

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**

**Unidad Tijuana**



**“Estudio comparativo de los factores socioculturales que incidieron en el éxito de las micro y pequeñas empresas de las ciudades de Tijuana, México y Granada, España”**

**TESIS**

**Que para obtener el grado de:**

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**Presenta:**

**JUAN ANTONIO CID DÁVILA**

**Director de tesis:**

**Dra. Nancy Imelda Montero Delgado**

**Tijuana, Baja California**

**Febrero de 2012**

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	5
<b>ABSTRACT</b> .....	5
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN</b> .....	6
1.1. Introducción .....	6
1.2. Planteamiento del Problema .....	7
1.3. Objetivos de la Investigación.....	11
1.3.1. Objetivo General .....	11
1.3.2. Objetivos Específicos .....	11
1.4. Justificación de la Investigación .....	12
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b> .....	13
2.1. El emprendedor .....	14
2.1.1. Evolución del término emprendedor .....	16
2.1.2. Diferencias entre emprendedor y empresario .....	17
2.2. Factores socioculturales en el éxito emprendedor .....	18
2.2.1. Factores socioculturales de éxito en las empresas granadinas .....	19
2.2.2. Kantis. Factores socioculturales en el desarrollo y consolidación del emprendedor .....	22
2.2.3. García y Valencia. Valores culturales y redes sociales en el éxito emprendedor .....	25
2.2.4. Delgado, Gómez, Romero y Vázquez. Factores sociales y cognitivos en el éxito emprendedor.....	27
2.2.5. Méndez. Limitantes socioculturales en el emprendedor.....	29
2.3. La empresa.....	33
2.3.1. Diferentes conceptos de empresa .....	34
2.4. Diferentes definiciones de la micro, pequeña y mediana empresa.....	37
2.4.1. Clasificación actual de la micro, pequeña y mediana empresa en México .....	37
2.5. El éxito empresarial .....	39
2.5.1. Perspectivas de valoración del éxito empresarial .....	39
2.5.2. Dimensiones de valoración del éxito empresarial .....	41
2.5.2.1. Medidas objetivas del éxito empresarial.....	42
2.5.2.2. Medidas subjetivas del éxito empresarial .....	43
<b>CAPITULO III. MARCO CONTEXTUAL</b> .....	45
3.1. Evolución de la empresa en la historia.....	45
3.2. Las micro y pequeñas empresas en el mundo y Latinoamérica .....	48
3.2.2. Clasificación de las micro y pequeñas empresas en el mundo .....	48
3.2.3. Clasificación de las micro y pequeñas empresas en Latinoamérica .....	50
3.3. Las micro y pequeñas empresas en México .....	52
3.3.1. Evolución histórica de las micro y pequeñas empresas en México .....	52
3.4. Importancia de las micro y pequeñas empresas en México .....	57
3.4.1. Importancia económica de las micro y pequeñas empresas.....	58
3.4.2. Importancia social de las micro y pequeñas empresas.....	60
3.4.3. Las micro y pequeñas empresas en los objetivos nacionales.....	60
3.4.4. La función de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo nacional.....	61
3.5. Éxito y fracaso de las micro y pequeñas empresas.....	62
3.5.1. Causas del fracaso de las micro y pequeñas empresas .....	64
3.5.2. Causas del éxito de las micro y pequeñas empresas .....	65

<b>CAPITULO IV. METODOLOGÍA</b> .....	66
4.1. Tipo de Investigación .....	66
4.2. Hipótesis .....	68
4.2.1. Definición Conceptual y Operacional de las Variables .....	69
4.3. Diseño de investigación .....	72
4.4. Sujetos de investigación .....	74
4.5. Contextualización de la población .....	75
4.6. Determinación de la muestra .....	77
4.7. Instrumento y método de recolección de datos .....	79
4.8. Procesamiento y análisis de los datos .....	81
<b>CAPITULO V. RESULTADOS</b> .....	84
5.1. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses de éxito y de fracaso .....	84
5.1.1. Edad.....	85
5.1.2. Género .....	86
5.1.3. Estado civil .....	87
5.1.4. Nivel educativo .....	89
5.1.5. Nivel socioeconómico.....	92
5.1.6. Experiencia previa.....	94
5.2. Comparación entre el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos.....	97
5.2.1. Edad.....	97
5.2.2. Nivel educativo .....	99
5.2.3. Formación complementaria .....	100
5.2.4. Experiencia previa.....	101
5.2.5. Motivación para elección de la actividad.....	102
5.2.6. Factores determinantes del éxito empresarial .....	104
5.3. Incidencia de los factores socioculturales en el éxito de los emprendedores .....	105
5.3.1. Edad.....	106
5.3.2. Género .....	108
5.3.3. Estado civil .....	110
5.3.4. Nivel educativo .....	112
5.3.4.1. Nivel máximo de estudios .....	112
5.3.4.2. Educación complementaria.....	114
5.3.4.3. Tema de educación complementaria .....	116
5.3.5. Nivel socioeconómico.....	119
5.3.6. Experiencia previa.....	121
5.3.6.1. Experiencia previa en el desarrollo de empresas .....	121
5.3.6.2. Trabajo previo en una micro o pequeña empresa .....	124
5.4. Otros hallazgos.....	125
5.4.1. Número de empleados de la empresa .....	126
5.4.2. Régimen fiscal de la empresa.....	128
5.4.3. Origen de los recursos para la creación de la empresa .....	131
5.4.4. Socios del emprendedor.....	133
<b>CAPITULO VI. CONCLUSIONES</b> .....	135
6.1. Conclusiones respecto al perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses .....	136
6.1.1. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses exitosos.....	136
6.1.2. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses que fracasaron .....	137

6.1.3. Similitudes y diferencias entre los emprendedores tijuanaenses de éxito y de fracaso .....	137
6.2. Conclusiones respecto a la comparación entre el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos.....	141
6.2.1. Perfil sociocultural de los emprendedores exitosos granadinos .....	141
6.2.2. Similitudes y diferencias entre los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos .....	142
6.3. Conclusiones respecto a la incidencia de los factores socioculturales en el éxito de los emprendedores tijuanaenses.....	145
6.3.1. Incidencia de la edad en el éxito de los emprendedores tijuanaenses.....	145
6.3.2. Incidencia del género en el éxito de los emprendedores tijuanaenses .....	146
6.3.3. Incidencia del estado civil en el éxito de los emprendedores tijuanaenses .....	147
6.3.4. Incidencia del nivel educativo en el éxito de los emprendedores tijuanaenses .....	147
6.3.5. Incidencia del nivel socioeconómico en el éxito de los emprendedores tijuanaenses.....	149
6.3.6. Incidencia de la experiencia previa en el éxito de los emprendedores tijuanaenses ..	150
6.4. Conclusiones respecto a otros hallazgos. ....	151
6.4.1. Número de empleados .....	151
6.4.2. Régimen fiscal de la empresa y socios del emprendedor .....	152
6.4.3. Origen de los recursos para la creación de la empresa .....	153
6.5. Futuras líneas de investigación.....	155
<b>ANEXOS</b> .....	156
Índice de figuras .....	156
Índice de tablas.....	156
Índice de gráficas.....	156
Índice de tablas de frecuencias.....	157
Índice de tablas de contingencia y de Chi-Cuadrado .....	157
<b>REFERENCIAS</b> .....	158

## **RESUMEN**

*En la presente investigación se identificó el perfil sociocultural de los emprendedores creadores de alguna micro o pequeña empresa en la ciudad de Tijuana, tanto el de los exitosos, como el de los que fracasaron. Este perfil sociocultural se compone de características tales como: edad, género, estado civil, nivel educativo, nivel socioeconómico, y experiencia previa. Una vez identificado el perfil de emprendedores exitosos y el de los que fracasaron, ambos se contrastaron, con la finalidad de encontrar similitudes y diferencias. A su vez el perfil de los emprendedores tijuanaenses exitosos se contrastó con el de los emprendedores exitosos de la región de Granada, España, con la finalidad de determinar si el éxito de los mismos se debe a estas características o al entorno en donde desempeñan su actividad. Finalmente se analizó la relación entre los factores socioculturales y el éxito de los emprendedores tijuanaenses.*

*Los resultados de la investigación muestran que no existen diferencias significativas entre el perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses exitosos y el de los que fracasaron; por el contrario, se identificaron similitudes notables en características como el género, el nivel educativo, y el nivel socioeconómico. De igual forma se encontraron grandes similitudes entre las características socioculturales de los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos. Finalmente no se encontraron relaciones de dependencia significativas entre los factores socioculturales de los emprendedores tijuanaenses, y sus posibilidades de éxito.*

**Palabras clave:** *emprendedores, factores socioculturales, micro y pequeña empresa.*

## **ABSTRACT**

*The aim of this study was to identify the Tijuana's entrepreneur's socio-cultural profile from micro or small business that have succeed or even failed. The socio-cultural profile includes such characteristics as age, gender, marital status, educational level, socioeconomic status, and previous experience. Once we identified the successful entrepreneur's profile and the profile of those who have failed in their entrepreneurial experience, on the one hand both profiles were contrasted in order to find significantly similarities and differences, and on the other hand, the Tijuana's successful entrepreneur's profile was compared against the Granada's successful entrepreneur's profile in order to determinate if their success relays on individual characteristics or it is due to environmental factors. Also, were analyzed the relationship between socio-cultural factors and the success of Tijuana's entrepreneurs.*

*Results revealed that there are no significant differences between Tijuana's successful entrepreneur's profile and those who have failed in their entrepreneurial experience. Study indicated that there were similarities in gender, educational background and their socioeconomic status. According to study results there are significant similarities between Tijuana's successful entrepreneur's socio-cultural profile and Granada's successful entrepreneur's socio-cultural profile but no relation between Tijuana's entrepreneur's socio-cultural factors and success probabilities.*

**Keywords:** *entrepreneurs, socio-cultural factors, micro and small enterprises.*

## CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Introducción

Tanto el fenómeno emprendedor como la micro y pequeña empresa son dos temas que en la actualidad ocupan un lugar importante en el campo de la investigación de los países en desarrollo. A su vez, estos dos fenómenos por lo general van ligados de la mano, sobre todo en lo que se refiere a la creación de empresas, ya que en la mayoría de los casos las empresas formadas por emprendedores encajan en la clasificación de micro o pequeñas.

Debido a la importancia representada por esta clase de empresas, sobre todo en lo que se refiere a la generación de empleos; y a la alta tasa de mortandad que presentan en nuestro país, donde de acuerdo con estadísticas tan sólo el 10% logra su consolidación después de cinco años (Soriano, 2005); es necesario identificar el perfil sociocultural de las personas que las crean, es decir, los emprendedores de las mismas, en especial el de aquellos que pasaron por un proceso de incubación, debido a que en esta clase de emprendedores las instancias públicas centran sus esfuerzos y recursos para su capacitación, desarrollo y consolidación.

El presente trabajo tiene como sujeto de estudio a los emprendedores creadores de alguna micro ó pequeña empresa, incubada por EmpreSer en la ciudad de Tijuana, de los cuales se identificarán sus características socioculturales y se analizará si estas influyen en el éxito o fracaso de sus empresas.

Una vez identificado su perfil sociocultural se realizará una comparación con el de los emprendedores exitosos de la región de Granada, España, la finalidad de este comparativo es identificar rasgos socioculturales afines, y determinar si el éxito de los emprendedores está condicionado por sus características personales, o si el entorno donde desarrollan su actividad limita o potencia sus posibilidades de éxito.

Al determinar si los factores socioculturales de los emprendedores inciden en el éxito o fracaso de sus empresas, la presente investigación aportará información empírica sustancial, sobre todo para el sector público, que en México destina el 0.5% del PIB a la promoción empresarial (Durán, 2008), por lo que al identificar con precisión el tipo de emprendedores con mayores posibilidades de lograr resultados positivos, los programas públicos que tienen como finalidad el asesoreamiento, financiamiento y desarrollo de nuevas empresas, utilizarían de forma más eficiente los recursos públicos destinados a esta labor.

La presente tesis está organizada en siete capítulos, en el primer apartado se define el planteamiento del problema, así como los objetivos y la justificación de la investigación. En el segundo capítulo, titulado Marco Teórico, se detallan los fundamentos teóricos que servirán de base para el tratamiento de los factores socioculturales a investigar en los emprendedores.

En el tercer capítulo, titulado Marco Contextual, se lleva a cabo una descripción de la evolución histórica, y situación actual de las micro y pequeñas empresas, tanto a nivel internacional, como en el contexto nacional.

En la cuarta sección, titulada Metodología, se detallan las hipótesis, variables, sujetos de investigación, así como la población y muestra, con las que se trabajó en la presente investigación; en esta sección también se describe el instrumento y el método empleados para la recolección de los datos.

En el cuarto capítulo se exponen los resultados obtenidos, respecto a la identificación del perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses, así como los relativos a la incidencia de los factores socioculturales en el éxito emprendedor. Finalmente en el sexto y último capítulo se puntualizan las conclusiones generales de la investigación, así como futuras líneas de investigación.

## **1.2. Planteamiento del Problema**

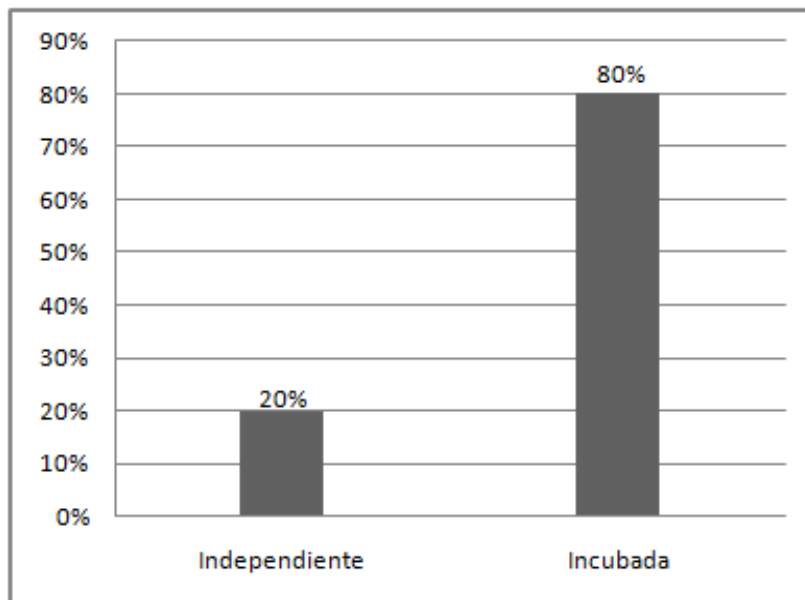
Las micro y pequeñas empresas, también conocidas como Mypes, son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto. De acuerdo con estadísticas del último censo económico realizado en 2009 por el INEGI, en México se contabilizaron 5'144,056 empresas de las cuales el 95.2% son microempresas y el 4.3% pequeñas empresas. El mismo censo indica que el total de las unidades económicas del país dan empleo a 27'727,406 personas; las microempresas generan el 46% de estos empleos, mientras que las pequeñas empresas aportan el 23.6% de los empleos (Acosta, 2010).

Los datos anteriores muestran contundentemente la importancia que tienen estas empresas para el crecimiento, desarrollo y consolidación económica de México, contribuyendo con el 69.6% de los empleos totales. Si bien el Gobierno de la República se ha preocupado en la creación de estrategias y elaboración de programas destinados a la atención de esta clase de empresas, estos no han sido del todo exitosos.

En México el grueso de las empresas de nueva creación que nacen de forma independiente; es decir sin ningún tipo de asesoramiento o apoyo ya sea técnico, administrativo o financiero, no logran su consolidación. De acuerdo con estadísticas el 50% de estas no supera el año de operaciones, el 80% no alcanza los dos años de funcionamiento y tan sólo el 10% logra su consolidación después de cinco años (Soriano, 2005).

Cuestión aparte son las empresas que nacen por medio de una incubadora la cual se define como aquella organización que cuenta con ciertos recursos y que mediante la administración de expertos sirve de guía a personas menos expertas, pero con ideas potenciales para convertirse en empresas sólidas en el mediano plazo, o en términos más coloquiales se podría definir a una incubadora como una fábrica, donde su producto final, son artículos llamados empresas, en resumidas cuentas una incubadora es una fábrica de empresas (García, s.f.). Este tipo de empresas presentan un periodo de sobrevivencia en el mercado diferente a las que nacen de manera independiente, al respecto, Ricardo Bolaños, catedrático del ITESM, señala que 8 de cada 10 empresas que pasan por el proceso de incubación logra superar el segundo año de vida, en contraste con el 80% de las empresas que nacen de manera independiente y que en el lapso de 2 años se ven obligadas a cerrar (Vargas, 2009).

**Figura 1. Porcentaje de empresas que superan los 2 años de existencia**



**Fuente: Elaboración propia. Con datos de Soriano (2005) y Vargas (2009)**

Otros indicadores que demuestran que las empresas incubadas presentan un índice de mortandad más bajo son la encuestas realizadas por la National Business Incubation

Association, en Estados Unidos, realizada en 1998 y la del Center for Strategy and Evaluation Services, en Europa, realizada en 2002, las cuales arrojaron que entre el 85 y 87% de las empresas incubadas sobreviven después de cinco años (Lahorgue, 2009).

Sin embargo es importante mencionar que se presenta un fenómeno particular en aquellas empresas que nacen por un proceso de incubación; si bien su tiempo de supervivencia es mayor que el de aquellas que lo hacen de manera independiente, lo que nos indica que los esfuerzos realizados por la incubadoras tienen efectos positivos en las empresas que son llevadas de la mano en sus primeros años de vida, no obstante el éxito de estas empresas no está garantizado, en especial cuando su proceso de incubación ha terminado, que por lo general es de 2 a 3 años, ya que estas empiezan a presentar problemas en su administración y operación, lo que dificulta su supervivencia.

Aunque ya se han identificado algunos de los factores más importantes que condenan a las nuevas empresas a su fracaso, especialmente a las micro y pequeñas empresas; entre ellas, una mala administración, la falta de experiencia, un optimismo exagerado, la carencia de estrategias de ventas, no llevar contabilidad y confundir el efectivo con utilidades (Pereira, 2006); existen algunos factores socioculturales propios de los emprendedores, a quienes la Secretaría de Economía define como los hombres y mujeres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de una idea emprendedora, que pueden influir en las posibilidades de consolidación y éxito de estas micro y pequeñas empresas.

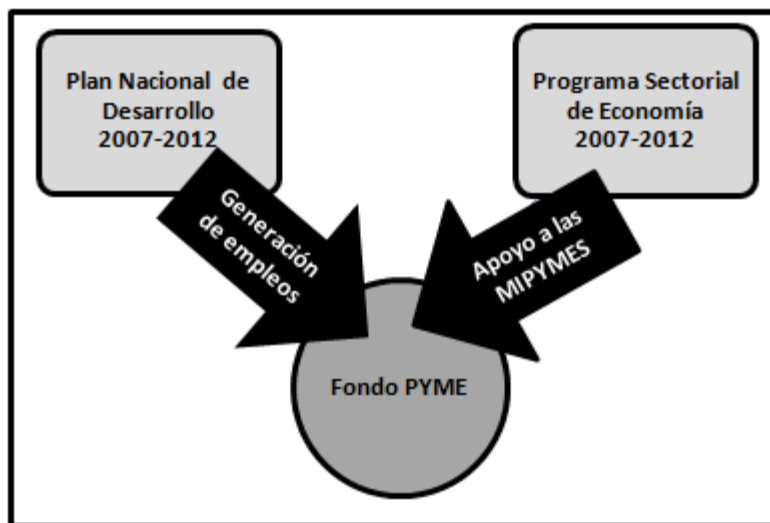
En este contexto cabe destacar que la presente administración federal en su Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, establece como su principal objetivo en política económica el lograr mayores niveles de competitividad y generar más y mejores empleos para la población, lo que es fundamental para el desarrollo humano sustentable, permitiendo que los mexicanos cuenten con mayores capacidades, y que México se inserte eficazmente en la economía global. En este mismo orden de ideas el Programa Sectorial de Economía 2007-2012 establece como una de sus prioridades el contar con un Sistema de Apoyo Integral a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que permita impulsar efectivamente a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables que favorezcan la generación de empleos (Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2007).

El mismo Programa Sectorial señala que el apoyo a las MIPYMES se consolidará en una sola instancia que coordine los programas con una política de apoyo integral, siendo esta

instancia el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, mejor conocido como Fondo PYME, cuyo objetivo general es el promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los emprendedores.

Otra situación que es importante recalcar es el continuo incremento que se le ha otorgado al presupuesto del Fondo PYME en la presente administración federal; de acuerdo con Ernesto Cordero Arroyo, Secretario de Hacienda y Crédito Público, el monto que se le tiene programado para el 2011 a este Fondo es de 6,755 millones de pesos, incrementándose más del 10% respecto al 2010, lo cual pone de manifiesto el interés del gobierno federal en impulsar la creación de empleos a través de la micro, pequeña y mediana empresa. Estos recursos han permitido que al Fondo PYME incrementar su presupuesto de 2006 a la fecha en un 246% (Cordero, 2010).

**Figura 2. Objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y Programa Sectorial de Economía 2007-2012**



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2007

Dada la importancia que las micro y pequeñas empresas representan para el país, su aportación a la generación de empleos, el apoyo que estas reciben de los distintos niveles e instancias gubernamentales el cual se genera del presupuesto público, y debido a que estas son consideradas como participantes claves en logro de los objetivos económicos nacionales, es de vital importancia identificar cual es el perfil sociocultural de las personas que las crean; es decir, los emprendedores de las mismas, en especial de aquellos que para la creación de su empresa pasaron por un proceso de incubación, ya que es en esta clase de emprendedores

donde las instancias gubernamentales centran sus esfuerzos y recursos para su capacitación, desarrollo y consolidación.

La presente investigación tiene como sujeto de estudio a los emprendedores creadores de alguna micro ó pequeña empresa incubada por EmpreSer, en la ciudad de Tijuana, Baja California, de los cuales se identificarán las características socioculturales más importantes que determinan el éxito o fracaso de sus empresas; una vez identificado su perfil sociocultural se realizará una comparación con el de los emprendedores exitosos de la región de Granada, España, los cuales también hayan pasado por un proceso de incubación.

La finalidad de realizar este comparativo es identificar cuáles son los rasgos socioculturales afines y diferentes entre el emprendedor exitoso tijuaneño y el granadino, esta comparación permitirá determinar si el éxito de los emprendedores está condicionado por sus características personales, o si el entorno económico, social, político y cultural donde desempeñan su actividad limita o potencia sus posibilidades de éxito.

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Identificar el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos de la ciudad de Tijuana, B.C. y compararlo con el de los emprendedores exitosos del área metropolitana de Granada, España.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

1. Identificar los factores socioculturales más importantes de los emprendedores exitosos en la ciudad de Tijuana, B.C.
2. Determinar si los factores socioculturales de los emprendedores inciden en el éxito de sus empresas.
3. Identificar similitudes y diferencias del perfil sociocultural entre los emprendedores de la ciudad de Tijuana, y los del área metropolitana de Granada, España.
4. Conocer si el éxito de los emprendedores está determinado por el entorno donde desarrollan su actividad.

#### **1.4. Justificación de la Investigación**

La importancia de la presente investigación se desprende del papel que las micro y pequeñas desempeñan en el entorno económico de nuestro país, el cual podemos resumir con el dato de que 7 de cada 10 empleos en México son generados por este tipo de empresas, y de las estadísticas nada favorables que nos muestran que sólo 2 de cada 10 de estas empresas, que nacen de forma independiente alcanzan los 2 años de operación (Pereira, 2006).

Al identificar qué factores socioculturales determinan el éxito o fracaso de las nuevas micro y pequeñas empresas, la presente investigación aportará información sustancial, tanto para empresarios como para el sector público, ya que se podrá identificar que características y habilidades necesitan desarrollarse en los emprendedores, útiles para revertir el índice tan alto de mortandad de estas empresas.

Con los resultados de esta investigación los mismos emprendedores podrán identificar cuáles factores socioculturales propios representan mayores amenazas para la consolidación de sus proyectos, y de esta manera realizar las acciones pertinentes para aminorarlas y convertirlas en oportunidades que se traduzcan en su éxito empresarial.

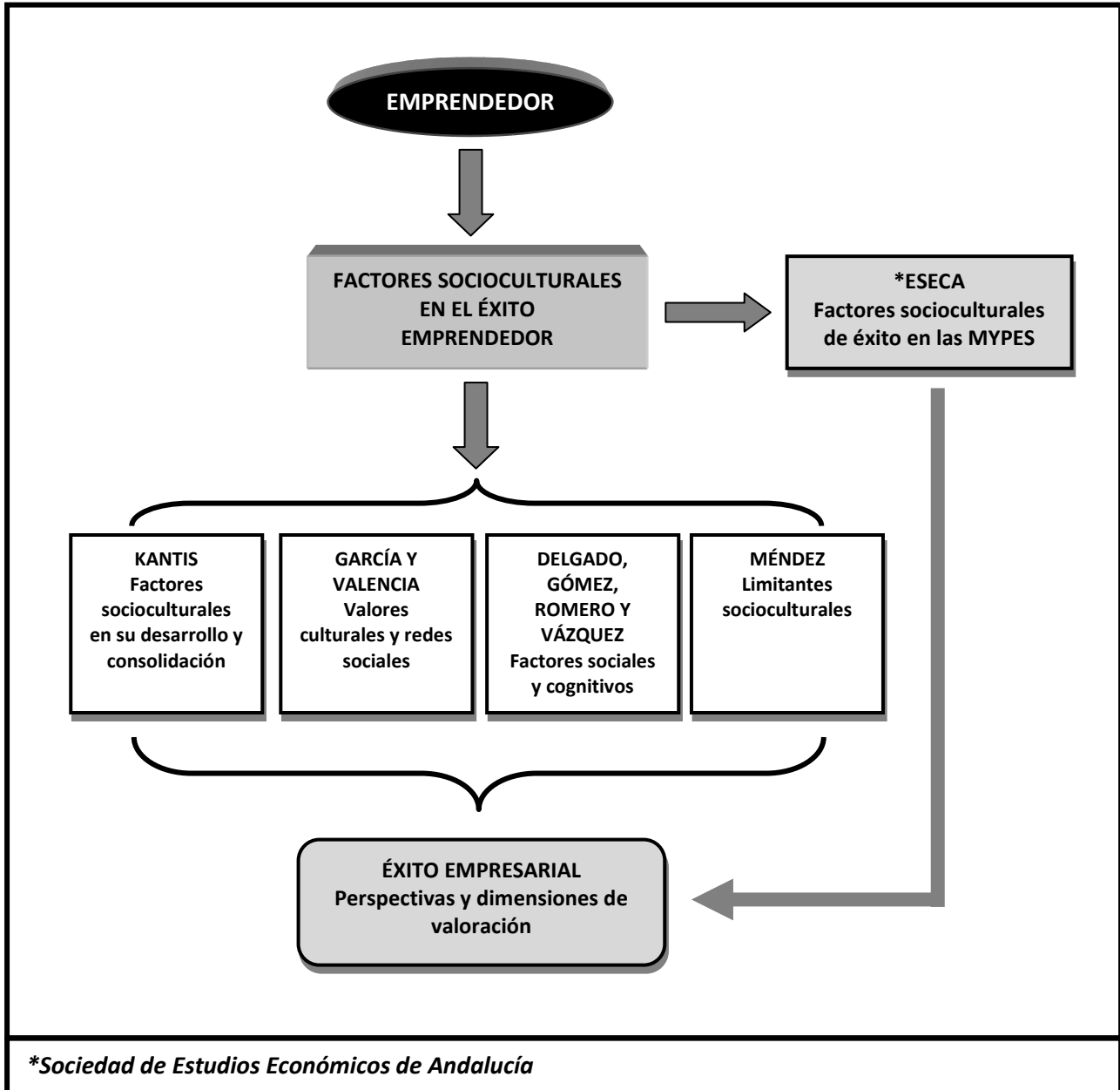
Por su parte el sector público mexicano, quién destina el 0.5% del PIB a la promoción empresarial (Durán, 2008), con los hallazgos que esta investigación podría encontrar, tendría un mejor panorama e información más precisa necesaria para la formulación de acciones estratégicas mejor encaminadas a la generación y apoyo de estas empresas.

En este orden de ideas al identificar cuál es el perfil del emprendedor con mayores posibilidades de lograr resultados positivos, los programas públicos, que tienen como finalidad el asesoramiento, financiamiento y desarrollo de nuevas empresas, identificarían con mayor precisión los nichos de emprendedores con mayor potencial de éxito.

De esta manera, los recursos públicos destinados a este sector, que cabe mencionar, no son pocos, podrían ser utilizados de la mejor manera, y no desperdiciarse en proyectos que de antemano se podrían identificar como poco viables para su consolidación. Y con lo anterior propiciar el efecto multiplicador económico que persigue la generación de nuevas empresas, traducidos en creación de empleos, distribución de riqueza, incrementos de la producción, aumentos en la demanda, todos estos necesarios para lograr el desarrollo de la economía nacional.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Figura 3. Estructura del Marco Teórico



Fuente: Elaboración propia

## 2.1. El emprendedor

La Real Academia de la Lengua Española define la palabra emprendedor como *aquel que emprende con resolución acciones difíciles o azarosas*. Desde el punto de vista económico, existe una tendencia por considerar a un emprendedor como *una persona que combina recursos, trabajo, materiales y otros activos de una manera que su valor es mayor que antes* (Hisrich y Peters, 2002: 10) citados por Olmos (2007: 3).

Puchol (2005: 3) en su *Libro del Emprendedor* menciona que en inglés, la palabra *entrepreneur*, que en realidad es una palabra de origen francés, significa *empresario*. Y según el diccionario es sinónimo de *merchant, dealer, business person*, según el *Roget's Thesaurus of English Words and Phrases*. Sin embargo, en las últimas décadas, esta palabra ha tomado un significado muy particular y se ha considerado a un *entrepreneur* como una persona, hombre o mujer, que monta su propio negocio, normalmente de pequeño tamaño, por alguna de las siguientes razones:

- Ser sus propios jefes
- Huir de la estructura empresarial, en la que se sienten prisioneros
- Poner en práctica sus ideas creativas
- Poder ser útiles a los demás
- Ponerse a prueba a sí mismos

Bermejo y De la Vega (2003), citados por García (2005: 23) definen al emprendedor como “*la figura individual o colectiva que persigue el desarrollo de un proyecto empresarial a partir de un concepto generalmente innovador de producto o servicio. Adquiriendo y gestionando recursos financieros, humanos, tecnológicos y materiales, minimizando el riesgo en cada etapa del proyecto, a través del análisis, la gestión y la creación de valor, y persiguiendo con el esfuerzo colectivo obtener una rentabilidad adecuada al uso de los recursos empleados*”.

Las principales características que se desprenden de esta definición son:

- Capacidad de adquirir recursos y combinarlos de la mejor manera posible para el éxito de un proyecto.
- Limitación de los riesgos adquiridos, mediante continuos análisis de viabilidad y aplicación de técnicas de gestión.

- Desarrollo de la capacidad de innovar para así poder obtener ventajas competitivas.
- Perspectiva y capacidad de crecimiento y cambio basados en un profundo conocimiento del mercado.
- Capacidad de trabajo muy elevado.
- Capacidad de relaciones personales.

El emprendedor es una persona que tiene una idea de negocio y que la percibe como una oportunidad que le ofrece el mercado y que ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de nuevas ideas. Es capaz de acometer un proyecto que es rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atravesase en su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación que le de la estructura requerida (Estrella, s.f.).

Gómez et al (2002), citados por García (2005: 3), plantean el siguiente esquema que recoge los requisitos de un buen emprendedor.

**Tabla 1. Requisitos de un buen emprendedor**

REQUISITOS DE UN BUEN EMPRENDEDOR				
Conocimientos técnicos		Habilidades personales		Capacidad de respuesta
Formación y conocimientos necesarios para poder crear y dirigir una determinada empresa	+	Creatividad Iniciativa Realismo Aceptación de críticas Capacidad negociadora Energía Autoconfianza Motivación Liderazgo	+	Saber aprovechar oportunidades, solucionar problemas y tomar decisiones

**Fuente: Gómez Gras, J.M. y otros (2002) en García, A (2005).**

Algunos *entrepreneurs* eligen esta opción desde el principio, sin haber trabajado antes en ningún otro sitio, otros llegan al *entrepreneurship* desde la empresa, frecuentemente desde la gran corporación. Unos optan por establecerse por propia voluntad, otros porque se han quedado sin trabajo y es la única manera de conseguir una ocupación e ingresos. Las motivaciones actuales del emprendedor son las de independencia, libertad y creatividad. Como

en español la palabra empresario no siempre significa exactamente lo antes mencionado, se ha traducido *entrepreneur* por *emprendedor* y cada vez que se alude a la persona que desea crear su propia empresa se le atribuye el término de emprendedor (Puchol, 2005: 3).

### 2.1.1. Evolución del término emprendedor

Desde la Edad Media han existido muchas definiciones para este término, y como es natural, ha ido evolucionando con el tiempo. De acuerdo con Pereira (2007), citando a Verin (1982), el origen histórico del término emprendedor se ubica a finales del siglo XVII, en esa época, el término se asociaba a dos conceptos:

- La persona que se comprometía a la realización de un trabajo, cuyas condiciones eran acordadas previamente, lo mismo que el pago. Esta definición resalta que la realización de la actividad por parte del emprendedor incluía una retribución económica, además de que el trabajo resaltaba la utilización del conocimiento y no del capital para su logro.
- El guerrero que emprende una conquista, relacionado con el espíritu de las cruzadas de la Edad Media. Esta definición resalta características de valentía y riesgo.

El término *entrepreneur*, que como se ha mencionado tiene su origen francés, apareció por primera vez en el *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*, de Richard Cantillon, en 1755, que de acuerdo con muchos historiadores es considerado como el primer gran teórico de la economía. Este autor definió a un *entrepreneur* como una persona que se caracterizaba por comprar productos a precios conocidos para venderlos en el mercado a precios desconocidos. En los años siguientes, el término emprendedor, fue enriqueciéndose con los aportes de economistas destacados como Say (1852), Knight (1921), Baumol (1968), Braudel (1985) y Casson (1982), quienes hacen una diferencia entre emprendedor e inversionista, al identificar la diferencia en el rendimiento que cada uno espera de sus acciones. Por un lado, el inversionista espera un rendimiento sobre el capital, mientras que el emprendedor busca el resultado de quitarle a las utilidades que su acción emprendedora genera los costos generados por el uso del capital del inversionista (Pereira, 2007:14), esta diferencia pone de manifiesto la actividad que el emprendedor requiere realizar para generar valor.

La anterior diferencia fue subrayada por Schumpeter (1961) quien identificó al emprendedor como *el destructor creativo*, que rompe los ciclos ajustados del mercado, donde la competencia ha llevado a reducir los precios de los productos hasta el punto de permitir obtener un pequeño

margen suficiente para recuperar los costos y lograr un rendimiento financiero sobre el capital invertido, esto es logrado mediante la innovación que le brinda la oportunidad de ejercer su actividad en forma monopolística, lo que le permite fijar un precio muy superior al costo de los recursos utilizados en la producción, sin embargo, con el tiempo esta ventaja se reduce cuando es copiado por los competidores, llevando los precios a niveles bajos, por lo que el ciclo del emprendedor vuelve a iniciar cuando surge otra innovación (Pereira, 2007:15). De acuerdo con Schumpeter lo que realmente diferencia al emprendedor es la innovación constante

### **2.1.2. Diferencias entre emprendedor y empresario**

De acuerdo con Pereira (2007) el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define al empresario como *el que toma a su cargo alguna empresa o negociación en que intervienen otras personas, poniendo los fondos necesarios para ella, y recayendo en él las pérdidas ó las ganancias que resulten.*

El concepto empresario se centra en la empresa que este toma a su cargo, por lo tanto es cuestionable pensar si es válido seguir llamando empresario a la persona en cuestión, en caso de que la empresa desapareciera, ya que si el objeto *empresa*, que lo caracteriza desaparece no tendría caso seguir llamándolo empresario. Cuestión distinta ocurre con el concepto emprendedor, porque lo que le da sentido a su nombre es el continuo proceso innovador (Pereira, 2007:15).

No obstante existen algunos expertos que cuestionan la validez del término emprendedor, al reconocer que el término *empresario* es adecuado y suficiente; por lo que el primer término sería obsoleto. Sin embargo la existencia del concepto emprendedor se justifica debido a la limitación del concepto empresario en lo referente a la variable innovación. Por lo anterior el empresario puede ser innovador al momento de iniciar su empresa, sin que sea necesario que lo siga siendo para asegurar la supervivencia de la misma. Por lo tanto, un empresario puede ser emprendedor en algún momento de su vida, pero que sea empresario no es garantía que siempre sea innovador (Pereira, 2007:15).

Esto coincide con McClelland (1976) quien en su libro *The Achieving Society*, aclaró que el rol de emprendedor lo puede asumir cualquier persona durante un periodo y luego dejarlo de ser. El emprendedor vive un proceso de innovaciones continuas, en el momento en que deja de realizarlas, deja de ser emprendedor (Pereira, 2007:15).

Es importante mencionar las diferencias existentes entre el emprendedor y el empresario, sobre todo en las características de cada uno de estos dos agentes. Valda (2009) menciona que debe quedar claro que no son sinónimos, y esto no significa que uno sea bueno y el otro malo, cada uno es importante y cada uno de estos debe aparecer en etapas de crecimiento distintas de la empresa, así es como en su artículo *Las diferencias entre un emprendedor y un empresario* define las siguientes características de cada uno de ellos:

**Tabla 2. Diferencias entre emprendedor y empresario**

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR Y EL EMPRESARIO	
Emprendedor	Empresario
Trabaja mucho	Piensa y elabora mucho
Hace las cosas él mismo o las controla personalmente	Delega y controla resultados
Es muy bueno solucionando problemas	Es muy bueno definiendo estrategias y objetivos, se anticipa a los problemas
Controla que su gente esté todo el día trabajando	Mide los resultados del trabajo de su gente
Hace muchas cosas	Genera mucho valor
Se rodea de gente trabajadora y sumisa, no tiene tiempo para discutir	Se rodea de gente capaz, se debate a fondo cada decisión
Controla el funcionamiento de la rueda operativa de la empresa	Está mirando la empresa, los cambios del mercado y la evolución del entorno
Premia el esfuerzo	Premia los resultados
Conoce las máquinas de su empresa	Conoce los números de su empresa
Es imprescindible en el momento de crear una empresa y echarla a rodar	Es imprescindible para hacer crecer la empresa una vez que comenzó a rodar

**Fuente: Elaboración propia con datos de Valda (2009)**

Por lo tanto es posible afirmar que los conceptos de emprendedor y empresario no son equivalentes, basados en las diferencias anteriormente expuestas.

## 2.2. Factores socioculturales en el éxito emprendedor

A continuación se expondrán varios estudios que se han realizado para indagar en aquellos factores tanto sociales, como culturales propios de los emprendedores que de alguna manera podrían determinar el éxito de sus proyectos. Así los hallazgos de estos estudios nos muestran cómo es que algunos de los factores socioculturales a analizar en el presente trabajo no tiene un relación positiva directa en las posibilidades de éxito de los emprendedores, mientras que otros factores socioculturales si presentan una relación positiva directa en las posibilidades de consolidación de sus empresas.

### 2.2.1. Factores socioculturales de éxito en las empresas granadinas

La Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía (ESECA), constituida en 1984, por un conjunto de instituciones y empresas públicas y privadas con el propósito de realizar investigaciones económicas generales, sectoriales y territoriales en la región de Andalucía, España; realizó un estudio en 2006 titulado *Factores de éxito y fracaso en las microempresas granadinas*.

El estudio se enfocó en 4 aspectos generales de las empresas creadas en el área metropolitana de Granada, España en el periodo 1998-2005, los cuales fueron:

- El papel de los servicios de creación y consolidación de empresas.
- La evolución del número de empresas.
- El perfil de las microempresas.
- Un análisis comparativo y factores determinantes del éxito-fracaso empresarial.

Dentro de los factores socioculturales que esta investigación encontró y que caracterizan el perfil de las empresas granadinas se pueden destacar los siguientes; dentro del factor *sexo*, se encontró un reparto equitativo entre el número de hombres y mujeres que crearon una empresa en el periodo señalado; en el factor *edad*, resalta el dato de que el 45% de las personas que crearon una nueva empresa oscilan entre los 25 y 39 años, mientras que el 23% alcanzan una edad superior a los 50 años, siendo estos dos los porcentajes más altos. En cuanto al factor *nivel de estudios y formación*, el 49% de los emprendedores curso educación universitaria, mientras que el 77% de los mismos recibió algún tipo de formación complementaria, pudiendo ser esta en Gestión Empresarial, Internet, Ventas y Marketing, Informática o Contabilidad y Fiscal. El 61% de los emprendedores declararon el no contar con el factor de *experiencia previa* en gestión de empresas; mientras que el 52% de los emprendedores también declararon no tener *experiencia anterior* en la actividad a emprender.

El grueso de las empresas creadas en el periodo 1998-2005 tenía como actividad económica principal las orientas al consumidor, siendo el 74% de las mismas. La vida promedio de estas empresas se situó en los 2.5 años, con la característica de que superados los 3 años, el 84% de las mismas lograba sobrevivir. Dentro de los motivos para la creación de su empresa el 39% de los emprendedores declararon que este fue el desarrollo de ideas propias (autorrealización), mientras que un 30% declararon que su motivación para emprender fue el trabajar con independencia personal.

El principal factor que determinó la elección de la actividad de su empresa, con un 31% fue la experiencia previa en el sector, mientras que para el 22% fue la poca oferta actual. El 56% de los emprendedores financiaron sus proyectos con recursos propios, mientras que sólo el 8% obtuvieron algún tipo de ayuda a subvención.

El problema más frecuente con el que los emprendedores se enfrentaron al inicio de la actividad de su empresa fue la falta de liquidez, con un 61%. La principal barrera de entrada al sector para las nuevas empresas creadas fue la dificultad para captar clientes, presentándose esta condición en un 52% de las empresas.

De acuerdo con los propios emprendedores el principal factor de éxito empresarial fue la capacidad e iniciativa del empresarial, esta idea fue apoyada por el 88% de los emprendedores; mientras que el 80% de los mismos declaró que el principal factor de éxito fue el conocimiento del mercado y del cliente; en tercer lugar con un 71% se encontró la disponibilidad de capital propio. Pasando a los factores determinantes del fracaso empresarial, también, de acuerdo a los propios emprendedores; en primer lugar se encontró la desmotivación personal, esta opinión fue compartida por el 89% de los emprendedores; en segundo lugar se situó la falta de financiación, con un 86%; mientras que en tercer lugar como factor determinante de fracaso 75% de los emprendedores ubicaron a la fuerte competencia.

Las anteriores características describen el perfil de las empresas creadas en la región metropolitana de Granada en el periodo de 1998 a 2005.

Los siguientes son los hallazgos del estudio de ESECA en cuanto al análisis comparativo de las características de las empresas cerradas y las que permanecen abiertas en la región metropolitana de Granada.

Entre los factores socioculturales, en el factor *edad*, el grueso de las empresas que permanecen abiertas son de emprendedores que se ubican en un rango de edad de menos de 25 a 29 años, siendo estas el 57%; en el rango de edad de los emprendedores que va de los 30 a los 49 años, se presenta el menor porcentaje de empresas que se mantienen en operación siendo solo el 17%; mientras que las empresas de los emprendedores de más de 50 años que permanecen abiertas representan el 26%. Estos hallazgos se complementan con el de las empresas cerradas, donde el grueso de estas son de emprendedores que oscilan entre los 40 y 49 años, representando el 56% de las mismas. Esto se puede explicar debido a que en esta etapa del ciclo de vida del emprendedor es donde las cargas familiares son más pesadas, y el

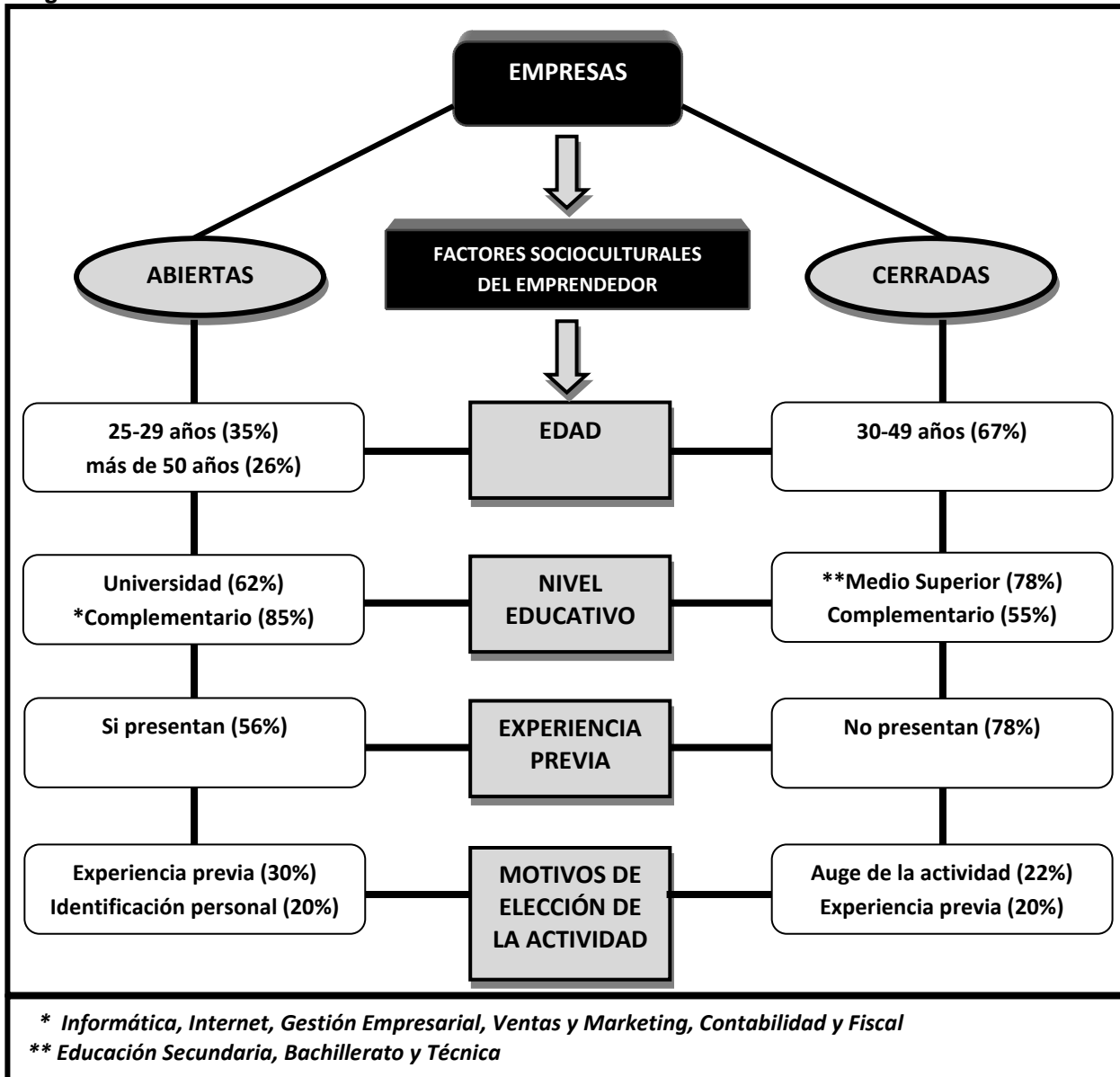
estar comprometido con gastos fijos, como el pago del alquiler o la hipoteca, la educación de los hijos y el mantenimiento del hogar no les permite tener suficiente margen de maniobra para tolerar periodos donde los ingresos económicos no son seguros, lo cual no les permite hacer frente a estos gastos fijos; lo contrario ocurre en los rangos de edad del emprendedor que van de menos de 25 hasta los 29 años y los que tienen más de 50 años, en el primer grupo se presupone que los emprendedores aún no tienen cargas familiares fuertes, regularmente algunos aún no cuentan con hijos, o estos se encuentran en etapas donde su gasto de manutención y educación no representa gastos fuertes, mientras que los de más de 50 años por lo general ya salieron de la etapa donde las cargas familiares son una limitante en su actividad emprendedora, regularmente en esta etapa de la vida los hijos son autosuficientes, y los emprendedores entran en las etapas de jubilación.

Otro factor sociocultural, la *educación*, también es comparado entre los emprendedores de las empresas abiertas y cerradas, donde el 62% de los emprendedores que logran mantener sus empresas abiertas cuentan con estudios universitarios; y cerca del 20% cuenta con educación media superior. Dentro de las empresas cerradas, solamente el 11% de los emprendedores de las mismas cuenta con educación universitaria; mientras que un dato interesante es que los emprendedores que sólo cuentan con educación básica y que tuvieron que cerrar sólo representan el 11%. En cuanto a la educación complementaria, el 85% de los emprendedores que mantuvieron sus empresas abiertas contaban con ella, mientras que en las empresas que tuvieron que cerrar, tan sólo el 55% de ellas eran de emprendedores que también contaban con algún tipo de educación complementaria.

Respecto al factor de la *experiencia previa*, se observó que el 56% de los emprendedores que mantuvieron sus empresas abiertas contaban con ella, en contraste con las empresas cerradas, donde tan solo el 28% de sus emprendedores tenían experiencia previa en la actividad que desempeñaban sus empresas.

Dentro de los motivos para la elección de la actividad los emprendedores de éxito se caracterizaron por hacerlo con base en su experiencia previa, representando cerca de un 30%, y por una identificación personal con la actividad el 20%. En su contraparte las emprendedores que fracasaron en su intento se caracterizaron porque su motivación para la elección de la actividad fue el auge de la misma, es decir, la actividad de moda en un poco más del 20%; aunque cerca de un 20% de los emprendedores que fracasaron también eligieron su actividad motivados por la experiencia previa en el sector.

Figura 4. Modelo ESECA



Fuente: Elaboración propia

### 2.2.2. Kantis. Factores socioculturales en el desarrollo y consolidación del emprendedor

Con el objetivo de identificar los diferentes factores que inciden en la creación y consolidación de empresas en diversas zonas geográficas entre ellas América Latina, el sur de Europa y el Este de Asia, Kantis (2004) adoptó un enfoque sistémico centrado en el análisis del proceso emprendedor, en el cual se estudian tres etapas, las cuales son, la gestación del proyecto empresarial, el lanzamiento de la empresa y su desarrollo inicial, es decir la puesta en marcha de la empresa. La primera etapa comienza con la motivación para emprender e incluye, la formación de competencias empresariales, la identificación de la idea de negocio y la

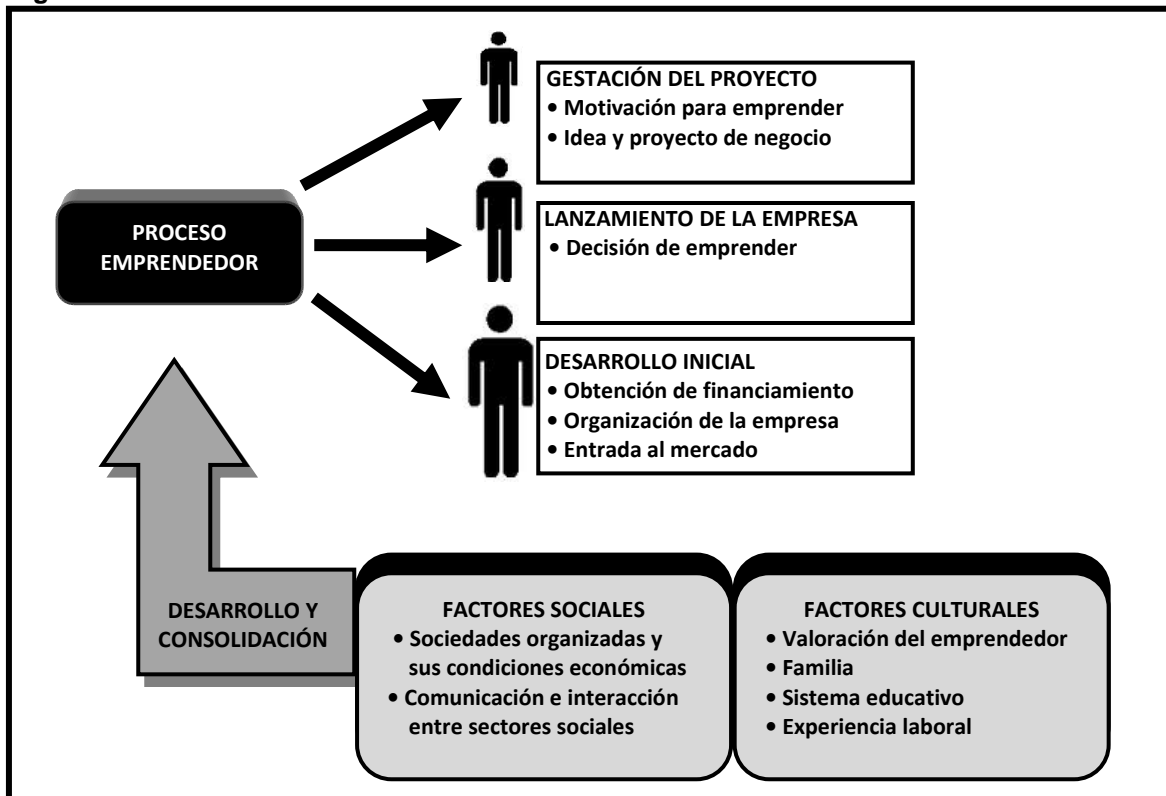
elaboración del proyecto. La segunda etapa, el lanzamiento de la empresa, se da cuando la preparación del proyecto da paso a la decisión de emprender. La tercera etapa, el desarrollo inicial, se caracteriza por tener como actividad principal la obtención de recursos para financiar el proyecto y la adecuada organización de la empresa. Kantis (2004: 24) citando a Storey (1994), menciona que esta última etapa es la más importante para el emprendedor, ya que los primeros años de vida son críticos para la supervivencia de su empresa, pues en esta etapa se da el ingreso al mercado y es cuando se debe confrontar el proyecto con la realidad. Es de resaltar que la mayoría de los emprendedores no logran superar esta etapa.

Para cada una de las etapas, por las que el emprendedor transita hasta lograr la creación y consolidación de su empresa Kantis (2004) identificó preguntas clave acerca de los principales factores que influyen en cada fase; en la investigación sobre estos factores utilizó un enfoque sistémico, de acuerdo a este enfoque, un conjunto de factores influyen en el proceso emprendedor, ya sea que estos elementos contribuyan u obstaculicen el nacimiento y el éxito tanto de los emprendedores como de sus empresas. Entre los factores que influyen en el desarrollo de los emprendedores y la consolidación de sus empresas Kantis identificó varias categorías, entre las que para el presente trabajo destacan, por un lado las *condiciones sociales y económicas* y por el otro la *cultura y el sistema educativo*.

Dentro de las *condiciones sociales y económicas*, Kantis (2004: 25) identificó que estas inciden principalmente en el perfil de los hogares de donde surgen los emprendedores, y tanto la sociedad como la realidad económica del entorno donde el emprendedor se desarrolla influyen en sus posibilidades de éxito. En sociedades donde se presenta una alta fragmentación social, se puede esperar que la mayoría de la población no tenga un fácil acceso a la educación pública, mucho menos a la privada, o a los ingresos básicos que le permitan en primer lugar satisfacer sus necesidades primordiales, y posteriormente ahorrar para emprender. Lo opuesto ocurre en las sociedades más organizadas, ya que en estas es más probable que existan canales de comunicación entre personas de distintos sectores sociales, que permitan la interacción social, el aprendizaje y el flujo de información necesaria para emprender. Las condiciones económicas de las sociedades más organizadas también influyen de manera favorable al surgimiento de emprendedores, ya que un nivel de ingresos más elevado influye directamente tanto en el volumen como en la diversidad de la demanda de bienes y servicios, esto aumenta las oportunidades de surgimiento de nuevas empresas y que estas se logren mantener en el mercado.

El otro grupo de factores que influye en el surgimiento de los emprendedores y que son de especial interés para el presente trabajo es la *cultura y el sistema educativo*, en este sentido la cultura entendida como el conjunto de normas y valores que rigen a la sociedad. Al respecto Kantis (2004) citando a Wennekers y Thurik (2001) y a McGrath et. al. (1992) menciona que distintos aspectos culturales, como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo a fracasar y la presencia de modelos empresariales ejemplares, representan factores culturales que influyen en el éxito de los emprendedores. Al respecto el estudio menciona que en sociedades con culturas favorables a la empresarialidad es más común que las personas deseen emprender, esto en parte es motivado por el reconocimiento social que algunas sociedades otorgan a quienes se deciden llevar a cabo actividades emprendedoras, ya sea para ser independientes o para seguir los pasos de otros empresarios que admiran. Dentro del mismo grupo de factores, la familia, el sistema educativo y las empresas en que trabajaron antes influyen directamente en la motivación de los individuos para emprender (Kantis, 2004: 26).

Figura 5. Modelo de Kantis



Fuente: Elaboración propia

### **2.2.3. García y Valencia. Valores culturales y redes sociales en el éxito emprendedor**

Este estudio realizado por García y Valencia (2009), analiza el efecto de los valores culturales, las redes sociales y los programas públicos de apoyo en la creación y puesta en marcha de empresas.

García y Valencia analizan el proceso de puesta en marcha de la empresa, que comienza con la materialización de la intención de crear la empresa y termina con la creación de la misma y su entrada al mercado. Por lo tanto, el éxito de esta fase previa al inicio se caracteriza por el nacimiento de la empresa.

El estudio menciona que existen diversos trabajos que estudian la influencia de los valores culturales en la creación y consolidación empresarial, sin embargo, estos diferencian únicamente entre valores individuales y colectivos, por lo que el estudio de García y Valencia incluye en el modelo lo que denominan valores mixtos. García y Valencia (2009: 102) citando a Schwartz (1990) mencionan que los valores mixtos permiten un acercamiento más completo a la estructura de valores del individuo, e incorporan dimensiones culturales, como la seguridad o el universalismo, que forman parte del grupo de valores que sirven tanto a intereses individualistas como colectivistas, y pueden tener trascendencia en la creación y el éxito de las empresas.

De esta manera el objetivo del trabajo de García y Valencia (2009: 103) es identificar qué factores del entorno sociocultural determinan la creación y puesta en marcha de una empresa, para lo cual utilizan el modelo de Schwartz (1992) el cual agrupa a los valores en tres dimensiones, los cuales son individualistas (poder, logro, hedonismo, estimulación y autodirección); mixtos (seguridad y universalismo) y colectivistas (conformidad, tradición y benevolencia).

García y Valencia (2009) mencionan que la perspectiva sociocultural tiene un elevado potencial explicativo para analizar la creación de empresas, debido a que el empresario como cualquier otro individuo forma parte de un entorno en el que sus valores afectan a su pensamiento y conducta, en su trabajo citan a Schumpeter (1963) en la consideración de que las motivaciones del individuo para tener una conducta empresarial, no radican en el hedonismo, ya que estas motivaciones son algo más complejo que el simple deseo del logro personal y la obtención de dinero, es decir, las motivaciones del individuo hacia la creación de una empresa no son consideradas como individualistas.

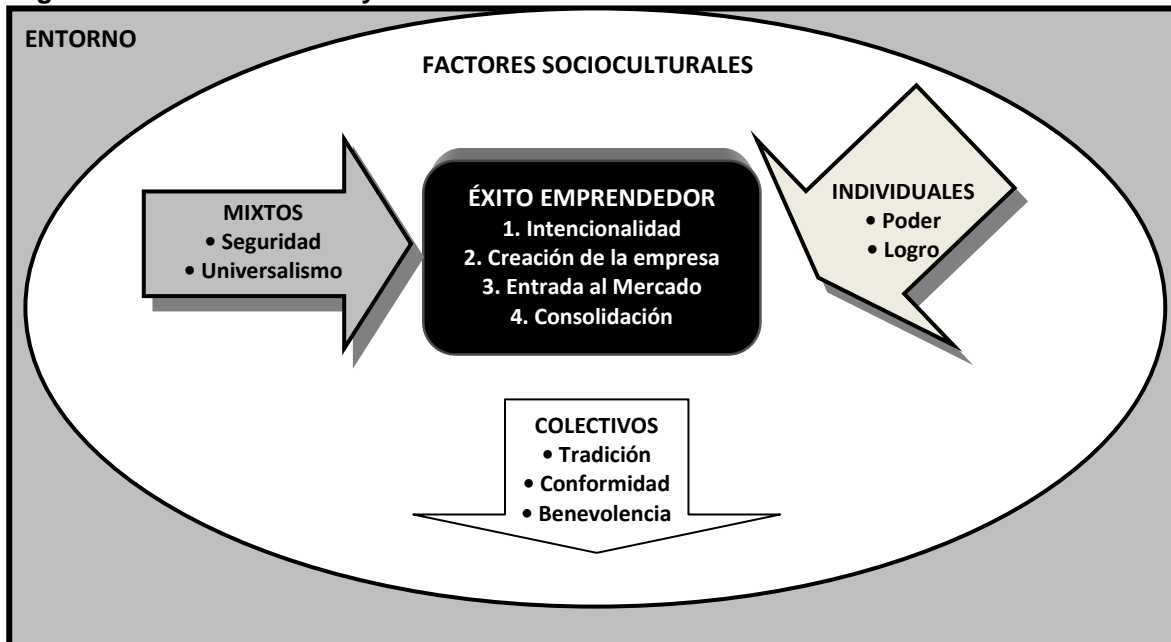
García y Valencia, citando nuevamente a Schumpeter (1963) también hacen mención que la seguridad es una de las principales motivaciones que posee el individuo que desarrolla proyectos empresariales, la misma seguridad entendida como un valor social puede considerarse según Schwartz (1990) como un valor mixto, dentro de su agrupación de valores.

En cuanto a los valores colectivistas de Schwartz (1990) contrastados por los que menciona Schumpeter (1963) este último menciona que el típico empresario está más centrado en sí mismo que en otros; porque confía menos que ellos en la tradición y porque precisamente está más interesado en crear su propia tradición.

Entre los resultados de este estudio se identificaron los factores del entorno sociocultural que determinan la puesta en marcha de una empresa, los resultados obtenidos manifiestan la existencia de una influencia significativa de variables sociales y culturales en la intencionalidad de la creación de una empresa.

Dentro de los hallazgos más relevantes de García y Valencia, contrarios a la visión tradicional de la literatura en creación empresarial que destaca la importancia de los valores individuales como determinantes de la decisión de crear una empresa y que esta intencionalidad concluya con la creación de la misma y su entrada al mercado, el estudio detecto una mayor importancia de los valores mixtos, como lo son la seguridad y el universalismo determinantes para la intención de los individuos de crear una empresa, mientras que los valores individualistas, como el poder y el logro, tienen cierta influencia, pero esta es menor y pierden relevancia ante los valores mixtos. Por otro lado, los valores colectivistas como la conformidad, la tradición y la benevolencia tienen una significativa influencia negativa en la propensión de los individuos por crear una empresa (García y Valencia, 2009: 111).

Figura 6. Modelo de García y Valencia



Fuente: Elaboración propia

#### 2.2.4. Delgado, Gómez, Romero y Vázquez. Factores sociales y cognitivos en el éxito emprendedor

Delgado, Gómez, Romero y Vázquez (2007), realizaron un estudio para analizar la propensión a emprender un negocio por parte de un grupo de estudiantes argentinos que cursaban la especialización en Dirección Estratégica de Recursos Humanos en la Universidad de Buenos Aires.

Dentro de los principales factores que influyen en que los individuos opten por realizar algún emprendimiento y que este llegue a buen puerto, Delgado et al. (2007) mencionan que se encuentran los factores sociales, entre estos se contemplan a las conexiones interpersonales y el apoyo social con el que pudieran contar los nuevos empresarios, es decir, las relaciones entre el emprendedor y aquellos que le proporcionan los recursos para el establecimiento del negocio.

Delgado et. al (2007: 13) establecen que de acuerdo con diversos autores estas redes sociales complementan la educación, la experiencia y el capital financiero (Bourdieu, 1983; Coleman, 1988; Loury, 1987) y ayudan al descubrimiento y explotación de oportunidades, proporcionando y difundiendo información crítica y otros recursos esenciales para el éxito emprendedor (Davidsson y Hoing, 2003).

Específicamente este estudio analiza factores como el apoyo social, las experiencias previas de la familia en la creación de empresas, las cargas y responsabilidades familiares, y la edad como factores determinantes en la actividad emprendedora y el éxito de la misma, en los estudiantes que formaron parte del estudio (Delgado et. al, 2007: 14).

Dentro de los resultados de esta investigación se encontró que el *apoyo social*, entendido como el apoyo de los familiares y amigos hacia los emprendedores para la obtención de recursos tanto tangibles, como el préstamo de un padre a su hijo, o intangibles, como la información sobre un cliente potencial, pese a ser considerados como factores que potencian el desarrollo emprendedor (Delgado et. al, 2007: 14), y la existencia de trabajos que consideran el papel de la familia como uno de los determinantes más importantes en la actividad emprendedora (Baughn et. al 2006; Greve y Salaff, 2003; Davidsson y Honig, 2003), se encontró en contra de lo esperado que los estudiantes que manifestaron poseer un mayor apoyo social tenían una menor intención por crear un negocio, presentándose una relación negativa, es decir a mayor apoyo social la propensión de los individuos hacia la creación y puesta en marcha de una empresa fue menor.

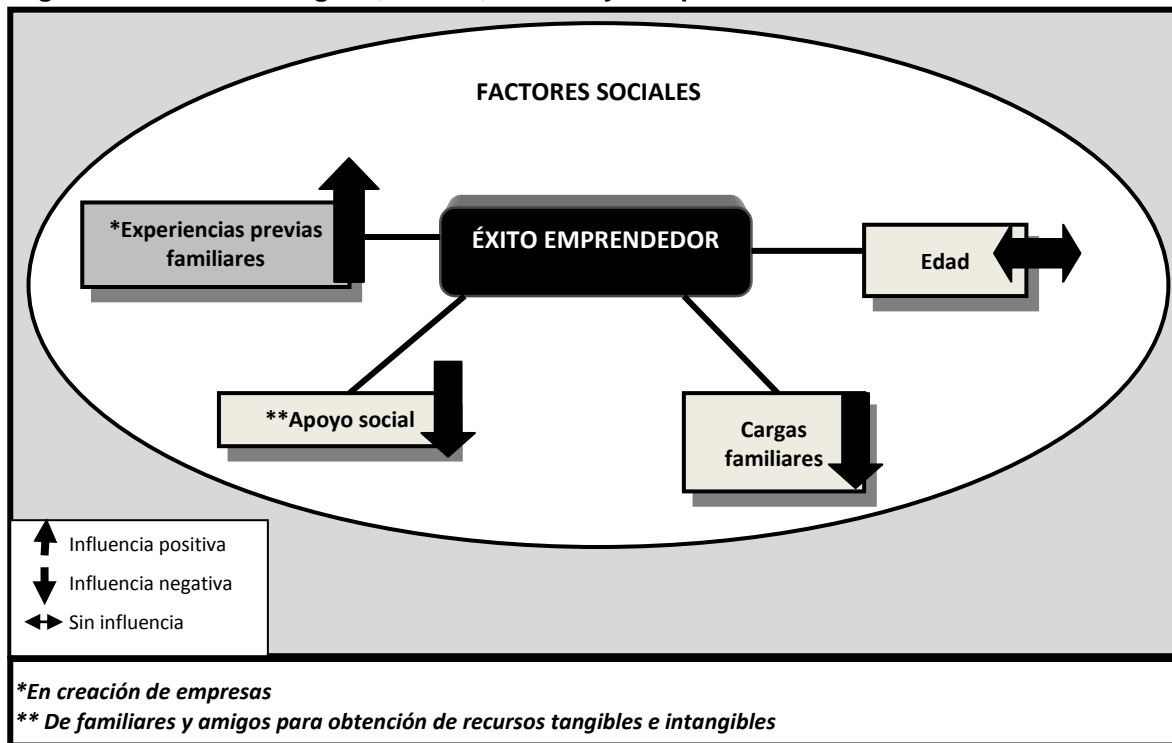
Por lo que respecta a las *experiencias previas en la creación de empresas en la familia*, el estudio consideraba que estas podrían influir positivamente en el deseo de los individuos de crear su propia empresa, ya que Delgado et al. (2007: 14) citando a diversos autores, entre ellos Cromie et al. (1992) y Krueger (1993) consideran que la participación de los potenciales emprendedores en los negocios familiares les permite conocer los riesgos, beneficios y obtener habilidades necesarias para hacer viable un nuevo negocio. En este sentido, la investigación si bien no encontró un efecto negativo entre este factor y la inclinación de los estudiantes de crear una empresa propia, el efecto encontrado no fue significativo.

El factor contemplado como *cargas y responsabilidades familiares*, entendido básicamente como el tiempo que los individuos tienen que dedicarle al cuidado de los hijos incide negativamente en la iniciativa emprendedora (Delgado et. al, 2007: 15). El estudio efectivamente encontró que en la medida que las cargas y responsabilidades familiares son mayores la posibilidad de crear una empresa y de que está sea exitosa se reducen, este hallazgo a la vez es respaldado por autores como Price y Allen (1998) y Valdés (1998).

El factor edad, no fue considerado significativo para explicar el comportamiento emprendedor de los estudiantes, sin embargo cabe resaltar que una limitante al respecto podría ser que la edad media de estos es de 31 años, por lo que no se presentaron elementos suficientes para

determinar si este factor incide en las posibilidades de los emprendedores de crear una empresa exitosa (Delgado et. al, 2007: 21).

**Figura 7. Modelo de Delgado, Gómez, Romero y Vázquez**



Fuente: Elaboración propia

### 2.2.5. Méndez. Limitantes socioculturales en el emprendedor

Méndez (2010) discute los hallazgos de una serie de investigaciones en torno al perfil social del emprendedor de éxito; resaltando el enfoque sociológico, el cual considera que las características diferenciadoras de los emprendedores de éxito son aprendidas a lo largo de su vida, a través del proceso de socialización. De acuerdo a este enfoque existe una relación entre los factores culturales y sociales del entorno donde se desarrollan los individuos, y las actitudes y aptitudes de los mismos que resultan en la creación de empresas a través de la actividad emprendedora.

De este modo, la creación de nuevas empresas puede ser mejor entendida considerando el origen familiar, la educación, la experiencia ocupacional, la experiencia empresarial previa, el estilo de vida y el círculo social dentro del cual se desarrollan los posibles emprendedores (Méndez, 2010: 24). Se han realizado investigaciones previas interesadas en determinar las cualidades especiales que distinguen a los emprendedores exitosos del resto de los individuos,

en términos de su edad, género, nivel educativo, experiencia en el trabajo y antecedentes familiares. Méndez menciona que de acuerdo a la creencia generalizada, se podría establecer que la mayoría de los emprendedores serían adultos jóvenes, del sexo masculino y con amplia experiencia en el mundo de los negocios. Sin embargo no es así, ya que esta imagen no refleja el perfil real de los emprendedores.

El factor *edad* de los emprendedores, origina diversas posturas entre los especialistas del fenómeno emprendedor, por una parte Entrialgo (2000) citado por Méndez (2010: 24), establece que este factor afecta al desempeño de la función emprendedora, ya que en primer lugar algunas aptitudes son necesarias para analizar y comprender las situaciones e introducir mejoras, mismas que parecerían disminuir con la edad, es decir, a mayor edad, los emprendedores disminuyen en su capacidad de aprender y analizar. Otro de los argumentos que postula Entrialgo es que las personas jóvenes han recibido su formación más recientemente que las mayores, por lo tanto, su conocimiento se supone superior y actualizado, y por último, los jóvenes son más propensos a la asunción de riesgos que los de mayor edad.

Méndez (2010: 25), menciona que aunque no pareciera existir una edad ideal para emprender, entre más temprano es mejor. La razón primordial podría deberse a que a una edad temprana es más fácil dejar un puesto de trabajo y crear una empresa propia, debido a que las cargas familiares pueden sobrellevarse de una mejor forma cuando no hay hijos de por medio y las necesidades financieras de los emprendedores aún no son demasiado elevadas, estos mismos argumentos los establecen Delgado, Gómez, Romero y Vázquez (2007) e Ibarra (1998). En el mismo orden de ideas Méndez señala que existe una relación inversa entre la edad y el cambio de empleo, ya que una edad más avanzada, presupone un puesto o status mayor en las personas, mismos que desalientan las iniciativas emprendedoras. En su artículo, Méndez (2010) cita a Kantis, Ishida y Komori (2002) los cuales establecen que el emprendedor promedio creó su empresa cuando tenía entre 35 y 37 años. Aunque siempre se presentan casos en los cuales personas de menos de 25 años crean su propia empresa, o algunos jubilados lo hacen después de los 65 años.

Respecto al mismo factor *edad*, Price y Allen (1998) consideran que las personas jóvenes pueden emprender proyectos de gran envergadura, lo que no ocurre con las personas de edad avanzada, ya que si se va a iniciar un negocio a una edad mayor o porque se plantea una jubilación, se deberán buscar oportunidades que reditúen dividendos rápidamente y que conlleven un menor esfuerzo físico.

En cuanto al *género* son diversas las opiniones, algunos estudios establecen un predominio de los hombres sobre la mujeres en el porcentaje de emprendedores, aunque cabe mencionar que otros mencionan la creciente participación de las mujeres en el proceso emprendedor. Méndez (2010: 26) citando a Rubio, Cordon y Agote (1999), menciona que en el contexto europeo, un 47% de los hombre han tenido la intención seria de crear su propia empresa, contra un 32% de las mujeres. Por su parte Kantis et al. (2002) encontraron que la presencia femenina en el fenómeno emprendedor es muy pequeña. Mientras que Fernández y Vidal (2005) en el caso de Venezuela no encontraron diferencias muy notorias entre hombres y mujeres y su intención de crear una empresa.

Respecto al factor del *nivel educativo*, se presume que este es un elemento que caracteriza a los emprendedores de éxito, ya que una educación superior puede presuponer que las personas emprendedoras tendrían más conocimientos y herramientas para resolver los problemas que podrían enfrentar sus futuras empresas y por lo tanto tener más posibilidades de consolidarlas. Sin embargo Méndez (2010: 26) menciona que los estudios al respecto han arrojado diversos resultados, por un lado citando a Galloway y Brown (2002) se establece que los estudios no han sido definitivos a este respecto en establecer una relación positiva entre un mayor nivel educativo y el desempeño emprendedor exitoso. Algunas investigaciones han encontrado que el mayor nivel educativo influye favorablemente en las posibilidades del éxito empresarial, sin embargo, Méndez (2010), menciona que otros estudios en especial los de Joe y Lee (1996) han encontrado lo contrario.

Kantis et al. (2002), en su estudio *Empresarialidad en economías emergentes*, encontraron un rasgo particular entre los empresarios latinoamericanos, ya que el 75% de ellos curso algún nivel de educación universitaria, y casi el 60% terminó alguna carrera profesional (Méndez, 2010: 26). En el mismo orden de ideas Lambing y Kuehl (1997) menciona que en tiempos pasados, muchos empresarios tuvieron éxito sin tener un título universitario y que el autoempleo permitía a las personas que carecían de educación formal obtener buenos ingresos; sin embargo, en la actualidad el mercado es cada vez más competitivo por lo que es necesario tener los conocimientos para poder manejar un negocio con éxito; por esta razón, muchos emprendedores de éxito tienen ahora estudios universitarios. Una encuesta a los negocios de rápido crecimiento indicó que la mayoría de los emprendedores habían tenido un título universitario, algunos incluso con estudios de posgrado; sin embargo la educación universitaria no necesariamente era de instituciones de gran prestigio, a diferencia de los directivos de las grandes corporaciones.

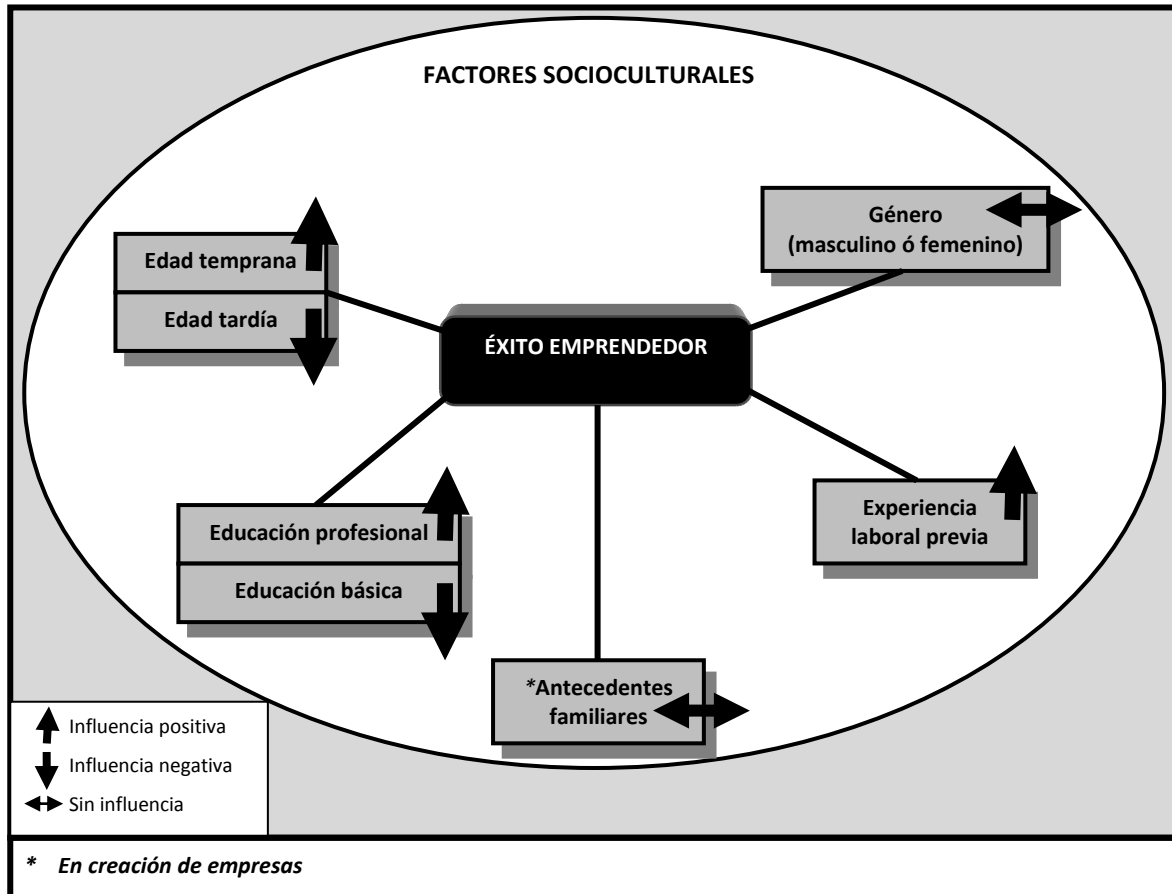
Méndez (2010: 29) señala que la *experiencia previa* es un factor importante que podría motivar a los emprendedores a la creación de empresas, sobre todo la experiencia empresarial específica en la rama de actividad de los emprendimientos aparece como relevante en numerosos estudios para la implementación exitosa de las iniciativas de negocio. Méndez señala que estos antecedentes generan conocimientos que les permiten a los emprendedores ser más eficientes en sus nuevas empresas, ya que es muy probable que estos individuos conozcan los problemas y oportunidades del mercado, los proveedores, los clientes potenciales y la tecnología que se utiliza en la rama que ellos previamente se desempeñaron como empleados.

En este sentido Méndez (2010) citando a Verheul et al. (2001) señala que en Europa y Norteamérica, la experiencia adquirida en otras empresas previas permite explicar las razones por las cuales aquellos emprendedores que han iniciado con anterioridad una empresa son más exitosos y eficientes en la puesta en práctica de su segundo o tercer intento. Mientras que en el contexto latinoamericano, Kantis et al. (2002) e Ibarra (1998) indican que el ámbito laboral fue la principal escuela de empresarios para los individuos que se convirtieron en emprendedores. Según los autores antes citados, fue principalmente a través de su experiencia previa, especialmente aquellos individuos que trabajaron en empresas del sector PYME, donde los individuos adquirieron la motivación y los conocimientos necesarios para ser empresarios (Méndez, 2010: 29).

Otro factor que podría influir en el éxito de los emprendedores son los *antecedentes familiares*, si estos pertenecen a hogares con miembros empresarios, donde al menos uno de sus padres o familiares cercanos se dedican a los negocios tendrían mayor posibilidad de iniciar un negocio propio exitoso. En este sentido Silva (2008) hace mención que dos terceras partes de los padres de los emprendedores fueron propietarios de negocios, desde la pequeña unidad de trabajo familiar artesanal, hasta grandes conglomerados de negocios. El hecho de provenir de familias en las que siempre se ha tenido vinculación con los negocios ejerce en el niño las primeras motivaciones de la acción emprendedora. Por identidad con sus mayores, el joven se introduce poco a poco en el mundo formal de la empresa. Pero también existe una gran cantidad de emprendedores sin tradición de familia, no hay factores únicos que los han motivado, pero un ambiente donde han existido más necesidades que recursos, aunado a un clima de aprendizaje, permite el florecimiento de motivaciones hacia el emprendimiento, lo mismo argumenta Méndez (2010: 31) ya que las evidencias no respalda por completo la idea que los antecedente familiares influyan de manera positiva en el éxito empresarial, ya que

algunos emprendedores han surgido en un ambiente de padres empresarios, mientras que otros lo han hecho en entornos de abandono y pobreza.

**Figura 8. Modelo Méndez**



**Fuente: Elaboración propia**

### 2.3. La empresa

No resulta sencillo dar una definición completa de empresa, pues ésta puede darse bajo diversos puntos de vista. Sin embargo esta definición es necesaria, pero a la vez insuficiente, necesaria porque para estudiarla se tiene que hacer un esfuerzo de síntesis, e insuficiente porque una definición teórica nunca refleja con exactitud la verdadera complejidad de un término. En su libro, *Creación y dirección de Pymes*, Sanchís y Ribeiro (1999: 4) definen a la empresa como *la unidad económica básica de producción*. Sobre la anterior definición se identifican dos funciones diferentes de la empresa. En primer lugar, una función económica

general, según la cual la empresa crea o aumenta la utilidad de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de las economías domésticas. En segundo lugar, una función técnico-productiva, según la cual la empresa es un proceso de transformación de los factores productivos en productos finales a través de una determinada tecnología. No obstante, se puede analizar el concepto de empresa bajo otros puntos de vista. Así, la empresa cumple también una función financiera y decisora, a partir de la cual la se define como *una unidad de decisión consistente en una sucesión a lo largo del tiempo de proyectos de inversión y financiación que suponen un riesgo y una certidumbre determinada* (Sanchís y Ribeiro, 1999: 5).

A grandes rasgos podemos definir que una empresa es *una entidad socio-económica que produce bienes y/o servicios con la finalidad de satisfacer las necesidades de sus clientes y/o usuarios, mediante la combinación de factores como el capital, los recursos naturales, el trabajo y la dirección; y con ello lograr la generación de utilidades*. Dentro de los objetivos que la empresa busca podemos considerarlos como de servicio, sociales y económicos.

### **2.3.1. Diferentes conceptos de empresa**

Actualmente vivimos rodeados de empresas, las cuales son de gran interés por diversas razones, ya sea por los bienes y/o servicios que producen, por la generación y repartición de riquezas ó por los empleos que éstas generan, sólo por citar algunas. Las anteriores razones son las que consideran a la empresa como una realidad socio-económica a estudiar dentro del ámbito de las ciencias sociales, y en particular dentro de la economía (Gil & Giner, 2007: 27).

Al respecto Gil & Giner (2007) definen a la empresa desde los siguientes puntos de vista:

- a) Como institución del empresario. Esta definición está ligada al concepto más antiguo de la unidad económica dirigida por un empresario, en este concepto no existe diferencia entre el propietario de la empresa y el que la dirige.
- b) Como unidad de beneficio. Sólo se consideran como empresas aquellas unidades económicas que dan un superávit a los empresarios privados, es decir, una ganancia económica. Esta definición excluye las empresas públicas y cooperativas.
- c) Como explotación de producción independiente. Este concepto es aportado por E. Kosiol y es uno de los conceptos más amplios que se le da al término empresa. Según esta definición la empresa se caracteriza por:

- El objetivo de cubrir la necesidad de terceros,
  - La independencia económica,
  - La necesidad de tomar decisiones empresariales
- d) Como unidad jurídica y financiera. Considera únicamente aspectos parciales de la empresa como su forma jurídica o su vertiente financiera.
- e) Como concepto diferenciado del de explotación. El economista alemán Erich Gutenberg diferencia entre los términos *explotación* y *empresa*. Según Gutenberg, la empresa tiene las siguientes características:
- Es la unidad que combina factores de producción,
  - Busca el principio de economicidad, es decir busca la máxima satisfacción a al consto más bajo.
  - Y un principio de equilibrio financiero que busca un equilibrio entre las inversiones que se llevan a cabo y la forma en que éstas están financiadas.
- f) Como combinación de factores. La función de la empresa es la realización de una actividad de producción o de prestación de servicios. Para ello debe realizarse una combinación de los diferentes factores de producción; según Erich Gutenberg, estos se dividen en:
- Factores elementales. Como son el trabajo, los equipos y las materias primas y auxiliares,
  - Factores dispositivos. Entre los que se distinguen:
    - El factor ordinario, la dirección, que decide la combinación de los factores que deben darse, cuándo y en qué condiciones.
    - Tres factores instrumentales, universalmente conocidos como principios de administración que son la planificación, la organización y el control.

**Tabla 3. Factores de producción en la empresa**

FACTORES DE PRODUCCIÓN			
FACTORES DE PRODUCCIÓN	FACTORES ELEMENTALES	Materias primas y auxiliares Mano de obra Equipos	
	FACTORES DISPOSITIVOS	ORIGINARIO	Dirección
		INSTRUMENTALES	Planificación técnico-económica y empresarial Organización Control

Fuente: Gil, M. & Giner, F. (2007). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*.

- g) Desde el punto de vista instrumental. Esta definición considera que la empresa es un instrumento mediante el cual, los objetivos tanto individuales como colectivos de las personas que participan dentro de ella se pueden satisfacer
- h) Como organización. Zerilli (1992) menciona que la empresa es una suma de los siguientes componentes:
- Un objeto común,
  - Un conjunto de personas y medios,
  - Un esfuerzo combinado, y
  - Un sistema de dependencias y relaciones que aseguran la coordinación.

Por lo anterior define a la empresa como el conjunto de medios humanos y materiales que se disponen para conseguir una finalidad según un esquema determinado de relaciones y dependencias entre los diferentes elementos que la componen.

- i) Como sistema. Esta definición considera a la empresa como un conjunto de partes interrelacionadas que se juntan para conseguir un objetivo. Su finalidad primordial es la de obtener productos mediante los procesos de transformación de insumos y al estar en contacto con el medio ambiente se considera como un sistema abierto.

## 2.4. Diferentes definiciones de la micro, pequeña y mediana empresa

Saavedra y Hernández (2008: 123) en su artículo *Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo*, mencionan que existe una diversidad de criterios para definir y clasificar a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes, estos criterios son diferentes, dependiendo del país o entidad que las define y clasifica, los anteriores autores, citando a Garza (2002); Tunal (2003) y Zevallos (2003) mencionan las siguientes variables para determinar el tamaño de las empresas:

- a) Número de trabajadores que emplean
- b) Tipo de producto
- c) Tamaño de mercado
- d) Inversión en bienes de producción por persona ocupada
- e) Volumen de producción o de ventas
- f) Valor de producción o de ventas
- g) Trabajo personal de socios o directores
- h) Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa
- i) Ubicación o localización
- j) Nivel de tecnología de producción
- k) Orientación de mercados
- l) Valor del capital invertido
- m) Consumo de energía

### 2.4.1. Clasificación actual de la micro, pequeña y mediana empresa en México

El martes 30 de junio de 2009 la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo que establece la nueva clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, con base al monto de sus ventas anuales y por el número de trabajadores. La nueva clasificación se hace en base a las siguientes consideraciones:

- El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 señala como uno de sus objetivos lograr una economía competitiva mediante el aumento a la productividad, el fortalecimiento del

mercado interno y la creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas.

- Las Mipymes son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, constituyendo, en el caso de México, más del 99% del total de las empresas del país, representando alrededor del 52% del Producto Interno Bruto y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales.
- La Secretaría de Economía en común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público consideran necesario establecer una nueva estratificación que partiendo del número de trabajadores tome en cuenta un criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y que las empresas que tienen ventas significativamente altas, intervengan en programas diseñados para Mipymes.

Por lo anterior se establece la nueva estratificación de conformidad con los siguientes criterios.

**Tabla 4. Clasificación actual de las Mipymes en México**

<b>ESTRATIFICACIÓN VIGENTE DE LAS MIPYMES EN MÉXICO</b>				
<i>Tamaño</i>	<i>Sector</i>	<i>Rango de número de trabajadores</i>	<i>Rango de monto de ventas anuales (mdp)</i>	<i>Tope máximo combinado*</i>
<i>Micro</i>	Todas	Hasta 10	Hasta \$ 4	4.6
<i>Pequeña</i>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$ 4.01 hasta \$ 100	93
	Industria y Servicio	Desde 11 hasta 50	Desde \$ 4.01 hasta \$ 100	95
<i>Mediana</i>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$ 100.01 hasta \$ 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$ 100.01 hasta \$ 250	250
*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%				

Fuente: Diario Oficial de la Federación, (2009, 30 de junio). Tercera Sección. Secretaría de Economía.

De acuerdo con el Diario Oficial de la Federación el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje de la empresa} = (\text{Número de trabajadores}) \times 10\% + (\text{Monto de Ventas Anuales}) \times 90\%$$

El cual deber ser igual o menor al tope máximo combinado de su categoría indicado en el cuadro anterior.

## **2.5. El éxito empresarial**

Hablar acerca del éxito empresarial no es sencillo, Urbano y Toledano (2008) en su libro *Invitación al emprendimiento* mencionan que el éxito de las empresas podría darse con el simple hecho de que estas existan y se mantengan en el mercado, esto ya enmarcaría cierta cantidad de éxito. La supervivencia, el crecimiento, la rentabilidad o la contribución a la sociedad, son dimensiones que las empresas toman para medir su éxito.

Si se preguntara a cada empresario si se considera exitoso, lo más probable es que la mayoría contestaría afirmativamente, y cada uno daría motivos muy particulares para validar su respuesta. Algunos podrían decir que son exitosos simplemente por la satisfacción personal que les da el tener una empresa propia, otros basarían su éxito en la cantidad de ventas que registran sus empresas, algunos argumentarían como una característica de éxito el número de empleos que han creado, otros más se basarían en el porcentaje de mercado que sus empresas ocupan y algunos más en la reputación que sus empresas han logrado en el mercado. De esta manera podemos observar como el concepto de éxito empresarial varía demasiado de acuerdo con las variables que se consideren para medirlo (Urbano y Toledano, 2008: 168).

### **2.5.1. Perspectivas de valoración del éxito empresarial**

García-Tenorio y Pérez (s.f.) en su obra *El éxito empresarial, sus niveles de análisis y formas alternativas de su evaluación* discuten lo que se puede considerar el éxito de las organizaciones, y mencionan que este puede ser estudiado desde diferentes perspectivas, sin embargo, se han establecido una estrecha vinculación entre el éxito y la eficacia. Mediante el uso de la eficacia las organizaciones tienen que identificar criterios que le permitan juzgar y evaluar el éxito de la organización.

Y al hablar de eficacia, se podría presentar el problema de su definición, ya que desafortunadamente no existe en la literatura empresarial un consenso generalizado que permita definir con exactitud el concepto de eficacia. Sin embargo García-Tenorio y Pérez (s.f.) establecen que el que una empresa sea eficaz está totalmente ligado con un hecho de aceptación universal: una empresa se crea con la finalidad de conseguir determinados objetivos. Por lo tanto una organización puede considerarse exitosa si está logrando, de forma continua, aquello que pretendía conseguir. De esta forma, eficacia y éxito empresarial serían lo mismo (García-Tenorio y Pérez, s.f.: 188).

García-Tenorio y Pérez (s.f.) mencionan varias perspectivas para evaluar la eficacia y por lo tanto el éxito de la empresa, y aunque es difícil juzgar la validez de las diferentes perspectivas existentes para la medición de la eficacia y el éxito, cada uno de estos puede ser un modelo muy útil bajo determinadas circunstancias ya que de alguna u otra manera, todos estos enfoques prestan atención a la consecución de los objetivos empresariales. A continuación se mencionan brevemente los diversos enfoques para la evaluación de la eficacia y el éxito empresarial que García-Tenorio y Pérez (s.f.) argumentan:

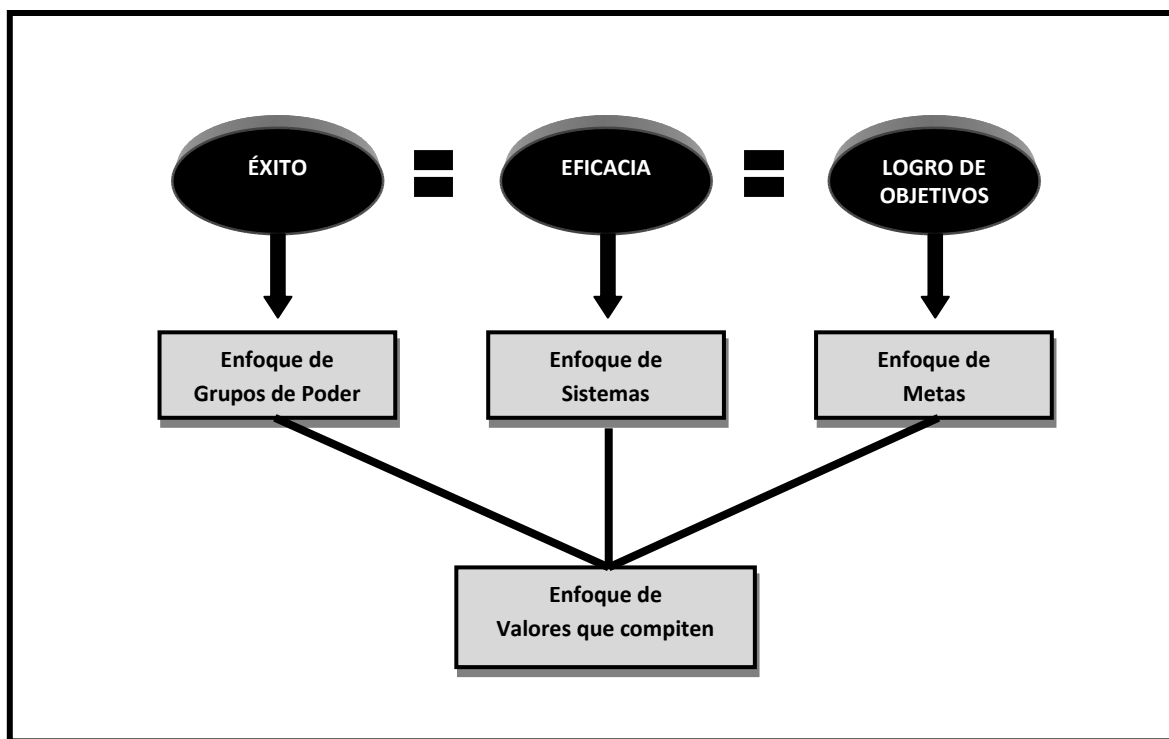
*Enfoque de las metas.* En este enfoque el criterio de referencia consiste en lograr el objetivo. Bajo el mismo, una organización es eficaz en el grado de la consecución de sus metas, en este caso el proceso para el logro de las metas es irrelevante. El rendimiento real es medido y comparado con el objetivo. Este enfoque es útil cuando los objetivos son claros, medibles en términos cuantitativos y de tiempo limitado.

*Enfoque de sistemas.* Este enfoque analiza a la organización como un sistema, es decir un conjunto de elementos, y cambia el criterio para evaluar a la organización por su capacidad para adquirir *inputs*, procesarlos, distribuir los *outputs* y mantener la estabilidad y equilibrio para conseguirlos. La eficacia y el éxito se miden por el buen funcionamiento del sistema, es decir, se cambia la meta o el objetivo final, por la medición del proceso y los objetivos intermedios.

*Enfoque de los grupos.* En este enfoque se considera que las organizaciones están conformadas por grupos de interés que compiten por el control de los recursos. Aquí el proceso de medición de la eficacia y el éxito considera la identificación de los grupos de poder, compara sus expectativas, ya sean comunes o incompatibles, y formula un orden de preferencia. Bajo este enfoque, la organización exitosa es aquella que satisface las demandas de los miembros más poderosos de la coalición dominante, de manera que se asegure la supervivencia de la misma.

*Enfoque de los valores que compiten.* Este es el enfoque más avanzado ya que puede incluir a los anteriores. Pero se enfrenta a la desventaja de que este enfoque considera a la eficacia como un concepto subjetivo, ya que los criterios para su medición dependen de la persona y de los intereses que represente. En este enfoque independientemente del método que se haya seguido para enlistar los criterios más importantes, podrán observarse una serie de elementos comunes a todas ellas que combinados formarán un conjunto de valores competitivos. Este criterio es útil cuando la organización no tiene nada claro los criterios en los que centrar su interés (García-Tenorio y Pérez, s.f.: 189).

**Figura 9. Modelo de García-Tenorio y Pérez para la valoración del éxito empresarial**



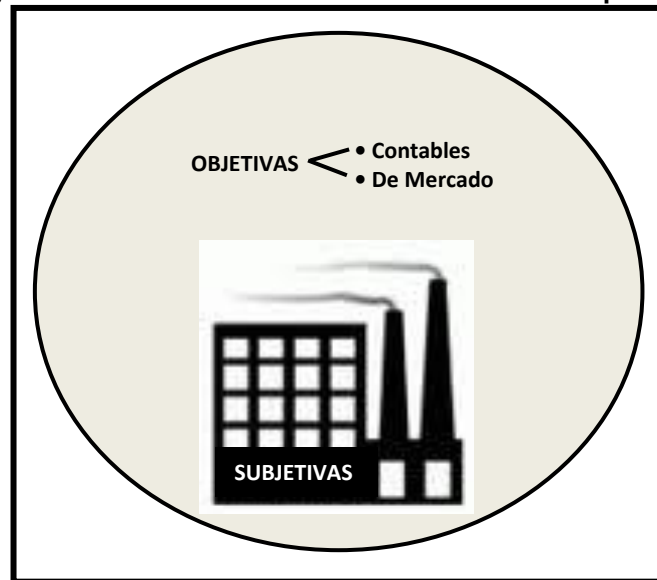
Fuente: Elaboración propia

### 2.5.2. Dimensiones de valoración del éxito empresarial

García-Tenorio y Pérez (s.f.: 190) citando a Dvir y Shenhar (1990: 291) consideran que las investigaciones relativas a la medición del éxito o fracaso de una empresa deben solucionar dos problemas que están en íntima relación: 1) cómo medir la eficacia, lo que supone identificar las dimensiones del éxito y 2) suponiéndose que las dimensiones son conocidas, determinar los factores para el éxito o fracaso de los negocios, con el fin de manipularlos o dirigirlos para conseguir mayores logros.

Para medir el éxito de la empresa García-Tenorio y Pérez (s.f.) consideran dos dimensiones, una que podría considerarse objetiva, la cual valora la eficacia y el éxito de la organización a nivel global, y otra subjetiva, la cual lo hace a nivel negocio, por lo que se establecerá una distinción entre estos dos dimensiones. La razón principal es el carácter subjetivo y objetivo de las dimensiones del análisis.

Figura 10. Dimensiones de valoración del éxito empresarial



Fuente: Elaboración propia

### 2.5.2.1. Medidas objetivas del éxito empresarial

A nivel global se toma mayor relevancia las dimensiones objetivas y cuantificables. En esta dimensión existen una serie de investigaciones importantes que han medido los resultados de la empresa. En este sentido, García-Tenorio y Pérez (s.f.: 1991) citando el trabajo de Ramanujam y Varadarajan (1989: 540), los estudios de Economía Industrial han centrado su atención en variables relacionadas con la estructura de mercado, tales como la concentración del mismo, el crecimiento de la industria, la innovación, o más directamente relacionada con la empresa, la tasa de crecimiento. Por otro lado los estudios de la Economía Financiera han incidido de forma especial en la reducción del riesgo de la cartera de inversiones empresariales así como en ciertas medidas de los beneficios.

En su caso la Dirección Estratégica ha centrado su atención en los resultados empresariales, a partir de la consideración de dos grandes corrientes en relación con la medición de tales resultados de la empresa: *medidas contables* y *medidas de mercado*.

Las medidas contables de la rentabilidad toman su fuente de información en los datos procedentes de los estados contables y financieros de la empresa elaborados de acuerdo con los criterios establecidos en cada país. Su principal ventaja radica en la facilidad de obtención de los datos. Así la información contable es la que más frecuentemente se utiliza en los estudios que tratan de medir el éxito de las empresas (García-Tenorio y Pérez, s.f.: 191). Pese a lo anterior existen críticas acerca de las debilidades de la utilización de medidas contables que García-Tenorio y Pérez (s.f.) mencionan citando a Cuervo García (1991):

- Se refieren a un momento dado del tiempo – normalmente un año o ejercicio económico –, por lo que no reflejan los efectos sobre la rentabilidad a medio y largo plazo.
- Al ser la información de un periodo específico, no tiene en consideración las expectativas de beneficio ni el momento de su realización, dado que no considera el valor del dinero en el tiempo.
- No incluye información sobre el riesgo asociado a la rentabilidad, es decir, una mayor rentabilidad contable puede esconder un aumento del riesgo económico o financiero de la empresa.

Debido a las anteriores debilidades se ha establecido la utilización de las medidas de mercado que permiten reflejar la capacidad de la empresa de generar rentas en el futuro y tendrían en cuenta la valoración de los activos intangibles por parte del mercado, aspecto casi siempre oculto a la información contable y que puede constituir un elemento de referencia básico para cualquier empresa. Sin embargo, el problema de la utilización de medidas de mercado deriva de la dificultad de obtención de la información y a pesar de su reconocida superioridad, esta dificultad ha hecho optar a la mayoría de los investigadores por medidas contables (García-Tenorio y Pérez, s.f.: 192).

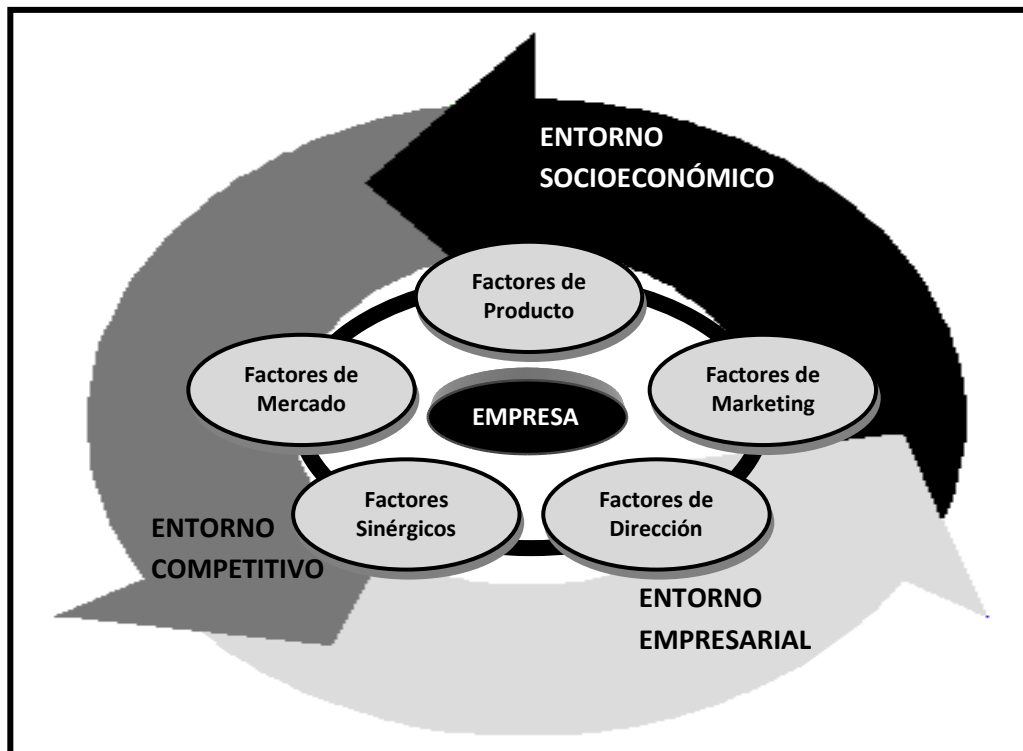
#### **2.5.2.2. Medidas subjetivas del éxito empresarial**

Las medidas a nivel del negocio, entendido como la empresa, son consideradas como subjetivas y su incorporación se hace necesaria debido a las condiciones particulares en que cada empresa se desempeña. Desde el punto de vista del negocio, Galbraith y Nathanson (1978) consideran las características del *director* de la Unidad Estratégica de Negocio como un factor importante para el éxito empresarial. Por su parte Cooper y Kleinschmidt (1987) agrupan los factores de éxito y fracaso de las empresas en cinco categorías: factores de producto,

factores de mercado, factores de marketing, factores sinérgicos y factores de dirección. Considerando la anterior clasificación como referencia y a partir de un estudio posterior, Dvir y Shenhar (1990) proponen un modelo según el cual el éxito o fracaso de una Unidad Estratégica de Negocio está determinado por factores internos, agrupados en tres categorías – la estrategia de negocio, los procesos de creación y la conexión con el mercado –, y factores de interacción del entorno, distinguiendo entre el entorno empresarial, entorno competitivo y entorno socioeconómico (García-Tenorio y Pérez, s.f.: 192).

García-Tenorio y Pérez, (s.f.) mencionan que el conjunto de estudios centrados en las dimensiones de valoración del éxito empresarial a nivel negocio muestran una gran convergencia en cuanto a la identificación de los factores condicionantes del éxito, sin embargo existe una enorme disparidad y confusión a la hora de medir el grado de incidencia de éstos en la eficacia y éxito de las organizaciones.

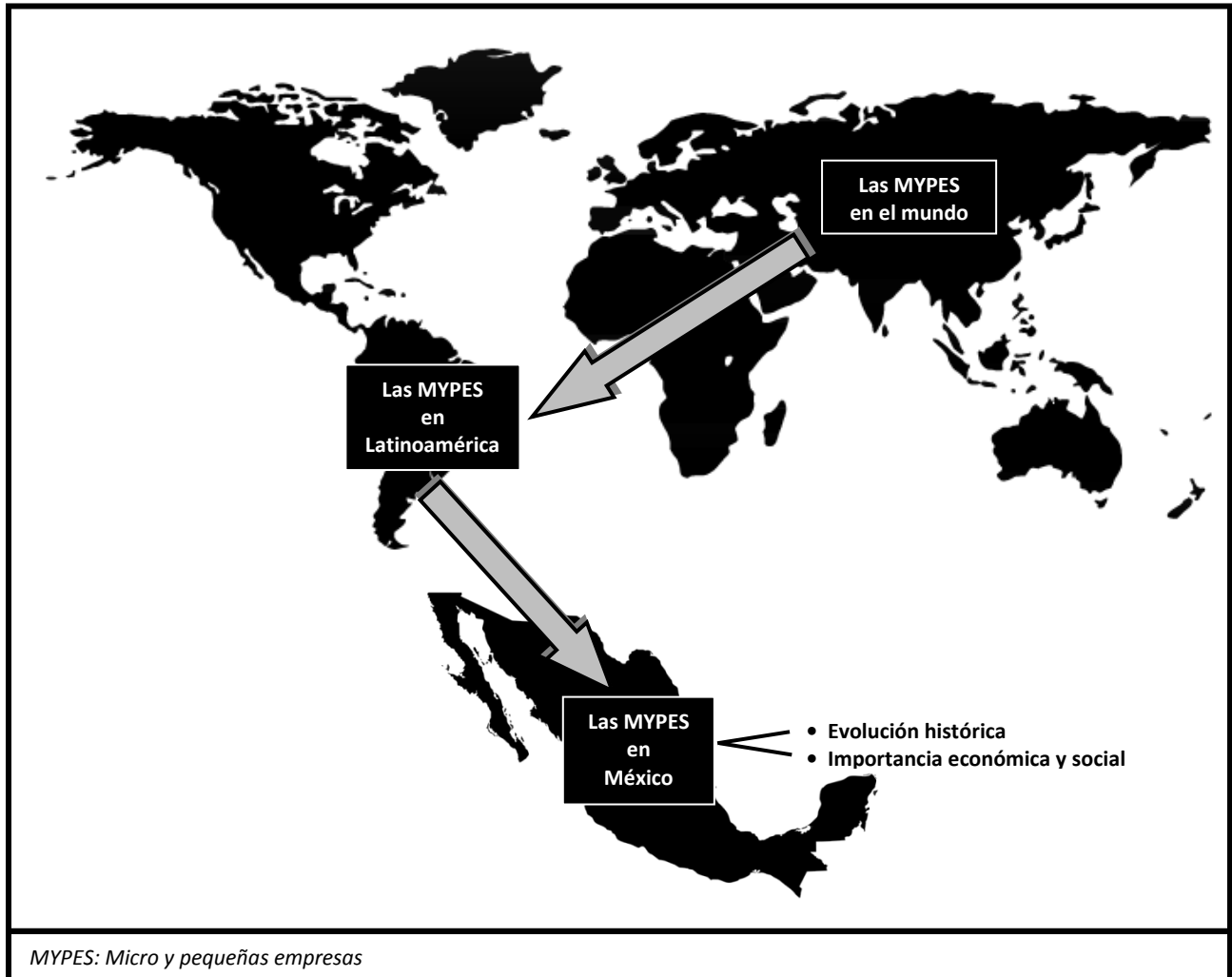
**Figura 11. Dimensiones internas del éxito empresarial (subjetivas)**



Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO III. MARCO CONTEXTUAL

Figura 12. Estructura del Marco Contextual



Fuente: Elaboración propia

### 3.1. Evolución de la empresa en la historia

Cuando hoy en día se habla de empresa, a menudo se entiende como una gran organización moderna formada por diferentes unidades administrativas y dirigidas cada una de ellas por una persona, la máxima responsable (Gil & Giner, 2007:36). Sin embargo en su origen esto no fue así. Si analizamos la evolución histórica de la empresa, podremos ver que su concepto no siempre ha sido el mismo, como todo, ha estado en constante evolución, la empresa y su desarrollo han pasado por diversas etapas que la han ubicado en el lugar que actualmente se encuentra.

Gil y Giner (2007) en su libro; *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*, mencionan que las características de la empresa evolucionaron con el avance de los acontecimientos históricos, de un modelo de organización económico feudal, evolucionan hacia el mercantilismo y, posteriormente, hacia el capitalismo industrial para acabar con el capitalismo financiero e internacional de hoy. Gil y Giner (2007) describen esta evolución detalladamente en las siguientes etapas.

1. *Feudalismo*. En esta etapa no se puede hablar de la empresa como la entendemos hoy en día. Lo que existe son unidades simples con transformaciones artesanales y una organización muy sencilla, generalmente de carácter familiar. Con el paso del tiempo los artesanos se concentran en ciudades y empiezan a formar gremios, para regular su producción y distribuir sus bienes manufacturados. Empiezan a surgir los comerciantes, que adquieren los productos de los artesanos para comercializarlos, de esta manera, los artesanos sólo se preocupan por producirlos, consiguiendo así una especialización en la producción.
2. *Mercantilismo*. En esta etapa la función comercial toma mayor relevancia. Aparecen los activos financieros formales y mecanismos de organización de empresas (uso de la letra de cambio, contabilidad por partida doble). A principios del siglo XVI en Inglaterra, los comerciantes empiezan a ser patronos, de ésta forma suministran la materia prima a los artesanos, quienes trabajan bajo pedido en sus propios talleres y venden sus productos finales a los comerciantes, que distribuyen el producto. Con el tiempo los patronos-comerciantes se dan cuenta que es mejor concentrar a los artesanos en un solo lugar de trabajo, de ésta manera consiguen ventajas en la producción a gran escala, la división del trabajo y la especialización. Aparecen las primeras fábricas, después surgen las primeras sociedades anónimas, y se empieza a forjar el espíritu capitalista.
3. *Primera Revolución Industrial*. El gran desarrollo de la empresa se da en ésta época a finales del siglo XVIII, como consecuencia de la industria textil y la aplicación industrial de la máquina de vapor. El desarrollo comercial e industrial de ésta etapa es la base de la aparición de empresas especializadas en financiación, transporte y comercialización de mercancías. Surgen empresas dedicada a la banca, la construcción y el desarrollo de vías de comunicación. La expansión y especialización del comercio del siglo XVIII no produce una verdadera innovación institucional. Las empresas continúan siendo pequeñas y dirigidas personalmente y ni siquiera las más grandes requieren de la introducción de una jerarquía administrativa permanente. Las limitaciones tecnológicas que frenan este

desarrollo institucional de las empresas son superadas por completo en el siglo XIX con la revolución del transporte y las telecomunicaciones al aparecer el ferrocarril, el barco de vapor, el telégrafo y el teléfono. Las compañías ferroviarias y telegráficas son consideradas como las primeras empresas modernas, éstas junto con la minería propician el comienzo del capitalismo industrial. El surgimiento de estas empresas modernas demanda la creación de modelos organizativos que tengan mandos intermedios profesionalizados que coordinen los flujos y altos directivos encargados de asignar recursos.

4. *Segunda Revolución Industrial.* Se presenta la revolución en la producción y distribución, gracias a la aparición del motor de combustión, el desarrollo de la electricidad y el nacimiento de la electrónica. Se consigue un incremento del volumen producido y distribuido diariamente. Estos aumentos hacen posible que las empresas puedan subdividir sus actividades en diferentes departamentos. Se propicia la integración de diferentes unidades en una sola empresa. Los directivos de estas nuevas empresas pueden controlar los procesos de producción y distribución de forma más eficiente. Se pone de relieve la coordinación administrativa empresarial. Con esta evolución se llega al siglo XX, empieza a desarrollarse la producción y distribución a gran escala. En esta etapa se incorpora a la industria del automóvil, la cadena de montaje, introducida por Henry Ford, dando lugar a la producción en masa, comenzando la era de la internacionalización. El gran éxito de la producción en masa empieza a verse truncado a mediados del siglo XX, debido a una nueva concepción de la producción, cada vez más determinada por las necesidades del mercado. Estas exigencias hacen surgir la producción ajustada, que se aplica por primera vez en la industria automovilística japonesa que acaba revolucionando toda la industria del siglo XX.

5. *Capitalismo Financiero.* Todos los acontecimientos anteriores provocan el crecimiento de las necesidades financieras para poder mantener el crecimiento patrimonial. Esta etapa se caracteriza por los importantes excedentes financieros conseguidos por las grandes empresas industriales, desarrollando la economía financiera, sus instituciones, mercados y operaciones. En esta etapa se produce definitivamente la ruptura entre la propiedad y la administración de la gran empresa, que lleva a la concentración e internacionalización del capital.

Las anteriores etapas explicadas a detalle determinan la noción de la empresa moderna actual con una organización con una coordinación administrativa que garantiza su funcionamiento. Se observa como la pequeña empresa tradicional da paso a la empresa

moderna cuando gracias a la coordinación administrativa se consigue una mejor productividad, costos más bajos y beneficios más elevados. El establecimiento de una jerarquía administrativa permite estabilidad, poder y desarrollo continuo dentro de la empresa. Se observa como la preparación de los directivos que dirigen a las empresas empieza a convertirse cada vez más profesional, y a medida que las empresas van creciendo y diversificándose, las funciones directivas se separan de la propiedad (Gil y Giner, 2007: 38).

### 3.2. Las micro y pequeñas empresas en el mundo y Latinoamérica

Debido a su importancia a nivel internacional, Latinoamérica es una región cada vez más interesada en el tema de las Mipyme. Sin embargo, las definiciones de este tipo de empresas varían continuamente dependiendo del país y región donde estas se ubiquen, estas van desde el número de trabajadores que emplean, el volumen de producción o de ventas, el valor del capital invertido, el tipo de productos que elaboran, el tamaño del mercado hacia el cual se dirigen, el nivel de tecnología usado en sus procesos productivos y la separación de las funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.

#### 3.2.2. Clasificación de las micro y pequeñas empresas en el mundo

Si bien es cierto que alrededor del mundo existen diferentes parámetros para clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas, los criterios que generalmente se utilizan para la clasificación de estas empresas generalmente son cuantitativos. En la mayoría de los países los criterios para clasificar a las Mipymes son la cantidad de personal ocupado, el monto total de sus ventas anuales y el valor total de sus activos. Algunos organismos internacionales han establecido clasificaciones formales para estas empresas como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la cual las clasifica de la siguiente manera.

**Tabla 5. Clasificación de las empresas de acuerdo a la OCDE**

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA OCDE				
<i>Criterio/Clasificación</i>	<i>Muy Pequeñas</i>	<i>Pequeñas</i>	<i>Medianas</i>	<i>Grandes</i>
<i>No. de trabajadores</i>	1-19	20-99	100-499	500 a +

**Fuente: Saavedra, M. & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo.**

Por otro lado, la Comisión de las Comunidades Europeas en su Diario Oficial 2003, presenta la recomendación 2003/361/CE, del 6 de mayo que contempla la siguiente clasificación (Saavedra y Hernández, 2008: 124).

**Tabla 6. Clasificación de las empresas de acuerdo a la Comunidad Europea**

CLASIFICACION OFICIAL DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA COMUNIDAD EUROPEA (CE)			
	<i>Empleados</i>	<i>Ventas</i>	<i>Activo</i>
<i>Microempresa</i>	hasta 9	hasta 2 millones de €	hasta 2 millones de €
<i>Pequeña</i>	hasta 49	hasta 10 millones de €	hasta 10 millones de €
<i>Mediana</i>	hasta 249	hasta 50 millones de €	hasta 43 millones de €

**Fuente: Saavedra, M. & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Comisión de las Comunidades Europeas, Recomendación 2003/361/CE, 6 de mayo de 2003**

Otros organismos internacionales clasifican a las empresas de acuerdo a los criterios establecidos en la siguiente tabla.

**Tabla 7. Clasificación de las empresas de acuerdo a la INSEE, SBA y CEPAL**

CLASIFICACIÓN DE PYMES DE ACUERDO A LA INSEE, SBA Y CEPAL		
Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE*	Pequeña	de 50 a 250
	Mediana	de 250 a 1000
SBA**	Pequeña	hasta 250
	Mediana	de 250 a 500
CEPAL***	Pequeña	entre 5 y 49
	Mediana	de 50 a 250
* Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos en Francia (INSEE)		
** Small Business Administration de Estados Unidos (SBA)		
*** Comisión Económica para América Latina (CEPAL)		

**Fuente: Saavedra, M. & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo.**

Como se puede apreciar las clasificaciones y definiciones pueden ser determinadas por entes organizados en bloques económicos como es el caso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Comunidad Europea (CE) o la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), así también se encuentran clasificaciones que realizan los institutos de estadísticas de cada país como es el caso del Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos en Francia (INSEE). De otro lado, están las clasificaciones que utilizan los diversos organismos que agrupan a empresarios como es caso de la Small Business Administration (SBA) de Estados Unidos de Norteamérica (Saavedra y Hernández, 2008: 125).

### 3.2.3. Clasificación de las micro y pequeñas empresas en Latinoamérica

En Latinoamérica no existe consenso al definir a las micro y pequeñas empresas, lo cual dificulta su estudio y análisis. Es necesario señalar que muchos de los países presentan más de un criterio para definir a las Mipymes, que varían dependiendo del sector en que se encuentran (Saavedra y Hernández, 2008: p.125).

En el siguiente cuadro observaremos los criterios de clasificación para diferentes países de Latinoamérica.

**Tabla 8. Clasificación de las empresas en Latinoamérica**

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES EN LATINOAMÉRICA				
<i>País/Criterio</i>	<i>Empleo</i>	<i>Ventas</i>	<i>Activos</i>	<i>Otros</i>
Argentina		X		
Bolivia	X	X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X	X	X	X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X	X		
Panamá		X		
Perú	X			
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		X

**Fuente: Saavedra, M. & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo.**

En Argentina donde el criterio de clasificación son las ventas anuales, la definición difiere, bajo el mismo criterio dependiendo si la empresa es manufacturera, comercial o de servicios. Bolivia, por ejemplo, maneja tres criterios, estos son, empleo, ventas y activos, los primeros calculados con base en salarios mínimos, sin embargo, la definición oficial es por empleo. En Brasil existen diferentes definiciones de micro, pequeña y mediana empresa. Así, el Estatuto de la Microempresa y la Pequeña Empresa (Ley No. 9.841/99) utiliza el criterio de ventas brutas anuales para la clasificación de las empresas. Por el contrario, la definición utilizada por el Servicio Brasileño de apoyo a la Micro y Pequeña empresa clasifica a las empresas en función del número de empleados (Saavedra y Hernández, 2008: 125).

Chile maneja dos criterios, uno por empleo y otro por facturación. Colombia maneja los parámetros de empleo y activos. Costa Rica, maneja criterios de empleo, ventas, activos, inversión en maquinaria, equipo y herramientas. En El Salvador, las autoridades gubernamentales de apoyo, como lo son La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Banco Multisectorial de Intervenciones (BMI), combinan el número de empleos con el valor de los activos en sus definiciones de Mipymes. Guatemala tiene tres definiciones por empleo, una del Instituto Nacional de Estadística, otra de la Cámara de Comercio y una tercera de la Organización Internacional de Trabajo. La definición oficial se encuentra en el acuerdo gubernamental 178-2001 donde se clasifica a las micro, pequeñas y medianas empresas según el número de empleos con la participación del propietario (Saavedra y Hernández, 2008: 126).

México anteriormente contaba con un solo criterio de clasificación, el cual se basaba en el número de trabajadores empleados. Esta clasificación se ha modificado de acuerdo a la publicación del acuerdo que establece la nueva clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas el martes 30 de junio de 2009 por parte de la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación, este acuerdo establece la nueva clasificación, con base al monto de sus ventas anuales y por el número de trabajadores. Sin embargo, la definición cambia dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios.

Panamá tiene una definición basada en ingresos brutos o la facturación anual. En Perú la clasificación vigente es la propuesta por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la cual se basa en el criterio de personas ocupadas. Uruguay clasifica a sus empresas, de acuerdo a la cantidad de personal empleado, ventas anuales y la cifra de activos. En Venezuela, no existe una definición oficial para las empresas comerciales y de servicios; sólo de las manufactureras. A partir de la promulgación del Decreto Ley para la Promoción y

Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PYMI), el 12 de noviembre de 2001, se introduce una nueva definición que establece como parámetros para la pequeña y mediana industria, el número de empleados y el nivel de ventas en unidades tributarias (Saavedra y Hernández, 2008: 126).

Como podemos apreciar, en la mayoría de los casos la clasificación de las empresas, se hace principalmente sobre la base de la cantidad de personal empleado, vinculando con otros factores cuantitativos como el volumen anual de facturación, valor de activos productivos y otros, ya sea tomados como límites absolutos, o mediante la combinación de uno o más de ellos. Cada país utiliza un criterio de clasificación de acuerdo con las necesidades sociales, políticas y económicas que le rodean (Saavedra y Hernández, 2008: 127).

### **3.3. Las micro y pequeñas empresas en México**

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan hoy en día un elemento esencial en la economía nacional, de acuerdo con las estadísticas de la CONCAMIN en México existen alrededor de 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son Mipymes, y que en conjunto, generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país, y el 72% de los empleos totales (López y Luna, 2009: 3)

La mitad de las Mipymes, el 52%, están dedicadas al comercio, el 36% a los servicios y el 12% a la industria (Fondo PyMe, 2006: 12).

La falta de apoyos a las Mipymes, ocasiona que éstas enfrentaran grandes dificultades para poder acceder al mercado de manera productiva y competitiva, ocasionando que la gran mayoría de ellas cerraran antes de los dos años de su constitución

#### **3.3.1. Evolución histórica de las micro y pequeñas empresas en México**

Como lo se ha mencionado las micro y pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de los países, tanto en los industrializados, como en los de menor grado de desarrollo; tal es el caso de nuestro país (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 6).

En México ha sido difícil ubicarlas correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiando constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y

contables para clasificarlas, tales como el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas. Durante mucho ha existido el término *Pyme* en cual engloba a las pequeñas y medianas empresas, el cual ahora se ha actualizado por el de *Mipyme*, el cual incluye a las microempresas.

El Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República realizó un estudio en el 2002 titulado *Micro, pequeñas y medianas empresas en México; Evolución, funcionamiento y problemática*, donde describe la evolución histórica de este tipo de empresas a través del tiempo. Este estudio menciona que si nos remontamos al nacimiento del núcleo de empresas denominadas Mipymes, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Primeramente, se encuentran aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, en las que se distingue claramente una organización, una estructura, una gestión empresarial y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizado por una gestión a la que sólo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas como: el costo de oportunidad, de capital o la inversión que permitiera el crecimiento (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 6).

El estudio realizado por el Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República anteriormente mencionado, detalla que en cuanto a la evolución de la Mipymes en México, éstas han tenido tres etapas de evolución perfectamente definidas:

- La primera se refiere a que las Mipymes en general y sobre todo las dedicadas al sector industrial, comenzaron a adquirir importancia en los años 50's y 60's, durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso de las Mipymes en México, el modelo de sustitución de importaciones exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un *proceso de aprendizaje* con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información.
- Tales limitaciones impidieron que las Mipymes alcanzaran la productividad y la calidad, alejándolas de los niveles de competencia internacionales y provocando que durante los años 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por la supervivencia, debido a la profunda crisis que continuó en la década de los 80's. Esta sería entonces la segunda etapa en la historia de la evolución de las Mipymes en México.

- Por el contrario, en la tercera etapa, a partir de los cambios que se introducirían en la década de 1990, en lo referente a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna, comienza una nueva etapa para las Mipymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

El estudio realizado por el Senado de la República, previamente citado, menciona que en 1961, el Fondo de Garantía y Fomento, Nacional Financiera y el Banco de México, señalaron las siguientes características de las Mipymes:

- a) La mayor parte se originaron gracias a la iniciativa de personas que tenían cierta capacidad técnica (en cuanto a la elaboración de los productos) y/o experiencia comercial.
- b) Dado a su tamaño, tiene una enorme flexibilidad en cuanto a los cambios de sus líneas de producción, lo que las pone en ventaja con la gran industria.
- c) Buen número de este tipo de industrias, producen insumos básicos o semibásicos que alimentan a la producción de las grandes industrias; es decir, estas últimas dependen en alto grado de aquéllas.
- d) Las pequeñas y medianas empresas industriales utilizan materias primas de la región en donde se encuentran establecidas.
- e) Cuentan con baja mecanización, lo que se traduce en una utilización más intensiva en la mano de obra. Dan mayor ocupación por unidad de capital invertido, en comparación con la gran industria.
- f) Por lo general, las pequeñas y medianas industrias padecen un desconocimiento total de las fuentes más adecuadas de financiamiento para desarrollar sus programas de producción.
- g) La fabricación de los artículos que producen, en muchas ocasiones, presentan ciertos rasgos artesanales, cosa que la gran industria no podría hacer.
- h) Finalmente, se concluyó que el desarrollo que ha venido presentando la pequeña y mediana industria en México, ha sido sumamente deficiente, debido a un crecimiento en cierto modo espontáneo, sin obedecer a un programa de desarrollo claramente definido.

De acuerdo con el estudio del Senado de la República (2002: 9) en el año 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, en el cual se agruparon varios

fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó a los establecimientos de 6 a 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban hasta cinco personas se les consideraba como talleres artesanales y no entraban a este programa de apoyo.

Pero pese a las numerosas definiciones y criterios de clasificación de las Mipymes, es hasta el año 1985, cuando la Secretaría de Comercio y Finanzas establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicando el 30 de abril de ese año, en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en este se estableció la siguiente clasificación de las Mipymes bajo los siguientes tres estratos (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 11):

- a) *Microindustria*. La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año.
- b) *Industria pequeña*. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.
- c) *Industria mediana*. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año.

Todas ellas en conjunto, componían, en ese año, cerca del 98% de los establecimientos nacionales y aportaban alrededor del 45% del Producto Interno Bruto, según datos de Nacional Financiera.

Como podemos ver los criterios que se han señalado para definir a la micro, pequeña y mediana empresa han ido cambiando de acuerdo al sector económico y rama de actividad a lo largo de los años, pero son dos los criterios que han prevalecido para medir el tamaño de la empresa:

- El número de empleados, y
- El valor de las ventas netas.

La anterior Secretaría de Comercio y Finanzas (SECOFI), convertida en la Secretaría de Economía, a través de su Consejo y a fin de instrumentar las medidas de apoyo y promoción de la competitividad y la instalación y operación de esas empresas, consideró conveniente tomar el número de empleados como principio para clasificarlas. En el Boletín de la Empresa Mediana, se dieron los siguientes criterios de clasificación (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 12):

- a) *La empresa mediana.* Agrupa a todos aquellos establecimientos de menor tamaño que tienen una estructura dividida de acuerdo a sus diferentes funciones, como la acumulación de capital y conocimientos que sustentan su crecimiento, ya sea cuantitativo (con aumento en volumen y empleo) o cualitativo (hacia mayores niveles de especialización).
- b) *La empresa pequeña.* Se distingue de los negocios relacionados con la subsistencia y el auto empleo.

Para 1990, comienzan a surgir otros acuerdos acerca de los criterios para la definición de las Mipymes, todos ellos, realizados por la entonces SECOFI, en las siguientes fechas:

- 18 de mayo de 1990
- 11 de abril de 1991
- 03 de diciembre de 1993

**Tabla 9. Clasificación de las empresas Mipymes (1990,1991 y 1993)**

ESTRATIFICACIÓN DE LAS MIPYMES, PUBLICADAS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1990, 1991 Y 1993)						
FECHA DEL DIARIO OFICIAL	TAMAÑO					
	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
	PERSONAL	VENTAS	PERSONAL	VENTAS	PERSONAL	VENTAS
18 DE MAYO DE 1990	hasta 15	hasta 110 s.m. (1)	hasta 100	hasta 115 s.m. (1)	hasta 250	hasta 1 115 s.m. (1)
11 DE ABRIL DE 1991	hasta 15	(2)	16 a 100	(2)	101 a 250	(2)
03 DE DICIEMBRE DE 1993	hasta 15	hasta 900,000 pesos	hasta 100	hasta 9'000,000 pesos	hasta 250	hasta 20'000,000 pesos
(1) s.m.: Salario mínimo elevado al año vigente en la Zona Geográfica A.						
(2) El monto que determina la SECOFI						

**Fuente: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002).  
Elaborada con datos de los Censos Económicos INEGI de 1999.**

### 3.4. Importancia de las micro y pequeñas empresas en México

Todos hemos escuchado alguna vez que las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el desarrollo del país. Pero de igual forma, todos alguna vez también hemos escuchado que lo que realmente importa son los grandes proyectos, los que anuncian con bombo y platillo y son noticia en los periódicos, a los cuales asisten los funcionarios públicos (Secretaría de Economía, Fondo Pyme, 2008: 2). Entonces surgen las siguientes preguntas:

- *¿Son realmente las Mipymes la base de la economía?*
- *¿Es necesario en un país como México alentar la formación, el desarrollo y la consolidación de estas empresas?*

La respuesta definitivamente es sí, no sólo son necesarias, son indispensables desde el punto de vista que se les observe:

- Son el principal generador de empleos,
- Son el mejor distribuidor de los ingresos entre la población y entre las regiones
- Son indispensables para que las grandes empresas existan, y
- Son un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

Por lo anterior no hay duda que para México las micro, pequeñas y medianas empresas son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional. Las Mipymes son el pilar básico de la economía del país, sustento de empleos y generadoras de riquezas (Secretaría de Economía, Fondo Pyme, 2008: 3).

Las Mipymes tienen particular importancia para la economía nacional, no sólo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Estas representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza. Actualmente, los gobiernos de países en desarrollo como el nuestro reconocen la importancia de las Mipymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleos, así como al desarrollo regional y local (Regalado, 2007).

Esta importancia la podemos ilustrar en el siguiente cuadro comparativo el cual nos muestra la participación en número y porcentaje de las micro y pequeñas empresas dentro de los tres sectores económicos, industria, comercio y servicios.

**Tabla 10. Micro y pequeñas empresas en México**

MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO								
Empresas	Industria*		Comercio		Servicios**		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Micro	336,241	94.1%	1'362,557	94.4%	958,907	97.1%	2'657,705	95.3%
Pequeñas	12,290	3.4%	63,055	4.4%	18,008	1.8%	93,353	3.3%
Medianas	6,956	1.9%	15,391	1.1%	5,693	0.6%	28,040	1.0%
Grandes	1,698	0.5%	2,673	0.2%	4,783	0.5%	9,154	0.3%
Total	357,185	100.0%	1'443,676	100.0%	987,391	100.0%	2'788,252	100.0%
MIPYMES	355,487	99.5%	1'441,003	99.8%	982,608	99.5%	2'779,098	99.7%

\* incluye minería y construcción \*\* incluye comunicaciones y transportes

**Fuente: Secretaría de Economía (2003). Estrategias para el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Elaborada con datos del INEGI, Censos Económicos 1999.**

### 3.4.1. Importancia económica de las micro y pequeñas empresas

La pequeña industria, surge años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales. En ese sentido se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, también fue activador del desarrollo de las fuerzas productivas, siendo básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial y con ello, la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas. En nuestro país, a partir del periodo de vida independiente, el fenómeno de la industrialización destacó con empresas como la textil, de alimentos, de muebles de madera y de productos químicos. Antes de 1910 surgieron las fundidoras de fierro y acero de Monterrey, la industria del cemento y del jabón, así como otras empresas que en esa época se consideraban como grandes, sin embargo, antes de éstas ya existía la incipiente industria y la artesanía casera. Después de la Revolución Mexicana, y al crecer el mercado interno, hicieron su aparición más industrias grandes, medianas y pequeñas (Rodríguez, 2002: 32).

En el año de 1930, según datos elaborados por el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) acerca de centros industriales, la pequeña y mediana industria mexicana, por el número de establecimientos, representaba 12% del total de la industria de la transformación, en tanto que el 86% restante correspondía a talleres y artesanías. En 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba 25%, en tanto que los talleres y artesanías sufrían una reducción a 71.9%. En 1955, la pequeña y mediana industria representó el 45.8% y los talleres y artesanías 51.9%. En el año 1960, la industria mediana y pequeña representó 56.7% mientras los talleres y artesanías sólo 42.8%. El censo industrial de 1971 reportó un total de 118 740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales el 64.4% son industrias medianas y pequeñas, pero 39.92% son talleres y artesanías, sólo el 0.44% equivalen a 523 industrias con capital contable mayor de 25 millones de pesos (Rodríguez, 2002: 33).

Analizado el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, Rodríguez (2002), concluye lo siguiente:

- a) La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes. Es decir, al crecer el Producto Nacional Bruto (PNB), crecen los elementos que lo componen, entre ellos el sector industrial.
- b) El crecimiento del sector industrial dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por tanto, los niveles de industria se trasladan a los sectores artesanales o de incipiente industria y finalmente a la industria grande, es decir, lo que en el año de 1930 era industria artesanal o incipiente, dejó de serlo para convertirse después en pequeña y mediana industria, mientras lo que era mediana industria se convirtió en grandes empresas.

Podemos apreciar que la importancia de las Mipymes no sólo puede medirse por el número de establecimientos, también por el capital invertido que representan, el valor de su producción, el valor agregado, las materias primas que consumen, la formación de capital fijo, los empleos que generan y la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante sueldos y salarios (Rodríguez, 2002: 33).

### **3.4.2. Importancia social de las micro y pequeñas empresas**

La importancia de las micro y pequeñas empresas en cualquier país, sin importar su grado de industrialización, no sólo es de carácter económico, también de es de orden social. En México incorporan fuerza de trabajo al sector manufacturero, esta fuerza procede del campo mexicano, contribuyendo por una parte, a incrementar a un rango social distinto al sector de los desocupados o semidesocupados, debido a la capacidad de compra que les proporción la industria, mediante sus salarios y por los bienes que adquieren con él. Por otro lado, contribuyen a crear y capacitar la mano de obra que por la estructura educacional, característica de los países en vías de desarrollo, como es el caso de México, no habría encontrado los elementos para la capacitación (Rodríguez, 2002: 33).

De igual forma, en una nación en proceso de cambio que busca una estructura industrial más compleja, pero que todavía no logra desarrollar la capacidad administrativa a niveles idénticos a los de países desarrollados, tanto las micro, pequeñas y medianas empresas se conforman en la escuela empírica (práctica). En ella se realiza la formación directiva que requiere forzosamente un país para mejorar su sistema administrativo-productivo para obtener una sólida y pujante industria. Las micro, pequeñas y medianas empresas contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, estas empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, mismo que de otra manera permanecerían ociosos (Rodríguez, 2002: 34).

### **3.4.3. Las micro y pequeñas empresas en los objetivos nacionales**

Rodríguez (2002: 39) menciona que el país se encuentra dentro de un esfuerzo cotidiano por establecer las bases de una estructura económica, cuyo proceso es dinámico y creciente, es tiempo de hacer conexiones de tal manera que los beneficios obtenidos de ese proceso sirvan para sacar de la marginación y pobreza a los ciudadanos, cuya función social ha sido, hasta hoy, la de aportantes más que la de receptores. Si bien lo anterior es vital para el futuro del país, hace falta profundizar en crear conciencia y responsabilidad a uno de los factores de cambio, este es el empresario de la micro, pequeña y mediana industria.

Existen empresarios identificados y conscientes del desafío nacional, de estas personas deben los demás tomar ejemplo para fortalece el aporte de la micro, pequeña y mediana

empresa al modelo de país que deseamos alcanzar. La función asignada a este importante sector de la economía comprende varios retos y responsabilidades (Rodríguez, 2002: 40):

- Producir,
- Ser eficientes,
- Generar empleos,
- Participar en el desarrollo regional,
- Promover mayores y mejores niveles de calificación de la fuerza laboral,
- Contribuir a la independencia tanto económica como social del país, y
- Sustituir importaciones, a la vez que se produzcan bienes competitivos para los mercados internacionales.

#### **3.4.4. La función de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo nacional**

Existen tres aspectos donde las micro y pequeñas empresas cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país, específicamente en el proceso de industrialización, asevera Careaga (1980) citado por Rodríguez (2002: 40), las cuales se pueden resumir en:

- a) *Llenar huecos en la producción.* Existen un gran número de productos que tienen que elaborarse en pequeña escala, por ejemplo, cuando el consumo nacional total es reducido. En este caso, tiene que producirse poco y tal vez requiera una fábrica con maquinaria, procesos y organización específicamente adaptados al producto por fabricar, por ejemplo: cuando las demandas totales son pequeñas o son en pequeña escala, cuando varias empresas grandes del mismo ramo requieren de una misma parte o material en poca cantidad, pero les resulta incosteable fabricarla ellas mismas. En estos casos la pequeña empresa se integra a la perfección con las grandes empresas, pues en lugar de competir, las complementa.
- b) *Crear y fortalecer una clase empresarial.* La pequeña empresa constituye una escuela práctica (de gran valor nacional), para formar empresarios, administradores y técnicos. La pequeña escala de operaciones les permite adquirir las disciplinas necesarias sin grandes quebrantos económicos. Porque además de su reducido tamaño, la pequeña empresa tiene todas las funciones a la vista, por tanto, el sentido común y la práctica

bastan para resolver los problemas que sobre la marcha se presentan. Lo anterior no sucede en la gran empresa, donde ya se requiere de especialización, de técnicas, de gran experiencia y donde una mala toma de decisiones puede costarle a la empresa grandes pérdidas de capital.

- c) *Proporcionar mayor número de empleos.* La generación de empleos para una población creciente es uno de los más grandes problemas del Estado mexicano, el incremento de la productividad en el campo y cambio de estructuras en las actividades, que son las características esenciales del proceso de desarrollo, establecen una fuerte presión demográfica sobre las áreas urbanas, parte de esta población encuentra acomodo en los servicios (transporte, servicios de salud, vivienda) pero requiere de la industria una aportación significativa en este aspecto. Hay ramas de la industria donde los procesos obligan a la automatización y a la gran escala productiva, en este tipo de empresas la capitalización por trabajador es muy elevada y por lo mismo, el índice de ocupación es relativamente bajo. En la micro, pequeña y mediana empresa con facilidad se reemplaza el factor capital por mano de obra con resultados positivos en economía y calidad. Es decir, en las Mipymes se puede utilizar más fuerza de trabajo por unidad de capital invertido, esto contribuye de manera efectiva a la solución del problema de excedentes de trabajadores.

### **3.5. Éxito y fracaso de las micro y pequeñas empresas**

Las cifras de fracaso de las Mipymes en el mundo son alarmantes, esto ocurre prácticamente en el país que se analicen. En promedio los números indican que el 80% de las Mipymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años.

Las cifras varían según el país, pero mantienen una tendencia uniforme, veamos los siguientes datos que Soriano (2005) menciona en su artículo acerca del fracaso de las Mipymes:

- En España según la Universidad de Cádiz el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años.
- De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) entre un 50% y un 70% dejan de existir durante los primeros tres años.

- En los Estados Unidos de Norteamérica, el promedio de vida de las empresas es de seis años y más de un 30% no llega al tercer año.
- La Asociación Argentina para el Desarrollo de las Pequeña y Mediana Empresa afirma que sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y sólo el 3% de ellos llega al quinto año de subsistencia.
- En Chile, según un estudio realizado a 67,310 empresas creadas en 1996, indicó que el 25% de ellas desapareció en el primer año, un 17% en el segundo año, el 13% en el tercer año y un 11% en el cuarto año.
- Por su parte en México se estima que solamente el 10% de las empresas maduran, tienen éxito y crecen. Se estima que el 80% de las nuevas empresas mexicanas terminan sus operaciones apenas después de dos años de haber sido creadas. La experiencia demuestra que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años.

Como podemos apreciar los índices de fracaso de las micro y pequeñas empresas en cualquier país que analicemos son muy altos. Existen dos grupos enfrentados que dan respuesta al anterior fenómeno, por un lado los dueños de este tipo de empresas y por el otro los analistas empresariales.

Para los dueños de las Mypes, las razones del alto índice de fracaso son atribuibles a fuerzas externas a las empresas, que actúan en el entorno económico-político-social. Según Soriano (2005) entre estas se encuentran:

- Escaso apoyo oficial,
- Deficientes programas de ayuda a las micro y pequeñas empresas,
- Casi inexistentes fuentes de financiación,
- Excesivos controles gubernamentales,
- Alto costo de las fuentes de financiación disponibles, y
- Altas tasas impositivas

Por su parte los analistas empresariales, aun tomando en consideración el entorno negativo en que operan las empresas, se orientan más a encontrar las causas del fracaso en las propias

Mypes, y en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables. Soriano (2005) agrupa las variadas causas en cinco grandes áreas, las cuales son:

- Problemas para vender,
- Problemas para producir y operar,
- Problemas para controlar,
- Problemas en la planificación, y
- Problemas en la gestión.

### **3.5.1. Causas del fracaso de las micro y pequeñas empresas**

Aunque no existe un patrón establecido de las causas por la cuales una gran cantidad de micro y pequeñas empresas fracasan, existen algunas causas más o menos comunes que se presentan en la mayoría de las empresas Mypes que no logran su consolidación.

Dentro de las principales causas internas que determinan el fracaso de estas empresas según Pereira (2006) se encuentran las siguientes:

- Falta de experiencia.
- No se tiene una estrategia de mercadeo.
- Optimismo exagerado.
- Tiempo de preparación.
- Carencia de capital de trabajo.
- Costos iniciales altos.
- Las consecuencias de un crecimiento temprano.
- Confundir el efectivo con las utilidades.
- Una ubicación errónea.
- Seleccionar y dirigir al personal.

- No llevan contabilidad.

Por otro lado de acuerdo con Monroy (2007) dentro de los factores externos que influyen en el fracaso de las micro y pequeñas empresas encontramos las siguientes:

- Financiamiento.
- Falta de información sobre programas y apoyos públicos.
- Baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos a las Mipymes.
- Falta de información y apoyos para la exportación.

### **3.5.2. Causas del éxito de las micro y pequeñas empresas**

El Centro de Vinculación Ciudadana (2006), menciona en su Boletín Informativo Semestral que son tres las causas principales que contribuyen al éxito de las micro y pequeñas empresas, estas son:

- Trabajo arduo, dedicación y esfuerzo. Los empresarios que se comprometen con la búsqueda del éxito y que están dispuestos a dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios, por lo general, alcanzan a ver los frutos de su dedicación.
- La correcta identificación de las necesidades del mercado. Ninguna empresa, ni grande ni pequeña, existe por el deseo de su dueño o administrador. Todas las empresas existen porque satisfacen necesidades de los clientes, por lo que resulta vital identificarlas correctamente.
- El conocimiento de la actividad que se pretende desarrollar. El empresario debe poseer un mínimo de habilidades y conocimiento del negocio para poderlo administrar. De otra manera, deberá buscar las personas que lo apoyen en tan importante tarea.

## CAPITULO IV. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se describirá la Metodología empleada en la presente tesis. En primer lugar se explicará el tipo de investigación que se ha elegido emplear y los motivos por los cuales se ha hecho tal elección. Posteriormente se procederá a establecer las hipótesis que pretenden resolver el problema planteado y las condiciones bajo las cuales estas se han formulado, al establecer hipótesis es necesario definir las variables que las integran en forma tanto conceptual como operacional, con la finalidad de poder medirlas y analizarlas.

Posteriormente se explicará el diseño de investigación a emplear para la recolección de la información, así como la determinación tanto del universo como de la muestra a estudiar, los sujetos de investigación, el instrumento empleado para la recolección de los datos y la forma en cómo se procesará y analizará la información que se obtenga.

### 4.1. Tipo de Investigación

Como se estableció en el Capítulo I el objetivo general de la presente tesis es *“identificar el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos de la ciudad de Tijuana, B.C. y compararlo con el de los emprendedores exitosos del área metropolitana de Granada, España”*.

Debido a la naturaleza del anterior objetivo general se ha establecido que la investigación sea cuantitativa y empiece como descriptiva ya que lo que se pretende, en primera instancia, es conocer las características socioculturales de los emprendedores de la ciudad de Tijuana que han tenido éxito en las empresas que han formado, estas características serían:

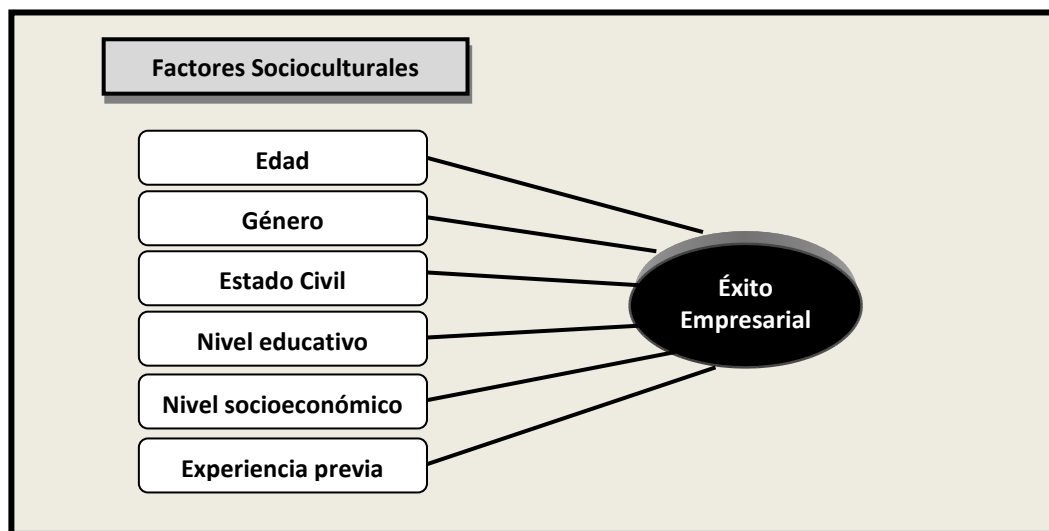
- Edad
- Género masculino o femenino
- Estado civil
- Nivel educativo
- Nivel socioeconómico al que pertenecen
- Experiencia previa en el área donde sus empresas se establecen o llevan a cabo sus actividades

Una vez identificado el perfil sociocultural de los emprendedores, se procederá a compararlo con el perfil de los emprendedores exitosos de Granada, España, mismo que ya ha sido identificado en el estudio realizado por la Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía

(ESECA). Y en efecto un estudio descriptivo sería suficiente para describir el perfil de los emprendedores exitosos de la ciudad de Tijuana, ya que como lo define Danke (1989) citado por Hernández et al (2006: 102) las investigaciones descriptivas son aquellos estudios que buscan identificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, y una vez identificada y recolectada la información, en este caso relativa a las características socioculturales de los emprendedores se podrá describir el perfil de los mismos.

Sin embargo debido a que uno de los objetivos específicos de la misma tesis es *identificar si los factores socioculturales de los emprendedores influyen en el éxito de sus empresas*, y a que las investigaciones descriptivas solamente se limitan a recoger la información sobre las variables estudiadas y no indican cómo se relacionan estas variables la presente tesis que empezará como descriptiva se tornará en correlacional. Lo anterior bajo el sustento de que los estudios correlacionales tienen como propósito conocer la relación que existe entre dos o más variables (Hernández et al, 2006: 105), en este caso se pretende estudiar qué relación existe entre los factores socioculturales de los emprendedores y el éxito de sus empresas, esta relación se expresa en la figura 13.

**Figura 13. Relación entre factores socioculturales y éxito empresarial**



**Fuente: Elaboración propia**

La presente investigación analizará de qué manera cada uno de los factores socioculturales enlistados en la figura anterior interviene en el éxito empresarial de los emprendedores.

El motivo por el cual se ha decidido que la investigación empiece como descriptiva es el conocimiento actual que se tiene respecto al tema a investigar, como lo menciona Hernández et al (2006: 111) cuando la literatura nos revele que existen “*piezas*” de teorías con cierto apoyo empírico moderado; entendiéndose estos como estudios descriptivos que han detectado y definido ciertas variables y generalizaciones, las investigaciones pueden iniciarse como descriptivas o correlacionales, pues ya han estudiado ciertas variables sobre las cuales podemos fundamentar nuestro estudio, y es válido agregar algunas variables que nos interese medir. Para el caso de la presente investigación estas “*piezas*” de teorías son las que se han descrito en el Capítulo I; ESECA (2006), Kantis (2004), García y Valencia (2009), Delgado et al (2007), ya que estas investigaciones han analizado algunos de los factores socioculturales que la presente tesis estudiará, y si bien ninguna de ellas ha analizado a todos los factores en conjunto, cada una de ellas por lo menos toca alguno de los factores que este trabajo está considerando.

#### **4.2. Hipótesis**

A manera de guías para la presente investigación y debido a la naturaleza de la misma, que como se señalo en parte es correlacional, es necesario establecer algunas hipótesis, las cuales serán las suposiciones tentativas de las relaciones que se pudieran presentar entre las variables que esta tesis abordará, siendo estas los factores socioculturales de los emprendedores y el éxito de sus empresas. De tal manera las hipótesis de correlación de esta investigación son las siguientes.

##### *Hipótesis General*

- H: Algunos *factores socioculturales* de los emprendedores influyen en las posibilidades de éxito de sus empresas.

##### *Hipótesis Específicas*

- H1: El nivel educativo de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.
- H2: La edad de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.
- H3: El nivel socioeconómico de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.
- H4: El género de los emprendedores no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.

- H5: El estado civil de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.
- H6: La experiencia previa de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.

La hipótesis general establece que algunos de los factores socioculturales de los emprendedores que se consideran en esta investigación influyen en el éxito de las empresas que crean, y a su vez cada una de las hipótesis específica indica de que manera cada factor sociocultural influye en el éxito de las empresas creadas por los emprendedores.

Es importante señalar que el planteamiento de estas hipótesis ha surgido como resultado de la propia revisión de la literatura y de los estudios empíricos que se han descrito en el Capítulo I concerniente al Marco Teórico de esta Tesis, mismos que le aportan el sustento teórico a las mismas.

#### **4.2.1. Definición Conceptual y Operacional de las Variables**

Una vez establecidas las hipótesis, tanto la general como las específicas, las cuales servirán de guía para la presente investigación cuantitativa es necesario definir conceptual y operacionalmente las variables que se pretenden correlacionar en las hipótesis establecidas. En este punto es importante aclarar que de acuerdo con Hernández et al (2006: 129) en las hipótesis de correlación no se presentan variables dependientes ó independientes, ya que estas carecen de sentido y el clasificarlas de este modo sería un error; solamente en las hipótesis causales se puede establecer una variable independiente (causa) y una dependiente (efecto). La importancia de definir las variables radica en que tanto quien lleva a cabo la investigación, como aquellos que usen el estudio, y en general cualquier persona que la lea, sean capaces de darle el mismo significado a las variables incluidas en las hipótesis, así como para asegurarse de que las variables pueden ser medidas y evaluadas (Hernández et al 2006: 145).

Una vez hecha esta aclaración procederemos a definir las variables de las hipótesis que se han planteado. Para realizar la definición de las variables es pertinente aclarar que de acuerdo con Hernández et al (2006: 145) citando a Kerlinger (2002) y a Rojas (2001) las definiciones conceptuales son aquellas hechas por diccionarios o libros especializados, o en otras palabras es definir a la variable con otros términos, mientras que las definiciones operacionales especifican qué actividades u operaciones deben realizarse para medir una variable (Hernández et al, 2006: 146). Una vez aclarados estos dos conceptos en la siguiente tabla se especifican las definiciones conceptuales y operacionales de las variables.

**Tabla 11. Definición conceptual y operacional de las variables**

DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LAS VARIABLES		
Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional
Emprendedores	Aquel que emprende con resolución acciones dificultades o azarasas*,	Hombres y mujeres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de una idea emprendedora**.
Factores socioculturales	Características propias de los individuos determinadas por el entorno en el que se desarrollan, como sus antecedentes familiares, su situación económica y los servicios a que se tiene acceso.	Factores como: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Edad</li> <li>- Género</li> <li>- Estado civil</li> <li>- Nivel educativo</li> <li>- Nivel socioeconómico</li> <li>- Experiencia previa</li> </ul>
Edad	Cantidad de años cumplidos por un individuo comprendidos a partir de su fecha de nacimiento hasta la actualidad o la fecha de su muerte.	Documento de identificación oficial personal: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Credencial IFE</li> <li>- CURP</li> <li>- RFC</li> <li>- Pasaporte</li> <li>- Cédula profesional</li> <li>- Acta de nacimiento.</li> </ul>
Género	Característica que diferencia la identidad femenina de la masculina.	Sexo femenino o masculino
Estado civil	Condición de cada persona en relación con los derechos y obligaciones civiles.	Condición personal: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soltero</li> <li>- Casado</li> </ul>
Experiencia previa	Práctica que proporciona conocimiento o habilidad para hacer las cosas.	Años trabajados en determinada área indicados en Currículum Vitae

DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LAS VARIABLES		
Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional
<i>Nivel educativo</i>	Máximo nivel de estudios alcanzado por el individuo en una institución reconocida por la Secretaría de Educación Pública ó su institución equivalente en otro país.	Estudios a nivel: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Básicos <ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> </ul> </li> <li>- Medios <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachillerato</li> <li>• Técnica</li> </ul> </li> <li>- Superiores <ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitaria</li> <li>• Posgrado</li> </ul> </li> </ul>
<i>Nivel socioeconómico</i>	Clase, estrato o nivel al que se pertenece dentro de la sociedad, determinado primordialmente por la cantidad de ingresos económicos de cada individuo o familia.	Escala de niveles socioeconómicos***: <ul style="list-style-type: none"> <li>- D (clase popular)</li> <li>- C (clase media)</li> <li>- C+ (clase media alta)</li> <li>- A/B (clase rica)</li> </ul>
Éxito empresarial	Desempeño económico satisfactorio de la empresa caracterizado por su permanencia a través del tiempo.	Antigüedad de la empresa expresada en años.
Microempresa	Empresa de cualquier sector productivo que cuente con hasta 10 empleados y que sus ventas anuales no rebasen los 4 millones de pesos.	Clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009 la cual especifica los tipos de empresas en: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Micro</li> <li>- Pequeña</li> <li>- Mediana</li> <li>- Grande</li> </ul>
Pequeña empresa	Empresas del sector comercial que tengan de 11 a 30 empleados y que sus ventas anuales no rebasen los 100 millones de pesos, y empresas de los sectores industrial y de servicios que tengan de 11 a 50 empleados y que sus ventas no rebasen los 100 millones de pesos.	
<p>* Definición de la Real Academia de la Lengua Española</p> <p>** Definición de la Secretaría de Economía</p> <p>*** Niveles socioeconómicos definidos por SigmaMarket (2010)</p>		

**Fuente: Elaboración propia**

### 4.3. Diseño de investigación

Una vez descritos los alcances de la presente investigación, las hipótesis que servirán de guía a la misma, y tanto la conceptualización como operacionalización de las variables, es necesario establecer cuál será el plan que se seguirá para obtener la información que la investigación pretende analizar para cumplir con sus objetivos fijados, es decir definir el diseño de investigación para la recolección de los datos.

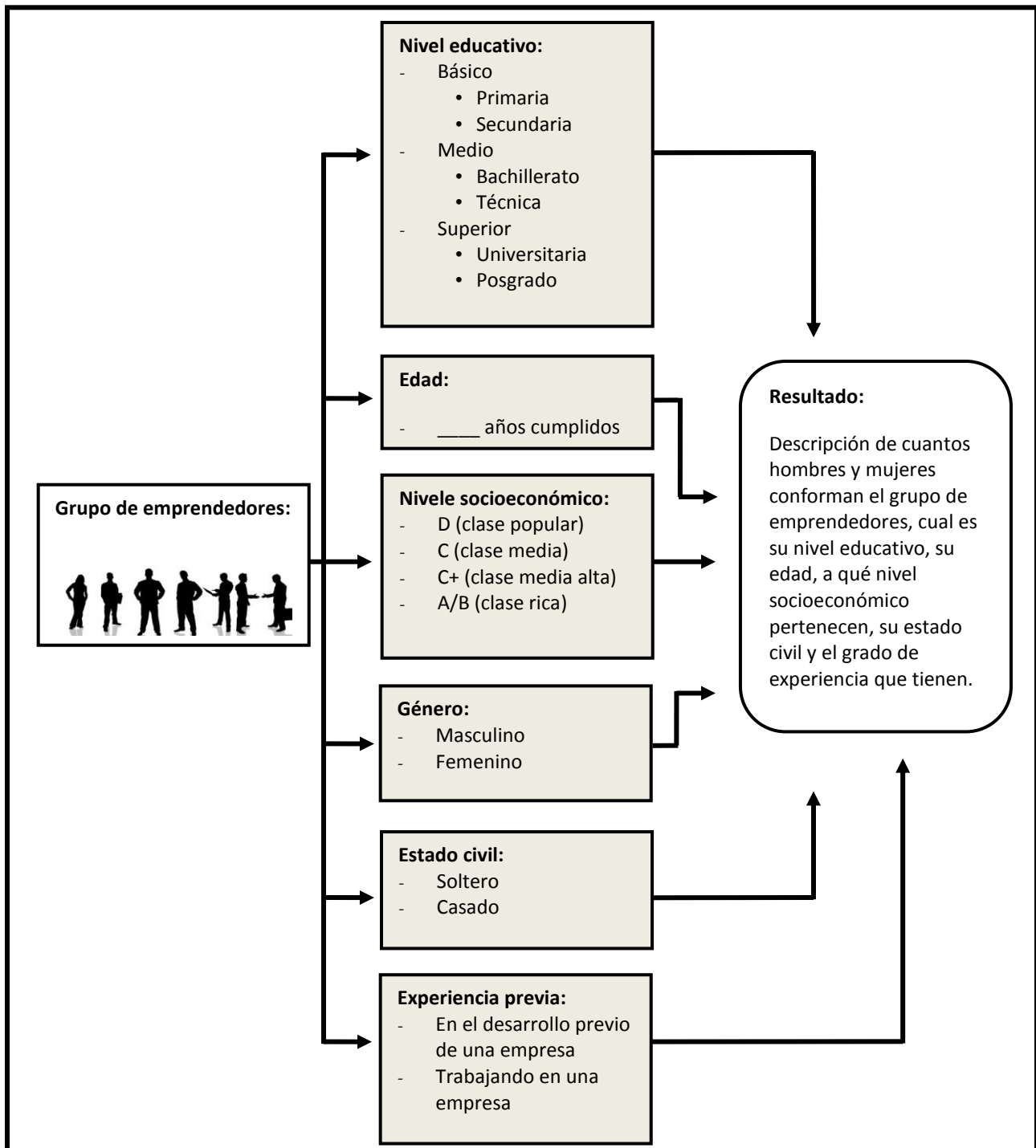
Debido a la naturaleza de esta investigación, a sus hipótesis y las respectivas variables que se han de medir, la presente investigación será no experimental, ya que se observarán las variables tal como se presentan en su contexto natural, para poder medirlas y después analizarlas (Hernández et al 2006: 205).

Esta investigación no experimental a su vez será transeccional debido a que los datos de las variables a estudiar se recolectaran en un sólo momento, es decir en un tiempo único, así se describirá el perfil sociocultural de los emprendedores y cómo este se relaciona en el éxito de sus empresas, pero sólo en un momento dado (Hernández et al 2006: 208).

Como ya se menciona anteriormente en primera instancia la investigación transeccional será descriptiva de las variables del perfil sociocultural del emprendedor de la ciudad de Tijuana; su nivel educativo, edad, género, nivel socioeconómico, estado civil y experiencia previa, es decir, ubicar a los emprendedores en las variables antes citadas.

Una vez ubicados a los emprendedores en cada una de las variables citadas en la siguiente figura estas se compararan con el perfil sociocultural del emprendedor del área metropolitana de Granada, España, con la finalidad de poder analizar si el éxito de los emprendedores está determinado por el entorno donde desarrollan su actividad o por sus características socioculturales personales.

Figura 14. Ubicación de los emprendedores en los factores socioculturales



Fuente: Elaboración propia adaptada de Hernández et al (2006: 210).

Adicionalmente y debido a que una vez identificadas las variables socioculturales de cada emprendedor se analizará si estas influyen en el éxito de sus empresas en un momento determinado, el diseño de la investigación cambiará de transeccional descriptivo a transeccional

correlacional, examinando si cada una de las características socioculturales de los emprendedores enlistadas en la figura anterior están relacionadas con el éxito ó fracaso de sus empresas.

#### **4.4. Sujetos de investigación**

Debido a que la presente investigación estudiará los factores socioculturales de los emprendedores, y la inferencia de estos factores en el éxito de sus empresas los sujetos de investigación serán:

- A) Emprendedores de la ciudad de Tijuana, asesorados por EmpreSer, que hayan creado una micro o pequeña empresa y que esta se encuentre operando actualmente.
- B) Emprendedores de la ciudad de Tijuana, asesorados por EmpreSer, que hayan creado una micro o pequeña empresa y que esta no haya logrado subsistir en el mercado.

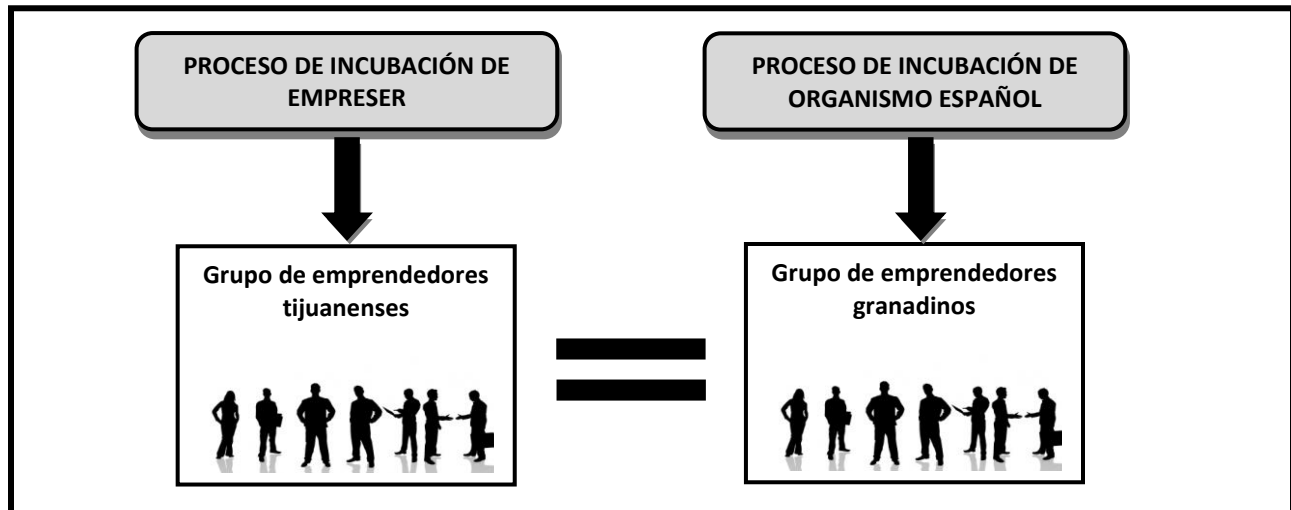
Estos sujetos de investigación serán las unidades de análisis sobre quienes se recolecte la información necesaria a analizar.

EmpreSer es una incubadora que se define como una asociación civil que brinda asesoría gratuita y capacitación para emprendedores que deseen iniciar una empresa con visión competitiva, que genere empleos formales. El motivo por el cual se han seleccionado a los emprendedores asesorados por esta incubadora como sujetos de investigación se debe a que el perfil de los emprendedores con los cuales se compararan los resultados de la presente investigación será con el perfil de los emprendedores exitosos de Granada, España, mismo que ya ha sido identificado en el estudio realizado por la Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía y estos también pasaron por un proceso de incubación, por algún organismo dedicado a esta tarea en esa región de España.

Y cómo se ha descrito en el Capítulo I del presente trabajo, las empresas que pasan por un proceso de incubación presentan un periodo de sobrevivencia en el mercado diferente a las que nacen de manera independiente, las estadísticas señalan que 8 de cada 10 empresas que pasan por el proceso de incubación logra superar el segundo año de vida, en contraste con el 80% de las empresas que nacen de manera independiente y que en el lapso de 2 años se ven obligadas a cerrar (Vargas, 2009).

Debido a esta particular característica sería poco ilustrativo el comparar a las empresas de los emprendedores tijuanaenses que no han pasado por un proceso de incubación, con las empresas de los emprendedores granadinos que si lo han hecho, en síntesis, se ha hecho un esfuerzo por comparar a dos tipos de emprendedores que posean la mayor cantidad de características similares en el proceso de formación y puesta en marcha de su empresa.

**Figura 15. Similitudes de los sujetos de investigación**



Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Contextualización de la población

Una vez definidos los sujetos de estudio, la población que se considerará para la presente investigación serán los emprendedores que hayan pasado por el proceso de incubación de EmpreSer en la ciudad de Tijuana en el transcurso del año de 2010 y que hayan logrado la puesta en marcha de su empresa.

Cómo se mencionó dentro de esta población existen dos grupos de emprendedores sujetos de estudio:

- A) Emprendedores cuya empresa se encuentre en operaciones, considerándose estos casos de éxito.
- B) Emprendedores cuya empresa haya cerrado, considerándose estos caso de fracaso.

De acuerdo a una nota periodística del 25 de enero de 2011 publicada en el periódico Frontera de la ciudad de Tijuana en el año 2010 la incubadora de empresas EmpreSer registró

en Tijuana 160 casos de éxito, en la misma nota se hace mención que la cifra de mortandad de las empresas incubadas por el organismo es del 8%, siendo en este caso 13 las empresas que aunque pasaron por el proceso de incubación en el transcurso del año 2010 se vieron obligadas a cerrar.

**Tabla 12. Casos de éxito y fracaso reportados por EmpreSer en 2010**

CASOS DE ÉXITO Y FRACASO DE EMPRESER EN 2010		
Éxito	160	92%
Fracaso	13	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de Gómez (2011)

Los puntos que se consideran para que una empresa sea un caso de éxito, es que esta esté incubada en EmpreSer, que haya llevado la metodología, así como haya concluido su plan de negocios, sus capacitaciones y este en operación (Gómez, 2011).

Sin embargo una vez que se tuvo acceso a las bases de datos de los emprendedores asesorados por EmpreSer en 2010 estas se cotejaron con las cifras anteriores declaradas por la incubadora y se detectó una discrepancia, siendo los casos de éxito y fracaso los que se presentan en la siguiente tabla.

**Tabla 13. Casos reales de éxito y fracaso de EmpreSer en 2010**

CASOS REALES DE ÉXITO Y FRACASO DE EMPRESER EN 2010		
Éxito	139	79.86%
Fracaso	28	20.14%

Fuente: Elaboración propia

Una vez cotejados los datos se definió la población sobre la cual se determinarían las muestras a analizar, mismas que se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla 14. Población del Estudio**

POBLACIÓN DEL ESTUDIO	
Sujeto de estudio	Tamaño de la población
A. Emprendedores cuya empresa se encuentre en operaciones	139
B. Emprendedores cuya empresa haya cerrado	28

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6. Determinación de la muestra

Debido a que el objetivo del presente trabajo es hacer inferencias o generalizar los resultados al resto de la población se calculará una muestra probabilística en donde todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser escogidos.

Hernández, et al (2006: 242), hacen mención que una muestra probabilística es recomendable en los estudios donde las variables, cuyos resultados servirán de información para tomar decisiones políticas que afectarán a una población, donde la recolección de los datos se logra por medio de encuestas, y donde los datos puedan ser generalizados a la población con una estimación precisa del error que pudiera cometerse al hacer generalizaciones, motivos por los cuales se ha determinado calcular una muestra probabilística.

Al analizarse dos sujetos de estudio fue necesario la determinación de dos muestras probabilísticas. Una vez conocido el tamaño de la población de los dos tipos de sujeto de estudio se procedió al cálculo de la muestra.

La fórmula utilizada para su cálculo es:

$$n = \frac{Npq}{\left[ \frac{e^2 (N-1)}{z^2} \right] + pq}$$

Donde:

**Tabla 15. Descripción y valor de variables de fórmula muestral**

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	SUJETO DE ESTUDIO A	SUJETO DE ESTUDIO B
<b>N</b>	Tamaño de la población	139	28
<b>p</b>	Probabilidad de ocurrencia	.50	.50
<b>Q</b>	Probabilidad de no ocurrencia (1-p)	.50	.50
<b>E</b>	Margen de error muestral	.095	.176
<b>Z</b>	Nivel de confianza al 95% expresado como valor	1.96	1.96

**Fuente: Elaboración propia**

Empleando la fórmula anterior y sustituyendo los valores para el cálculo de la muestra de cada uno de los sujetos de estudio se procedió al cálculo de las mismas.

**Tabla 16. Sustitución de fórmula para determinar la muestra**

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA			
Sujeto de estudio	Sustitución de la fórmula	Resultado	Tamaño de la muestra
A	$n = \frac{139 (.50) (.50)}{\left[ \frac{(.095)^2 (139 - 1)}{(1.96)^2} \right] + (.50) (.50)}$	60.51	61
B	$n = \frac{28 (.50) (.50)}{\left[ \frac{(.176)^2 (33 - 1)}{(1.96)^2} \right] + (.50) (.50)}$	14.96	15

Fuente: Elaboración propia

Una vez sustituidos los valores en la fórmula y realizado el cálculo se obtuvo el tamaño de las muestras para los dos sujetos de estudio, mismas que se ilustran en la siguiente tabla.

**Tabla 17. Muestra del Estudio**

MUESTRA DEL ESTUDIO	
Sujeto de estudio	Tamaño de la muestra
A. Emprendedores cuya empresa se encuentre en operaciones	61
B. Emprendedores cuya empresa haya cerrado	15

Fuente: Elaboración propia

#### **4.7. Instrumento y método de recolección de datos**

Debido a que el objetivo principal de la presente investigación es identificar el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos de la ciudad de Tijuana, B.C. y compararlo con el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos del área metropolitana de Granada, España; se ha tomado como base para el desarrollo del instrumento de recolección de datos el estudio hecho por la Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía (ESECA), descrito en el Capítulo II.

Y al ser esta una investigación cuantitativa el instrumento de recolección de datos que se diseñó fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas, que recabó la información relacionada con las características socioculturales de los emprendedores que la presente investigación analizará.

Es preciso señalar que al analizarse dos tipos de sujetos de investigación, emprendedores con empresas en operación y emprendedores con empresas cerradas, fue necesaria la elaboración de dos tipos de cuestionarios, que aunque en la mayoría de las preguntas contenidas no se presentan diferencias, en su parte final estas si difieren.

Se elaboraron los bocetos de los cuestionarios y se le pidió a profesores de posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Baja California Campus Tijuana que se realizara una revisión al mismo. Con las observaciones y sugerencias hechas por los profesores expertos en la materia se hicieron las correcciones necesarias a los cuestionarios y se procedió a elaborar los cuestionarios finales que se aplicaron a las muestras de los dos sujetos de estudio.

El cuestionario diseñado se estructuró en 4 apartados mismos que se describen en la siguiente tabla.

Tabla 18. Estructura del instrumento de recolección de datos

ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO DISEÑADO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS		
Apartado	Variable Analizada	Preguntas
<b>I. Características Socioculturales del Emprendedor</b>	Edad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Años cumplidos</li> </ul>
	Género	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sexo</li> </ul>
	Estado Civil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estado civil</li> </ul>
	Nivel Educativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel máximo de estudios</li> <li>• Educación complementaria</li> <li>• Tipo de educación complementaria</li> <li>• Temas de educación complementaria</li> </ul>
	Nivel Socioeconómico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel socioeconómico</li> <li>• Nivel de ingresos mensual</li> </ul>
	Experiencia Previa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrolló previamente una empresa</li> <li>• Trabajó previamente en una MyPe*</li> <li>• Años trabajados en MyPe*</li> <li>• Puesto desempeñado en MyPe*</li> <li>• La MyPe* desarrollaba la misma actividad</li> </ul>
<b>II. Características de la Empresa</b>	Antigüedad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Años de operación de la empresa</li> </ul>
	Giro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de la empresa</li> <li>• Motivo de elección de la actividad</li> </ul>
	Tamaño	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de empleados de la empresa</li> </ul>
	Régimen Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Régimen fiscal de constitución de la empresa</li> </ul>
	Clientes y Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha presentado aumento en clientes</li> <li>• Porcentaje de aumento de clientes</li> <li>• Se ha presentado aumento en ventas</li> <li>• Porcentaje aumento en ventas</li> </ul>
	Inversión Inicial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión inicial para creación de la empresa</li> <li>• Origen de los recursos</li> <li>• Pago por concepto de préstamo</li> <li>• Porcentaje de ingresos destinados al pago de préstamo</li> </ul>
	Socios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con socios</li> <li>• Número de socios</li> <li>• Tipo de socios</li> </ul>
<b>III. Amenazas y Dificultades para la Empresa</b>	Problemas Iniciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfrentó problemas al inicio de actividades</li> </ul>
	Barreras de Entrada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experimentó barreras de entrada</li> </ul>
	Motivos de Cierre **	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivos de cierre de la empresa</li> </ul>
<b>IV. Factores determinantes del éxito o fracaso</b>	Factores de éxito ***	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores que determinaron el éxito de su empresa</li> </ul>
	Factores de fracaso **	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores que determinaron el fracaso de su empresa</li> </ul>
<p>* Micro o pequeña empresa  ** Sólo aplicable a empresas cerradas  *** Sólo aplicable a empresas abiertas</p>		

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar las variables contenidas en el Apartado I del cuestionario diseñado para la recolección de datos son aquellas que se emplearán para analizar si existe correlación entre cada uno de estos factores socioculturales propios de los emprendedores y el éxito o fracaso de sus empresas. Las variables contenidas en el Apartado II, III y IV son aquellas que se emplearán para realizar el estudio comparativo de los factores socioculturales de los emprendedores tijuanenses con los emprendedores granadinos, ya sea que hayan mantenido sus empresas en operación o estas ya hayan cerrado.

Una vez diseñado el instrumento de recolección de datos se procedió a la aplicación del mismo a las muestras de los emprendedores previamente calculadas. El método que en primera instancia se tenía previsto para la aplicación del mismo era la entrevista personal mediante el cuestionario diseñado, sin embargo debido a las restricciones y condiciones impuestas por los directivos de EmpreSer, y a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares publicada el 21 de diciembre de 2011 por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación, el método de recolección de datos que se empleó fue la entrevista telefónica mediante el cuestionario diseñado. La entrevista telefónica se desarrolló durante los meses de diciembre de 2011 y enero de 2012.

#### **4.8. Procesamiento y análisis de los datos**

Una vez obtenida la información necesaria mediante la aplicación del instrumento diseñado para la recolección de los datos, se diseñó el libro de códigos necesario para la captura de la matriz de datos y se construyó la misma. Esta matriz se procesó utilizando programas de cómputo como Microsoft Office Excel 2007 y el programa SPSS Statistics 17.0.

Para llevar a cabo la parte del análisis descriptivo de la investigación, la matriz de datos se procesó en el programa SPSS Statistics, analizando la información mediante la técnica estadística de frecuencias y porcentajes, y se construyeron gráficas empleando el programa Microsoft Office Excel.

Las tablas de frecuencias y gráficas construidas en esta parte del análisis se emplearon en primer lugar para describir el perfil sociocultural de los emprendedores tijuanenses de éxito y fracaso, y en segundo lugar para comparar el perfil sociocultural de los emprendedores tijuanenses de éxito con el perfil de los emprendedores de Granada, España.

Para llevar a cabo la parte correlacional de la investigación se empleó el programa SPSS Statistics, aplicando el test Chi-Cuadrado para determinar las relaciones existentes entre las variables de interés previamente descritas en este Capítulo, al igual que el análisis de tablas de contingencia.

El motivo por el cual se empleó el test Chi-Cuadrado se debe a que las variables que se analizaron fueron variables categóricas las cuales se integran por una serie de características o atributos que forman una categoría pero no representan una escala de medición numérica, a excepción de la edad de los emprendedores, aunque cabe mencionar que esta variable se organizó de acuerdo a intervalos. Las variables categóricas analizadas y sus atributos se especifican en la siguiente tabla.

**Tabla 19. Variables categóricas analizadas**

<b>VARIABLES CATEGÓRICAS ANALIZADAS</b>	
<b>Variable Analizada</b>	<b>Atributos</b>
Estatus de la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abierta (emprendedores exitosos)</li> <li>• Cerrada (emprendedores que fracasaron)</li> </ul>
Edad del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos de 20 años</li> <li>• De 21 a 30 años</li> <li>• De 30 a 40 años</li> <li>• Más de 40 años</li> </ul>
Genero del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Femenino</li> <li>• Masculino</li> </ul>
Estado Civil del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soltero</li> <li>• Casado</li> </ul>
Nivel Socioeconómico del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel socioeconómico               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Popular</li> <li>- Medio</li> <li>- Medio-Alto</li> <li>- Alto</li> </ul> </li> <li>• Nivel de ingresos mensual               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menos de \$4,800 pesos</li> <li>- De \$4,801 a \$17,500 pesos</li> <li>- De \$17,500 a \$150,000 pesos</li> <li>- Más de \$150,000 pesos</li> </ul> </li> </ul>

VARIABLES CATEGÓRICAS ANALIZADAS	
Variable Analizada	Atributos
Nivel Educativo del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel máximo de estudios               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Básico                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Primaria</li> <li>➤ Secundaria</li> </ul> </li> <li>- Medio                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bachillerato</li> <li>➤ Técnica</li> </ul> </li> <li>- Superior                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Universidad</li> <li>➤ Posgrado</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Educación complementaria               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí</li> <li>- No</li> </ul> </li> <li>• Temas de educación complementaria               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración</li> <li>- Ventas y Mercadotecnia</li> <li>- Informática e Internet</li> <li>- Otro</li> </ul> </li> </ul>
Experiencia Previa del Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrolló previamente una empresa               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí</li> <li>- No</li> </ul> </li> <li>• Trabajo previamente en una MyPe*               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí</li> <li>- No</li> </ul> </li> <li>• Puesto desempeñado en MyPe*               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gerente o Supervisor</li> <li>- Administrativo</li> <li>- Operativo</li> <li>- Otro</li> </ul> </li> </ul>
* Micro o pequeña empresa	

**Fuente: Elaboración propia**

El tipo de análisis de las variables categóricas que se realizó consistió en determinar el tipo de asociación existente entre pares de variables, a lo que se denomina cruzar las variables (Galbiati, s.f.). Para el caso de la presente investigación, la variable *Estatus de la Empresa* se cruzó con cada uno de los factores socioculturales de los emprendedores; *Edad*, *Género*, *Estado Civil*, *Nivel Educativo*, *Nivel Socioeconómico* y *Experiencia Previa*.

De esta manera el test Chi-Cuadrado permitió determinar si existe relación entre cada par de variables categóricas analizadas, donde las posibilidades son, que no exista asociación alguna, en tal caso las variables serían independientes, o que por el contrario exista algún tipo de asociación. Se efectuaron pruebas de hipótesis para aceptar o rechazar las hipótesis planteadas al inicio del presente capítulo.

## CAPITULO V. RESULTADOS

En este capítulo se detallan los resultados de la investigación. En primera instancia y como parte de la sección descriptiva se llevará a cabo el análisis comparativo entre el perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses que lograron mantener su empresa en operación y aquellos que por algún motivo se vieron obligados a cerrarla, es decir, se compararán a los emprendedores de éxito con los emprendedores que fracasaron, con la finalidad de contrastar sus características socioculturales e identificar el grado en que estas difieren.

En segunda instancia, siguiendo con la parte descriptiva, una vez identificado el perfil sociocultural del emprendedor exitoso de la ciudad de Tijuana, y atendiendo al objetivo principal de la presente investigación, este se comparará con el perfil de los emprendedores exitosos del área metropolitana de Granada, España.

En tercera instancia, como parte de la sección correlacional, se describirán los resultados producto de los ejercicios de correlación que se efectuaron para determinar si los factores socioculturales de los emprendedores inciden en el éxito de sus empresas. En este apartado se realizarán pruebas de hipótesis para analizar si existe alguna relación entre cada una de las variables de interés descritas en el Capítulo IV, y las posibilidades de que los emprendedores mantengan en operación o no a su empresa, en otras palabras, que tengan éxito o fracasen.

En cuarta y última instancia, como parte de otros hallazgos, se describen los resultados encontrados al cruzar las características de las empresas con el estatus de las mismas, el objetivo de estos cruces fue determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y las características de sus empresas.

### **5.1. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses de éxito y de fracaso**

En este apartado, empleando la técnica del análisis estadístico descriptivo a continuación se presentarán tablas de frecuencia y gráficas para llevar a cabo la comparación de las características socioculturales entre los emprendedores de éxito y fracaso de la ciudad de Tijuana, dentro de estas características se describirán la variables de interés previamente descritas, siendo estas *edad*, *género*, *estado civil*, *nivel educativo*, *nivel socioeconómico* y la *experiencia previa* de los emprendedores.

**5.1.1. Edad**

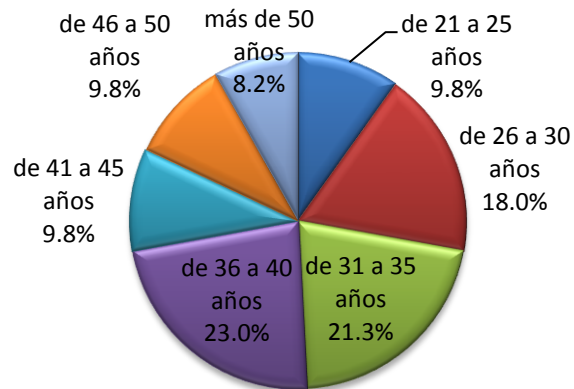
En la tabla de frecuencias 1 se pueden observar los rangos de edad dentro de los cuales se ubican los emprendedores tijuanaenses tanto de éxito como de fracaso.

La mayoría de los *emprendedores de éxito tijuanaenses* se ubican dentro del rango de edad que va de los 26 a los 40 años, siendo estos el 62.3% del total de los emprendedores. Por su parte la mayoría de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* se encuentran dentro de un rango de edad que va de los 21 a los 35 años siendo estos el 59.9% del total de los emprendedores.

**Tabla de frecuencias 1. Edad de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso**

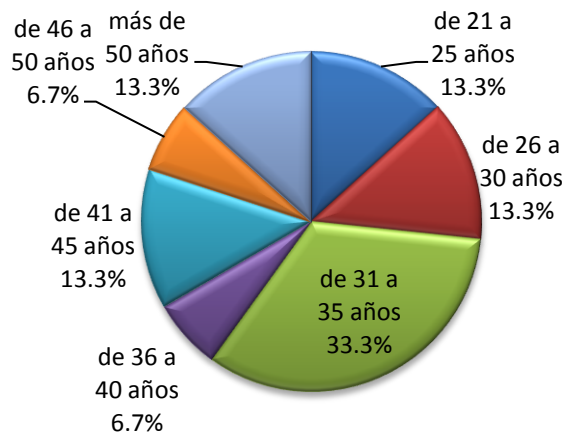
	Frequency	Percent
de 21 a 25 años	6	9.8
de 26 a 30 años	11	18.0
de 31 a 35 años	13	21.3
de 36 a 40 años	14	23.0
de 41 a 45 años	6	9.8
de 46 a 50 años	6	9.8
más de 50 años	5	8.2
Total	61	100.0

**Empresas abiertas**



	Frequency	Percent
de 21 a 25 años	2	13.3
de 26 a 30 años	2	13.3
de 31 a 35 años	5	33.3
de 36 a 40 años	1	6.7
de 41 a 45 años	2	13.3
de 46 a 50 años	1	6.7
más de 50 años	2	13.3
Total	15	100.0

**Empresas cerradas**



Los datos aportados por la tabla anterior no nos permiten identificar y contrastar, un rango de edad particularmente diferente para cada uno de los dos tipos de emprendedores tijuanaenses que la presente investigación está analizando, de éxito y de fracaso, ya que como se pudo

apreciar, la mayoría de los dos tipos de emprendedores se ubican casi exactamente dentro de los mismos rangos de edad.

Un dato significativo y que contrasta con la investigación de ESECA (2006) y autores como Price y Allen (1998) y Valdés (1998) es que un gran porcentaje de *emprendedores de éxito* se ubican dentro del rango de los 31 a los 50 años, siendo estos el 63.9%, donde de acuerdo a los autores citados las cargas familiares son más pesadas, y el estar comprometido con gastos fijos, como el pago del alquiler o la hipoteca, la educación de los hijos y el mantenimiento del hogar no les permite tener suficiente margen de maniobra para tolerar periodos donde los ingresos económicos no son seguros, lo cual no les permite hacer frente a estos gastos fijos. Sin embargo los datos de las empresas cerradas, si concuerdan con la investigación de ESECA (2006), ya que los emprendedores de las empresas cerradas que se ubican dentro del mismo rango de edad de los 31 a los 50 años representan el 60%, es decir son mayoría, y nuevamente no nos permiten identificar un rango particular de edad que diferencie a los *emprendedores de exitosos de los que fracasaron*.

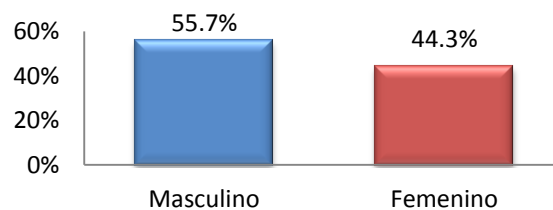
### 5.1.2. Género

La tabla de frecuencias 2 muestra la distribución por género de los *emprendedores de éxito y de fracaso tijuanaenses*, como se puede apreciar existe una distribución casi equitativa entre hombres y mujeres tanto en el grupo de los que lograron mantener sus empresas en operación, como aquellos que las cerraron, solamente con una leve inclinación hacia el género masculino.

**Tabla de frecuencias 2. Género de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso**

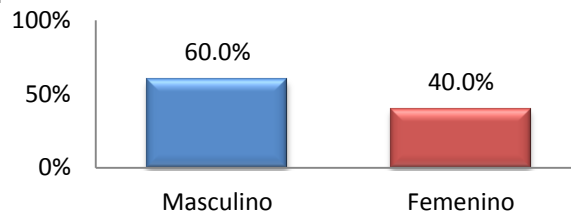
	Frequency	Percent
Masculino	34	55.7
Femenino	27	44.3
Total	61	100.0

**Empresas abiertas**



	Frequency	Percent
Masculino	9	60.0
Femenino	6	40.0
Total	15	100.0

**Empresas cerradas**



Los datos de la tabla anterior contrastan con la creencia tradicional de que el emprendedor en la mayoría de las ocasiones es del sexo masculino, y de igual forma no concuerdan con autores como Kantis et al. (2002), quienes en el contexto latinoamericano encontraron que la presencia femenina en el fenómeno emprendedor es muy pequeña.

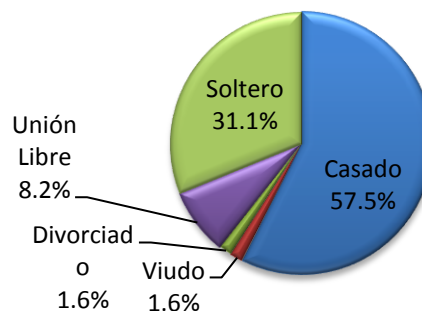
En cambio, la distribución por géneros de los emprendedores tijuanaenses concuerda con Fernández y Vidal (2005), que en el caso de Venezuela no encontraron diferencias muy notorias entre hombres y mujeres y su tendencia hacia emprender, al igual que con Méndez (2010) quién señala que en el contexto europeo las tendencias hacia la actividad emprendedora son muy similares entre hombres y mujeres, sólo con una leve inclinación hacia el sexo masculino. Los hallazgos encontrados por ESECA (2006) en la región de Granada, España, de igual forma concuerdan con la distribución de emprendedores tijuanaenses por género.

**5.1.3. Estado civil**

En la tabla de frecuencias 3 se puede apreciar la distribución de acuerdo al estado civil de los *emprendedores de éxito y de fracaso tijuanaenses*, en los dos grupos de emprendedores el estado civil de la mayoría es casado.

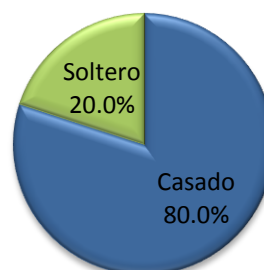
**Tabla de frecuencias 3. Estado civil de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso**  
Empresas abiertas

	Frequency	Percent
Casado	35	57.4
Viudo	1	1.6
Divorciado	1	1.6
Unión Libre	5	8.2
Soltero	19	31.1
Total	61	100.0



**Empresas cerradas**

	Frequency	Percent
Casado	12	80.0
Soltero	3	20.0
Total	15	100.0



Como lo muestran los datos anteriores dentro del grupo de los *emprendedores tijuanaenses exitosos* el 57.5% se encuentran casados, mientras que sólo el 31.1% de los mismos son personas solteras.

En tanto que dentro del grupo de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* el 80% de los mismos se encuentran casados, mientras que sólo el 20% de los mismos declararon que su estado civil era soltero.

A simple vista los datos que indican el estado civil de los emprendedores tijuanaenses podrían considerarse muy similares para los dos grupos de emprendedores que la presente investigación está analizando, sin embargo, resalta el dato que dentro del grupo de los emprendedores que se vieron obligados a cerrar su empresa el 80% de los mismos son casados.

Los datos anteriores concuerdan con autores como Delgado et al. (2007) quienes indican que a medida que las cargas y responsabilidades familiares aumentan, como lo es para el caso de las personas casadas, las posibilidades de crear una empresa y de que ésta sea exitosa se reducen, este hallazgo a la vez es respaldado por autores como Price y Allen (1998) y Valdés (1998) quienes indican que el estado civil podría considerarse como una condicionante para la actividad emprendedora, ya que si no se cumplen las metas familiares y las de la empresa, sobrevendrá el fracaso.

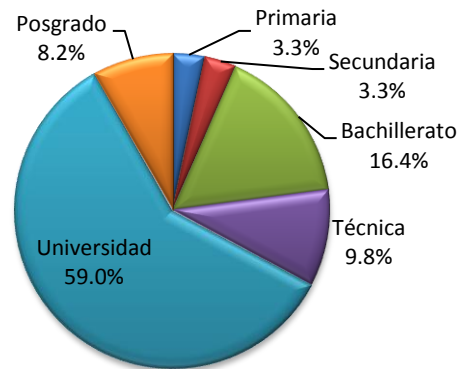
Ahondando al respecto Price y Allen (1998) mencionan que es indispensable la aprobación de la familia para iniciar y administrar un negocio, esto reducirá el tiempo disponible para convivir con la familia pues, por un lado, los cambios en la vida de los cónyuges serán inevitables y, por el otro, serán enormes las exigencias que demandará una empresa nueva. Por su parte, Valdés (1998) menciona que la mayoría de los emprendedores indicaron que el apoyo familiar fue una variable crítica para su éxito, debido a que operar una empresa consume mucho tiempo, por lo que las relaciones familiares y personales se pueden deteriorar en los primeros años de operación de sus empresas y aun más adelante.

#### 5.1.4. Nivel educativo

La tabla de frecuencias 4 indica el máximo nivel de estudios alcanzado por los *emprendedores de éxito y de fracaso tijuanaenses*.

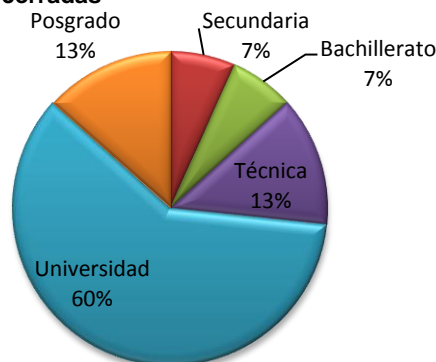
**Tabla de frecuencias 4. Nivel educativo de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso**  
Empresas abiertas

	Frequency	Percent
Primaria	2	3.3
Secundaria	2	3.3
Bachillerato	10	16.4
Técnica	6	9.8
Universidad	36	59.0
Posgrado	5	8.2
Total	61	100.0



	Frequency	Percent
Secundaria	1	6.7
Bachillerato	1	6.7
Técnica	2	13.3
Universidad	9	60.0
Posgrado	2	13.3
Total	15	100.0

**Empresas cerradas**



Como se puede apreciar dentro de los dos grupos de emprendedores, el máximo nivel de estudios de la mayoría es la universidad, con un 59% dentro del grupo de los emprendedores que lograron mantener sus empresas en operación, y un 60% en aquellos que se vieron obligados a cerrarla.

Al igual que en el factor de la edad de los emprendedores los datos aportados por la tabla anterior no nos permiten identificar y contrastar, un nivel de estudios particularmente diferente para cada uno de los dos tipos de emprendedores tijuanaenses que la presente investigación está analizando, ya que como se pudo apreciar, la mayoría de los dos tipos de emprendedores se ubican casi exactamente dentro de los mismos niveles de estudios.

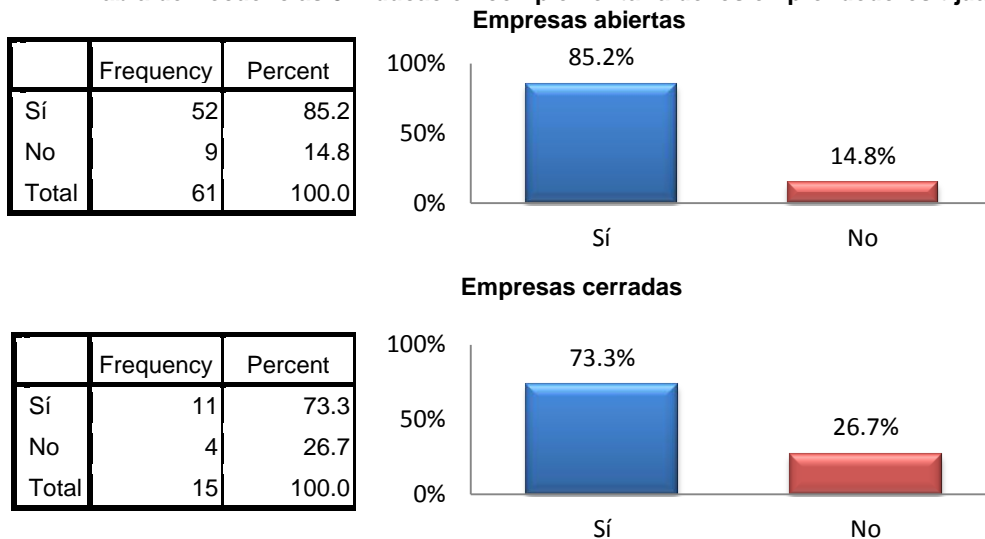
Estos hallazgos concuerdan con Méndez (2010) quien menciona que se presume que el nivel educativo es un elemento que caracteriza a los emprendedores exitosos, ya que una educación superior puede presuponer que las personas emprendedoras tendrían más

conocimientos y herramientas para resolver los problemas que podrían enfrentar sus futuras empresas y por lo tanto tener más posibilidades de consolidarlas. Sin embargo el mismo Méndez (2010) menciona que los estudios al respecto han arrojado diversos resultados, por un lado citando a Galloway y Brown (2002) se establece que los estudios no han sido capaces de establecer una relación positiva entre un mayor nivel educativo y el desempeño emprendedor exitoso. Algunas investigaciones han encontrado que el mayor nivel educativo influye favorablemente en las posibilidades del éxito empresarial, sin embargo, Méndez (2010), menciona que otros estudios en especial los de Joe y Lee (1996) han encontrado lo contrario.

Los resultados obtenidos en los emprendedores tijuanaenses también concuerdan con Kantis et al. (2002), quienes en su estudio *Empresarialidad en economías emergentes*, encontraron un rasgo particular entre los emprendedores latinoamericanos, donde casi el 60% de los mismos declaró haber terminado alguna carrera profesional.

Profundizando en la variable nivel de estudios, la tabla de frecuencias 5 indica si los emprendedores tijuanaenses recibieron algún tipo de educación complementaria, ya sea algún curso, capacitación o diplomado. Como se puede apreciar dentro de los dos grupos de emprendedores, tanto de éxito como de fracaso, la mayoría han recibido algún tipo de educación complementaria, en el grupo de los emprendedores que han logrado mantener su empresa en operación el 85.2% la ha recibido, mientras que el grupo de emprendedores que cerraron su empresa el 73.3% declaró haber recibido algún tipo de educación complementaria.

**Tabla de frecuencias 5. Educación complementaria de los emprendedores tijuanaenses**

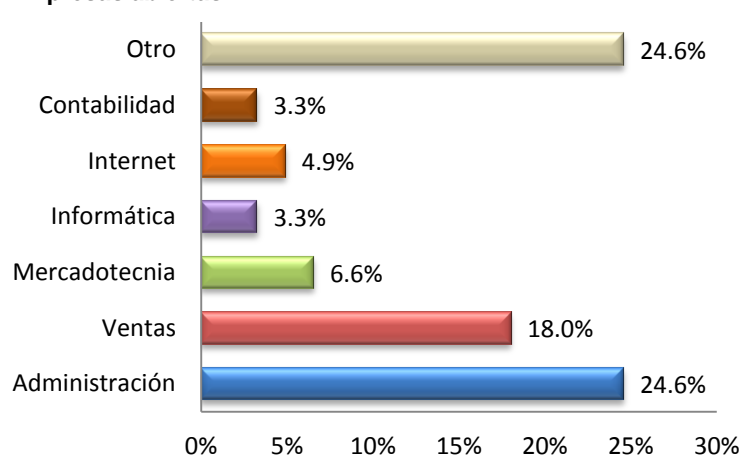


Los datos revelados por la tabla anterior que indican que por lo menos 7 de cada 10 emprendedores han recibido algún tipo de educación complementaria se pueden explicar debido a que en teoría la totalidad de los emprendedores pasaron por un proceso de incubación, dentro de EmpreSer, donde recibieron capacitación en temas de administración básica de pequeños negocios. Sin embargo como lo indican los datos de las empresas cerradas, aunque el 73.3% de los emprendedores declaró haber recibido algún tipo de capacitación, esta no fue suficiente para desarrollar las habilidades y competencias necesarias para mantener a sus empresas en operación.

La tabla de frecuencias 6 nos indica los temas de la educación complementaria recibida por los dos grupos de emprendedores.

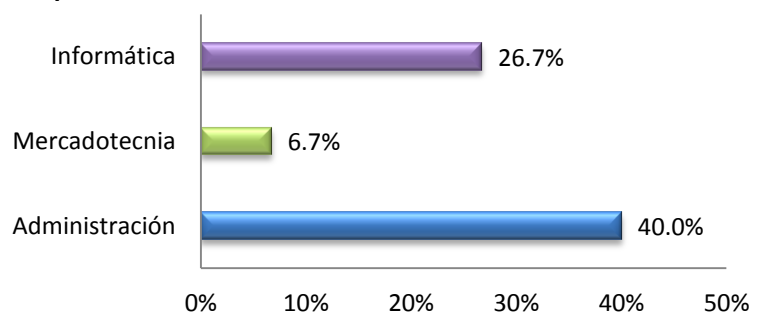
**Tabla de frecuencias 6. Temas de educación complementaria de los emprendedores tijuanaenses**  
Empresas abiertas

	Frequency	Percent
Administración	15	24.6
Ventas	11	18.0
Mercadotecnia	4	6.6
Informática	2	3.3
Internet	3	4.9
Contabilidad	2	3.3
Otro	15	24.6
Total	52	85.2
System	9	14.8
	61	100.0



	Frequency	Percent
Administración	6	40.0
Mercadotecnia	1	6.7
Informática	4	26.7
Total	11	73.3
System	4	26.7
	15	100.0

**Empresas cerradas**



Dentro del grupo de *emprendedores tijuanaenses exitosos* los principales temas en los que estos recibieron algún tipo de educación complementaria son administración con el 24.6%, ventas con el 18% y otros temas con el 24.6%, que van desde repostería y diseño de modas, hasta calidad, seguridad industrial y alta dirección. Es de suponerse que este tipo de educación

complementaria les permitió a los emprendedores adquirir habilidades y competencias que les permitieron sacar adelante sus proyectos, y mantener sus empresas en operación.

Sin embargo dentro del grupo de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron*, el 40% de los mismos declaró haber recibido algún tipo de curso o capacitación en temas administrativos, mismo que no fue suficiente para mantener a sus empresas en operación. Es notable que en este grupo de emprendedores ninguno declaró haber recibido algún tipo de curso o capacitación en ventas, el cual es un tema esencial para mantener a las empresas en operación, sobre todo durante los primeros años cuando estas ingresan al mercado, donde la mayoría de las mismas se encuentran con dificultades para captar clientes.

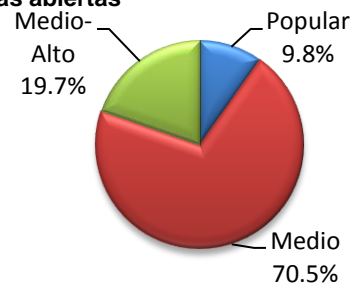
### 5.1.5. Nivel socioeconómico

La tabla de frecuencias 7 nos indica el nivel socioeconómico dentro del cual los dos grupos de emprendedores se ubican. Como se puede observar la mayoría de los *emprendedores de éxito y fracaso tijuanaenses* se encuentran dentro del mismo nivel socioeconómico, siendo este el nivel medio.

Tabla de frecuencias 7. Nivel socioeconómico de los emprendedores tijuanaenses

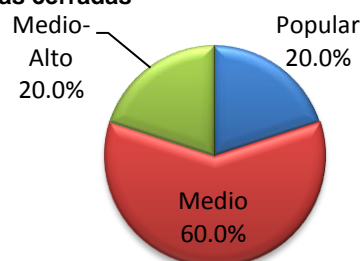
	Frequency	Percent
Popular	6	9.8
Medio	43	70.5
Medio-Alto	12	19.7
Total	61	100.0

#### Empresas abiertas



	Frequency	Percent
Popular	3	20.0
Medio	9	60.0
Medio-Alto	3	20.0
Total	15	100.0

#### Empresas cerradas



Dentro del grupo de *emprendedores tijuanaenses exitosos*, el 70.5% se ubica dentro del nivel medio, mientras que el 19.7% se ubica en el nivel medio-alto, tan solo el 9.8% se ubica en un nivel popular o de bajos ingresos.

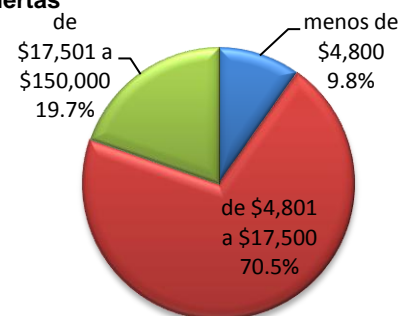
Por lo que respecta al grupo de *emprendedores tijuanaenses que fracasaron*, el 60% se ubica en el nivel medio, el 20% dentro del nivel medio-alto, y de igual forma el 20% restante en el nivel popular.

La siguiente tabla de frecuencias, muestra el ingreso mensual de los emprendedores tijuanaenses y tienen la función de corroborar el nivel socioeconómico al que los emprendedores declararon pertenecer, de esta manera, aquellos que declararon tener ingresos mensuales de menos de \$4,800 pesos pertenecen al nivel popular; aquellos que declararon tener ingresos mensuales entre los \$4,801 y \$17,500 pesos pertenecen al nivel medio; mientras los que declararon tener ingresos de entre \$17,501 y hasta \$150,000 pesos mensuales pertenecen al nivel medio-alto. Es importante mencionar que tanto los parámetros empleados para definir los niveles socioeconómicos, como el nivel de ingresos mensual, se hicieron empleando la clasificación que la investigadora de mercado SigmaMarket (2010) desarrolló para clasificar los niveles socioeconómicos en México.

Como se puede apreciar la tabla de frecuencias 8 confirma el nivel socioeconómico al que los dos grupos de emprendedores declararon pertenecer mostrados en la tabla de frecuencias anterior, registrándose los mismos porcentajes y corroborando la pertenencia a un nivel socioeconómico de acuerdo a la cantidad de ingresos mensuales.

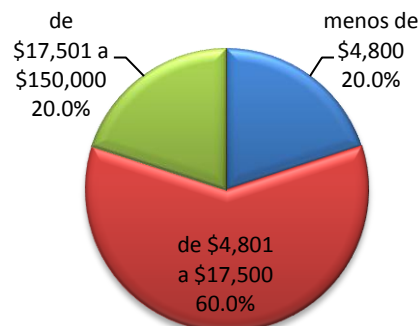
**Tabla de frecuencias 8. Ingreso mensual de los emprendedores tijuanaenses**  
**Empresas abiertas**

	Frequency	Percent
menos de 4,800	6	9.8
de 4,801 a 17,500	43	70.5
de 17,501 a 150,000	12	19.7
Total	61	100.0



**Empresas cerradas**

	Frequency	Percent
menos de 4,800	3	20.0
de 4,801 a 17,500	9	60.0
de 17,501 a 150,000	3	20.0
Total	15	100.0



Los datos aportados por las dos tablas de frecuencias anteriores no nos permiten establecer diferencias significativas en cuanto al nivel de ingresos registrados en cada uno de los grupos de emprendedores que se están analizando. Como ya se mencionó los rangos de ingresos y el nivel socioeconómico dentro del cual se ubican tanto *emprendedores exitosos* como aquellos *que fracasaron* son muy similares.

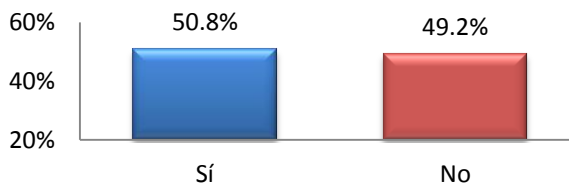
El único dato que contrasta analizando a los dos grupos de emprendedores es que mientras entre aquellos que lograron mantener a su empresa en operación tan sólo el 9.8% de los mismos se ubican dentro de un nivel popular con ingresos mensuales menores a los \$4,800 pesos; en el grupo de aquellos emprendedores que se vieron obligados a cerrar su empresa el 20% declaró pertenecer a este nivel popular de bajos ingresos; y al ser la falta de ingresos una de las principales dificultades con la que todo emprendedor se enfrenta al iniciar una empresa, un porcentaje más elevado de emprendedores con bajos ingresos en el grupo de aquellos que fracasaron podría explicarse debido a que estos contaban con menor seguridad y respaldo económico que les permitiera seguir operando aún sin generar los ingresos necesarios. Estos datos concuerdan con Kantis (2004) quien indica que el nivel de ingresos influye en el proceso emprendedor, donde un ingreso más elevado aumenta las posibilidades de consolidación de los emprendedores.

**5.1.6. Experiencia previa**

La siguiente tabla de frecuencias muestra la experiencia que los emprendedores tijuanaenses tienen en la creación de alguna empresa previamente.

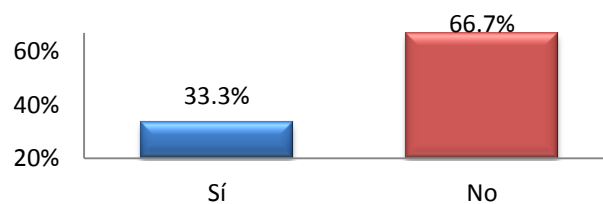
**Tabla de frecuencias 9. Experiencia en el desarrollo de empresas de los emprendedores tijuanaenses**  
Empresas abiertas

	Frequency	Percent
Sí	31	50.8
No	30	49.2
Total	61	100.0



Empresas cerradas

	Frequency	Percent
Sí	5	33.3
No	10	66.7
Total	15	100.0



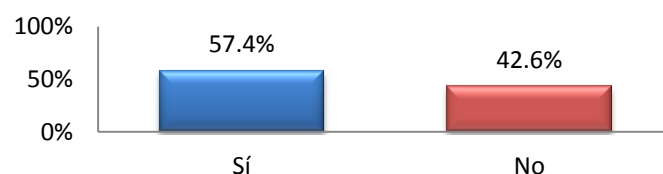
Como los datos lo indican dentro del grupo de los *emprendedores tijuanaenses exitosos* el 50.8% tiene experiencia en la creación de alguna empresa previamente, mientras que el 49.2% no la tiene, como se puede apreciar la distribución en este grupo de emprendedores es casi exacta, por lo que no se puede considerar que la experiencia en la formación de una empresa haya sido determinante para haber logrado el éxito en su empresa actual.

En el grupo de aquellos *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* los porcentajes si nos podrían indicar una cierta influencia de la experiencia en el éxito o fracaso de sus empresas, ya que tan sólo el 33.3% de las personas indicó tener experiencia, contra un 66.7% que declaró el no tenerla, por lo que estos datos concuerdan con autores como Delgado et al. (2007) citando a Cromie et al. (1992) y Krueger (1993) quienes consideran que la participación de los emprendedores en los negocios previos les permite conocer los riesgos, beneficios y obtener habilidades necesarias para hacer viable un nuevo negocio, siendo este un factor del que carecen la mayoría de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* analizados en esta investigación.

La tabla de frecuencias 10 también muestra la experiencia de los emprendedores, pero esta vez trabajando dentro de una micro o pequeña empresa. Dentro del grupo de los *emprendedores de éxito* el 57.4% registran experiencia trabajando en una micro o pequeña empresa, contra un 42.6% que no la tiene. Mientras que el grupo de los *emprendedores que fracasaron* tan sólo el 40% cuenta con experiencia laboral dentro de una micro o pequeña empresa, contra un 60% que no la tiene.

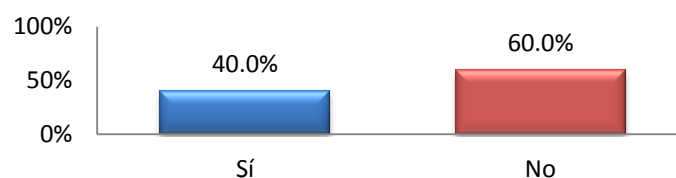
**Tabla de frecuencias 10. Experiencia trabajando en una MyPe de los emprendedores tijuanaenses**  
**Empresas abiertas**

	Frequency	Percent
Sí	35	57.4
No	26	42.6
Total	61	100.0



**Empresas cerradas**

	Frequency	Percent
Sí	6	40.0
No	9	60.0
Total	15	100.0

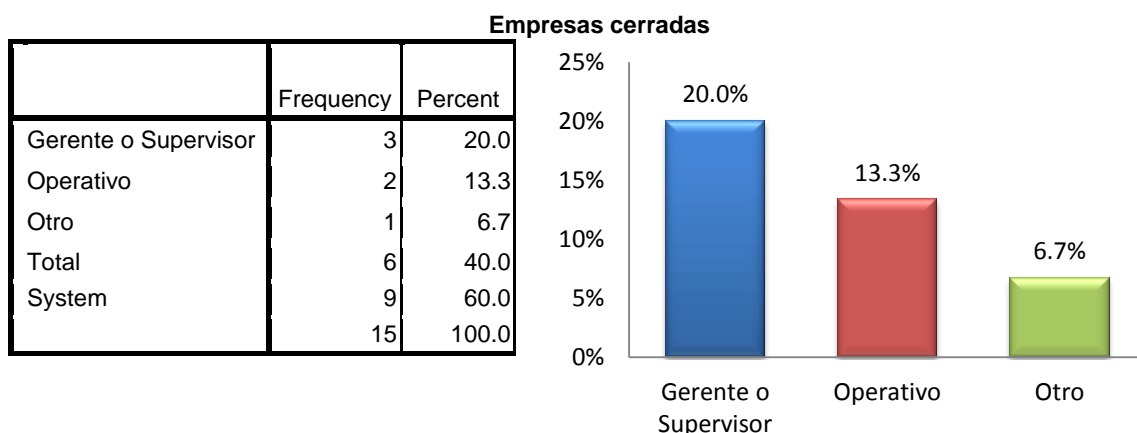
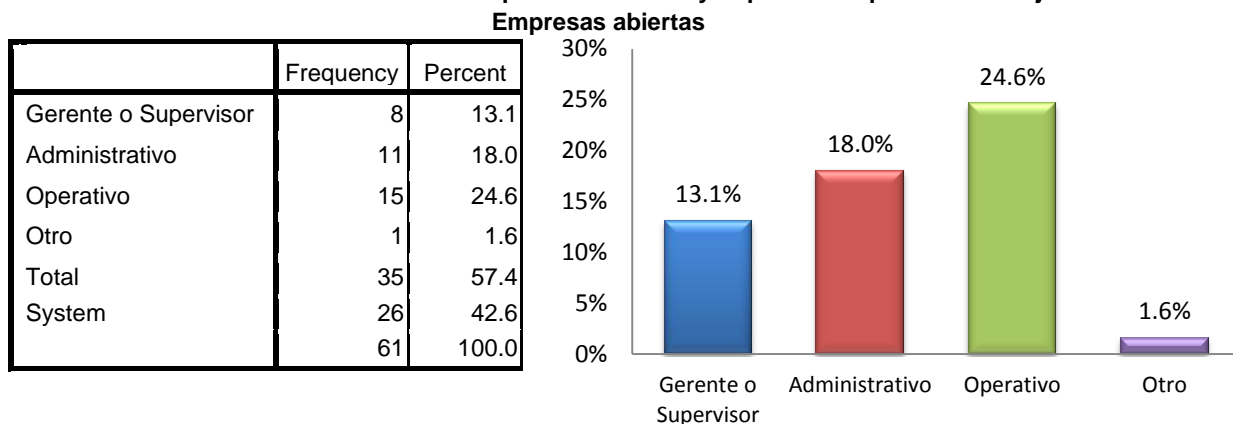


Los datos aportados por la tabla anterior tampoco muestran evidencias muy claras de que la experiencia laboral previa de los emprendedores en las micro o pequeñas empresas sean

relevantes para alcanzar el éxito en las propias. Sin embargo el que existan más *emprendedores exitosos* con este tipo de experiencia laboral y que dentro del grupo de los *emprendedores que fracasaron* la mayoría no la tenga concuerda con autores como Kantis et al. (2002) y Verheul (2001) citados por Méndez (2010) quienes indican que la experiencia adquirida en otras empresas previas permite explicar el éxito emprendedor y que el ámbito laboral fue la principal escuela donde se adquirió la vocación y competencias necesarias para ser empresarios exitosos.

Lo que nos muestra la tabla de frecuencias 11 es el puesto que desempeñaron aquellos emprendedores con experiencia laboral dentro de alguna micro o pequeña empresa. Como lo muestran los datos, dentro del grupo de los *emprendedores exitosos*, el 31.1% de los mismos ocupó un puesto como directivo o administrativo, de acuerdo con Ibarra (1998) esto les permitió adquirir conocimientos prácticos acerca de la operación de una y habilidades para enfrentarse a problemas reales; en cambio en el grupo de los *emprendedores que registraron fracaso* tan sólo un 20% de los mismos ocupó un puesto directivo y ninguno de ellos algún puesto administrativo, lo que podría ser una explicación del motivo de su fracaso.

**Tabla de frecuencias 11. Puesto desempeñado en una MyPe por los emprendedores tijuanaenses**



## 5.2. Comparación entre el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos

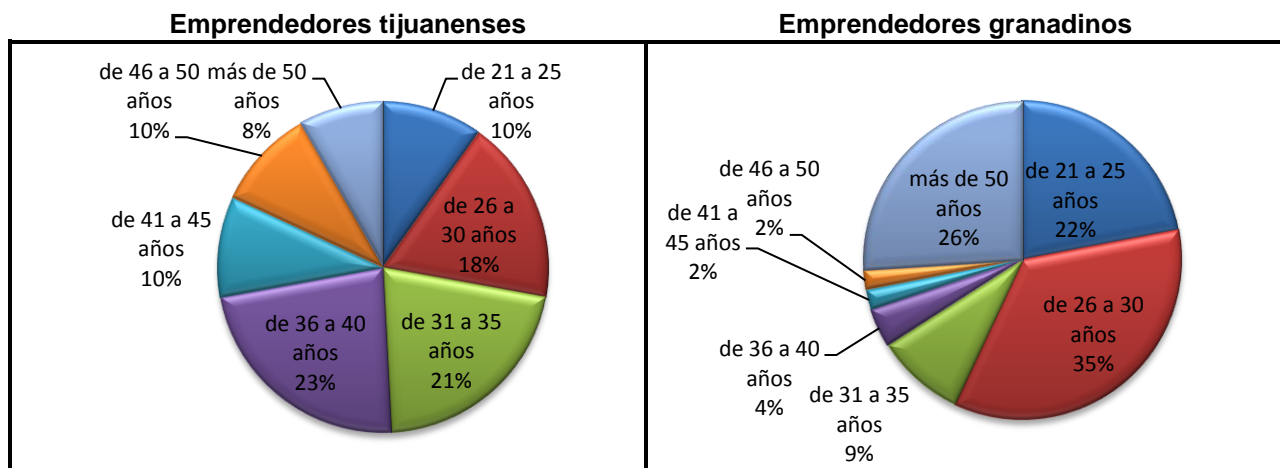
Siguiendo con la parte descriptiva de la tesis, y atendiendo al objetivo principal de la investigación como se mencionó al inicio de este Capítulo, una vez identificado el perfil sociocultural del emprendedor exitoso de la ciudad de Tijuana, en este apartado, este se comparará con el perfil de los emprendedores exitosos del área metropolitana de Granada, España. La finalidad es identificar similitudes y diferencias entre los emprendedores de las dos localidades.

Es importante mencionar que las características que se compararán en esta sección son; edad, nivel educativo, formación complementaria, experiencia previa, motivación que influyó en la elección de la actividad a desarrollar y los factores que en opinión de los propios emprendedores fueron determinantes en su éxito empresarial; ya que estas son las características descritas en la investigación hecha por ESECA (2006).

### 5.2.1. Edad

La gráfica 1 muestra el rango de edad donde se ubican los *emprendedores tijuanaenses* y *granadinos* que han tenido éxito con sus empresas, y no se observan similitudes notorias.

**Gráfica 1. Edad de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**



Como se puede apreciar dentro de los *emprendedores tijuanaenses* el mayor porcentaje se encuentra en el rango de los 36 a los 40 años con un 23%, este dato concuerda con Kantis et al. (2002) quienes en su obra *Empresarialidad en economías emergentes* mencionan que en el contexto latinoamericano el emprendedor promedio crea su empresa cuando se encuentra en

este rango de edad. En tanto que en el grupo de los *emprendedores granadinos* la mayoría se encuentra en un rango que va de los 26 a los 30 años, con un 35%.

El dato más contrastante al comparar los rangos de edad de los emprendedores exitosos de las dos localidades es que mientras en el grupo de los *emprendedores tijuanaenses* el rango que comprende de los 31 a los 40 años está conformado por casi la mitad de los emprendedores sumando un 44%, los *emprendedores granadinos* dentro del mismo rango de edad sólo representan el 13%.

Otro dato que contrasta es que mientras en el grupo de los *emprendedores granadinos* aquellos con más de 50 años de edad representan el 26%, en el grupo de los *emprendedores tijuanaenses* estos sólo representan el 8%.

Como se menciona en lo que respecta a esta variable no existen similitudes notables en cuanto a los rangos de edad predominantes de los emprendedores. Sin embargo después de analizar a profundidad los datos, existe una similitud en el porcentaje de emprendedores menores de 40 años en los dos grupos, siendo en los *emprendedores tijuanaenses* el 70% y en los *emprendedores granadinos* el 72%.

Los datos anteriores concuerdan con diversos autores como Méndez (2010) quien menciona que aunque no pareciera existir una edad ideal para emprender, entre más temprano es mejor. La razón primordial podría deberse a que a una edad temprana es más fácil dejar un puesto de trabajo y crear una empresa propia, debido a que las cargas familiares pueden sobrellevarse de una mejor forma cuando no hay hijos de por medio y las necesidades financieras de los emprendedores aún no son demasiado elevadas, estos mismos argumentos los establecen Delgado, Gómez, Romero y Vázquez (2007) e Ibarra (1998).

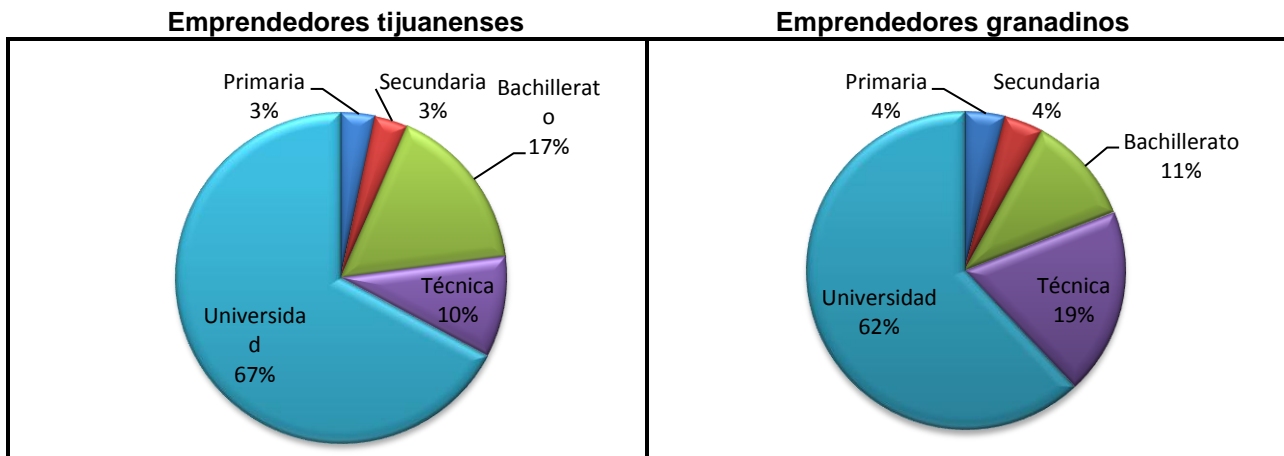
La argumentación anterior es respaldada por Entrialgo (2000) citado por Méndez (2010), quien establece que la edad afecta al desempeño de la función emprendedora, ya que las personas jóvenes han recibido su formación más recientemente que las mayores, por lo tanto, su conocimiento se supone actualizado, y por Allen (1998) quien menciona que las personas jóvenes pueden emprender proyectos de gran envergadura, lo que no ocurre con las personas de edad avanzada, ya que si se va a iniciar un negocio a una edad mayor o porque se plantea una jubilación, se deberán buscar oportunidades que reditúen dividendos rápidamente.

El único dato que no concuerda con la idea de que para crear una empresa entre más temprano es mejor es que el 26% de los *emprendedores granadinos exitosos* rebasan los 50 años de edad.

### 5.2.2. Nivel educativo

La gráfica 2 muestra el nivel educativo de los emprendedores exitosos de las dos localidades. Como se aprecia existen similitudes notables, ya que en los dos grupos de emprendedores la mayoría cuentan con un nivel de estudios universitario, siendo en los *emprendedores tijuanaenses* el 67%, dentro del cual incluso el 8% declaró contar con estudios de posgrado; y en los *emprendedores granadinos* el 62%.

**Gráfica 2. Nivel educativo de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**



Los datos aportados por la gráfica anterior muestran una amplia similitud en todos los niveles educativos de los dos grupos de emprendedores, registrándose un bajo porcentaje de los mismos con un nivel inferior al bachillerato, estos datos concuerdan con Kantis et al. (2000) quienes en su obra *Empresarialidad en economías emergentes*, encontraron un rasgo particular entre los emprendedores latinoamericanos, donde el 75% de los mismos cursó algún nivel de educación universitaria, y casi el 60% terminó alguna carrera profesional, como lo es el caso de los emprendedores tijuanaenses y granadinos.

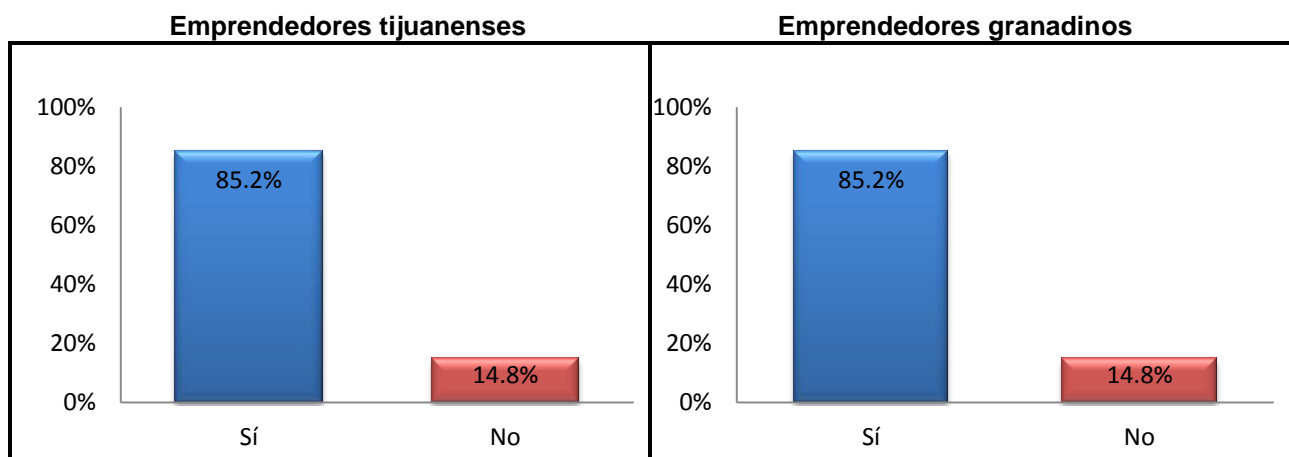
Es de suponerse que al registrarse un nivel de estudios superior en la mayoría de los dos grupos de emprendedores exitosos, esta característica les ha aportado los conocimientos y herramientas necesarias para resolver los problemas que podrían enfrentar sus empresas, y por lo tanto tener más posibilidades de consolidarlas, influyendo positivamente en sus

probabilidades de éxito; en el mismo orden de ideas Lambing y Kuehl (1997) mencionan que en tiempos pasados, muchos empresarios tuvieron éxito sin tener un título universitario y que el autoempleo permitía a las personas que carecían de educación formal obtener buenos ingresos; sin embargo, en la actualidad el mercado es cada vez más competitivo por lo que es necesario tener los conocimientos para poder manejar un negocio con éxito; por esta razón, muchos emprendedores de éxito tienen ahora estudios universitarios.

### 5.2.3. Formación complementaria

La gráfica 3 nos muestra el porcentaje de emprendedores exitosos de ambas localidades que han recibido algún tipo de educación complementaria; ya sea algún curso, capacitación o diplomado. Como se puede apreciar, la similitud es contundente, ya que el porcentaje de emprendedores exitosos tanto *tijuanenses* como *granadinos* que han recibido este tipo de educación es el mismo, el 85.2%.

**Gráfica 3. Formación complementaria de los emprendedores tijuanenses y granadinos exitosos**



Aunque no se especifican en la gráfica anterior los temas predominantes de la educación complementaria recibidos por los dos grupos de emprendedores, en el caso de los *emprendedores tijuanenses* estos son; administración con un 24.6% y ventas con un 18%; mientras que en el caso de los *emprendedores granadinos* son; informática con un 46% e internet con un 25%.

En ambos casos el porcentaje de los emprendedores exitosos que han recibido educación complementaria es superior al de aquellos que no la han recibido, tanto en Tijuana como en Granada, este dato podría ser indicativo de que la educación recibida adicionalmente les ha

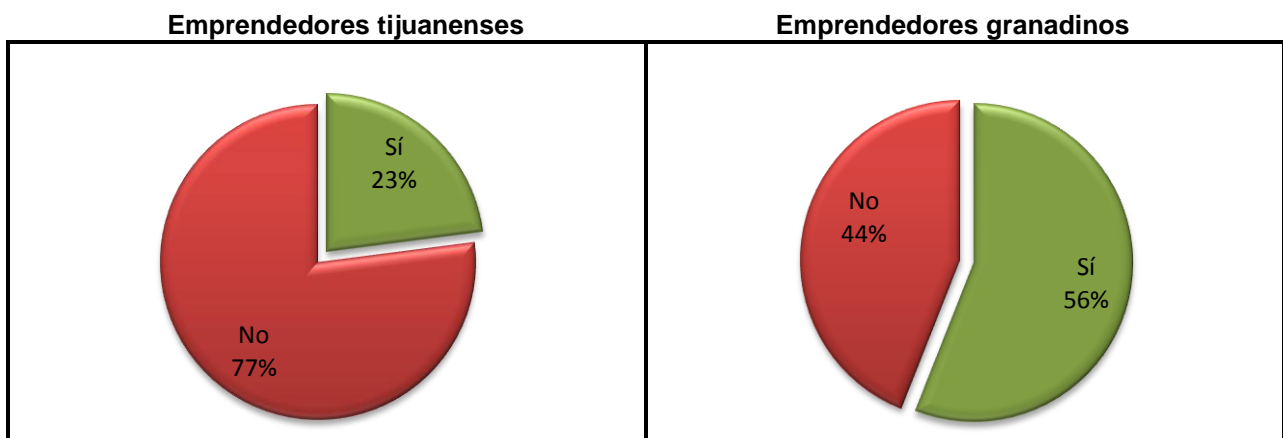
permitido a los emprendedores el desarrollar habilidades y competencias necesarias para mantener en operación a su empresa y por consiguiente alcanzar el éxito.

#### 5.2.4. Experiencia previa

La gráfica 4 indica si los *emprendedores tijuanaenses* y *granadinos* tienen algún tipo de experiencia en la misma actividad que están desarrollando actualmente en su empresa, ya sea que esta experiencia la hayan adquirido en una empresa desarrollada previamente por ellos mismos, que la experiencia haya sido adquirida al trabajar como empleados de una micro o pequeña empresa, o incluso que esta experiencia haya sido adquirida trabajando en alguna empresa familiar.

Cómo se puede apreciar esta variable presenta datos notablemente diferentes entre los dos grupos de emprendedores, en lo que respecta a los *emprendedores tijuanaenses exitosos* tan sólo el 23% manifestó tener experiencia en la misma actividad desarrollada por su empresa actual; en contraparte el 56% de los *emprendedores granadinos* del mismo tipo si registra experiencia en la misma actividad desarrollada actualmente.

**Gráfica 4. Experiencia previa de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**



Los datos ilustrados en la gráfica anterior nos indican que el no contar con algún tipo de experiencia previa en la actividad desarrollada no ha sido determinante en el éxito de los *emprendedores tijuanaenses* donde tan sólo el 23% cuenta con este tipo de experiencia, y se contraponen con autores como Méndez (2010) quien señala que la experiencia previa específicamente en la rama de la actividad de los emprendimientos aparece como relevante en numerosos estudios para la implementación exitosa de las iniciativas de negocio. Méndez

señala que estos antecedentes generan conocimientos que les permiten a los emprendedores ser más eficientes en sus nuevas empresas, ya que es muy probable que estos individuos conozcan los problemas y oportunidades del mercado, los proveedores, los clientes potenciales y la tecnología que se utiliza en la rama que ellos previamente se desempeñaron como empleados.

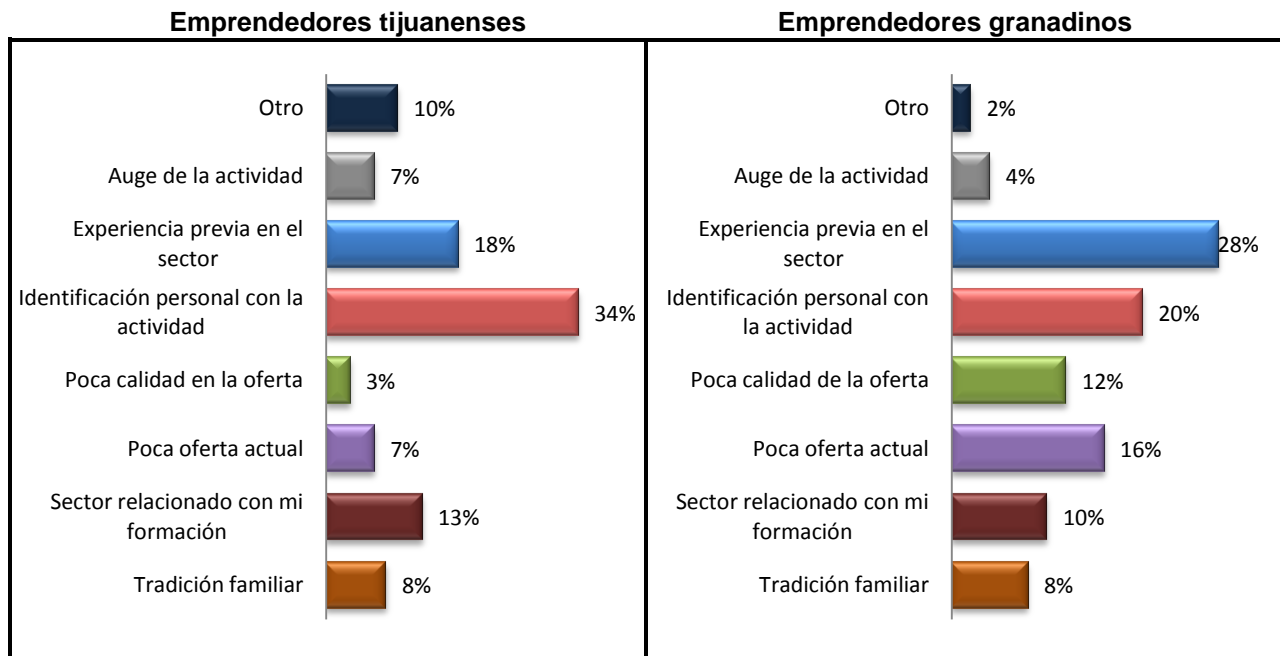
En lo que respecta a los *emprendedores granadinos exitosos* se podría suponer que la experiencia previa en la actividad desarrollada está más relacionada con su éxito, ya que más de la mitad cuentan con ella, concordando con autores con Méndez (2010) quien citando a Verheul et al (2001) señala que la experiencia adquirida en otras empresas previas permite explicar las razones por las cuales aquellos emprendedores que han iniciado con anterioridad una empresa son más exitosos y eficientes en la puesta en práctica de su segundo o tercer intento, y con Kantis et al. (2002) e Ibarra (1998) quienes indican que el ámbito laboral fue la principal escuela de empresarios para los individuos que se convirtieron en emprendedores, especialmente aquellos individuos que trabajaron en empresas del sector PYME, donde los individuos adquirieron la motivación y los conocimientos necesarios para emprender con éxito.

### **5.2.5. Motivación para elección de la actividad**

La gráfica 5 muestra los principales motivos por los cuales los emprendedores eligieron el tipo de actividad que sus empresas desarrollan, es decir, el giro al cual se dedican. Como se puede apreciar las motivaciones para la elección van desde el auge de la actividad y la experiencia previa, hasta la identificación personal con la actividad y la tradición familiar.

En ambos grupos de emprendedores existen similitudes, ya que las motivaciones que destacan para la elección de la actividad son la experiencia previa en el sector y la identificación personal con la actividad. Por parte de los *emprendedores tijuanenses* en primer lugar se encuentra la identificación personal con la actividad con un 34%, y la experiencia previa en el sector con un 18%; mientras que en el grupo de los *emprendedores granadinos* la experiencia previa en el sector registra un 28% y la identificación personal con la actividad un 20%.

**Gráfica 5. Motivación para elección de la actividad de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**



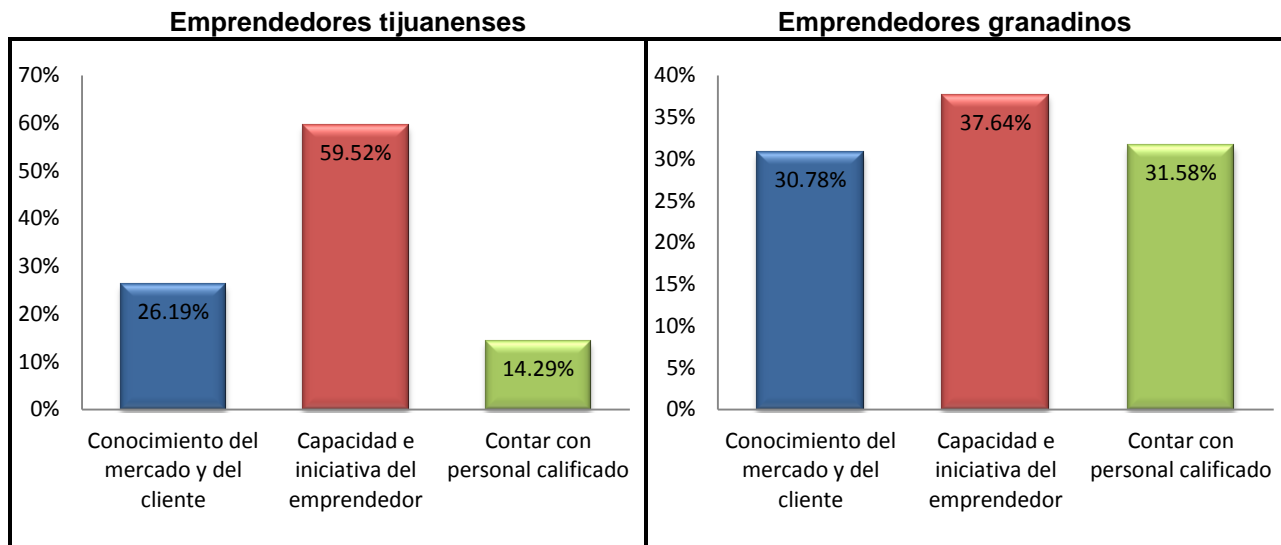
Dentro de esta característica, otras motivaciones que se presentan en proporciones similares en ambos grupos de emprendedores es la tradición familiar con el 8% en los emprendedores de las dos localidades, y el sector relacionado con la formación con 13% y 10% en *emprendedores tijuanaenses* y *granadinos* respectivamente. Llama la atención el que la motivación para la elección de la actividad relacionada con la formación, tenga tan poca influencia en los emprendedores analizados en la presente investigación, ya que sería razonable que los emprendedores desarrollaran actividades vinculadas con su educación, sobre todo si esta es de un nivel superior.

El que las motivaciones predominantes para elegir la actividad en los *emprendedores tijuanaenses* y *granadinos* sean la experiencia previa y la identificación personal con la actividad, nos indican que es más probable que aquellos emprendedores que elijan su actividad basados en estas motivaciones tengan más probabilidades de éxito, ya que por un lado como menciona Méndez (2010) la experiencia previa aparece como relevante en numerosos estudios para el éxito de los negocios, y por el otro sería más probable que un emprendedor que desarrolla una actividad con la cual se identifica se sienta más motivado al realizarla, que si razón por la cual eligió la actividad fue el auge de la misma, es decir, la actividad de moda.

### 5.2.6. Factores determinantes del éxito empresarial

La gráfica 6 muestra los factores que en opinión de los propios emprendedores han sido determinantes para su éxito empresarial. Como lo ilustra la gráfica ambos grupos de emprendedores consideran que su capacidad e iniciativa propia es el factor que más ha contribuido a su éxito, con un 59.52% en los *emprendedores tijuanaenses*, y un 37.64% en los *emprendedores granadinos*.

**Gráfica 6. Factores determinantes del éxito de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**



Se podría interpretar que este factor surge por la combinación de dos características ya contrastadas en este apartado, las cuales son el nivel educativo y la experiencia previa de los emprendedores, ya que como se ha señalado, la educación les aporta a los emprendedores los conocimientos y las herramientas necesarias para resolver los problemas que enfrentarán sus empresas (Méndez, 2010); y la experiencia previa, ya sea como propietario de una microempresa o como administrador de una división de una empresa mediana o grande incrementan el conocimiento de problemas operacionales de una empresa (Ibarra, 1998); la combinación de estas dos variables muy analizadas en esta investigación resultaría en una mayor capacidad e iniciativa en el emprendedor.

### 5.3. Incidencia de los factores socioculturales en el éxito de los emprendedores

En este apartado se presentan tablas de contingencia y los resultados de los ejercicios de correlación que se efectuaron para determinar si existe alguna relación entre cada uno de los factores socioculturales de los emprendedores descritos en el Capítulo IV, y las posibilidades de que estos mantengan en operación o no a su empresa; en otras palabras, que tengan éxito o fracasen.

Cómo se especifico en el Capítulo IV, el estadístico que se empleó para analizar la relación existente entre cada uno de estos factores y el éxito del emprendedor es el Chi-Cuadrado, debido a que las variables analizadas son categóricas, integradas por una serie de características o atributos que no representan una escala de medición numérica, a excepción de la edad de los emprendedores. Las variables categóricas y los atributos que las conforman han sido descritas a detalle en la Metodología de la presente tesis.

El tipo de análisis que se realizó consistió en determinar el tipo de relación existente entre pares de variables categóricas; también conocido como cruce de variables. En esta investigación la variable *estatus de la empresa*; abierta o cerrada, se cruzó con cada uno de los factores socioculturales de los emprendedores; *edad, género, estado civil, nivel educativo, nivel socioeconómico y experiencia previa*. Es importante resaltar que el estatus de la empresa nos indica el tipo de emprendedor que se está analizando, como se mencionó en el Capítulo IV, aquellos emprendedores cuya empresa se encuentra abierta son considerados como *emprendedores de éxito*, mientras que aquellos emprendedores que por algún motivo cerraron su empresa son considerados como *emprendedores que fracasaron*.

De tal manera, con el estadístico Chi-Cuadrado se efectuaron pruebas de hipótesis para confirmar si existía asociación entre las dos variables categóricas cruzadas, a esta prueba también se le conoce como *Prueba Chi-Cuadrado* (Galbiati, s.f.).

Las hipótesis que se pusieron a prueba fueron las siguientes:

Hipótesis nula →  $H_0$ : Hay independencia entre las variables.

Hipótesis alternativa →  $H_1$ : Hay dependencia entre las variables.

### 5.3.1. Edad

El par de variables que se analizó en este apartado fueron el *estatus de la empresa*; abierta o cerrada, con la *edad de los emprendedores*, organizada en intervalos de; menos de 20 años, de 21 a 30 años, de 31 a 40 años, y más de 40 años. La finalidad de este cruce es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y su edad.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *edad del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *edad del emprendedor* son dependientes.

**Tabla de contingencia 1. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Edad del emprendedor**

			Edad			Total
			de 21 a 30 años	de 31 a 40 años	más de 40 años	
Estatus	Abierta	Count	17	27	17	61
		Expected Count	16.9	26.5	17.7	61.0
		% within Estatus	27.9%	44.3%	27.9%	100.0%
		% within Edad	81.0%	81.8%	77.3%	80.3%
		% of Total	22.4%	35.5%	22.4%	80.3%
		Std. Residual	.0	.1	-.2	
	Cerrada	Count	4	6	5	15
		Expected Count	4.1	6.5	4.3	15.0
		% within Estatus	26.7%	40.0%	33.3%	100.0%
		% within Edad	19.0%	18.2%	22.7%	19.7%
		% of Total	5.3%	7.9%	6.6%	19.7%
		Std. Residual	.0	-.2	.3	
Total	Count	21	33	22	76	
	Expected Count	21.0	33.0	22.0	76.0	
	% within Status	27.6%	43.4%	28.9%	100.0%	
	% within Edad	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	27.6%	43.4%	28.9%	100.0%	

Como lo muestra la tabla anterior, del total de los *emprendedores que lograron mantener su empresa abierta*, el 44.3% se encuentra dentro del rango de edad de los 31 a los 40 años. Mientras que del total de los *emprendedores que tuvieron que cerrar su empresa* un 40% se encuentra dentro del mismo rango de edad.

Analizando detalladamente los porcentajes resultantes del cruce de las variables *estatus de la empresa* con *edad del emprendedor* de cada uno de 3 los rangos, se puede apreciar que existe gran similitud entre los dos grupos de emprendedores; tanto aquellos que mantuvieron su empresa abierta, como los que la cerraron.

Los datos anteriores indican que no existe un rango de edad específico que diferencie a los emprendedores que lograron mantener su empresa abierta, es decir exitosos, de aquellos que la tuvieron que cerrar, es decir que hayan fracasado.

En la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables analizadas en esta sección, que servirán para determinar si existe relación de dependencia entre la edad del emprendedor y sus posibilidades de éxito o fracaso.

**Tabla Chi-Cuadrado 1. Estatus de la empresa \* Edad del emprendedor**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.181 <sup>a</sup>	2	.914
Likelihood Ratio	.178	2	.915
Linear-by-Linear Association	.093	1	.760
N of Valid Cases	76		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.14.

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.049	.914
	Cramer's V	.049	.914
	Contingency Coefficient	.049	.914

Para concluir el valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) indican que no existe asociación significativa entre la *edad del emprendedor* y el *estatus de su empresa*, es decir, que el emprendedor tenga éxito o fracase  $\chi^2 (1) = 0.181$ ,  $p = 0.914$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es muy débil siendo esta de 0.049. Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables.

Sin embargo debido a que el 33.3% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

### 5.3.2. Género

En este apartado el par de variables analizadas fueron el *estatus de la empresa*; abierta o cerrada, con el *género de los emprendedores*; masculino o femenino. La finalidad de este cruce es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y su género.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *género del emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *género del emprendedor* son dependientes.

**Tabla de contingencia 2. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Género del emprendedor**

			Género		Total
			Masculino	Femenino	
Estatus	Abierta	Count	34	27	61
		Expected Count	34.5	26.5	61.0
		% within Estatus	55.7%	44.3%	100.0%
		% within Género	79.1%	81.8%	80.3%
		% of Total	44.7%	35.5%	80.3%
		Std. Residual	.0	.1	
	Cerrada	Count	9	6	15
		Expected Count	8.5	6.5	15.0
		% within Estatus	60.0%	40.0%	100.0%
		% within Género	20.9%	18.2%	19.7%
		% of Total	11.8%	7.9%	19.7%
Total	Count	43	33	76	
	Expected Count	43.0	33.0	76.0	
	% within Estatus	56.6%	43.4%	100.0%	
	% within Género	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	56.6%	43.4%	100.0%	

Los porcentajes de la tabla anterior muestran que tanto en las *empresas abiertas* como en las *empresas cerradas*, la distribución de los emprendedores de acuerdo al género es equitativa, con una leve inclinación hacia el género masculino.

Dentro de los *emprendedores exitosos* el 55.7% son hombres, mientras que el 44.3% son mujeres; dentro del grupo de los *emprendedores que fracasaron* y cerraron su empresa el 60% son hombres y el 40% restante mujeres.

Como se aprecia no existen datos que indiquen una mayor propensión por parte de algún género; masculino o femenino, a mantener su empresa abierta o cerrada.

En la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables *status de la empresa* y *género del emprendedor*, que servirán para determinar si existe relación de dependencia entre el sexo del emprendedor y sus posibilidades de éxito o fracaso.

**Tabla Chi-Cuadrado 2. Estatus de la empresa \* Género del emprendedor**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	.089 <sup>a</sup>	1	.765		
Continuity Correction <sup>b</sup>	.000	1	.994		
Likelihood Ratio	.090	1	.765		
Fisher's Exact Test				1.000	.500
Linear-by-Linear Association	.088	1	.767		
N of Valid Cases	76				

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.51.

b. Computed only for a 2x2 table

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-.034	.765
	Cramer's V	.034	.765
	Contingency Coefficient	.034	.765
N of Valid Cases		76	

Como conclusión el valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) indican que no existe asociación significativa entre el *género del emprendedor* y el *estatus de su empresa*, es decir, entre el sexo del emprendedor y sus posibilidades de tener éxito o fracasar  $\chi^2 (1) = 0.089$ ,  $p = 0.765$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es muy débil siendo esta de 0.034. Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables.

### 5.3.3. Estado civil

El siguiente par de variables que se cruzaron fueron el *estatus de la empresa*; abierta o cerrada, y el *estado civil de los emprendedores*; casado o soltero, cabe señalar que dentro del estado civil casado fueron considerados aquellos emprendedores que se encontraban en unión libre, y dentro del estado civil soltero, aquellos que declararon ser viudos o divorciados.

El objetivo de este cruce es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y su estado civil.

En esta ocasión las hipótesis puestas a prueba son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *estado civil del emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *estado civil del emprendedor* son dependientes.

**Tabla de contingencia 3. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Estado civil del emprendedor**

			Estado Civil		Total
			Casado	Soltero	
Estatus	Abierta	Count	40	21	61
		Expected Count	41.7	19.3	61.0
		% within Estatus	65.6%	34.4%	100.0%
		% within EstadoCivil	76.9%	87.5%	80.3%
		% of Total	52.6%	27.6%	80.3%
		Std. Residual	-.3	.4	
	Cerrada	Count	12	3	15
		Expected Count	10.3	4.7	15.0
		% within Estatus	80.0%	20.0%	100.0%
		% within EstadoCivil	23.1%	12.5%	19.7%
Total	Count	52	24	76	
	Expected Count	52.0	24.0	76.0	
	% within Estatus	68.4%	31.6%	100.0%	
	% within EstadoCivil	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	68.4%	31.6%	100.0%	

La tabla anterior nos indica que dentro del grupo de los *emprendedores que lograron mantener su empresa abierta* el 65.6% declararon ser casados, y el 34.4% solteros. Mientras

que en el grupo de los *emprendedores que cerraron su empresa* el 80% señaló ser casado y el 20% restante soltero.

Estos datos nos indican que existe un mayor porcentaje de emprendedores casados que fracasaron en comparación con aquellos que lograron mantener su empresa en operación. Sin embargo para determinar si existe alguna relación de dependencia entre la variable *estatus de la empresa* y *estado civil del emprendedor* estas variables se cruzaron y por medio del test Chi-Cuadrado se determinó el tipo de asociación, mismo que se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 3. Estatus de la empresa \* Estado Civil del emprendedor**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1.160 <sup>a</sup>	1	.282		
Continuity Correction <sup>b</sup>	.588	1	.443		
Likelihood Ratio	1.237	1	.266		
Fisher's Exact Test				.363	.225
Linear-by-Linear Association	1.144	1	.285		
N of Valid Cases	76				

a. 1 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.74.

b. Computed only for a 2x2 table

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-.124	.282
	Cramer's V	.124	.282
	Contingency Coefficient	.123	.282
N of Valid Cases		76	

De acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se establece que no existe asociación significativa entre el *estado civil del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.160$ ,  $p = 0.282$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es débil siendo esta de 0.124. Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que el estado civil del emprendedor no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 25% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

#### 5.3.4. Nivel educativo

En el cruce de las variables, *estatus de la empresa* y *nivel educativo del emprendedor*, la variable nivel educativo a su vez se descompone en tres variables, estas son:

- *Nivel máximo de estudios*
- *Educación complementaria*
- *Tema de educación complementaria*

Por lo anterior al analizar este factor sociocultural del emprendedor se cruzaron tres pares de variables, con su respectiva prueba de hipótesis.

##### 5.3.4.1. Nivel máximo de estudios

El primer par de variables que se cruzaron fue el *estatus de la empresa* con el *nivel máximo de estudios de los emprendedores*, es importante señalar que el nivel máximo de estudios a su vez se clasificó de la siguiente manera; *básico* (primaria y secundaria), *medio* (bachillerato y educación técnica), y *superior* (universidad y posgrado).

El objetivo es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y su nivel máximo de estudio. Las hipótesis puestas a prueba en este cruce son:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel máximo de estudios del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel máximo de estudios del emprendedor* son dependientes.

En la siguiente tabla de contingencia se observa que en los dos grupos de emprendedores el nivel máximo de estudios alcanzado por la mayoría es el superior (universidad y posgrado), siendo en los *emprendedores con empresa abierta* el 67.2%, y en los *emprendedores con empresa cerrada* el 73.3%. Los porcentajes de emprendedores con un nivel máximo de estudios medio o básico también son similares tanto en el grupo de *emprendedores exitosos*, como en el grupo de *emprendedores que fracasaron*. Estos datos no permiten establecer que existan diferencias significativas en el nivel máximo de estudios alcanzado entre los emprendedores de éxito y aquellos que fracasaron.

**Tabla de contingencia 4. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Nivel máximo de estudios del emprendedor**

			Nivel Máximo Estudios			Total
			Básico	Medio	Superior	
Estatus	Abierta	Count	4	16	41	61
		Expected Count	4.0	15.3	41.7	61.0
		% within Estatus	6.6%	26.2%	67.2%	100.0%
		% within NivelMáximoEstudios	80.0%	84.2%	78.8%	80.3%
		% of Total	5.3%	21.1%	53.9%	80.3%
		Std. Residual	.0	.2	-.1	
	Cerrada	Count	1	3	11	15
		Expected Count	1.0	3.8	10.3	15.0
		% within Estatus	6.7%	20.0%	73.3%	100.0%
		% within NivelMáximoEstudios	20.0%	15.8%	21.2%	19.7%
		% of Total	1.3%	3.9%	14.5%	19.7%
		Std. Residual	.0	-.4	.2	
Total	Count	5	19	52	76	
	Expected Count	5.0	19.0	52.0	76.0	
	% within Estatus	6.6%	25.0%	68.4%	100.0%	
	% within NivelMáximoEstudios	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	6.6%	25.0%	68.4%	100.0%	

Para corroborar los datos observados con anterioridad en la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables *estatus de la empresa* y *nivel máximo de estudios del emprendedor*, que servirán para determinar si existe relación de dependencia.

**Tabla Chi-Cuadrado 4. Estatus de la empresa \* Máximo nivel de estudios del emprendedor**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.253 <sup>a</sup>	2	.881
Likelihood Ratio	.262	2	.877
Linear-by-Linear Association	.117	1	.733
N of Valid Cases	76		

a. 3 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .99.

De acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se establece que no existe asociación significativa entre el *máximo nivel de estudios del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 0.235$ ,  $p = 0.881$ . Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que el máximo nivel de estudios alcanzado por el emprendedor no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 50% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

#### **5.3.4.2. Educación complementaria**

En este apartado el segundo par de variables que se cruzaron fue el *estatus de la empresa* con la *educación complementaria recibida por los emprendedores*. La finalidad de este cruce es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y el que hayan recibido o no algún tipo de educación complementaria. Como educación complementaria se consideran a los *cursos, capacitaciones o diplomados* recibidos por los emprendedores.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *educación complementaria recibida por el emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *educación complementaria recibida por el emprendedor* son dependientes.

En la siguiente tabla de contingencia se puede apreciar que la mayoría de los dos grupos de emprendedores declararon haber recibido algún tipo de educación complementaria, siendo en el grupo de los *emprendedores con empresas abiertas* el 85.2% y en el grupo de los *emprendedores con empresas cerradas* el 73.3%. Estos datos no permiten establecer diferencias significativas y concluir que el haber recibido algún tipo de educación complementaria influya en las posibilidades de éxito o fracaso de los emprendedores. Sin embargo para corroborar los datos se llevó a cabo el test Chi-Cuadrado.

**Tabla de contingencia 5. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Educación complementaria recibida por el emprendedor**

			Educación Complementaria		Total
			Sí	No	
Estatus	Abierta	Count	52	9	61
		Expected Count	50.6	10.4	61.0
		% within Estatus	85.2%	14.8%	100.0%
		% within EduComplem	82.5%	69.2%	80.3%
		% of Total	68.4%	11.8%	80.3%
		Std. Residual	.2	-.4	
		Cerrada	Count	11	4
Expected Count	12.4	2.6	15.0		
% within Estatus	73.3%	26.7%	100.0%		
% within EduComplem	17.5%	30.8%	19.7%		
% of Total	14.5%	5.3%	19.7%		
Std. Residual	-.4	.9			
Total	Count	63	13	76	
	Expected Count	63.0	13.0	76.0	
	% within Estatus	82.9%	17.1%	100.0%	
	% within EduComplem	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	82.9%	17.1%	100.0%	

En la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables *status de la empresa* y *educación complementaria recibida por el emprendedor*, que servirán para determinar si existe relación de dependencia entre las dos variables.

**Tabla Chi-Cuadrado 5. Estatus de la empresa \* Educación complementaria recibida por el emprendedor**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1.205 <sup>a</sup>	1	.272		
Continuity Correction <sup>b</sup>	.511	1	.475		
Likelihood Ratio	1.103	1	.294		
Fisher's Exact Test				.273	.230
Linear-by-Linear Association	1.189	1	.276		
N of Valid Cases	76				

a. 1 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.57.

b. Computed only for a 2x2 table

De acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se establece que no existe asociación significativa entre la *educación complementaria recibida por el emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.205$ ,  $p = 0.272$ . Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que la educación complementaria recibida por el emprendedor no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 25% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

#### **5.3.4.3. Tema de educación complementaria**

El tercer par de variables que se cruzó en este apartado fue el *estatus de la empresa* con el *tema de educación complementaria recibida por los emprendedores*. Aunque no se encontró relación significativa entre la educación complementaria recibida por los emprendedores y el estatus de su empresa, en esta sección se intenta determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y el tema de educación complementaria recibida. Los temas considerados en esta sección son; *administración, ventas y mercadotecnia, informática e internet, y otros*.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* son dependientes.

Como lo muestra la siguiente tabla existen diferencias significativas en los temas de educación complementaria recibida por los dos grupos de emprendedores. En el grupo de *emprendedores con empresas abiertas* los temas predominantes son; administración con 28.8%, ventas y mercadotecnia también con 28.8%, y otros temas que van desde repostería y diseño de modas, hasta calidad, seguridad industrial y alta dirección con 32.7%. En el caso de los *emprendedores con empresas cerradas* el tema de educación complementaria predominante es administración con un 54.5%, seguido de informática e internet con un 36.4%

**Tabla de contingencia 6. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Tema de educación complementaria recibida por el emprendedor**

		Tema Educación Complementaria				Total
		Administración	Ventas y Mercadotecnia	Informática e Internet	Otro	
Estatus Abierta	Count	15	15	5	17	52
	Expected Count	17.3	13.2	7.4	14.0	52.0
	% within Estatus	28.8%	28.8%	9.6%	32.7%	100.0%
	% within TemaEduComplem	71.4%	93.8%	55.6%	100.0%	82.5%
	% of Total	23.8%	23.8%	7.9%	27.0%	82.5%
	Std. Residual	-.6	.5	-.9	.8	
Cerrada	Count	6	1	4	0	11
	Expected Count	3.7	2.8	1.6	3.0	11.0
	% within Estatus	54.5%	9.1%	36.4%	.0%	100.0%
	% within TemaEduComplem	28.6%	6.3%	44.4%	.0%	17.5%
	% of Total	9.5%	1.6%	6.3%	.0%	17.5%
	Std. Residual	1.2	-1.1	1.9	-1.7	
Total	Count	21	16	9	17	63
	Expected Count	21.0	16.0	9.0	17.0	63.0
	% within Estatus	33.3%	25.4%	14.3%	27.0%	100.0%
	% within TemaEduComplem	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% of Total	33.3%	25.4%	14.3%	27.0%	100.0%

Los datos observados en la gráfica anterior nos indican que podría existir una relación de dependencia entre los temas de educación complementaria recibidos por los emprendedores y sus posibilidades de mantener abierta o cerrada su empresa, es decir, tener éxito o fracasar; ya que como se apreció un mayor porcentaje de emprendedores con capacitación en temas como ventas y mercadotecnia, y otros temas lograron mantener abierta su empresa, en comparación con los emprendedores que cerraron su empresa, donde la mayoría recibió capacitación en administración, o informática e internet.

Para corroborar los datos observados con anterioridad en la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables *estatus de la empresa* y el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor*, que servirán para determinar si existe relación de dependencia.

**Tabla Chi-Cuadrado 6. Estatus de la empresa \* Tema de educación complementaria recibida por el emprendedor**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.338 <sup>a</sup>	3	.010
Likelihood Ratio	13.378	3	.004
Linear-by-Linear Association	2.279	1	.131
N of Valid Cases	63		

a. 4 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.57.

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.424	.010
	Cramer's V	.424	.010
	Contingency Coefficient	.391	.010
N of Valid Cases		63	

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 11.338$ ,  $p = 0.010$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es fuerte siendo esta del 0.424. Por lo tanto existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se puede concluir que los temas de educación complementaria recibidos por los emprendedores sí influyen en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 50% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

### 5.3.5. Nivel socioeconómico

El par de variables que se analizó en este apartado fue el *estatus de la empresa*; abierta o cerrada, con el *nivel socioeconómico del emprendedor*; popular, medio, medio-alto, o alto.

Es importante señalar que como se señaló en el Capítulo IV los niveles socioeconómicos que se consideraron en esta investigación fueron aquellos definidos por la investigadora de mercados SigmaMarket (2010) en su estudio *Niveles Socioeconómicos en México*, y que cada nivel socioeconómico responde a un nivel de ingresos mensual, mismos que se especifican en la siguiente tabla.

**Tabla 20. Relación nivel socioeconómico y nivel de ingresos mensual**

RELACIÓN NIVEL SOCIECONÓMICO – NIVEL DE INGRESOS MENSUAL	
Nivel socioeconómico	Nivel de ingresos mensual
Popular	menos de \$4,800 pesos
Medio	de \$4,801 a \$17,500 pesos
Medio-Alto	de \$17,500 a \$150,000 pesos
Alto	más de \$150,000 pesos

**Fuente: Elaboración propia**

Al aplicar el instrumento de recolección de datos a los emprendedores se corroboró que el nivel socioeconómico al que declararon pertenecer correspondiera con su nivel de ingresos mensuales, especificados en la tabla anterior. En este apartado sólo se exponen los resultados del cruce de las variables *estatus de la empresa* con el *nivel socioeconómico de los emprendedores*; ya que se obtuvieron los mismos al corroborarlos con la variable *nivel de ingresos mensual*.

La finalidad de este cruce es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su empresa abierta o cerrada, y el nivel socioeconómico al que declararon pertenecer.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel socioeconómico del emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel socioeconómico del emprendedor* son dependientes.

Tabla de contingencia 7. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Nivel socioeconómico del emprendedor

			Nivel Socioeconómico			Total
			Popular	Medio	Medio-Alto	
Estatus	Abierta	Count	6	43	12	61
		Expected Count	7.2	41.7	12.0	61.0
		% within Estatus	9.8%	70.5%	19.7%	100.0%
		% within NivelSocioeconómico	66.7%	82.7%	80.0%	80.3%
		% of Total	7.9%	56.6%	15.8%	80.3%
		Std. Residual	-.5	.2	.0	
Cerrada	Cerrada	Count	3	9	3	15
		Expected Count	1.8	10.3	3.0	15.0
		% within Estatus	20.0%	60.0%	20.0%	100.0%
		% within NivelSocioeconómico	33.3%	17.3%	20.0%	19.7%
		% of Total	3.9%	11.8%	3.9%	19.7%
		Std. Residual	.9	-.4	.0	
Total	Total	Count	9	52	15	76
		Expected Count	9.0	52.0	15.0	76.0
		% within Estatus	11.8%	68.4%	19.7%	100.0%
		% within NivelSocioeconómico	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	11.8%	68.4%	19.7%	100.0%

Como se aprecia en la tabla de contingencias anterior el nivel socioeconómico predominante en los dos grupos de emprendedores es el medio, con ingresos de mensuales de de \$4,801 a \$17,500 pesos, dentro del grupo de *emprendedores con empresa abierta* el 70.5% se ubica en este nivel, mientras que el grupo de *emprendedores con empresa cerrada* el 60% declaró pertenecer al mismo. Los datos anteriores no permiten establecer que existan diferencias significativas en el nivel socioeconómico al contrastar ambos grupos de emprendedores.

Para corroborar los datos observados con anterioridad en la siguiente tabla se muestran los resultados del test Chi-Cuadrado, obtenidos del cruce de las variables *estatus de la empresa* y el *nivel socioeconómico del emprendedor*, que servirán para determinar si existe relación de dependencia.

**Tabla Chi-Cuadrado 7. Estatus de la empresa \* Nivel socioeconómico del emprendedor**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.245 <sup>a</sup>	2	.537
Likelihood Ratio	1.118	2	.572
Linear-by-Linear Association	.371	1	.542
N of Valid Cases	76		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.78.

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación significativa entre el *nivel socioeconómico del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.245$ ,  $p = 0.537$ . Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que el nivel socioeconómico del emprendedor no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 33.3% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

### 5.3.6. Experiencia previa

En el cruce de las variables, *estatus de la empresa* y *experiencia previa del emprendedor*, la variable experiencia previa a su vez se descompone en dos variables, estas son:

- *Experiencia previa en el desarrollo de empresas*
- *Trabajo previo en una micro o pequeña empresa*

Por lo anterior al analizar este factor sociocultural del emprendedor se cruzaron dos pares de variables, con su respectiva prueba de hipótesis.

#### 5.3.6.1. Experiencia previa en el desarrollo de empresas

El primer par de variables que se cruzaron fue el *estatus de la empresa* con la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de empresas*. El objetivo es determinar si existe relación de dependencia entre las posibilidades de que los emprendedores mantengan su

empresa abierta o cerrada, y su experiencia previa en el desarrollo o formación de alguna empresa. Las hipótesis puestas a prueba en este cruce son:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* son dependientes.

**Tabla de contingencia 8. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa**

			Desarrolló alguna empresa		Total
			Sí	No	
Estatus	Abierta	Count	31	30	61
		Expected Count	28.9	32.1	61.0
		% within Estatus	50.8%	49.2%	100.0%
		% within Desarrolló alguna empresa	86.1%	75.0%	80.3%
		% of Total	40.8%	39.5%	80.3%
		Std. Residual	.4	-.4	
Cerrada	Cerrada	Count	5	10	15
		Expected Count	7.1	7.9	15.0
		% within Estatus	33.3%	66.7%	100.0%
		% within Desarrolló alguna empresa	13.9%	25.0%	19.7%
		% of Total	6.6%	13.2%	19.7%
		Std. Residual	-.8	.7	
Total	Total	Count	36	40	76
		Expected Count	36.0	40.0	76.0
		% within Estatus	47.4%	52.6%	100.0%
		% within Desarrolló alguna empresa	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	47.4%	52.6%	100.0%

La tabla anterior muestra que dentro del grupo de los *emprendedores que han mantenido su empresa abierta* el 50.8% declaró tener experiencia en el desarrollo de por lo menos una empresa, mientras que el 49.2% mencionó no tener experiencia en la formación de alguna empresa. Por lo que respecta al grupo de los *emprendedores que cerraron su empresa* solamente el 33.3% declaró haber creado una empresa con anterioridad, contra un 66.7% que declaró no tener experiencia en la formación de empresas.

Debido a que dentro del grupo de los *emprendedores que fracasaron* y cerraron su empresa, la mayoría no cuenta con este tipo de experiencia, se podría inferir que este factor tiene relación con las posibilidades de éxito o fracaso de los emprendedores, sin embargo la cantidad de *emprendedores de éxito* que declararon tener este tipo de experiencia es muy similar a los que declararon no tenerla.

Para determinar si existe alguna relación de dependencia entre la variable *estatus de la empresa* y *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* estas variables se cruzaron y por medio del test Chi-Cuadrado se determinó el tipo de asociación, mismo que se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 8. Estatus de la empresa \* Experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1.477 <sup>a</sup>	1	.224		
Continuity Correction <sup>b</sup>	.859	1	.354		
Likelihood Ratio	1.505	1	.220		
Fisher's Exact Test				.261	.177
Linear-by-Linear Association	1.457	1	.227		
N of Valid Cases	76				

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7.11.

b. Computed only for a 2x2 table

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación significativa entre la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.477$ ,  $p = 0.224$ . Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que la experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

### 5.3.6.2. Trabajo previo en una micro o pequeña empresa

El segundo par de variables cruzados en este apartado fue el *estatus de la empresa* con la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa*. Las hipótesis puestas a prueba en este cruce son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* son dependientes.

**Tabla de contingencia 9. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Trabajo previo en una micro o pequeña empresa**

			Trabajo previo en MyPe		Total
			Sí	No	
Estatus	Abierta	Count	35	26	61
		Expected Count	32.9	28.1	61.0
		% within Estatus	57.4%	42.6%	100.0%
		% within TrabajoPrevioEnMyPe	85.4%	74.3%	80.3%
		% of Total	46.1%	34.2%	80.3%
		Std. Residual	.4	-.4	
Cerrada	Cerrada	Count	6	9	15
		Expected Count	8.1	6.9	15.0
		% within Estatus	40.0%	60.0%	100.0%
		% within TrabajoPrevioEnMyPe	14.6%	25.7%	19.7%
		% of Total	7.9%	11.8%	19.7%
		Std. Residual	-.7	.8	
Total		Count	41	35	76
		Expected Count	41.0	35.0	76.0
		% within Estatus	53.9%	46.1%	100.0%
		% within TrabajoPrevioEnMyPe	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	53.9%	46.1%	100.0%

La tabla de contingencias anterior muestra que en el grupo de *emprendedores con empresas abiertas* el 57.4% declaró haber trabajado previamente en una micro o pequeña empresa, mientras que el 42.6% declaró no tener experiencia laboral dentro de este tipo de empresas. Por lo que respecta al grupo de *emprendedores con empresas cerradas* el 40% mencionó haber trabajado en una micro o pequeña empresa, contra un 60% que mencionó no haberlo hecho.

Los datos anteriores no permiten establecer una relación significativa entre la experiencia laboral de los emprendedores en una micro o pequeña empresa y sus posibilidades de éxito o fracaso.

Para determinar si existe alguna relación de dependencia entre las variable analizadas en este apartada estas se cruzaron y por medio del test Chi-Cuadrado se determinó el tipo de asociación, mismo que se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 9. Estatus de la empresa \* Trabajo previo en una micro o pequeña empresa**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1.463 <sup>a</sup>	1	.226		
Continuity Correction <sup>b</sup>	.847	1	.357		
Likelihood Ratio	1.463	1	.227		
Fisher's Exact Test				.259	.179
Linear-by-Linear Association	1.444	1	.229		
N of Valid Cases	76				

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.91.

b. Computed only for a 2x2 table

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación significativa entre la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.463$ ,  $p = 0.226$ . Por lo tanto no existe suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se concluye que la experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

#### 5.4. Otros hallazgos

Cómo se especificó en la Metodología de la presente investigación el instrumento empleado en la recolección de datos no solo capturó las características socioculturales de los emprendedores que formaron parte de la muestra. Mediante la aplicación del cuestionario diseñado también se

identificaron algunas características específicas de las empresas de los emprendedores, entre ellas; la *actividad de la empresa*, su *número de empleados*, el *régimen fiscal* bajo el cual se constituyeron, la *inversión inicial*, el *origen de los recursos* empleados, y el *número de socios* en caso de contar con ellos.

Como parte de los ejercicios de correlación efectuados para determinar la dependencia entre los factores socioculturales de los emprendedores y sus posibilidades de éxito o fracaso, las características específicas de las empresas que se mencionan también fueron cruzadas con el estatus de las empresas, para determinar si existía algún tipo de dependencia.

En el presente apartado se describen los principales hallazgos encontrados al cruzar estas características. Cabe señalar que esta sección solo incluye las características que presentaron alguna asociación significativa con el estatus de la empresa.

#### 5.4.1. Número de empleados de la empresa

Se cruzaron las variables *estatus de la empresa*, abierta o cerrada, con el *número de empleados*, organizados en los siguientes intervalos; sin empleados, de 1 a 10 empleados, de 11 a 30 empleados, y de 31 a 50 empleados. Es importante aclarar que en el caso de las empresas cerradas el número de empleados considerado es con el que contaban cuando aún operaban.

En este cruce las pruebas de hipótesis son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *número de empleados de la empresa* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *número de empleados de la empresa* son dependientes.

**Tabla de contingencia 10. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Número de empleados de la empresa**

		Número de empleados				Total	
		Sin empleados	de 1 a 10 empleados	de 11 a 30 empleados	de 31 a 50 empleados		
Estatus	Abierta	Count	14	46	1	0	61

	Expected Count	16.9	42.5	.8	.8	61.0
	% within Estatus	23.0%	75.4%	1.6%	.0%	100.0%
	% within NúmeroEmpleados	66.7%	86.8%	100.0%	.0%	80.3%
	% of Total	18.4%	60.5%	1.3%	.0%	80.3%
	Std. Residual	-.7	.5	.2	-.9	
Cerrada	Count	7	7	0	1	15
	Expected Count	4.1	10.5	.2	.2	15.0
	% within Estatus	46.7%	46.7%	.0%	6.7%	100.0%
	% within NúmeroEmpleados	33.3%	13.2%	.0%	100.0%	19.7%
	% of Total	9.2%	9.2%	.0%	1.3%	19.7%
	Std. Residual	1.4	-1.1	-.4	1.8	
Total	Count	21	53	1	1	76
	Expected Count	21.0	53.0	1.0	1.0	76.0
	% within Estatus	27.6%	69.7%	1.3%	1.3%	100.0%
	% within NúmeroEmpleados	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% of Total	27.6%	69.7%	1.3%	1.3%	100.0%

La tabla de frecuencias anterior nos indica que tanto las empresas abiertas como aquellas que cerraron contaban en su mayoría con menos de 10 empleados. En el grupo de las empresas de los *emprendedores exitosos* el 75.4% cuenta con 1 a 10 empleados; mientras que en el grupo de los *emprendedores que fracasaron* sus empresas contaban en un 46.7% con 1 a 10 empleados, y también un 46.7% de ellas no tenían empleados.

Se aplicó el test Chi-Cuadrado, y los resultados obtenidos se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 10. Estatus de la empresa \* Número de empleados de la empresa**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8.190 <sup>a</sup>	3	.042
Likelihood Ratio	7.397	3	.060
Linear-by-Linear Association	.600	1	.438
N of Valid Cases	76		

a. 5 cells (62.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .20.

#### Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.328	.042
	Cramer's V	.328	.042
	Contingency Coefficient	.312	.042

Symmetric Measures		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.328	.042
	Cramer's V	.328	.042
	Contingency Coefficient	.312	.042
N of Valid Cases		76	

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre el *número de empleados de la empresa* y el *estatus de la empresa*,  $\chi^2 (1) = 8.190$ ,  $p = 0.042$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es media siendo esta del 0.328. Por lo tanto existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se puede concluir que el número de empleados de las empresas de los emprendedores influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 62.5% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

#### 5.4.2. Régimen fiscal de la empresa

Se cruzaron las variables *estatus de la empresa*, abierta o cerrada, con el *régimen fiscal* bajo el cual se constituyeron, siendo estas; persona física, persona moral, u otro régimen que en la mayoría de los casos fue pequeño contribuyente.

En este cruce las pruebas de hipótesis son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *régimen fiscal de la empresa* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *régimen fiscal de la empresa* son dependientes.

Tabla de contingencia 11. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Régimen fiscal de la empresa

			Régimen fiscal de la empresa			Total
			Persona física	Persona moral	Otro régimen	
Estatus	Abierta	Count	44	10	7	61
		Expected Count	43.3	8.0	9.6	61.0
		% within Estatus	72.1%	16.4%	11.5%	100.0%
		% within RégimenFiscalEmpresa	81.5%	100.0%	58.3%	80.3%
		% of Total	57.9%	13.2%	9.2%	80.3%
		Std. Residual	.1	.7	-.8	
Cerrada	Cerrada	Count	10	0	5	15
		Expected Count	10.7	2.0	2.4	15.0
		% within Estatus	66.7%	.0%	33.3%	100.0%
		% within RégimenFiscalEmpresa	18.5%	.0%	41.7%	19.7%
		% of Total	13.2%	.0%	6.6%	19.7%
		Std. Residual	-.2	-1.4	1.7	
Total	Total	Count	54	10	12	76
		Expected Count	54.0	10.0	12.0	76.0
		% within Estatus	71.1%	13.2%	15.8%	100.0%
		% within RégimenFiscalEmpresa	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	71.1%	13.2%	15.8%	100.0%

La tabla anterior muestra que en la mayoría de los casos tanto en las empresas abiertas como las cerradas, el régimen fiscal bajo el cual estas se constituyeron fue el de persona física, con un 72.1% en las *empresas abiertas*, y un 66.7% en las *empresas cerradas*. En este cruce de variables ninguno de los *emprendedores que fracasaron* declaró haber constituido su empresa bajo el régimen de persona moral, y un 33.3% de los mismos lo hizo bajo otro régimen, que por lo general fue el de pequeño contribuyente.

Al aplicarse el test Chi-Cuadrado, para identificar las relaciones de dependencia entre las dos variables en cuestión se obtuvieron los resultados que se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 11. Estatus de la empresa \* Régimen fiscal de la empresa**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.153 <sup>a</sup>	2	.046
Likelihood Ratio	7.453	2	.024
Linear-by-Linear Association	1.575	1	.209
N of Valid Cases	76		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.97.

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.285	.046
	Cramer's V	.285	.046
	Contingency Coefficient	.274	.046
N of Valid Cases		76	

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre el *régimen fiscal de la empresa* y el *estatus de la empresa*,  $\chi^2 (1) = 6.153$ ,  $p = 0.046$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es media siendo esta del 0.285. Por lo tanto existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se puede concluir que el régimen fiscal bajo el cual se constituyen las empresas de los emprendedores influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 33.3% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, se recomienda ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

### 5.4.3. Origen de los recursos para la creación de la empresa

Se cruzaron las variables *estatus de la empresa*, abierta o cerrada, con el *origen de los recursos* empleados para su creación, pudiendo ser estos; recursos propios, préstamo familiar, préstamo bancario, ayuda o recursos públicos u otro origen.

En este cruce las pruebas de hipótesis son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *origen de los recursos* para su creación son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *origen de los recursos* para su creación son dependientes.

Tabla de contingencia 12. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Origen de los recursos para su creación

		OrigenDeRecursos					Total
		Recursos propios	Préstamo familiar	Financiamiento de institución financiera	Ayudas, subsidios o recursos públicos	Otro origen	
Estatus Abierta	Count	43	9	5	1	3	61
	Expected Count	41.7	8.8	4.8	3.2	2.4	61.0
	% within Estatus	70.5%	14.8%	8.2%	1.6%	4.9%	100.0%
	% within OrigenDeRecursos	82.7%	81.8%	83.3%	25.0%	100.0%	80.3%
	% of Total	56.6%	11.8%	6.6%	1.3%	3.9%	80.3%
	Std. Residual	.2	.1	.1	-1.2	.4	
Cerrada	Count	9	2	1	3	0	15
	Expected Count	10.3	2.2	1.2	.8	.6	15.0
	% within Estatus	60.0%	13.3%	6.7%	20.0%	.0%	100.0%
	% within OrigenDeRecursos	17.3%	18.2%	16.7%	75.0%	.0%	19.7%
	% of Total	11.8%	2.6%	1.3%	3.9%	.0%	19.7%
	Std. Residual	-.4	-.1	-.2	2.5	-.8	
Total	Count	52	11	6	4	3	76
	Expected Count	52.0	11.0	6.0	4.0	3.0	76.0
	% within Estatus	68.4%	14.5%	7.9%	5.3%	3.9%	100.0%
	% within OrigenDeRecursos	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% of Total	68.4%	14.5%	7.9%	5.3%	3.9%	100.0%

Como se aprecia en la tabla anterior tanto los *emprendedores exitosos* como aquellos que *fracasaron* en su mayoría emplearon recursos propios para la creación de su empresa. El dato que llama la atención es que el 20% de los emprendedores que no lograron mantener en

operación a su empresa emplearon recursos públicos, como ayudas o subsidios, para llevar a cabo su proyecto.

Los resultados del test Chi-Cuadrado, para identificar las relaciones de dependencia entre las dos variables en cuestión se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla Chi-Cuadrado 12. Estatus de la empresa \* Origen de los recursos para su creación**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8.695 <sup>a</sup>	4	.069
Likelihood Ratio	7.251	4	.123
Linear-by-Linear Association	.960	1	.327
N of Valid Cases	76		

a. 7 cells (70.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .59.

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.338	.069
	Cramer's V	.338	.069
	Contingency Coefficient	.320	.069
N of Valid Cases		76	

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre el *origen de los recursos* empleados para crear la empresa y el *estatus de la empresa*,  $\chi^2 (1) = 8.695$ ,  $p = 0.069$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es media siendo esta del 0.338. Por lo tanto existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se puede concluir que el origen de los recursos empleados para la creación de las empresas de los emprendedores influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 70% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, es necesario ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

#### 5.4.4. Socios del emprendedor

Se cruzaron las variables *estatus de la empresa*, abierta o cerrada, con la *presencia o ausencia de socios del emprendedor*.

En este cruce las pruebas de hipótesis son:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *presencia o ausencia de socios del emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *presencia o ausencia de socios del emprendedor* son dependientes.

**Tabla de contingencia 13. Cruce de variables: Estatus de la empresa \* Existencia o ausencia de socios del emprendedor**

			Cuenta con socios		Total
			Sí	No	
Estatus	Abierta	Count	20	41	61
		Expected Count	16.9	44.1	61.0
		% within Estatus	32.8%	67.2%	100.0%
		% within CuentaConSocios	95.2%	74.5%	80.3%
		% of Total	26.3%	53.9%	80.3%
		Std. Residual	.8	-.5	
		Cerrada	Count	1	14
Expected Count	4.1	10.9	15.0		
% within Estatus	6.7%	93.3%	100.0%		
% within CuentaConSocios	4.8%	25.5%	19.7%		
% of Total	1.3%	18.4%	19.7%		
Std. Residual	-1.5	1.0			
Total		Count	21	55	76
		Expected Count	21.0	55.0	76.0
		% within Estatus	27.6%	72.4%	100.0%
		% within CuentaConSocios	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	27.6%	72.4%	100.0%

La tabla anterior indica que la mayoría de los *emprendedores exitosos* y *aquellos que fracasaron* no cuentan con socios en sus empresas. Sin embargo el dato más notorio es que el 93.3% de los emprendedores que cerraron su empresa declararon no tener socios.

Al aplicarse el test Chi-Cuadrado, para identificar las relaciones de dependencia entre la variable *presencia o ausencia de socios del emprendedor* y *el estatus de la empresa* se obtuvieron los siguientes resultados.

**Tabla Chi-Cuadrado 13. Estatus de la empresa \* Existencia o ausencia de socios del emprendedor**

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4.108 <sup>a</sup>	1	.043		
Continuity Correction <sup>b</sup>	2.905	1	.088		
Likelihood Ratio	5.063	1	.024		
Fisher's Exact Test				.054	.036
Linear-by-Linear Association	4.054	1	.044		
N of Valid Cases	76				

a. 1 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.14.

b. Computed only for a 2x2 table

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	.232	.043
	Cramer's V	.232	.043
	Contingency Coefficient	.226	.043
N of Valid Cases		76	

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre *la presencia o ausencia de socios del emprendedor* y *el estatus de la empresa*,  $\chi^2 (1) = 4.108$ ,  $p = 0.043$ ; adicionalmente los coeficientes de Phi y Cramer's V indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es media siendo esta del 0.232. Por lo tanto existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de independencia entre las dos variables, y se puede concluir que el que los emprendedores cuenten con algún socio influye en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Sin embargo debido a que el 25% de las celdas presentaron un valor esperado menor a 5, de un límite permitido del 20%, es necesario ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

## CAPITULO VI. CONCLUSIONES

Las micro y pequeñas empresas son un elemento esencial para el crecimiento, desarrollo y consolidación económica de los países; generan una gran cantidad de empleos y contribuyen notablemente al Producto Interno Bruto nacional. Tal es el caso de México, donde de acuerdo al censo económico realizado por INEGI en 2009, el 69.6% de los empleos fueron generados por este tipo de empresas.

Si bien algunos organismos públicos, principalmente los de orden federal han desarrollado programas y estrategias destinadas a la atención de las micro y pequeñas empresas, estas no han sido del todo exitosas, ya que en México incluso las empresas que nacen por medio de una incubadora presentan problemas en su administración y operación, lo que dificulta su supervivencia, y más aún su consolidación.

Aunque se han identificado algunos de los errores más comunes que impiden a las nuevas empresas consolidarse, existen algunos factores socioculturales propios de los emprendedores que pudieran influir en sus posibilidades de éxito o fracaso.

Por lo anterior, con la finalidad de determinar si existe alguna relación, esta investigación identificó el perfil sociocultural de los emprendedores que crearon alguna empresa, tanto el de aquellos considerados *exitosos*, como el de aquellos que se consideró *fracasaron*. Los emprendedores analizados pasaron por un proceso de incubación, ya que es en esta clase de emprendedores donde los organismos públicos centran sus esfuerzos y recursos para su desarrollo y consolidación.

De tal manera, a continuación se presentan las conclusiones resultado de esta investigación. En el primer apartado se describen las conclusiones de la comparación entre el perfil sociocultural de *los emprendedores exitosos* y *los emprendedores que fracasaron* en la ciudad de Tijuana. En el segundo apartado se describen las conclusiones de la comparación entre el perfil sociocultural de *los emprendedores exitosos tijuanaenses* y *los emprendedores exitosos granadinos*. En el tercer apartado se describen las conclusiones a las que se llegó producto de los ejercicios de correlación hechos para determinar si los factores socioculturales de los emprendedores inciden en el éxito o fracaso de sus empresas. Por último y como parte de otros hallazgos se describen algunas conclusiones producto de ejercicios de correlación que se

hicieron para determinar si las características específicas de las empresas inciden en las posibilidades de éxito o fracaso de los emprendedores.

### **6.1. Conclusiones respecto al perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses**

En este apartado se describen las conclusiones de la comparación entre el perfil sociocultural de los emprendedores que lograron mantener su empresa en operación, considerados *emprendedores exitosos*; y el perfil sociocultural de los que cerraron su empresa, considerados *emprendedores que fracasaron*, con la finalidad de identificar similitudes y diferencias.

#### **6.1.1. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses exitosos**

La mayoría de los *emprendedores tijuanaenses exitosos* se encuentran dentro de un rango de *edad* que va de los 26 a los 40 años, siendo estos el 62.3% de la totalidad.

Existe una distribución equitativa en cuanto al *género* de los mismos, siendo el 55.7% hombres y el 44.3% restante mujeres.

En lo que respecta a su *estado civil*, un 57.5% declaró estar casado, mientras que el 31.1% mencionó encontrarse soltero.

Por lo que respecta a su *nivel educativo* el 67.2% cuenta con un nivel de estudios superior, ya sean estudios universitarios e incluso de posgrado; sólo el 6.6% cuenta con un nivel máximo de estudios básico, ya sea primaria o secundaria. Profundizando en el nivel educativo de este grupo de emprendedores el 85.2% ha recibido algún tipo de *educación complementaria*, pudiendo ser cursos, capacitaciones o diplomados, y los principales *temas* de este tipo de educación recibida son; administración con un 24.6%, y mercadotecnia y ventas también con un 24.6%.

En cuanto al *nivel socioeconómico* de los emprendedores tijuanaenses exitosos el 70.5% pertenece al nivel medio, con ingresos mensuales que van de los \$4,801 a los \$17,500 pesos; sólo un 9.8% de los emprendedores pertenecientes a este grupo declaró ubicarse en un nivel socioeconómico popular, con ingresos mensuales menores a los \$4,800 pesos.

La mitad de los emprendedores exitosos cuentan con *experiencia previa en el desarrollo de alguna empresa*, siendo estos el 50.8%. Profundizando en su experiencia previa un 57.4%

declaró haber *trabajado en una micro o pequeña empresa*, donde el 24.6% desempeñó puestos operativos.

### **6.1.2. Perfil sociocultural de los emprendedores tijuanaenses que fracasaron**

El grueso de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* se encuentran dentro de un rango de edad que va de los 21 a los 35 años siendo estos el 59.9% del total.

Respecto a su *género*, su distribución es casi equitativa, con un leve predominio de hombres siendo estos el 60%, el 40% restante son mujeres.

El *estado civil* de la amplia mayoría es casado, un 80% de los emprendedores que fracasaron así lo declararon; el 20% restante mencionó ser soltero.

El *nivel educativo* de la mayoría es el nivel superior con un 73%, ya sean estudios universitarios o de posgrado; sólo el 7% de los emprendedores que fracasaron cuentan con un nivel máximo de estudios básico. En este grupo de emprendedores el 73.3% declaró contar con algún tipo de *educación complementaria*, siendo los *temas* principales de este tipo de educación administración con un 40%, e internet con un 26.7%.

En lo que respecta a su *nivel socioeconómico*, dentro de este grupo de emprendedores el 60% se ubica en el nivel medio, con ingresos mensuales que van de los \$4,801 a los \$17,500 pesos; un 20% de los mismos declaró ubicarse en un nivel socioeconómico popular, con ingresos mensuales menores a los \$4,800 pesos.

Tan sólo la tercera parte de los emprendedores que fracasaron cuentan con *experiencia previa* en la creación de alguna empresa, siendo estos el 33.3%. Profundizando en la experiencia previa, un 40% de los emprendedores declaró haber *trabajado en una micro o pequeña empresa* con anterioridad, donde el 20% declaró haber desempeñado un puesto directivo, ya sea como gerente o supervisor.

### **6.1.3. Similitudes y diferencias entre los emprendedores tijuanaenses de éxito y de fracaso**

Con la finalidad de identificar de forma gráfica las similitudes y diferencias entre los dos grupos de emprendedores analizados en este apartado, a continuación se presenta una tabla que contrasta sus características socioculturales.

Tabla 21. Características socioculturales de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso

CATACTERÍSTICAS SOCIOCULTURALES DE LOS EMPRENDEDORES TIJUANENSES DE ÉXITO Y FRACASO			
Características Socioculturales		Emprendedor Exitoso	Emprendedor que fracasó
<b>Edad</b>	<i>Rango predominante</i>	De 26 a 40 años → 62.3%	De 21 a 35 años → 59.9%
<b>Género</b>	<i>Masculino</i>	55.7%	60%
	<i>Femenino</i>	44.3%	40%
<b>Estado Civil</b>	<i>Soltero</i>	31.1%	20%
	<i>Casado</i>	57.5%	80%
<b>Nivel educativo</b>	<i>Máximo nivel de estudios</i>	<i>Nivel superior*</i> → 67.2%	<i>Nivel superior*</i> → 73%
	<i>Educación complementaria</i>	85.2%	73.3%
	<i>Tema de educación complementaria</i>	<i>Administración</i> → 24.6% <i>Mercadotecnia y ventas</i> → 24.6%	<i>Administración</i> → 40% <i>Informática</i> → 26.7%
<b>Nivel socioeconómico</b>	<i>Popular</i>	9.8%	20%
	<i>Medio</i>	70.5%	60%
	<i>Medio- Alto</i>	19.7%	20%
<b>Experiencia previa</b>	<i>En el desarrollo de empresas</i>	50.8%	33.3%
	<i>Trabajando en una MyPe**</i>	57.4%	40%
	<i>Puesto desempeñado en MyPe**</i>	<i>Operativo</i> → 24.6% <i>Administrativo</i> → 18%	<i>Directivo***</i> → 20% <i>Operativo</i> → 13.3%
* Estudios universitarios o de posgrado ** Micro o pequeña empresa *** Gerente o supervisor			

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior nos permite observar que en lo relativo a la *edad* no se aprecia un rango particularmente diferente entre los dos tipos de emprendedores tijuanaenses analizados, la mayoría, tanto exitosos como los que fracasaron, se ubican casi exactamente dentro del mismo rango, de los 21 a los 40 años. Como conclusión en lo referente a la *edad* no existen diferencias notables entre los dos grupos de emprendedores.

En lo que respecta al *género* existe una distribución casi equitativa entre hombres y mujeres en los dos grupos de emprendedores analizados, estos datos contrastan con autores como Kantis et al. (2002), quienes en el contexto latinoamericano encontraron que la presencia femenina en el fenómeno emprendedor es muy pequeña. Por tanto se concluye que en lo referente al *género* se encontraron similitudes muy notables entre los emprendedores exitosos y los que fracasaron.

Pasando al *estado civil*, en los dos grupos de emprendedores la mayoría se encuentran casados. Los datos mostrados indican que en lo relativo a esta característica, los dos grupos de emprendedores podrían considerarse similares, sin embargo, resalta el dato que dentro del grupo de los emprendedores que fracasaron el 80% son casados; estos datos concuerdan con autores como Price y Allen (1998) y Valdés (1998) quienes indican que el estado civil podría considerarse como una condicionante para la actividad emprendedora, ya que si no se cumplen las metas familiares y las de la empresa, sobrevendrá el fracaso. Como conclusión en lo concerniente al *estado civil*, se encontró una leve diferencia entre los dos grupos de emprendedores, ya que aunque la mayoría se encuentran casados, en el grupo de los emprendedores que fracasaron el porcentaje es más elevado.

El *nivel educativo* predominante en los dos grupos de emprendedores es el nivel superior, estos datos concuerdan con Kantis et al. (2002) quienes en su estudio *Empresarialidad en economías emergentes*, encontraron que entre los emprendedores latinoamericanos, casi el 60% declaró haber terminado alguna carrera profesional. Sin embargo al igual que en el factor *edad* de los emprendedores, los datos obtenidos no permiten identificar y contrastar un nivel de estudios particularmente diferente para cada uno de los dos tipos de emprendedores tijuanenses analizados en esta investigación. Lo mismo ocurre con la *educación complementaria*, ya el porcentaje de emprendedores exitosos y que fracasaron que declararon haberla recibido es muy similar. Como conclusión en lo referente al *nivel educativo* y la *educación complementaria* se encontraron similitudes muy notables entre los emprendedores exitosos y aquellos que fracasaron.

El *nivel socioeconómico* dominante en los dos grupos de emprendedores es el nivel medio, con ingresos mensuales de \$4,801 a \$17,500 pesos; en ambos grupos de emprendedores el porcentaje que declaró pertenecer al nivel medio-alto es casi idéntico, con 19.7% en los emprendedores exitosos, y un 20% en aquellos que fracasaron. Concluyendo en lo que respecta al *nivel socioeconómico* se encontraron similitudes muy notables entre ambos grupos de emprendedores.

Por último, en lo que concierne a la *experiencia previa* de los emprendedores se encontraron diferencias más significativas. Dentro del grupo de los emprendedores exitosos el 50.8% tiene *experiencia en la creación de alguna empresa*, mientras que en el grupo de los emprendedores que fracasaron sólo el 33.3% indicó tener este tipo de experiencia. Pasando a la *experiencia trabajando en una micro o pequeña empresa* el 57.4% de los emprendedores exitosos declararon contar con la misma, a diferencia de los emprendedores que fracasaron, donde sólo el 40% cuenta con este tipo de experiencia laboral. Concluyendo en lo que concierne a la *experiencia previa*, se encontraron diferencias, ya que los emprendedores exitosos registraron mayor experiencia, tanto en la creación de alguna empresa con anterioridad, como trabajando en una micro o pequeña empresa.

Los datos referentes a la *experiencia previa* de los emprendedores concuerdan con autores como Delgado et al. (2007) citando a Cromie et al. (1992) y Krueger (1993) quienes consideran que la participación de los emprendedores en los negocios previos les permite conocer los riesgos, beneficios y obtener habilidades necesarias para hacer viable un nuevo negocio, siendo este un factor del que carecen la mayoría de los *emprendedores tijuanaenses que fracasaron* analizados en esta investigación; así como con Kantis et al. (2002) y Verheul (2001) citados por Méndez (2010) quienes indican que la experiencia adquirida en otras empresas previas permite explicar el éxito emprendedor y que el ámbito laboral fue la principal escuela donde se adquirió la vocación y competencias necesarias para ser empresarios exitosos.

En términos generales no se encontraron diferencias significativas entre el perfil sociocultural de los dos grupos de emprendedores; por el contrario, se identificaron similitudes notables en características como el *género*, el *máximo nivel de estudios*, su *educación complementaria*, y tanto el *nivel socioeconómico* como sus ingresos mensuales percibidos.

Algunas diferencias mínimas fueron identificadas entre ambos grupos de emprendedores en características como; su *estado civil*, y su *experiencia previa*, tanto en el *desarrollo de empresas*, como *trabajando en una micro o pequeña empresa*. Estas diferencias serán analizadas en el tercer apartado de este Capítulo, donde por medio de ejercicios estadísticos de correlación se determinará si tienen alguna relación de dependencia con las posibilidades de éxito o fracaso de los emprendedores.

## **6.2. Conclusiones respecto a la comparación entre el perfil sociocultural de los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos**

En este apartado se describen las conclusiones a las que se llegó al comparar el perfil sociocultural de los *emprendedores tijuanaenses exitosos* con el de los *emprendedores granadinos exitosos*, con la finalidad de determinar si el éxito de los emprendedores está condicionado por sus características personales, o si el entorno en donde desempeñan sus actividades limita o potencia sus posibilidades de éxito.

Es importante mencionar que las características que se compararán en esta sección son; edad, género, nivel educativo, educación complementaria, experiencia previa, motivación que influyó en la elección de la actividad a desarrollar y los factores que en opinión de los propios emprendedores fueron determinantes en su éxito empresarial; ya que estas son las características descritas en la investigación hecha por ESECA (2006).

Por otro lado debido a que en el apartado anterior se describió el perfil del emprendedor tijuanaense exitoso en el presente apartado sólo se describirá el perfil del emprendedor granadino exitoso.

### **6.2.1. Perfil sociocultural de los emprendedores exitosos granadinos**

El grueso de los emprendedores exitosos de la región de Granada, España, se encuentran en el rango de *edad* que va de los 21 a los 35 años, siendo estos el 66% de la totalidad. Existe una distribución equitativa en cuanto a su *género*, entre mujeres y hombres.

El *nivel educativo* de la mayoría de los emprendedores granadinos, es el nivel superior, con el que cuentan el 62% de los mismos; solamente el 8% de los emprendedores exitosos de esta región tienen un nivel máximo de estudios básico, ya sea primaria o secundaria.

La gran mayoría ha recibido algún tipo de *educación complementaria*, siendo el 85% de los emprendedores. Solamente el 56% de los mismos declara tener *experiencia* en la misma actividad que desempeña su empresa actual.

Las *principales motivaciones de elección de la actividad* que desempeña su empresa fueron, en el 28% de los casos la experiencia previa en el sector, y en el 20% de las ocasiones la identificación personal con la actividad.

En opinión de este grupo de emprendedores los factores determinantes de su éxito, fueron con un 38% su capacidad e iniciativa propia, y con un 31% el conocimiento del mercado y del cliente.

### 6.2.2. Similitudes y diferencias entre los emprendedores exitosos tijuanaenses y granadinos

De igual manera que en el primer apartado de este Capítulo, con la finalidad de identificar de forma gráfica las similitudes y diferencias entre los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos, a continuación se presenta una tabla que contrasta sus principales características socioculturales.

**Tabla 22. Características socioculturales de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos**

CATACTERÍSTICAS SOCIOCULTURALES DE LOS EMPRENDEDORES TIJUANENSES Y GRANADINOS EXITOSOS			
Características Socioculturales		Emprendedor tijuanaense	Emprendedor granadino
<b>Edad</b>	<i>Rango predominante</i>	De 26 a 40 años → 62%	De 21 a 35 años → 66%
<b>Género</b>	<i>Distribución entre hombres y mujeres</i>	Equitativa	Equitativa
<b>Nivel educativo</b>	<i>Máximo nivel de estudios</i>	<i>Nivel superior*</i> → 67%	<i>Nivel superior*</i> → 62%
<b>Educación Complementaria</b>	<i>Porcentaje con esta educación</i>	85%	85%
<b>Experiencia previa</b>	<i>En la misma actividad</i>	23%	56%
<b>Motivación para elegir actividad</b>	<i>Principales motivaciones</i>	<i>Identificación personal con la actividad</i> → 34% <i>Experiencia previa en el sector</i> → 18 %	<i>Identificación personal con la actividad</i> → 20% <i>Experiencia previa en el sector</i> → 28 %
<b>Factores determinantes de su éxito*</b>	<i>Principales factores</i>	<i>Capacidad e iniciativa del emprendedor</i> → 59% <i>Conocimiento del mercado y del cliente</i> → 26%	<i>Capacidad e iniciativa del emprendedor</i> → 38% <i>Conocimiento del mercado y del cliente</i> → 31%
* En opinión de los propios emprendedores			

**Fuente: Elaboración propia**

Como se observa en la tabla anterior, en lo referente a la *edad* no se aprecian diferencias notables entre los emprendedores exitosos de ambas localidades, ya que la mayoría de estos cuentan con menos de 40 años. Los datos anteriores concuerdan con autores como Méndez

(2010), Delgado et al. (2007) e Ibarra (1998), quienes mencionan que aunque no pareciera existir una edad ideal para emprender, entre más temprano es mejor, la razón primordial podría deberse a que a una edad temprana es más fácil dejar un puesto de trabajo y crear una empresa propia, debido a que las cargas familiares pueden sobrellevarse de una mejor forma cuando no hay hijos de por medio y las necesidades financieras de los emprendedores aún no son demasiado elevadas, estos mismos argumentos los establecen. Como conclusión en lo relativo a la *edad* se encontraron similitudes entre los emprendedores de ambas localidades.

En lo concerniente al *género* existe una distribución equitativa entre hombres y mujeres en los grupos analizados de ambas localidades. La anterior distribución por géneros concuerda con Fernández y Vidal (2005), que en el caso de Venezuela no encontraron diferencias muy notorias entre hombres y mujeres y su tendencia hacia emprender, al igual que con Méndez (2010) quien señala que en el contexto europeo las tendencias hacia la actividad emprendedora son muy similares entre hombres y mujeres, sólo con una leve inclinación hacia el sexo masculino. Por tanto se concluye que en esta característica se encontraron similitudes muy notables entre los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.

El *nivel educativo* predominante en ambos grupos de emprendedores exitosos es el nivel superior. Estos datos concuerdan con Lambing y Kuehl (1997), quienes mencionan que en tiempos pasados, muchos empresarios tuvieron éxito sin tener un título universitario y que el autoempleo permitía a las personas que carecían de educación formal obtener buenos ingresos; sin embargo, en la actualidad el mercado es más competitivo por lo que es necesario tener los conocimientos para poder manejar un negocio con éxito; por esta razón, muchos emprendedores de éxito tienen ahora estudios universitarios. Concluyendo respecto al *nivel educativo*, se encontraron grandes similitudes entre los emprendedores exitosos de ambas localidades.

En lo referente a la *educación complementaria*, la mayoría de los emprendedores de ambas localidades declararon contar con ella, siendo el mismo porcentaje en ambos grupos, un 85%. Este dato podría ser indicativo de que la educación recibida adicionalmente les ha permitido a los emprendedores el desarrollar habilidades y competencias necesarias para mantener en operación a su empresa y por consiguiente alcanzar el éxito. Como conclusión en lo relativo a la *educación complementaria*, se encontraron rasgos idénticos en los emprendedores tijuanaenses y granadinos.

La característica *experiencia previa*, si presenta datos diferentes entre los dos grupos de emprendedores, en lo que respecta a los *tijuanenses* tan sólo el 23% manifestó tener experiencia en la misma actividad desarrollada por su empresa actual; en contraparte el 56% de los *emprendedores granadinos* si registra experiencia de este tipo. Los datos registrados en el grupo de los granadinos concuerdan con Méndez (2010), quien señala que la experiencia previa en la rama de la actividad de los emprendimientos aparece como relevante en numerosos estudios para la implementación exitosa de las iniciativas de negocio. Como conclusión en lo referente a la *experiencia previa* si se encontraron diferencias entre los emprendedores de ambas localidades, característica con la que una mayor cantidad de emprendedores granadinos cuenta.

En cuanto a las *motivaciones para la elección de la actividad*, entre ambos grupos de emprendedores existen similitudes, destacando motivaciones como; la experiencia previa en el sector y la identificación personal con la actividad. Esto podría indicar que es más probable que aquellos emprendedores que elijan su actividad basados en estas motivaciones tengan más probabilidades de éxito. Concluyendo en lo referente a esta variable, se encontraron grandes similitudes.

Por lo que respecta a los *factores determinantes del éxito* en opinión de los propios emprendedores, tanto *tijuanenses* como *granadinos*, consideran que su capacidad e iniciativa propia es el factor que más ha contribuido a su éxito. Se podría interpretar que este factor surge por la combinación de dos características, las cuales son el nivel educativo y la experiencia previa, por un lado la educación aporta a los emprendedores los conocimientos y las herramientas necesarias para resolver los problemas que enfrentarán sus empresas (Méndez, 2010); y la experiencia previa, ya sea como propietario de una o como administrador de una empresa, incrementan el conocimiento de problemas operacionales presentes en las compañías (Ibarra, 1998); la combinación de estas dos variables resultaría en una mayor capacidad e iniciativa en el emprendedor. En conclusión esta variable también presenta similitudes notorias.

En términos generales se encontraron amplias similitudes entre las características socioculturales de los emprendedores exitosos *tijuanenses* y *granadinos*, lo que nos hace inferir que el éxito emprendedor se debe más a sus características personales, que al entorno en donde desempeñan su actividad.

### **6.3. Conclusiones respecto a la incidencia de los factores socioculturales en el éxito de los emprendedores tijuanaenses**

A manera de guías para la presente investigación en el Capítulo IV se establecieron las hipótesis de las relaciones que se esperaba encontrar entre los factores socioculturales de los emprendedores y las posibilidades de éxito de sus empresas.

Para la verificación de estas hipótesis se llevaron a cabo ejercicios de correlación empleando el estadístico Chi-Cuadrado, con el mismo se analizó si existían relaciones de dependencia entre cada una de las variables de interés descritas en la Metodología del presente trabajo, con la finalidad de determinar si los factores socioculturales de los emprendedores tijuanaenses inciden en el éxito o fracaso de sus empresas.

Es importante mencionar que al realizar las pruebas de hipótesis, el estatus de la empresa nos indicó el tipo de emprendedor analizado, como se mencionó en el Capítulo IV, los emprendedores cuya empresa se encuentra con el *estatus abierta* son considerados *emprendedores exitosos*, mientras que los emprendedores cuya empresa se encuentra con el *estatus cerrada* son considerados como *emprendedores que fracasaron*.

De tal manera partiendo de la hipótesis general que *algunos factores socioculturales de los emprendedores influyen en las posibilidades de éxito de sus empresas*, a continuación se exponen las conclusiones respecto a cada una de las hipótesis específicas planteadas.

#### **6.3.1. Incidencia de la edad en el éxito de los emprendedores tijuanaenses**

La hipótesis específica planteada en lo que respecta a este factor sociocultural fue:

- *La edad de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.*

El respaldo teórico para la formulación de esta hipótesis fueron autores como Entrialgo (2000) citado por Méndez (2010) quien establece que este factor afecta al desempeño de la función emprendedora, ya que algunas aptitudes son necesarias para analizar y comprender las situaciones e introducir mejoras, mismas que parecerían disminuir con la edad, es decir, a mayor edad, los emprendedores disminuyen en su capacidad de aprender y analizar. Por su parte Méndez (2010) menciona que aunque no pareciera existir una edad ideal para emprender, entre más temprano es mejor; la razón primordial podría deberse a que a una edad temprana es más fácil dejar un puesto de trabajo y crear una empresa propia, debido a que las cargas familiares pueden sobrellevarse de una mejor forma.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba fueron:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *edad del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *edad del emprendedor* son dependientes.

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe asociación significativa entre la *edad del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2(1) = 0.181$ ,  $p = 0.914$ . Por lo tanto se concluye que el análisis estadístico aporta las evidencias necesarias para rechazar la hipótesis específica planteada, es decir, *la edad de los emprendedores no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*.

### 6.3.2. Incidencia del género en el éxito de los emprendedores tijuanaenses

La hipótesis específica planteada en lo referente a este factor sociocultural fue:

- *El género de los emprendedores no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*

La base teórica bajo la cual se formuló esta hipótesis fueron autores como Fernández y Vidal (2005), que en el caso de Venezuela no encontraron diferencias muy notorias entre hombres y mujeres y su tendencia hacia emprender, al igual que con Méndez (2010) quién señala que en el contexto europeo las tendencias hacia la actividad emprendedora son muy similares entre hombres y mujeres.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba fueron:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *género del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *género del emprendedor* son dependientes.

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) que se obtuvieron indican que no existe asociación significativa entre el *género del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2(1) = 0.089$ ,  $p = 0.765$ . Por lo se puede concluir que los resultados obtenidos del análisis estadístico nos dan pie para aceptar la hipótesis específica planteada, lo que significa que, *el género de los emprendedores no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*.

### 6.3.3. Incidencia del estado civil en el éxito de los emprendedores tijuanaenses

La hipótesis específica planteada en lo referente a este factor sociocultural fue:

- *El estado civil de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*

La base teórica para el planteamiento de esta hipótesis respecto al estado civil de los emprendedores fueron autores como Ibarra (1998), quien establece que para la mayoría de los empresarios el apoyo familiar es una variable crítica para su éxito, debido a que operar una empresa consume mucho tiempo, por lo que las relaciones familiares y personales se pueden deteriorar en los primeros años y aun más adelante, este planteamiento es respaldado por Delgado et al. (2007), Price y Allen (1998).

En esta ocasión las hipótesis puestas a prueba son:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *estado civil del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *estado civil del emprendedor* son dependientes.

De acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se comprobó que no existe asociación significativa entre el *estado civil del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.160$ ,  $p = 0.282$ . Y se concluye que los resultados del análisis estadístico nos permiten rechazar la hipótesis específica planteada, es decir, *el estado civil de los emprendedores no influye en sus posibilidades de éxito*.

### 6.3.4. Incidencia del nivel educativo en el éxito de los emprendedores tijuanaenses

La hipótesis que se planteó entre la incidencia de este factor sociocultural y el éxito emprendedor fue:

- *El nivel educativo de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.*

El sustento teórico para establecer esta hipótesis fueron autores como Lambing y Kuehl (1997) quienes sustentan que en tiempos pasados, muchos empresarios tuvieron éxito sin tener un título universitario y que el autoempleo permitía a las personas que carecían de educación formal obtener buenos ingresos; sin embargo, en la actualidad el mercado es cada vez más competitivo por lo que es necesario tener los conocimientos para poder manejar un negocio con éxito; por esta razón, muchos emprendedores de éxito tienen ahora estudios universitarios

Debido a que el nivel educativo a su vez fue dividido en; *nivel máximo de estudios, educación complementaria y temas de educación complementaria*, se plantearon las siguientes tres pruebas de hipótesis.

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel máximo de estudios del emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel máximo de estudios del emprendedor* son dependientes.

En esta prueba de hipótesis de acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se establece que no existe asociación entre el *máximo nivel de estudios del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2(1) = 0.235$ ,  $p = 0.881$ . Por lo tanto se puede concluir que según los datos obtenidos estadísticamente se rechaza la hipótesis específica planteada, en otras palabras, *el nivel educativo de los emprendedores no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*.

La segunda prueba de hipótesis respecto a este factor sociocultural fue:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *educación complementaria recibida por el emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y la *educación complementaria recibida por el emprendedor* son dependientes.

Nuevamente, de acuerdo al valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos se establece que no existe asociación entre la *educación complementaria recibida por el emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2(1) = 1.205$ ,  $p = 0.272$ . Y se concluye que los resultados estadísticos confirman que *aunque los emprendedores hayan recibido educación complementaria esto no influye en sus posibilidades de éxito*.

La tercera prueba de hipótesis relativa a la educación del emprendedor fue:

$H_0$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* son independientes.

$H_1$ : Las variables *estatus de la empresa* y el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* son dependientes.

En esta ocasión el valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que sí existe una asociación significativa entre el *tema de educación complementaria recibida por el emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2(1) = 11.338$ ,  $p = 0.010$ ; adicionalmente los

coeficientes de Phi y Cramer's V indicaron que la fuerza de asociación entre las dos variables es fuerte siendo esta del 0.424. Por lo tanto existe evidencia estadística suficiente para concluir que *los temas de educación complementaria recibidos por los emprendedores sí influyen en sus posibilidades de éxito.*

Especialmente el tema de *Ventas y Mercadotecnia*, ya que el porcentaje de emprendedores que lo recibieron fue muy bajo en comparación con los emprendedores exitosos, y este es un tema esencial para mantener a las empresas en operación, sobre todo durante los primeros meses cuando estas ingresan al mercado, donde la mayoría de las pequeñas empresas se encuentran con dificultades para captar clientes

### **6.3.5. Incidencia del nivel socioeconómico en el éxito de los emprendedores tijuanaenses**

La hipótesis que se planteó entre la incidencia de este factor y el éxito emprendedor fue:

- *El nivel socioeconómico de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.*

El respaldo teórico de este planteamiento es el autor Kantis (2004) quien indica que las condiciones económicas, y por lo tanto el nivel socioeconómico, influyen de manera favorable al surgimiento de emprendedores, ya que un nivel de ingresos más elevado influye directamente tanto en el volumen como en la diversidad de la demanda de bienes y servicios, esto aumenta las oportunidades de que las nuevas empresas se logren mantener en el mercado.

En este cruce de variables las hipótesis puestas a prueba son:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel socioeconómico del emprendedor* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y el *nivel socioeconómico del emprendedor* son dependientes.

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación significativa entre el *nivel socioeconómico del emprendedor* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.245$ ,  $p = 0.537$ . Por lo tanto con base al análisis estadístico existe evidencia para rechazar la hipótesis específica planteada, y se concluye que *el nivel socioeconómico del emprendedor no influye en las posibilidades de éxito de su empresa.*

### 6.3.6. Incidencia de la experiencia previa en el éxito de los emprendedores tijuanenses

En esta ocasión la hipótesis específica planteada fue:

- *La experiencia previa de los emprendedores influye en las posibilidades de éxito de sus empresas.*

La justificación teórica de la anterior hipótesis son autores como Delgado et al. (2007) citando a Cromie et al. (1992) y Krueger (1993) quienes consideran que la participación de los potenciales emprendedores en los negocios familiares les permite conocer los riesgos, beneficios y obtener habilidades necesarias para hacer viable un nuevo negocio; al igual que Méndez (2010) citando a Verheul et al. (2001) señala que en Europa y Norteamérica, la experiencia adquirida en otras empresas previas permite explicar las razones por las cuales aquellos emprendedores que han iniciado con anterioridad una empresa son más exitosos y eficientes en la puesta en práctica de su segundo o tercer intento.

Debido a que la experiencia previa a su vez fue dividida en; *experiencia previa en el desarrollo de empresas, y trabajo previo en una micro o pequeña empresa*, se plantearon las siguientes dos pruebas de hipótesis.

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* son dependientes.

El valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación entre la *experiencia previa del emprendedor en el desarrollo de alguna empresa* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.477$ ,  $p = 0.224$ . Los resultados del análisis estadístico nos permiten rechazar la hipótesis específica y concluir que *la experiencia previa de los emprendedores en el desarrollo de una empresa no influye en las posibilidades de éxito de sus empresas*.

La segunda prueba de hipótesis al analizar este factor fue:

H<sub>0</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* son independientes.

H<sub>1</sub>: Las variables *estatus de la empresa* y la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* son dependientes.

En esta ocasión el valor de Chi-Cuadrado ( $\chi^2$ ) y el nivel de significancia ( $p$ ) obtenidos indican que no existe una asociación entre la *experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa* y el *estatus de su empresa*,  $\chi^2 (1) = 1.463$ ,  $p = 0.226$ . Por lo tanto los resultados estadísticos aportan evidencia para concluir que *la experiencia del emprendedor trabajando en una micro o pequeña empresa no influye en sus posibilidades de éxito o fracaso*.

#### **6.4. Conclusiones respecto a otros hallazgos.**

Pese a no ser uno de los objetivos específicos de la presente tesis, y debido a que el instrumento de recolección de datos también identificó *características específicas de las empresas* de los emprendedores, estas también se cruzaron con su *estatus*, con la finalidad de determinar si existía algún tipo de dependencia, y sus posibilidades de permanecer abiertas o cerradas.

De tal manera a continuación se describen las conclusiones respecto a estos hallazgos. Cabe señalar que solo se incluye las *características de las empresas* que presentaron alguna asociación significativa con su *estatus*.

##### **6.4.1. Número de empleados**

Esta característica específica de la empresa fue organizada en los siguientes intervalos; sin empleados, de 1 a 10 empleados, de 11 a 30 empleados, y de 31 a 50 empleados.

Al aplicar el test del Chi-Cuadrado para determinar la relación de dependencia entre la variable *estatus de la empresa* y *el número de empleados* se obtuvieron los siguientes valores,  $\chi^2 (1) = 8.190$  y  $p = 0.042$ ; adicionalmente los coeficientes de *Phi* y *Cramer's V* indicaron que su fuerza de asociación es media siendo esta del 0.328. Tal análisis estadístico permite identificar que existe una asociación significativa entre el *número de empleados de la empresa* y el *estatus de la misma*. Por lo tanto existe evidencia para concluir que el número de empleados de las empresas influye en sus posibilidades de éxito.

El rasgo particularmente diferente observado en esta característica fue, que mientras las *empresas abiertas* en su mayoría contaban con 1 a 10 empleados, casi la mitad de las *empresas cerradas* no contaban con empleados, es decir, eran operadas por el propio emprendedor.

Lo anterior supone que las diversas tareas que se llevan a cabo en una micro o pequeña empresa, las cuales son básicamente administrativas y operativas; en las empresas abiertas se pudieron dividir entre una mayor cantidad de personas; mientras que en las empresas cerradas, en la mayoría de las ocasiones las actividades eran desempeñadas por una sola persona, lo cual es uno de los errores más comunes en este tipo de empresas, donde los dueños al enfrascarse en tareas administrativas, tienden a descuidar las cuestiones operativas básicas de sus negocios, como lo son mantener la calidad de sus productos o servicios, la atención adecuada de sus clientes actuales, y la búsqueda de nuevos, elementos básicos para la sobrevivencia de las micro y pequeñas empresas.

#### **6.4.2. Régimen fiscal de la empresa y socios del emprendedor**

En esta sección de conclusiones, las características de la empresa *régimen fiscal y socios del emprendedor* son tratados de forma conjunta. Por un lado, los regímenes fiscales considerados bajo los cuales pudieron constituirse las empresas analizadas son; persona física, persona moral, o pequeño contribuyente. Mientras que en lo respectivo a los socios del emprendedor, se analizan su presencia o ausencia.

Por tanto, el que la empresa se haya constituido bajo el régimen de persona moral presupone la presencia de socios, ya que el Servicio de Administración Tributaria la define como una agrupación de personas que se unen con un fin determinado, por ejemplo, una sociedad mercantil.

Por el otro lado, el que la empresa haya sido constituida bajo el régimen de persona física denota la ausencia de socios, al igual que aquellas constituidas bajo el régimen de pequeños contribuyentes.

De tal manera al aplicar el estadístico Chi-Cuadrado para determinar la relación de dependencia entre el *régimen fiscal de la empresa* y el *estatus de la misma*, los valores obtenidos fueron  $\chi^2(1) = 6.153$ ,  $p = 0.046$ , en tanto que los coeficientes de *Phi* y *Cramer's V* indicaron que la asociación entre las variables es media, del 0.285. Tal resultado estadístico indica que existe una asociación significativa entre el *régimen fiscal de la empresa* y el *estatus de la misma*. Por lo tanto existe evidencia para concluir que el régimen fiscal bajo el cual se constituyen las empresas de los emprendedores influye en sus posibilidades de éxito.

Lo mismo ocurrió al analizar la relación entre *la presencia o ausencia de socios del emprendedor* y el *estatus de la empresa*, donde los valores obtenidos fueron  $\chi^2 (1) = 4.108$ ,  $p = 0.043$ , los coeficientes de *Phi* y *Cramer's V* indican que la fuerza de asociación entre las dos variables es media siendo esta del 0.232. Por lo anterior se concluye que el que los emprendedores cuenten con algún socio influye en sus posibilidades de éxito. Sin embargo es necesario ampliar la muestra analizada para obtener resultados más significativos.

Como se pudo concluir estadísticamente tanto el régimen fiscal de las empresas, como la presencia de algún socio, influyen en las posibilidades de que los emprendedores mantengan en operación a sus negocios; ya que si bien la mayoría de las empresas están constituidas bajo el régimen de persona física, y gran parte no cuenta con socios, esta característica es la preponderante en las empresas cerradas, las cuales en el 93% de los casos no cuentan con socio alguno, y ninguna de las analizadas fue constituida bajo el régimen de persona moral.

Lo anterior supone una condición similar a la que ocurre cuando las empresas cuentan con empleados, es decir, es más probable que en una empresa manejada por lo menos por dos socios, las actividades básicas sean repartidas, permitiendo a cada elemento enfocarse en una tarea específica. Adicionalmente el que una empresa haya sido formada por más de un socio aumenta sus redes sociales necesarias para su crecimiento y consolidación, así lo exponen García y Valencia (2009) quienes mencionan que las redes sociales son las relaciones que establecen los empresarios con personas ajenas a la nueva empresa, como son los clientes, proveedores, competidores, entidades financieras, organismos públicos, organizaciones de profesionales, centros de información, asociaciones empresariales, entre otros. Estas relaciones son empleadas por los emprendedores para acceder a recursos o información, necesarios para la supervivencia y el crecimiento de sus nuevas empresas.

#### **6.4.3. Origen de los recursos para la creación de la empresa**

Al analizar esta característica, el principal *origen de los recursos* empleados para la creación de la empresa pudo ser; recursos propios, préstamo familiar, préstamo bancario, o recursos públicos (subsidios).

Al aplicar el test Chi-Cuadrado para analizar la relación entre el *origen de los recursos* empleados para creación de la empresa y el *estatus de la misma*, los valores obtenidos fueron;  $\chi^2 (1) = 8.695$ ,  $p = 0.069$ ; los coeficientes de *Phi* y *Cramer's V* indicaron que la fuerza de asociación era media siendo del 0.338. Por lo tanto el análisis estadístico aporta evidencias

para concluir que el origen de los recursos empleados para la creación de las empresas influye en sus posibilidades de éxito de los emprendedores.

Aunque englobando a la totalidad de las empresas más del 50% de las mismas fueron creadas con recursos propios; el rasgo diferenciador entre empresas abiertas y cerradas, fue que el 20% de las cerradas se formó empleando recursos públicos, ya sea alguna ayuda o subsidio. Por el contrario menos del 2% de las empresas abiertas emplearon recursos públicos para su formación.

Este dato podría indicar que aquellos emprendedores que no utilizaron recursos propios, o no se vieron obligados a realizar pagos por concepto de algún préstamo obtenido para la creación de su empresa, sino que por el contrario lo hicieron empleando algún recurso público, por lo general a fondo perdido, estuvieron menos comprometidos con el buen funcionamiento de sus empresas.

Es decir, para aquellos emprendedores que no tuvieron la obligación de generar los ingresos necesarios que cubrieran, por un lado el préstamo solicitado o la recuperación de sus recursos, y por el otro los gastos en que se incurre al operar cualquier negocio, les fue más sencillo tomar la decisión de cerrar su empresa al enfrentar problemas ya establecidas en el mercado.

### **6.5. Futuras líneas de investigación**

Después de los resultados y conclusiones obtenidas en el presente trabajo, se sugieren las siguientes líneas de investigación.

En primer lugar es necesario ampliar la muestra de emprendedores analizada con la finalidad de encontrar resultados más representativos desde el punto de vista estadístico.

En segundo lugar se sugiere analizar y contrastar las características socioculturales de los emprendedores que crean una empresa por medio de una incubadora, con el de aquellos que lo hacen de una forma independiente, sin el asesoramiento y capacitación de esta clase de organismos de apoyo, con la finalidad de identificar si el papel desempeñado por estas instituciones es determinante en las posibilidades de supervivencia y consolidación de los emprendedores y sus empresas.

Por último, se sugiere llevar a cabo esta investigación a nivel estatal, y en otras regiones del país, con la finalidad de identificar el perfil sociocultural de los emprendedores bajacalifornianos, y si este difiere de los del resto del país.

## ANEXOS

## Índice de figuras

Figura 1. Porcentaje de empresas que superan los 2 años de existencia.....	8
Figura 2. Objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y Programa Sectorial de Economía 2007-2012.....	10
Figura 3. Estructura del Marco Teórico.....	13
Figura 4. Modelo ESECA.....	22
Figura 5. Modelo Kantis.....	24
Figura 6. Modelo García y Valencia.....	27
Figura 7. Modelo Delgado, Gómez, Romero y Vázquez.....	29
Figura 8. Modelo Méndez.....	33
Figura 9. Modelo de García-Tenorio y Pérez para la valoración del éxito empresarial.....	41
Figura 10. Dimensiones de valoración del éxito empresarial.....	42
Figura 11. Dimensiones internas del éxito empresarial (subjetivas).....	44
Figura 12. Estructura del Marco Contextual.....	45
Figura 13. Relación entre factores socioculturales y éxito empresarial.....	67
Figura 14. Ubicación de los emprendedores en los factores socioculturales.....	73
Figura 15. Similitudes de los sujetos de investigación.....	75

## Índice de tablas

Tabla 1. Requisitos de un buen emprendedor.....	15
Tabla 2. Diferencias entre emprendedor y empresario.....	18
Tabla 3. Factores de producción en la empresa.....	36
Tabla 4. Clasificación actual de las Mipymes en México.....	38
Tabla 5. Clasificación de las empresas de acuerdo a la OCDE.....	48
Tabla 6. Clasificación de las empresas de acuerdo a la Comunidad Europea.....	49
Tabla 7. Clasificación de las empresas de acuerdo a la INSEE, SBA y CEPAL.....	49
Tabla 8. Clasificación de las empresas en Latinoamérica.....	50
Tabla 9. Clasificación de las empresas Mipymes (1990,1991 y 1993).....	56
Tabla 10. Micro y pequeñas empresas en México.....	58
Tabla 11. Definición conceptual y operacional de las variables.....	70
Tabla 12. Casos de éxito y fracaso reportados por EmpreSer en 2010.....	76
Tabla 13. Casos reales de éxito y fracaso de EmpreSer en 2010.....	76
Tabla 14. Población del Estudio.....	76
Tabla 15. Descripción y valor de variables de fórmula muestral.....	77
Tabla 16. Sustitución de fórmula para determinar la muestra.....	78
Tabla 17. Muestra del Estudio.....	78
Tabla 18. Estructura del instrumento de recolección de datos.....	80
Tabla 19. Variables categóricas analizadas.....	82
Tabla 20. Relación nivel socioeconómico y nivel de ingresos mensual.....	121
Tabla 21. Características socioculturales de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso.....	140
Tabla 22. Características socioculturales de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos..	144

## Índice de gráficas

Gráfica 1. Edad de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.....	99
Gráfica 2. Nivel educativo de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.....	101
Gráfica 3. Formación complementaria de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.....	102
Gráfica 4. Experiencia previa de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.....	103
Gráfica 5. Motivación para elección de la actividad de los emprendedores tijuanaenses y.....	105
Gráfica 6. Factores determinantes del éxito de los emprendedores tijuanaenses y granadinos exitosos.....	106
	156

### Índice de tablas de frecuencias

Tabla de frecuencias 1. Edad de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso.....	87
Tabla de frecuencias 2. Género de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso.....	88
Tabla de frecuencias 3. Estado civil de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso.....	89
Tabla de frecuencias 4. Nivel educativo de los emprendedores tijuanaenses de éxito y fracaso.....	91
Tabla de frecuencias 5. Educación complementaria de los emprendedores tijuanaenses.....	92
Tabla de frecuencias 6. Temas de educación complementaria de los emprendedores tijuanaenses.....	93
Tabla de frecuencias 7. Nivel socioeconómico de los emprendedores tijuanaenses.....	94
Tabla de frecuencias 8. Ingreso mensual de los emprendedores tijuanaenses.....	95
Tabla de frecuencias 9. Experiencia en el desarrollo de empresas de los emprendedores tijuanaenses.....	96
Tabla de frecuencias 10. Experiencia trabajando en una MyPe de los emprendedores tijuanaenses...	97
Tabla de frecuencias 11. Puesto desempeñado en una MyPe por los emprendedores tijuanaenses...	98

### Índice de tablas de contingencia y de Chi-Cuadrado

Tabla de contingencia 1. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Edad.....	108
Tabla de contingencia 2. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Género.....	110
Tabla de contingencia 3. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Estado.....	112
Tabla de contingencia 4. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Nivel máximo de estudios.....	115
Tabla de contingencia 5. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Educación complementaria...	117
Tabla de contingencia 6. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Tema de educación complementaria.....	119
Tabla de contingencia 7. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Nivel socioeconómico.....	122
Tabla de contingencia 8. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Experiencia en el desarrollo de alguna empresa.....	124
Tabla de contingencia 9. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Trabajo previo en una micro o pequeña empresa.....	126
Tabla de contingencia 10. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Número de empleados de la empresa.....	129
Tabla de contingencia 11. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Régimen fiscal de la empresa.....	131
Tabla de contingencia 12. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Origen de los recursos para su creación.....	133
Tabla de contingencia 13. Cruce de variables: Estatus de la empresa * Existencia o ausencia de socios del emprendedor.....	135
Tabla Chi-Cuadrado 1. Estatus de la empresa * Edad.....	109
Tabla Chi-Cuadrado 2. Estatus de la empresa * Género.....	111
Tabla Chi-Cuadrado 3. Estatus de la empresa * Estado Civil.....	113
Tabla Chi-Cuadrado 4. Estatus de la empresa * Máximo nivel de estudios.....	115
Tabla Chi-Cuadrado 5. Estatus de la empresa * Educación complementaria.....	117
Tabla Chi-Cuadrado 6. Estatus de la empresa * Tema de educación complementaria.....	120
Tabla Chi-Cuadrado 7. Estatus de la empresa * Nivel socioeconómico.....	123
Tabla Chi-Cuadrado 8. Estatus de la empresa * Experiencia en el desarrollo de alguna empresa....	125
Tabla Chi-Cuadrado 9. Estatus de la empresa * Trabajo previo en una micro o pequeña empresa...	127
Tabla Chi-Cuadrado 10. Estatus de la empresa * Número de empleados de la empresa.....	129
Tabla Chi-Cuadrado 11. Estatus de la empresa * Régimen fiscal de la empresa.....	132
Tabla Chi-Cuadrado 12. Estatus de la empresa * Origen de los recursos para su creación.....	134
Tabla Chi-Cuadrado 13. Estatus de la empresa * Existencia o ausencia de socios del emprendedor.	136

## REFERENCIAS

- Acosta, C. (2010, 27 de septiembre) Logra Calderón meta de Fox: "Changarrizar" México. *Periódico AM*. Consultado en <http://www.am.com.mx/Nota.aspx?ID=428533>
- Calderón, F. (2009). *Tercer informe de gobierno*. Economía competitiva y generadora de empleos. Pequeñas y medianas empresas. Consultado en [http://www.informe.gob.mx/informe/pdf/2\\_6.pdf](http://www.informe.gob.mx/informe/pdf/2_6.pdf)
- Centro de Vinculación Ciudadana A.C. (2007, julio-diciembre). *Boletín Informativo Semestral*. Año 2, Número 2. Consultado en <http://www.vinculacionciudadana.org/boletines/boletin2.pdf>
- Crece Negocios (2009, 31 de enero). *Características del emprendedor o empresario exitoso*. Consultado en <http://www.crecenegocios.com/caracteristicas-del-emprendedor-o-empresario-de-exito/>
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial, CIPI (2003). *Principales resultados del Observatorio PyME en México*. Consultado en <http://www.cipi.gob.mx/html/principalesresultados.pdf>
- Cordero, E. (2010, 14 de septiembre) Mensaje de Ernesto Cordero Arroyo, Secretario de Hacienda y Crédito Público a la Cámara de Diputados, Presentación del Paquete Económico para 2011. Consultado en [http://www.hacienda.gob.mx/Documentos%20Recientes/eca\\_comparecencia\\_14092010.pdf](http://www.hacienda.gob.mx/Documentos%20Recientes/eca_comparecencia_14092010.pdf)
- Delgado, M., Gómez, L., Romero, A., Vázquez, E. (2007). *Determinantes sociales y cognitivos en el espíritu emprendedor: un estudio exploratorio entre estudiantes argentinos*. Universidad Complutense de Madrid, España. Consultado en <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/811.pdf>
- Diario Oficial de la Federación (2007, 31 de diciembre de 2007) Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME). Consultado en [http://www.fondopyme.gob.mx/2010/RO\\_Historico/Ro\\_2008.pdf](http://www.fondopyme.gob.mx/2010/RO_Historico/Ro_2008.pdf)
- Diario Oficial de la Federación (2009, 30 de junio). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Tercera Sección, Secretaría de Economía. (p. 1-2) Consultado en [http://dof.gob.mx/nota\\_to\\_imagen\\_fs.php?cod\\_diario=221134&pagina=1&seccion=3](http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=221134&pagina=1&seccion=3)
- Durán, A. (2008, 22 de septiembre). Denuncia Concamin falta de apoyo a las Mipymes. Organización Editorial Mexicana en línea, *El Sol de México*. Consultado en <http://www.oem.com.mx/ elsoldemexico/notas/n861475.htm>
- Estrella, A. (s.f.). *Características del emprendedor*. Instituto Tecnológico de Sonora. Consultado en

[http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias\\_administrativa/oa5/caracteristicas\\_emprendedor/index.htm](http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias_administrativa/oa5/caracteristicas_emprendedor/index.htm)

Fondo PyME (2006). *Libro Blanco*. Fondo de Apoyo Para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. (p.99). Consultado en <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/fondoPyme.pdf>

Galbiati, J. (s.f) Análisis de datos categóricos. *Revista Letra Media*. Consultado en [http://www.jorgegalbiati.cl/enero\\_07/Categoricos.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/enero_07/Categoricos.pdf)

García, A. (2005). Los nuevos emprendedores: creación de empresas en el siglo XXI. Barcelona, España. *UBe, Economía, Empresa*, 3. Consultado en [http://books.google.com.mx/books?id=dphrkQacmPsC&printsec=frontcover&dq=emprededores&hl=es&ei=fk09TIKUBJK4sQO7rczaCg&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=1&ved=0CDEQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=dphrkQacmPsC&printsec=frontcover&dq=emprededores&hl=es&ei=fk09TIKUBJK4sQO7rczaCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CDEQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false)

García, O. (s.f.) Incubara de empresas, proceso lógico y exitoso en la generación de nuevas empresas. *CANACINTRA Delicias, Chihuahua*. Consultado en [http://www.delicias.gob.mx/atach2/delicias/uploads/PONENCIA\\_CANACINTRA\\_INCUBADORA\\_DE\\_EMPRESAS.pdf](http://www.delicias.gob.mx/atach2/delicias/uploads/PONENCIA_CANACINTRA_INCUBADORA_DE_EMPRESAS.pdf)

García, S. (1974). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid, España. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

García, P. y Valencia, P. (2009) Factores de éxito del proceso de puesta en marcha de la empresa: Valores Culturales, Redes Sociales y Ayudas Públicas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 15, Nº 3, 2009, pp. 101-117, ISSN: 1135-2523. Consultado en <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v15/153101.pdf>

García-Tenorio, J y Pérez, M. (s.f.). El éxito empresarial. Sus niveles de análisis y formas alternativas para su evaluación. Departamento de organización de empresas. Universidad Complutense de Madrid. *Revista DyO. Revista de Ingeniería de la Organización*. Consultado en <http://www.revistadyo.com/index.php/dyo/article/viewFile/305/305>

Gil, M. & Giner, F. (2007, mayo). *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. Séptima Edición. Madrid, España. ESIC Editorial. (p.675). Consultado en <http://books.google.com.mx/books?id=4O2e7DjTQL4C&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22Mar%C3%ADa+de+los+%C3%81ngeles+Gil+Estallo%22&lr=&cd=2#v=onepage&q=&f=false>

Gómez, A. (2011, 25 de enero) Registra EmpreSer 160 casos de éxito en 2010. *Periódico Frontera*. Consultado en <http://www.frontera.info/EdicionEnLinea/Notas/Noticias/25012011/492809.aspx>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006) *Metodología de la Investigación*. Cuarta Edición. México. McGraw-Hill. (p. 850)

Ibarra, D. (1998) *Los primeros pasos al mundo empresarial*. México. Editorial Limusa.

- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002, julio). *Micro, pequeña y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática.* (p.444). Consultado en <http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/MPYMEM.pdf>
- Kantis, H., Ishida, M., Komori, M. (2002) *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia.* Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, Subdepartamento de Empresa Privada y Mercados Financieros, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Kantis, H (2004). *Desarrollo emprendedor, América Latina y la experiencia internacional. Estados Unidos. Banco Interamericano de Desarrollo.* Consultado en [http://books.google.com.mx/books?id=2GuHhOYk59kC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=uwg-TN-BOYr2tgPly5TcCg&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=3&ved=0CDoQ6AEwAg#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=2GuHhOYk59kC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=uwg-TN-BOYr2tgPly5TcCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&ved=0CDoQ6AEwAg#v=onepage&q&f=false)
- Lahorgue, M. (2009) *Sistema de indicadores de innovación: el caso de las incubadoras de empresas en Brasil.* Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Consultado en <http://congreso.riicyt.org/files/Indicadores%20de%20Innovaci%C3%B3n/Sist%20de%20indicadores%20de%20innovacion%20caso%20de%20las%20incubadoras%20de%20emp%20en%20Brasil.pdf>
- Laming, P. y Kuehl, C. (1997) *Empresarios pequeños y medianos.* Universidad de St. Louis, Missouri. Estados Unidos. Prentice-Hall (p. 299)
- López y Luna, (2009). *Estudio de la competitividad de las Mipymes en el municipio de Tecámac para el diseño de un programa de capacitación a través de la estadía profesional.* Consultado en [http://octi.guanajuato.gob.mx/sinnco/formulario/MT/MT2009/MT5/SESSION2/MT52\\_JLOPEZ\\_086.pdf](http://octi.guanajuato.gob.mx/sinnco/formulario/MT/MT2009/MT5/SESSION2/MT52_JLOPEZ_086.pdf)
- Méndez, L. (2010). *Limitantes socioculturales de la estrategia emprendedora.* Venezuela. Consultado en <http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/limitantes-socioculturales-estrategia-emprendedora/limitantes-socioculturales-estrategia-emprendedora.pdf>
- México Emprende (2009). Programas por segmento. Consultado en [http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com\\_content&task=view&id=51&Itemid=61](http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=51&Itemid=61)
- Monroy, C. (2007). *Los retos de las Pymes para consolidar el desarrollo económico de México.* Tesina. Editorial Universidad de Sonora. División de Ciencias Económicas y Sociales. Consultado en <http://www.biblioteca.uson.mx/digital/tesis/docs%5C17722%5CCapitulo5.pdf>
- Olmos, J. (2007). *Tu potencial emprendedor.* México. Pearson Educación. (p.216). Consultado en [http://books.google.com.mx/books?id=z1qD5rtpqooC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=IX4\\_TNvNIo7SsAOevvGgBw&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=7&ved=0CEwQ6AEwBg#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=z1qD5rtpqooC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=IX4_TNvNIo7SsAOevvGgBw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=7&ved=0CEwQ6AEwBg#v=onepage&q&f=false)

- Pereira, F. (2007) La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. *Cuadernos de Administración, julio-diciembre, año/vol. 20, numero 034*. Pontificia Universidad Javeriana. Colombia, pp. 11-37. Consultado en <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/205/20503402.pdf>
- Pereira, J. (2006, Octubre). ¿Por qué fracasan las pequeñas empresas? *Revista Digital Mercadeo.com, Núm. 44*, Consultado en [http://www.mercadeo.com/44\\_fracaso\\_pymes.htm](http://www.mercadeo.com/44_fracaso_pymes.htm)
- Pita, S. y Pertegas, S. (2002, 27 de mayo). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Fisterra*. Consultado en [http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti\\_cuali/cuanti\\_cuali.asp](http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp)
- Price, C. y Allen, K. (1998) *Tips y trampas para emprendedores*. México. McGraw-Hill (p.285).
- Puchol, L. (2005) *El libro del emprendedor*. Madrid, España. Ediciones Díaz de Santos. (p.159). Consultado en [http://books.google.com.mx/books?id=KeiZn72Z6XIC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=cNA8TNGeOYuisQPmm4TaCg&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=2&ved=0CDUQ6AEwAQ#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=KeiZn72Z6XIC&printsec=frontcover&dq=emprendedor&hl=es&ei=cNA8TNGeOYuisQPmm4TaCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2&ved=0CDUQ6AEwAQ#v=onepage&q&f=false)
- Regalado, R. (2007). *Las Mipymes en Latinoamérica*. Edición electrónica gratuita. Consultado en <http://www.eumed.net/libros/2007b/274/31.htm>
- Rodríguez, J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Quinta edición. México. Thomson (p.340). Consultado en [http://books.google.com.mx/books?id=5PpH-8XksKUC&printsec=frontcover&source=gbs\\_v2\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q=&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=5PpH-8XksKUC&printsec=frontcover&source=gbs_v2_summary_r&cad=0#v=onepage&q=&f=false)
- Saavedra, M. & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable FACES. Año 11 No. 17*. Julio-Diciembre 2008. Mérida. Venezuela. (p.122-134). Consultado en <http://132.248.9.1:8991/hevila/ActualidadcontableFACES/2008/vol11/no17/10.pdf>
- Salgado, L.; Sarmiento, S.; Sánchez, A. & Bernal, P. (2007, julio-diciembre). *Importancia de la Mipymes frente a las empresas extranjeras (la región de Tehuacán, Puebla, México)*. Consultado en [http://dgsa.uaeh.edu.mx/revista/icea/IMG/pdf/12\\_-\\_No.5.pdf](http://dgsa.uaeh.edu.mx/revista/icea/IMG/pdf/12_-_No.5.pdf)
- Sanchís, J. & Ribeiro, D. (1999). *Creación y dirección de Pymes*. Madrid, España. Ediciones Díaz de Santos (p.267). Consultado en <http://books.google.com.mx/books?id=c75EkND6JncC&printsec=frontcover&dq=pymes&cd=1#v=onepage&q=&f=false>
- Saravia, M. (s.f.) *Metodología de la investigación científica*. Consultado en <http://www.cienciaytecnologia.gob.bo/convocatorias/publicaciones/Metodologia.pdf>
- Secretaría de Economía (2003, octubre). *Estrategias para el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa. Consultado en <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:IU5hR401mQ4J:www.iberpymeonline.org/Documentos/Mexico/SergioGarciaDeAlba.pps+mipymes+en+mexico+datos&cd=5&hl=es&ct=clnk&gl=mx>

- Secretaría de Economía (2010). Guías de Trámites para iniciar y operar un negocio. Consultado en <http://www.economia-chat.gob.mx/guiasdetramites/>
- Secretaría de Economía (2009). Contacto Pyme. Consultado en <http://www.economia.gob.mx/?P=7000>
- Secretaría de Economía, Fondo Pyme (2008). Importancia de las Mipymes en la economía del país. Consultado el 02 de abril de 2010 de [www.cnog.org.mx/.../393\\_3-La-Importancia-de-las-MIPYMES-en-la-Economia-del-Pais.ppt](http://www.cnog.org.mx/.../393_3-La-Importancia-de-las-MIPYMES-en-la-Economia-del-Pais.ppt)
- Silva, J. (2008) *Emprendedor “Crear su propia Empresa”*. Universidad Autónoma de Bucaramanga Colombia. Editorial Starbook (p.236).
- SigmaMarket (2010) *Niveles socioeconómicos en México*. Investigadora de mercado SigmaMarket. Consultado en [http://www.nivelessocioeconomicos.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=41&Itemid=116](http://www.nivelessocioeconomicos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=116)
- Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía, ESECA (2006). *Factores de éxito y fracaso en las microempresas granadinas*. El papel de los servicios de creación y consolidación de empresas. España. Equal Triciclo.
- Soriano, C. (2005, 26 de noviembre). El 80% de la Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años, ¿Por qué? Consultado en [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:hPpfTiWnilAJ:www.sappiens.com/CASTELLANO/articulos.nsf/Pymes/EI\\_80%25\\_de\\_las\\_Pymes\\_fracasa\\_antes\\_de\\_los\\_cinco\\_a%C3%B1os\\_y\\_el\\_90%25\\_no\\_llega\\_a\\_los\\_diez\\_a%C3%B1os.\\_%C2%BFPor\\_qu%C3%A9/1996AB697D69B78FC12570C5000A0D74!opendocument+pymes+fracaso+exito&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=mx](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:hPpfTiWnilAJ:www.sappiens.com/CASTELLANO/articulos.nsf/Pymes/EI_80%25_de_las_Pymes_fracasa_antes_de_los_cinco_a%C3%B1os_y_el_90%25_no_llega_a_los_diez_a%C3%B1os._%C2%BFPor_qu%C3%A9/1996AB697D69B78FC12570C5000A0D74!opendocument+pymes+fracaso+exito&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=mx)
- Urbano, T. y Toledano, N. (2008) *Invitación al emprendimiento*. Barcelona, España. Editorial UOC. (p.210).
- Valda, J (2009). *Las diferencias entre un emprendedor y un empresario*. Consultado en <http://jcvalda.wordpress.com/2009/08/22/las-diferencias-entre-un-emprendedor-y-un-empresario/>
- Vargas, I. (2009, 7 de diciembre) Aprende a impulsar tu talento. *Revista CNN Expansión*. Consultado en <http://www.cnnexpansion.com/mi-carrera/2009/12/04/aprende-a-impulsar-tu-talento>
- Vera, A. y Villalón, C. (2005, abril) La triangulación entre métodos cuantitativos y cualitativos en el proceso de investigación. *Revista Ciencia & Trabajo*. Año 7, Número 16. Consultado en agosto de 2010 de <http://www.cienciaytrabajo.cl/pdfs/16/Pagina%2085.pdf>
- Zerilli, A. (1992). *Fundamentos de organización y dirección general*. Bilbao, España. Ediciones Deusto.