

Los Proyectos Financiados con Remesas en Zacatecas y los Modelos de Emprendimiento

Dr. Rodolfo Ramírez Calvillo¹, M.D.M. Iliana Elizabeth Ramírez Berumen², C.P. Everardo Arnulfo Martínez González³

^{1,3} Docente e Investigador del Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Departamento de Ciencias Económico Administrativas, Ave. A. López Mateos 1801 Ote., Fracc. Bona gens, Aguascalientes, Ags. C.P. 20256

² Docente de asignatura e Investigadora del Instituto Tecnológico de Aguascalientes

E-mail: ellobok@hotmail.com, ilianaerberumen@hotmail.com, everardoarnulfo@hotmail.com

Resumen

La cultura emprendedora es tema de estudio relevante porque considera al emprendedor, entendido como el empresario que impulsa el desarrollo económico al crear o mejorar unidades productivas favoreciendo la generación de riqueza al aprovechar las diversas oportunidades. El comportamiento emprendedor puede explicarse a través de modelos que han sido planteados por diversos autores. El objetivo de la presente investigación fue identificar el modelo de emprendimiento seguido por 62 líderes de proyectos productivos financiados con remesas en el estado de Zacatecas. El presente estudio tuvo un enfoque mixto, descriptivo y transversal. Los resultados indican que el 69% de los participantes puede ser identificado como emprendedor ya que solo el 31% heredó la empresa. Los participantes siguieron procedimientos muy diversos para realizar el emprendimiento y se distinguen cinco procedimientos, el más destacado fue seguido por 22 líderes.

Palabras clave: Emprendedor, proyecto productivo, modelo de emprendimiento.

Abstract

The entrepreneurial culture is the subject of significant study because it considers the entrepreneur, understood as the employer that promotes economic development by creating or improving production units favoring the generation of wealth by taking advantage of various opportunities. Entrepreneurial behavior can be explained by models that have been raised by several authors. The aim of this research was to identify the model of entrepreneurship followed by 62 leading productive projects funded with remittances in the state of Zacatecas. The present study had a mixed approach, descriptive and transversal. The results indicate that 69% of participants can be identified as an entrepreneur since only 31% inherited the company. Participants followed very different procedures for entrepreneurship

and are five procedures; the highlight was followed by 22 leaders.

Key words: entrepreneurial, productive project, a model of entrepreneurship.

Introducción

La cultura emprendedora como objeto de estudio ha sido considerada desde el siglo pasado por diversos autores y por algunas organizaciones europeas entre las que destacan, las investigaciones realizadas por el Monitor Global de Iniciativa Empresarial (IEM) y cuyos resultados concluyen con los emprendimientos que generan crecimiento económico.

Se han definido las características de los emprendedores y al emprendedor, reconociendo al empresario como el único factor productivo [1].

Los modelos de emprendimiento han destacado al emprendedor como el elemento importante en su desarrollo. El Modelo Global describe la creación de empresa como resultado de factores que se presentan en una economía. Los modelos de Shane y Venkataraman, el de Cobin y Slevin, el de Alan Gibb, así como el de Hofstede permiten apreciar que existen diferentes formas de creación de empresas [2].

El objetivo del presente estudio fue identificar el modelo de emprendimiento que han seguido los 62 líderes de los proyectos productivos financiados con remesas.

Fundamentación teórica

A. Teoría del emprendedor

La palabra *entrepreneur* estaba asociada a una acción que implica aventura, incertidumbre, riesgo, y quiere decir ¡hacer! [3]. Al hacer la revisión bibliográfica, la capacidad emprendedora se asocia con la creación de empresas, ya que se trata de manera indistinta la capacidad empresarial y la emprendedora.

Entrepreneurship se toma como “el espíritu empresarial” o el “ethos de empresa”, es decir, la

capacidad, la habilidad y la competencia de los emprendedores para crear o mejorar las unidades productivas [4].

En los negocios familiares que han conservado la propiedad y las directrices que debe llevar la empresa, se debe desarrollar una mentalidad emprendedora y seguir métodos emprendedores para garantizar la generación de riqueza, año tras año, es decir, debe de actualizarse y renovarse continuamente aprovechando las oportunidades [5].

Penrose citado por Pistruí, define la conducta emprendedora como predisposición psicológica de las personas a asignar recursos para intentar obtener un beneficio. El espíritu emprendedor favorece el crecimiento y motiva a investigar oportunidades. Esta decisión emprendedora de buscar oportunidades es el antecedente para la decisión económica de aprovechar la oportunidad [5].

Para Pistruí los factores determinantes relacionados con la existencia y el descubrimiento de oportunidades son dos. El primer factor es de carácter externo y se define por la masa de conocimientos de libre disposición que se convierten en oportunidades en el entorno donde se encuentra el emprendedor. El segundo factor es de tipo interno y se relaciona con la percepción del emprendedor sobre sus habilidades y conocimientos para crear una empresa.

Distingue entre intrapreneurship y entrepreneurship, el primero emprende en una organización y está supeditado a una estructura y su foco de acción es hacia el interior de una organización. El segundo es independiente y arriesga su propio capital, y se encuentra en el ambiente externo.

En los resultados de los estudios del Monitor Global de Iniciativa Empresarial (IEM) concluyen que la iniciativa empresarial genera crecimiento económico y se distinguen dos tipos de emprendedores [5]:

Emprendedores por oportunidad (buscan y aprovechan la oportunidad de negocio).

Emprendedores por necesidad (tienen necesidad económica apremiante).

En esos estudios identifican las siguientes características de los emprendedores; miedo al fracaso, capital humano, capital social, educación, sexo y edad [6].

Para comprender al emprendedor en su justa dimensión es conveniente mencionar los aportes de algunos de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Los primeros estudios sobre el emprendedor se sitúan históricamente a finales del siglo XIX y a principios del siglo XX.

Richard Cantillón identifica el término *entrepreneur* como un agente que compra medios de producción a precios que son inciertos en el momento en que los

compromete a sus costos [7]. Destaca que una de las funciones del emprendedor es iniciar la empresa en un ambiente complejo y las actividades como la adquisición, la elaboración de productos, la atención al cliente y la venta son realizadas asumiendo su riesgo.

Para Cantillón son dos tipos de personas las que se involucran en el trabajo que se realiza en las empresas; los empleados que hacen un trabajo a cambio de un salario y los empresarios que no tienen un salario y no saben cuándo ni cuánto venderán, debido al riesgo que asumen, es por ello, que en algunas ocasiones obtienen beneficios mayores pues son ellos los que hacen que el mercado funcione [4].

Jean Baptiste Say sugiere que el emprendedor es el agente que combina a los otros en un organismo productivo [7].

John Stuart Mill, en su teoría del Beneficio aclara que se deben remunerar tres cosas con la ganancia bruta: abstinencia, riesgo y esfuerzo y el interés es la recompensa de la abstinencia [8].

Mill afirmó: el empresario debe tener una remuneración por su tiempo y su trabajo, ya que la dirección de las actividades recaen en su persona y es quien suministra los recursos para que éstas se realicen y es el más interesado en el resultado, por lo que su función debe ser eficiente y precisa, requiere de una habilidad extraordinaria. Destacó la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico [8].

Los neoclásicos dicen que el empresario es aquel que cumple con la función de coordinar, organizar y supervisar un negocio, es la persona que adquiere los diversos factores productivos (tierra, trabajo y capital) y los combina en el proceso económico para vender un producto que genere ingreso para remunerar los distintos factores y obtener un beneficio.

Para Mangoldt, quien ofreció una teoría de la ganancia del emprendedor la define como la renta de la capacidad emprendedora o el talento especial que utiliza éste en la adecuada combinación de factores. Para él, el emprendimiento y la innovación son un factor importante en la empresa, por lo cual se asocia al emprendedor con una persona que innova constantemente [9].

John Bates Clark afirma que en la producción intervienen 4 factores. 1. Capital (en forma monetaria y bienes capitales). 2. Medios de producción y tierra. 3. Actividad del empresario. 4. Trabajo de los obreros [10]. Sostiene que los diferentes factores obtendrán una parte del ingreso total correspondiente a su contribución a ese ingreso, es decir, el trabajo recibirá lo que el trabajo ha creado, los capitalistas lo que el capital ha creado, los emprendedores, lo que su función coordinadora hubiera creado.

Clark describió al emprendedor como el coordinador de la actividad económica, negó que los beneficios

fueran por el rendimiento debido al hecho de asumir riesgos, al contrario, dijo era el beneficio en forma de salario pagado al emprendedor por sus actividades [4].

Alfred Marshall explica que los factores de la producción son cuatro; tierra, trabajo, capital y empresa. Indicó que el cuarto factor de producción es la organización. El empresario para él, era un capitalista y las ganancias un ingreso sobre el capital. Coincidió con Mill en que los entrepreneurs poseen numerosas habilidades. Sin embargo, reconoció que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades.

Marshall, quien indicó que la organización identificada como el cuarto factor de la producción, dependía del nivel de aptitud que tenían los hombres para realizarla [8]. Estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causan la ausencia de información [9].

Dice Frank Knight, el empresario es el único factor productivo, puesto que la tierra, el trabajo y el capital son solo medios de producción, habla del juicio que el emprendedor tiene para los negocios y el espíritu empresarial representa ese juicio para analizar los eventos más inciertos, como comenzar una nueva empresa, definir un nuevo mercado, quien llevará esas acciones a cabo, decisiones en las que hay incertidumbre, ya que se da la posibilidad de equivocarse. Por ello Knight ve en el empresario a la persona que toma a su cargo los riesgos y es por eso que existe el beneficio para el empresario y resulta de la diferencia que hay después de haber descontado todos los pagos contractuales [1].

Afirma que una organización libremente competitiva tiende a recompensar a todos los participantes conforme los resultados de su cooperación se presenten y además los beneficios de la empresa corresponden totalmente a quien aporte el capital.

Establece la distinción entre riesgo e incertidumbre, definiendo el primero como la aleatoriedad con probabilidades conocidas y el segundo, aleatoriedad con probabilidades desconocidas. El productor asume la responsabilidad de pronosticar las necesidades del consumidor y al mismo tiempo una gran parte de la dirección y regulación técnica de la producción recaen en ese nuevo funcionario económico, el emprendedor [1].

Knight asume que cuando un emprendedor decide iniciar una operación claramente arriesgada (incertidumbre) lo hace porque cree que como saldo final obtendrá una oportunidad atractiva. De esta manera la introducción de la incertidumbre ante el futuro constituye la base de la teoría de Knight sobre el emprendedor, quien es el agente encargado de

transformar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo [1]. Es por ello, que el emprendedor afronta la incertidumbre, determina los posibles escenarios futuros y valora la probabilidad de que sucedan [11].

El empresario debe aportar algún capital y difícilmente, puede verse libre de todo riesgo y responsabilidad. Bajo el sistema de empresa, los hombres de negocios dirigen la actividad económica y es indiscutible que las actividades del empresario determinan un ahorro para la sociedad al aumentar la eficiencia de la producción económica, por lo que el emprendedor desarrolla un papel bastante significativo en la economía [1].

La organización de la empresa, los beneficios y el emprendedor, están estrechamente relacionados, estos surgen como un resultado y una causa respectivamente de la experimentación productiva [12].

Las características que asigna Knight al emprendedor son: Identificado como una persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre. Poseedor de energía indomable. Optimismo, autoconfianza y mucha fe. Creatividad e imaginación. Tenacidad y persistencia. Efectividad para el logro de beneficios. El dinero es su mayor motivación. Conocimiento de sí mismo y del sector. Agente de cambio e innovación [1].

Según Knight los emprendedores no se hacen, sino que nacen. Sostiene que la habilidad para los negocios es heredada [1]. Y el éxito del emprendedor depende de tres elementos, capacidad, esfuerzo y suerte. Señala además que quienes conforman un grupo económico pueden conseguir más colaborando, que compitiendo y valora positivamente la inversión en inventos e investigaciones científicas [13].

Estableció que los emprendedores siguen un proceso de cuatro pasos para crear una empresa.

1. Estimación de la demanda futura que se quiere satisfacer.
2. Estimación de los resultados futuros, de las acciones que intenta satisfacer esa demanda.
3. Evaluación de la exactitud, de las estimaciones y probabilidad de alcanzarlas.
4. Selección del plan que se considera tiene mayor probabilidad de éxito.

El empresario es visto por Knight como a la persona que no teme asumir riesgos, tiene un papel esencialmente dinámico que busca su beneficio en un mercado cambiante y que los beneficios dependen especialmente de ese mercado y de su habilidad emprendedora. Menciona que el espíritu empresarial es un juicio para analizar los eventos más inciertos como: comenzar una nueva empresa, definir un nuevo mercado, y quien lo lleva a cabo [1].

Joseph Shumpeter manifestó que el emprendedor es un ente generador de crecimiento económico. Desde

1934 y hasta la fecha se reconoce que el desarrollo de las economías se debe en gran parte a los emprendedores y los nuevos negocios que se instalan tienen como principal recurso la figura del emprendedor [14].

Para Schumpeter resulta esencial la destrucción creadora, señalando que los emprendedores elaboran nuevas combinaciones de medios de producción para crear productos, penetrar mercados, alcanzar fuentes de suministro o diseñar modelos de organización que traen como resultado la destrucción creativa del anterior orden económico y traen consigo cambio y crecimiento económico [15].

El emprendedor es ubicado por Joseph Schumpeter en el centro del escenario en sus propuestas micro, como trascendental en el desarrollo económico. Estructura un claro análisis económico desde lo micro a lo meso y también lo hace desde lo meso a lo macro [16]. Sólo en una economía en vías de desarrollo hace aparecer la figura del empresario, cuya función es realizar nuevas combinaciones de factores de la producción. Empezaba a caracterizar al empresario como una persona con talento especial y la necesidad de logro como uno de los principales valores del emprendedor. Se le atribuye a Schumpeter el concepto moderno de lo que actualmente se conoce como emprendedor, dado que él intuye que hay una impresión de sentido común y que existe algo que se llama capacidad para los negocios que incluye una aptitud para la administración y para la decisión rápida.

El empresario era quien utilizaba los inventos introduciéndolos en la economía y no quien hacía el descubrimiento técnico o invento.

Para los neoclásicos que abordaron desde una perspectiva individual el papel del emprendedor, la función dentro del proceso productivo y la obtención de beneficio no llegaron, sin embargo, a un acuerdo sobre esos aspectos de la teoría empresarial. Ya que, por ejemplo, Thünen afirma que el beneficio proviene del riesgo y del ingenio del emprendedor y Mangoldt afirma que proviene de la renta, de la capacidad emprendedora y de la distribución asimétrica del conocimiento y para Clark, el beneficio es el salario del emprendedor, por su visión y habilidades directivas, en tanto, que para Marshall es una retribución que depende de la escasez de la aptitud de los hombres para organizar nuevas empresas. Para Knight el beneficio es una recompensa por asumir la incertidumbre y finalmente para Schumpeter los beneficios tienden a cero al igual que los intereses [10].

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

A pesar de ser un agente de cambio, el emprendedor no ha tenido un desarrollo único y uniforme en el contexto económico, ya que el medio en que se ha

desenvuelto es distinto e influye mediante condiciones muy particulares. Por eso en cada caso se puede seguir un comportamiento sui generis al realizar el emprendimiento, existiendo modelos que ilustran distintas maneras de realizar dicho emprendimiento.

De acuerdo con Vázquez (2007), el 67 % del valor de las remesas se destina a la manutención de la familia, 13 % a la compra de bienes raíces como una casa o un terreno para la familia, 13 % al ahorro, 2 % a la creación o financiamiento de algún negocio, y el resto a otro tipo de gastos [17].

B. Modelos de emprendimiento

Algunos autores en el desarrollo de sus teorías incluyen al emprendedor como elemento importante en su fundamento teórico, como ya se vio, entre ellos está Say, que en 1803 plantea que las ganancias individuales del emprendedor forman capital; Schumpeter en 1934, afirma que el emprendedor es un innovador y desarrollador de nuevas tecnologías, McClelland en 1961, propone que el emprendedor es un enérgico y además moderado asumiendo riesgos; Drucker en 1964, plantea que el emprendedor maximiza las oportunidades; Shapero en 1975, afirma en sus teorías que el emprendedor toma la iniciativa y organiza mecanismos sociales y económicos aceptando el riesgo de posibles pérdidas [18].

Desde la epistemología, el emprendimiento ha sido tratado por Brazeal y Herberth en 1999, Bygrave 1989 y 1991, quienes enumeran diferentes perspectivas que aportan a la consolidación del emprendimiento como teoría, buscando su fundamentación científica. En esa búsqueda, la relación del emprendimiento desde el punto de vista metodológico con las diferentes ciencias, es posible encontrar relación entre algunas ciencias aplicadas y el emprendimiento, como se observa en el caso de la economía y la gestión. Otro ejemplo, es una relación indirecta con las matemáticas, la psicología, la sociología y la biología [18].

Con base en la relación anterior, existen varios modelos de análisis del emprendimiento, ya que desde cada perspectiva se obtendrá uno en particular, por ejemplo, la relación directa del emprendimiento con la economía puede ser muy clara desde la microeconomía con la teoría de la oferta y la demanda, la teoría del consumidor y la de producción, aunque también se relaciona el emprendimiento con la macroeconomía debido a que tiene influencia en el ámbito internacional [18].

Los modelos de la actividad emprendedora que se incluyen son: El modelo global que describe cómo la creación de una empresa es el resultado de una serie de factores que se presentan en una economía.

El modelo de Shane y Venkataraman que identifica tres etapas para lograr un emprendimiento; la existencia de oportunidades, el descubrimiento de oportunidades y la explotación de una oportunidad en la que la esperanza de obtener beneficios permite la asunción de riesgos [10]. Modelo de Brazeal y Herbert que señala que en el medio ambiente suceden transformaciones que hacen que exista la motivación a la innovación y al cambio y con ello suceda el evento empresarial que utiliza la creatividad para aprovechar dirección que toma dicha transformación en el medio ambiente [10].

El modelo de Covin y Slevin que propone emprendimientos en empresas ya participantes en el mercado, analizando como la empresa interactúa con su entorno adaptándose a las variables que enfrenta como respuesta a los impactos recibidos.

El modelo de Alan Gibb propone el proceso de creación de una empresa que se resume en tres fases; el desarrollo de la idea, la organización para la constitución de una empresa y la estabilización. Finalmente el modelo de las dimensiones culturales propuesta por Hofstede, considera la distancia del poder, el individualismo (la masculinidad y la feminidad), la incertidumbre y la orientación emprendedora como componentes de la cultura nacional [2].

La actividad emprendedora depende de la motivación que se rige por el respeto hacia la iniciativa personal y se relaciona con la existencia de oportunidades pero aunada a la habilidad para crear una empresa (Figura 1).

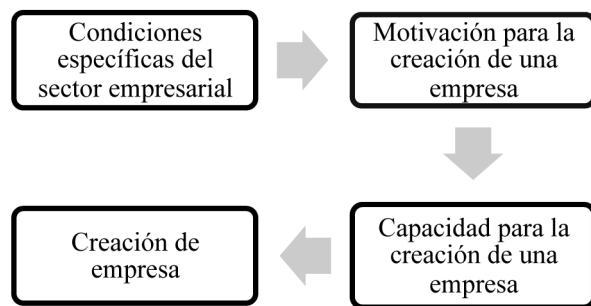


Figura 1. Modelo global

Elaborada por el autor (2012) a partir de la propuesta de Roure (2007)

La creación de empresa es el resultado de una serie de factores que se presentan en una economía. Entre esos factores se conjugan los personales y los materiales, como motor de crecimiento económico [19].

Tal como se aprecia en la Figura 2, la existencia de oportunidades se da de varias formas, unas vienen por la aparición de nueva información, otras surgen de las diferencias en la información, los que participan

cometen errores generando escasez o exceso de recursos.

Las oportunidades se descubren mediante un proceso sistemático de búsqueda e investigación y por el reconocimiento de situaciones no premeditadas.

La explotación depende de los siguientes factores: Naturaleza del individuo. Ciclo de vida del producto, de los recursos. Toma de riesgos. Esperanza de obtener beneficios [10].



Figura 2. Modelo de Shane y Venkataraman

Elaborada por el autor (2012) a partir de la propuesta de Shane (2000)

En el medio ambiente suceden cambios que pueden ser en distintas direcciones, ya sean positivas o negativas, como el dinamismo del mercado o la hostilidad. En ambos casos se motiva a la innovación, se quiere permanecer en el mercado, se da de manera tecnológica o cambiando simplemente, adaptando de forma psicológica para que se siga participando en el mercado [18].

Se requiere de la creatividad del emprendedor para que una vez decidido se formalice el cambio y suceda el evento empresarial, como en la secuencia que nos muestra la Figura 3.

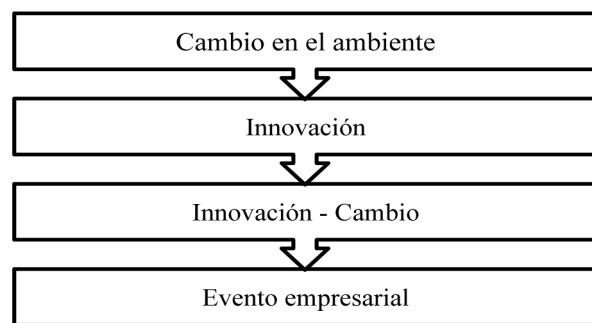


Figura 3. Modelo de Brazeal y Herbert

Elaborada por el autor (2012) con información de González (2008)

La empresa interactúa en su entorno al analizar las variables externas. Las estratégicas y las internas que intervienen en sus procesos de emprendimiento [18].

El nivel de interacción está definido por el tipo de empresa, por su misión, visión o su entorno (este modelo no se puede aplicar a emprendedores independientes y se limita a emprendimientos en las empresas que ya se encuentran funcionando, en las que también se puede emprender, tal como se muestra en la Figura 4).

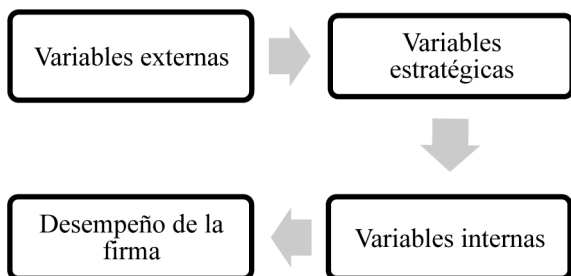


Figura 4. Modelo de Covin y Slevin
Elaborada por el autor (2012) con información de
González (2008)

El modelo descrito en la Figura 5, propone un proceso de creación de una empresa en tres fases, que son:

- El desarrollo de la idea: Adquisición de la motivación e idea del negocio y validación de la idea.
- La organización para la constitución de una empresa: Definición de la escala de operación e identificación de los recursos necesarios y la negociación del ingreso al mercado.
- La estabilización: Nacimiento (creación). Supervivencia [20].



Figura 5. Modelo de Alan Gibb
Elaborada por el autor (2012) con información de
Greve (1995)

En la Figura 6, el modelo propone las dimensiones culturales, tales como cultura nacional, en las que destaca la personalidad individual (heredada y aprendida), de las que se desprenden las dimensiones: a) distancia del poder, que puede ser individual y colectiva; b)

masculinidad-femineidad, en donde predomina la alta masculinidad; c) incertidumbre, donde se propone un control de la misma y d) orientación emprendedora, donde se acepta la asunción de riesgos.

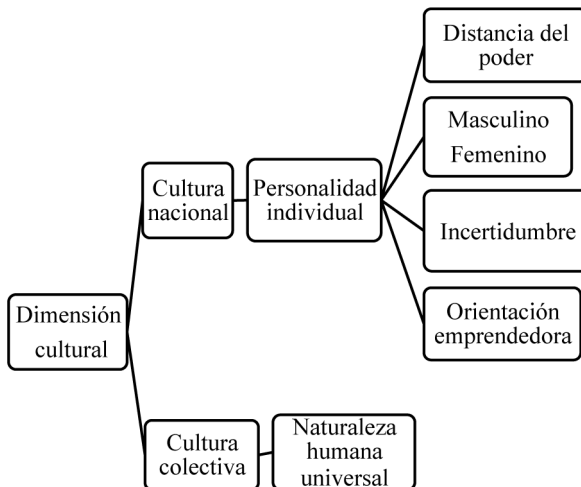


Figura 6. Modelo de Hofstede
Elaborada por el autor (2012) con información de
Hofstede (1980)

La cultura colectiva (aprendida), en donde se describe la naturaleza humana universal, considerada heredada [2].

Al analizar la empresa desde la teoría de sistemas se constata que es un sistema abierto y adaptativo, lo que significa que su entorno tiene influencia y la empresa, capacidad para adaptarse. El emprendedor es un agente de cambio que debe estar pendiente de las transformaciones en su entorno para adaptarse [18].

El papel de la actividad empresarial y su importancia económica fue considerada por Say en el siglo XVIII, cuando esta actividad se relaciona con la figura del empresario, quien tenía que asumir los riesgos, asignar recursos y promover el desarrollo económico, Shumpeter da refuerzo a la importancia del empresario como agente capaz de introducir la innovación (sustitución de antiguos métodos por nuevos procedimientos), identificándolo como el motor del crecimiento económico, por lo tanto, mantiene la idea de que contar con empresarios innovadores representa la ausencia del estancamiento de una nación.

Los modelos descritos ilustran que el procedimiento seguido por cada uno de los emprendedores puede tener variaciones, pero que finalmente buscan el que sea emprendido un negocio que permita al actor beneficiarse de tal actividad y que los beneficios sean suficientes para permanecer en el mercado y continuar

en él reinvertiendo las utilidades obtenidas durante la existencia del negocio.

Materiales y métodos

La presente investigación tuvo como objetivo, identificar el modelo de emprendimiento seguido por los participantes, fue descriptiva y transversal. El enfoque que se utilizó fue el de métodos mixtos. La información cualitativa se obtuvo en primer lugar al revisar los documentos que se incluyen en los expedientes de los proyectos. Un cuestionario y una entrevista que se aplicaron a los líderes de los proyectos productivos financiados con remesas, por tanto, la estrategia de indagación más conveniente fue la exploratoria. Creswell afirma que esta manera de recabar información se caracteriza por una fase inicial de obtención y análisis de datos cualitativos y otra fase posterior de obtención y análisis de datos cuantitativos [21].

Es importante destacar que los instrumentos de obtención de información o de recolección de datos fueron el medio a través de los cuales el investigador se relacionó con los participantes para recabar los datos necesarios.

Para obtener la información documental se solicitó el apoyo a la Secretaría de Desarrollo Social, Delegación Zacatecas, que facilitó los expedientes de los años 2002 a 2007 financiados con el Programa 3x1 para identificar los proyectos productivos y realizar la investigación de campo.

El instrumento para la recolección de información cuantitativa fue un cuestionario que se aplicó en el momento en que se visitó a los participantes.

Después de tener los datos de la revisión documental se aplicó una entrevista semiestructurada a los responsables de los programas gubernamentales que apoyan proyectos productivos en los que participaron migrantes zacatecanos.

Entrevista en profundidad.

Se utilizó la entrevista en profundidad para obtener información sobre los proyectos productivos apoyados con programas gubernamentales en los que participan migrantes en el estado de Zacatecas. Esta entrevista fue aplicada a los líderes de los proyectos productivos apoyados con estos programas.

De la información recabada en la revisión documental se desprendieron unas cédulas de información básica en las que se incluyeron los datos de 62 proyectos productivos financiados con remesas y el Programa 3X1 Para Migrantes, de ellos se seleccionó al líder, quien fue el sujeto de investigación.

Resultados

Las principales ventajas fueron que se identificaron los procedimientos seguidos por los líderes de los proyectos y con ellos, se logró elaborar el modelo propuesto en la Figura 8.

La entrevista que se realizó al aplicar la encuesta fue dirigida de acuerdo con el guión respectivo, permitió obtener información para complementar el estudio y corroborar algunos datos. En el momento de la entrevista se fue requisitando la parte cuantitativa, y por medio de la grabadora se recogió la información de la parte cualitativa.

La tabla 1 muestra los resultados relativos a los motivos que influyeron la decisión de iniciar un proyecto productivo. Los participantes podían elegir más de una respuesta, y se puede observar que el motivo más influyente fue el complementar los ingresos, seguido por el deseo de formalizar el dominio de un oficio. Es interesante anotar que en la opción Otros, dos casos responden que heredaron el proyecto y otros dos casos respondieron que querían regresar a su país.

MOTIVO	FRECUENCIA
Falta de trabajo	16
Me quería independizar	10
Estudí y no conseguí trabajo en mi profesión	1
Dominaba un oficio y lo quise formalizar	19
Busqué complementar mis ingresos	33
Me financiaron mis familiares que están en el extranjero	9
Otro (especifique) _____	4

Tabla 1. Decisión de inicio del proyecto productivo Elaborada por el autor (2012) con datos de la encuesta

Las respuestas a la opción “Otro” fueron “lo heredé”, con dos menciones, y “quería regresar a mi país”, también con dos.

La tabla 2 muestra los resultados referentes a la forma de financiamiento. También podían seleccionar más de una opción y por eso se obtienen cantidades superiores a los 62 líderes de los proyectos productivos que fueron considerados. 77% dijeron que se financiaron con el programa 3x1 y 38 mencionaron que utilizaron recursos propios.

FORMA DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA
Lo financié con recursos propios	38
Lo financié con recursos de mi familia	25
Con el programa 3x1 Para Migrantes	48
Pedí un crédito bancario	0
Otro (especifique)	3

Tabla 2. Forma de financiamiento
Elaborada por el autor (2012) con datos de la encuesta

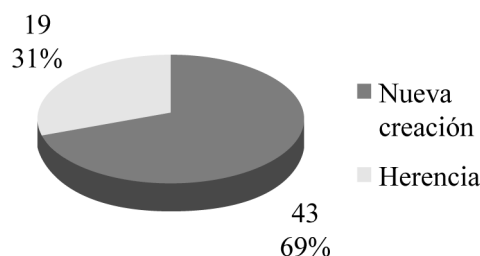


Figura 7. Origen de la empresa
Elaborada por el autor (2012)

Una vez identificados los proyectos de nueva creación se estuvo en condiciones de detectar el proceso que dio origen al emprendimiento, los pasos que han seguido por los líderes de los proyectos productivos apoyados por el Programa 3x1 Para Migrantes en el periodo 2002-2007 en Zacatecas. La información proporcionada mediante las entrevistas aplicadas ha sido analizada cualitativamente, lo que ha permitido corroborar algunos de los datos generados en la encuesta y que finalmente ya en contexto, el análisis completo ofrece una perspectiva global del proceso de emprendimiento seguido por los líderes de los proyectos productivos en los Municipios Zacatecanos estudiados.

Mediante el análisis cualitativo, se elaboró una tabla con las diferentes respuestas, se encontraron coincidencias con las que se conformaron cinco grupos afines entre ellos y en los párrafos siguientes se detallan las afinidades en cada uno de estos

Procedimiento del primero y más numeroso de los grupos:

La información obtenida arrojó que 22 de los líderes de los proyectos productivos siguieron el procedimiento que se describe a continuación y que no concuerda con ninguno de los modelos propuestos. Coincidieron en

que hacen su actividad motivados por la tradición y el conocimiento de las actividades que se deben realizar en la ganadería y la agricultura, tal y como lo venían realizando sus padres y sus abuelos.

Procedimiento del segundo grupo

Algunos de los líderes de los proyectos productivos siguieron el proceso de creación de una empresa propuesto por Alan Gibb, que consta de tres fases: el desarrollo de la idea, la organización para la constitución de una empresa y la estabilización. Este procedimiento fue seguido en nueve casos, en los que distinguió la motivación y la adquisición de la idea de negocio, se identificó cuál sería el tamaño para su operación, así como los recursos que fueron utilizados, se hicieron las negociaciones para ingresar en el mercado y la empresa nació.

Procedimiento del tercer grupo

Cinco casos indicaron que el gobierno entregó ayuda a migrantes que fueron repatriados y para permitirles llegar con dignidad a sus familias, les apoyó para la adquisición de borregas. Se engordan, se venden, se compran. Ellos adquieren tierra para producir ganado mayor (inicia el procedimiento descrito arriba para los ganaderos).

Procedimiento del cuarto grupo

Cuatro casos mencionaron que se emparea el terreno para escoger el lugar para sembrar, se marcan los puntos, se siembra, se riega, se fertiliza dos veces al año, se cosecha en el verano, se vende a las bodegas en Fresnillo, Zac., a veces vienen de otras partes a comprar.

En algunas de las entrevistas realizadas se obtuvieron como respuestas; “Se compró la propiedad y poco a poco se sembraron los árboles de la huerta y la hortaliza para comer en la casa”. “Negocio no es, pero sacamos para comer”.

“Se planificó el terreno para hacer el plantío de los frutales. Se seleccionaron los puntos, se sembraron los arbolitos y se cuida con fertilizante y se poda para que la hierba no le gane y pueda crecer. Cuando está maduro se corta y se manda a las bodegas para su venta”.

Procedimiento del quinto grupo

Con tres menciones, y sus respuestas fueron, se asociaron para conformar una Sociedad de Producción Rural. Aportación de la producción individual. Se transforma. Se vende.

De la información obtenida se destaca el que 22 de los líderes de los proyectos productivos siguieron el procedimiento que se describe a continuación y que no concuerda con ninguno de los modelos propuestos,

puesto que coincidieron en que hacen su actividad motivados por la tradición.

Señalaron que trabajaron en los Estados Unidos, mandaron dinero para comprar tierra, posteriormente regresaron y se pusieron a trabajar.

Ahora los hijos están allá y les mandan para ayudarse y procuran hacer ahorro que les permita regresar y contar con algo.

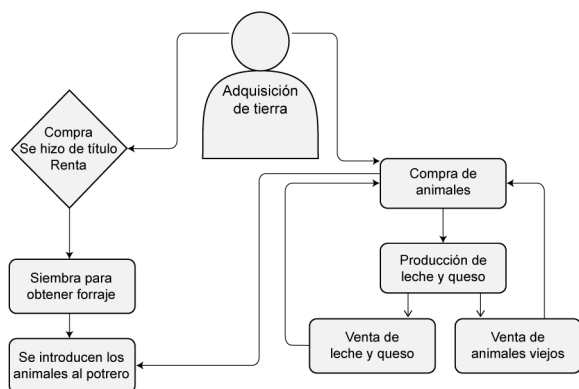


Figura 8. Procedimiento seguido por 22 de los 62 líderes de proyectos productivos

Elaborada por el autor con datos de trabajo de campo (2012)

Los pasos seguidos son:

Adquisición de tierra; algunos la compraron, otros se hicieron de un título, algunos la rentaron. Siembra para obtener forraje. Compra de animales. Se meten los animales al potrero. Proceso de producción de leche y queso. Venta de leche o queso, (venta de animales viejos). Se adquieren animales para reponer y mantener el hato o crecer.

Conclusiones

Una vez finalizado el estudio y de acuerdo con los hallazgos encontrados, toda vez que se realizó el análisis a la información recabada, se pudo determinar cuál es la situación real en cuanto al modelo de emprendimiento seguido por los líderes de los proyectos productivos financiados con remesas en los 18 de los 56 municipios zacatecanos en que fueron apoyados.

- a) La gente buscó complementar sus ingresos y los proyectos productivos financiados con remesas y el programa 3X1 para migrantes fueron el detonante para emprender un negocio que les ha permitido salir adelante con sus familias al contar con una fuente de ingresos obtenidos en el empleo que ellos generaron.

- b) La tradición ha permeado y un oficio aprendido y llevado a cabo de generación en generación fue un motivo destacado para que se diera el emprendimiento al formalizar una actividad productiva hecha tiempo atrás por sus abuelos primero y por sus padres después.
- c) El financiamiento ha resultado ser un aliciente de relevancia, pero no indispensable ya que la mayoría de los participantes aportó sus propios recursos para realizar el emprendimiento.
- d) Sólo la tercera parte de los entrevistados heredó la empresa familiar y ha continuado operándola, sin embargo, los dos tercios restantes si tuvieron la iniciativa de realizar el emprendimiento.
- e) El modelo de emprendimiento seguido fue muy variado entre los líderes entrevistados; al identificar las semejanzas se detectaron cinco modelos diferentes. Uno en particular fue seguido en veintidós casos el cual se muestra en la Figura 8. Ello permite visualizar que la vocación ancestral permanece entre los líderes de los proyectos productivos al igual que en las generaciones pasadas y no coincide con ninguno de los señalados en páginas anteriores.

Referencias

- [1] Kirzner, I. (2006). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. In *The Journal of Economics Literature*. (v. 35).
- [2] Hofstede, G. (1980). *Cultures's consecuencias: International differences in Work-Related Values*, Sage.
- [3] Cohen, R. (1995). La docencia en la educación empresarial. En *Memorias del Primer Simposio Nacional sobre Educación Empresarial*. Santiago de Cali: ICESI.
- [4] Tarapuez, E. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor Cuad Adm. Bogota (Colombia). Julio-diciembre.
- [5] Castro, J., et al., (2002). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Informe ejecutivo España 2001. Madrid: Instituto de Empresa.
- [6] Contin (2007). Características distintivas de los emprendedores. *Revista de Empresa* N°20 Abril – Junio.
- [7] Knight, F. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar
- [8] Mill, J. S. (1951). *Principios de economía política; con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México: Fondo de Cultura Económica.

- [9] Rodríguez, C. y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia: *Innovar*, 15 (6).
- [10] Shane, S. A. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*.
- [11] James, E. (2002). *Historia del pensamiento económico en el siglo XX*. México: Fondo de Cultura Económica.
- [12] Foss, N., Klein, P. (2004). Entrepreneurship and the economic theory of the firm: Any gains from trade? Recuperado el 12 de mayo de 2006, de <http://frontpage.cbs.dk/ckg/upload/CKG-WP%202004-II.pdf>
- [13] Fontaine, J. (2002). El punto de vista económico. Recuperado julio 29, 2007, de: www.cepchile.cl/dms/archivo_1386_7/rev02_jfontaine.pdf.
- [14] García (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas. *Estudios de economía aplicada* vol. 25-3.
- [15] Vairub R. (2006). Debates IESA VOL. XI N°1
- [16] Dopfer, K. (2007). The pillars of Schumpeter's economics: Micro, meso, macro. En H. Hanusch and A. Pyka (Eds.), *Elgar companion to neo-schumpeterian economics* (pp. 65-77). Cheltenham, UK: Edgard Elgar.
- [17] Vázquez, J., (2007). *La migración internacional como estrategia de reproducción familiar en la región oriente de Tlaxcala*, el Colegio de Tlaxcala, A.C. (tesis).
- [18] González, F. (2008). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad de Sevilla, España.
- [19] Roure (2007). Influencia de la existencia y el descubrimiento de oportunidades *Revista empresa* N° 20 –abril-junio.
- [20] Greve, A. (1995). Networks and entrepreneurship: An analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian Journal of Management*.
- [21] Creswell (2003) J. W. 2003. *Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Second Edition. Sage Publications, Inc.

Recibido: 4 de junio de 2012

Aceptado: 10 de diciembre de 2013