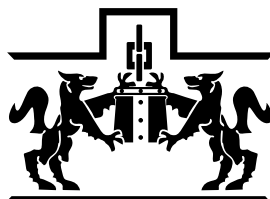


UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Estudio con reconocimiento de validez oficial por decreto presidencial
del 3 de abril de 1981



LA VERDAD
NOS HARÁ LIBRES

**UNIVERSIDAD
IBEROAMERICANA**

CIUDAD DE MÉXICO ®

**"BUSCANDO EMPRENDEDORES: EL PERFIL EMPRENDEDOR
Y LA CULTURA DE INNOVACIÓN EN MEXICO"**

ESTUDIO DE CASO

Que para obtener el grado de

MAESTRA EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Presenta:

MARÍA FERNANDA PULIDO PLAUCHUD

Director de Tesis: Mtra. Laura Alejandra Almanza Ríos

Lectores: Mtro. Edgar Ortiz Loyola Rivera Melo

Ciudad de México

2016



Universidad Iberoamericana

Buscando emprendedores

El Perfil emprendedor y la Cultura de Innovación en México.

María Fernanda Pulido Plauchud
Otoño 2016

| | |
|---|----|
| 1. Título..... | 4 |
| 2. Introducción / Resumen..... | 4 |
| 3. Objetivo..... | 4 |
| 3.1 General..... | 4 |
| 3.2 Específicos..... | 4 |
| 4. Alcances..... | 5 |
| 5. Análisis de Hechos / Antecedentes..... | 5 |
| 4.1 Plan Nacional de Desarrollo..... | 6 |
| 4.2 Índice de Competitividad Global..... | 7 |
| 4.3 Sistema Nacional de Investigadores..... | 8 |
| 4.4 Programa Nacional de Innovación..... | 9 |
| 4.4.1 Ecosistema de Innovación..... | 9 |
| 4.5. Incubadoras, Aceleradoras y Espacios de Vinculación..... | 12 |
| 6. Definición del problema..... | 12 |
| 6.1 Hipótesis..... | 12 |
| 7. Marco Teórico..... | 13 |
| 7.1 Incubadoras..... | 13 |
| 7.2 Emprendedores..... | 14 |
| 7.3 Investigadores..... | 15 |
| 7.4 Innovadores..... | 16 |
| 7.5 Crecimiento económico a través de la Innovación..... | 17 |
| 7.6 Start-ups y capitalismo independiente..... | 18 |
| 7.6.1 Start-ups e innovación..... | 18 |
| 7.7 Cultura de creatividad..... | 19 |
| 7.8 Cultura de innovación..... | 20 |
| 7.9 Cultura colaborativa..... | 21 |
| 7.10 Imaginación..... | 21 |
| 7.11 Creatividad..... | 22 |
| 7.12 Innovación..... | 22 |
| 7.13 Emprendimiento..... | 23 |
| 7.14 Curiosidad..... | 23 |
| 7.15 Riesgo y límites..... | 24 |

| | | |
|------|---|----|
| 7.16 | Motivación / Pasión | 24 |
| 7.17 | Experimentación..... | 25 |
| 7.18 | Enfoque..... | 26 |
| 7.19 | Atención Plena (Mindfulness) | 26 |
| 7.20 | Determinación..... | 27 |
| 7.21 | Liderazgo / Inspiración | 28 |
| 8. | Diagnóstico. | 29 |
| 9. | Instrumento | 31 |
| 9.1 | Limitaciones..... | 31 |
| 9.2 | Variables | 32 |
| 9.3 | Rúbrica | 34 |
| 9.4 | Prototipo | 35 |
| 10. | Análisis de Resultados de las encuestas..... | 39 |
| 10.1 | Creatividad | 39 |
| 10.2 | Curiosidad | 40 |
| 10.3 | Riesgo..... | 40 |
| 10.4 | Motivación / Pasión..... | 42 |
| 10.5 | Liderazgo / Inspiración..... | 43 |
| 10.6 | Autoconocimiento / Mindfulness | 44 |
| 10.7 | Determinación..... | 44 |
| 10.8 | Colaboración. | 46 |
| 11. | Conclusión & Recomendaciones..... | 47 |
| 12. | Bibliografía & Referencias | 50 |
| 13. | Anexos..... | 52 |
| 13.1 | Tabla de puntuaciones finales y clasificaciones | 52 |
| 13.2 | Cuestionario Google Forms | 53 |
| 13.3 | Tabla de resultados..... | 56 |

Buscando Emprendedores

1. Título.

El Perfil emprendedor y la Cultura de Innovación en México.

Estudio del perfil del emprendedor y la cultura de Innovación y adopción tecnológica en México en vinculación con los espacios destinados a propiciar un ecosistema de Innovación en México.

2. Introducción / Resumen.

Este proyecto se enfoca en el estudio del perfil de los emprendedores en México y las competencias necesarias que debe de tener un emprendedor para lograr y facilitar la adopción de innovaciones y tecnologías. A través de la creación de un instrumento de evaluación de las competencias.

3. Objetivo.

3.1 General

Analizar el perfil, la cultura y el modelo de pensamiento de los emprendedores en México, con el fin de determinar las competencias (conocimientos, habilidades y actitudes) necesarias que se deben desarrollar para para facilitar el registro y la adopción de innovaciones y tecnologías.

3.2 Específicos

Con el fin de obtener el mejor instrumento de evaluación de emprendedores se determinaron 4 objetivos específicos:

- 1) Análisis del marco teórico para definir las variables necesarias para el instrumento.
- 2) Diseño del instrumento, con métricas, de acuerdo a las variables a manera de prototipo.
- 3) Prueba controlada, solo con un número limitado de "Business Innovators"

- 4) Recomendaciones generales obtenidas a través del diagnóstico y la aplicación del instrumento prototipo cómo:
- a. ¿En dónde sería aplicado el instrumento?
 - b. ¿Cuál sería su campo de estudio?
 - i. Área geográfica
 - ii. Área de la innovación
 - iii. Tipos de innovadores
 - iv. Propiedad Intelectual

4. Alcances

Para efectos de este estudio, se propone un primer prototipo de instrumento, una primera iteración mediante la cual, a través de su aplicación controlada, se obtendrá una retroalimentación y datos necesarios para continuar con el estudio que puede ser parte de otro proyecto. Es el tiempo uno de los principales limitantes para la validación del instrumento, por lo que este estudio no se enfocará en la validación del mismo, sino en una primera iteración que servirá como base para futuros estudios o proyectos.

5. Análisis de Hechos / Antecedentes.

En esta sección se analizarán los hechos que impactan al tema de este estudio con el fin de entender la situación de la innovación actual de México y se compara a nivel mundial. Se incluye información del **Plan Nacional de Desarrollo**, que es el documento rector del Ejecutivo Federal en el que precisan los objetivos nacionales, estrategias y prioridades del desarrollo integral y sustentable del país; **el Índice de Competitividad Global** elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF), evalúa el panorama de competitividad de 144 economías a partir de su productividad y la prosperidad generada; el **Sistema Nacional de Investigadores** que fue creado para reconocer la labor de las personas dedicadas a producir conocimiento científico y tecnológico y el **Programa Nacional de Innovación** que tiene como objetivo establecer políticas públicas que permitan promover y fortalecer la innovación en los procesos productivos y

de servicios para incrementar la competitividad de la economía nacional en el corto, mediano y largo plazo.

4.1 Plan Nacional de Desarrollo

En el Plan Nacional de Desarrollo (Secretaría de Gobernación, 2012) en el Capítulo VI Objetivos, estrategias y líneas de acción se describe en el punto VI.3. México con Educación de Calidad el objetivo 3.5. Que es hacer del desarrollo científico, tecnológico y la innovación pilares para el progreso económico y social sostenible. Los puntos principales de esta estrategia son los siguientes:

- Contribuir a la transferencia y aprovechamiento del conocimiento, vinculando a las instituciones de educación superior y los centros de investigación con los sectores público, social y privado. Líneas de acción
- Apoyar los proyectos científicos y tecnológicos evaluados conforme a estándares internacionales.
- Promover la vinculación entre las instituciones de educación superior y centros de investigación con los sectores público, social y privado.
- Desarrollar programas específicos de fomento a la vinculación y la creación de unidades sustentables de vinculación y transferencia de conocimiento.
- Promover el desarrollo emprendedor de las instituciones de educación superior y los centros de investigación, con el fin de fomentar la innovación tecnológica y el autoempleo entre los jóvenes.
- Incentivar, impulsar y simplificar el registro de la propiedad intelectual entre las instituciones de educación superior, centros de investigación y la comunidad científica.
- Propiciar la generación de pequeñas empresas de alta tecnología.
- Impulsar el registro de patentes para incentivar la innovación (PND Secretaría de Gobernación, p.129)

En éste mismo plan se menciona que "para mover a México hay que fomentar los valores cívicos, elevar la calidad de la enseñanza y promover la ciencia, la tecnología y la innovación" "El Estado debe desempeñar en crear las condiciones propicias para que florezcan la creatividad y la innovación en la

economía, y se fortalezcan las libertades y los derechos de los mexicanos”
(PND Secretaría de Gobernación, p.9)

4.2 Índice de Competitividad Global

De acuerdo con el Índice de competitividad global realizado por el World Economic Forum (Foro Económico Mundial, 2016) publicado en septiembre 2016 México está posicionado en el lugar número 51 con una calificación de 4.4 sobre 7. Esta ponderación toma en cuenta doce pilares (véase figura 1)

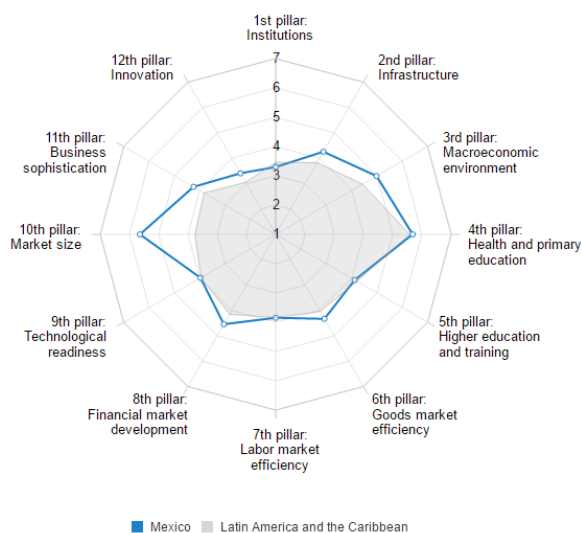


Figure 1 World Economic Forum Reporte de Competitividad Mundial, México

Si se analiza el pilar número 12 Innovación, el cual se constituye por los siguientes 7 factores:

- 1) Capacidad para la innovación
- 2) Calidad de las instituciones de investigación científica
- 3) Gasto de empresas en Investigación y Desarrollo
- 4) Colaboración de Universidades- Industria en I&D
- 5) Procuramiento gubernamental de productos tecnológicos avanzados
- 6) Disponibilidad de científicos e ingenieros

7) Aplicaciones de Patente PCT¹

México obtiene una calificación de 3.4 sobre 7 y la posición 55 a nivel mundial. (Véase figura 2)



Figure 2 Calificación de México en el pilar numero 12 (Fuente: World Economic Forum)

4.3 Sistema Nacional de Investigadores

El Sistema Nacional de Investigadores en México cuenta con 7 diferentes áreas de enfoque:

- I. Físico Matemáticas y ciencias de la tierra.
- II. Biología y Química
- III. Medicina y Ciencias de la Salud
- IV. Humanidades y Ciencias de la Conducta
- V. Ciencias Sociales
- VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias
- VII. Ingeniería y Tecnología.

En contraste con el crecimiento anual del 11% de investigadores en México de 1984 a 2011 por Sistema Nacional de Investigadores (SNI) (CONACYT, Marzo 2011) en México aún persiste un rezago en el mercado global del conocimiento,

¹ Tratado de cooperación en materia de Patentes El PCT es un tratado internacional ratificado por más de 145 Estados contratantes. Con el PCT puede solicitar la protección de una invención por patente mediante la presentación de una única solicitud “internacional” de patente en un gran número de países, sin necesidad de cursar por separado varias solicitudes de patente nacionales o regionales. La concesión de patentes es competencia de las Oficinas nacionales o regionales de patentes durante lo que se denomina la “Fase nacional”. (<http://www.wipo.int/pct/es/faqs/faqs.html>)

la contribución del país a la producción mundial de conocimiento no alcanza el 1% del total; los investigadores mexicanos por cada 1,000 miembros de la población económicamente activa, representan alrededor de un décimo de lo observado en países más avanzados y el número de doctores graduados por millón de habitantes (29.9) es insuficiente para lograr en el futuro próximo el capital humano que requerimos. (PND, Secretaría de Gobernación, p.63)

Además de que, de los 17637 Investigadores registrados en 2011, solo 2,641 equivalente al 15% están enfocados a estudios relacionados con el área VII Ingeniería y Tecnología.

Para hacer del desarrollo científico, tecnológico y la innovación pilares para el progreso económico y social sostenible, se requiere una sólida vinculación entre escuelas, universidades, centros de investigación y el sector privado. (PND Secretaría de Gobernación, p.68)

Se requiere fomentar desde la educación básica los conocimientos, las habilidades y las aptitudes que estimulen la investigación y la innovación científica y tecnológica, Impulsar la articulación de los esfuerzos que realizan los sectores público, privado y social, para incrementar la inversión en Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) y lograr una mayor eficacia y eficiencia en su aplicación. (PND Secretaría de Gobernación, p.128)

4.4 Programa Nacional de Innovación

4.4.1 Ecosistema de Innovación

El proceso de innovación se genera en un ecosistema en el que las instituciones de educación superior, centros de investigación, gobierno, entidades financieras y empresas deben interactuar y participar de manera coordinada, complementaria y sistémica. El ecosistema de innovación (*véase figura 3*) para México se construye bajo las siguientes premisas:

1. La innovación es una prioridad nacional debido a que sólo a través de ella podremos incrementar la competitividad de nuestra economía y lograr las tasas de crecimiento y generación de empleos de calidad que México requiere.

2. Como los recursos disponibles son escasos, se requiere una focalización de esfuerzos en áreas de mayor impacto.
3. Para desarrollar una estrategia integral, es necesario establecer mecanismos de coordinación entre agentes.
4. Los mecanismos de rendición de cuentas permiten revisar y mejorar continuamente las políticas públicas.

Además, el ecosistema se sostiene sobre los siguientes pilares:

- 1) Mercado nacional e internacional
- 2) Generación de conocimiento con orientación estratégica
- 3) Fortalecimiento a la innovación empresarial
- 4) Financiamiento a la innovación
- 5) Capital humano
- 6) Marco regulatorio e institucional (Comité Intersectorial para la Innovación, 2011 p.11)



Figura 3 Ecosistema de Innovación

Por ello, en 2005, el Foro Económico Mundial en su Reporte de Competitividad Global, señaló que la prioridad clave de los países en los próximos años deberá ser el mejoramiento de la calidad de los sistemas educativos, de modo que éstos

puedan preparar una fuerza laboral de clase mundial, tecnológicamente diestra, que esté en mejores condiciones de usar el idioma inglés de manera creciente, y en la cual las mujeres, en particular, encuentren un rango de expansión de oportunidades. (Comité Intersectorial para la Innovación, 2011 p.14)

Si se toman en cuenta estas aseveraciones, este pilar deberá tocar cada uno de los elementos que permitan fortalecer la educación y capacitación de los recursos humanos. Por ende, es necesario promover y fortalecer una vinculación permanente para que las instituciones educativas y de investigación formen los profesionistas calificados que está demandando el mercado, llevar a cabo una capacitación permanente de los recursos humanos activos y, sobre todo, el desarrollo de técnicos, profesionistas y especialistas en las áreas estratégicas de la innovación. ((Comité Intersectorial para la Innovación, 2011 p.15)

| | |
|---|--|
| <p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un conjunto de universidades (tanto públicas como privadas) y centros públicos y privados de investigación de calidad superior. • Un número considerable de científicos calificados. • Diversidad cultural como una fuente de creatividad. | <p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel bajo de cooperación pública/privada para una formación profesional pertinente. • Baja movilidad de los recursos humanos en CTI. • Rezago y baja adopción de prácticas de calidad en la educación • Escasa formación de especialistas en propiedad intelectual • Poca cultura emprendedora y de productividad laboral • Carencia de profesionalización y especialización de los responsables de vinculación de las IES, CPI y de las empresas para la innovación y explotación de la información tecnológica. • Escasos sistemas de información que identifiquen las competencias laborales específicas que demandan los sectores estratégicos. • Falta de recursos humanos con educación terciaria. • Concentración regional de las oportunidades educativas. • Deficiente calidad de la educación básica, particularmente en materias como inglés y matemáticas. • Alto nivel de deserción escolar a nivel de preparatoria. |
| <p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una población joven. • Desarrollo incipiente de un grupo significativo de ingenieros. • Inserción de redes de conocimiento y plataformas tecnológicas globales. • Diversificación de la producción y el comercio hacia bienes y servicios con un mayor contenido de conocimiento. • Crecimiento en la demanda de capital humano calificado y especializado. • Creciente inversión de empresas en capital humano de sus trabajadores. | <p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expansión acelerada de la frontera científica y tecnológica. • Concentración regional de las capacidades de innovación. • Intensificación de la competencia global por talento. |

Tabla 1 FODA del Pilar Número 5 del Programa Nacional de Innovación**4.5. Incubadoras, Aceleradoras y Espacios de Vinculación**

El Instituto Nacional del Emprendedor, en su labor de impulsar estrategias para el ecosistema emprendedor, realiza el Proceso de Reconocimiento de Aceleradoras e Incubadoras de empresas que ya forman parte de la Red de Apoyo al Emprendedor para Mover a México. (Comité Intersectorial para la Innovación, 2011 p.44)

De acuerdo a las características del proyecto y el emprendedor México ha creado diferentes estrategias impulsoras para lograr el ecosistema de innovación, las organizaciones que apoyan a los emprendedores pueden ser:

- Incubadoras Básicas
- Incubadoras de Alto Impacto
- Aceleradoras
- Espacios de Vinculación

6. Definición del problema

México se encuentra en una posición de desventaja a nivel mundial en el tema de Innovación ya que obtiene una calificación de 3.4 sobre 7 y la posición 55 a nivel mundial.

Centrándonos en el capital humano se encuentran los siguientes problemas:

- Poca cultura emprendedora y productividad laboral
- Escasa formación de especialistas en propiedad intelectual
- Existe poco entendimiento en México de la relación que tiene la innovación con el capital humano y el crecimiento y desarrollo económico de un país.

6.1 Hipótesis

Aunque existen iniciativas creadas por el gobierno federal para la implementación de innovaciones y creación de pequeñas y medianas empresas, como lo son becas, apoyos y financiamientos; no existe un instrumento que nos permita evaluar al capital humano que gobierne esa empresa o reciba ese apoyo y que ayude a determinar que el apoyo recibido será utilizado de manera óptima

para la creación y desarrollo de innovaciones y por tanto ayudará al crecimiento económico del país.

Es necesario que los innovadores, para convertirse en emprendedores adquieran ciertas competencias para lograr la adopción y comercialización de una tecnología. La diferencia entre las competencias que definen a los emprendedores e innovadores afecta la adopción y comercialización de tecnología.

A través de un instrumento tipo cuestionario se analizarán las competencias principales que debe adquirir un emprendedor en México para lograr que sus invenciones se conviertan en innovaciones y sean adoptadas de manera sistemática.

7. Marco Teórico.

En este capítulo se definen los principales términos que son de interés para la clarificación y comprensión general del estudio y para la definición de las variables principales del instrumento. Además de las fuentes citadas, se encuentran términos aprendidos durante las cátedras y sesiones de diferentes materias cursadas durante la Maestría en Gestión de Innovación Tecnológica.

7.1 Incubadoras

¿Qué es una Incubadora de empresas?

Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las Incubadoras brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.

El Sistema Nacional de Incubación de Empresas está integrado por 500 incubadoras, con presencia en 190 ciudades. Éstas son operadas al interior de instituciones educativas, organizaciones de la sociedad civil, organismos

empresariales y asociaciones civiles, mismas que cuentan con un Modelo de Incubación de Empresas reconocido por la Secretaría de Economía. (Incubadoras de empresas, Emprendedor, 2016)

Las incubadoras de alto impacto apoyan ideas/proyectos que logran impactar de manera trascendental en el sector en el que se desenvuelven, para crear mejores empresas. Busca lograr giros de 180° en la manera en que se desarrollan las cosas y es la propuesta que rompe paradigmas. Generalmente sus modelos cuentan con un alto contenido de innovación, en su producto, servicio o proceso, y cuentan con modelos de negocio poco tradicionales. Su efecto en la economía nacional se traduce en alto valor agregado, generación de empleos de calidad, desarrollo de ventajas competitivas, lo que le permite aprovechar las condiciones emergentes de la industria o servicio en los que participan. Para efectos de los programas de apoyo del INADEM, se dividen en dos tipos, Start-Up y Escalamiento. (Ezquivel Reséndiz, Israel, 2016)

7.2 Emprendedores

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, es convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, que genere algún tipo de innovación y empleos.

Características de un emprendedor:

- Capacidad organizativa
- Ser analítico.
- Entusiasta.
- Innovador.
- Optimista.
- Flexible.
- Dinámico.
- Capaz de asumir riesgos.
- Creativo.
- Orientado al crecimiento. (Jóvenes Emprendedores, Emprendedor, 2016)

De acuerdo con Tina Seelig en su libro *Insight Out* los emprendedores hacen más de lo imaginable con menos de lo que parece posible. (Seelig Tina, 2015). Es decir, cuentan con herramientas creativas que permiten resolver problemas a través de diferentes maneras o perspectivas. Es por eso que el emprendimiento no solamente consiste en empezar una empresa, se trata de empezar cualquier cosa ya que envuelve la construcción de conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para ver a los problemas como oportunidades y para administrar los recursos de manera que las ideas sean fructíferas.

Para Bruce Nussbaum en su libro *Inteligencia Creativa* el emprendedor mueve o lleva al crecimiento económico:

"El emprendedor (incluyendo aquellos dentro de corporaciones que se comportan como emprendedores) son los jugadores claves en el modelo económico de Capitalismo independiente². El emprendedor, motivado por un llamado para crear algo nuevo o mejor, genera innovación, crecimiento, trabajos y ultimadamente, ganancias." (Nussbaum Bruce, 2013, p.241)

7.3 Investigadores

Un investigador es aquel que estudia exhaustivamente su objeto y sobre todo ha encontrado el gran placer que en tal labor se obtiene. La finalidad no es poseer un amplio conocimiento sino gozar en el conocimiento. Algo que caracteriza a los verdaderos investigadores: una pasión inextinguible por entender lo que estudian. (Salkind, 1988)

Un investigador no se convierte en tal cuando decide incursionar en la investigación, sino más bien es a partir de su fascinación en un asunto lo que lo lleva a formarse afanosamente en una disciplina, en el manejo técnico de su instrumental y en la metodología apropiada. surge la firme determinación por encontrar y exponer la verdad. La perseverante voluntad lo convierte en investigador (Sabino, 1996).

Un investigador es el que llevado por el interés recorre largos trayectos en el campo del saber, duda de todo y pregunta de todo, para obtener después de

² Se explicará más adelante en 6.3

grandes esfuerzos el fruto de su trabajo: determinará lo relativamente cierto respecto de su objeto, ya que su saber lo previene con relación a la condición perfectible del conocimiento obtenido. Su perseverancia logra un saber relativo a nuestro medio y a nosotros mismos con lo cual frecuentemente posibilita bienestar al género humano.

En el plano de la naturaleza que caracteriza al investigador destaca la curiosidad, definida como la tendencia de hallarse en la frontera que separa lo desconocido de lo conocido con el anhelo idealista de mejorar el bienestar humano (Stanler en Berlant T., 1965). (García Córdoba Fernando, 2009)

7.4 Innovadores

El innovador se debe encontrar en un estado mental creativo y productivo para poder desarrollar lo que tiene en mente. La innovación es un proceso que no se queda detenido en una idea creativa, sino que va más allá; es la construcción y el desarrollo de la misma.

Es importante no confundir ser una persona creativa con ser innovador, éste último concreta y aplica las ideas, por ejemplo, obras de artes, negocios, procesos, etc; no se queda simplemente en la imaginación, le da vida y sentido real a éstas. (¿Qué es ser innovador?, Nota de interés, Jun 2013)

En el libro El ADN del innovador, Jeff Dyer, Hal Gregersen y Clayton Christensen realizan un análisis de las habilidades de remarcables innovadores como Larry Page (Google), Jeff Bezos (Amazon) y Steve Jobs (Apple) para demostrar que generar ideas innovadoras no es sólo una función de la mente. Los autores encuentran que en cada uno de ellos están o estuvieron presentes cada una de las siguientes habilidades:

- 1) Asociar conocimientos
- 2) Cuestionar
- 3) Observar
- 4) Creación de Redes
- 5) Experimentar (Durazo, Manuel, 2014)

7.5 Crecimiento económico a través de la Innovación.

De acuerdo al Modelo eficiente de mercado descrito por Eugene Fama en el artículo llamado "Mercados de capital emergentes un análisis o teoría y trabajo empírico" publicado en el Diario Financiero, se describe como las acciones y los mercados funcionan. Y como todos los modelos económicos confiaba de los siguientes supuestos básicos:

- 1) Racionalidad
- 2) Eficiencia
- 3) Equilibrio
- 4) Riesgo
- 5) Medición

Lo que hacía falta considerar en este modelo era la incertidumbre.

Se puede encontrar la incertidumbre en el libro de Nicholas Nassim "Cisnes negros" en donde se revisaba a la incertidumbre como una variable exógena, es decir que tiene su derivado de causas externas. Excluyendo la incertidumbre y enfocando nuestra atención en un riesgo medible, la eficiencia de la teoría del modelo de mercado económico asume y refuerza la cultura del control.

Esto tendría importantes consecuencias para la creatividad, innovación y crecimiento económico durante las siguientes décadas. Ya que es la incertidumbre, ante todo, la que nos invita a buscar por nuevas oportunidades y crear nuevos elementos que contengan valor económico. Los emprendedores encuentran nuevas oportunidades dentro de la incertidumbre de nuevas tecnologías y cambiando las relaciones y los valores sociales. Como los artistas, se desarrollan dentro de una cultura de la casualidad, y no una cultura de control. (Nussbaum Bruce, 2013, pp.228 -229)

En el modelo de Capitalismo independiente mencionado por Bruce Nussbaum, se refiere a la independencia como derivación de una economía que es independiente de permanecer en la ortodoxia predominante de la teoría económica y las grandes empresas. (Nussbaum Bruce, 2013, p.238)

El crecimiento productivo en una economía puede explicarse por dos factores: el primero considera el aumento de la cantidad de insumos en el proceso productivo y el segundo se refiere a nuevas formas de obtener una mayor producción o de mayor valor con los mismos recursos. Estas transformaciones productivas que se engloban en el segundo factor también se definen como incremento de la productividad total de los factores, que a su vez son producto de la innovación. Asimismo, se ha observado una relación positiva entre el gasto en investigación y desarrollo (I+D) y el crecimiento en la producción. (PND, Secretaría de Gobernación, p.7)

7.6 Start-ups y capitalismo independiente.

Nuevas compañías, aquellas que tienen menos de 5 años de haber sido creadas, han sido responsables de la creación de nuevos trabajos netos en Estados Unidos en las últimas tres décadas.

La importancia de las start-ups en la creación de trabajo y destrucción de la misma muestra que entre 1977 y 2005 firmas existentes eran destructoras de trabajos netos, perdiendo hasta 1 millón de trabajos netos combinados cada año. En contraste, nuevas firmas añaden tres millones de trabajos anualmente. Incluso durante recesiones económicas, start-ups tienden a permanecer estables en sus empleos, mientras que las corporaciones existentes despiden cientos de personas.

Si el capitalismo independiente tuviera un único principio fundacional/fundamental sería el siguiente: creatividad maneja al capitalismo. El capitalismo independiente enfatiza el valor económico generado por la creación de nuevos productos y servicios. Es un sistema económico que alentaría la información de un gran número de start-ups y promovería políticas que ayudaran al desarrollo de su crecimiento exitoso. Además, recompensaría a las grandes corporaciones con culturas emprendedoras. (Nussbaum Bruce, 2013, p.239)

7.6.1 Start-ups e innovación.

Las pequeñas empresas de base tecnológica y de innovación, usualmente tienen una ventaja sobre las empresas de mayor tamaño y más establecidas. La triada compuesta por "viabilidad, conveniencia y factibilidad" sugiere que una empresa

que llega a la innovación a través de la dirección de factibilidad técnica; tendrá que ajustar otros factores en respuesta de los descubrimientos que realice. El modelo fundamental de negocio para una nueva compañía puede no ser obvio desde el principio, y en tal caso la flexibilidad y adaptabilidad son una gran ventaja.

La innovación debe estar codificada en el ADN de una compañía y si es necesario desarrollarla a gran escala debe tener un impacto a largo plazo (Brown, Tim, 2009, p.171).

La transformación de la cultura de un negocio tradicional en uno enfocado a la innovación y manejado por el diseño, envuelve actividades, decisiones y actitudes. Talleres pueden ser de gran ayuda para exponer a la gente con una forma de pensamiento de diseño (design thinking) como un nuevo enfoque. Proyectos piloto ayudan a marcar los beneficios de design thinking dentro de la organización. El liderazgo enfoca el programa de cambio y da permiso para aprender y experimentar. Crear equipos interdisciplinarios asegura que el esfuerzo será basado ampliamente (Brown, Tim, 2009, p.174).

La creación de nuevos mercados surge a través de innovaciones revolucionarias o disruptivas como lo menciona Christensen a detalle en Innovators dilemma (Christensen, Clayton M, 1997, pp.180-181).

El descubrimiento de mercados de tecnologías emergentes implica fracaso inherente, y casi todos los tomadores de decisiones encuentran muy difícil tomar los riesgos de un proyecto que puede fracasar porque el mercado no está ahí... sin embargo en situaciones disruptivas, se deben tomar acciones antes de considerar planes cuidadosamente creados, estos planes deben ser para aprender más que para implementar.

7.7 Cultura de creatividad

La creatividad emerge de un contexto social y cultural. Aprender ese contexto, así como las habilidades creativas para operar dentro de ese contexto, requerirá de la fundación de una educación expandida de artes liberales que incluya la alfabetización en temas como escritura, lectura y artes. Si escribir código de

programación es ahora considerado como una forma adicional de composición, entonces arte, música, actuación y baile también deben verse como formas clave de expresión. Son esas competencias que deben inspirar a un emprendedor, así como la caligrafía inspiró a Steve Jobs (Brown, Tim, 2009, p.247).

Un equipo creativo debe de tener el espacio, el tiempo y el presupuesto para experimentar y equivocarse (Brown, Tim, 2009, p.71). La tolerancia de riesgo está directamente relacionada con la cultura de una organización, así como con la estrategia del negocio.

Para que exista el desarrollo de un clima de experimentación es altamente necesaria una actitud completamente positiva que se desarrolle en un ambiente optimista. Si no existe el optimismo, y la creencia de que las cosas podrían estar mejor de lo que están ahora, la voluntad de experimentación se encontrará continuamente frustrada hasta desvanecerse.

7.8 Cultura de innovación

El proceso creativo genera ideas y conceptos que no han existido antes. Estos son más comunes de desencadenar mediante la observación lo cual Tim Brown en Change by Design llama también la fase de intuición, percepción, perspicacia, revelación o agudeza³ (Brown, Tim, 2009, p.45).

La empatía es la costumbre mental que nos mueve más allá de pensar en la gente como ratones de laboratorio o desviaciones estándar. Si vamos a tomar prestada la vida de otras personas para inspirar nuevas ideas, necesitamos empezar por reconocer que, sus comportamientos aparentemente inexplicables representan diferentes estrategias a través de las cuales se desarrollan en este confuso, complejo y contradictorio mundo en el que vivimos.

Pasar tiempo entendiendo una cultura puede abrir nuevas oportunidades de innovación. Esto puede ayudarnos a descubrir soluciones universales que sean

³ La palabra insight tiene varias traducciones al español, se consideran las más a fin para esta investigación las mencionadas en el texto.

relevantes no nada más para nuestra cultura sino para otras culturas, y este entendimiento siempre tendrá su origen en la empatía (Brown, Tim, 2009, pp.56-57).

Para ser creativo, un lugar no debe de ser loco, excéntrico o ubicado en el norte de California.

Lo que es necesario es un ambiente social y espacial en el que las personas sepan que pueden experimentar, y explorar todo el rango de sus facultades. Los espacios físicos y psicológicos de una organización trabajan en tándem para definir la efectividad de las personas dentro de ella.

Una cultura que cree que es mejor pedir perdón que pedir permiso y que gratifica el éxito de las personas, pero a la vez les da permiso de tener fallas, ha eliminado uno de los principales obstáculos para la formación de nuevas ideas (Brown, Tim, 2009, p.32).

La creación y experimentación de una cultura permite que un diseño valla más allá de las experiencias genéricas, esta revelación cultural permite que las experiencias sean percibidas como si estuvieran hechas para cada consumidor personalmente.

7.9 Cultura colaborativa

Debemos inventar una nueva forma radical de colaboración que difumine los límites entre los creadores y los consumidores, que nos haga migrar a un nivel de colaboración más profundo, alcanzando a las personas, a través de la observación de experiencias de vida y usando esas revelaciones para inspirar nuevas ideas. (Brown, Tim, 2009, p.58).

7.10 Imaginación

Consiste en la visualización de cosas que aún no existen (Seelig, Tina, 2015, p.8)

La imaginación no es solo un juego de niños. Usamos nuestra imaginación para crear el paisaje de nuestra vida. Entre más imaginativos seamos, más vívidamente podremos evocar ese paisaje y sus posibles caminos. Con una

imaginación limitado, estamos condenados al pensamiento incremental, a la repetición de las mismas cosas que todo mundo hace y a una variación limitada. (Seelig, Tina, 2015 p.45)

Depende de cada uno de nosotros la creación de nuestros sueños.

7.11 Creatividad

Es la aplicación de la imaginación para hacer frente a los desafíos. Creatividad requiere de originalidad y efectividad. "La originalidad es vital para la creatividad, pero no es suficiente, las cosas originales deben ser efectivas para ser creadas." Sir Ken Robinson

La creatividad está compuesta por cuatro elementos principales:

- Fluidez- apagar juicios y el lado izquierdo
- Flexibilidad – pensar fuera de la caja y ver más allá
- Originalidad – pensar cosas que nadie más tiene
- Orientación al objetivo – cumplimiento de la tarea que fue encomendada.

El aprovechamiento de la creatividad para dirigir una oportunidad, ayudará a la experimentación hasta encontrar una solución.

7.12 Innovación

Es la aplicación de la creatividad para generar soluciones únicas.

De acuerdo a la tercera edición del Manual de Oslo (2005), la innovación se define como "la introducción de un nuevo o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores".

La innovación consiste no solo en nuevos productos y procesos, sino también en nuevas formas de organización, nuevos mercados y nuevas fuentes de materias primas (Berry & Taggart 1994:344).

Según la norma mexicana NMX-GT-001-2007 la innovación "es un proceso dirigido a un mercado bajo un enfoque de negocio que detecta oportunidades y capacidades organizacionales para generar productos, procesos y servicios

novedosos, aceptados por los consumidores"(Pedroza Zapata, Alvaro R, 2013, pp.15,16)

7.13 Emprendimiento

Es la aplicación de la innovación para llevar acabo ideas únicas a la realidad, inspirando la imaginación de otros.

El emprendimiento es necesario en los negocios que están diseñados para comercializar las innovaciones.

Mucha gente combina las palabras innovación y emprendimiento indicando que las innovaciones deben de tener un impacto significativo en el mundo. Existen muchas innovaciones que nunca logran salir de un garaje o laboratorio por muchas razones. Es probable que no exista un motor para comercializar una innovación en particular o tal vez, existen obstáculos financieros o barreras culturales para su implementación. Pero incluso si una innovación no logra esa velocidad de escape o arranque, aún es considerada innovación. (Seelig, Tina, 2015, pp.10,11)

7.14 Curiosidad

La pasión sigue al compromiso. Hacer que pasen las cosas comienza con la imaginación o visión de lo que logras realizar. (Seelig, Tina, 2015, p.23)

El descubrimiento está predicado en la curiosidad. Entre más curioso seas, más dispuesto estarás en comprometerte en cada nueva experiencia.

Aprender a responder tus propias dudas, alimenta tu curiosidad, imaginación y confianza. Estar abierto a nuevas experiencias, tener una actitud positiva, rodearte con nuevos e inspiradores modelos a seguir y reconocer el poder de la inspiración en nuestras vidas puede ayudarnos a aumentar nuestra habilidad de inspiración.

Entre más inmerso estés y más curioso seas, las oportunidades que encuentres se tornarán más interesantes. El compromiso es el primer paso para imaginar lo que puede ser. El compromiso es la llave maestra que puede abrir cualquier puerta (Seelig, Tina, 2015, p.35).

7.15 Riesgo y límites

Felipe Santos estudia como las firmas definen los límites de su propio negocio. El describe como estos límites determinan las oportunidades que cada firma identifica. Así como cada uno de nosotros, se ciegan o bloquean oportunidades que no caben dentro de las fronteras artificiales que rodean su propio negocio.

Las fronteras que tu defines son auto-impuestas y se limitan por lo que tu imaginaste para ti mismo. La visión que se tenga es el pre requisito para lo que se quiera lograr.

Henry Ford dijo: "Los obstáculos son esas cosas espantosas que ves cuando quitas los ojos de tu meta". Aquellos que no puedan visualizar su propio camino al éxito están condenados a darse por vencidos mucho antes que aquellos que saben que van a encontrar una solución.

La confianza viene de la experiencia, no al revés. (Seelig, Tina, 2015, pp.46-56)

7.16 Motivación / Pasión

Daniel Pink en su libro Drive menciona:

"La sorprendente verdad acerca de lo que nos motiva esboza tres claves para la motivación: autonomía, dominio y propósito. La autonomía significa seleccionar lo que haces, cómo lo haces y con quien trabajar. El dominio o maestría implica la oportunidad de tener éxito en las tareas que son suficientemente complicadas para ser retadoras, pero no tan complicadas para ser frustrantes. El propósito provee a los individuos la oportunidad de trabajar en algo que sienten que es importante." (Seelig, Tina, 2015, pp.65,66)

Cada uno de nosotros necesitamos aprender a aprovechar nuestras motivaciones internas y no ser guiados exclusivamente en nuestros motores externos, como son las opiniones de la gente y lo que se espera que hagamos.

La motivación interna viene de tu motor personal para lograr una meta, independientemente de lo que otros piensen mientras que la motivación externa viene de la validación externa, como, los premios y reconocimientos. Para la mayoría de las personas y actividades, existe un balance entre la motivación externa e interna.

Aquellos que son exitosos, tuvieron una visión clara para el futuro de la empresa y fueron capaces de motivar a otros para trabajar sin descanso hacia las metas. El enlace entre la motivación y el éxito resuena con una lección de Guy Kawasaki en donde demuestra que las compañías con una misión muy fuerte tienen más probabilidades de tener éxito que aquellas que están solamente enfocadas al dinero.

John Gardner en un discurso ante McKinsey & Company en 1990 dijo:

“La vida es el arte de dibujar sin un borrador. El significado no es algo con lo que te tropiezas, como la respuesta a un acertijo o el precio en la búsqueda del tesoro. El significado es algo con lo que construyes tu propia vida”. Lo construyes desde tu pasado, de tus lealtades y afectos, de tu experiencia en la humanidad y tu herencia, de tu talento y entendimiento, de tus creencias, de la gente que amas, de los valores por los que estás dispuesto a sacrificar algo. Todos los ingredientes están ahí. Tu eres el único que puede ponerlos juntos y mezclarlos en un patrón único que será tu vida”

7.17 Experimentación

El corazón de la creatividad es la aplicación de tu imaginación para enfrentar un reto, y el apalancamiento de tu motivación para empezar con la experimentación.

La experimentación reflexiva, es una clave fundamental en el proceso creativo, permitirti el movimiento más allá de tu imaginación, en donde visualizas las posibilidades para la creatividad, en donde empiezas a encontrar soluciones.

El camino adelante está plagado de éxitos y fracasos. Cada éxito abre la puerta para el siguiente reto, y la siguiente serie de fracasos.

La solución creativa de problemas depende de tu motivación para enfrentar los problemas, que da turno a la experimentación en la búsqueda de una solución exitosa. Los resultados proveerán información, que recargará tu motivación. Este es un proceso de alimentación: tu motivación lleva a experimentación, que lleva a más motivación y más experimentación. Así es como pequeñas semillas de inspiración crecen o maduran en grandes ideas.

7.18 Enfoque

Daniel Levitin en su libro de "Pensamiento de la mente organizada en la era de sobrecarga de información afirma que:

"Si quieres ser más productivo y creativo y tener mayor energía, debes de partir tu día en periodos de proyectos. El aumento de la creatividad sucederá naturalmente como logremos manejar las multitareas y nos enfoquemos en una tarea por periodos de 30 a 50 minutos." Enfocarnos en lo esencial es una habilidad poderosa. Si queremos constantemente dar nuestra energía a lo esencial, debemos desarrollar dos tipos de enfoque. Como verbo y como sustantivo. Véase la figura número 3: Enfoque como verbo y sustantivo para mayor referencia.



7.19 Atención Plena (Mindfulness)

Figura 1 Enfoque como verbo y sustantivo

Es el proceso continuo de reconocer constantemente nuevas cosas. Cuando esto sucede te centra en el presente. Te hace más sensible al contexto y perspectiva. Otto Scharmer en su libro Proceso U Que va desde el futuro emergente nos explica la teoría del proceso U en donde aplica la conciencia colectiva o atención plena para el desarrollo de una evolución económica.

Esta teoría se centra en que debemos crear una transformación desde un yo hacia un nosotros o un todo. Esta transformación consta de diferentes pasos que se siguen a través de un proceso que puede ser visualizado en la figura 4.



Figura 2 Proceso U de Otto Scharmer. Creación de atención plena desde uno mismo a un todo.

7.20 Determinación

Empezar por pequeños retos ayuda a la construcción de tu condición resistencia mental.

Determinación es enfoque y perseverancia.

La habilidad de empujar más allá del punto en que otros se detienen se conoce normalmente como determinación. Es la tendencia de mantener el interés y esfuerzo hacia una meta a largo plazo.

Angela Duckworth creó la escala de perseverancia, basada en 12 preguntas, que se enfocan en rasgos tales como la tendencia de fijar metas, enfocarse en tareas por largos periodos de tiempos y superar contratiempos en el camino. Estos rasgos pueden cambiar en el curso de una vida, y las personas pueden aprender a tener más perseverancia. Esta habilidad puede fortalecerse cuando las

personas aprenden que la frustración y los errores son parte natural del proceso de aprendizaje, no señales de derrota y vencimiento.

La determinación es un gran predictor del éxito de los emprendedores.

El llevar a cabo ideas completamente nuevas a la vida, lleva un sinfín de experiencias cercanas a la muerte para la idea, y solo aquellos innovadores con dedicación a largo plazo son capaces de prosperar bajo cualquier circunstancia. Cada nuevo proyecto trae consigo un gran riesgo a morir, por lo que se requiere un gran esfuerzo para mantenerlo vivo durante sus primeros días.

Un aspecto clave de la perseverancia es la habilidad de llevar a cabo una meta a largo plazo, se necesita visión a futuro, y el motor de mantenerse enfocar a esa meta tu tiempo, atención y esfuerzo para alcanzarla.

Los emprendedores saben cómo dar pasos suficientemente grandes para ser desafiantes, suficientemente pequeños para lograr el manejo de objetivos. Entre más experimentados sean los emprendedores, los pasos serán más grandes y cumplirán mayores logros. El apalancamiento del aprendizaje, los recursos acumulados y la confianza alcanzada; los emprendedores exitosos permiten que sus metas se expandan para satisfacer sus necesidades.

La persistencia viene en muchas formas incluyendo el trabajo duro, la dedicación y a habilidad de mantener tus ideas en la cara de los escépticos.

7.21 Liderazgo / Inspiración

El liderazgo es el derivado del conjunto de tres componentes: el líder, el seguidor y las situaciones.

Existen varios conceptos de liderazgo: el proceso por el que un agente induce a un subordinado a comportarse de cierta manera, la manera en dirigir a un grupo de trabajos para lograr un objetivo, crear las condiciones para que un equipo sea efectivo.

Si se quiere obtener algo de mérito, se necesitan encontrar maneras de magnificar el impacto a través de la creación de influencia en otros para apoyar su esfuerzo.

Los seguidores pueden ser de dos tipos:

Multiplicadores, que son las personas que promueven la creatividad y la productividad de la organización y los disminuidores que son las personas que inhiben la creatividad y productividad a través de la creación de su emporio personal, acaparamiento de recursos, y dando directivas que no permiten contribuciones de otros, a través de la micro gestión y toma de decisiones.

Tu historia se relaciona directamente con tu motivación. Las historias deben ser fáciles de entender, y tener un elemento sorpresivo tanto creíble como emocionalmente cargado. Inspirar otros a actuar no es significado de que las personas hagan lo que tú quieres que hagan sino de motivarlos para que ellos quieran hacer esas cosas.

8. Diagnóstico.

De acuerdo con la investigación realizada para este estudio se puede crear una conexión directa tres principales factores que se pueden explotar con el fin de crear un crecimiento económico dentro del país:

- 1) La cultura de innovación
- 2) Los emprendedores
- 3) Capitalismo Independiente / Pequeñas empresas

La investigación toma como análisis de hechos tres fuentes principales:

- El Índice de Competitividad Global.
 - o México se encuentra en una posición de desventaja a nivel mundial en el tema de Innovación ya que obtiene una calificación de 3.4 sobre 7 y la posición 55 a nivel mundial.
- El Plan Nacional de Desarrollo
 - o Para mover a México hay que fomentar los valores cívicos, elevar la calidad de la enseñanza y promover la ciencia, la tecnología y la innovación. El Estado debe desempeñar en crear las condiciones propicias para que florezcan la creatividad y la innovación en la

economía, y se fortalezcan las libertades y los derechos de los mexicanos.

- El Programa Nacional de Innovación
 - o Se centra en el ecosistema de Innovación cuyo pilar número 5 es el capital humano y a través del FODA se canalizan las Debilidades al problema central de este trabajo: poca cultura emprendedora y productividad laboral.

En el marco teórico se encuentran fuentes de referencia que demuestran cómo la innovación y emprendimiento se relacionan y convergen en la creación de una fuente de desarrollo y crecimiento económico de un país. Como lo menciona Bruce Nussbaum en su teoría de Capitalismo Independiente, se demuestra como la creación de empresas tipo start-ups mantienen los niveles de creación de empleos estables incluso durante tiempos de crisis a comparación de grandes empresas que por programas de reducción de costos se ven afectadas en sus números de recursos.

La creación de empresas tipo start-ups requiere de apoyos e inversiones de incubadoras y programas de desarrollo del gobierno. El principal recurso de estas empresas además de sus productos y servicios es su capital humano, a quienes llamamos usualmente emprendedores y definimos en el marco teórico.

Se puede determinar que los emprendedores pueden ser una de las piezas claves para el desarrollo económico del país y el crecimiento de la competitividad global y el puntaje del pilar número doce en innovación. Por lo que se propone en esta investigación un instrumento de búsqueda de emprendedores.

La importancia de la búsqueda de los emprendedores surge o se origina en los elementos necesarios en un equipo de trabajo innovador o en el mismo ecosistema de innovación ya que las características del emprendedor usadas como variables, son necesarias para el cumplimiento de las tareas en el ecosistema, ya que se puede decir que el emprendedor funge como catalizador del equipo multidisciplinario.

Existe cierta confusión en las características que definen y diferencian a los emprendedores de los innovadores y de los investigadores. Es por eso que para

fines de este estudio es necesario considerar que algunas de las variables que se utilizarán para el prototipo de instrumento son comunes entre investigadores y emprendedores o entre emprendedores e innovadores. Sin embargo, se encuentran ciertas variables propias de los emprendedores que se pretenden confirmar con una primera aplicación de la primera iteración del instrumento.

La figura número tres, muestra de manera visual las variables únicas y compartidas por emprendedores, innovadores e investigadores.



Figura 3 Variables compartidas y únicas entre innovadores, investigadores y emprendedores.

9. Instrumento

9.1 Limitaciones

Es el tiempo una de las principales limitantes para este estudio.

Se propone una primer propuesta o prototipo de instrumento. Mediante el cual se obtendrá información necesaria para crear una segunda iteración la cual no

será objeto de este estudio; es por eso que la validación de este instrumento prototipo se encuentra fuera de las fronteras que limitan a este estudio.

Para efectos prácticos de la aplicación del cuestionario se limita a ocho variables las cuales cuentan con 3 cuestionamientos para evaluar. Cada variable se evaluará a través de un máximo de tres ejercicios y / o preguntas cerradas.

La muestra será de 25 sujetos considerados personalmente emprendedores para confirmar la validez de las variables seleccionadas para el prototipo.

9.2 Variables

Se determinan 8 variables principales en la identificación de un emprendedor.

La selección de estas variables se realizó en base a su constante mención y definición en las diferentes fuentes consultadas para la creación del marco teórico. La coincidencia encontrada en la mención de variables tiene como efecto la división de las mismas en críticas y deseables.

Las variables críticas son las variables necesarias para que una persona sea considerada como emprendedor; y las deseables son las variables que no son determinantes o exclusivas para la definición de esa persona como emprendedor.

Dentro de las variables críticas se encuentran:

- Creatividad – La creatividad requiere de un conjunto complejo de habilidades, actitudes y acciones; los cuales están relacionados con la imaginación, innovación y emprendimiento
- Riesgo – La innovación requiere de estar dispuesto a intentar y probar nuevas cosas que no se han hecho antes es decir a la experimentación, es por eso que la incertidumbre de los resultados obtenidos puede afectar la seguridad de una persona. Ser tolerantes al riesgo es necesario para estar dispuestos a intentar nuevas cosas.
- Liderazgo / Inspiración – Un emprendedor debe ser capaz de obtener lo mejor de su equipo, un equipo que es bien liderado incrementa su productividad y creatividad. Identificar los estilos de trabajo y la perspectiva de cada persona en un grupo permitirá al líder anticiparse a

los comportamientos de cada miembro del grupo de acuerdo a las circunstancias que se presenten.

- Determinación – Durante la clase de creación de nuevos negocios un profesor nos comento acerca del camino “empedrado” del emprendedor; esto quiere decir que el reto no es fácil y será necesario romper esas barreras y obstáculos que se presentan hasta llegar a una meta. Es por eso que se debe tener enfoque y perseverancia para lograr una meta a largo plazo.

Las variables deseables son:

- Curiosidad – Una de las principales formas de encontrar soluciones diferentes a problemas existentes es estando abiertos a diferentes posibilidades. Es necesario que los emprendedores sean curiosos porque no esperarán a que llegue la información necesaria para la creación de una innovación; serán capaces de encontrar y buscar la información, de ser autodidactas y de aprender cosas nuevas durante el proceso.
- Motivación / Pasión – Se debe tener claro el motor que nos guía en la construcción del camino para el logro de una meta. La motivación es necesaria en el emprendedor ya que se necesitará tener una buena actitud y recurrir a la motivación interna y pasión por el proyecto sobre todo en los momentos más difíciles y críticos del proceso.
- Autoconocimiento / Mindfulness – La atención plena y conocimiento de nuestro ser es necesaria para situarnos en el presente y encontrar ese equilibrio necesario para no perder el enfoque del proyecto. Vivir en un presente ayuda a encontrar en los fallos y fracasos una fuente de aprendizaje y conocimiento evitando la desmotivación.
- Colaboración – La creación de equipos multidisciplinarios, fomenta la creación de nuevas ideas y soluciones innovadoras; el estar rodeados con personas de diferentes perfiles y estar dispuestos a conocer nuevas personas y ampliar nuestras redes fomentará la creación de puntos que tendrán como consecuencia el emprendimiento e innovación.

Otras variables se encontraron dentro del estudio del marco teórico y la investigación para la creación de este proyecto; sin embargo, para caso de este estudio se considera que se encuentran dentro de la frontera de la definición de las variables elegidas. Algunos ejemplos son:

- inteligencia emocional, empatía, optimismo, equilibrio, flexibilidad, dinamismo, resiliencia, observación, tenacidad, imaginación, ejecución.

La figura 4 muestra una brújula que determina las variables críticas y deseables.

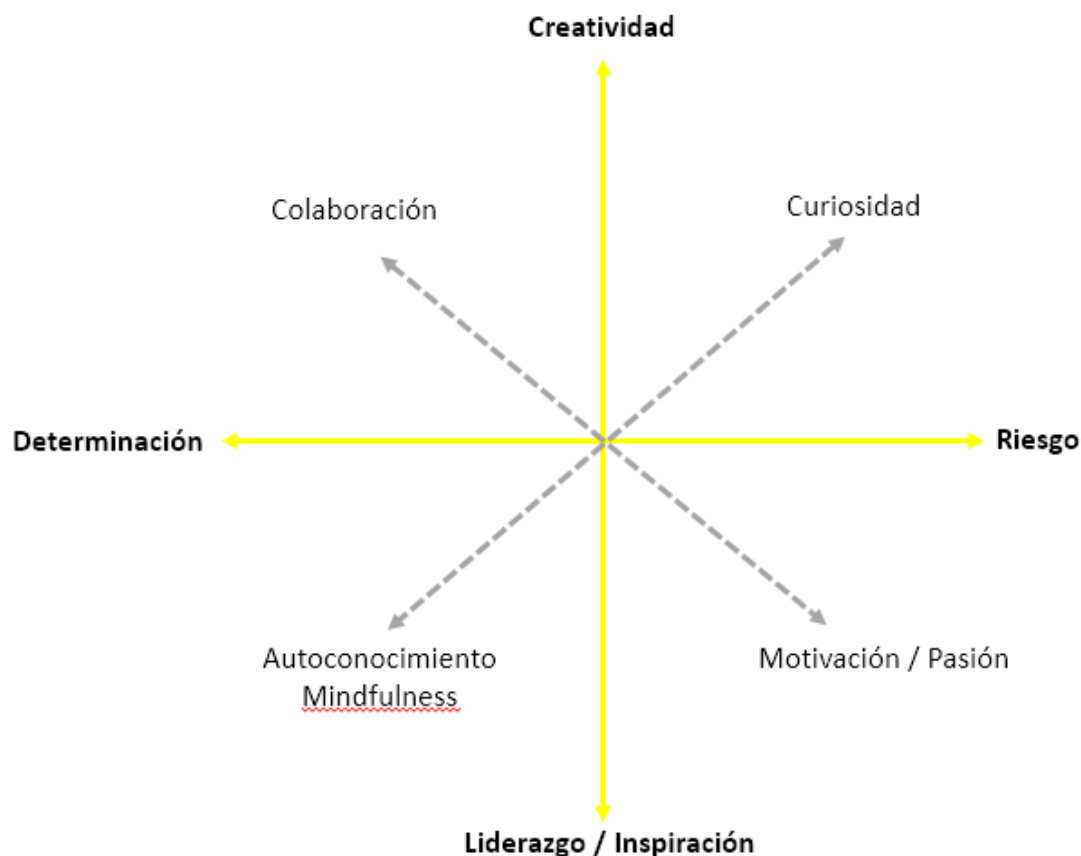


Figura 4 Variables críticas y deseables en un emprendedor. Críticas en ejes X & Y. Deseables en ejes punteados.

9.3 Rúbrica

La tabla número dos muestra las variables, su definición y valor utilizados para la valuación de los emprendedores.

| Variable | Definición | Tipo | Valoración | Evaluación |
|--|--|----------|------------|--|
| Creatividad | Fluidez Originalidad Flexibilidad Orientación al objetivo | Crítica | 45 puntos | Ejercicio de los círculos de Teresa Amabile |
| Curiosidad | Autoaprendizaje/ Descubrimiento | Deseable | 30 puntos | Preguntas sobre autoaprendizaje, curiosidad e intereses. |
| Riesgo | Rompimiento y determinación de barreras o límites. Expansión de las fronteras que guían nuestros actos. | Crítica | 60 puntos | Tres preguntas de riesgo |
| Motivación/ Pasión | Autonomía, Dominio y propósito | Deseable | 30 puntos | Motivación externa vs interna (Reconocimiento vs realización de tareas retadoras) |
| Liderazgo / Inspiración | Creación de impacto con el fin de inspirar/influenciar? a otros en apoyar cierto esfuerzo | Crítica | 45 puntos | Tu historia, impacto, holístico. \$ vs impacto o sociedad. |
| Autoconocimiento/ Mindfulness | Conciencia en el presente. Observación y reconocimiento | Deseable | 30 puntos | Ejercicio de observación / Semejanzas y diferencias |
| Determinación | Enfoque y perseverancia | Crítica | 60 puntos | Tomar como referencia Grit scale de Angela Duckworth |
| Colaboración | Conexión de puntos, Creación de Redes | Deseable | 40 puntos | Malcom Gladwell tipping point Hubs |

9.4 Prototipo

| Variable | Pregunta / dinámica | Valoración |
|----------|---------------------|------------|
|----------|---------------------|------------|

| | | Alta igual a emprendedor | Media Igual a Creativo o innovador | Baja igual a no emprendedor |
|----------------------------|--|--|--|--|
| Creatividad | Escribe las palabras que puedas con las siguientes 7 letras: S R E O N D A. Las letras pueden repetirse en las palabras. | Se han llenado de 15 a 20 palabras | Se han llenado de 7 a 14 palabras. | Se han llenado de 1 a 7 palabras. |
| | Puntuación Máxima Obtenida | 45 | 30 | 15 |
| Curiosidad | Disfruto pensando sobre otras cosas | Totalmente de acuerdo (10 puntos) | Ni a favor ni en contra (5 puntos) | Totalmente en desacuerdo (0 puntos) |
| | No estoy interesado en ideas abstractas | Totalmente en desacuerdo (10 puntos) | Ni a favor ni en contra (5 puntos) | Totalmente de acuerdo (0 puntos) |
| | Evito argumentaciones y conversaciones filosóficas. | Totalmente en desacuerdo (10 puntos) | Ni a favor ni en contra (5 puntos) | Totalmente de acuerdo (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Obtenida | 30 | 15 | 0 |
| Riesgo | Renunciaría a su trabajo actual por llevar a cabo una idea que siempre ha tenido | Sí, siempre he querido ser independiente. (20 puntos) | No sé, me gustaría implementar mis ideas, pero es mucho riesgo (10 puntos) | No, siempre debo de tener un ingreso mensual fijo. (0 puntos) |
| | Confiaría su quincena a un volado | Sí, es solo una quincena, y puedo ganar el doble (20 puntos) | No se, es muy arriesgado (10 puntos) | No, eso es de locos (0 puntos) |
| | Invertiría en un proyecto a largo plazo. | Sí, me gusta invertir (20 puntos) | No sé, eso de las inversiones es riesgoso. (10 puntos) | No, las inversiones a largo plazo pueden ser muy peligrosas (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Obtenida | 60 | 30 | 0 |
| Motivación / Pasión | Si deseo algo, pero me faltan los medios para conseguirlo. | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo (10 puntos) | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlos (5 puntos) | Busco otro objetivo (0 puntos) |
| | Cuando he tenido un éxito | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo quién lo va estar. | Estoy muy contento, pero esta felicidad no es completa si no me lo | No lo siento como tal hasta que no me lo reconoce otra persona |

| | | | | |
|---|---|--|--|---|
| | | (10 puntos) | destacan otras personas (5 puntos) | significativa para mí. (0 puntos) |
| | En lo que respecta a mis éxitos y fracasos... | Creo que dependen de mi (10 puntos) | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. (5 puntos) | Fueron gracias a otras personas y a la suerte o azar. (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Obtenida (Posible) | 30 | 15 | 0 |
| Liderazgo / Inspiración | Cuando trabajo en equipo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio. (15 puntos) | Intento dar mi punto de vista sin decir que hacer o que no hacer. (7 puntos) | Espero que me digan que tarea debo de hacer o que se espera de mi (0 puntos) |
| | En las relaciones con mis amigos y familia | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. (15 puntos) | Les digo mi opinión, pero muchas veces no lo toman en cuenta (7 puntos) | Nunca me piden mi opinión. (0 puntos) |
| | Cuando tengo que organizar algún evento en donde es necesario invitar a personas | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar (15 puntos) | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización (7 puntos) | Contrato a un grupo para yo no tener que hacer nada de organización. No me gusta llamar a las personas (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Posible | 45 | 21 | 0 |
| Autoconocimiento / Mindfulness⁴ | Cuando tengo un cambio de humor puedo identificar cuáles son los pensamientos que tengo. | Siempre (10 puntos) | A veces (5 puntos) | Nunca (0 puntos) |
| | Puedo notar los cambios que presenta mi cuerpo en ciertas ocasiones como la rapidez con la que late mi corazón y la contracción de mis músculos | Siempre (10 puntos) | A veces (5 puntos) | Nunca (0 puntos) |

⁴ http://greatergood.berkeley.edu/quizzes/take_quiz/4

| | | | | |
|----------------------------------|---|--|--|---|
| | Desearía poder controlar mis emociones de manera más fácil | Nunca (10 puntos) | A veces (5 puntos) | Siempre (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Posible | 30 | 10 | 0 |
| Determinación⁵ | Nuevos proyectos me distraen de los proyectos que estoy desarrollando | Nunca (20 puntos) | A veces (10 puntos) | Siempre (0 puntos) |
| | Los obstáculos nunca me desmotivan. No me doy fácilmente por vencido | Exactamente como yo (20 puntos) | Más o menos como yo (10 puntos) | Nada como yo (0 puntos) |
| | Termino todo lo que empiezo. | Siempre (20 puntos) | A veces (10 puntos) | Nunca (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Posible | 60 | 30 | 0 |
| Colaboración | A la hora de hacer un proyecto | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario (20 puntos) | Prefiero armar un equipo con mis amigos (10 puntos) | No me gusta trabajar en equipo, prefiero hacer todo yo solo (0 puntos) |
| | Cuando viajo solo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática (10 puntos) | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas (5 puntos) | Prefiero no platicar con nadie (0 puntos) |
| | Cuando necesito contactar a alguien que no conozco para pedirle algo | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo (10 puntos) | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza (5 puntos) | Le pediría a alguien de confianza que me ayude a contactarlo (0 puntos) |
| | Puntuación Máxima Posible | 40 | 20 | 0 |
| Puntuaciones | Totales | 340 | 171 | 15 |

Se clasifica a los emprendedores en tres familias:

⁵ <http://angeladuckworth.com/grit-scale/>

- Emprendedores. Son aquellos que obtienen una puntuación de 340 a 171 puntos.
- Creativos innovadores posibles emprendedores. Aquellos que cuentan con una puntuación de 171 a 15 puntos.
- No Emprendedores- Aquellos que cuentan con una puntuación entre 15 y cero puntos.

El link del cuestionario en línea para su aplicación es el siguiente:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdeyxU9uskIFltuixyudysrGgaa1FTKnGuQFQRX6mkoMo9q8A/viewform>

10. Análisis de Resultados de las encuestas.

10.1 Creatividad

Siete personas no entendieron la pregunta, por lo que en la segunda iteración se tiene que explicar mejor el ejercicio. De las 18 personas que si entendieron la pregunta el promedio de palabras contestadas es de 17.88 palabras. El sujeto 17 fue el que más palabras escribió: 67 y el sujeto 5 que menos palabras escribió:1. El siguiente diagrama visual muestra las palabras que se repitieron con más frecuencia.

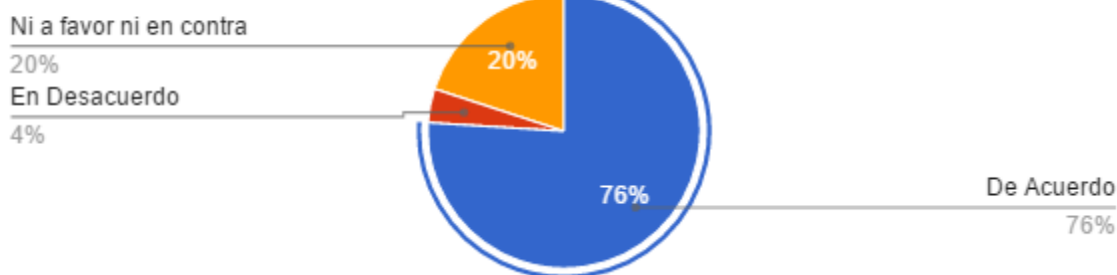
Escribe las palabras que puedas con las siguientes 7 letras: S R E O N D A. Las letras pueden repetirse en las palabras. - Top words



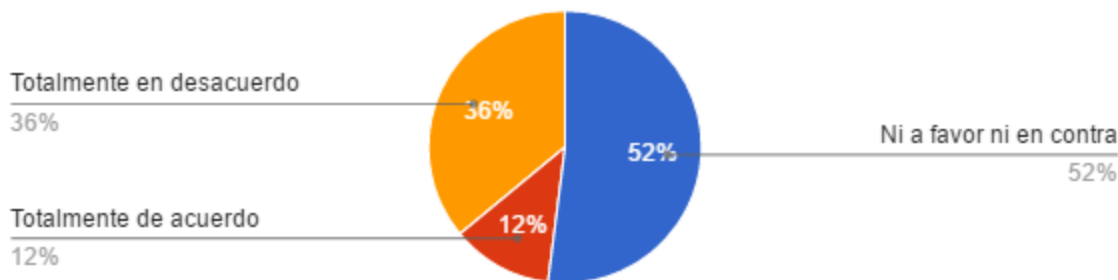
10.2 Curiosidad

Dos de las tres preguntas realizadas para la variable de curiosidad fueron contestadas por la mayoría de los sujetos de manera neutral, por lo que se deben de plantear nuevas preguntas para evaluar esta variable o es probable que no sea una variable necesaria de evaluación para el emprendedor.

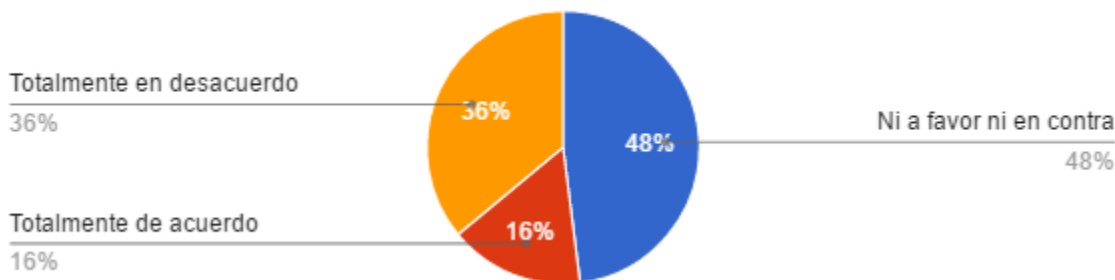
Disfruto pensando sobre otras cosas a parte de lo que me encuentro realizando.



No estoy interesado en ideas abstractas



Evito argumentaciones y conversaciones filosóficas.



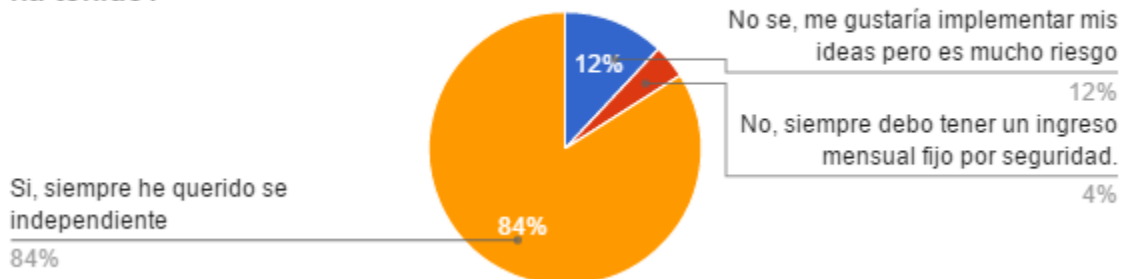
10.3 Riesgo

Las respuestas obtenidas en esta variable nos muestran que el riesgo es una variable crítica para los emprendedores. En la primera pregunta, se cuestiona al emprendedor si estaría dispuesto a renunciar a su trabajo actual por llevar a

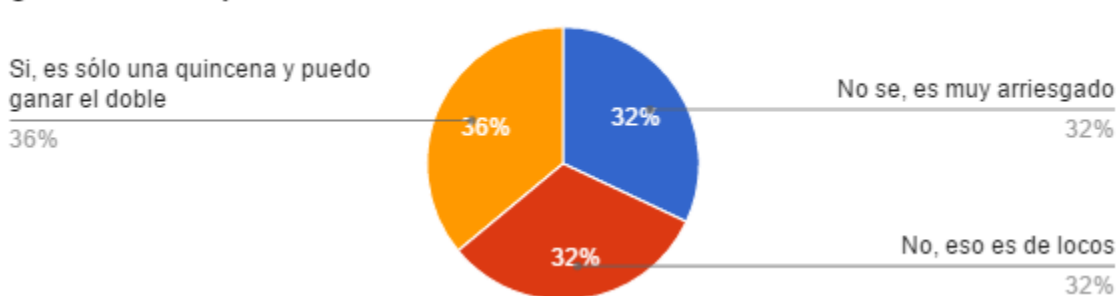
cabo una idea y el 84% de los sujetos encuestados respondieron de manera afirmativa. Lo mismo sucede con la tercera pregunta, en donde se habla de la inversión a largo plazo y el 92% de los sujetos están interesados en invertir a un largo plazo. La pregunta número dos que habla de apuestas fue en la que los emprendedores tuvieron respuestas bastante divididas, sin embargo, el 36% de los encuestados estaría dispuesto a apostar su quincena en un volado.

Considero que las preguntas realizadas y respuestas obtenidas se pueden aplicar en la iteración número 2 del prototipo.

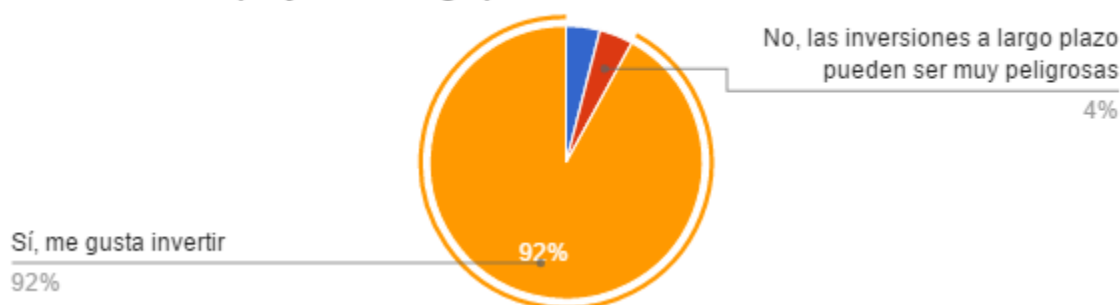
¿Renunciaría a su trabajo actual por llevar a cabo una idea que siempre ha tenido?



¿Confiaría su quincena a un volado?



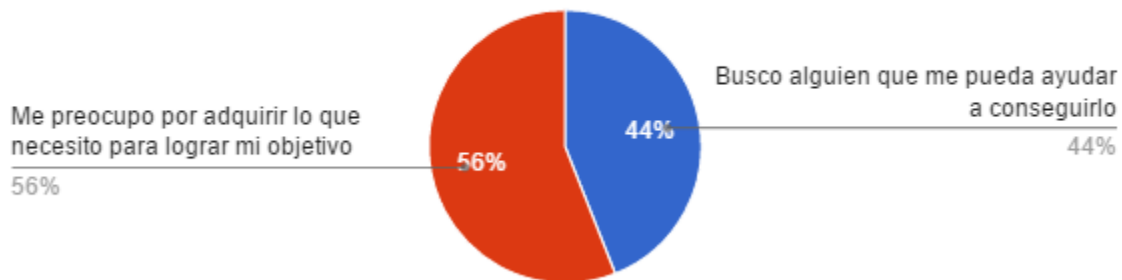
Invertiría en un proyecto a largo plazo.



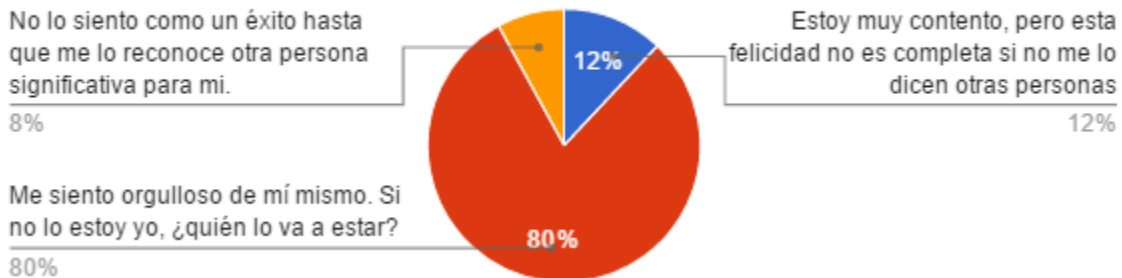
10.4 Motivación / Pasión.

En las tres preguntas de motivación se puede observar que los emprendedores buscan y reconocen que los esfuerzos realizados y los resultados obtenidos son propios. La mayoría no busca un reconocimiento externo, sino que un motor y pasión interna. Se considerarán las mismas preguntas para analizar esta variable en la iteración número dos del instrumento.

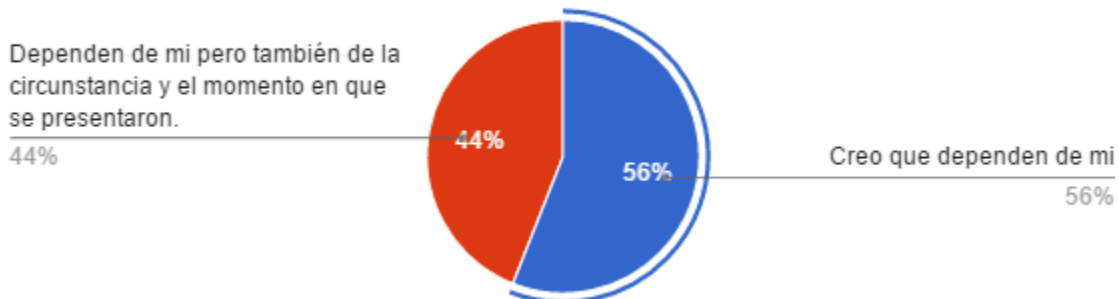
Si deseo algo, pero me faltan los medios para conseguirlo...



Cuando he tenido un éxito...



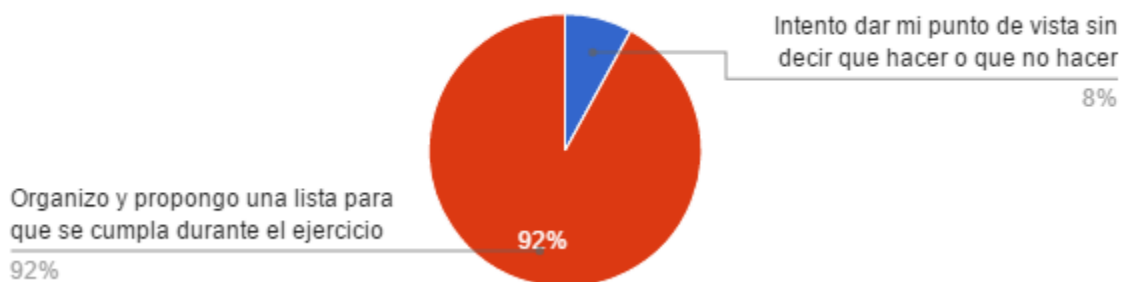
En lo que respecta a mis éxitos y fracasos...



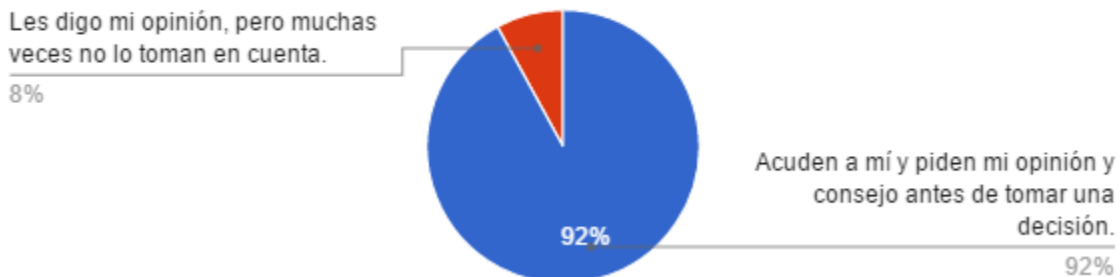
10.5 Liderazgo / Inspiración.

En las respuestas obtenidas de las preguntas aplicadas para esta variable se observa como el liderazgo es característico en los sujetos encuestados. Las tres preguntas aplicadas se refieren a tomar un papel de líder en diferentes circunstancias. En un trabajo en equipo, en relaciones con amigos y familia y cuando se tiene que organizar un evento. Es por eso que se considera que las preguntas efectuadas para analizar esta variable fueron las adecuadas y se utilizarán en la siguiente iteración del cuestionario.

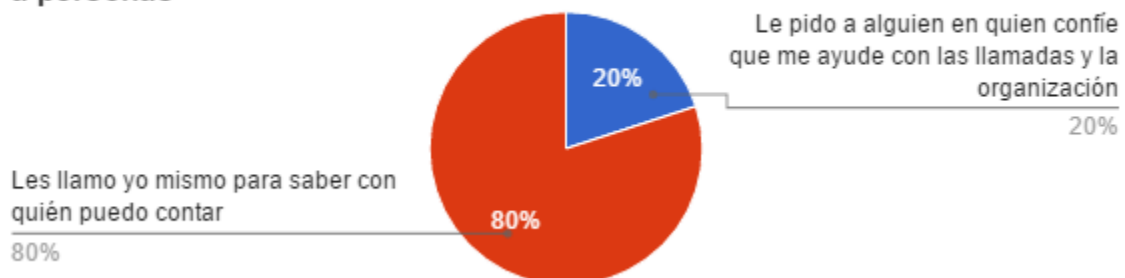
Cuando trabajo en equipo...



En las relaciones con mis amigos y familia...



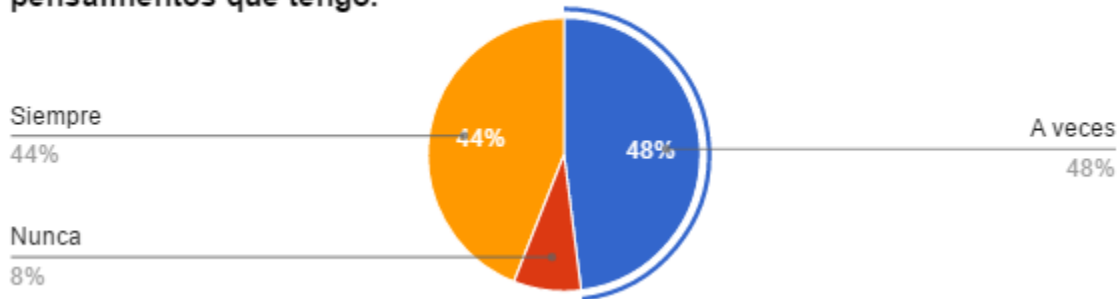
Cuando tengo que organizar algún evento en donde es necesario invitar a personas



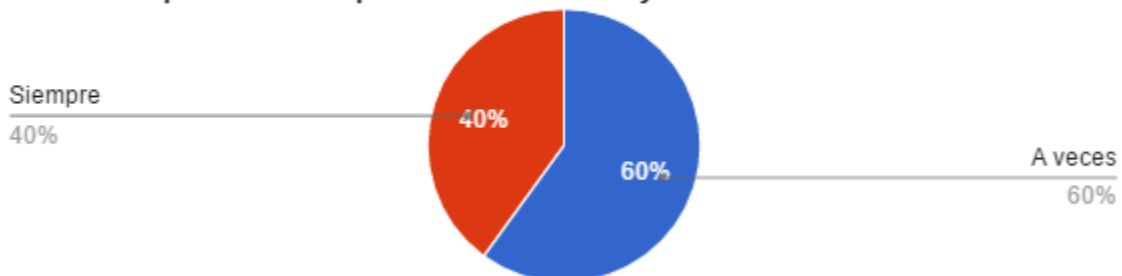
10.6 Autoconocimiento / Mindfulness

En las tres preguntas aplicadas para evaluar esta variable, la mayoría de los sujetos encuestados respondieron neutralmente, por lo que en la iteración número dos se propondrá cerrar la pregunta a Sí o No o cambiar las preguntas realizadas; enfocándonos en el momento presente y observación del entorno es decir la parte de "Mindfulness" más que la de autoconocimiento.

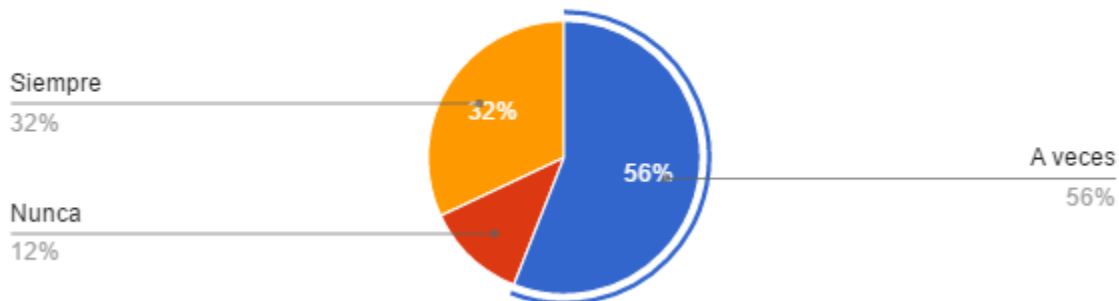
Cuando tengo un cambio de humor puedo identificar cuáles son los pensamientos que tengo.



Puedo notar los cambios que presenta mi cuerpo en ciertas ocasiones como la rapidez con la que late mi corazón y la contracción de mis mús...



Desearía poder controlar mis emociones de manera más fácil

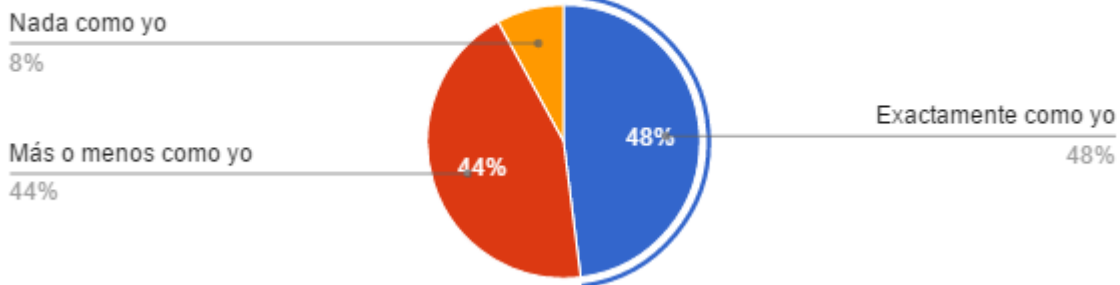


10.7 Determinación.

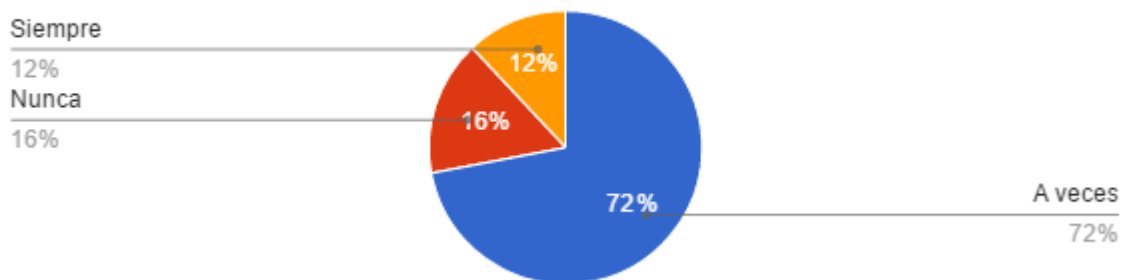
La primera pregunta para analizar esta variable se considera de gran importancia y se considera la principal de las tres, sin embargo, para la iteración número dos del cuestionario se considerará cerrar las respuestas o cambiar las preguntas ya

que los resultados obtenidos no fueron los deseados. El saber superar obstáculos es uno de los principales factores que mide la determinación y el 48% de los sujetos encuestados respondieron positivamente, sin embargo, el 44% contestó neutral y el restante negativamente. De acuerdo a los resultados, es posible que la variable de determinación no sea crítica ya que la mayoría de los emprendedores 72% se distraen de los proyectos actuales por un nuevo proyecto. Valdría la pena realizar más estudios para determinar si el éxito de los negocios está directamente relacionado con esta variable, sin embargo, eso no es parte del estudio de este estudio. Lo mismo sucede con la tercera pregunta en donde no todos los sujetos terminan las cosas que empezaron.

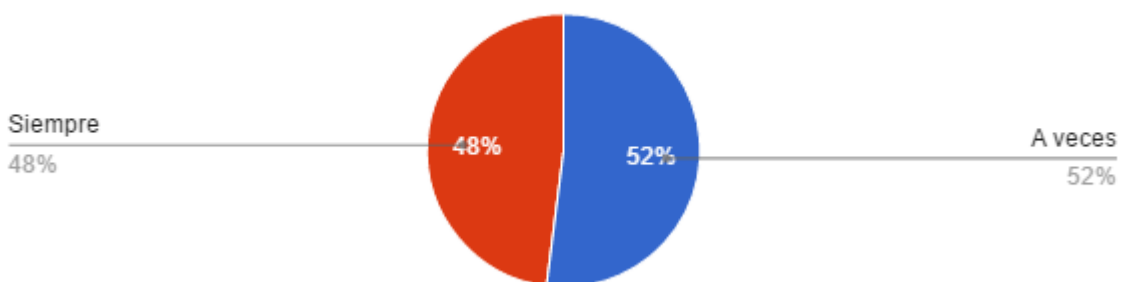
Los obstáculos nunca me desmotivan. No me doy fácilmente por vencido



Nuevos proyectos me distraen de los proyectos que estoy desarrollando



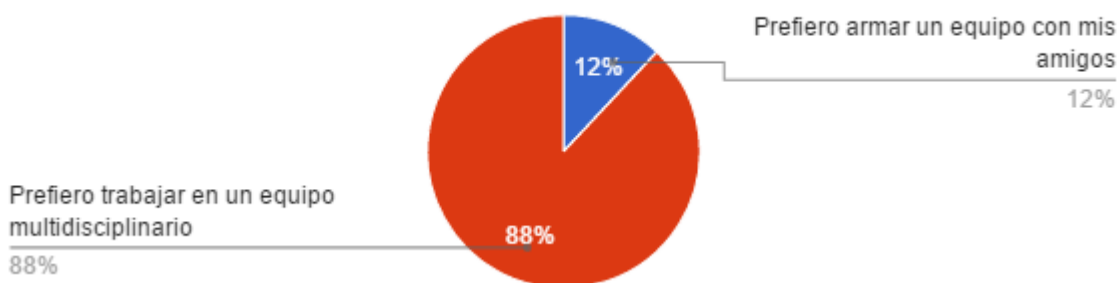
Termino todo lo que empiezo.



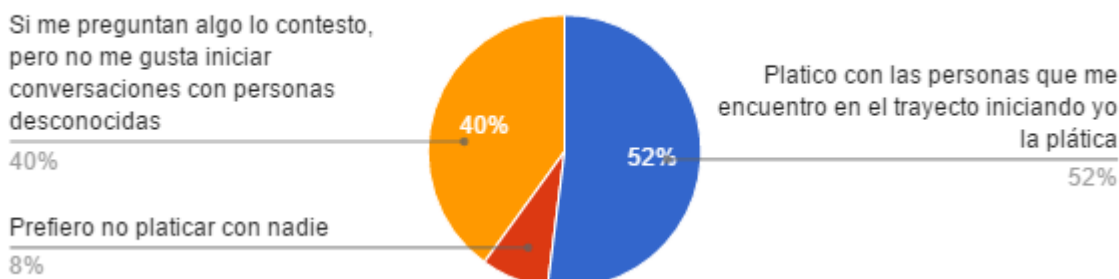
10.8 Colaboración.

De acuerdo con los resultados, se propone cambiar la colaboración como una variable crítica y no deseable, ya que la mayoría de los sujetos encuestados respondió de manera positiva a estas preguntas y se considera que la colaboración es necesaria para que un emprendedor sea considerado como tal. Se propondrán las mismas preguntas para la siguiente iteración.

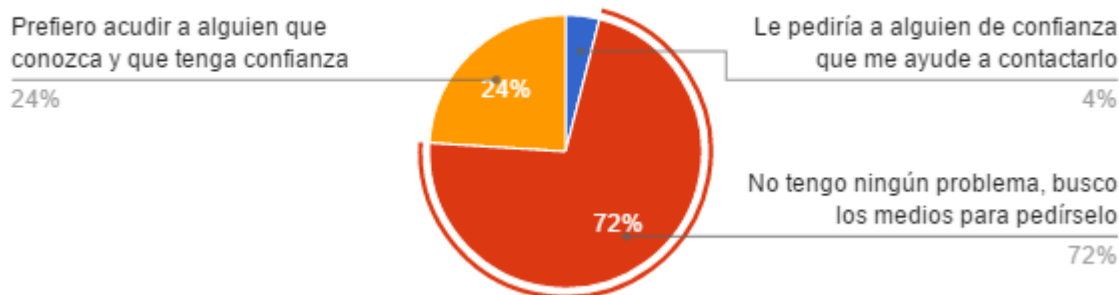
A la hora de hacer un proyecto



Cuando viajo solo



Cuando necesito contactar a alguien que no conozco para pedirle algo



11. Conclusión & Recomendaciones

En esta primera iteración del instrumento podemos concluir que:

- Se necesita replantear y explicar más la primera pregunta referente a la creatividad ya que fue entendida por menos del 75% de la muestra.
- Se propone para posteriores iteraciones estudiar otra variable en lugar de la curiosidad. En una cátedra impartida por Cristian Lloret Mentor de emprendimiento, que tuvo lugar en la Universidad Iberoamericana el martes 8 de noviembre de 2016; comenta que una variable que puede considerarse es pivotar- término utilizado por Eric Ries en su libro Lean Start up, que consiste en una corrección de curso estructurada, diseñada para probar una nueva hipótesis fundamental sobre el producto, la estrategia y el motor del crecimiento.
- Los resultados de las encuestas demostraron que una de las variables críticas para evaluar a los emprendedores es riesgo. Se confirma la necesidad de esta variable en el instrumento propuesto, una persona innovadora que no está dispuesta a asumir, afrontar y tolerar el riesgo tendrá más obstáculos en el camino para emprender.
- Se encontró que la variable de motivación / pasión debe estar bien definida por el emprendedor, ya que, el motor o energía que guían a las personas consideradas como emprendedoras va más allá del reconocimiento social o el éxito del proyecto. Por lo que se considera necesario tener una motivación interna sólida y una clara definición de la pasión por el proyecto. Los emprendedores entienden que los resultados de sus acciones son responsabilidad propia y no ajena.
- Se encuentra una estrecha relación entre el liderazgo y el emprendedor.
- Los resultados obtenidos de las preguntas realizadas para evaluar la variable de Autoconocimiento o Mindfulness no fueron concretos, se obtuvieron muchas respuestas neutras y se considera que con la información obtenida no se puede establecer una retroalimentación clara. Para la siguiente iteración se propone evaluar más la parte de mindfulness que se enfoca en el momento presente que la de autoconocimiento. También se propone realizar en otro estudio si esta variable debe

evaluarse o no corresponde a una variable característica de los emprendedores. Otra variable que se puede proponer es negociación de acuerdo a Cristian Lloret en su cátedra de emprendimiento.

- Se recomienda realizar un estudio más profundizado de la variable de determinación relacionada con el éxito del emprendedor y del proyecto que se lleva a cabo, y no como una característica tal de la persona. Se considera que para establecer una conclusión concreta de esta variable se requiere un cambio en las preguntas establecidas en el instrumento.
- La colaboración que para fines de este trabajo engloba el trabajo con equipos multidisciplinarios, creación de redes de contacto y la comunicación se considerarán una variable crítica para el próximo instrumento, ya que además de que los resultados obtenidos demuestran que los emprendedores encuestados cuentan con esta competencia, en la misma plática citada previamente con Cristian Lloret se explicó la importancia de la comunicación y creación de redes para tener éxito en un emprendimiento.

Para la siguiente iteración del instrumento y continuación de este estudio se propone una nueva brújula de variables mostrada en la figura 5:

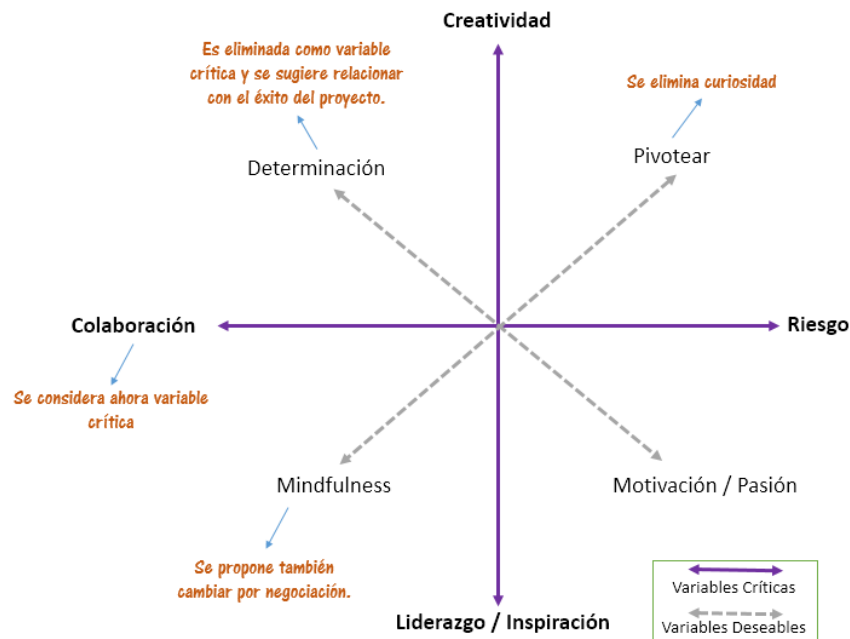


Figura 5 Nueva brújula de variables propuesta para posteriores iteraciones del instrumento después de analizar los resultados obtenidos en la primera iteración.

De acuerdo a la puntuación establecida en el instrumento y los resultados de los sujetos encuestados, se concluye que las características de la muestra tomadas en cuenta para la aplicación del cuestionario fueron adecuadas ya que la puntuación obtenida por todos los sujetos se coloca en el rango de evaluación de emprendedores entre 340 y 171 (véase anexo 13.1).

Para los fines de este escrito y de acuerdo a las limitantes se tomaron en cuenta los siguientes elementos para establecer los sujetos seleccionados para la muestra: personas que se salieron de su trabajo para perseguir sus ideas, que formaron su propia empresa, o trabajan independientemente.

Se recomienda la utilización del instrumento en:

- La evaluación de apoyos de gobierno con el fin de determinar si además del proyecto; el capital humano tiene la capacidad de dar seguimiento a largo plazo para lograr el éxito del mismo y evitar la fuga de capital.
- Incubadoras y aceleradoras.
- Programas de fondo de inversión públicos o privados.
- Páginas web cuyo enfoque principal sea promover la inversión en proyectos de emprendimiento tipo crowdsourcing como son: Fondeadora, Kickstarter, Indiegogo, entre otras.
- En los exámenes de admisión a universidades con perfil de emprendimiento.

Se recomienda la protección del instrumento una vez que sea validado. A través de derechos de autor, los cuales pueden proteger el título del test, los ítems, la estructura, el manual, las claves de corrección, las fórmulas de puntuación, y los materiales o componentes del mismo.

12. Bibliografía & Referencias

Christensen, Clayton M, 1997; The innovator's Dilemma. 4a Ed. Harper Business paperback published 2011. 270pp

Brown, Tim, 2009; Change by design: how design thinking transform organizations and inspires innovations. 1st ed. Harper business

Lockwood Thomas, 2009; Design Thinking: Integrating innovation, customer experience and brand value. Allworth press 3rd ed.

Nussbaum Bruce; 2013, Creative Intelligence, Harnessing the power to create, connect and Inspire. Harper Collins. First Edition

Seelig Tina, 2015 Insight Out. Get ideas out of our head and into the world. Harper Collins Publisher First Ed.

Pedroza Zapata, Álvaro R. 2013, Innovación y Tecnología en la empresa 1era ed. Guadalajara, ITESO

Seelig Tina; InGenius A crash course on creativity; Harper One; 1st ed. 2015. 216ppp

Scharmer, Otto; Leading from the emerging future. Kindle Ed. 2013

Moore, Geoffrey A.; 1991; Crossing the Chasm; Harper Business 3rd ed 2014. 271 pp

Gladwell, Malcom; 2011; Outliers the story of success; Kindle Ed.

Ries, Eric; 2011; The lean Startup; Crown Business New York, 1st Ed. 320pp

HBR's 10 must reads On Innovation; 2013; Harvard Business School Publishing Corporation 179 pp.

Duckworth, Angela; 2016; Grit: The power of passion and perseverance; Kindle Ed.

Plan Nacional de Desarrollo <http://pnd.gob.mx/> (Consultado el 1º de noviembre 2016)

World Economic Forum <http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/MEX.pdf> (Consultado el 02 de noviembre 2016)

<http://www.wipo.int/pct/es/faqs/faqs.html> (Consultado el 30 de agosto 2016)

http://conacyt.gob.mx/images/conacyt/sni/archivo_historico/estadisticas/Estadisticas_basicas_2011.pdf (consultado 31 agosto 2016)

<https://reconocimiento.inadem.gob.mx/resultados/index.php?e=9> (consultado el 31 de agosto 2016)

Incubadoras de empresas, Emprendedor, 2016
<http://www.mexicoemprende.org.mx/incubadoras-de-empresas/> (consultado el 31 agosto 2016)

Ezquivel Reséndiz, Israel 2016 Incubación de Alto Impacto y Aceleración de Empresas. Secretaría de Economía
http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/105374/2.1.4.17_Incubacion_de_Alto_Impacto_y_Aceleracion_de_Empresas.pdf (consultado el 31 agosto 2016)

Programa Nacional de Innovación; Comité Intersectorial para la Innovación México 2011
http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/innovacion/Programa_Nacional_de_Innovacion.pdf (consultado el 31 de agosto 2016)

Jóvenes Emprendedores, Emprendedor, 2016
<http://www.mexicoemprende.org.mx/jovenes-emprendedores/> (consultado el 31 de Agosto 2016)

http://greatergood.berkeley.edu/quizzes/take_quiz/4 (Consultado el 29 de octubre 2016)

<http://angeladuckworth.com/grit-scale/> (Consultado el 29 de octubre 2016)

García Córdoba Fernando, 2009, El investigador Una relación entre sujeto y objeto realmente intensa
<http://www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v04/14/09.pdf> (Consultado el 8 de noviembre 2016)

¿Qué es ser innovador?, Nota de interés, Jun 2013

<https://www.visaempresarial.com/cr/noticias/que-es-ser-innovador> 243

(Consultado el 8 de noviembre 2016)

Durazo, Manuel, 2014, Las 5 habilidades de un innovador. Revista Paradigmas,

Emprendedores [http://www.forbes.com.mx/las-5-habilidades-de-un-](http://www.forbes.com.mx/las-5-habilidades-de-un-innovador/#gs.00HncE8)

[innovador/#gs.00HncE8](http://www.forbes.com.mx/las-5-habilidades-de-un-innovador/#gs.00HncE8) (Consultado el 8 de noviembre de 2016)

13. Anexos

13.1 Tabla de puntuaciones finales y clasificaciones

| Sujeto | Puntuación | Clasificación |
|-----------|------------|---------------|
| Sujeto 1 | 260 | Emprendedor |
| Sujeto 2 | 277 | Emprendedor |
| Sujeto 3 | 290 | Emprendedor |
| Sujeto 4 | 215 | Emprendedor |
| Sujeto 5 | 220 | Emprendedor |
| Sujeto 6 | 255 | Emprendedor |
| Sujeto 7 | 230 | Emprendedor |
| Sujeto 8 | 195 | Emprendedor |
| Sujeto 9 | 265 | Emprendedor |
| Sujeto 10 | 234 | Emprendedor |
| Sujeto 11 | 270 | Emprendedor |
| Sujeto 12 | 265 | Emprendedor |
| Sujeto 13 | 260 | Emprendedor |
| Sujeto 14 | 212 | Emprendedor |
| Sujeto 15 | 242 | Emprendedor |
| Sujeto 16 | 245 | Emprendedor |
| Sujeto 17 | 255 | Emprendedor |
| Sujeto 18 | 247 | Emprendedor |
| Sujeto 19 | 275 | Emprendedor |
| Sujeto 20 | 264 | Emprendedor |
| Sujeto 21 | 245 | Emprendedor |
| Sujeto 22 | 237 | Emprendedor |
| Sujeto 23 | 220 | Emprendedor |
| Sujeto 24 | 220 | Emprendedor |
| Sujeto 25 | 250 | Emprendedor |

13.2 Cuestionario Google Forms

Buscando Emprendedores

El Perfil emprendedor y la Cultura de Innovación en México.

Dirección de correo electrónico *

Escribe las palabras que puedas con las siguientes 7 letras: S R E O N D A. Las letras pueden repetirse en las palabras. *

Disfruto pensando sobre otras cosas a parte de lo que me encuentro realizando. *

- De Acuerdo
- Ni a favor ni en contra
- En Desacuerdo

¿Renunciaría a su trabajo actual por llevar a cabo una idea que siempre ha tenido? *

- Si, siempre he querido se independiente
- No se, me gustaría implementar mis ideas pero es mucho riesgo
- No, siempre debo tener un ingreso mensual fijo por seguridad.

Si deseo algo, pero me faltan los medios para conseguirlo... *

- Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo
- Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo
- Busco otro objetivo

Cuando trabajo en equipo... *

- Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio
- Intento dar mi punto de vista sin decir que hacer o que no hacer
- Espero que me digan que tarea debo de hacer o que se espera de mi

Cuando tengo un cambio de humor puedo identificar cuáles son los pensamientos que tengo. *

- Siempre
- A veces
- Nunca

Nuevos proyectos me distraen de los proyectos que estoy desarrollando *

- Siempre
- A veces
- Nunca

A la hora de hacer un proyecto *

- Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario
- Prefiero amar un equipo con mis amigos
- No me gusta trabajar en equipo, prefiero hacer todo el trabajo yo solo

No estoy interesado en ideas abstractas *

- Totalmente de acuerdo
- Ni a favor ni en contra
- Totalmente en desacuerdo

¿Confiaría su quincena a un volado? *

- Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble
- No se, es muy arriesgado
- No, eso es de locos

Cuando he tenido un éxito... *

- Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿quién lo va a estar?
- Estoy muy contento, pero esta felicidad no es completa si no me lo dicen otras personas
- No lo siento como un éxito hasta que me lo reconoce otra persona significativa para mí.

En las relaciones con mis amigos y familia... *

- Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión.
- Les digo mi opinión, pero muchas veces no lo toman en cuenta.
- Nunca me piden mi opinión.

Puedo notar los cambios que presenta mi cuerpo en ciertas ocasiones como la rapidez con la que late mi corazón y la contracción de mis músculos *

- Siempre
- A veces
- Nunca

Los obstáculos nunca me desmotivan. No me doy fácilmente por vencido *

- Más o menos como yo
- Exactamente como yo
- Nada como yo

Cuando viajo solo *

- Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática
- Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas
- Prefiero no platicar con nadie

Evito argumentaciones y conversaciones filosóficas. *

- Totalmente de acuerdo
- Ni a favor ni en contra
- Totalmente en desacuerdo

Invertiría en un proyecto a largo plazo. *

- Sí, me gusta invertir
- No sé, eso de las inversiones es riesgoso.
- No, las inversiones a largo plazo pueden ser muy peligrosas

En lo que respecta a mis éxitos y fracasos... *

- Creo que dependen de mi
- Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron.
- Fueron gracias a otras personas y a la suerte o azar

Cuando tengo que organizar algún evento en donde es necesario invitar a personas *

- Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar
- Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización
- Contrato a un grupo para yo no tener que hacer nada de organización. No me gusta llamar a las personas

Desearía poder controlar mis emociones de manera más fácil *

- A veces
- Nunca
- Siempre

Termino todo lo que empiezo. *

- Siempre
- A veces
- Nunca

Cuando necesito contactar a alguien que no conozco para pedirle algo *

- No tengo ningún problema, busco los medios para pedírselo
- Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza
- Le pediría a alguien de confianza que me ayude a contactarlo

13.3 Tabla de resultados.

Se anexa la tabla de resultados con las 25 respuestas obtenidas de los 25 sujetos encuestados.

| Marca temporal | Nombre de usuario | Sujeto | Puntuación | Clasificación |
|------------------------------------|--------------------------------------|----------|------------|---------------|
| 2016/11/02 9:24:47 p. m. GMT-6 | manuel.alvarado@mareconstruccion.com | Sujeto 1 | 260 | Emprendedor |
| 2016/11/02 9:57:48 p. m. GMT-6 | carlos@creativon.mx | Sujeto 2 | 277 | Emprendedor |
| 2016/11/03 9:28:35 a. m. GMT-6 | pablozetinag@gmail.com | Sujeto 3 | 290 | Emprendedor |
| 2016/11/03 3:55:14 p. m. GMT-6 | re_gargollo@hotmail.com | Sujeto 4 | 215 | Emprendedor |
| 2016/11/03 6:10:11 p. m. GMT-6 | maksabedian@gmail.com | Sujeto 5 | 220 | Emprendedor |
| 2016/11/04 11:36:26 a. m. GMT-6 | anaocampo31@gmail.com | Sujeto 6 | 255 | Emprendedor |
| 2016/11/04 11:46:22 a. m. GMT-6 | andreselias@hotmail.com | Sujeto 7 | 230 | Emprendedor |

| | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|-----------|-----|-------------|
| 2016/11/04 11:51:35 a. m. GMT-6 | comodin.web@gmail.com | Sujeto 8 | 195 | Emprendedor |
| 2016/11/06 12:23:00 a. m. GMT-6 | carlos_resendiz@live.com.mx | Sujeto 9 | 265 | Emprendedor |
| 2016/11/06 9:53:14 a. m. GMT-6 | iresendizc@gmail.com | Sujeto 10 | 234 | Emprendedor |
| 2016/11/07 11:31:00 a. m. GMT-6 | gmh_ipn@hotmail.com | Sujeto 11 | 270 | Emprendedor |
| 2016/11/07 2:52:23 p. m. GMT-6 | aotermac@kinit.mx | Sujeto 12 | 265 | Emprendedor |
| 2016/11/07 2:55:59 p. m. GMT-6 | barba_angie@hotmail.com | Sujeto 13 | 260 | Emprendedor |
| 2016/11/07 5:36:24 p. m. GMT-6 | sonichaos@yahoo.com | Sujeto 14 | 212 | Emprendedor |
| 2016/11/07 7:41:45 p. m. GMT-6 | edgardo85@gmail.com | Sujeto 15 | 242 | Emprendedor |
| 2016/11/07 8:11:01 p. m. GMT-6 | locuormoycuriel@hotmail.com | Sujeto 16 | 245 | Emprendedor |
| 2016/11/08 1:40:53 a. m. GMT-6 | hugo_martinezg@hotmail.com | Sujeto 17 | 255 | Emprendedor |
| 2016/11/08 8:24:50 a. m. GMT-6 | imucino@entroscontractors.com.mx | Sujeto 18 | 247 | Emprendedor |
| 2016/11/08 3:44:03 p. m. GMT-6 | acuriel@lnphi.com | Sujeto 19 | 275 | Emprendedor |
| 2016/11/09 9:50:30 a. m. GMT-6 | luna.a.edgar@gmail.com | Sujeto 20 | 264 | Emprendedor |
| 2016/11/14 11:52:25 a. m. GMT-6 | dg_citl@hotmail.com | Sujeto 21 | 245 | Emprendedor |
| 2016/11/14 2:05:32 p. m. GMT-6 | oisidro26@gmail.com | Sujeto 22 | 237 | Emprendedor |
| 2016/11/14 2:40:42 p. m. GMT-6 | mafalpizar@gmail.com | Sujeto 23 | 220 | Emprendedor |
| 2016/11/14 2:59:08 p. m. GMT-6 | alfredo.rius@behuns.com | Sujeto 24 | 220 | Emprendedor |
| 2016/11/14 4:19:53 p. m. GMT-6 | iaortizlourdes@yahoo.com.mx | Sujeto 25 | 250 | Emprendedor |

| Sujeto | Escribe las palabras que puedas con las siguientes 7 letras: S R E O N D A. Las letras pueden repetirse en las palabras. | Disfruto pensando sobre otras cosas a parte de lo que me encuentro realizando. |
|----------|--|--|
| Sujeto 1 | Ronda Sonda Ron Onda Dar Es Nado Res neón, Ser Dona Donar Da | Ni a favor ni en contra |
| Sujeto 2 | redonda, sendero, ronda, onda, sonda, dona, nada, no, ser, dar, adorno, redada, sarro, era, arrendadora, hada, oda, dona, nadar, nadador, redada, rodada, rondana, oro, rosa, rosada, res, rana, reno, neon, dardo, reo, drone, dardo, dedo, sonoro, soda, | De Acuerdo |
| Sujeto 3 | Onda, ando, ronda, senora, odeón, andar, ande, sonada, sondeo, sandear, sarandear, andaroso, sardo, sares, orando, orar, ora, renda, senda, sendar, randeo, sandeces, resandeces dice... naaaa, no dice, y de que agarra y que le dice | De Acuerdo |
| Sujeto 4 | ronda, redonda, dar, ser, onda, dan, rana, dona | Ni a favor ni en contra |
| Sujeto 5 | señor radio escribir onda nube día austero | De Acuerdo |
| Sujeto 6 | ser onda | De Acuerdo |

| | | |
|-----------|---|-------------------------|
| Sujeto 7 | No está bien explicado / además que pereza | De Acuerdo |
| Sujeto 8 | Sociedad Salud Soledad Santo Sicario Sobrino Sinodal Sarcasmo Salchicha Soberbio Suplantar Sismo Susurro Sentido Silvia Sonido Sangre Silla Situación Simio Solomillo Sierra Sarape Saltillo Salina Subterráneo Suceso Sanson Ricardo Risueño Resentido Recursos Robot Reciclado Rosa Ron Ramiro Río Ramal Renta Ronco Rústico Risotto Roce Rancio Ernesto Émulo Egregio Elena Estado Estadio Enfermo Entomólogo Elefante Elegante Estúpido Esotérico Encanto Entripado Ensueño Escupitajo Estigma Erogado Ola Onírico Otón Ofuscado Oriundo Osobuco Ortodoxo Ornitorrinco Oso Obsesión Obtuso Obituario Ostra Ostión Orgasmo Ontológico Ogro Origen Original Nada Ni Nunca Nene Nuca Noción Nauseabundo Neto Neruda Ninguno Nuestra Notable Nadal Nado Nacimiento Nahual Nexos Naturaleza Ninfa Néstor Nadie Nefasto Niño Nana No Nosferatu Nucita Dado Deprecia Desprecia Depende Denota Diente Delantal Dedo Dedicado Desordenado Delicado Dantesco Dalila Dalia Duarte Durante Desalmado Delineado Deletereó Desafortunado Desmayo Dejado Desmotivado Décimo Alfonso Amortización Alevosía Antes Anterior Á•cimo Arremete Arrogante Atípico Asegurable Ante Arrear Atar Amigo Agente Ágora Agito Ajo Amiloide Arritmia Arranca Aboga Avienta Arriesga | De Acuerdo |
| Sujeto 9 | SER ONDA ONDAS SONDA RONDA RENO DONA DONAR DONARÉ NADO NADÓ NADÉ SEDA REDONDO REDONDA SERENO SONARÉ SONARÁ• DADO DEDO DÓNDE RANA | En Desacuerdo |
| Sujeto 10 | ser, ronda, onda, dona, sera, no, res, | Ni a favor ni en contra |
| Sujeto 11 | SONDA, RONDA, ADN, NEON, SER, ONDA, ANDAR, NADAR, NADA, DONA, EDAD, DAR, ON, DA, NODO, EDAD, RADAR, SONDEAR, RODEAR, | De Acuerdo |
| Sujeto 12 | sondear, rondas, rondes, onda, ondas, radon, donar, donas ondo, andes, ande, rae, raen, raes, rea, reas, reo, reos, ondea, ondear, ondeas, ronda, rosa, res, aro, aros, ano, dona, sondearas, ondearas, redondas, redonda, donare, senda, sera, seran | De Acuerdo |
| Sujeto 13 | Redondas | De Acuerdo |
| Sujeto 14 | Sistema Recursos Empresa Nación Día Amigos | De Acuerdo |
| Sujeto 15 | Redondas, sarandeado, sarandeando, redondeado, redondeados, redondeadas, redondeada, redondeando, redondeandonos, sarandeada, sarandeandonos, sarandeadas, | De Acuerdo |
| Sujeto 16 | Sr se onda don dan on dos son en no das de ron dad neon | De Acuerdo |
| Sujeto 17 | Resonando drenado asadero onda sonda no son redada sereno donar asado dar arrendo arrendado arrendadora nada dona neón enredado enredo enseñada rosa anonadados nado rana deseo desear deseada deseado drenando anda ando reo darás dados dado dedo dedos ronda rondando sana sano donde rosada rosado senador senadores ene nene nena nenes nenás asada donador donadora eres eras era donde oneroso onerosa onerosos onerosas sonado sonadas arrenda arrendas | De Acuerdo |
| Sujeto 18 | Redonda sondear serenos enredar | De Acuerdo |
| Sujeto 19 | sondear, senador, ordenas, endosar, donares, anderos | Ni a favor ni en contra |
| Sujeto 20 | Ronda, Onda, Reo, Sonda, Neo, Sar, Res, Ser, Dar, No, Nado, Dona, Andes, Donas, Danos, Seda, Dan, Senda, Don, As, Do, Re (notas musicales), Ro (letra griega), ADO, Ades, Das, Reno, NeÑ³n, Redonda, Sos, Dado, Nadar, Sereno | De Acuerdo |
| Sujeto 21 | nadar, redonda, redondear, senda, sendero | De Acuerdo |
| Sujeto 22 | Redondas | Ni a favor ni en contra |
| Sujeto 23 | Rondas, Onda, Renovación, Res, Rosa, Andorra, Rendonda, Rendon, Seno | De Acuerdo |
| Sujeto 24 | EScribe palabRas quE cON siguieNtes pueDen lAs (escribí al menos una palabra por cada letra, la pregunta no es clara) | De Acuerdo |
| Sujeto 25 | Sopa, relaciones, empresarios, objetivo, notas, diálogo, dinero, amor, | De Acuerdo |

| Sujeto | ¿Renunciaría a su trabajo actual por llevar a cabo una idea que siempre ha tenido? | Si deseo algo, pero me faltan los medios para conseguirlo... | Cuando trabajo en equipo... | Cuando tengo un cambio de humor puedo identificar cuáles son los pensamientos que tengo. |
|-----------|--|--|---|--|
| Sujeto 1 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 2 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 3 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 4 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 5 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 6 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 7 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 8 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 9 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 10 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Intento dar mi punto de vista sin decir que hacer o que no hacer | Nunca |
| Sujeto 11 | No se, me gustaría implementar mis ideas pero es mucho riesgo | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 12 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 13 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 14 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 15 | No, siempre debo tener un ingreso mensual fijo por seguridad. | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 16 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 17 | No se, me gustaría implementar mis ideas pero es mucho riesgo | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 18 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Nunca |
| Sujeto 19 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 20 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Intento dar mi punto de vista sin decir que hacer o que no hacer | A veces |
| Sujeto 21 | No se, me gustaría implementar mis ideas pero es mucho riesgo | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | A veces |
| Sujeto 22 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 23 | Si, siempre he querido se independiente | Me preocupo por adquirir lo que necesito para lograr mi objetivo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 24 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |
| Sujeto 25 | Si, siempre he querido se independiente | Busco alguien que me pueda ayudar a conseguirlo | Organizo y propongo una lista para que se cumpla durante el ejercicio | Siempre |

| Sujeto | Nuevos proyectos me distraen de los proyectos que estoy desarrollando | A la hora de hacer un proyecto | No estoy interesado en ideas abstractas | ¿Confiaría su quincena a un volado? | Cuando he tenido un éxito... |
|-----------|---|---|---|---|---|
| Sujeto 1 | Nunca | Prefiero armar un equipo con mis amigos | Totalmente de acuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | No lo siento como un éxito hasta que me lo reconoce otra persona significativa para mí. |
| Sujeto 2 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 3 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No se, es muy arriesgado | Estoy muy contento, pero esta felicidad no es completa si no me lo dicen otras personas |
| Sujeto 4 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No, eso es de locos | Estoy muy contento, pero esta felicidad no es completa si no me lo dicen otras personas |
| Sujeto 5 | A veces | Prefiero armar un equipo con mis amigos | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 6 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 7 | Siempre | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente de acuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 8 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 9 | Nunca | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 10 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 11 | Siempre | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 12 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 13 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente de acuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 14 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 15 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 16 | Nunca | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 17 | A veces | Prefiero armar un equipo con mis amigos | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 18 | Nunca | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 19 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 20 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Estoy muy contento, pero esta felicidad no es completa si no me lo dicen otras personas |
| Sujeto 21 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 22 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No, eso es de locos | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 23 | Siempre | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | No se, es muy arriesgado | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |
| Sujeto 24 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Totalmente en desacuerdo | No, eso es de locos | No lo siento como un éxito hasta que me lo reconoce otra persona significativa para mí. |
| Sujeto 25 | A veces | Prefiero trabajar en un equipo multidisciplinario | Ni a favor ni en contra | Si, es sólo una quincena y puedo ganar el doble | Me siento orgulloso de mí mismo. Si no lo estoy yo, ¿Quién lo va a estar? |

| Sujeto | En las relaciones con mis amigos y familia... | Puedo notar los cambios que presenta mi cuerpo en ciertas ocasiones como la rapidez con la que late mi corazón y la contracción de mis músculos | Los obstáculos nunca me desmotivan. No me doy fácilmente por vencido | Cuando viajo solo |
|-----------|---|---|--|---|
| Sujeto 1 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 2 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 3 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 4 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 5 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 6 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 7 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Nada como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 8 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 9 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Nada como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 10 | Les digo mi opinión, pero muchas veces no lo toman en cuenta. | A veces | Exactamente como yo | Prefiero no platicar con nadie |
| Sujeto 11 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 12 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 13 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 14 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 15 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Más o menos como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 16 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Exactamente como yo | Prefiero no platicar con nadie |
| Sujeto 17 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Más o menos como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 18 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 19 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 20 | Les digo mi opinión, pero muchas veces no lo toman en cuenta. | A veces | Exactamente como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
| Sujeto 21 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Más o menos como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 22 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | Siempre | Exactamente como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 23 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |
| Sujeto 24 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Más o menos como yo | Platico con las personas que me encuentro en el trayecto iniciando yo la plática |

| | | | | |
|-----------|---|---------|---------------------|---|
| Sujeto 25 | Acuden a mí y piden mi opinión y consejo antes de tomar una decisión. | A veces | Exactamente como yo | Si me preguntan algo lo contesto, pero no me gusta iniciar conversaciones con personas desconocidas |
|-----------|---|---------|---------------------|---|

| Sujeto | Evito argumentaciones y conversaciones filosóficas. | Invertiría en un proyecto a largo plazo. | En lo que respecta a mis éxitos y fracasos | Cuando tengo que organizar algún evento en donde es necesario invitar a personas |
|-----------|---|---|---|---|
| Sujeto 1 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 2 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización |
| Sujeto 3 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 4 | Totalmente de acuerdo | No sé, eso de las inversiones es riesgoso. | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 5 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 6 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 7 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 8 | Totalmente de acuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 9 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 10 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 11 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 12 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 13 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 14 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización |
| Sujeto 15 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización |
| Sujeto 16 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 17 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 18 | Totalmente de acuerdo | No, las inversiones a largo plazo pueden ser muy peligrosas | Creo que dependen de mi | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización |
| Sujeto 19 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Creo que dependen de mi | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 20 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 21 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |

| | | | | |
|-----------|--------------------------|-----------------------|---|---|
| | | | momento en que se presentaron. | |
| Sujeto 22 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Le pido a alguien en quien confíe que me ayude con las llamadas y la organización |
| Sujeto 23 | Totalmente de acuerdo | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 24 | Totalmente en desacuerdo | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |
| Sujeto 25 | Ni a favor ni en contra | Sí, me gusta invertir | Dependen de mi pero también de la circunstancia y el momento en que se presentaron. | Les llamo yo mismo para saber con quién puedo contar |

| Sujeto | Desearía poder controlar mis emociones de manera más fácil | Termino todo lo que empiezo. | Cuando necesito contactar a alguien que no conozco para pedirle algo | ¿Conoces alguna frase o palabra palindrómica?, si sí, escríbela |
|-----------|--|------------------------------|--|---|
| Sujeto 1 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Adán no calla con nada |
| Sujeto 2 | A veces | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | No |
| Sujeto 3 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | satan sala las natas |
| Sujeto 4 | A veces | A veces | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | |
| Sujeto 5 | A veces | A veces | Le pediría a alguien de confianza que me ayude a contactarlo | ana, oso, ojo, radar |
| Sujeto 6 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | |
| Sujeto 7 | Siempre | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | |
| Sujeto 8 | Siempre | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Se verlas al revés |
| Sujeto 9 | Siempre | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Somos o no somos. |
| Sujeto 10 | A veces | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | ojo |
| Sujeto 11 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Ana, Ala |
| Sujeto 12 | A veces | A veces | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | anita lava la tina |
| Sujeto 13 | Siempre | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | |
| Sujeto 14 | Nunca | A veces | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | |
| Sujeto 15 | Nunca | A veces | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | Oxxo |
| Sujeto 16 | Nunca | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Reconocer |
| Sujeto 17 | Siempre | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Anita lava la tina |

| | | | | |
|-----------|---------|---------|---|-------------------------------------|
| Sujeto 18 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Nunca digas nunca |
| Sujeto 19 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | |
| Sujeto 20 | A veces | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Anita lava la tina |
| Sujeto 21 | Siempre | Siempre | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | anita lava la tina |
| Sujeto 22 | A veces | Siempre | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | |
| Sujeto 23 | Siempre | A veces | Prefiero acudir a alguien que conozca y que tenga confianza | No |
| Sujeto 24 | A veces | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | Satan oscillate my metallic sonatas |
| Sujeto 25 | Siempre | A veces | No tengo ningún problema, busco los medios para pedirselo | |