecnológica; ___ Social; ___ Tradicional; ___ Innovación</p>
<p><b>3. Su emprendimiento opera de modo:</b> ___ Formal; ___ Informal</p>
<p><b>4. El tiempo de operación en su actual actividad emprendedora es:</b> ___ menor a un año; ___ entre 1 y 3 años; ___ entre 4 y 6 años; ___ entre 7 y 10 años ___ más de 10 años</p>
<p><b>5. La cantidad de personas que trabajan en su actividad emprendedora es:</b> ___ 1; ___ entre 2 y 10 ; ___ entre 11 y 50; ___ entre 51 y 250; ___ más de 251</p>

<p><b>6. Su emprendimiento actualmente se encuentra en:</b>  <input type="checkbox"/> Tijuana; <input type="checkbox"/> Mexicali; <input type="checkbox"/> Rosarito; <input type="checkbox"/> Ensenada; <input type="checkbox"/> Tecate; <input type="checkbox"/> San Felipe  <input type="checkbox"/> San Quintín</p>
<p><b>II. <u>PERFIL DEL EMPRENDEDOR</u></b></p>
<p><b>7. Su edad oscila:</b>  <input type="checkbox"/> menos de 18 años; <input type="checkbox"/> entre 18 y 30 años; <input type="checkbox"/> entre 30 y 40 años;  <input type="checkbox"/> entre 40 y 50 años; <input type="checkbox"/> entre 50 y 65 años; <input type="checkbox"/> más de 65 años.</p>
<p><b>8. Su sexo es:</b>  <input type="checkbox"/> Mujer; <input type="checkbox"/> Hombre; <input type="checkbox"/> Prefiero no decirlo</p>
<p><b>9. Su nivel educativo es:</b>  <input type="checkbox"/> Sin escolaridad; <input type="checkbox"/> Primaria; <input type="checkbox"/> Secundaria; <input type="checkbox"/> Preparatoria;  <input type="checkbox"/> Univerisidad; <input type="checkbox"/> Posgrado</p>
<p><b>10. Su emprendimiento representa su fuente de ingreso:</b>  <input type="checkbox"/> principal <input type="checkbox"/> secundaria</p>
<p><b>11. Su experiencia como emprendedor es:</b>  <input type="checkbox"/> menor a un año; <input type="checkbox"/> entre 1 y 3 años; <input type="checkbox"/> entre 4 y 6 años; <input type="checkbox"/> entre 7 y 10 años; <input type="checkbox"/> más de 10 años</p>
<p><b>III. <u>MARCO REGULATORIO</u></b>  Evalúe los siguientes aspectos teniendo en cuenta su experiencia como emprendedor</p>
<p><b>12. Conoce sus derechos y obligaciones como emprendedor:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>13. Cumplir con los requisitos del marco regulatorio es imprescindible para emprender:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>14. Conoce las normativas jurídicas para llevar a cabo emprendimiento:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>15. Cuenta con permisos del municipio para su actividad emprendedora:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>

<p><b>16. Utiliza Registro Federal de Contribuyente para su actividad emprendedora</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>17. Destina recursos para cumplir con sus obligaciones como emprendedor:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>18. Conoce los estímulos fiscales para emprender:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>19. Presta atención a las publicaciones normativas del Diario Oficial de la Federación:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>IV. <u>TRANSPARENCIA</u></b>  Evalúe los siguientes aspectos teniendo en cuenta su experiencia como emprendedor.</p>
<p><b>20. Los servidores públicos o empleados de gobierno actúan con apego a sus funciones:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>21. Es necesario un regalo, dinero o favor para servidores públicos o empleados como posibilidad para hacer un trámite relativo al emprendimiento:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>22. La información respecto a trámites para emprender es clara:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>23. La información para emprender está disponible:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>24. Los trámites para emprender son ágiles:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>25. Existen posibilidades para desarrollar trámites mediante internet o el uso de aplicaciones virtuales para emprender:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>

**26. Se percibe calidad en cuanto a atención y orientación respecto a los trámites relacionados con el emprendimiento:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**V. INFRAESTRUCTURA**

Evalúe los siguientes aspectos teniendo en cuenta su experiencia como emprendedor.

**27. El gobierno brinda las condiciones para fomentar el emprendimiento:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**28. Existen suficientes programas de apoyo al emprendimiento ofrecidos por instituciones del gobierno:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**29. Son accesibles los programas de financiamientos ofrecidos por parte de las instituciones financieras:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**30. Se generan facilidades comerciales por parte del gobierno para emprender:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**31. Se aprecian programas de orientación o asesorías para emprendedores por parte de instituciones educativas:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**VI. PROPIEDAD INTELECTUAL**

Evalúe los siguientes aspectos teniendo en cuenta su experiencia como emprendedor.

**32. Ha realizado solicitudes de registro de patentes, marca, modelos de utilidad o diseños industriales para emprender:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

**33. Los registros de patentes, marca, modelos de utilidad o diseños industriales previenen actos de competencia desleal en el emprendimiento:**

Totalmente de Acuerdo;  De acuerdo;  Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  
 En desacuerdo;  Totalmente en desacuerdo

<p><b>34. Conoce la diferencias entre Derecho de Autor y Propiedad Industrial:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>35. El registro patente, marcas, modelos de utilidad o diseños industriales incentiva al crecimiento tecnológico del emprendimiento:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>36. Tiene claridad de los derechos y obligaciones del registros de patentes, marca, modelos de utilidad o diseños industriales:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>37. El registro de patentes, marcas, modelos de utilidad o diseños industriales favorece a al incremento de los indicadores de emprendimiento:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>VII. <u>RESULTADOS DE EMPRENDIMIENTO</u></b>  Responda teniendo en cuenta el comportamiento que ha experimentado su emprendimiento desde que inició operar.</p>
<p><b>38. Se ha incrementado el número de clientes:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>39. El nivel de calidad de sus productos y/o servicios ha mejorado:</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>40. El nivel de satisfacción del cliente ha ascendido</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>41. El nivel de ventas ha crecido</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>42. Los costos de producción y/o operación son más rentables</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>
<p><b>43. Ha contratado mayor número de trabajadores</b>  <input type="checkbox"/> Totalmente de Acuerdo; <input type="checkbox"/> De acuerdo; <input type="checkbox"/> Ni de acuerdo ni en desacuerdo;  <input type="checkbox"/> En desacuerdo; <input type="checkbox"/> Totalmente en desacuerdo</p>

