

# EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA ZONA SUR DEL ESTADO DE YUCATÁN: CARACTERÍSTICAS, FACTORES DE VOCACIÓN Y FUENTES DE INSPIRACIÓN

Mario René Chan Magaña, Universidad Tecnológica Regional del Sur

## RESUMEN

*Un elemento clave de la innovación es el empresario, pues éste es quien realiza las innovaciones hasta obtener nuevos productos y/o servicios, por lo que es considerado como el motor del cambio tecnológico según Schumpeter. Empero, el estudio del impacto de las actividades desarrolladas por este tipo de agentes es relativamente reciente, los primeros estudios se centraron en las características personales del empresario; sin embargo, la evidencia y hallazgos obtenidos permiten concluir que lo que realmente diferencia al empresario emprendedor es un proceso caracterizado por la innovación constante. Es por esto que, los trabajos recientes, proponen considerar al proceso emprendedor como un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidad y la creación de la organización para explotarla. En este contexto, el objetivo de este trabajo es conocer e identificar las principales características que poseen los emprendedores de la zona sur del estado de Yucatán, para que estos puedan desarrollar productos o servicios innovadores. Entre los resultados obtenidos se encuentra las principales fuentes de inspiración que contribuyeron a generar su negocio, los factores que determinaron su vocación emprendedora y los principales atributos y hábitos que poseen.*

**PALABRAS CLAVE:** Emprendedor, Empresario, Innovación

## THE ENTREPRENEUR PROFILE OF THE SOUTH STATE OF YUCATAN: FEATURES, VOCATION FACTORS AND SOURCES OF INSPIRATION

### ABSTRACT

*A key element of innovation is the entrepreneur. The entrepreneur makes innovations to develop new products and/or services, so he is the engine of technological change according to Schumpeter. However, study of the impact of activities developed by such agents is relatively recent. Early studies focused on personal characteristics of the entrepreneur. However, the evidence and findings obtained indicate that what really differentiates the enterprising entrepreneur is a process characterized by constant innovation. For this reason, recent work, considers the entrepreneurial process as a set of functions, activities and actions associated with the perception of opportunity and the creation of the organization to exploit it. The aim of this work is to identify the main features that entrepreneurs have in the southern state of Yucatán, so they can develop innovative products or services. Among the obtained results are the main sources of inspiration that contributed to generate the business, factors that determined their entrepreneurial spirit and the main attributes and habits he has.*

**JEL:** M1, M13, M130

**KEYWORDS:** Entrepreneur, Entrepreneurship, Innovation

## INTRODUCCION

La generación de emprendedores es de vital importancia para un país debido a los beneficios que esto genera en el ámbito económico, tales como el crecimiento de la economía, la generación de empleos, el crecimiento del PIB, y mayores inversiones extranjeras dentro del país que mejores resultados económicos refleje. A pesar de estos beneficios existen diversas barreras que impiden el desarrollo de un espíritu emprendedor dentro de una sociedad. En el caso particular de México se realizan proyectos emprendedores que nunca llegan a culminarse, debido a que se desconocen las fuentes de financiamiento, o que el emprendedor no tiene el suficiente conocimiento técnico sobre como allegarse de recursos. Durante las últimas décadas se ha observado un creciente interés de parte de varios analistas, investigadores y funcionarios en el fenómeno del empresario emprendedor, y en particular, de su manifestación más conspicua: la emergencia de empresas innovadoras. Este interés surge de la evidente contribución que dichos agentes han hecho al crecimiento económico y a su efecto sobre el rejuvenecimiento del tejido productivo, el relanzamiento de los espacios regionales y la generación de nuevos empleos (OCDE, 1999 y 2001).

En la búsqueda de los factores que explican las variaciones del fenómeno emprendedor, los primeros estudios se centraron en las características personales que diferenciaban los emprendedores de los que no son. Pero dada la diversidad y complejidad de la realidad emprendedora, los resultados no fueron muy productivos. Gartner (1985) plantea que la complejidad y variedad de los emprendedores hizo imposible lograr caracterizar un emprendedor promedio y por ende la construcción de una base teórica común a este tema. En respuesta a esta situación, Bygrave y Hofer (1991) proponen que la delimitación del campo de conocimiento del espíritu emprendedor se amplíe y que además del estudio de las características personales y las funcionales del emprendedor incluya el estudio del proceso emprendedor y sus características. Estos autores proponen considerar el proceso emprendedor como un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidad y la creación de la organización para explotarla. Como punto de partida, Gartner (1985) propone considerar como elementos esenciales del estudio del emprendedor: a) el entorno, b) las características del individuo, c) el proceso, y d) la organización creada. En cuanto a los rasgos que caracterizan la personalidad del empresario/emprendedor, el trabajo de McClelland (1961) es una referencia clásica.

Para este autor las experiencias adquiridas durante la niñez crean en ciertos individuos un factor psicológico particular, al cual McClelland llama “la necesidad por logros” (the need for achievement, o n-achievement). De acuerdo con este autor, la inculcación de la necesidad por logros es resultado de las prácticas de crianza que subrayan los estándares de excelencia, el entrenamiento de la autosuficiencia, el calor maternal y la poca dominación paterna. Después de analizar toda la información anterior podemos entender el porqué es importante conocer cuál es la personalidad de los emprendedores que han logrado realizar proyectos productivos, y las más interesadas en conocerlo son las universidades ya que requieren inculcar el perfil de emprendimiento entres sus alumnos. Es por ello que esta investigación analizara las características de los emprendedores de la zona sur del estado de Yucatán, específicamente de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul, zonas de alto crecimiento comercial en esa zona de nuestro estado, cercanas a donde se encuentra ubicada la Universidad Tecnológica Regional del Sur (UTRSUR), la cual cuenta entre su matrícula con estudiantes de los municipios mencionados. El resultado de este estudio nos permitirá saber las características de los emprendedores de la zona sur, y se propondrán a través de las academias y cuerpos académicos de investigación, estrategias para inculcarlas a los alumnos de la UTRSUR. De igual manera se llevaran los resultados a la incubadora de negocios para su análisis y diseño de estrategias de fortalecimiento.

### Planteamiento del Problema

Un elemento clave de la innovación es el empresario, ya que este es la persona que realiza las innovaciones hasta obtener nuevos productos y/o servicios, por lo que es considerado como el motor del cambio tecnológico (Schumpeter, J. A. 1997). Empero, el estudio del impacto de las actividades desarrolladas por este tipo de agentes es relativamente reciente, los primeros estudios se centraron en las características personales del empresario; sin embargo, la evidencia y hallazgos obtenidos permiten concluir que lo que realmente diferencia al empresario emprendedor es un proceso caracterizado por la innovación constante. Es por esto que, los trabajos recientes, proponen considerar al proceso emprendedor como un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidad y la creación de la organización para explotarla. La Universidad Tecnológica Regional del Sur (UTRSUR se crea en el año 2000 en el municipio de Tekax, y entre sus propósitos está el formar gente emprendedora que pueda desarrollar negocios y contribuir al crecimiento económico de la zona sur del estado de Yucatán. Debido a que la UTRSUR se localiza en el cono sur del estado de Yucatán, a pocos kilómetros de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul; en el presente trabajo se pretende analizar las principales características inherentes al emprendedor de estos municipios mencionados, así como de igual manera conocer cuáles fueron los principales factores que determinaron su vocación emprendedora y sus fuentes de inspiración.

### Objetivo General

Determinar las principales características de los emprendedores de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul del estado de Yucatán.

### Objetivos Específicos

1. Determinar cuáles son las principales características del emprendedor de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul.
2. Identificar los factores que determinaron su vocación emprendedora.
3. Identificar sus principales fuentes de inspiración para crear su propio negocio.

### Justificación

La industria reclama al sistema educativo la responsabilidad de formar a los jóvenes en competencias metodológicas y habilidades sociales y desarrollar competencias tales como: interés por la calidad, capacidad de innovar, responsabilidad ante las propias decisiones y actuaciones, familiarizarse con el entorno, capacidad para trabajar en equipo y cooperar, pensar en positivo y capacidad de aprender. Es muy importante para nuestro estudio, conocer las principales competencias o características de la gente emprendedora de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul, esto nos dará los elementos necesarios para establecer estrategias que coadyuven en la adecuada formación emprendedora de nuestros estudiantes tomando como base este estudio. El conocer los resultados de este proceso, nos permite sentar las bases e identificar las áreas de oportunidad en este sentido, de manera que podamos ser congruentes en nuestros estilos de enseñanza y técnicas didácticas aplicadas, buscando que se produzca un mejor efecto formativo en nuestros alumnos. La investigación está organizada de la siguiente forma. En la revisión de literatura se presenta la literatura relevante respecto al concepto y características del emprendedor, en específico de su perfil. A partir de la revisión literaria se plantean una serie de hipótesis las cuales deberán ser comprobadas. Luego se pasa a una fase concluyente donde, a partir de las hipótesis, se aplica un instrumento cuantitativo correspondiente a lo que se quiere realmente medir en la investigación. En la sección metodología se describe el instrumento a utilizar y la metodología de muestreo. El instrumento es de autoría del Mtro. Rafael Alcaraz y se denomina “Inventario del perfil del emprendedor” y se basó principalmente en la medición de cuatro dimensiones las cuales son: creatividad, seguridad personal,

aceptación del riesgo y manejo de problemas. Además se incluyen otras variables de medición tales como cuáles son los factores que determinaron la vocación emprendedora, importancia de los determinantes de la cultura emprendedora en México y las fuentes de inspiración de estos emprendedores. Finalmente en la sección resultados se presentan los principales hallazgos de la investigación para luego dar paso a la discusión de éstos.

## REVISION DE LA LITERATURA

Emprender es un concepto con múltiples acepciones, de hecho, dependiendo del contexto en que se utiliza es la connotación que se le da, por ejemplo, para el ámbito empresarial el emprendedor es un empresario, es decir es sinónimo de propietario de una empresa comercial con fines de lucro, como es el caso de Finley (1990), quien lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios o Say (1800), citado por Drucker (1989), quien lo clasifica como un “buen administrador”. Para el académico en cambio, emprender denota más un perfil, un conjunto de características que le hacen actuar de una manera determinada y que le permiten mostrar ciertas “capacidades” para visualizar, definir y alcanzar objetivos, tal como lo señalan Ely y Hess (1937), citados por Ronstadt (1985).

De la misma manera, Shefsky (1997) y Baumol (1993), éste último citado por Ibáñez (2001), señalan que el término es utilizado para describir a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son, de alguna forma, novedosas, quienes en definitiva huyen de rutinas y prácticas mayoritariamente aceptadas, por tanto es definido en términos de su capacidad para crear, innovar, salir de la rutina, hacer cosas diferentes, mejorar lo existente. Morris y Kuratko (2002), ubican al Emprendedor como una persona que además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que maximizan los resultados factibles de dichas combinaciones, “agrega valor” a todo proceso o actividad en la que interviene. De la misma manera, Hernández (1992), señala que el emprendedor es una persona capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros, lo que les permite aplicar su tiempo y esfuerzo en la búsqueda y materialización de oportunidades; así mismo, Hernández cita a Hawkins y Turla (1991), quienes señalan que el emprendedor es un alquimista peculiar que toma un sueño particular propio y lo transforma en algo espléndido y real, por lo que tiene “dinamismo creativo”.

Así pues, existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor, sin embargo en lo que coinciden diversos autores es en que el término Emprendedor se deriva de la palabra Entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés: “Entreprendre”, que significa *encargarse de*, tal como lo señala Jennings (1993), en su libro “Multiple perspectives of Entrepreneurship”. De la misma manera, Jennings cita a Joseph Schumpeter (1934), quien afirma que la innovación se desarrolla a partir de la capacidad para emprender, por tanto, los emprendedores no son necesariamente capitalistas, administradores o inventores, ya que finalmente se trata de personas con una capacidad para “combinar” los factores de producción existentes y obtener mejores resultados de dicha forma de utilizarlos, es decir, de *innovar*.

Sin embargo hay un acuerdo generalizado en que emprender involucra la toma de decisiones y en particular implica contar con las “competencias” necesarias para poder tomar dichas decisiones de la manera correcta, y esto abarca diversos aspectos o elementos a considerar, tal como lo señalan VanderWerf y Brush (1989), en su revisión de 25 definiciones de Emprender, quienes afirman que Emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas:

1. Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios
2. Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos
3. Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios procesos, mercados, sistemas de organización, etc.

*Aceptación del riesgo: la capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento. Burch (1986), agrega a la lista: Trabajadores: trabajo-adictos que se enfocan a sus metas y trabajan incansablemente para alcanzarlas Optimistas: consideran que cualquier cosa es posible y que el momento es inmejorable para alcanzar metas y logros Orientación a la excelencia: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor nivel posible para sentirse aún más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado.*

Por otra parte las características más señaladas por los autores localizados (más de 50, que a su vez citan a más de 150 autores y sus correspondientes estudios), fueron un total de 60, sin embargo aquellas en las que coincidieron el mayor número de autores y que fueron seleccionadas por ser las mencionadas más recurrentemente y que se diferenciaban claramente unas de otras, fueron:

- Creatividad
- Iniciativa
- Auto-confianza (confianza en sí mismo)
- Energía y capacidad de trabajo
- Perseverancia
- Liderazgo
- Aceptación del riesgo
- Necesidad de Logro
- Tolerancia al cambio
- Manejo de Problemas

Así pues, tal como puede observarse de esta revisión de autores y definiciones, el emprendedor es en última instancia una persona con una serie de características que le permiten detectar oportunidades, generar conceptos de negocio a partir de la creación, innovación o mejor utilización de recursos, para alcanzar logros, asumiendo el riesgo inherente a su toma de decisiones y la puesta en marcha de las mismas. El siguiente y fundamental paso es entonces tratar de determinar cuáles son esas características que lo hacen exitoso, revisar si son desarrollables o factibles de ser mejoradas, así como establecer un sistema de medición que permita determinar el éxito con que estas son promovidas o reforzadas.

## **METODOLOGIA**

Este estudio es no experimental, ya que las se analizaran las principales características de los emprendedores, las cuales no son objeto de manipulación, es transaccional ya que se recolectara datos en un tiempo determinado y descriptivo ya que se describirá a los sujetos de estudio en base a sus características de emprendimiento Se analizaron los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul del estado de Yucatán, distinguiendo a los potenciales empresarios/ emprendedores dentro de la población en general, a través de un criterio de selección basado en que el respondiente hubiera iniciado una empresa o negocio en el pasado reciente o de estar en vías de hacerlo en el futuro próximo. En otras palabras, el ayuntamiento de los municipios seleccionados nos proporcionó una lista de su padrón de empresas y tomando como base sus ingresos y número de empleados se seleccionaron 40 empresas las cuales fueron visitadas en su totalidad, ya que por el número reducido de las mismas se optó por censarlas. De igual manera se aplicó una encuesta que permitió conocer, aparte de las características de los emprendedores, los principales factores que determinan la vocación emprendedora, sus principales fuentes de inspiración para crear sus empresas, la importancia de algunos determinantes de la cultura emprendedora en México, así como las fuentes de financiamiento que conocen y que han utilizado. El trabajo de campo se realizó de mayo a agosto del 2013. El instrumento utilizado para medir las características de emprendimiento es el de "Inventario de perfil del emprendedor" elaborado por el Mtro. Rafael Alcaraz, del tecnológico de monterrey, el cual consiste en un cuestionario de 20 ítems, contestado en una escala de Likert del 1 al 5,

donde 1 es “Definitivamente no” y 5 es “definitivamente si”. Las preguntas nos permitirán conocer dimensiones o características del emprendedor como: creatividad, Riesgo, iniciativa, perseverancia, liderazgo, capacidad para afrontar el riesgo, necesidad de logro, tolerancia al cambio y manejo de problemas.

## RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación: En la siguiente tabla 01, se muestran las evaluaciones promedio del instrumento “Inventario del perfil del emprendedor” que respondió la muestra de 40 empresarios innovadores de los municipios de Oxcutzcab, Tekax y Ticul:

Tabla 1: Valoración Promedio del Cuestionario “Inventario del Perfil del Emprendedor”

PREGUNTAS	Valoración promedio
1.-Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en practica	4.5
2.-Cometo errores y me equivoco, pero sé que puedo hacer bien las cosas	4.6
3.-Cuando quiero algo insisto hasta que lo consigo	4.5
4.-Cuando invierto mi dinero prefiero arriesgarlo en algo que pueda darme más ganancias, que en un depósito a plazo fijo	4.7
5.-No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema	4.3
6.-Puedo resolver problemas rápidamente , incluso bajo presión	4.1
7.-Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago	4.3
8.-Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer	4.5
9.-Creo firmemente que si la primera vez no lo logro, debo de intentarlo una y otra vez	4.2
10.-Me considero una persona ingeniosa, especialmente cuando se presentan soluciones difíciles	4.5
11.-Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas	4.3
12.-Considero que el riesgo es estimulante	4.5
13.-Estoy convencido de mis capacidades y sé muy bien como explotarlas	4.6
14.-Creo en el dicho “El que no arriesga no gana”	4.7
15.-Estoy seguro de mis propias ideas y posibilidades	4.7
16.-Me entusiasma cosas nuevas e inusuales	4.7
17.-Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas	4.8
18.-Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas	4.2
19.-Soy bueno enfrentando una gran cantidad de problemas al mismo tiempo	4.0
20.-Considero que la perseverancia (constancia) es importante para llegar al éxito	4.9

*Esta tabla muestra el promedio de cada uno de los ítems del instrumento del inventario del perfil del emprendedor obtenido por la participación y respuesta de la población de empresarios objeto del estudio. Se puede observar en el mismo que todas las respuestas obtenidas son de puntuación alta, es decir, que todas las actividades prácticamente si las realizan. Esto conlleva a reflejar que son personas que cumplen con las dimensiones del instrumento en cuanto a creatividad, seguridad personal, aceptación de riesgos y manejo de problemas. Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo (2013).*

Como podemos observar la mayoría de los ítems está por encima de la valoración de 4, es decir, todos los encuestados coincidieron en mencionar que poseen las características mencionadas en el instrumento utilizado. Tomando como base la tabla anterior se obtuvo la puntuación total de cada una de las dimensiones, sumando el valor promedio de cada ítem correspondiente. Se comparó con el máximo valor que marca el instrumento y en base a ello se determinó el nivel de evaluación de las respuestas por dimensión (alto, medio, bajo). Una vez obtenida esta información se establecieron comentarios y sugerencias del resultado.

Como podemos observar en la tabla 2 la mayoría de los encuestados obtuvo una alta puntuación en las características de creatividad, seguridad personal y aceptación del riesgo, todas entre el rango de 83% y 92%; pero en la de manejo de problemas se obtuvo únicamente el 83% de la misma. Estas características también fueron similares en el estudio de Leal, Faverola y Baptista (2000), a excepción de la existencia del atributo de que el emprendedor tenga una Razón Social Solidaria para ello. La solidaridad entendida como búsqueda del bien común, o como responsabilidad hacia sus semejantes, o bien como compromiso comunitario, se revela como un factor que condiciona la acción exitosa. En el resultado del estudio referido es importante distinguir, entre aquellas organizaciones cuya razón de ser está motivada por la búsqueda del bien común, de aquellas cuya misión se orienta hacia otros fines como por ejemplo la

rentabilidad de la organización. En una investigación realizada por Jaramillo, et al (2012), las dos variables más importantes para identificar a los empresarios emprendedores en el medio rural fueron la innovación que realizaron y su propensión o disponibilidad a asumir riesgos. Esta similitud es muy importante ya que los participantes de ambos estudios son precisamente de comunidades del sector rural. Un tema de importancia para el presente análisis lo constituye la evaluación de los factores que inciden en la determinación de la vocación emprendedora fundada en cada una de las encuestas aplicadas a los empresarios. La tabla 3 refleja los resultados obtenidos.

Tabla 2: Determinación del Nivel de Evaluación de Cada Dimensión del “Inventario del Perfil del Emprendedor”

Dimensiones (Características)	Puntuación total	Puntuación encuesta	Diferencia	% relativo	Evaluación	Comentarios y sugerencias del instrumento
Creatividad	25.0	22.3	-2.7	89%	Nivel alto	Eres una persona que cuenta con sensibilidad para analizar los problemas, originalidad para resolverlos, flexibilidad, evaluación y capacidad de análisis y síntesis, te gusta promover un ambiente de innovación y eres un generador constante de ideas originales. Continúa reforzando estas características.
Seguridad personal	35.0	32.0	-3.0	91%	Nivel alto	Tienes seguridad en la toma de decisiones, consideras las capacidades y aptitudes que posees para salir adelante en cualquier situación. Te conoces a ti mismo y sabes cuáles son tus limitaciones, no te afecta las críticas de los demás ya que tienes la certeza de tus cualidades. Trata de aplicar esta característica en todas las áreas de tu vida.
Aceptación del riesgo	20.0	18.5	-1.5	92%	Nivel alto	Estás convencido que el riesgo es algo inherente al éxito, ya que evalúas el riesgo en función al tamaño de su meta y confías en tus capacidades para afrontarlo. Crees que el riesgo es un catalizador, la adrenalina que te mueva a actuar con más ahínco. Continúa reforzando esta característica.
Manejo de problemas	20.0	16.6	-3.4	83%	Nivel alto	Identificas claramente discrepancias entre un estado actual y uno deseado y actúas para resolver tal discrepancia. Este proceso de solución te orienta a superar los obstáculos y vencer las dificultades que impiden lograr un objetivo. Escuchas la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la propia, es esencial que sigas fortaleciendo esta característica.
Perfil completo	100%	89.4%	-10.6			

Esta tabla refleja en la primera columna las dimensiones del instrumento, seguida de la puntuación máxima que se puede obtener. En la tercera columna se tiene el promedio de la puntuación obtenida en cada una de las dimensiones del instrumento por los participantes así como la variación con respecto a la puntuación total. Seguidamente se detalla de manera porcentual el total de puntos obtenidos con respecto al máximo del instrumento. Finalmente cada nivel de evaluación conlleva un comentario y sugerencia propuesta al participante que respondió la encuesta para que de esta forma pueda ver sus fortalezas y debilidades, lo cual le permitirá realizar acciones para consolidar su perfil emprendedor. Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo (2013).

Tabla 3: Evaluación de los Factores Que Determinan la Vocación Emprendedora

FACTORES	%
Motivación personal	40
Espíritu emprendedor	25
Oportunidad de negocios	20
Tradición familiar	08
Autoempleo	07
TOTALES	100

Esta tabla muestra la jerarquización obtenida en el procesamiento de la información del trabajo de campo acerca de los factores que los emprendedores consideran relevante y que contribuyeron a determinar su vocación de emprendimiento. En ella se puede observar que el principal factor que determino su vocación emprendedora es la motivación personal seguido del espíritu emprendedor. El factor con menos margen porcentual fue el autoempleo. Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo (2013).

De acuerdo con los respondientes, la motivación personal pesa mucho en la decisión de volverse emprendedor, mientras que el autoempleo es, paradójicamente, el factor menos importante. Cabe mencionar que el espíritu emprendedor es el factor en segundo orden de importancia por encima de la oportunidad de negocios y la tradición familiar. En el tema de la cultura empresarial del país, el 90% de los entrevistados dijo que si existe tal cultura en México y el 10% opinó lo contrario. También se les pregunto a los entrevistados en qué medida estaban de acuerdo con seis preposiciones que explican la existencia de dicha cultura emprendedora en el país. Las respuestas se reflejan en la siguiente tabla:

Tabla 4: Importancia de Algunos Determinantes de la Cultura Emprendedora en México

FACTORES	%
Para ser emprendedor hay que tener vocación	32
Ser emprendedor es cuestión de personalidad	28
En la escuela se enseña a ser emprendedor	18
La sociedad valora a la empresas generadoras de empleo	16
Existen políticas que incentivan la creación de empresas	4
El gobierno incentiva la creación de changarros	2
TOTALES	100

*Esta tabla muestra la jerarquización obtenida en el procesamiento de la información del trabajo de campo acerca de los indicadores más importantes que los emprendedores consideran relevante y que determinan la cultura emprendedora en México. Se puede observar que la mayor puntuación la obtuvo la vocación seguida por la personalidad lo cual determina claramente, tal como lo menciona el estudio, el perfil del emprendedor. Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo (2013).*

Como se observa en la tabla 4, el 32% de los respondientes estuvo de acuerdo en pensar que para ser emprendedor hay que tener vocación, mientras que el 98% de los entrevistados estuvo en desacuerdo en que el gobierno incentiva o facilita la creación de changarros. En términos del sexo de los respondientes, se destaca que existió un diferencia estadísticamente significativa entre las respuestas dadas por los hombres y las mujeres en cuanto a la pregunta de que para ser emprendedor hay que tener vocación, en virtud de que el 88% de los hombres estuvo de acuerdo con esta aseveración, mientras que solo el 50% de las mujeres también lo estuvo. Con respecto a la aseveración de que para ser emprendedor es cuestión de personalidad, estadísticamente hablando no hubo diferencia, ya que el 72% de los hombres acepto la propuesta mientras que el 75% de las mujeres lo hizo. A continuación se describen en la siguiente tabla las fuentes de inspiración de estos emprendedores:

Tabla 5: Fuentes de Inspiración Para la Creación de Nuevas Empresas

FACTORES	%
Observación de las necesidades del mercado	22
Identificación de nichos de mercado	18
Observación de cambios en la demanda	16
Desarrollo tecnológico propio	15
Visitas a ferias y exposiciones	13
Otros - Iniciativa propia	11
Oportunidades vistas en otras empresas	5
TOTALES	100

*Esta tabla muestra la jerarquización obtenida en el procesamiento de la información del trabajo de campo acerca de los indicadores más importantes que los emprendedores consideran relevante y como principales fuentes en las cuales se inspiraron para crear sus empresas. Podemos observar que las más importantes fueron la observación de las necesidades del mercado así como la identificación de nichos de mercados que contemplen necesidades específicas y que puedan ser satisfechas por algún producto o servicio innovador y con ventaja competitiva. Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo (2013).*

Como se observa en la tabla anterior, el 22% de los respondientes se inspiró a través de la observación de las necesidades del mercado, seguida de la identificación de nichos de mercado y la observación de cambios en la demanda. Es de resaltar que la explotación del desarrollo tecnológico propio represento un porcentaje relativamente bajo (15%) del total de los entrevistados, dejando ver la baja propensión que



tienen los emprendedores innovadores de esta muestra de la zona sur del estado. El aporte de mayor relevancia del presente estudio con respecto a otras investigaciones es la identificación de los principales determinantes de la cultura emprendedora en México, sus factores de vocación así como las principales fuentes de inspiración que llevaron a estos emprendedores a generar un negocio.

## CONCLUSIONES

Por último a manera de conclusión en este apartado se discuten las principales implicancias teóricas y empíricas derivadas de la presente investigación. Los objetivos que se plantearon al principio de la investigación fueron la determinación de las principales características del emprendedor de los municipios de la zona sur del estado de Yucatán, así como el identificar los factores que determinaron su vocación emprendedora y cuáles fueron sus principales fuentes de inspiración para crear su propio negocio. En cuanto a las implicaciones teóricas se puede concluir que las dimensiones de creatividad, seguridad personal, aceptación del riesgo y manejo de problemas son atributos inherentes al perfil de los emprendedores objetos del presente estudio. Desde el punto de vista práctico se logró medir cada uno de los objetivos planteados. De acuerdo al objetivo 01 el cual se refiere a la determinación de las principales características de los emprendedores de la zona sur del estado de Yucatán, específicamente Ticul, Tekax y Oxcutzcab, podemos mencionar que son la creatividad, la seguridad personal, aceptación del riesgo y manejo de problemas. Cabe mencionar que las tres primeras dimensiones o características la poseen los emprendedores en un alto porcentaje (89%, 91 y 92% respectivamente). La cuarta dimensión a pesar de que el instrumento la señala como de alto nivel, su porcentaje es del 83%, por lo que se recomienda identificar con mayor claridad discrepancias entre un estado actual y uno deseado y actuar de manera más oportuna para resolver tal discrepancia. Tratar de escuchar la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la propia, es esencial que se fortalezca esta característica.

De acuerdo al objetivo 02, acerca de cuáles son los factores que determinaron la vocación emprendedora de los sujetos del presente estudio, se llegó a la conclusión de que la motivación personal pesa mucho en la decisión de volverse emprendedor, mientras que el autoempleo es, paradójicamente, el factor menos importante. Cabe mencionar que el espíritu emprendedor es el factor en segundo orden de importancia por encima de la oportunidad de negocios y la tradición familiar. De acuerdo al objetivo 03, en el que se menciona el identificar sus principales fuentes de inspiración para crear su propio negocio, se concluye que la cuarta parte de los respondientes se inspiró a través de la observación de las necesidades del mercado, seguida de la identificación de nichos de mercado y la observación de cambios en la demanda.

Uno de los hallazgos de mayor importancia en este estudio con respecto a otras investigaciones es la identificación de los principales determinantes de la cultura emprendedora en México así como las principales fuentes de inspiración que llevaron a estos emprendedores a generar un negocio. La principal limitación del estudio fue la falta de actualización del padrón de empresas por parte de cada uno de los ayuntamientos. Como una probable línea de investigación se propone identificar la selección de los indicadores que han de permitir evaluar el potencial y la calidad de los resultados de las estrategias aplicadas por cada uno de los emprendedores de acuerdo a las características propias de cada empresa, el objetivo sería identificar sus habilidades y destrezas para procurar ventajas competitivas, tomar mejores decisiones en el momento oportuno, así como la generación de riqueza, bienestar y valor dentro de la organización.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Burch, John (1986), *Entrepreneurship*, Ed. J. Wiley and Sons, USA, pp. 24-85.

Drucker, Peter (1989). *La innovación y el empresariado innovador*, Ed. Hermes, México, pp. 35-160.

Finley Lawrence (1990), *Entrepreneurial strategies*, Ed. PWS-Kent Publishing Co., USA, pp. 5-6

Gartner, W. B. (1985) "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation," *Academy of Management Review*, vol. 10 (4) pp. 696-706

Hernández, J. (1992), *El comportamiento Emprendedor*. Apuntes de clase, México, pp.7-8.

Ibáñez Ma. Asunción (2001), *Actitudes Emprendedoras de los estudiantes universitarios de la CAPV*, Tesis Doctoral, Universidad de Deusto, España

Jaramillo, J. Escobedo, S. Morales, J. Ramos G. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México *Entramado*, vol. 8, núm. 1, enero-junio, 2012, pp. 44-57, Universidad Libre Colombia

Jennings, Daniel (1994). "Multiple Perspectives of Entrepreneurship". Ed. South-Western.

Leal, Carole; Haydée Faverola; Dalia Baptista. (2000): *Rasgos y actitudes de los emprendedores*. Informe 1. Proyecto Andino de Competitividad. Venezuela Competitiva. Caracas, Venezuela.

Morris, Michael and Donald, Kuratko (2002), *Corporate Entrepreneurship*, Ed. Harcourt Pub., USA, pp. 21-56, 78-100

Ronstadt, Robert (1985), *Entrepreneurship*, Ed. Lord Publishing Co., 1-46.

Shesky, Lloyd (1997), *Los emprendedores no nacen, se hacen*, Ed. McGraw-Hill, México, pp. 1-22.

VanderWerf P. y C. Brush (1989), *Toward agreement on the focus of entrepreneurship research: progress without definition*. Proceedings: National Academy of Management. USA.

## **BIOGRAFIA**

Mario René Chan Magaña es Profesor Investigador de Tiempo Completo de la Universidad Tecnológica Regional del Sur. Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México. Su correo es: [mario.chan@utregionaldelsur.edu.mx](mailto:mario.chan@utregionaldelsur.edu.mx).