

Cualidades intrínsecas determinantes del éxito en los emprendedores del estado de Tlaxcala, México

Intrinsic qualities that determine success in entrepreneurs in the state of Tlaxcala, Mexico

Edgar Hernández Zavala¹; Nadeska Jennifer Gallardo Lichaá²;
Luz María Patricia Torrejón Márquez³



Palabras clave:

administración; características directivas; desarrollo económico y social; emprendimiento; liderazgo; motivación; toma de decisiones.

Artículo de investigación

Fecha de recepción:
13 de noviembre de 2021

Fecha de aprobación:
07 de marzo de 2022

Fecha de publicación:
10 de junio de 2022

Esta publicación se encuentra bajo licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional



Resumen

Problemática: el emprendimiento es una acción complicada y de gran valor. Es innegable que todos podemos emprender, pero no todos alcanzaremos el éxito porque no poseemos todas las cualidades para hacerlo y, aunque descubrirlas para replicarlas es un reto complejo, es posible. **Objetivos:** conocer las variables cualitativas más consistentes que determinan el éxito entre los emprendedores de Tlaxcala, México, con el fin de profundizar en ellas y replicarlas en otros lugares. **Materiales y métodos:** se ha recopilado información cualitativa y cuantitativa de 243 casos, de los que se han extraído datos estadísticos descriptivos para hacer correlaciones, así como análisis estadístico inferencial y de correspondencia múltiple, con el fin de generar regularidades útiles para esta propuesta. **Resultados:** se obtuvieron 21 variables consistentes con

- 1 Licenciado en Negocios Internacionales, doctor en Desarrollo Regional, docente de tiempo completo del Centro de Investigación en Ciencias Administrativas de la FCEA de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México. edgar.hernandez@uatx.mx, Twitter: @EdgarHe59873346, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9291-7649>
- 2 Licenciada en Administración de Empresas, doctora en Ciencias Gerenciales y Ciencias de la Educación, docente investigadora de UNISABANETA, Colombia. nadeska.gallardo.docente@unisabaneta.edu.co, Twitter: @Nadesk, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9891-553X>
- 3 Contadora pública y auditora, doctora en Ciencias Administrativas, docente de tiempo completo en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México. torrejonmarquez@uatx.mx, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4130-8760>



Cómo citar este artículo /
To reference this article:

Hernández Zavala, E., Gallardo Lichaá, N. J., & Torrejón Márquez, L. M. P. (2022). Cualidades intrínsecas determinantes del éxito en los emprendedores del estado de Tlaxcala, México. Revista GEON (Gestión, Organizaciones Y Negocios), 9(1), e-764. <https://doi.org/10.22579/23463910.764>

relación a la variable dependiente *éxito*, en cuyos resultados se observó la influencia de 12 cualidades o variables intrínsecas u ónticas con mayor consideración que respalda las afirmaciones teóricas de esta propuesta. **Discusión:** las variables intrínsecas u ónticas son las de mayor importancia con relación a la distancia de correspondencia con la variable dependiente *éxito*. Con ello, se ratifica que la teoría que respalda dichas variables es más importante, incluso, que los recursos económicos para el emprendimiento. **Conclusiones:** se comprueba que las unidades económicas serán dinámicas a partir de la decisión y las acciones de los dueños que posean cualidades principalmente intrínsecas, en concordancia con la literatura económica consultada. El emprendimiento resultará exitoso desde la selectividad de los emprendedores, dado que no todos podrán alcanzar el éxito y es preponderante hacer conciencia sobre esto, para motivar e incentivar ciertas habilidades empresariales. **Contribución / originalidad:** no hay estudios similares en el estado de Tlaxcala, México, ni datos desagregados sobre el tema. Se ha trabajado en una metodología de estudio empresarial consistentemente, donde se analizan casos y se hace esta propuesta aplicable en cualquier latitud para sugerir estrategias en la formación de emprendedores.

Códigos JEL: L21 Objetivos de negocio de la empresa; L26 Emprendedores; M13 Creación de empresas; M15 Gestión de la tecnología de la información; M31 Marketing; M54 Gestión laboral

(formación de equipos, atribución de responsabilidades, diseño del puesto de trabajo, tareas y jerarquías, satisfacción en el trabajo).

Palabras clave: administración; características directivas; desarrollo económico y social; emprendimiento; liderazgo; motivación; toma de decisiones.

Abstract

Problematic: Entrepreneurship is a complicated action and of great value. It is undeniable that anyone can set up a business, but not all will achieve success, because we do not have all the qualities to do so, discovering them to replicate them, is a complex but possible challenge. **Objectives:** Know the most consistent qualitative variables that determine success among entrepreneurs in the state of Tlaxcala in Mexico, in order to go deeper into them and replicate them in other places. **Materials and methods:** Qualitative and quantitative information has been collected from 243 cases, from which descriptive statistical data has been extracted to make correlations, inferential statistical analysis and multiple correspondence, in order to generate useful regularities for this proposal. **Results:** 21 variables were obtained that are consistent in relation to the dependent variable *success*, in whose results the influence of 12 intrinsic or ontic qualities or variables were observed with greater consideration and which supports the theoretical statements of this proposal. **Discussion:** The intrinsic or ontic variables are the most important in relation to the distance of correspondence with the dependent variable *success* and with this, it is ratified that the theory that supports these variables is even more important than the economic resources for entrepreneurship. **Conclusions:** It is verified that the Economic Units will be dynamic from the decision and actions of owners who possess qualities that are intrinsic, in accordance with the economic literature consulted. Entrepreneurship will be successful from the selectivity of entrepreneurs, since not all will be able to achieve success and it is important to be aware of this, to motivate and encourage

Cómo citar este artículo /
To reference this article:

Hernández Zavala, E., Gallardo Lichaá, N. J., & Torrejón Márquez, L. M. P. (2022). Cualidades intrínsecas determinantes del éxito en los emprendedores del estado de Tlaxcala, México. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones Y Negocios)*, 9(1), e-764. <https://doi.org/10.22579/23463910.764>

Cómo citar este artículo /
To reference this article:

Hernández Zavala, E., Gallardo Lichaá, N. J., & Torrejón Marquez, L. M. P. (2022). Cualidades intrínsecas determinantes del éxito en los emprendedores del estado de Tlaxcala, México. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones Y Negocios)*, 9(1), e-764. <https://doi.org/10.22579/23463910.764>

certain business skills. **Contribution / originality:** There are no similar studies in the state of Tlaxcala in Mexico or disaggregated data on the subject. A business study methodology has been consistently worked on, where cases are analyzed and this proposal is applicable at any latitude to suggest strategies in the training of entrepreneurs.

Keywords: decision making; entrepreneur; leadership; management; motivation; social and economic development.

JEL codes: L21 Business objectives of the firm; L26 Entrepreneurship; M13 New firms/Start-ups, M15 IT management; M31 Marketing; M54 Labour management.

Introducción

En este artículo se aborda la vinculación que existe entre la posibilidad de acumulación capitalista y las cualidades de los dueños de las microunidades económicas (MUE), a partir del concepto de dinamismo económico y la relación con las habilidades para generar dicho dinamismo. Este abordaje es necesario para entender y dimensionar tanto a los dueños como a sus MUE desde el análisis de la persona y su importancia en el papel del bienestar económico. El objetivo central del artículo es plantear algunas ideas que sirvan de base para definir el origen conceptual y las características de las MUE (Salas, 2003; Hernández, 2009), así como las variables intrínsecas más consistentes entre los emprendedores (Salas, 2003; Baumol, 1964; Kaldor, 1934; Lucas, 1978; Javanovic, 1982). Se analizan las características de las decisiones de los dueños y sus repercusiones con miras a alcanzar el éxito (Smith, 1985;

Hernández, 2009) en sus emprendimientos, dadas las cualidades empresariales que estos poseen. El interés de los autores pretende plantear el hacer un comparativo entre algunas de esas cualidades (variables cualitativas) sobresalientes (Teixeira Boava *et al.*, 2017) que son determinantes para lograr el éxito empresarial de los dueños de las MUE en otros países, desde la visión de la empresarialidad (Little *et al.*, 1987; Kantis *et al.*, 2002) y sus inconvenientes para alcanzar el dinamismo económico.

Contexto teórico

La fuerza que toma ese debate acerca de la flexibilidad de las unidades económicas (UE) de menor tamaño (Salas, 2003) le da rostro y sentido a lo que hoy conocemos como pequeñas y medianas empresas, independientemente del sector al que pertenezcan, e incluye a las MUE como el primer peldaño acumulativo a partir del emprendimiento (Hernández, 2009).

Cabe resaltar que hoy en día se debate sobre los beneficios de las MUE en la economía en general y las posturas de los distintos gobiernos ante el emprendimiento. Se agregan también su capacidad de crecimiento, acumulación, especialización, el empleo que aportan, ya no solo en su tamaño (Hernández & George, 2021), sino en el sector en que intervienen y aquellos requisitos más complejos que deben alcanzar los emprendedores, como el capital, los años de escolaridad y, probablemente, la especialización profesional y de mercado, entre otros factores cualitativos que contribuyen a su crecimiento. A partir de esta postura, el presente análisis cobra gran importancia académica.

Las microunidades económicas (MUE) y los emprendedores

Durante décadas, ha habido un intenso debate acerca de la importancia, la evolución y el tamaño de las unidades económicas y, por otra parte, sobre las cualidades de quienes las crean, los aspectos de la personalidad de los emprendedores y las decisiones de los dueños de la UE. No obstante, antes de abordar de lleno dicho tema, es conveniente analizar las ventajas y desventajas más comunes de esas unidades con respecto a sus fines, teniendo en cuenta que para la teoría neoclásica, que es el eje conceptual de este estudio, el tamaño de una UE no tiene ninguna ventaja particular debido a que “en el marco de la competencia perfecta, una empresa es eficiente –simple y llanamente– si

maximiza sus beneficios” (Salas 2003). Por tanto, la maximización económica descansa sobre la base de que las empresas tienen funciones de producción específica y de costos bien determinadas, de modo que, cuando tales circunstancias se conjugan, inicia el proceso acumulativo.

En la teoría, ante el precio de un producto, determinado exógenamente por la demanda, la competencia y los precios de los insumos, la empresa reacciona con un nivel de producción de tal forma que el precio sea igual al costo marginal de dicho nivel (punto de equilibrio). Sin embargo, esto solo es válido para el corto plazo, donde “es factible distinguir entre factores fijos (costos ligados a la producción) y factores variables (costos asociados a la comercialización principalmente); de esta manera, en el largo plazo todos los factores se suponen constantes” (Salas 2003).

De ahí que “en un mercado donde hay entradas y salidas de productores, si todos enfrentan funciones de producción y de costos idénticas, cuando la función de producción es de rendimientos a escala creciente, el tamaño óptimo tenderá a crecer sin límite” (Baumol, 1964) y con ello, la evolución propia de la acumulación capitalista (la UE pasaría de micro a pequeña, a mediana y grande); mientras que con rendimientos a escala decrecientes, este tamaño tenderá a cero. No obstante, esta función es por demás hipotética debido a que intervienen múltiples factores igualmente relevantes y no únicamente el mercado.

Teóricamente, también es conveniente destacar que la producción tiene como insumos no solo al capital y al trabajo, sino a “la capacidad administrativa del dueño, [emprendedor o líder empresarial] que permite organizar el uso combinado de diversos tipos de maquinaria o capital físico con el trabajo y que, además, actúa para agilizar el proceso de venta de productos” (Kaldor, 1934). Es aquí donde radica una primera explicación importante del por qué el tamaño de las empresas tiende a estar acotado. Desde esta perspectiva, se muestra que “las empresas no pueden crecer en forma indefinida por la aparición de diseconomías de escala implícitas en la capacidad administrativa de los dueños” (You, 1995).

En esa sintonía, Lucas (1978) argumenta que “la existencia de estas diseconomías se debe a una distribución no homogénea de la habilidad empresarial entre la población que está ligada indisolublemente a la capacidad administrativa”. El autor postula que la distribución de dicha habilidad es desconocida por los individuos y que está sujeta a rendimientos decrecientes en la escala de producción. Esto significa que si las personas tienen un nivel adecuado de habilidad empresarial, se transforman en emprendedores, luego en empresarios (patrones o cuenta propia) y sus empresas aumentan de tamaño o se vuelven más rentables en función de la capacidad administrativa que posean, es decir, sus UE tienden a volverse dinámicas o capitalistas y quienes no tienen niveles mínimos de esa capacidad se ubican

en el empleo asalariado o con UE de sobrevivencia (Hernández, 2009).

Javanovic (1982) parte de la idea de que “la habilidad empresarial es desconocida en principio por los emprendedores y solo la conocen mediante un proceso de aprendizaje que se expresa a través de un mecanismo de prueba y error”. De ahí que las variables aproximativas de la capacidad empresarial sean motivadas por la empresarialidad⁴, la antigüedad en operación⁵ (denominada también experiencia) y la motivación (como variable intrínseca), atribuibles al esfuerzo del emprendedor, entre otras razones convertidas en cualidades por el propio emprendedor.

Las cualidades de los emprendedores y el éxito empresarial

La base de este trabajo se ha situado en la literatura sobre emprendimiento o empresarialidad (o *entrepreneurship*) (Little *et al.*, 1987), donde este concepto se entiende como “fomentar la creación y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales” (Kantis *et al.*, 2002). Entonces, se centra el análisis de este enfoque emprendedor para

4 La Empresarialidad (*entrepreneurship*) es entendida como la capacidad para crear nuevas iniciativas empresariales (emprendimientos o unidades económicas). Este es un concepto amplio que incluye los procesos de emprendimiento al interior de las empresas ya existentes (*corporate entrepreneurship*) y las iniciativas que son incentivadas desde la política pública o aquellos emprendimientos que se logran por motivación propia (Little *et al.*, 1987).

5 Hay, de hecho, variantes del modelo básico que suponen hipótesis adicionales. Los resultados principales no cambian, como se puede ver en de Witt y Witt (1995).

diferenciar a las UE de sobrevivencia y para hablar exclusivamente de las que logran el éxito empresarial, entendido esto como dinamismo económico.

En tal sentido, resulta conveniente recalcar que el éxito –para este análisis– “proviene desde un ámbito plausible y no subjetivo, ya que se aborda desde la economía” (Smith, 1985), es decir, las UE que logren acumular capital, permanecer y crecer como producto de la dedicación, trabajo y decisiones individuales o colectivas de sus dueños. Estas son cualidades o variables intrínsecas (endógenas) cruciales en los empresarios exitosos, independientemente de múltiples factores externos (Hernández, 2009; Peralta & Hernández, 2013).

En principio, “hay un profundo debate teórico debido a la influencia que ejercen dichas cualidades o fuerzas intrínsecas y extrínsecas que llevan al individuo a emprender y, con ello, generar algún tipo de innovación” (Schumpeter, 1961). Así, el proceso intrínseco del individuo al emprender inicia con tener una idea y, en opinión de varios autores, “de externar una necesidad de logro” (McClelland, 1965), lo que se determina conceptualmente como “la conjunción del espíritu emprendedor y la motivación, que al combinarse con las capacidades para controlar, administrar y tomar decisiones”, redundan en planes de acumulación y crecimiento (Evans, 1989).

Ya se ha afirmado aquí que esta capacidad acumulativa está limitada solo a algunas personas con cualidades básicamente administrativas y otras va-

riables endógenas u ónticas, como el sentido de pertenencia, del ser o de las características de su “esencia innata”, a diferencia de las ontológicas que llevan al conocimiento, su modalidad, método o categorías, que son exógenas al individuo, y que influyen tanto en los dueños como en sus unidades a lo largo de su funcionamiento (Teixeira Boava *et al.*, 2017).

Materiales y métodos

El propósito investigativo, a partir de la organización de la evidencia empírica recolectada en el estado de Tlaxcala, México, fue identificar y establecer cuáles son las variables o cualidades determinantes del éxito empresarial y si configuran una regularidad o una serie de regularidades empíricas que sirvan de base para una propuesta aplicable a otros estudios en diferentes lugares.

Por lo tanto, se planteó la siguiente hipótesis de estudio:

“Hay ciertas cualidades mayoritariamente intrínsecas (ónticas) que son determinantes del éxito de los dueños de las microunidades económicas (MUE) en Tlaxcala”.

Los 243 casos de estudio han surgido sistemáticamente desde la propuesta del trabajo doctoral (Hernández, 2009) realizado por uno de los autores, de las asesorías de tesis de posgrado y de la impartición de materias de licenciatura y maestría en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, en la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México. El propósito para esos casos ha sido

sensibilizar y desarrollar competencias investigativas en los estudiantes de licenciatura y de consultoría en los estudiantes de posgrado.

La continuidad de esta investigación, que originalmente solo fue cualitativa, también es producto del hallazgo de regularidades científicas desde el análisis estadístico. Debido a lo anterior, la construcción de la evidencia empírica se sustenta en la recolección de encuestas y entrevistas practicadas a dueños de MUE, cuya base es una entrevista semiestructurada y una encuesta diseñada *ex profeso*.

El diseño del instrumento de investigación tiene como base, parcialmente, la Encuesta Nacional a Micro Negocios (ENAMIN-2008), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y complementada con las aportaciones del Cuerpo Académico Gestión del Conocimiento en los Negocios (UATLX-CA-224), así como de otros profesores colaboradores. La entrevista utiliza un formato semiestructurado, ya que incluye dos apartados: un bloque de 88 reactivos codificados y un bloque de 11 preguntas abiertas.

En otro orden de ideas, contextualizando el perfil socioeconómico y demográfico del estudio, Tlaxcala tiene una población de 1.342.977 habitantes (INEGI, 2020), asentados en la entidad más pequeña de todo México. Los emprendimientos estudiados se localizan básicamente en una de las dos zonas conurbadas, que incluye la ciudad capital, ubicada en el centro

sur del estado⁶. Sus 12 municipios, de los 60 que conforman al estado, son el primer lugar en densidad poblacional y representan el 15 % del territorio (INEGI, 2020).

En ese sentido, el INEGI (2020) indica que la población económicamente activa (PEA) de Tlaxcala representa el 56,3 % de la población de 12 o más años. Otros resultados para la zona conurbada capitalina, por sector de actividad, destacan al sector terciario con el 76,4 % del total de la población ocupada, seguido del secundario con el 20,5 % y del primario con solo el 3,1 %.

Acorde a los datos de los censos económicos realizados también por el INEGI (2019), en la zona de estudio se registraron 5132 UE. Del total de estos negocios, sobresalen los del sector comercio, con 2509; le siguen los de servicios privados no financieros, con 1940, que representan más de la tercera parte del total y, por último, los de la industria manufacturera, con 513 establecimientos.

A nivel estatal, el 97,6 % de las unidades económicas se encuentran en el estrato de una a 10 personas ocupadas (mayoritariamente en MUE). En este segmento se agrupa el mayor porcentaje del personal ocupado (62 %), aportando el 9,1 % de la producción bruta total de la entidad. De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI, en Tlaxcala los porcentajes de tamaño de las empresas son micro

⁶ Junto con el estado de Tlaxcala, la región central de México es conformada por los estados de Hidalgo, Morelos, Estado de México, Querétaro y el Distrito Federal, concentrando a 35 millones de habitantes (31 % del total de la población en el país), de acuerdo al más reciente censo nacional del INEGI en 2020.

(94,2 %), pequeñas (4,7 %) y combinación de medianas y grandes unidades económicas (0,1 %) (DENUE, 2021).

Resultados

Se obtuvo un análisis estadístico descriptivo e inferencial realizado a la base de datos de referencia, la cual estuvo conformada por 45 variables cualitativas (44 variables independientes y una variable dependiente), con nivel de medición mayoritariamente nominal y algunas en nivel ordinal, para 243 UE encuestadas, en donde no hubo datos perdidos.

Resumen del análisis estadístico inferencial

El análisis inferencial se hizo para 21 variables que resultaron relacionadas en términos estadísticamente significativos (nivel de significancia $\alpha < 0,05$), conforme a los resultados del estudio a partir de la conformación de tablas de contingencia entre las variables independientes y la variable dependiente. Inicialmente, se incluye una tabla (tabla 1) que contiene las 21 variables independientes que tienen relación significativa con la variable dependiente.

Tabla 1. Variables con relación estadísticamente significativa respecto a la variable dependiente *éxito*

No.	No. Orig.	Nombre	Etiqueta
1	1	Escolaridad	Escolaridad de la persona entrevistada
2	3	TLAXC	¿Nació usted en Tlaxcala?
3	5	Dedicación	¿A qué se dedicaba en ese lugar donde vivía?
4	6	MotivoSalida	¿Cuál es el motivo por el que salió de donde vivía?
5	7	DedicaAnte	¿Qué hacía antes de dedicarse al negocio?
6	8	XqDejaEmpleo	¿Por qué motivo dejó su último trabajo?
7	9	DondeAdqExp	¿En la empresa anterior donde trabajó adquirió la experiencia necesaria para su negocio actual?
8	13	RamaGiro	¿Rama en que se localiza su negocio?
9	15	XQINICIO	¿Cuál es el motivo principal por el que inició esta actividad?
10	16	CAPACIT	¿Tuvo alguna capacitación para iniciar su negocio?
11	18	QDIOCAP	¿Quién le dio la capacitación?
12	21	CUENTAS	¿Cómo lleva las cuentas de su negocio?
13	22	MODALID	En la actividad que realiza, ¿cuenta con alguna de las siguientes modalidades de registro ante Hacienda?
14	24	IMSS	¿Usted y sus trabajadores están afiliados al IMSS?
15	27	Personal	¿Personas que trabajan en su negocio desde el año pasado?
16	29	HorasSemana	¿Cuántas horas le dedica a su trabajo en una semana normal?
17	30	GANANCIA	¿Sus ganancias con respecto al año pasado?
18	34	AQUIENSO	¿A quién ha solicitado un préstamo?
19	40	NECCAPEM	¿Considera necesaria la capacitación de sus trabajadores o empleados?
20	41	CapEmpl	¿En qué área considera que su personal debe capacitarse?
21	44	XQDECIS	¿Cuál es el motivo para tomar esta decisión?

Fuente: elaboración propia con base en los resultados obtenidos de las correspondencias múltiples de 21 variables con respecto al éxito, en el estudio realizado a 243 casos de empresarios en Tlaxcala, México (2021).

En la tabla 1 se muestra la significancia estadística entre estas 21 variables independientes con respecto a la variable dependiente (empresa dinámica o exitosa). Esto permite generalizar los resultados obtenidos del análisis de la muestra de estudio a toda la población. Para estas 21 variables se acepta la hipótesis de no relación entre sí de las variables (cualitativas) y se acepta la relación con respecto a la variable dependiente denominada *éxito*.

Análisis de correspondencias múltiples

En el estudio, también se presenta el análisis factorial de correspondencias múltiples, aplicado a las 22 variables: la variable denominada *éxito* y las 21 variables que resultaron con relación estadísticamente significativa con respecto a dicha variable, determinando una distancia que se puede observar en la segunda columna de la tabla 2.

Tabla 2. Distancia de las variables de correspondencias múltiples con respecto al éxito y su clasificación por influencia

No.	Distancia a la variable éxito (ordenada de mayor a menor)	Variable	Clasificación según factores de influencia óptica / intrínseca o extrínseca
1	354,28	Dedicación plena al negocio	Intrínseca
2	352,15	Tener visión empresarial	Intrínseca
3	269,67	Planificar y ejercer el control de la empresa	Intrínseca
4	201,73	Tener valor para emprender	Intrínseca
5	181,60	Tener seguridad social y registro legal	Extrínseca
6	161,64	Tener ganancias y reinvertir	Intrínseca / extrínseca
7	160,01	Tener conocimiento del giro empresarial	Intrínseca / extrínseca
8	158,38	Automotivación permanente	Intrínseca
9	155,55	Tener decisión y riesgo	Intrínseca
10	151,83	Trabajar arduamente	Intrínseca
11	130,86	Tener experiencia anterior al emprendimiento	Extrínseca
12	115,35	Advertir la necesidad de capacitarse	Intrínseca / extrínseca
13	115,12	Origen del capital inicial	Extrínseca
14	113,65	Capacitación inicial	Extrínseca
15	111,95	Capacitación continua	Extrínseca
16	110,98	Tener modalidad de operación legal de la empresa	Extrínseca
17	109,88	Contar con personal adecuado	Extrínseca
18	82,54	Influencia del lugar donde adquirió experiencia	Extrínseca
19	81,32	Contar con escolaridad adecuada	Extrínseca
20	81,02	Tomar la decisión de autoemplearse	Intrínseca
21	63,13	Ser de origen local	Extrínseca

Fuente: elaboración propia con base en los resultados obtenidos de las correspondencias múltiples de 21 variables con respecto al éxito, en el estudio realizado a 243 casos de empresarios en Tlaxcala, México (2021).

El objetivo de este análisis es establecer relaciones entre variables no métricas, enriqueciendo la información que proporcionan las tablas de contingencia, que solo comprueban si existe o no relación estadísticamente significativa entre las variables y la magnitud de dicha relación. El análisis de correspondencias múltiples revela, además, en qué grado contribuyen a esa relación detectada los distintos valores de las variables, mediante los valores asociados de proximidad-lejanía.

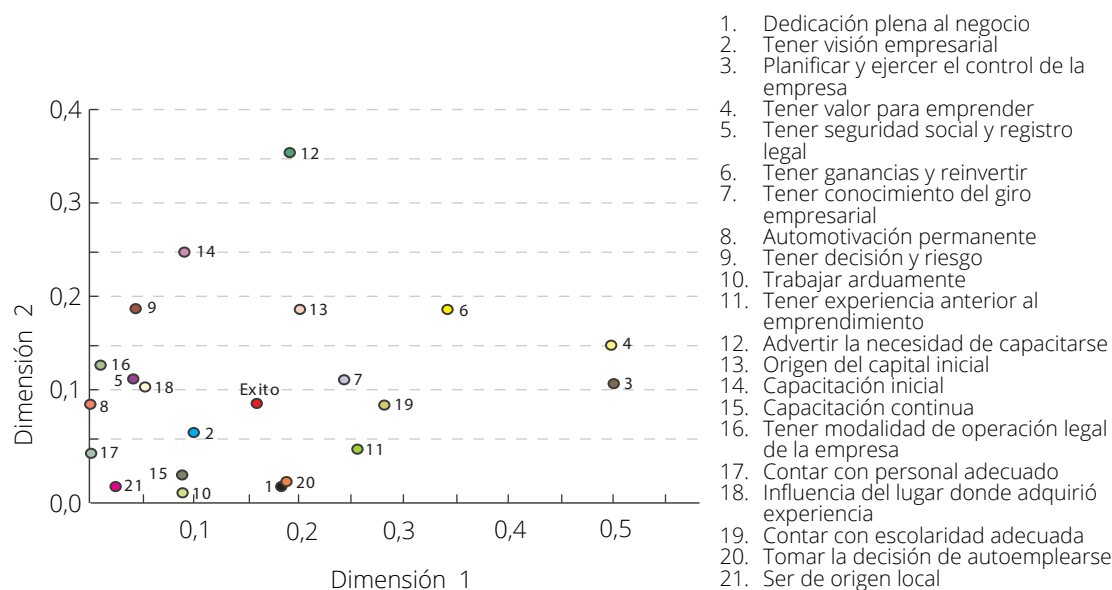
El resultado del análisis presenta la relación de proximidad-lejanía entre las variables involucradas que resultan de las medidas de discriminación para dos dimensiones, que son la base para el trazo del diagrama. Los resultados se tomaron de la tabla 2, que indica en orden descendente la

proximidad-lejanía con respecto a la variable *éxito*. La aplicación de este método, aunque no distingue entre variables por ser análisis multivariante, es decir, en conjunto para todas las variables de interés, sí permite hacer una relación complementaria que coincide con las 12 cualidades endógenas (intrínsecas u ónticas) más importantes del emprendedor vinculadas al éxito (figura 1).

Discusión

El estudio, que en su origen fue cualitativo y en el que se analizó cada caso a profundidad, arrojó como primeros resultados que muchos empresarios alcanzaban sus objetivos económicos y de mercado debido a la fuerza, dedicación y entereza. También se pudo observar en ellos un liderazgo y la necesidad de tener el control de la información de sus negocios.

Figura 1. Diagrama de proximidad-lejanía, con respecto al éxito.



Fuente: elaboración propia con base en los resultados obtenidos de las correspondencias múltiples de 21 variables con respecto al éxito, en el estudio realizado a 243 casos de empresarios en Tlaxcala, México (2021).

La encuesta basada en ENAMIN (2008), en cambio, ratificó mucha de esa información que se hizo complementaria cualitativa y cuantitativamente. Por un lado, se obtuvieron datos profundos y particulares de cada caso y, por otro, se obtuvieron datos generales que nos indicaron regularidades coincidentes con la literatura consultada. Es decir, se extrajeron 21 variables que son consistentes con la variable dependiente *éxito*, en cuyos resultados finalmente se observó la influencia de 12 cualidades o variables intrínsecas (u ónticas) de mayor peso e importancia y de donde resultan recomendaciones que respaldan las afirmaciones teóricas de esta propuesta. Es conveniente señalar que de las 21 solo se extrajeron 12 de las más importantes, dado que son internas y, en orden de importancia, las principales en los hallazgos estadísticos.

A continuación, se procederá a la discusión y explicación de las 12 variables o cualidades ónticas con relación al éxito (tabla 3).

Cabe destacar que las MUE son el primer escalón en el proceso del dinamismo económico y que muy pocas de estas empresas pasarán a las siguientes clasificaciones “por la distribución no homogénea de la capacidad administrativa” (Lucas, 1978) que, a pesar de ser un requisito indispensable, lo cierto es que no siempre prevalece la combinación adecuada de “capital, trabajo y capacidad administrativa de sus dueños” tal y como lo explica Kaldor (1934). Por el contrario, el tamaño se verá acotado por “las deseconomías implícitas” explicadas por You (1995).

Tabla 3. Distancia de 11 de las 21 variables o cualidades que son intrínsecas u ónticas con respecto al éxito

No.	Distancia a la variable éxito (ordenada de mayor a menor)	Variable / cualidad	Clasificación según factores de influencia óntica o intrínseca
1	354,28	Dedicación plena al negocio	Intrínseca
2	352,15	Tener visión empresarial	Intrínseca
3	269,67	Planificar y ejercer el control de la empresa	Intrínseca
4	201,73	Tener valor para emprender	Intrínseca
6	161,64	Tener ganancias y reinvertir	Intrínseca / extrínseca
7	160,01	Tener conocimiento del giro empresarial	Intrínseca / extrínseca
8	158,38	Automotivación permanente	Intrínseca
9	155,55	Tener decisión y riesgo	Intrínseca
10	151,83	Trabajar arduamente	Intrínseca
12	115,35	Advertir la necesidad de capacitarse	Intrínseca / extrínseca
20	81,02	Tomar la decisión de autoemplearse	Intrínseca

Fuente: elaboración propia con base en los resultados obtenidos de las correspondencias múltiples en el estudio realizado a 243 casos de empresarios en Tlaxcala, México (2021).

El proceso de dinamismo no es un acto lineal y ascendente solo imputable al mercado, los costos o la logística, sino en buena medida a los dueños debido a la toma de decisiones, que coincide con la tercera variable intrínseca, es decir, planificar y ejercer el control de la empresa, que depende de una voluntad razonada y consciente de los propietarios de la UE.

Así mismo, al hablar de empresarialidad como “la capacidad de crear emprendimiento” (Little *et al.*, 1987), la mayoría de las veces se genera “a prueba y error” (Janovic, 1982) y en completa soledad, ya que comentan los dueños en el estudio cualitativo (Hernández, 2009) que emplearon principalmente recursos propios o de sus familiares, impulsados por su motivación y experiencia, en concordancia con las variables o cualidades intrínsecas 2, 4, 7 y 8 referentes a la visión empresarial, conocimientos del negocio, valor para emprender y automotivación permanente. Estas últimas son las más representativas de la profundidad del ser empresarial.

Hasta el momento, la voluntad de iniciar un negocio es el combustible o espíritu empresarial para quienes quieren independizarse económicamente, pero el pensamiento del éxito no es la constante, no como un deseo, sino como una visión tangible fundada en la innovación (Schumpeter, 1961), la necesidad de logro (McClelland, 1961) y el éxito económico (Smith, 1985; Hernández, 2009). Por sí misma, la definición del éxito es útil porque es referente, funcionó como variable dependiente y le dio un senti-

do muy puntual a todo el estudio, a la vez que remarcó el sentido individual de las variables o cualidades intrínsecas 1, 6, 10, 12 y 20, que corresponden a la dedicación, tener ganancias y reinvertir, trabajar arduamente, capacitación y el deseo de autoemplearse.

Conclusiones

La definición de Salas (2003) acerca de la eficiencia de las empresas a partir de la maximización de sus utilidades ratificó en el estudio a la MUE como un ente que vive y crece (o desaparece) a partir de las decisiones de los dueños, donde cabe la eficacia económica, así como el éxito encarnado en el capitalismo. El crecimiento económico podría estar presente en todas las UE y en la sociedad en su conjunto de forma integral en la medida en que los dueños realicen acciones efectivas en ese sentido con sus negocios, ya que el efecto de crecimiento individual se agrega al de las unidades eficientes en el tejido productivo de la sociedad o a la inversa.

La empresarialidad es una herramienta estratégica en el desarrollo de la economía en las regiones, estados y países, pero debería estar enfocada a resultados plausibles y contundentes, ya que ello permitiría un mejor nivel de vida y convivencia social. Sin embargo, la concentración de los recursos para el emprendimiento sigue siendo la masividad y, por tal motivo, los escasos resultados, puesto que los verdaderos emprendedores exitosos logran su cometido con su propio dinero o con el de personas cercanas a ellos, demostrando la desconexión

del sistema con el tejido empresarial. Aunque no es tema central de este trabajo, sí es conveniente resaltar la necesidad de buscar sinergia mediante la política pública.

Después de la reflexión que coloca en el centro de la discusión las cualidades de los empresarios exitosos, las 21 variables son una mezcla entre la influencia del exterior e interior de los mismos empresarios. En definitiva, por los resultados del presente trabajo, las variables mayoritariamente intrínsecas u ópticas son las de mayor peso al emprender en relación con el éxito. Con ello, se afirma la contundencia de poseer habilidades administrativas, tener una visión empresarial, ejercer el control emocional y de la empresa, así como el valor de emprender. Todas estas cualidades son imputables al ser, es decir, a variables intrínsecas que se plantean en el objetivo e hipótesis de este estudio, más que a la influencia del mercado, del sistema o de otros factores externos. Al menos por lo que resalta la evidencia empírica, se afirma que estas cualidades intrínsecas u ópticas son más importantes que la disposición misma de recursos económicos en la empresarialidad.

La recomendación de los autores radica en que incentivar la empresarialidad como una política pública no es del todo malo, pero puede mejorar si nos concentramos en cultivar e incentivar cualidades empresariales en los individuos desde etapas tempranas, como la escolar o en los inicios de los emprendedores novatos, ya que concentrar los esfuerzos en la difusión

de las acciones emprendedoras dirigidas a las masas tendería a ser contradictorio. Hay que enfocarse en ser selectivo e ir hacia individuos, descubriendo y fortaleciendo a los que posean más cualidades intrínsecas.

Metodológicamente, se recomienda aplicar este trabajo en otras latitudes con el fin de complementar, comparar y descubrir variaciones en el comportamiento de los emprendedores de México y el mundo.

Información complementaria

Agradecimientos

Se agradece la participación de los autores y las inquietudes que movilizaron las conclusiones y posibles aplicaciones en el futuro, especialmente a la Dra. Nadeska Gallardo, de la Unisabaneta de Colombia, por darle un voto de confianza a una prueba en los emprendedores colombianos, que será el siguiente paso de esta investigación. La realización de este experimento en su país habrá de fortalecer no solo los hallazgos, sino los lazos académicos que surgen a partir de su estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México (UATx).

La participación de los miembros del Cuerpo Académico Gestión del Conocimiento en los Negocios UATLX-CA-224 de la UATx, quienes han complementado con sus observaciones y agregados, al tiempo que han fortalecido este trabajo desde el principio hace más de 10 años. A todos ellos, respeto y agradecimiento profundo: Dr. Fernando Javier García Coli-

na (Q.E.P.D.), Dr. Cuautémoc Crisanto Campos Rangel (Q.E.P.D.), Dr. Saúl Crispín Juárez Hernández, Dr. Juan George Zécula y Dra. Luz María Patricia Torrejón Márquez. Agradecemos también a dos brillantes académicos que en la teoría y en el tratamiento estadístico contribuyeron a dar forma a este trabajo durante varios meses de intensa colaboración: Dr. Luis Arturo Peralta Espinosa y Dr. Ricardo Humberto Cisneros Araujo.

Y mucho más agradecemos a los 243 empresarios que nos confiaron su información y a decenas de estudiantes que colaboraron con trabajo de campo, conocimientos y reflexión... Gracias a todos.

Conflictos de interés

Los tres autores hemos participado conjuntamente y no hay conflictos de interés en torno a lo que aquí se expresa.

Financiamiento

La investigación ha pasado por diversas etapas. En particular, destacamos una de ellas donde se pudo obtener y procesar datos de buena parte de estas evidencias, por ese motivo, agradecemos al Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP) del 2018, por apoyar la realización de este Proyecto de Fortalecimiento de Cuerpos Académicos.

Material suplementario

No hay material suplementario.

Referencias

- Baumol, W. J. (1964). *Teoría económica y análisis de las operaciones* (R. Palazón, trad.). Herrero Hermanos.
- Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535. <http://www.jstor.org/stable/1806861>
- Hernández, E. (2009). *Capacidad de emprendimiento, acumulación y crecimiento de los dueños de Microempresas de los municipios de Tlaxcala y Chiautempan* [tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Tlaxcala].
- Hernández, E. & George, J. (2021). Empresarialidad y éxito, La influencia de las variables intrínsecas y extrínsecas en el emprendimiento en Tlaxcala. *En Hallazgos y propuestas de investigación multidisciplinaria*. Tomo III iQuatro Editores. México. <https://redesla.net/biblioteca/#pdfflip-PDFF/127/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2008). *Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN)*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enamin/2008/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). *Censos Económicos 2019*. <https://bit.ly/3wdFrGM>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *XIII Censo General de Población y Vivienda 2020*. <https://bit.ly/3y10DWX>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

- Javanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, 50(3), 649-670. <https://doi.org/10.2307/1912606>
- Kaldor, N. (1934). The equilibrium of the firm. *Economic Journal*, 44(173), 60-76.
- Kantis, H., Ishida, M., Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo
- Little, I. M. D., Mazumdar, D. & Page, J. (1987). Small manufacturing enterprises: a comparative study of India and other economies. Oxford University Press for the World Bank, Bibliography: p. 337-345.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523. <https://doi.org/10.2307/3003596>
- McClelland, D.C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392. <https://doi.org/10.1037/h0021956>
- Peralta, L. & Hernández, E. (2013) "Aproximación Empírica a Procesos de Aprendizaje-Conocimiento en Micro Emprendimientos en la Región Central de México". VII Congreso Latino-Americano de Estudos do Trabalho, O Trabalho no Seculo XXI, Mudanças, impactos e perspectivas. Sao Paulo, Brasil: Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo ALAST.
- Salas Páez, C. (2003) *Trayectorias laborales en México: empleo, desempleo y microunidades* [tesis de doctorado, Universidad Autónoma de México]. Repositorio Institucional UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/62413>
- Schumpeter, J.A. (1961) *The Theory of Economic Development*. 3rd Edition, Oxford University Press, New York.
- Smith, Adam (1985). *La riqueza de las naciones*. Biblioteca de Economía. Barcelona, España.
- Teixeira Boava, D. L., Felício Macedo, F. M., Felício Macedo, N. L., & Magalhães, I. H. (2017). Ontoteleological constitution of entrepreneurship. *RAN - Revista Academia & Negocios*, 3(1), 1-10. Recuperado a partir de <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/3010>
- You, Jong-Il. (1995). Small firms in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, 19(3), 441-462. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035323>

BIODATA autor1

Edgar Hernández Zavala: licenciado en Negocios Internacionales y maestro en Administración por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, doctor en Desarrollo Regional por El Colegio de Tlaxcala A.C. Es profesor de tiempo completo en la misma facultad, asignado al Centro de Investigación en Ciencias Administrativas de la propia facultad y a la licenciatura en Negocios Internacionales. Ha participado como ponente en diversas instituciones y lidera el Cuerpo Académico Gestión del Conocimiento en los Negocios UATLX-CA-224. Actualmente, es responsable del proyecto posdoctoral *Comparación de la capacidad de emprendimiento en Tlaxcala (México) y Antioquia (Colombia)*.

BIODATA autor 2

Nadeska Jennifer Gallardo Lichaá: licenciada en Administración de Empresas, doctora en Ciencias Gerenciales y Ciencias de la Educación, posdoctorada en Liderazgo, Coaching y Emprendimiento. Docente investigadora de UNISABANETA. Diploma de estudios avanzados en Ingeniería de la Organización y Administración de Empresas. Docente e investigadora en Colombia e Iberoamérica.

BIODATA autor3

Luz María Patricia Torrejón Márquez: contadora pública y auditora

por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, maestra en Administración Tributaria y doctora en Ciencias Administrativas por la Universidad Autónoma de Tlaxcala, México. Profesora de tiempo completo asignada al Centro de Investigación en Ciencias Administrativas de la propia facultad, así como a la licenciatura en Contaduría Pública. Secretaria técnica del Colegio de Contadores Públicos de Tlaxcala. Reconocimiento perfil Prodep. Reconocimiento académico por la Anfeca. Ha participado como ponente en diversos foros nacionales e internacionales sobre temas tributarios.