

...UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN



TESIS

**IDENTIFICACIÓN DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN LA DESERCIÓN DE LOS
PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO DENTRO DE LA INCUBADORA DE UABC**

PRESENTA

ZITA DUSSEL MEDINA QUIÑONES

TUTOR

DR. PATRICIO HENRIQUEZ RITCHIE

ENSENADA, B.C., ABRIL DEL 2021

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de tesis:



Dr. Patricio Sebastián Henríquez Ritchie

Aprobado por los Integrantes del Sínodo:



1.- _____
Dra. Ana Lucía Pérez Jiménez



2.- _____
Dra. Eunice Vargas Contreras

Tabla de contenido

Resumen	7
Capítulo I. Introducción	8
1.1 Planteamiento del problema.....	8
1.2 Objetivo general	9
1.3 Objetivos específicos	9
1.4 Preguntas de investigación	9
1.5 Justificación	10
2.1 Emprendimiento: Evolución conceptual y factores asociados.....	12
2.2 Factores internos asociados al emprendimiento	16
2.2.1 Espíritu Emprendedor	16
2.2.2 Intención Emprendedora	18
2.3 Factores Externos.....	21
2.3.1 Entorno Económico y de Financiamiento	21
2.3.2 Entorno Administrativo.....	24
2.3.3 Entorno Institucional y Legislativo	25
2.4 Incubadora de Negocios de UABC: Cimarrones Emprendedores	27
2.5 Estudios Internacionales	28
2.6 Estudios Nacionales	31
2.7 Estudios Locales	33
Capítulo III. Método	35

3.1 Contexto espacio- temporal	35
3.2 Participantes: población, tipo de muestra y muestra.....	36
3.3 Instrumentos	36
3.3.1 Diseño de instrumento de medición cuantitativo.....	37
3.3.2 Diseño de instrumento de medición cualitativo.....	40
3.3.3 Procedimiento.....	43
Capítulo IV. Resultados.....	44
4.1 Análisis descriptivos.....	44
4.1.1 Intención Emprendedora	46
4.1.2 Espíritu Emprendedor	48
4.1.3 Deserción	49
4.2 Análisis de contenido de entrevistas semiestructurada	51
4.2.1 Norma subjetiva	51
4.2.3 Éxito	53
4.2.5 Personales	55
4.2.6 Sociales.....	56
4.2.7 Entorno económico.....	57
4.2.9 Entorno instirucional y legislativo	60
5.2.1 Intención Emprendedora	62
5.2.2 Espíritu Emprendedor	63
5.2.3 Factores Externos.....	63
5.3 Conclusiones.....	65
5.4 Limitaciones.....	67
5.5 Epílogo y recomendaciones.....	68

Referencias	69
--------------------------	-----------

ANEXOS.....	72
--------------------	-----------

Indice de Tablas

Tabla 2.1 Conceptos de factores que inciden a emprender	14
Tabla 2.2 Modelo de Intención Emprendedora.....	18
Tabla 3.1 Definición de variables	36
Tala 3.2 Distribución de la encuesta	38
Tabla 3.3 Operacionalización de variables	39
Tabla 4.1 Características sociodemográficas de los participantes	43
Tabla 4.1.2 Intención Emprendedora. Creación de una empresa	44
Tabla 4.1.3 Intención Emprendedora. Control de una situación	45
Tabla 4.1.4 Intención Emprendedora. Opinión de personas cercanas.....	45
Tabla 4.1.5 Intención Emprendedora. Afirmaciones con las que se identifica el emprendedor.....	46
Tabla 4.2.1 Espíritu emprendedor	47
Tabla 4.2.1.2 Deserción	48
Tabla 4.2.1.3 Respuesta de entrevistados acerca de Norma Subjetiva	50
Tabla 4.2.1.4 Respuesta de entrevistados acerca de Éxito	51
Tabla 4.2.1.5 Respuestas de entrevistados acerca de Autoeficacia	52
Tabla 4.2.1.6 Expuesta de entrevistados acerca de Personales.....	52
Tabla 4.2.1.7 Respuesta de entrevistados acerca de Sociales	53
Tabla 4.2.1.9 respuesta de entrevistados acerca del Entorno Administrativo.	56

Tabla 4.2.1.10 Respuesta de entrevistados acerca de Entorno Económico57

Tabla 5.1 Objetivos de investigación, preguntas de investigación y conclusiones65

Resumen

Cimarrones Emprendedores es un Programa de Incubación de negocios dentro de Universidad Autónoma de Baja California, el cual brinda asesorías y capacitaciones, así promueve el emprendimiento fomentando la formalización de empresas.

La presente investigación de maestría, identifica los factores que inciden en la deserción de emprendimiento que se presenta en Cimarrones Emprendedores, conociendo y determinando cuales son los factores internos y factores externos, así como explorar la percepción de algunas personas que llevaron a cabo una idea de negocio en esta incubadora.

Este estudio tiene un diseño descriptivo con métodos cualitativos y cuantitativos, para la recolección de datos se utilizaron dos instrumentos, un cuestionario para la primera fase (método cuantitativo) donde se aplicó una encuesta de respuesta tipo Likert de 42 reactivos aplicado a personas que desarrollaron un proyecto de negocio durante el 2018 y desertaron; respecto a los datos cualitativos se empleó una entrevista semiestructurada a tres personas que no concluyeron su emprendimiento.

Con la aplicación del cuestionario se identificó los factores que influyen en la deserción de los emprendedores, clasificados como factores internos y factores externos.

En el caso de la información obtenida con la entrevista semiestructurada, se resalta que una de las principales razones de deserción fue causada por factores administrativos y legislativos.

Se concluye destacando la necesidad de implementar mejoras en el área administrativa así como un seguimiento correcto que auxilie a los emprendedores a concluir sus proyectos incubados.

Capítulo I. Introducción

1.1 Planteamiento del problema

En este apartado se presenta el planteamiento del problema, y los elementos que le componen. Es decir, el objetivo general, los objetivos específicos, las preguntas de investigación y la justificación, pues estas secciones ayudan a entender de manera general la temática de la investigación.

La vinculación entre empresas y escuelas de nivel educativo superior es fundamental para desarrollar competitividad y productividad en los negocios. Es primordial garantizar el entendimiento y comprensión del mercado laboral por medio de programas educativos (Alcalá, Hernández, López & Jáuregui, 2015). Algunos estudios remarcan la importancia de la existencia de incubadoras de empresas afirmando que es un potenciador para el emprendimiento (Camarena & Velarde, 2009; Galván, 2018).

Por otra parte, según datos oficiales del INEGI (2016) la esperanza de vida al nacimiento de los negocios es entre 5.3 y 9.1 años a nivel federal. La actividad emprendedora de los pueblos está delimitada por las condiciones económico-sociales que impiden o motivan la creación de empresas, factores internos (espíritu emprendedor e intención emprendedora) y factores externos (entorno económico, administrativo, institucional y legislativo) (Moreno & Olmos, 2010; Ovalle & Moreno, 2017). Las Pymes son generadores de altos índices económicos positivos para el país ya que, si se disminuye la creación de empresas, aumentará la tasa de desempleo y se reducirá la aportación que tienen al PIB. Es por ello, que las incubadoras de negocios juegan un papel muy importante en la creación de empresas, pues son canalizadoras de llevar a las pequeñas y medianas empresas a un mercado competitivo y exitoso teniendo la

oportunidad de que éstas empresas se construyan de manera sólida y bien posicionadas (Salas, Valles, Galván & Cuevas, 2012).

En los últimos años, el programa de incubación que ofrece UABC ha presentado altos índices de deserción en alguna de las etapas del desarrollo de los proyectos de incubación. Se desconocen las causas del abandono en el desarrollo de dichos proyectos, es así que, al tener esa situación, es oportuno identificar las razones que inciden a los emprendedores a desertar de Cimarrones Emprendedores.

1.2 Objetivo general

Identificar de los factores que inciden en la deserción de los proyectos de emprendimiento dentro de la Incubadora de UABC.

1.3 Objetivos específicos

- Conocer los factores internos (espíritu emprendedor e intención emprendedora) que inciden en la deserción de los emprendedores de la incubadora de UABC.
- Determinar los factores externos (entorno económico, administrativo, institucional y legislativo) que inciden en la deserción de los emprendedores de la incubadora de UABC.
- Explorar la percepción de algunos emprendedores que desertaron de la incubadora de negocios en el transcurso del programa de incubación de UABC.

1.4 Preguntas de investigación

¿Cuáles son los principales factores que inciden en que los emprendedores deserten en su proyecto de incubación?

- ¿Cuáles son los factores internos que inciden en que los emprendedores deserten en su proyecto de incubación?

- ¿Qué factores externos inciden en la deserción de los emprendedores de la incubadora de UABC?
- ¿Cuál es la percepción de los emprendedores que desertaron del programa de incubación de Cimarrones Emprendedores?

1.5 Justificación

El presente estudio aborda una línea de investigación acerca del emprendimiento que no ha sido abordada a profundidad, debido a que no se ha encontrado literatura que sustente investigaciones acerca de la deserción del emprendimiento en incubadoras de negocio u otros contextos dentro del emprendimiento. Sin embargo, pretende contribuir en futuras investigaciones enfocadas en el proceso de incubación que ofrece la Universidad Autónoma de Baja California por medio del programa de Cimarrones Emprendedores.

Aunado a lo anterior, aspira a abonar conocimiento acerca de posibles situaciones que originen el abandono de programas de incubación, independientemente de que éstas pertenezcan a una institución educativa u ofrezcan sus servicios de manera particular.

Sumado al valor teórico, también aporta de manera metodológica al área del emprendimiento por medio de la adaptación de un instrumento, el cual es un cuestionario de escala tipo likert, valoración y calificación de sentencias y preguntas abiertas, las cuales ayudan a la medición de los factores que inciden en la deserción de los proyectos de incubación en Cimarrones Emprendedores. Dicho instrumento fue adaptado de dos propuestas que miden los factores internos, de otros autores (Laguía, Moriano, Molero, Gámez y Liñán, 2015; Capella, Gil, Martí, y Ruíz, 2016), debido a que solo se encontraron

en la literatura estudios enfocados a conocer las razones para emprender y seguir con un proyecto de negocio, sin embargo, fue lo mas afín encontrado referente a estudios del emprendimiento por lo cual se recurrió a ellos como base para el instrumento de este estudio donde posteriormente se adaptó para cumplir con el objetivo de la presente investigación. El encontrar estudios donde el contenido explica y motiva el por qué sí emprender, y no encontrar antecedentes que hablan de la deserción del emprendimiento se consideró como una limitante. Sumado a lo anterior, aporta socialmente ya que la información obtenida será de utilidad para la institución, UABC al tener acceso a ella conocerá las razones de deserción y así puede realizar ajustes o mejoras en la administración del departamento de incubación de empresas para bajar los índices de deserción.

El realizar este estudio es viable debido a que el tema de investigación cuenta con suficiente acceso a la información, a pesar de la limitante anteriormente mencionada. Pues se cuenta con acceso a información primaria como artículos o estudios realizados afines al emprendimiento que se encuentran en bancos de datos, metabuscadores y libros electrónicos.

Capítulo II. Marco teórico

El presente capítulo muestra la base teórica en la cual se sustenta la identificación de los factores que influyen en la deserción del emprendimiento, el cual es el objetivo de este trabajo de tesis. Se menciona desde el nacimiento del concepto y su evolución, el cual ayudó a los autores a categorizar los factores del emprendimiento.

2.1 Emprendimiento: Evolución conceptual y factores asociados

En este capítulo se presentaron los principios básicos de la historia del concepto de emprendimiento, cómo es que este concepto ha cambiado a través del tiempo y la importancia que ha retomado en el siglo XXI. Para ello, se ha tomado en cuenta a distintos autores quienes, además de investigar, aportan el significado o términos indispensables que deben ser tomados en cuenta para el desarrollo del mismo y siguientes investigaciones. Algunos conceptos del emprendimiento se desarrollan a continuación.

El concepto de emprendimiento nace de la lengua francesa, originalmente *Entrepreneur*. Los autores Lanzas (2009) proponen que el constructo se entiende como “*persona indicador del cambio y creador de nuevas oportunidades de negocio*”.

En 1755, Richard Cantillon, conocido por sus aportes en el campo económico, introdujo la palabra *entrepreneur* descrita en su obra más distinguida *Essai sur la nature du commerce en general* (Astigarra, Zalabza, 2007). Cantillon conceptualizó la palabra como: persona que corre riesgos, toma responsabilidad y lleva a cabo un proyecto innovador (Vallmitjana, 2014). Lo característico del término destaca que se aplicó al hombre racional entrando a la sociedad mercantil, pues es donde yacía la competencia e incertidumbre generando la evaluación riesgo al momento de tomar decisiones (Primo&Turizo, 2016).

El concepto ha evolucionado a lo largo de los años, pues como se mencionó antes, nació a mediados del siglo XVII, sin embargo, autores clásicos basados en Cantillón también hicieron sus aportes por medio de las teorías económicas y sus

conceptos literarios. Previo a la Revolución Industrial, Adam Smith destacaba la innovación como un distintivo del emprendedor, también mencionaba que el empresario es aquella persona que utiliza su capital para comprar recursos productivos y venderlo para generar utilidades (González, 2005).

Adam Smith, uno de los autores economistas más importantes por su aportación del pensamiento económico, considerado como el padre de la economía moderna. Sus contribuciones fueron tan grandes que forjó las bases del sistema económicas. La riqueza de las naciones es una de sus obras más reconocidas, publicado en 1776, donde se toma como referencia la evolución económica de los países de Europa e Inglaterra sobre la división del trabajo y la relación entre valor y el trabajo beneficiando al interés común.

Otra de las obras importantes es La Teoría de los Sentimientos Morales, donde se expresaba que el ser humano velaba por sus propios intereses, pero que era capaz de reconocer la necesidad de aceptar o brindar ayuda a otras personas para aumentar la satisfacción moral, espiritual o monetario. Fue así que nace la teoría de La Mano Invisible, que hace referencia a que cuando una persona realiza un acto a beneficio propio, impacta en la sociedad, cuando existen empresas se benefician todas las personas. Años más tarde, llega la teoría de la División del Trabajo donde se especifica que los recursos económicos deben ser direccionados a sectores de mercado llamativos para fomentar el movimiento económico.

Vallmitjana propone en 2014 una aportación donde se llevó a cabo un análisis histórico sobre el emprendimiento. Entre 1874 y 1877, autores neoclásicos como Walras, Knigh y Schumpeter abordaban los téminos: *empresario* y *emprendedor* como términos

iguales, siendo el empresario una persona que conoce la competencia perfecta y el equilibrio donde uno de los elementos clave es la ganancia extra (González, 2005). Con base en lo anterior, posiblemente desde estos años se comenzaron a tener los primeros indicios del concepto de emprendedor, el cual es importante para continuar con la indagación de nuestro tema de estudio. Al seguir con las teorías clásicas económicas, Shumpeter (1939) realza la “innovación” como factor clave del empresario, situación que planteó también Smith. Schumpeter relaciona las actividades empresariales y su ganancia con el desequilibrio económico, asimismo adjudicando el término a quien haga cosas nuevas o bien, algo que ya se estuviera haciendo pero de diferente forma.

En el periodo institucionalista económico, a finales de 1900, destacan autores como Coase, Williamson, North y Eggertsson, cuyos argumentos demeritan la importancia del interior de una empresa, denominándola como una “caja negra” pues se inclinaban a analizar lo que sucedía en el mercado: factores y su mercado, el producto y su mercado. Es decir, competencia, proveedores y compradores, protección legal, trámites y registros y por último el marco legal (González, 2005). A su vez, González (2005) comentó que a inicios del siglo XX, empezó a establecerse la administración de empresas, tema asociado con la productividad y competitividad. Porter presentó su libro *La ventaja competitiva de las naciones* donde se determinaron las cinco fuerzas de rentabilidad del sector conformado por la rivalidad entre competidores existentes, amenaza de nuevos competidores, poder de negociación de los compradores, amenaza de productos sustitutos y el poder de negociación de los proveedores. También aparecen herramientas de administración estratégica como el posicionamiento y la cadena de valor.

Fue entonces que a mitad del siglo XX, se empezó a tomar en cuenta el constructo de *emprendimiento*, pues las investigaciones de la época se empezaban a inclinar hacia la creación de pequeñas empresas (Vallmitjana, 2014). Schumpeter (a pesar de su fallecimiento en 1950) dejó obras literarias pendientes de publicar, donde muestra el cambio de la palabra *empresario* a *emprendedor*, pues años más tarde (1966) se dio a conocer el vocablo Espíritu Emprendedor, cuyo significado hizo referencia a la voluntad de las personas de transformar las cosas que ya existen, superar obstáculos y no seguir rutinas (Rojas, 2013). Años más tarde, entre 1950 y 2000, el emprendimiento comenzó a ser factor determinante de estudios, y publicaciones en revistas reconocidas como *Journal of Small Business Management* y *Bolton Reports*. A finales de los 70's se dio a conocer que el 81% de empleos nuevos eran debido a la creación de empresas en Estados Unidos de América, datos obtenidos del profesor Birch en su investigación de análisis económico.

Azqueta (2017) reconoció tres características propias de la disciplina de emprendimiento, las cuales son: i) innovación, se refiere como el constructo que se enfoca en creación de nuevos logros, identificar oportunidades, alcanzar metas y aceptar riesgos; ii) responsabilidad y ética; iii) y conocimiento y educación. Un estudio del 2010 se han encargado de identificar el perfil del emprendimiento, determinar factores que motivan a emprender, identificar los obstáculos y limitantes que presenta una persona al crear nuevas empresas (Moreno&Olmos,2010; Taxis,2011).

No obstante, el término ha tenido variaciones y adaptaciones culturales debido a la locación del estudio de los autores. A nivel internacional los estudios categorizan en general que para que una persona emprenda intervienen o limitan los factores internos

divididos en espíritu emprendedor e intención emprendedora (Lanzas et al, 2009; Maluk, 2018) y factores externos a los cuales corresponde al entorno económico, administrativo, institucional y legislativo (Rocha et al, 2018). A nivel nacional los autores lo definen como factores estructurales y económicos (factores externos) y factores psicosociales y sociales (factores internos) (Morales, Bustamante, Vargas, Pérez & Sereno, 2015).

2.2 Factores internos asociados al emprendimiento

En el presente estudio se identifica a los factores internos (Lanzas et al, 2009; Maluk, 2018) como espíritu emprendedor e intención emprendedora, y los factores externos (Morales, Bustamante, Vargas, Pérez, Sereno, 2015) como el entorno económico, administrativo, institucional y legislativo.

La siguiente tabla ayuda a entender cómo se categorizan:

Tabla 2.1
Conceptos de factores que inciden a emprender

Factores	Factores internos	Factores externos
Estudios internacionales (Lanzas et al, 2009; Maluk, 2018)	Espíritu emprendedor, intención emprendedora	Económico, administrativo, institucional y legislativo.
Estudios nacionales (Morales, Bustamante, Vargas, Pérez, Sereno, 2015)	Factores psicosociales, factores sociales	Factores estructurales y económicos

2.2.1 Espíritu Emprendedor

En este apartado el concepto de espíritu emprendedor no se describe desde un punto metafísico sino desde la ciencia administrativa como lo muestran los autores en los siguientes párrafos.

El espíritu emprendedor se presenta más en los países de alto desarrollo socioeconómico teniendo como consecuencia que se fomente y desarrolle en los habitantes de éstos países (Timmons & Bygrave, 2007; Lanzas, et al., 2009). Según Malagón (2003), el espíritu emprendedor se desarrolla cuando una persona detecta o modifica una idea de negocio ya existente para hacerlo rentable o productivamente. También se puede decir que el espíritu emprendedor se relaciona con el estado de alerta hacia las oportunidades basándose en las diferencias de percepción de cada individuo (Mireles & Alejos, 2013). Pues como lo comentan Capella, Gil, Martin & Ruiz, (2015) hace referencia a la descripción de la personalidad emprendedora cuyas características se destacan en que el individuo muestre necesidad o reconocimiento de logro, aceptación de riesgos moderados, creatividad, imaginación, innovación, liderazgo, identificación de oportunidades y capacidad de conseguir recursos, así como tomar la iniciativa para enfrentar nuevos retos. También destaca la autoconfianza, perseverancia, compromiso, flexibilidad, planificación, seguimiento y necesidad de aprobación.

Vican y Luketié (2013) expresan que los primeros años de vida de las personas ayudan a desarrollar habilidades emprendedoras conforme a su crecimiento, pues desde el hogar se crean las bases necesarias para el desarrollo de habilidades, capacidades y valores para emprender. Cabe destacar que al momento de analizar las características de personalidad de una persona se debe considerar el contexto en el que se desenvuelve pues existe una relación directa con la cultura y la sociedad, los elementos de la personalidad se desenvuelven a través de la socialización donde el primer contacto son los padres, y se van modificando conforme el individuo

convive en el entorno educativo, con sus amigos o influenciada por los medios de comunicación (Alemany, Alvarez, Planellas & Urbano, 2011).

Vallmitjana (2014) expresa que el fomento del espíritu emprendedor es necesario pues aumenta las posibilidades del establecimiento de empresas direccionando una mejora en el entorno normativo, financiero, I+D y fondos estructurales. Otros autores argumentan que para que los individuos manifiesten el espíritu empresarial éste debe fomentarse desde la educación superior ya que cuando se aplica en el entorno educativo nace la intención emprendedora (Busenizet, 2000; Douglas & Shepherd, 2002).

2.2.2 Intención Emprendedora

La intención emprendedora se presenta en un individuo cuando éste reconoce su convicción de crear un negocio y la planificación de ello para realizarlo en un futuro (Barreto, Zuniga & Ruíz, 2015). Se entiende como el momento previo en la que el individuo decide accionar a emprender (Maluk, 2018). Puede nacer a partir de lo que se le inculca a los individuos, lo cual es propiciado por muchas universidades como Universidad Autónoma de Baja California incluyendo en su plan de estudio materias de emprendimiento lo cual propicia que el estudiante universitario tenga la intención de emprender (Cimarrones Emprendedores, 2019). También influyen otras variables como el espacio familiar, el género, experiencia laboral y la educación (Moriano et al., 2006). En otros estudios se menciona que el emprendimiento es la resultante de varios factores motivacionales, creencias y del entorno institucional (Shane, Locke, Collins, 2003; Acosta, Villacís, Jiménez, 2017).

Desde la última década se ha puesto más atención a estudiar este concepto

(Autio, Keeley, Klofsten, ParkeryHay,2001; Linán, Urbano& Guerrero,2011;Fernández, Alonso, Rodríguez & Fuentes, 2015; Silveira, Cabeza &Fernández, 2015), pues es sumamente importante ya que es un predictor del emprendimiento donde se identifican las actitudes, creencias y rasgos de personalidad (Krueger, Reilly y Carsrud, 2000; Fayolle,Linán&Moriano,2014;Silveira, Cabeza, Fernández, 2015).

Otros autores han destacado la importancia de seguir investigando la intención emprendedora cuyo contexto nos permite conocer que los factores cognitivos pueden ser entrenados por medio de fomentar los lazos del desarrollo de empresas y el sistema educativo concluyendo al fomento del espíritu emprendedor. Entiéndase factor cognitivo como el aprendizaje y percepción que el emprendedor tiene sobre sí mismo cuya influencia ayuda a activar la intención de emprender (Silveira et al., 2015).

Toledano (2012), menciona que es necesario el establecimiento de programas educativos dirigidos a fomentar la intención emprendedora, pues asegura que las competencias y el comportamiento pueden ser aprendidos.

Existen antecedentes teóricos en el campo de la psicología enfocados en comprender las actitudes conductuales como la *Teoría De Acción Razonada* de Fischbein y Ajzen (1975) y la *Teoría Del Comportamiento Planeado* de Ajzen (1991). Dichos referentes teóricos ayudaron a la creación de nuevos modelos que ayudaban a conocer las actitudes y comportamientos en el área del emprendimiento (Diez, 2014).

Osorio y Londoño (2015) mencionan que las obras antes mencionadas explican que la intención es el resultado de una actitud donde predominan las

características personales y percepciones del mismo individuo causada por las experiencias vividas. El Modelo De Intención Emprendedora aclara que existen tres determinantes para que exista la intención de un comportamiento como se muestra en la tabla 2.2

Tabla 2.2
Modelo de Intención Emprendedora

Actitud hacia el Comportamiento	• Nivel de valoración favorable o desfavorable del comportamiento. • Creencias y opiniones del individuo sobre el emprendimiento.
Normas Subjetivas	• Presión social para realizar alguna conducta • Comportamientos derivados de cumplir las expectativas de las personas cercanas
Percepción de Control del Comportamiento	• Facilidad o dificultad para realizar algún comportamiento • Habilidad para realizar alguna conducta • Auto eficacia

Fuente: Osorio& Londoño, 2015.

Este factor interno es importante en el campo del emprendimiento ya que forma parte del proceso donde primero se desarrolla la intención, después la decisión y posteriormente la acción (Maluk, 2018).

2.3 Factores Externos

Los factores externos son aquellos de entorno institucional, económico, administrativo y legislativo del país (Rocha, Arévalo & Cocunubo, 2018). De lo anterior se desprenden los obstáculos al momento de iniciar una PYME (Rocha, Arévalo & Cocunubo, 2018).

Otros autores argumentan que los factores externos son el financiamiento, las condiciones del mercado, el marco legal o el nivel educativo expresando que estos factores afectan la iniciativa empresarial y la sostenibilidad de la empresa (Cordero, Silvana, Carpio, Delgado & Amón, 2011).

2.3.1 Entorno Económico y de Financiamiento

Al conjunto de recursos monetarios que son utilizados para realizar una actividad económica se le conoce como financiamiento (Dávila 2011). Los emprendedores poseen conocimientos y poder adquisitivo para realizar estas actividades que generan una utilidad (Beltrán, Rivas, Gastelo, De La Cruz, López & Dávila, 2018).

Dávila (2011) menciona que la constitución de una pyme es socialmente aceptado por la inversión que realiza en la localidad donde se crea pues ésta conlleva a la generación de empleos, amplificación de oferta en productos creando un mercado más competitivo y promueve el desarrollo personal - profesional de las personas.

Las opciones de financiamiento para pequeñas y medianas empresas se ofrecen a través de bancos comerciales, instituciones de financiamiento, empresas afianzadoras y convocatorias que lanza el gobierno (Beltrán, Rivas, Gastelo, De La Cruz, López & Dávila, 2018).

A partir de la crisis financiera del 2008, se conoce que muchos países fueron afectados y entre estos, México tuvo un impacto negativo en el sector financiero reduciendo y limitando el otorgamiento de apoyos monetarios a proyectos (Mungaray, Osuna, Ramírez, Escamilla, Ramírez, 2015).

Garrido (2011) realizó un análisis sobre la evolución de las políticas públicas, instituciones de apoyo e instrumentos orientados al financiamiento de las pymes de México en la primera década del siglo XXI, donde participaron la Subsecretaría De Pymes, Nacional financiera (NAFIN) y el Consejo Nacional De Ciencia Y Tecnología (CONACYT) consideradas tres de las instituciones públicas nacionales más importantes. Una de las medidas que tomó el gobierno fue incluir el apoyo a pymes en el primer nivel de la agenda política por medio de la Secretaría de Economía donde nació la Subsecretaría De Pymes y al Fondo Pyme. Los resultados de dicho estudio mostraron que a partir de datos del censo económico existe una resistencia al uso de créditos provenientes de intermediarios financieros, enfatizando la necesidad de una mejora en la difusión acerca de los beneficios de adquirir estos recursos. Asimismo, promover los créditos a través de las políticas financieras de México tienen como objetivo que los emprendedores practiquen el ahorro, dado que la evolución económica no se ha dado de la manera más favorable es necesario que las personas empiecen a formar recursos propios para financiar sus propias actividades.

Sin embargo, las decisiones gubernamentales de México han ido cambiando a través de los años impactando de manera inesperada al sector financiero, claro ejemplo es que en el año 2018, se confirmó el cierre del Instituto Nacional del Emprendedor creado durante el periodo gubernamental del ex presidente Peña Nieto

(Entrepreneur, 2018). La titular de INADEM, Graciela Márquez anunció en 2018 que a pesar del cierre de la institución el gobierno crearía una unidad de innovación y promoción con fondos dirigidos a emprendedores (Expansión, 2018).

Un estudio realizado en 2017 identificó otros tipos de financiamiento no formales (instituciones bancarias y gubernamentales) las cuales son agrupadas en tres: i) dinero propio, Capital inicial que aporta el dueño de la empresa, ii) dinero de los clientes, cobro por adelantado por algún bien o servicio y iii) Capital de terceros, proveniente de personas naturales o jurídicas externos al negocio (Díaz, Cabanillas, Vivanco, Rodríguez, Marcelo, Robles, 2017).

En Baja California dentro del Plan Estatal Del Desarrollo 2020, expuesto por el gobernador del estado Jaime Bonilla Valdéz, muestra en el apartado de financiamiento para el desarrollo económico dos estrategias:

1. Contribuir al desarrollo económico de las empresas a través de modalidades de financiamiento y apoyo para impulsar el emprendimiento y su crecimiento.
2. Proveer recursos económicos para apoyar las actividades empresariales, mejorar el nivel educativo e impulsar seguridad pública.

En el apartado de ecosistema y apoyo empresarial a micro pymes se muestran dos estrategias planteadas de la siguiente manera:

1. Impulsar el desarrollo de programas para el crecimiento de pymes con especialidad industrial, minera y de servicios: por medio de líneas de acción que permitan proveer ante el Gobierno Federal fondos disponibles para emprendedores y MIPYMES.

2. Contribuir a la consolidación de MIPYMES por medio de programas de crecimiento y desarrollo empresarial en el estado: por medio de programas de atención a MIPYMES no exclusivas de financiamiento pues se pretende dar cursos, talleres, pláticas, asesorías, convocatorias y seguimiento los modelos de negocio de emprendimiento (Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Baja California, 2020).

Sin embargo, es necesario remarcar que durante el periodo gubernamental de Francisco de la Vega, Baja California sufrió un severo endeudamiento por la cantidad de \$15 mil 177 millones de pesos, repercutiendo en el otorgamiento de créditos y apoyo a nivel estatal (Corpus, 2019). Mismo déficit presupuestario que afectó no solamente limitando fuentes financieras sino también a instituciones educativas como Universidad Autónoma de Baja California (Corpus, 2019).

2.3.2 Entorno Administrativo

La administración se comprende como una ciencia administrativa. Herbert (1958) la define como aquella acción humana, racional y cooperativa para el alcance de los objetivos. Esta ciencia, tiene un proceso administrativo que se conforma de cuatro elementos: planificación, organización dirección y control (Luján, 2019).

Un estudio realizado en 2009, comparó el perfil financiero y administrativo de las PYMES en México en una muestra de cuyos resultados determinaron que el proceso de planeación es deficiente y es un elemento que deben desarrollar las pequeñas empresas, dicho estudio menciona que 47% de las empresas mexicanas llevan a cabo esta fase reduciéndose un 17% más cuando se pregunta si éste se

encuentra redactado en documentos oficiales como manuales corporativos (Red PYMEX-Cumex, 2009).

2.3.3 Entorno Institucional y Legislativo

El entorno institucional y legislativo es aquel conformado por leyes, normas, planes y programas que incitan a la generación de empresas, impulsados por entidades públicas y privadas (Pino&Manzano, 2014).

Las medidas en materia legislativa en México van encaminadas a el bienestar del país y sus ciudadanos (Cámara de Diputados, 2020). La regulación de las leyes es un aspecto importante pues regula el desenvolvimiento en tema de PYMES pues se direcciona a mejorar la posibilidad de supervivencia e impulso de actividad económica (Cohen y Baralla, 2012).

En México durante el gobierno del ex presidente Fox Quesada (2002) se decretó una Ley Federal *“El desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa”* la cual tiene como objetivo la promoción del desarrollo económico, así se puede leer en el Diario Oficial de la Federación (2011):

“Artículo 1.- La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.”

Los objetivos de dicha ley van orientados a la creación de bases y ejecución de actividades económicas, participación de PYMES, instrumentos para evaluación y actualización de políticas, programas y actividades para la formación empresarial (DOF, 2010).

Sin embargo, uno de los países más desarrollados a nivel mundial, el cual es Japón, identificó dos cuestiones preocupantes acerca del marco legal mexicano (consideraciones que tomaron en cuenta para alianzas comerciales entre dichos países) los cuales son la falta de transparencia en la elaboración de regulaciones y procesos administrativos (Grupo Estudio, 2002). Y la co-regulación, es decir, proceso de transferencia de funciones y cuestiones regulatorias de gobierno a industria, que a su vez, puede llegar a limitar la competencia y crea barreras de comercio e inversión (Grupo Estudio, 2002).

Un estudio realizado en 2005 mostró un análisis comparativo entre las legislaciones de México y Japón donde se determina que Japón sirve de referencia para que México adopte estrategias creativas y adecuadas para el objetivo de estabilidad económica (Serrano, 2005).

A pesar de que México es un país el cual ha implementado políticas monetarias, fiscales estables y sostenibles, el desempeño no ha sido notoriamente favorable respecto al crecimiento, inclusión y reducción de pobreza, ya que entre 2016 y 2018 la tasa de crecimiento anual del PIB fue de 1.8%, porcentaje debajo del promedio de Latinoamérica (Grupo Banco Mundial, 2020).

México aún es considerado joven en este tema pues como se mencionó antes nació desde el gobierno de Fox, continúa en el sexenio de Calderón por medio de la incorporación de nuevos actores y persiste en el gobierno de Peña Nieto por medio de la integración de cambios organizativos y políticos por medio de la creación de INADEM y reorganización del Fondo Nacional Emprendedor (Pino&Manzano, 2014).

Por un lado, es importante mencionar que en lo que va de gobernanza del actual presidente López Obrador se declaró el cierre de INADEM, cuestión que dejó en desconcierto, sin embargo se externó que se seguirán dando apoyos y fomento al emprendedor, debido a que las instituciones seguirán con cambios y adaptaciones (Forbes,2019). Por otro lado, Cortina (2019) advierte que los emprendedores se verán forzados a recurrir a otras opciones de financiamiento como recursos propios o fondos de inversión privados (Entrepreneur, 2019).

2.4 Incubadora de Negocios de UABC: Cimarrones Emprendedores

Cimarrones Emprendedores es un Programa de Incubación de negocios que se encuentra dentro de la Universidad Autónoma de Baja California el cual brinda el servicio de promoción y consultoría del emprendimiento para Micro, Pequeñas y Medianas empresas (UABC, 2019).

El objetivo de dicho programa consiste en fomentar la cultura del emprendimiento en la comunidad estudiantil apoyando a cualquier alumno a iniciar una empresa de manera formal. Sin embargo, no está limitada a brindar el servicio solamente a estudiantes, pues se puede brindar el servicio a alumnos, egresados y público en general (UABC, 2019).

Cimarrones Emprendedores ofrece una asesoría completa ya que por medio del programa se desarrolla el modelo del negocio, resumen ejecutivo, proyección financiera y plan de puesta en marcha, por medio de capacitaciones empresariales las cuales se enfocan en temas de mercadotecnia, área fiscal, área legal, innovación / creatividad y del área administrativa. Así también, se vincula al emprendedor con instituciones

gubernamentales (estatal o federal), bancos o financieras donde puede obtener un financiamiento mismo que le ayude al inicio de operación del negocio (UABC, 2019).

Cuando una persona decide ingresar al programa necesita completar un proceso de incubación el cual se describe en los siguientes pasos (UABC, 2019):

1. Primer contacto con la incubadora
2. Pre-incubación/ detección e inducción
3. Definición de ideas
4. Talleres y estructuración
5. Gestoría en trámites
6. Capacitaciones
7. Vinculación y/o financiamiento
8. Post-incubación / inicio operacional
9. Beneficios por dos años
10. Deslinde con la incubadora / Fin del proceso

2.5 Estudios Internacionales

Cordero et al. (2011) realizaron un estudio para identificar los factores que influyen en el emprendimiento y sostenibilidad de las empresas, en Cuenca, Ecuador. El análisis se centró en factores tanto internos como externos que motivan pero a la vez restringe la creación de empresas. Cordero et al. (2011) identifican los factores externos como el financiamiento, condiciones del mercado, marco legal y los factores internos como nivel educativo, el comportamiento empresarial y la motivación. Recopilando los datos por medio de una encuesta transversal descriptiva en una muestra de 200 empresas. Los resultados indicaron que la mayoría de los emprendedores cuentan con un título

universitario. También resalta que la motivación de emprender se ha dado debido a la oportunidad de iniciar un negocio y que expresan que conocen la importancia de la elaboración de un plan de negocios. Los aspectos que ayudan a que el emprendedor se sienta motivado son la persistencia, eficiencia y cumplimiento. Por otra parte, los resultados muestran que uno de los factores externos que limitan la creación de empresas es la falta de financiamiento.

En 2009 se llevó a cabo una investigación en Colombia que se proponía determinar el perfil de los emprendedores de base tecnológica por medio de un listado de competencias empresariales y variables sociodemográficas. La literatura de dicho estudio subraya el reconocer el espíritu emprendedor como la capacidad de identificar y desarrollar una idea de negocio (Lanzas et al, 2009). Y la intención emprendedora como el listado de factores psicológicos que motivan a la creación de empresas.

Seis años más tarde Barreto, Zúñiga y Ruiz (2015) realizaron un estudio en Colombia cuyo objetivo es el análisis del efecto que tiene un curso universitario de estudio de experiencias en emprendimiento sobre la Intención Emprendedora (IE). Dicho estudio tiene como hipótesis que las variables demográficas, capacidad percibida y la educación emprendedora motivan al estudiante a desarrollar Intención Emprendedora. Se aplicaron encuestas pre y post curso para conocer el estado de IE del estudiante. Los resultados mostraron que dicho curso afectó negativamente a los alumnos relacionado con IE. La mitad de los encuestados no presentaron un cambio pre y post curso, un 32% se vio afectado negativamente y un 17.7% aumentó su IE. El realizar un curso de emprendimiento afecta considerablemente un factor interno del emprendedor al momento de decidirse a crear una empresa.

Un estudio realizado en 2015 en Uruguay, tuvo como objetivo identificar los principales factores que garantizan el éxito de un emprendimiento. Los datos se obtienen por medio de una encuesta aplicada a los emprendedores que participan en el programa de emprendimiento aplicando técnicas como la del árbol de decisión y regresión logística. La investigación expresa que la educación superior cumple un papel fundamental para el desarrollo del emprendedor. Los resultados de esta investigación arrojaron que para garantizar el éxito en un emprendimiento es necesario contar con financiamiento y que ya haya sido auto empleado anteriormente (Messina, Hochsztain, 2015).

En la investigación realizada en Argentina por Sastre (2013) cuyo objetivo es identificar aquellos factores que motivan o propician el éxito de los emprendimientos. Aplicado a una muestra no estadística de 89 personas entre 18 y 45 años de edad, sin importar el nivel educativo subcategorizándolos en emprendedores potenciales, emprendedores nacies y emprendedores consolidados. La recolección de datos fue por medio de una encuesta cuyos resultados arrojaron que una persona que se anima a emprender tiene cualidades intrínsecas como la perseverancia, optimismo y confianza en uno mismo. También muestra que la percepción de los encuestados va cambiando conforme su experiencia emprendedora pues el carácter emprendedor se desarrolla con el objetivo de tener recompensas extrínsecas (monetarias), sin embargo se ve afectado por la falta de recursos financieros que garanticen la supervivencia de la empresa a largo plazo. La percepción de los encuestados también muestra que el Estado (Gobierno) es un factor negativo pues carece de preocupación por impulsar el emprendimiento.

En 2018, Cruz realizó un estudio en España que consistía en identificar lo que ha motivado a los españoles de trabajar para alguien más a crear su propio negocio, que

por medio de una encuesta (diseñada por el autor) y entrevistas aplicado a una muestra de 116 personas con un rango de edad de 18 a 66 años se señaló que el cambio de mentalidad entre empleado y emprendedor se ha derivado por la influencia de redes sociales, fuentes de financiamiento y la tecnología. Y los factores identificados como conductores del emprendimiento son rasgos de personalidad, talento, carácter innovador y creatividad.

En ese mismo año, Maluk (2018) llevó a cabo su tesis doctoral cuyo objetivo fue determinar las variables explicativas de la intención, decisión y acción del emprendimiento por medio de un instrumento adaptado con base en el modelo del comportamiento planificado (TPB) (Ajzen I, 1992; Maluk, 2018) para la recopilación de datos, empleado en una muestra de 200 estudiantes graduados (de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Universidad Católica Santiago de Guayaquil y Universidad del Espíritu Santo. Los resultados mostraron que las habilidades empresariales influyen positivamente en los constructos motivacionales de la intención emprendedora identificados como atracción personal, norma subjetiva y control conductual percibido. Sin embargo, también muestra que también es importante la opinión de la familia y amigos para llegar al momento de decisión al emprender y que personas que tengan familia emprendedora (donde algún miembro de la familia desarrolló un proyecto de emprendimiento) son propensas a crear un negocio.

2.6 Estudios Nacionales

En el contexto nacional se recalca la información proveniente de estudios internacionales, donde destaca que la creación de empresas de países en desarrollo se

da a causa de la necesidad. Un trabajo realizado en 2015 por Morales, Bustamante, Vargas, Pérez y Sereno, tuvo como propósito señalar factores generadores de emprendimiento y éxito en el acto llevado a cabo en el estado de Guerrero. La recopilación de información por medio de una encuesta aplicada a 40 microempresas del estado divididas en dos ciudades, Huamuxtitlán y Metlatónoc. En los resultados se expuso que los factores de emprendimiento fueron distintas en ambas ciudades pues en Metlatónoc emprenden por necesidad y en Huamuxtitlán emprenden por la oportunidad de mejorar el ingreso. Pero al momento del análisis de la información se expresa que son cuatro los factores que inciden a emprender identificados como factores estructurales y económicos, factor psicosocial y factor social (identificados en otros estudios internacionales como factores externos los dos primeros y los dos últimos pertenecientes al espíritu e intención emprendedora) acompañada de una sugerencia a la creación de programas de capacitación que ayude a la generación de empleo (Morales, Bustamante, Vargas, Pérez, Sereno, 2015).

Canales, Román y Ovando (2017) elaboraron una investigación que consistía en el análisis de las características sociodemográficas de la población joven de los emprendedores mexicanos, para determinar el perfil de los mismos y la actividad emprendedora, y como consecuencia poder analizar si la causa de emprender es para tener éxito en el mercado o por el contrario, por supervivencia (económica). Obteniendo los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del 2016, utilizando el método de análisis de Correspondencias Múltiples se dedujo que a pesar de existir investigaciones internacionales que expresan que el emprendimiento se da por cuestión de innovación y sumergimiento en el mercado (oportunidad). En México, los jóvenes

emprenden por supervivencia, considerando ese constructo más importante que los motivos de creación de empleo formal, innovación y crecimiento económico del país. Mismo artículo declara que es necesario que la población joven de México conozca las políticas públicas orientadas a la creación de empresas.

En 2018 se llevó a cabo un artículo que identificó los factores que influyen en el emprendimiento de un micro negocio en el país por medio de la Encuesta Nacional de Micronegocios del 2012 aplicada y publicada por medio del INEGI cuya información notifica acerca de las características de recursos productivos, monto, organización y distribución de gastos de 27mil microempresarios, para el artículo se trabajó con una muestra de 1095 empresas. Se concluye que las personas emprenden para mejorar el ingreso familiar, más del 90% de los encuestados tiene la impresión de que el Gobierno apoya al emprendedor por medio de políticas, programas y fondos de apoyo. Sin embargo, hay que acentuar que dicho trabajo se realizó con los datos de la página oficial de INEGI en 2012 , analizando la información en 2018 y existen cambios relevantes en la percepción del apoyo gubernamental ya que en 2019 se aprobó la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) bajo el Gobierno del Presidente de la República Andres Manuel López Obrador (Forbes,2019).

2.7 Estudios Locales

Pérez y Márquez (2006) manifiestan que las Incubadoras de Empresas son herramientas adecuadas que incentivan el espíritu emprendedor, aparte de ayudar a crear nuevas empresas promueven el sistema de innovación y generación de empleos, hay que tener en cuenta el impacto positivo que puede generar al país sin

dejar de lado los criterios financieros, procesos organizacionales improductivos así como el contexto socioeconómico, político y cultural.

Si bien hay estudios que evidencian que los países del primer mundo fomentan el emprendimiento con el objetivo de potenciar su investigación y desarrollo en el área tecnológica, por el lado contrario los países en desarrollo (considerados como economías emergentes) emprenden por necesidad y estrategias de supervivencia (Moreno, Olmos, 2010). En 2011 se hizo un estudio en Baja California sobre el aprendizaje en las microempresas (Taxis, Mungaray, Ramírez y Ramírez, 2011) donde se analiza el desempeño de 227 microempresas del estado aplicando una encuesta cuyos resultados exhiben que la capacidad y la buena operacionalización de las empresas puede ser impulsada por medio de capacitaciones/ enseñanza y financiamiento. El estudio garantiza que cuando una microempresa mejora sus procesos de aprendizaje desarrolla la capacidad para la solución de problemas, búsqueda y experimentación de otras alternativas basadas en experiencia y aprendizaje (Mungaray, 1997; Taxis et al. 2011). Finalizando con que la formación y capacitación por medio de estrategias de provisión de servicios gratuitos para el desarrollo del negocio trae como consecuencia un número alto de nuevos establecimientos la creación de nuevos empleos (Taxis et al. 2011).

Estudios más recientes (2015) analizan la aplicación de las políticas públicas para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Baja California, dicho documento expresa que la crisis económica dada en 2008 afectó severamente la creación de empresas pero se ha ido adaptando a la necesidad del mercado donde hay una evolución desde establecer empresas manufactureras a la creación de empresas especializadas en comercio y servicios, pues el gobierno de alguna manera ha logrado

crear programas que impulsen el emprendimiento local. La metodología para realizar este estudio fue por medio de la búsqueda de datos confiables que muestra instituciones de censo como ENOE y el INEGI (2005). Arrojando resultados que indican que en la intervención del gobierno se vio reflejada en 2009 cuando el gobierno estatal aprobó una política contracíclica que tenía como objetivo incentivar al mercado por medio de inversión en infraestructura, costos fiscales y programas de apoyo para la creación de nuevas empresas. Resaltando el reto gubernamental de mantener el impulso del emprendedurismo y del desarrollo micro empresarial local (Mungaray, Osuna, Ramírez, Escamilla, Ramírez, 2015).

Capítulo III. Método

Este apartado presenta la manera en la que se pretende alcanzar el objetivo del presente proyecto explicando la metodología de investigación utilizada en la recolección de datos y la elaboración de la misma.

El estudio tiene un diseño descriptivo con métodos cualitativos y cuantitativos.

3.1 Contexto espacio- temporal

La investigación se realizó en el departamento de Cimarrones Emprendedores el cual tiene un programa de incubación de negocios dentro de las instalaciones de la Universidad Autónoma de Baja California campus Ensenada, la cual tiene diferentes carreras distribuidas en varias facultades las cuales se dividen en Arquitectura y Diseño. Pedagogía, Ciencias de la Salud, Humanas y Ciencias Sociales, Ingeniería, Económico – Políticas, Gastronomía, Humanidades, Ciencias Agrícola, Artes, Deportes, Ciencias Químicas, Ciencias Naturales y Exactas, Contable – Administrativas, Derecho e Idiomas.

3.2 Participantes: población, tipo de muestra y muestra.

Se seleccionó una muestra no probabilística por conveniencia integrada por 16 personas que pertenecieron al programa de incubación de empresas de UABC, Cimarrones Emprendedores en años anteriores al 2018 para la fase de investigación cuantitativa.

Para seleccionar a los integrantes, el departamento de Cimarrones Emprendedores proporcionó una carpeta cuyos documentos almacenaban la base de datos de las personas que estaban desarrollando un proyecto en el año 2018, con el objetivo de contactarse con las personas para identificar quienes concluyeron y quienes desertaron, donde también se les solicitó su apoyo participando en el instrumento de esta investigación.

Y para la fase dos, se seleccionaron tres personas identificadas como emprendedores desertores en algún módulo de su proyecto de emprendimiento en Cimarrones Emprendedores.

Debido a la poca cantidad de emprendedores que desertaron en el instrumento cuantitativo se procedió a invitar a algunos emprendedores a participar en un instrumento cualitativo, de los cuales sólo tres personas lo realizaron

3.3 Instrumentos

Este apartado define los instrumentos utilizados para desarrollar la presente investigación mixta, el cual se conforma de un cuestionario para el método cuantitativo y una entrevista para el método cualitativo.

3.3.1 Diseño de instrumento de medición cuantitativo

3.3.1.1 Cuestionario

El instrumento utilizado se adaptó a partir de dos cuestionarios:

El primero mide el espíritu emprendedor (Capella, Gil, Martí & Ruíz, 2016). La forma en que se desarrolló la elaboración de este cuestionario fue primeramente buscando fuentes literarias confiables que ayudaron a determinar los rasgos característicos que definen a un emprendedor y después la elaboración del mismo. Los resultados de la revisión manifestaron calidad, relevancia y comprensión una vez que aplicaron su prueba piloto a 188 personas. Los resultados de la revisión empírica fueron positivos y se obtuvo un índice de 0.809 en el Alfa de Cronbach. En el análisis factorial los reactivos se agruparon en tres categorías (aspectos de carácter personal, aspectos de carácter social y aspectos de carácter innovador) (Tabla 3).

El segundo cuestionario mide la intención emprendedora (Laguía, Moriano, Molero & Gámez, 2015; Rueda, Moriano & Linán, 2015). Fue aplicado a una muestra de 316 estudiantes universitarios de Colombia. El cuestionario ayudó a medir la intención emprendedora por medio del conocimiento del antecedente psicosocial del estudiante (actitudes hacia el emprendimiento, norma subjetiva y autoeficacia) (Tabla 3).

Se elaboró el instrumento con base en los dos cuestionarios antes mencionados. El instrumento se diseñó y se adaptó en el periodo septiembre- diciembre del 2019 con supervisión y asesoría del Dr. Julián Arroyo. Los dos cuestionarios consultados muestran solamente la intención emprendedora y el espíritu emprendedor. Como se menciona antes existe limitación de búsqueda en la deserción, debido a ello se optó por elaborar preguntas adecuadas para la extracción de información de los factores externos.

En la siguiente tabla (tabla 3) se describen las variables de cada cuestionario.

Tabla 3.1
Definición de variables

Subdimensión	Variables	Definición
Intención emprendedora	Norma subjetiva	Son las creencias normativas que hacen referencia a la probabilidad con la que las personas o grupos referentes aprueban o desaprueban la realización de una determinada conducta (Ajzen, 1991). Expectativas familiares sobre la deseabilidad de llegar a ser abogado, médico o emprendedor (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000).
	Éxito	Las actitudes de una persona están conformadas por la fuerza de cada creencia combinada de forma multiplicativa con su valor subjetivo (Fishbein & Ajzen, 1975). Cada creencia asocia la conducta en particular con ciertos resultados o atributos como el costo de llevar a cabo determinadas conductas (Krueger et al., 2000).
	Autoeficacia	Creencias sobre la capacidad para ejecutar con éxito determinadas conductas (Ajzen, 1991). Habilidad percibida para desarrollar determinadas conductas (Krueger et al., 2000).

Espíritu emprendedor	Personales	Los Ministerios de Educación y Ciencia y de Industria, Comercio y Turismo (2003) describen los valores indispensables del espíritu emprendedor. En los valores personales encontramos creatividad, autonomía, confianza en uno mismo, tenacidad, sentido de la responsabilidad y capacidad para asumir riesgos.
	Sociales	Pretende generar un valor de carácter social dirigido a cubrir una necesidad social existente (Auerswald, 2009). Se orienta hacia la transformación social (Valls, Villa, Martínez & Hernando, 2009). Abarca actividades y procesos que se llevan a cabo con el fin de descubrir, definir y explorar oportunidades con el objetivo de aumentar la riqueza social creando nuevas empresas o dirigiendo las organizaciones existentes de una manera innovadora (Zahra, Filatorcher & Wrigth, 2009). Punto intermedio entre la misión social, actividades sin fines de lucro, rentabilidad y el mercado financiero (Masseti, 2008).

Tomando como referencia lo anterior, se elaboró el instrumento con base en los dos cuestionarios antes mencionados. El instrumento se diseñó y se adaptó en el periodo septiembre- diciembre del 2019 con supervisión y asesoría del Dr. Julián Arroyo. Los dos cuestionarios consultados muestran solamente la intención emprendedora y el espíritu emprendedor. Como se menciona antes existe limitación de búsqueda en la deserción, debido a ello se optó por elaborar preguntas adecuadas para la extracción de información de los factores externos.

El propósito de la encuesta es identificar los factores que inciden en la deserción de los proyectos de emprendimiento dentro de la incubadora de UABC. El instrumento de medición estuvo compuesto y distribuido como puede apreciarse en la tabla 4.

Tabla 3.2.
Distribución de la encuesta

Variable	No.	Reactivos
Preguntas sociodemográficas	10	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 21, 22.
Intención emprendedora	5	9A, 9B, 9C, 9D, 9E.
Espíritu emprendedor	15	10.1, 10.2, 10.3, 10.4, 10.5, 10.6, 10.7, 10.8, 10.9, 10.10, 10.11, 10.12, 10.13, 10.14, 10.15.
Factores externos	5	15, 16, 17, 17B, 20.
Deserción	7	11, 12, 13, 14A, 14B, 18, 19.

3.3.2 Diseño de instrumento de medición cualitativo

3.3.2.1 Pauta para entrevista

Al desarrollar la pauta para entrevista primero se tuvo que consultar a los autores que identificaron los factores internos y los categorizaron en intención emprendedora con sus subdimensiones correspondientes las cuales son norma subjetiva (Ajzen,1991;

Krueger, Reilly & Carsrud, 2000), éxito (Fishbein & Ajzen, 1975; Krueger et al., 2000), y autoeficacia (Ajzen, 1991; Krueger et al., 2000). Y el espíritu emprendedor subdividido en personales (Los Ministerios de Educación y Ciencia y de Industria, Comercio y Turismo, 2003) y sociales (Auerswald, 2009; Valls, Villa, Martínez & Hernando, 2009). Y otros autores que categorizaron los factores externos como Entorno económico y de financiamiento (Beltrán, Rivas, Gastelo, De La Cruz, López & Dávila, 2018), Entorno administrativo (Luján, 2019) y Entorno institucional y legislativo (Pino&Manzano, 2014).

Tabla 3.3
Operacionalización de variables

Factores internos		
Intención emprendedora	Norma subjetiva	Son las creencias normativas que hacen referencia a la probabilidad con la que las personas o grupos referentes aprueban o desaprueban la realización de una determinada conducta (Ajzen, 1991). Expectativas familiares sobre la deseabilidad de llegar a ser abogado, médico o emprendedor (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000).
	Éxito	Las actitudes de una persona están conformadas por la fuerza de cada creencia combinada de forma multiplicativa con su valor subjetivo (Fishbein & Ajzen, 1975). Cada creencia asocia la conducta en particular con ciertos resultados o atributos como el costo de llevar a cabo determinadas conductas (Krueger et al., 2000).
	Autoeficacia	Creencias sobre la capacidad para ejecutar con éxito determinadas conductas (Ajzen, 1991). Habilidad percibida para desarrollar determinadas conductas (Krueger et al., 2000).

Espíritu emprendedor	Personales	Los Ministerios de Educación y Ciencia y de Industria, Comercio y Turismo (2003) describen los valores indispensables del espíritu emprendedor. En los valores personales encontramos creatividad, autonomía, confianza en uno mismo, tenacidad, sentido de la responsabilidad y capacidad para asumir riesgos.
		Pretende generar un valor de carácter social dirigido a cubrir una necesidad social existente (Auerswald, 2009).
		Se orienta hacia la transformación social (Valls, Villa, Martínez & Hernando, 2009).
	Sociales	Abarca actividades y procesos que se llevan a cabo con el fin de descubrir, definir y explorar oportunidades con el objetivo de aumentar la riqueza social creando nuevas empresas o dirigiendo las organizaciones existentes de una manera innovadora (Zahra, Filatorcher & Wright, 2009).
		Punto intermedio entre la misión social, actividades sin fines de lucro, rentabilidad y el mercado financiero (Masseti, 2008).
Factores Externos		
Económico y de financiamiento		Al conjunto de recursos monetarios que son utilizados para realizar una actividad económica se le conoce como financiamiento (Dávila 2011). Los emprendedores poseen conocimientos y poder adquisitivo para realizar estas actividades que generan una utilidad (Beltrán, Rivas, Gastelo, De La Cruz, López & Dávila, 2018).
Administrativos		Herbert (1958) la define como aquella acción humana, racional y cooperativa para el alcance de los objetivos. Esta ciencia, tiene un proceso administrativo que se

	conforma de cuatro elementos: planificación, organización dirección y control (Luján, 2019).
Institucionales y legislativos	El entorno institucional y legislativo es aquel conformado por leyes, normas, planes y programas que incitan a la generación de empresas, impulsados por entidades públicas y privadas (Pino&Manzano, 2014).

3.3.3 Procedimiento

En este apartado se describe cómo se realizó la prueba piloto y cómo se aplicó el instrumento.

3.3.3.1 Prueba piloto: Recolección de datos cualitativos

Para valorar adecuadamente la prueba piloto debía ser compuesta por personas que emprendieron un negocio en algún momento de su vida:

- a) Que por algún motivo hayan pausado su proyecto de emprendimiento
- b) Que hayan abandonado su proyecto de emprendimiento

Teniendo en cuenta estas premisas, la prueba piloto estaba formada por nueve personas. El cuestionario (hoja de word) fue enviado por correo electrónico a las personas que cumplían con las características o el perfil próximo a la muestra. Y así, se realizó el pilotaje del instrumento de manera digital.

Debido a la contingencia se tuvo dificultad para contactar a las personas del perfil mencionado y se recurrió a las redes sociales para el contacto de las mismas resultando pocas las personas que tuvieron disposición para contestar el cuestionario.

3.3.3.2 Aplicación del instrumento

Para realizar la fase de recolección de datos cuantitativos se tuvo contacto con la muestra vía telefónica y sólo en pocos casos, vía correo electrónico. En el transcurso del periodo 2019-3 se tuvo contacto con los participantes para solicitar su apoyo contestando un instrumento de medición para el cumplimiento de los objetivos de este documento, el cual pretendía ser realizado de manera presencial. En el transcurso del año 2020, se exigió cuarentena obligatoria a nivel mundial limitando así el contacto y la disposición de la muestra fue así, que de obtener los datos de manera presencial se optó por contactar a las personas vía telefónica y aplicar el instrumento.

Obteniendo la participación de 16 personas identificadas como desertoras que tuvieron un acercamiento con la incubadora para desarrollar un proyecto de emprendimiento en Cimarrones Emprendedores, de esas dieciseis personas, trece contestaron el cuestionario por teléfono y tres por un formulario de Google.

Capítulo IV. Resultados

4.1 Análisis descriptivos

En este capítulo se presenta el análisis de la información recolectada a través de los instrumentos descritos en el capítulo anterior. Los resultados se dividieron en dos partes: i) se presentan los datos sociodemográficos de los participantes, de igual manera los factores identificados como internos y externos que presentaron los participantes al momento de desertar y ii) se realizó un análisis de contenido (Capella, Gil, Martí & Ruíz, 2016; aguía, Moriano, Molero & Gámez, 2015). Con base en la información recolectada través de tres entrevistas semi estructuradas con participantes clave.

Para presentar los datos descriptivos de este estudio se hicieron los análisis correspondientes por medio del programa SPSS Statistics (Versión 26). Como se observa en la tabla 4.1, respecto a la variable género, la mayoría de los participantes corresponden al femenino (68.8%). Por su parte, la edad predominante oscila entre dos rangos: entre 20 y 29 años (31.25%) y entre 50 y 60 años de edad (31.25%). El 50% de los encuestados tiene un nivel de estudios correspondiente a nivel licenciatura y 43.8% de los participantes son asalariados. Por otra parte, el 31.3% de los participantes señala que su padre tuvo acceso a la alcanzó el nivel licenciatura, empatando el porcentaje mencionando que lo comparte con el nivel primaria y señalan que en el nivel de estudios de la madre predomina el nivel primaria (37.5%) (Tabla 5)

Tabla 4.1

Características sociodemográficas de los participantes

Género	N	%
Femenino	11	68.8
Masculino	5	31.3
Edad		
20-29	5	31.25
30-39	3	18.75
40-49	3	18.75
50-60	5	31.25
Escolaridad		
Primaria	1	6.3
Secundaria	2	12.5
Bachillerato	3	18.8
Licenciatura	8	50
Posgrado	2	12.5
Experiencia laboral		
No trabaja	2	12.5
Asalariado	7	43.8
Por cuenta propia	4	25
Ambas	3	18.8
Nivel de estudio del padre		
Ninguna	1	6.3
Primaria	5	31.3

Secundaria	3	18.8
Bachillerato	2	12.5
Licenciatura	5	31.3
Posgrado	0	0
Nivel de estudio de la madre		
Ninguna	1	6.3
Primaria	6	37.5
Secundaria	3	18.8
Bachillerato	3	18.8
Licenciatura	3	18.8
Posgrado	0	0

4.1.1 Intención Emprendedora

Tabla 4.1.1

Intención Emprendedora. Trayectoria profesional.

Lo más importante para el emprendedor de acuerdo a la trayectoria profesional	N	%
Crear su propia empresa (ser emprendedor)	9	56.3
Desarrollar su carrera profesional en una empresa privada	7	43.8
Trabajar en el Estado (ser funcionario)	0	0

En la sección de intención emprendedora se observó que el 56.3% de los encuestados consideran más importante el crear su propia empresa en su trayectoria profesional que desarrollar su carrera profesional (43.8) o trabajar como funcionario público (0%).

Tabla 4.1.2

Intención Emprendedora. Creación de una empresa.

Nivel de importancia al crear una nueva empresa	N	%
Crear empleo para otras personas	7	43.8
Ser creativo e innovar	2	12.5
Tener altos ingresos económicos	7	43.8

Los participantes señalaron que es importante crear empleo para otras personas (43.8%) y tener altos ingresos económicos (43.8%) antes que ser creativos e innovadores cuando se trata de crear una empresa (12.5%).

Tabla 4.1.3

Intención Emprendedora. Control de una situación.

Importancia de realizar eficazmente alguna situación de las siguientes	N	%
La definición de mi idea de negocio y estrategia de una nueva empresa	6	37.5
El tener bajo control el proceso de creación de una nueva empresa	1	6.3
El fomento de relaciones con personas clave para la obtención del capital cuyo fin es crear una nueva empresa	5	31.3
La creación y el funcionamiento de una nueva empresa	4	25

Por otra parte, el 37% de la muestra señaló que la definir la idea de negocio y la estrategia para llevarlo a cabo tiene un alto nivel de importancia comparado con tener bajo control el proceso al crear una nueva empresa (6.3%), fomentar relaciones clave para obtener capital que ayude a construir la empresa (31.3%) o la creación o funcionamiento de una empresa (25%).

Tabla 4.1.4

Intención Emprendedora. Opinión de personas cercanas.

Importancia de la opinión del círculo de personas cercanas al emprendedor	N	%
Mis familia directa (padres y hermanos)	12	75
Mis amigos íntimos	1	6.3
Mis compañeros de trabajo o de clase	2	12.5
Mi círculo social (en general)	1	6.3

Respecto a la importancia que los participantes le otorgaron a la opinión de su círculo cercano se muestra también que tiene gran impacto lo que opine la familia directa del emprendedor acerca de que éste cree una nueva empresa pues obtuvo 75%. Lo anterior contrasta con otras opciones como compañeros de trabajo (12.5%), amigos íntimos (6.3%) o su círculo social en general (6.3%).

Tabla 4.1.5

Intención Emprendedora. Afirmaciones con las que se identifica el emprendedor.

Afirmación con la que más se identifica el emprendedor	N	%
Es probable que llegue a crear una empresa algún día	3	18.8
Estoy dispuesto a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario	4	25
Tengo serias dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa	2	12.5
Estoy decidido a crear una empresa en el futuro	7	43.8

Y por último, como parte de la dimensión de intención emprendedora se observó que la situación con la que más se identifica el emprendedor es al estar decidido a crear una empresa (43.8%).

4.1.2 Espíritu Emprendedor

Dentro de la dimensión espíritu emprendedor, se consideran las variables personales y sociales (ver Tabla 4.3). Estas variables se midieron en una escala de Likert de cuatro pasos, entre muy desacuerdo y muy de acuerdo (codificación 1-4). Como se puede observar, todas las variables mostraron una medida estadística, sobre el valor 3, pues se conoce que cada una de las quince afirmaciones que componen esta sección son positivas.

Tabla 4.2.1
Espíritu emprendedor

	Media	Desviación estándar
Soy una persona decidida a lograr mis objetivos	3.75	0.577
Pienso que es necesario arriesgarme para progresar	3.81	0.403
Me gusta tomar riesgos calculados con las nuevas ideas	3.68	0.478
Me considero autosuficiente para poder conseguir lo que me propongo	3.75	0.447
Asumo las consecuencias de lo que he dicho o hecho	3.93	0.25
Hago cada trabajo tan a fondo como sea posible	3.68	0.478
Los problemas de convivencia se solucionan dialogando	4	0
Consigo hacer las cosas de manera imaginativa y diferente a como lo hacen las personas	3.37	0.619
Veó utilidades en objetos comunes	3.37	0.806
Soy capaz de formular sugerencias para mejorar los proyectos en los que participo	3.75	0.577
Creo que las personas que se arriesgan tienen más oportunidades de tener éxito que quienes no lo hacen	3.87	0.341
Tengo acceso a información de apoyo para comenzar a emprender proyectos	3.25	0.774
Soy bueno manejando situaciones imprevistas	3.5	0.816
Analizo mis errores para aprender de ellos	3.75	0.577
Pienso que se pueden extraer oportunidades de los problemas o situaciones difíciles	3.81	0.403

La tabla 4.3 señala las medidas de tendencia central, la cual expresa que se tiene una inclinación mayor hacia la respuesta de muy de acuerdo (4) en la mayoría de reactivos correspondientes al espíritu emprendedor. Cabe destacar que la afirmación con mayor desviación estándar es la correspondiente a “veo utilidades en objetos comunes” (.806), lo cual no afecta la tendencia general observada en todas las variables.

4.1.3 Deserción

En la Tabla 4.4 se puede observar que las etapas en la que más desertaron los participantes en el periodo de incubación fue en la de inicio y desarrollo, empatándose

en porcentaje correspondiente al 37.5%. Cabe mencionar que cuando los emprendedores desertaron de la incubadora su motivación no se vió afectada para seguir emprendiendo (62.5%). Sin embargo, cuando se les cuestionó si regresarían a terminar de incubar o a iniciar un nuevo proyecto en Cimarrones emprendedores 75% de los encuestados tuvieron respuesta negativa, también mencionando que no creen que el tener una empresa garantiza un futuro prometedor (75%). Por otra parte, se mencionó que solo al 62.5% se le dio asesoramiento legal durante su proceso de incubación y el 50% decidió asesorarse en otra incubadora de negocios.

En la encuesta se les realizó una pregunta respecto a los factores externos, donde se les cuestionó cuáles habían influido en su deserción. En la tabla 8 se muestra que el 56.3% de los encuestados mencionaron que por factores institucionales y legislativos, 25% mencionaron que por factores económicos y solo el 18.8% que por motivos administrativos.

Tabla 4.2.1.2
Deserción

	N	%
Etapas en la que desertó		
Inicio	6	37.5
Desarrollo	6	37.5
Final	4	25
Motivación afectada		
Si	6	37.5
No	10	62.5
Regresar a Cimarrones Emprendedores		
Si	4	25
No	12	75
El crear una empresa trae un futuro prometedor		
Si	4	25
No	12	75
Asesoramiento legal		

Si	6	37.5
No	10	62.5
Contacto con otra incubadora		
Si	8	50
No	8	50

Tabla 4.1.2.2
Factores externos

	N	%
Económicos	4	25
Administrativos	3	18.8
Institucionales y legislativos	9	56.3

4.2 Análisis de contenido de entrevistas semiestructurada

La información reportada en el apartado anterior, permite indagar los factores internos y externos. Paralelo a lo anterior, con el propósito de indagar de manera más profunda la percepción de algunos sujetos involucrados en procesos de emprendimiento dentro de la UABC, se realizaron tres entrevistas.

4.2.1 Norma subjetiva

Se exploró acerca de los factores internos que orillaba a que el emprendedor desertara. En primer lugar se tiene la subdimensión de Norma Subjetiva cuyo objetivo fue conocer las expectativas familiares sobre emprender y mencionaron que tuvieron gran apoyo de parte de sus familiares, pues como se ha mencionó, hace referencia a la probabilidad con la que las persona o grupos cercanos a ella, como lo mencionan los autores:

Son las creencias normativas que hacen referencia a la probabilidad con la que las personas o grupos referentes aprueban o desaprueban la realización de una determinada conducta (Ajzen, 1991).

Expectativas familiares sobre la deseabilidad de llegar a ser abogado, médico o emprendedor (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000).

Tabla 4.2.1.3

Respuesta de entrevistados acerca de Norma subjetiva

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“pues había mucho apoyo de parte de mi primer, de mi primer círculo por que mis amigos pues todo ahh trabajamos en el mismo ramo Y somos compañeros de trabajo Muchos”	“En general pues todos creía que era algo muy bueno o creen que todavía pues éste se lleva a cabo ya no tanto por parte de la incubadora verdad, este pues con buenas expectativas o sea de que de que traer algo pues que si podría pasar haciendo mucho por ejemplo marketing y así este no sé cómo se pueda decir como ... ”	“me lo hacían saber ¿no? qué bueno que haya un curso, que bueno que existan este, personas o entidades de gobierno que te puedan apoyar en un proyecto, tanto en la manera eeh de como estructurarlo hasta poder si fuera posible obtener recurso económico para poder emprender ¿no?”

“pues había mucho apoyo de parte de mi primer, de mi primer círculo por que mis amigos pues todo ahh trabajamos en el mismo ramo Y somos compañeros de trabajo Muchos” (entrevistado A).

“En general pues todos creía que era algo muy bueno o creen que todavía pues éste se lleva a cabo ya no tanto por parte de la incubadora verdad, este pues con buenas expectativas o sea de que de que traer algo pues que si podría pasar haciendo mucho por ejemplo marketing y así este no sé cómo se pueda decir como ...(entrevistado B)”

“me lo hacían saber ¿no? qué bueno que haya un curso, que bueno que existan este, personas o entidades de gobierno que te puedan apoyar en un proyecto, tanto en la manera eeh de como estructurarlo hasta poder si fuera posible obtener recurso económico para poder emprender ¿no?” (entrevistado C).

4.2.3 Éxito

En segundo lugar, se tiene la subdimensión denominada Éxito para conocer si las conductas que llevan a cabo es para tener los resultados esperados, en este caso para emprender. Los entrevistados expresaron los retos a los que se enfrentaron al estar en el proceso de incubación donde las barreras administrativas, el mercado (la competencia) y el tiempo se consideraron.

Tabla 4.2.1.4
Respuesta de entrevistados acerca de Éxito

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“pero realmente las Trabas y los topes que tuve fueron De nivel burocrático Y administrativo”	“ya hay mercado para eso o sea no somos los únicos hay quienes también retan mobiliario y a lo mejor tienen más mobiliario tienen diferente el o sea el material eh nosotros apenas estamos iniciando entonces también el que a la mejor la competencia ¿no?”	“para mí fue el tiempo, ese es el reto, el tiempo, y.... más que nada como lo comentaba, estaba yo con otra persona, entonces cuando la otra persona se va, tengo yo que pues no improvisar”

“pero realmente las Trabas y los topes que tuve fueron De nivel burocrático Y administrativo”

“ya hay mercado para eso o sea no somos los únicos hay quienes también retan mobiliario y a lo mejor tienen más mobiliario tienen diferente el o sea el material eh nosotros apenas estamos iniciando entonces también el que a la mejor la competencia ¿no?” (entrevistado A).

“para mí fue el tiempo, ese es el reto, el tiempo, y.... más que nada como lo comentaba, estaba yo con otra persona, entonces cuando la otra persona se va, tengo yo que pues no improvisar” (entrevistado B).

4.2.4 Autoeficacia

Y por último, la subdimensión llamada Autoeficacia, para conocer si los participantes aseveraron que se sienten capaces para llevar a cabo determinadas conductas.

Tabla 4.2.1.5

Respuesta de entrevistados acerca de Autoeficacia

Entrevistado A	Entrevistado B
“pues eh... estaba aprendiendo, nunca había iniciado yo un proyecto así y posiblemente por ... por la inexperiencia se me dificulto un poco más en cuestión de los tramites”	“Yo creo que cuando algo que te gusta y te apasiona y tú sabes que ...no sé, qué lo tienes en cuenta, como que no nada más es... por decir ganar dinero, que éste pues obviamente es el fin ¿verdad? de algún negocio pero, como que también te gusta que... lo combinas pues vas a buscar ¿no? vas a buscar la manera”

“pues eh... estaba aprendiendo, nunca había iniciado yo un proyecto así y posiblemente por ... por la inexperiencia se me dificulto un poco más en cuestión de los tramites” (entrevistado A).

“Yo creo que cuando algo que te gusta y te apasiona y tú sabes que ...no sé, qué lo tienes en cuenta, como que no nada más es... por decir ganar dinero, que éste pues obviamente es el fin ¿verdad? de algún negocio pero, como que también te gusta que... lo combinas pues vas a buscar ¿no? vas a buscar la manera” (entrevistado B).

4.2.5 Personales

De modo similar, se incluyeron las subdimensiones del Espíritu Emprendedor. Primeramente, la subdimensión catalogada como Personales, que son aquellos valores como creatividad, autonomía, confianza en uno mismo, tenacidad, sentido de la responsabilidad y capacidad para asumir riesgos (Ministerios de Educación y Ciencia y de Industria, Comercio y Turismo, 2003).

Tabla 4.2.1.6
Respuesta de entrevistados acerca de Personales

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“señorita yo en creatividad y en responsabilidad... es una de las características que representa mi labor y mi trabajo”	“creo que soy una persona como centrada, sí me preocupo por las cosas pero no así como que no me estreso, no pierdo así como que la cabeza, si. Más bien trato de encontrar solución porque de nada me sirve por decir, irme para abajo, por decir por algo no está funcionando por algún reto que tengo y que a lo mejor no está saliendo en adelante... pues si este... buscar la manera ¿no? la manera y pues ahora sí que sí, de una manera no se puede entonces buscar otra, otro camino y así”	“siempre enfrento retos y siempre de alguna otra manera se pueden resolver no? estudiando gastronomía pues uno se da cuenta que a veces los retos son físicos, a veces son mentales, a veces son de percepción, a veces son de percepción sensorial, no se a nivel de gustativo, olfativo, o sea, hay una gama de retos que a veces son mínimos pero en un platillo tienen mucho que ver, siempre he estado acostumbrado a eso y en realidad yo si siento, en mi rubro claro, me siento capaz de poder resolver situaciones y conflictos en el momento”

“señorita yo en creatividad y en responsabilidad... es una de las características que representa mi labor y mi trabajo” (entrevistado A).

“creo que soy una persona como centrada, sí me preocupo por las cosas pero no así como que no me estreso, no pierdo así como que la cabeza, si. Más bien trato de encontrar solución porque de nada me sirve por decir, irme para abajo, por decir por

algo no está funcionando por algún reto que tengo y que a lo mejor no está saliendo en adelante... pues si este... buscar la manera ¿no? la manera y pues ahora sí que sí, de una manera no se puede entonces buscar otra, otro camino y así” (entrevistado B).

“siempre enfrento retos y siempre de alguna otra manera se pueden resolver no? estudiando gastronomía pues uno se da cuenta que a veces los retos son físicos, a veces son mentales, a veces son de percepción, a veces son de percepción sensorial, no se a nivel de gustativo, olfativo, o sea, hay una gama de retos que a veces son mínimos pero en un platillo tienen mucho que ver, siempre he estado acostumbrado a eso y en realidad yo si siento, en mi rubro claro, me siento capaz de poder resolver situaciones y conflictos en el momento” (entrevistado C).

4.2.6 Sociales

Como siguiente, la subdimensión Social dentro del Espíritu Emprendedor, el cual pretende generar un valor de carácter social dirigido a cubrir una necesidad social existente (Valls, Villa, Martínez & Hernández, 2009). Cuyos argumentos mencionan que es por parte de la inclusión social, generación de empleos y fomento de convivencias personales.

Tabla 4.2.1.7

Respuesta de entrevistados acerca de Sociales

Entrevistado B	Entrevistado C
“cuando se renta un mobiliario es será ahora sí que es por lo Social, es por convivencia, por de las familias por decir se da por de carácter o sea todo es totalmente social o sea pero el diferente en diferentes ramos”	“claro que si no se cómo la inclusión social o la generación de empleo en definitiva era la generación de empleo”

“cuando se renta un mobiliario es será ahora sí que es por lo Social, es por convivencia, por de las familias por decir se da por de carácter o sea todo es totalmente social o sea pero el diferente en diferentes ramos” (entrevistado B).

“claro que si no se cómo la inclusión social o la generación de empleo en definitiva era la generación de empleo” (entrevistado C).

Por otra parte, se reportan varios factores externos que inciden en la deserción del emprendimiento, los cuales son el entorno económico, entorno administrativo y el entorno institucional y legislativo.

4.2.7 Entorno económico

Del entorno económico, expresaron que éste no influyó en que desertaran, pues ya tenían contemplado un monto de inversión.

Tabla 4.2.1.8

Respuesta de entrevistados acerca de Entorno económico

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“Ninguno este habíamos hecho un ahorro para ello para ver si en el momento en que llegase un desembolso tuviésemos nosotros de dónde echar este mano, pero no llego ninguno de esos le comento fue solamente ehh tramitología y burocracia”	“Ninguno este habíamos hecho un ahorro para ello para ver si en el momento en que llegase un desembolso tuviésemos nosotros de dónde echar este mano, pero no llego ninguno de esos le comento fue solamente ehh tramitología y burocracia”	“No es en este caso no, era más el tiempo que tenía que dedicar a la escuela porque pues todavía no terminaba y el compromiso que tenía yo con un restaurant que tenía que cumplir”

“Ninguno este habíamos hecho un ahorro para ello para ver si en el momento en que llegase un desembolso tuviésemos nosotros de dónde echar este mano, pero no llego ninguno de esos le comento fue solamente ehh tramitología y burocracia” (entrevistado A).

“Ninguno este habíamos hecho un ahorro para ello para ver si en el momento en que llegase un desembolso tuviésemos nosotros de dónde echar este mano, pero no llego ninguno de esos le comento fue solamente ehh tramitología y burocracia” (entrevistado B).

“No es en este caso no, era más el tiempo que tenía que dedicar a la escuela porque pues todavía no terminaba y el compromiso que tenía yo con un restaurant que tenía que cumplir” (entrevistado C).

4.2.8 Entorno Administrativo

Del entorno administrativo, que se enfoca al servicio que brinda la incubadora de negocios Cimarrones Emprendedores al atender a las personas ayudándoles a incubar sus negocios. Los argumentos indican que el personal de la incubadora llevaron a cabo su labor de manera correcta. Sin embargo, mencionaron ciertas recomendaciones como las siguientes:

Tabla 4.2.1.9

Respuesta de entrevistados acerca de Entorno Administrativo

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“Poner mucho más énfasis y credibilidad porque puede llegar un buen emprendedor con un buen proyecto o buenas ideas y si no se le da atención requerida no se le da la credibilidad adecuada o no se detecta el potencial posiblemente se quede ahí en el cajón”	“Bueno si lo que hace ratito te mencioné este de que tal vez y si le den a las personas que ellos hagan realicen pues ese curso o lo que tienen que llenar pero si después de un determinado tiempo no no esas personas no nos siguen con su proyecto bueno y llamarles ver por qué y poder tener como más como un apoyo más esté más directo”	... en el lado del sistema como lo comenté en el inicio, mmm si era, es me imagino que es muy bueno me imagino sin embargo no era muy amigable, me imagino que las personas que diseñan entiendo muy bien ese aspecto. de repente no sabíamos si se le picaba aquí o se le picábamos algún icono luego le podíamos dar back luego que no, o nos atorábamos porque si no contestábamos una pregunta no nos podíamos ir a la otra, y luego eran módulos, había módulos que no

		congeniaban con lo que uno quería producir o lo que no necesitaba en realidad no? como parte del negocio entonces eso era lo que nos atoraba un poco, pero es más que nada en cómo estaba de amigable la plataforma”
--	--	--

“Poner mucho más énfasis y credibilidad porque puede llegar un buen emprendedor con un buen proyecto o buenas ideas y si no se le da atención requerida no se le da la credibilidad adecuada o no se detecta el potencial posiblemente se quede ahí en el cajón” (entrevistado A).

“Bueno si lo que hace ratito te mencioné este de que tal vez y si le den a las personas que ellos hagan realicen pues ese curso o lo que tienen que llenar pero si después de un determinado tiempo no no esas personas no nos siguen con su proyecto bueno y llamarles ver por qué y poder tener como más como un apoyo más esté más directo” (entrevistado B).

“... en el lado del sistema como lo comenté en el inicio, mmm si era, es me imagino que es muy bueno me imagino sin embargo no era muy amigable, me imagino que las personas que diseñan entiendo muy bien ese aspecto. de repente no sabíamos si se le picaba aquí o se le picábamos algún icono luego le podíamos dar back luego que no, o nos atorábamos porque si no contestábamos una pregunta no nos podíamos ir a la otra, y luego eran módulos, había módulos que no congeniaban con lo que uno quería producir o lo que no necesitaba en realidad no? como parte del negocio entonces eso era lo que

nos atoraba un poco, pero es más que nada en cómo estaba de amigable la plataforma” (entrevistado C).

4.2.9 Entorno institucional y legislativo

Al hablar del entorno institucional y legislativo, aquellas normas y leyes que rigen al país las cuales incentivan y apoyan al emprendimiento nacional, mencionaron que no fue un factor que orillara al emprendedor a desertar.

Tabla 4.2.8.1

Respuesta de entrevistados acerca de Entorno económico

Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
“no los tengo en este momento fue así el el asesor que me estaba apoyando eh... los sirven a la secretaria de seguridad de México”	“No no la verdad no creo fue algo más bien más personal que te digo solo me por enfocarme en cosas por ejemplo prio... Prioridades del estudio ¿no?”	“No, en lo absoluto, de hecho nosotros comprendíamos muy bien que si existía algún tipo de ayuda pues la íbamos a tomar, vuelvo a comentar éramos 2 personas y si no nosotros podíamos absorber el gasto, en realidad la maquina no era tan caro, había otros proyectos que si se necesitan mucho dinero, y no nada más en crear un aparato , sabemos que atrás de esto va a haber diseño, va haber publicidad mercadotecnia o sea otras muchas cosas que son parte de un producto, entonces en el caso mío, no era así..”

“no los tengo en este momento fue así el el asesor que me estaba apoyando eh... los sirven a la secretaria de seguridad de México” (entrevistado A).

“No no la verdad no creo fue algo más bien más personal que te digo solo me por enfocarme en cosas por ejemplo prio... Prioridades del estudio ¿no?” (entrevistado B).

“No, en lo absoluto, de hecho nosotros comprendíamos muy bien que si existía algún tipo de ayuda pues la íbamos a tomar, vuelvo a comentar éramos 2 personas y si no nosotros podíamos absorber el gasto, en realidad la maquina no era tan caro, había otros proyectos que si se necesitan mucho dinero, y no nada más en crear un aparato , sabemos que atrás de esto va a haber diseño, va haber publicidad mercadotecnia o sea otras muchas cosas que son parte de un producto, entonces en el caso mío, no era así..” (entrevistado C).

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN

En este capítulo se presenta la discusión de resultados, donde se detalla la interpretación, alcance, limitaciones y conclusiones.

5.1 Interpretación de los resultados

Laguía, Moriano, Molero y Gámez (2015) mencionan que como parte de las variables sociodemográficas, el nivel educativo del emprendedor y de los padres es una variable que influye en la intención de emprender, pues en el estudio que se lleva a cabo por estos autores afirman que:

“El nivel educativo es una de las variables que influyen en la intención de emprender, de tal forma que a mayor nivel educativo mayor tasa de actividad emprendedora” (Laguía, Moriano, Molero & Gámez, 2015)

Haciendo referencia al nivel educativo superior o posgrado. Sin embargo, al momento de aplicar el cuestionario a la muestra de este estudio, los resultados contradicen parcialmente el argumento de los autores consultados, en la Tabla 4.1 se muestra que el 62.5% de los encuestados tienen estudios de licenciatura y posgrado, coincidiendo con el argumento de los autores.

Respecto a la escolaridad de los padres, la mayoría de los padres (68.9%) y la mayoría de las madres (81.2%) indicaron que tienen estudios máximos a nivel bachillerato, sin coincidir con lo que explican los autores. Sin embargo, se tiene en cuenta que el tamaño de la muestra menor a lo que se esperaba, por ello los resultados pueden no coincidir en su totalidad.

5.2.1 Intención Emprendedora

En el apartado de Intención Emprendedora , se observa que los reactivos obtenidos deben obtener una respuesta de calificación dependiendo el nivel de importancia que signifique para el participante ante situaciones como normas subjetivas, éxito y autoeficacia, donde se resalta que hubo mayor inclinación a priorizar actitudes como crear su propia empresa en lugar de desarrollarse en su carrera o como funcionario público, coincidiendo con el argumento de Rodríguez, Olivares, Pinillos, Girón, Zamora y Gómez (2016) donde expresan que el emprendimiento y el autoempleo es de preferencia por encima a trabajar para otras personas o ser funcionarios.

También, los participantes empatan la importancia de crear empleo para otras personas y el tener altos ingresos económicos, coincide con lo que nos comparte Adam Smith (1759) con su teoría *La mano invisible*, donde expresa que la persona que es empresaria lo hace por beneficio propio pero también por beneficio a la sociedad, haciendo alusión a cómo la ley de oferta y demanda benefician a la sociedad de manera indirecta (González, H., 2005). Entonces, los participantes al darle importancia a los dos puntos mencionados a este párrafo empatan lo que menciona Smith en 1759 con la actualidad.

Por otra parte, la muestra considera altamente importante la opinión de los familiares ante el emprendimiento, antes que amistades o compañeros de trabajo o clase.

5.2.2 *Espíritu Emprendedor*

Aunado a lo anterior, como parte de factores internos, el espíritu emprendedor detalla que la desviación estándar más alta corresponde a la siguiente afirmación “Veo utilidades en objetos comunes” (.806), cuestión que no afecta significativamente, pues se conoce que cada una de las quince afirmaciones que componen esta sección son positivas, se destaca también que estos criterios muestran una media de 3 a 4, ya que las respuestas estaban compuestas en escala Likert donde: 1= muy en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= de acuerdo y 4= muy de acuerdo.

Los Ministerios de Educación y Ciencia y de Industria, Comercio y Turismo (2003), detallan que las personas que poseen espíritu emprendedor muestran actitudes y rasgos característicos de la actitud emprendedora que se componen de personales y sociales, complementando esa conceptualización con rasgos asociados de la personalidad emprendedora (Pablo, Santos & Bueno, 2004), cada una de esas personalidades y actitudes se describen de manera positiva, afirmando que las personas que pretenden emprender las presentan. Es así, que se identifica que las personas encuestadas en esta investigación poseen espíritu emprendedor.

5.2.3 *Factores Externos*

Como mencionan Rocha, Álvarez y Cocunubo (2018), reconocen que son aquellos factores externos los institucionales, económicos, administrativos y legislativos de un país, y que al momento en que los emprendedores lo enfrentan, se presentan los obstáculos a emprender.

La mayoría de los encuestados señalaron que los factores institucionales y legislativos fueron los que influyeron para desertar en su proyecto de incubación en

Cimarrones Emprendedores (explicándoles previamente que este tipo de factores se refieren a las leyes o legislaciones que existen en el país para el apoyo a la creación de nuevas empresas). Sin embargo, al momento de llevar a cabo las entrevistas personales, los participantes no mostraron alguna inconformidad respecto a este factor.

Respecto al entorno económico, los entrevistados expresaron que no fue este factor externo el que afectó la decisión de seguir desarrollando su proyecto de negocio, ya que la mayoría mencionó que contaban con el capital suficiente para empezar su negocio, pero de igual manera conocían que pudieron ser candidatos a convocatorias para recursos crediticios o fondo perdido.

Por otra parte, los participantes entrevistados expusieron que pudieran haber mejoras referente al entorno administrativo (el cual se refiere al personal y todo movimiento relacionado dentro del servicio administrativo que brinda Cimarrones Emprendedores a las personas). Algunos de los comentarios que realizaban respecto a este factor era que:

- Los administrativos tenían poco contacto con los emprendedores.
- Se les sugiere brindar mejor atención y credibilidad al potencial de capacitación de esta incubadora.
- Darle seguimiento a los emprendedores y si desertan investigar las razones.
- Darle un mejor mantenimiento a la interfaz y portal de módulos de capacitación virtuales.

Lo anterior resume que los participantes encuestados por medio del instrumento de medición, expresan que los factores institucionales y legislativos fueron los principales

causantes de su deserción en Cimarrones Emprendedores, pero los participantes en el análisis cualitativo expresaron que el factor externo que influyó para que abandonaran ese proceso de incubación fue el entorno administrativo.

5.3 Conclusiones

Tomando en cuenta los hallazgos encontrados en la presente investigación, se considera necesario que el departamento que brinda el servicio de asesoría para incubar una empresa tenga acceso al presente documento.

Una singularidad del presente estudio es el abordar el tema de la deserción dentro del campo del emprendimiento, ya que se consideró que existen pocos estudios enfocados en ello, debido a que en bases de datos o artículos académicos se encuentra información valiosa referente a la creación de empresas donde se mencionan los obstáculos, pero no en los factores que influyen a abandonar un proyecto.

Para verificar si se cumplió el objetivo general de esta investigación. Es decir, identificar los factores que inciden en la deserción de los proyectos de emprendimiento dentro de la incubadora de negocios, cuya pregunta de investigación es ¿Cuáles son los principales factores que inciden en que los emprendedores deserten su proyecto de incubación?

Se encontró la clasificación de lo siguiente en la literatura consultada.

Factores internos: Espíritu emprendedor e intención Emprendedora.

Factores externos: Entorno económico, entorno administrativo y el entorno institucional y legislativos.

Por otro lado, el periodo de aplicación de los instrumentos se llevó a cabo en el año 2020, año en el que se declaró a nivel mundial una pandemia derivada de

COVID-19, lo cual trajo como consecuencia que las personas respetaran una cuarentena obligatoria a nivel internacional, lo cual imposibilitó tener contacto directo con las personas que integraban la muestra, el tamaño de la muestra limitó la información que se pudo obtener en el instrumento cuantitativo así que se procedió a completar este estudio con un instrumento cualitativo.

Los factores internos identificados como intención emprendedora y espíritu emprendedor no fueron los causantes de la deserción, y cabe destacar que no se vieron afectados durante ese proceso, pues conforme se fue teniendo el contacto con los participantes tanto del instrumento como de las entrevistas personales, se fue presentando la respuesta de qué la muestra ya presentaba estos factores internos en su vida.

Se determinó que los factores que influyen en la deserción de los emprendedores inscritos en Cimarrones Emprendedores son principalmente Administrativos y Legislativos, pertenecientes a los factores externos.

Y por último, al explorar la percepción de algunos emprendedores que desertaron de la incubadora de negocios en el transcurso del programa de incubación de UABC, se tomaron en cuenta todos los factores anteriormente mencionados para que éstos pudieran explicar su experiencia llevando a cabo un proyecto de incubación en este departamento de la institución educativa, ayudando concretar la respuesta a los objetivos y preguntas anteriores.

Tabla 5.1

Objetivos de investigación, preguntas de investigación y conclusiones.

Objetivo general	Pregunta general	Conclusiones
Identificar los factores que inciden en la deserción de los proyectos de emprendimiento de la Incubadora de UABC.	¿Cuáles son los principales factores que inciden en que los emprendedores deserten en su proyecto de incubación?	Se determinó que los factores que influyen en la deserción de los emprendedores inscritos en Cimarrones Emprendedores son principalmente Administrativos y Legislativos, pertenecientes a los factores externos.
Objetivos específicos	Preguntas específicas	Conclusiones
Conocer los factores internos que inciden en la deserción de los emprendedores de la incubadora de UABC.	¿Cuáles son los factores internos que inciden en que los emprendedores deserten en su proyecto de incubación?	Se vieron afectados el espíritu emprendedor e intención emprendedora.
Determinar los factores externos que inciden en la deserción de los emprendedores de UABC.	¿Qué factores externos inciden en la deserción de los emprendedores de la incubadora de UABC?	Los emprendedores inscritos en la incubadora de UABC, desertan principalmente por causa de los factores institucionales y legislativos, y la razón secundaria fueron los factores administrativos.
Explorar la percepción de algunos emprendedores que desertaron de la incubadora de negocios en el transcurso del programa de UABC.	¿Cuál es la percepción de los emprendedores que desertaron del programa de incubación de Cimarrones Emprendedores?	La experiencia de los emprendedores fue buena, a pesar de no haber concluido, se recomiendan mejoras respecto al entorno administrativo.

5.4 Limitaciones

Una limitante de realizar este estudio es el acceso a la información debido a la confidencialidad con la que guardan la base de datos de las personas en el departamento de Cimarrones Emprendedores. En el primer acercamiento se notificó la pérdida de información del 2019 a la actualidad, pero se obtuvo apoyo de parte del personal proporcionando una carpeta física con la base de datos del 2018.

Otra limitante fue el tamaño de la muestra la cual se sugiere ampliar para futuras investigaciones. Hubo dificultad al contactar a las personas interesadas en participar, como se mencionó anteriormente, al tener la base de datos completa se contactaron a

las personas en dos ocasiones, la primera ocasión fue para determinar quiénes concluyeron su proyecto de emprendimiento y quienes pausaron o desertaron en el proceso de incubación de negocios y solicitarles su apoyo posteriormente para aplicar el instrumento de medición a los cuales respondieron 43 individuos, y la segunda ocasión fue para realizar el instrumento, solo se tuvo respuesta de 16 personas y tres personas participaron en la entrevista.

Por otra parte, es importante mencionar que por el tipo de diseño descriptivo de esta investigación y el tamaño de la muestra, los resultados no pueden correlacionarse o determinar las razones causales entre los factores que inciden en la deserción de la incubadora de negocios de UABC.

Cabe mencionar, que la recolección y análisis de datos serán proporcionados al departamento de Cimarrones Emprendedores permitiendo comprender el problema de deserción.

5.5 Epílogo y recomendaciones

El objetivo perseguido con este trabajo de investigación es presentar los factores identificados para la deserción de los emprendedores en su proyecto de emprendimiento dentro de la incubadora de negocios Cimarrones Emprendedores. Para alcanzarlo se trató de ir más allá que una simple descripción de conceptos clave y teorías de los autores clásicos de la administración, sino identificar cuáles fueron presentados y afectados en aquellas personas que incubaron su negocio dentro de este departamento de la institución.

Por ello, se considera que el presente trabajo pretende contribuir conociendo cuál es la realidad de los factores que se presentan en ese proceso de incubación, éste documento puede seguir una línea de investigación para plantear posibles soluciones a esta problemática y estrategias de retención para los futuros emprendedores.

Referencias

- Acosta, M, Villacís, Jiménez. (2017) Factores que conforman la intención emprendedora de estudiantes de la Universidad de Guayaquil. *Dominio de las Ciencias*, 3. Recuperado el 18 de noviembre del 2019, en <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/527/pdf>
- Alcaráz, R. (2011) *El emprendedor de éxito* (4ta Ed.). México: McGrawHill.
- Alemany, L., Alvarez, C., Planellas, M., y Urbano D., (2011), *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*. ESADE, Entrepreneurship Institute (Barcelona)
- Alvarado, E., Ortiz, J., Morales, D. (2018) Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista de Economía del Rosario*, 21. Recuperado el 20 de julio del 2019, en <https://revistas.urosario.edu.co/index.php/economia/article/viewFile/6816/6109>
- Astigarraga, j., Zabalza, J. (2007) La fortuna del Essai sur la nature du commerce en général (1755), de Richard Cantillon, en la España del siglo XVIII.
- Azqueta, A. (2017) El concepto de emprendedor: origen, evolución e interpretación.
- Barreto, K., Zúñiga, S., Ruíz, S. (2015) Educación e Intención Emprendedora en Estudiantes Universitarios: Un Caso de Estudio.
- Beltrán, M., Rivas, R., Gastelo, V., De La Cruz, G., López, D. & Dávila, C. (2018) Financiamiento no formal para el emprendimiento de una pyme (pequeña y mediana empresa). *Global Business Administration Journal*, 2(1), 11-19.
- Camarena, B., Velarde, D. (2009) Educación superior y mercado laboral: vinculación y pertinencia social ¿Por qué? y ¿para qué?. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/estsoc/v17nspe/v17nspea5.pdf>
- Capella, C., Gil, J., Martín, M., Ruiz, P., (2015) Construcción de un cuestionario para medir el emprendimiento social en educación física Pedagogía Social. Revista

- Interuniversitaria, núm. 28, 2016, pp. 169-188. Recuperado el 18 de noviembre del 2019 de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=135047100014>
- Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Baja California (2020). PLAN ESTATAL DE DESARROLLO DE BAJA CALIFORNIA 2020-2024
- Cordero, J., Astudillo, S., Carpio, X., Delgado, J. Amón, O. (2011) Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/313360043_Analisis_de_los_factores_que_influyen_el_emprendimiento_y_la_sostenibilidad_de_las_empresas_del_area_urbana_de_la_ciudad_de_Cuenca_Ecuador
- Corpus, A. (2019) Kiko Vega deja deuda y violencia en Baja California. *The San Diego Union- Tribune en Español*.
- Cruz, M. (2018) EMPRENDER O NO EN ESPAÑA. UN ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y RETOS FUTUROS. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/19039/TFG%20-%20Cruz%20Lopez%20de%20Ochoa%2c%20Marta%20Guiomar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Díaz, R., Cabanillas, M., Vivanco, V., Rodríguez, G., Marcelo, D., Robles, C. (2017) FINANCIAMIENTO NO FORMAL PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UNA PYME (PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA)
- Diez, S. (2014) La Actitud Conductual en las Intenciones Emprendedoras
- Douglas, E.J. and Shepherd, D.A. (2002) Self-employment as a Career Choice:Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26, 3, pp.81-90.
- Fondo Nacional Emprendedor (FNE). (2019) Convocatoria pública para acceder a los apoyos del Fondo Nacional Emprendedor 2019

Forbes (2019) Cámara de Diputados aprueba desaparición del Inadem. Recuperado el 23-08-2019 de <https://www.forbes.com.mx/es-oficial-diputados-de-morena-anuncian-desaparicion-del-inadem/>

Forbes (2019) Cámara de Diputados aprueba desaparición del Inadem. Forbes México.

Garrido, C. (2011) Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos

González, H. (2005) Economía y Empresa.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2014) Consultado 23-08-2019 en https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2014/doc/minimonografias/mb_c_ce2014.pdf

Krauss, C., Bonomo, A., Volfovicz, R. (2018) Modelo predictivo de la intención emprendedora universitaria en Latinoamérica

Rodríguez, D., Olivares, F., Pinillos, A., Girón, L., López, I., García, J. (2016) Branding y diseño como herramientas para desarrollar actitudes emprendedoras en nuestros alumnos. Recuperado de <https://web.ua.es/en/ice/jornadas-redes-2016/documentos/tema-4/807601.pdf>

Red PYMEX- Cumex (2019) Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas. Recuperado el 21-08-2020 de <https://www.redalyc.org/pdf/342/34213111001.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1

Cuestionario para la medición de factores internos y detección de factores externos que inciden a la deserción del emprendimiento

Este cuestionario forma parte de un proyecto de investigación acerca de la deserción de los emprendedores que incuban un proyecto con la institución, Universidad Autónoma de Baja California. Por favor, responda sinceramente y no olvide contestar a todos los enunciados. Los resultados obtenidos serán utilizados exclusivamente para los fines de la investigación.

1. DATOS DEMOGRÁFICOS

1a. Género: ☐ Hombre ☐ Mujer 1b. Edad: _____ años.

2. Nivel máximo de estudios:

- ☐ Posgrado
- ☐ Licenciatura
- ☐ Carrera Técnica
- ☐ Preparatoria
- ☐ Secundaria
- ☐ Primaria ninguna

3. ¿Ha asistido en los últimos meses a alguna asesoría con Cimarrones Emprendedores?

☐ Si ☐ No

4. ¿Tiene experiencia laboral?

☐ Si ☐ No

5. ¿Qué experiencia laboral tiene?

- ☐ Trabajador asalariado
- ☐ Trabajador por cuenta propia
- ☐ No trabaja

☐ No, nunca

☐ Si, durante ____

7. ¿Cuál es el nivel de estudios más alto alcanzado por sus padres?

Padre: ☐ Primaria ☐ Bachillerato ☐ Formación profesional ☐ Universidad ☐ Otros

Madre: ☐ Primaria ☐ Bachillerato ☐ Formación profesional ☐ Universidad ☐ Otros

8. ¿Tiene algún miembro cercano de su familia que sea o haya sido **empresario o tenga un negocio propio** (padres, hermanos, abuelos, tíos o primos)?

☐ No ☐ Sí

9. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?

☐ Menos de \$5,000 ☐ Entre \$5,000 y \$10,000 ☐ Entre \$10,000 y \$15,000 ☐ Más de \$15,000

10. Califique del 1 al 4 las más importantes para usted, siendo 1 la mas importante y 4 la menos importante.

A. De las siguientes trayectorias profesionales:

- _ Crear su propia empresa (ser emprendedor)
- _ Desarrollar su carrera profesional en una empresa privada
- _ Trabajar en el Estado (ser funcionario)

Califique del 1 al 5 las más importantes para usted, siendo 1 la mas importante y 5 la menos importante.

B. Crear una nueva empresa (ser emprendedor) para usted supondría...

- _ Crear empleo para otras personas
- _ Ser creativo e innovar
- _ Tener altos ingresos económicos

Califique del 1 al 6 las más importantes para usted, siendo 1 la mas importante y 6 la menos importante.

C. Por favor, indique hasta qué punto sería Ud. Capaz de realizar eficazmente las siguientes tareas:

- _ Definir mi idea de negocio y la estrategia de una nueva empresa
- _ Mantener bajo control el proceso de creación de una nueva empresa
- _ Relacionarme con personas clave para obtener capital para crear una nueva empresa
- _ Crear y poner en funcionamiento una nueva empresa

D. Por favor, piense en sus familiares y amigos ,y complete la frase conforme al nivel de importancia para Usted: “Para mi es importante lo que opinen

_____”.

Siendo 1 la mas importante y 5 la respuesta menos importante.

si emprendo o creo mi propia empresa”.

___ Mis familia directa (padres y hermanos)

___ Mis amigos íntimos

___ Mis compañeros de trabajo y compañeros de clase

E. Señale con cuales de las siguientes afirmaciones se identifica Usted por grado de importancia, siendo 1 el más importante, y 4 el menos importante.

___ Es probable que llegue a crear una empresa algún día

___ Estoy dispuesto a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario

___ Tengo serias dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa

___ Estoy decidido a crear una empresa en el futuro

11. Ciudad en la que reside actualmente:

12. Favor de seleccionar con marcador amarillo la opción con la que Usted se sienta más identificado:

		Muy en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	Soy una persona decidida a lograr mis objetivos	1	2	4	5
2	Pienso que es necesario arriesgarme para progresar	1	2	4	5
3	Me gusta tomar riesgos calculados con las nuevas ideas	1	2	4	5
4	Me considero autosuficiente para poder conseguir lo que me propongo	1	2	4	5
5	Asumo las consecuencias de lo que he dicho o hecho	1	2	4	5
6	Hago cada trabajo tan a fondo como sea posible	1	2	4	5
7	Los problemas de convivencia se solucionan dialogando	1	2	4	5

8	Consigo hacer las cosas de manera imaginativa y diferente a como lo hacen las personas	1	2	4	5
9	Veo utilidades en objetos comunes	1	2	4	5
10	Soy capaz de formular sugerencias para mejorar los proyectos en los que participo	1	2	4	5
11	Creo que las personas que se arriesgan tienen más oportunidades de tener éxito que quienes no lo hacen	1	2	4	5
12	Tengo acceso a información de apoyo para comenzar a emprender proyectos	1	2	4	5
13	Soy bueno manejando situaciones imprevistas	1	2	4	5
14	Analizo mis errores para aprender de ellos	1	2	4	5
15	Pienso que se pueden extraer oportunidades de los problemas o situaciones difíciles	1	2	4	5

13. Mencione tres motivos que lo orillaron a desertar en Cimarrones Emprendedores

- 1.
- 2.
- 3.

13.1 ¿En qué etapa de incubación usted abandonó el proyecto?

☐ Inicial ☐ Desarrollo ☐ Final

14. ¿Cree ud que su motivación se vio afectada cuando desertó de la incubadora?

☐ Si ☐ No

15. ¿Regresaría usted a terminar su proyecto o a iniciar otro con cimarrones emprendedores?

☐ Si ☐ No

¿Por qué?:

16. ¿Cuáles de los siguientes factores te orillaron a desertar el desarrollar un negocio con ayuda de UABC?

- ☐ Económicos
- ☐ Legislativos
- ☐ Institucionales

17. Afirmo que si abro mi propia empresa me espera un futuro económico prometedor:

☐ Si ☐ No

18. ¿Se ha acercado a una institución para crear una empresa? (si la respuesta es afirmativa favor de contestar la 18.b)

☐ Si ☐ No

18 b. ¿Considera Usted que Cimarrones Emprendedores le dio más apoyo que otra incubadora de empresas?

☐ Si ☐ No

¿Por qué? _____

19. Describa su proceso de incubación de negocio con Cimarrones Emprendedores:

20. ¿Se le asesoró legalmente en el proceso de incubación?

☐ Si ☐ No

21. ¿Los cambios políticos que ha habido en el país han ayudado a la creación de nuevas empresas?

☐ Si ☐ No

Datos del contacto:

Toda la información que suministre será tratada con absoluta confidencialidad y exclusivamente para los fines de este estudio. (**En negrita los datos obligatorios**)

Nombre: _____

Correo electrónico:

Teléfono1:

Teléfono2:

Dirección de contacto:

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO 2

Tabla. Pauta para entrevista

Dimensiones	Subdimensiones	Preguntas
Experiencia del emprendedor	Acercamiento con la incubadora	¿Cómo fué que se inscribió en el programa de Cimarrones Emprendedores?
	Descripción del proyecto	Platícanos, de qué se trataba tu proyecto.
	Experiencia del emprendedor	¿Cómo describirías tu experiencia dentro del programa de incubación?
Deserción	Factores internos	¿Crees que tu motivación se vió afectada al abandonar el programa? ¿Seguiste con tu proyecto de emprendimiento aunque no lo hayas concluído en Cimarrones Emprendedores? ¿Regresarías a incubar tu proyecto con UABC?
	Factores externos	¿Cree que los cambios políticos que han habido en el país han ayudado a la creación de empresas? ¿Se le asesoró legalmente en la incubadora? ¿Conoció acerca de las convocatorias en las que podía participar? ¿Existe alguna otra razón por la cuál no concluyeron?
	Programas de incubación	¿Se ha acercado anteriormente a alguna institución que le ayude a crear una empresa?
	Opiniones de los emprendedores acerca del personal	¿El personal les brindó la asesoría adecuadamente? ¿Recibieron capacitaciones?

Programa de incubación	Propuestas de mejora para el programa de incubación	¿Qué recomendaciones le darían a la institución para mejorar el programa?
------------------------	---	---

Ocupación:

Docente

Sexo:

Femenino

Fecha de nacimiento

07- 09- 1992

Correo electrónico:

dussel.medina@uabc.edu.mx

Palabras clave:

Emprendimiento, deserción,
factores internos, factores externos.