

MEDICIÓN DEL POTENCIAL EMPRENDEDOR DE LOS MIGRANTES MICHOACANOS. UNA APLICACIÓN DEL ÍNDICE DE CARLAND

Jerjes Izcoatl Aguirre Ochoa*
José Odón García García*

Resumen

El presente trabajo estudia el potencial emprendedor en Michoacán, que es el principal estado receptor de remesas en México, mediante la utilización de índice de Carland. Los resultados de la investigación muestran la existencia de un bajo potencial de emprendimiento tanto en los migrantes como en la población receptora de remesas. Este factor aunado aun entorno general poco propicio a la inversión productiva explicaría parcialmente el bajo uso de inversión que presentan los flujos de remesas en Michoacán. Los resultados del trabajo apoyarían la tesis de que los migrantes, como una parte sustantiva de la población auto empleada en México, perciben la actividad de un nuevo emprendimiento como una estrategia de sobrevivencia más que como una actividad empresarial.

Palabras claves: Índice de Carland, remesas, nuevos emprendedores.

Abstract

The Carland Entrepreneurial Index is the only validated measurement of its kind available today that will accurately evaluate and categorize entrepreneurial potential. Entrepreneurial potential ranges from the "Macro Entrepreneur" to the "Micro entrepreneur". This article uses this test to measure entrepreneurial potential among Mexican migrants. The results show that Mexican migrants

* Profesores Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

can be categorized as micro entrepreneurs. A Micro Entrepreneur creates a business which never grows, but which becomes fixed as a landmark in our towns, cities and communities. This result support explains partially the low productive investment of remittances in Mexican case.

Keywords: Carland Index, remittances, entrepreneurship.

Introducción

México se ha convertido en el principal receptor de remesas del mundo. Las tendencias demográficas, el bajo crecimiento de la economía mexicana y la demanda laboral en la economía estadounidense, entre otros factores, indican que continuará la migración y los subsiguientes flujos de remesas. Este hecho ha generado un creciente interés por buscar que las remesas financien la inversión productiva en México (De Janvry & Sadoulet, 2004) y eventualmente generar la suficiente inercia económica para mitigar los flujos migratorios.

Al respecto, la mayor parte de la investigación parece ser concluyente en el hecho de que las remesas constituyen ingresos destinados a la satisfacción de necesidades de consumo esenciales, existiendo poco margen para un uso de inversión (Waller, 1991; Pedraza, 2003; Corona, 2001; Arroyo y Berumen, 2002).

Sin embargo, trabajos recientes parecen señalar la importancia de las remesas en el financiamiento de microempresas en México, e.g. Woodruff (2004); Lapati and Martinez Castellanos (1991). En esta misma línea, desde una perspectiva economicista, se plantea que las remesas pueden constituir una importante fuente de financiamiento externo al presentar comportamientos más estables en comparación con otros flujos de capital, (Kapur, 2003). Si bien las remesas pueden contribuir como capital inicial para el desarrollo de pequeños negocios, la capacidad de inversión y el potencial de creación de nuevas empresas de los migrantes son factores que no han sido estudiados y que impiden poder arribar a conclusiones mas determinantes sobre la potencialidad productivas de las remesas.

En este contexto, el presente trabajo estudia el potencial emprendedor en Michoacán, que es el principal receptor de remesas de México (Banco de México, 2004), mediante la utilización de índice de Carland. Los resultados de la investigación demuestran la existencia de un bajo potencial de emprendimiento tanto en los migrantes como en la población receptora de remesas.

Este factor aunado a un entorno general poco propicio a la actividad productiva explicaría parcialmente el bajo uso de inversión que presentan los flujos de remesas. El perfil de micro emprendedores que arroja la investigación apoyaría la explicación de un contexto económico de pequeñas empresas comerciales en las zonas expulsoras, muchas veces en informalidad, en la cual la contribución de las remesas constituye esencialmente su importante contribución al consumo de las familias.

Nuevos Emprendedores y Desarrollo Económico

México es uno de los países que muestra una cultura de nuevos emprendimientos más activa del mundo. Woodruff (2005) señala que de acuerdo a la OECD México encabeza la lista de países con más auto empleo de la OECD (2000); está en cuarto lugar del *índice Global Entrepreneurship Monitor* (2003); la *Internacional Labor Office (ILO)* asigna a México el percentil 70 de una lista de 74 países emprendedores y, finalmente, los datos de INEGI reflejan la alta proporción de mexicanos que se encuentran auto empleados. Asimismo, es común la mención en medios de comunicación de la importancia que al auto empleo tiene para el país.

En general, la escuela austriaca de desarrollo económico ha enfatizado durante largo tiempo el papel de los nuevos emprendedores en el desarrollo económico. Como uno de sus más reconocidos exponentes, Shumpeter, en los años treinta sentó las bases del importante papel de la creación de emprendimientos en la dinámica económica (Shumpeter, 1934). El papel de los nuevos emprendedores como actores fundamentales en el desarrollo económico se ha revalorizado en los últimos años (Conde y Aguilar, 2004). De acuerdo con la OECD (2004), la actividad de los nuevos emprendedores constituye uno de los principales motores del desarrollo económico, creando empleos y estimulando la competitividad de las economías locales, sobre todo en un contexto de dismantelamiento de las empresas públicas para generar empleos viables y desarrollo.

Asimismo, de acuerdo con Imbs y Wacziarg (2003) los países se desarrollan incrementando el abanico de productos que ofrecen y no únicamente concentrándose en elaborar productos que ya elaboran de manera eficiente. La diversificación de productos requiere de nuevos emprendedores que estén dispuestos a invertir en actividades que son nuevas en la economía para de esta manera generar desarrollo económico.

En general, en el mundo en desarrollo el papel de los nuevos emprendedores ha sido poco estudiado a pesar de su importancia en la generación de empleos (Van Der Sluis, 2004). Dentro de la economía informal, existente en la mayor parte de estos países la actividad de los nuevos emprendedores continúa más activa que nunca, generando un volumen sustantivo de nuevos empleos. En el caso mexicano, la estructura industrial del país esta formada básicamente por pequeñas empresas en la informalidad que son administrados por pequeños emprendedores.

Una de las explicaciones económicas al fenómeno de los nuevos emprendimientos, lo constituyen los modelos de elección ocupacional que se construyen en un marco en el cual los nuevos individuos deciden la elección de un nuevo emprendimiento comparando los ingresos de un empleo asalariado con las rentas probables de una actividad propia. Las rentas que los nuevos emprendedores pueden obtener estarán en función de sus habilidades administrativas que no se distribuyen de modo uniforme en la sociedad (Goedhuys y Sleuwaegen, 1998).

Este marco básico se ha enriquecido con la inclusión del concepto de la incertidumbre que rodea la opción de convertirse en nuevo emprendedor. Existe un grado de incertidumbre en la elección entre empleo asalariado y el inicio de un nuevo emprendimiento lo cual tiene que ver con la preferencia al riesgo que enfrente un individuo. En conjunto estos elementos interactúan para explicar la probable elección de una actividad propia o la actividad asalariada.

Por otro lado, se señala también la disponibilidad de capital como un factor que puede determinar el inicio de un nuevo negocio (Evans and Jovanovic, 1989; Blanchflower and Oswald 1998). En mercados de capital eficientes se da una mayor disponibilidad de financiamiento que crea un entorno más adecuado para la actividad de los nuevos emprendimientos. Así, en mercados financieros más desarrollados como Estados Unidos o el Reino Unido será más común la actividad de los nuevos emprendedores.

En general, estos enfoques si bien explican parcialmente los nuevos emprendimientos no incorporan las importantes variables psicológicas que intervienen en la creación de un nuevo negocio. El estudio de los nuevos emprendedores presenta complicaciones derivadas de la falta de consenso en una definición única del nuevo emprendedor y de un marco general de estudio, (VanderWerf & Brush, 1989; Bygrave & Hofer, 1991) lo que ha resultado en análisis del proceso del nuevo emprendimiento desde perspectivas sociales, antropológicas, económicas, de administración

estratégica, de ecología poblacional, etc, sin que se pueda construir un marco único y consensuando de estudio del fenómeno del nuevo emprendimiento (Carland y Carland, 1996).

Una buena aproximación al estudio del nuevo emprendimiento parte de la base de un proceso único dentro de la función económica y organizacional, que se inicia a partir de un acto de voluntad humana. En este contexto, el proceso de nuevo emprendimiento se puede conceptualizar como una fuerza individual hacia la creación o mejoramiento de una empresa o proceso. El índice de Carland proporciona una medida concreta de la fuerza de creación de una nueva empresa en un determinado individuo. Específicamente, se parte de que la personalidad del nuevo emprendedor constituye una combinación de múltiples factores como la necesidad de logro, la propensión a la toma de riesgos, la preferencia por la innovación, y el estilo cognitivo (Carland, Carland & Stewart, 1996). Estos factores tomados en conjunto determinan la posibilidad de inicio de un emprendimiento en un determinado individuo.

El índice de emprendimiento de Carland esta basado en la premisa de que el nuevo emprendedor es una persona que busca la creación, crecimiento o expansión de un negocio, inversión o proceso, que puede llevar a la realización de sus objetivos personales. La actividad del nuevo emprendimiento es el resultado intangible o intangible de una persona, experiencias de vida, oportunidades y habilidad individuales y el entorno dinámico en que se desenvuelven estas variables. Carland (1992) parte de que los nuevos emprendedores son una función de cuatro elementos principales: 1) Personalidad 2) Propensión a la innovación 3) Propensión al riesgo y 4) Postura estratégica. El índice parte de la comprensión del rol de individuo en el proceso de iniciar un nuevo negocio, tomando como punto de partida a la persona en el proceso de inicio de una nueva empresa.

Metodología

El índice de Carland consta de un cuestionario de 33 fases afirmativas en pares cuyo objetivo principal es identificar el potencial emprendedor de los respondientes. En el anexo 1 se presenta el instrumento en su versión original. Actualmente, el índice constituye el único instrumento validado para la

medición del potencial emprendedor, traducido a más de una docena de lenguas y es ampliamente utilizado dentro de la investigación sobre nuevos emprendimientos (Business Development Inc, 2000). El instrumento permite categorizar el potencial emprendedor en categorías que van del macro emprendedor al micro emprendedor, tal como se indica en la tabla a continuación:

Micro emprendedor			Emprendedor			Macro emprendedor		
0	5	10	15	20	25	33	33	

El instrumento plantea la actividad del nuevo emprendedor como un proceso continuo en el que se va de micro emprendedor a macro emprendedor. El micro emprendedor constituye el ejemplo del negocio en pequeño que tiene la finalidad de mantener una familia, siendo su principal función de la ser una fuente de ingresos para el soporte del nuevo emprendedor sin que el nuevo emprendedor tenga prospectos de crecimiento en el negocio. En constaste, el macro emprendedor percibe su empresa como el centro de su universo y su principal motivación de vida. El emprendedor se encuentra en una posición intermedia en la cual la percepción propia del nuevo emprendedor se encuentra ligada a su negocio pero sin llegar a tener el ímpetu a un gran negocio como lo tendría un macro emprendedor.

Tamaño de la muestra

Para la determinación de las categorías de emprendedor se utilizó el cuestionario que aparece en la anexo 2, previo piloteo de la prueba. Este cuestionario se aplicó tanto a migrantes como a individuos receptores de remesas en la región Centro del Estado de Michoacán. Está investigación tuvo como universo base a la población receptora de remesas en la entidad, de acuerdo con datos del Consejo Estatal de Población. De estos individuos se obtuvo una muestra calculada. El nivel de confiabilidad se definió empatando el objetivo de lograr un nivel de representatividad adecuado y la disponibilidad de recursos para la aplicación de las entrevistas en las localidades del centro del estado. El número de entrevistas que se levantó

fue de 387, lo que corresponde a un nivel de confianza del 95% y a una precisión del 5%.

Este tamaño de muestra se determinó con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 \alpha/2 P_n Q_n}{Nd^2 + Z^2 \alpha/2 P_n Q_n}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra
 N = Tamaño de la Población
 Z = Confiabilidad
 P_nQ_n = Varianza Proporcional (0.25 para varianza máxima)
 d = Precisión (0.05)

Resultados del muestreo

Los resultados de la investigación muestran los siguientes resultados:

Categoría	Porcentaje
Micro emprendedor	78.8
Emprendedor	18.3
Macro emprendedor	2.9

Conclusiones

Los resultados del Índice de Carland no constituyen la última palabra en cuanto a la explicación de la fuerza interna que impulsa a un individuo a crear un nuevo emprendimiento siendo necesario profundizar en la investigación a este respecto. Para este análisis los resultados demuestran la existencia de un potencial emprendedor a nivel micro. Este nivel describiría a individuos que inician un pequeño negocio con la intención fundamental de tener un ingreso para la satisfacción de sus necesidades cotidianas sin pensar en una expansión mayor del nuevo emprendimiento. Este resultado pareciera estar en congruencia con la investigación realizada sobre remesas en la que se ha encontrado que el comercio al menudeo constituye una de las alternativas más usuales de inversión de estos flujos.

Este hecho contribuiría a pensar en que las políticas públicas destinadas a la inversión productiva de remesas enfrentan además de obstáculos económicos estructurales significativos como la falta de un entorno institucional, económico y político poco propicio a la inversión productiva, de obstáculos en las características propias de los migrantes y sus familias. Los migrantes, como una parte sustantiva de la población auto empleada en México, perciben la actividad de un nuevo emprendimiento como una estrategia de sobre vivencia más que como una actividad empresarial. En este contexto, la inversión de remesas tendría un efecto multiplicador del empleo más limitado que en un contexto de macro emprendedores en el sentido de Carland.

Asimismo, los resultados de la investigación apoyarían la imposibilidad de visualizar las remesas como recursos con fines de inversión empresarial a gran escala. Esto reforzaría la necesidad de distinguir apropiadamente entre consumo e inversión en investigación futura sobre remesas. Los gastos en salud, vivienda y educación que realizan los migrantes constituyen más que gasto inversiones que pueden reeditar beneficios sensibles. Particularmente, los gastos en educación y en salud potencializan la capacidad de los individuos para una vida más próspera y productiva, siendo necesaria su contabilización dentro de los beneficios económicos de las remesas.

En el mismo tenor es necesario considerar los diversos encadenamientos económicos que los flujos de remesas ocasionan y que indudablemente tienen importancia en la evaluación global de las ganancias económicas de las remesas. En un contexto de mercados de capital y de trabajo imperfectos las remesas ayudan a aliviar las restricciones de liquidez que enfrenta las familias receptoras de remesas.

En este sentido, las políticas gubernamentales de uso productivo de remesas deberían enfocarse más a la potencialización de estos efectos positivos, que al intento de modificar los comportamientos microeconómicos de los receptores de las remesas intentando canalizar estas hacia inversiones de tipo empresarial, que no es el perfil más exacto de la población receptora de remesas tal como muestran los resultados del trabajo.

Por otro lado, el perfil de micro empresario encontrado en la investigación puede cambiar con el paso del tiempo, particularmente con mayores niveles de educación. La teoría del capital humano establece que mayores niveles educativos incidirían positivamente en la actividad

empresarial. El conocimiento provee a los individuos con habilidades cognitivas que pueden llevar a mayor productividad y eficiencia permitiendo a las personas un mejor desempeño en la actividad empresarial y una mayor capacidad de concebir oportunidades productivas. Asimismo, la educación ha sido relacionada con la toma de decisiones relacionadas con la creación de nuevas empresas. Las inversiones en educación pueden cambiar los perfiles cognitivos de los individuos modificando sus perfiles de emprendimiento, a la vez de incrementar el capital humano y mejorar el entorno general para la inversión.

Finalmente, no se puede soslayar el peso de la estrategia y la estructura industrial en el éxito o fracaso de un determinado emprendimiento. Si bien, el perfil del microempresario es importante al momento de definir la evolución de la empresa, la estrategia de negocios y la estructura industrial juegan un papel importante en la explicación de su desempeño y trayectoria. Una estrategia de negocios mal planteada conduciría al eventual fracaso de una empresa establecida o impediría el crecimiento de un nuevo negocio. De igual manera, la estructura industrial dictaría las reglas del juego competitivo en el que se desarrollan las organizaciones. La dinámica de crecimiento de un nuevo emprendimiento estaría dada por los factores señalados anteriormente, además de los perfiles del emprendedor que conciben estos nuevos negocios. Si se busca hacer que los migrantes inviertan en empresas viables será necesario que cuenten con los esquemas esenciales de estrategia de negocios y que además cuenten con un entorno económico que ofrezca un mínimo de condiciones para la actividad empresarial.

Bibliografía

- Aguirre Ochoa Jerjes Izcoatl y Acevedo Valerio Victor, México. (2004). "Uso productivo de remesas y clima de inversión", *Ciencia Nicolaita*, 38, Agosto, pp. 43-59.
- Arroyo Alejandro Jesús y Berumen Sandoval Salvador. (2002). Potencialidad productiva de las remesas en áreas de alta emigración a Estados Unidos, en "El Norte de Todos, migración y trabajo en tiempos de globalización". Universidad de Guadalajara. Guadalajara, Jalisco, México.

- Blanchflower, D.G. & Oswald, A. (1991). "What Makes an Entrepreneur?," Discussion Papers -125, Institute of Economics and Statistics Oxford.
- Business Development Testing, Inc, 2000, The Carland Entrepreneurship Index Report <http://www.biztest.com> Charlotte, North Carolina USA
- Carland, J. A., J. W. Carland & W. H. Stewart. (1996). "Seeing what's not there: The enigma of entrepreneurship, Journal of Small Business Strategy", vol. 7, no. 1, Primavera, pp. 1-20.
- Carland, James W; Carland, Jo Ann; Hoy, Frank S. (1992). "An entrepreneurship Index: an empirical validation". Frontiers of Entrepreneurship Research.
- Conde Hernández Raúl y Saleme Aguilar Ma. Magdalena. (2003). "Reconsideraciones de dos actores claves del desarrollo económico. La pequeña empresa y el emprendedor", Revista Administración y Organizaciones, UAM, México.
- Consejo Nacional de Población, Índices de Intensidad Migratoria, México-Estados Unidos, Colección Índices Sociodemográficos, México, 2000.
- Corona Rodolfo. (2001). "Monto y uso de las remesas", Mercado de Valores 8, Nacional Financiera, México.
- De Janvry Alain y Sadoulet Elisabeth. (2004). "Toward a territorial approach to rural development: International experiences and implications for Mexico's Microregions Strategy", University of California at Berkeley.
- Empleo e ingreso en las actividades rurales no agropecuarias de Centroamérica y México, Naciones Unidas, Comisión Económica, para América Latina y el Caribe, 2003.
- Evans, David and Jovanovic, Boyan. (1989). "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints," Journal of Political Economy, Vol. 97 (Agosto), pp. 808-27.
- Goedhuys Micheline y Sleuwaegen Leo. (1998). "Determinants of entrepreneurship and growth of entrepreneurial firms in Côte d'Ivoire", *RPED paper No. 92*.
- Imbs, Jean, and Romain Wacziarg. (2003). "Stages of Diversification," American Economic Review, vol. 93, no. 1, pp. 63-86.
- Índices de Intensidad Migratoria México-Estados Unidos, Consejo Nacional de Población, Colección: Índices Sociodemográficos, México 2000.

- JoAnn C. Carland y James W. Carland. (1996). "The theoritetical bases and dimensionality of the Carland Entrepreneurship Index" Memorias, University of Jyväskylä, Finlandia, pp. 1-24.
- Justin Van Der Sluis, Mirjam Van Praag, Wim Vijverberg. (2004). "Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-analysis of the Impact of Education in Less Developed Countries", University of Texas at Dallas and IZA.
- Kapur Devesh. (2003). "Remittances: the new development mantra?", Harvard University And Center for Global Development , Artículo presentado en reunion Técnica del G-24.
- Lapati, Agustin Escobar and Maria de la O Martinez Castellanos. (1991). "Small-Scale Industry and International Migration in Guadalajara, Mexico." pp. 133-175 en Migration, Remittances and Small Business Development in Mexico and the Caribbean, editada por Sergio Diaz-Briquets and Sidney Weintraub (eds.). Boulder, CO: Westview Press.
- Local Entrepreneurship Reviews: West Midlands, United Kingdom, OECD, August 2004.
- Pedraza Rendon Hugo, Armas Arevalo Enrique y Ayvar Campos Francisco. (2003). "Las remesas en Tacámbaro: ¿Una alternativa para el desarrollo?", en Globalidad, Desarrollo y Región, Víctor Antonio Acevedo Valerio y José Cesar Lenin Navarro Chávez (coordinadores). ININEE.
- Schumpeter, J. A. (1934). "The theory of economic development", Cambridge, Mass.: Harvard Proceedings, Massachussets, Babson College.
- The Carland Entrepreneurship Index, Report CEI CLIENT, Diciembre 6, 2000, Business Development Testing, Inc.<http://www.biztest.com>, Charlotte, North Carolina USA. University Press.
- Van Der Sluis Justin, Van Praag Mirjam, Vijverberg Wim. (2004). "Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-analysis of the Impact of Education in Less Developed Countries", University of Amsterdam and Tinbergen Institute. Vol. 16, no. 1, pp. 26-60.
- Waller Meyers Deborah. (1998). "Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature", The Tomás Rivera Policy Institute.

Anexo 1

Please darken the box next to the ONE of each pair of statements, which comes CLOSEST to representing the way you USUALLY feel.
Written objectives for this business are crucial.
It's enough to know the general direction you are going.
I like to think of myself as a skillful person.
I like to think of myself as a creative person.
I wouldn't have started this business if I hadn't been sure that it would go.
I'm never sure whether this business will go or not.
I want this business to grow and become a major force.
The real purpose of this business is to support my family.
The most important thing I do for this business is plan.
I am most important in day to day management of this business.
I like to approach situations from a sympathetic perspective.
I like to approach situations from an analytical perspective.
My primary purpose here is to survive.
I won't rest until we are the best.
A plan should be written in order to be effective.
An unwritten plan for development is enough.
I probably spend too much time with this business.
I balance my time between this business, family and friends.
I tend to let my heart rule my head.
I tend to let my head rule my heart.

My priorities include a lot of things outside this business.
One of the most important things in my life is this business.
I'm the one who has to do the thinking and planning.
I'm the one who has to get things done.
People who work for me, work hard.
People who work for me, like me.
I look forward to the day when managing this business is simple.
If managing gets too simple, I'll start another business.
I think I am a practical person.
I think I am an imaginative person.
The challenge of being successful is as important as the money.
Money, which comes with success, is the most important thing.
I'm always looking for new ways to do things.
I try to establish set procedures to get things done right.
I think it is important to be sympathetic.
I think it is important to be logical.
I think that standard operating procedures are crucial.
I enjoy the challenge of invention more than anything else.
I spend as much time planning as in running this business
I spend most of my time running this business.
I have found that managing this business falls into a routine.
Nothing around here is ever routine.
I prefer people who are realistic.
I prefer people who are imaginative.

The difference between competitors is the owner's attitude.
We have some things, which we do better than the competitors.
My personal objectives revolve around this business.
My real life is outside this business with family and friends.
I enjoy the idea of trying to outwit the competition.
If you change too much, you can confuse the customers.
The best approach is to avoid risky moves whenever possible.
If you want to outdo the competition you have to take some risks.
I hate the idea of having to borrow money.
Borrowing is just another business decision.
Quality and service aren't enough. You must have a good image.
A fair price and good quality is all any customer really wants.
People think of me as a hard worker.
People think of me as easy to get along with.
The only undertakings this business makes are those that are relatively certain.
If you want the business to grow you have to take some risks.
The thing I miss most about working for someone else is security.
I don't really miss much about working for someone else.
I am concerned about the rights of people who work for me.
I am concerned about the feelings of people who work for me.
It is more important to see possibilities in a situation.
It is more important to see things the way they are.

Anexo 2

Estamos realizando una entrevista sobre potencial para crear nuevas empresas.

Marque con una X la oración que mejor describa su comportamiento o manera de ser para cada uno de los pares de preguntas que se le presentan. Recuerde solo marcar una oración de cada par.

1	Objetivos escritos para este negocio son cruciales. Es suficiente saber la dirección general en la que vas.	8	Un plan debe estar escrito para ser efectivo. Un plan no escrito es suficiente par hacer las cosas.	15	Pienso que soy una persona práctica. Pienso que soy una persona imaginativa.	22	Prefiero las personas que son realistas. Prefiero las personas que son imaginativas.
2	Me gusta pensar de mi mismo como una persona habilidosa. Me gusta pensar de mi mismo como una persona creativa.	9	Probablemente paso demasiado tiempo con este negocio. Balanceo mi tiempo entre negocios, familia y amigos.	16	El reto de ser exitoso es tan importante como el dinero. El dinero que viene con el éxito, es la cosa más importante.	23	La diferencia entre los competidores es la actitud de los dueños. Tenemos algunas cosas que hacemos mejor que los competidores.
3	No hubiera iniciado este negocio si no hubiera estado seguro que de prosperaría. No estoy nunca seguro si este negocio prosperara o no.	10	Tiendo a que mis sentimientos gobiernen mi mente. Tiendo a que mi cabeza gobierne mis sentimientos.	17	Estoy siempre buscando nuevas maneras de hacer las cosas. Trato de establecer procedimientos para hacer las cosas bien.	24	Mis objetivos personales giran alrededor de este negocio. Mi vida real esta afuera de este negocio con mi familia y amigos.
4	Quiero que este negocio crezca y se convierta en una fuerza importante. El propósito real de este negocio es mantener a mi familia.	11	Mis prioridades incluyen muchas cosas fuera de este negocio. Una de las cosas mas importantes en mi vida es este negocio.	18	Creo que es importante ser comprensivo. Creo que es importante ser lógico.	25	Disfruto la idea de intentar de ser más listo que la competencia. Si cambias demasiado, puedes confundir a los clientes.
5	La cosa más importante que hago para este negocio es planear. Soy mas importante en el manejo día a día del negocio.	12	Yo soy el que tiene que hacer el razonamiento y la planeación. Yo soy el que tiene que tiene que hacer las cosas .	19	Creo que son cruciales los procedimientos de operación estándar. Disfruto el reto de la invención más que cualquier otra cosa.	26	El mejor enfoque es evitar riesgos siempre que sea posible. Si quieres superar a la competencia tienes que tomar algunos riesgos.
6	Me gusta ver las cosas desde una perspectiva favorable. Me gusta ver las cosas desde una perspectiva analítica.	13	Las personas que trabajan para mí, trabajan duro. Las personas que trabajan para mí, me agradan.	20	Paso tanto tiempo planeando como operando este negocio. Paso la mayor parte del tiempo operando este negocio.	27	Detesto la idea de tener que pedir prestado dinero. Pedir prestado dinero es sólo otra decisión de negocios.
7	Mi objetivo primario aquí es sobrevivir. No descansare hasta que seamos los mejores.	14	Me gustaría ver el día cuando manejar este negocio sea sencillo. Si manejar un negocio se vuelve demasiado simple, yo empezaría otro negocio distinto.	21	He encontrado que administrar este negocio cae dentro de una rutina. Nada alrededor de aquí ha sido rutinario.		

La calidad y el servicio no son suficientes. Debes tener una buena imagen.	☐	☐
Un precio correcto y buena calidad es todo lo que cualquier consumidor realmente desea.	☐	☐
La gente piensa de mi como muy trabajador.	☐	☐
La gente piensa de mi como una persona llevadera.	☐	☐
El único compromiso que se hace en este negocio es aquel que es relativamente cierto.	☐	☐
Si quieres que el negocio crezca tienes que tomar algunos riesgos.	☐	☐
La cosa que mas extraño de trabajar para alguien es la seguridad.	☐	☐
No extraño mucho trabajar para alguien más.	☐	☐
Estoy preocupado por los derechos de la gente que trabaja para mi.	☐	☐
Estoy preocupado por los sentimientos de la gente que trabaja para mi.	☐	☐
Es más importante ver las posibilidades en una determinada situación.	☐	☐
Es mas importante ver las cosas de la manera tal cual son.	☐	☐

34. ¿Que edad tiene?

35. Genero (Marque con una x)

Masculino () Femenino ()

36. Municipio de residencia (indique nombre)