



Universidad
de los Llanos®

Compromiso con la paz y el desarrollo regional

REVISTA



Gestión - Organizaciones - Negocios

ISSN 2346-3910 (En línea)

Volumen 4 No 2 julio - diciembre 2017

Revista GEON Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos
VILLAVICENCIO - COLOMBIA



<http://revistageon.unillanos.edu.co>



revistaGEON



EMPRENDIMIENTO

Fracaso Emprendedor, como experiencia de aprendizaje para empresarios del Municipio de Puebla, México por Alfredo Pérez Paredes – Amado Torralba Flores – Dulce María Martínez Ángeles

Entrepreneurial failure, as a learning experience for entrepreneurs in the Municipality of Puebla, México by Alfredo Pérez Paredes - Amado Torralba Flores - Dulce María Martínez Ángeles

Amado Torralba Flores
Magister en Administración PhD Administración Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla BUAP
admon_buap_at@yahoo.com.mx
@atorralbaBUAP

Artículo recibido 2016/08/30
aceptado 2016/11/24

Escrito como parte de ponencia
Oral presentada en el IV Congreso
Internacional de Investigación
en Ciencias Económicas de la
Universidad de los Llanos

Alfredo Pérez Paredes
Magister en Administración PhD Administración Pública
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla BUAP
alfredoperez2001@hotmail.com

Dulce María Martínez Ángeles
Doctora en Estudios Sociales
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla BUAP
dul666_1@hotmail.com

Resumen

Al iniciar un nuevo proyecto de emprendimiento la quiebra empresarial (fracaso) es uno de los problemas que más preocupan a los nuevos empresarios; ya que se deben realizar muchos esfuerzos logrando pocos avances. Tomando en cuenta lo anterior para el siguiente trabajo se da a conocer la medición del fracaso en los microempresarios poblanos. Esto debido a que el fracaso parece ser un fenómeno inherente al emprendimiento y la mayoría de los microempresarios no logran ver en el fracaso una oportunidad de aprendizaje basado en los errores cometidos con anterioridad, con lo que posteriormente se pueden generar mejores condiciones que garanticen el éxito en la apertura de una empresa.

Por lo que, para poder medir el fracaso en los microempresarios poblanos, en primer lugar, se estudia la teoría y metodología referente al tema de estudio, y en segundo lugar se presenta resultados que se obtuvieron de las encuestas realizadas en microempresas poblanas, los cuales dan a conocer las causas de fracasos, para finalmente generar algunas recomendaciones que permitan el uso de la información generada.

Palabras clave: Emprendedores, fracaso, microempresarios, financiamiento.

Abstract

When starting a new entrepreneurship project, corporate bankruptcy (failure) is one of the problems that most concern new entrepreneurs; since many efforts must be made with little progress. Taking into account the above for the following work, the measurement of the failure of Puebla's microentrepreneurs is made known. This is due to the fact that failure seems to be an inherent phenomenon of entrepreneurship and most of the microentrepreneurs fail to see a learning opportunity based on the mistakes made previously, which can subsequently generate better conditions to guarantee success in the opening of a company.

Therefore, in order to measure the failure of Puebla's microentrepreneurs, firstly, the theory and methodology related to the subject of study is studied, and secondly, the results obtained from the surveys conducted in Puebla's micro-enterprises are presented. know the causes of failures, to finally generate some recommendations that allow the use of the generated information.

Keywords: Entrepreneurs, failure, microentrepreneurs, financing.

Introducción

La microempresa como unidad fundamental de la economía en un país como lo es México se concibe como el motor de desarrollo de sus habitantes. Por lo que, las implicaciones sociales, económicas, culturales que pueden generar el éxito o fracaso de las microempresas son de interés para la sociedad en general, de igual modo lo son factores como tasa de crecimiento y participación que estas tiene el PIB, fuerza laboral, entre otros. De allí que los investigadores, analistas financieros, y sobre todo microempresarios estén interesados en identificar las variables que determinen una posible situación de éxito o fracaso, para poder minimizar situaciones que sean perjudiciales para las empresas, sobre todo al ser de nueva creación.

Para cualquier emprendedor el éxito empresarial es importante, ya que denota la eficiencia administrativa, lo cual permitirá responder al dinamismo del mercado, lo que da oportunidades de crecimiento, pero este dinamismo de igual forma conlleva riesgos. Por lo que entonces el reto consiste en adaptar a la empresa a los cambios que se generen al transcurrir de los días. Es entonces cuando cobran importancia las características del emprendedor;

las cuales según Prieto (2014) son: Persistente, Aprende de sus errores, Arriesgado y Libre.

Por lo que el poseer y desarrollar estas características resulta fundamental para poder emprender con éxito. Es de notarse que una de dichas características es el aprender de los errores, por lo que los microempresarios deben tener en cuenta que los descalabros empresariales se convierten en fuente de conocimiento y que en el futuro esas malas experiencias pueden utilizarse para crear una nueva empresa exitosa.

De lo antes mencionado queda entonces claro que es de vital importancia para los microempresarios romper con ciertos mitos que frenan el crecimiento de las empresas entre los cuales Bermejo y de la Vega (2003) consideran son: creer que los emprendedores nacen, los emprendedores solo están dirigidos por el éxito financiero inmediato, el mito del capital riesgo (es sencillo acceder a un financiamiento), entre otros. El romper con estos mitos permitirá enfrentar el fracaso con una actitud positiva, la cual en lugar de disminuir el espíritu emprendedor que es el conjunto de habilidades y cualidades que debe tener un emprendedor, lo enriquezca de tal modo que los nuevos emprendimientos sean exitosos.

Por lo que el presente trabajo busca identificar cuáles son las causas que generan el fracaso en emprendedores del municipio de Puebla, en México. Con lo que se pretende generar algunas recomendaciones que apenas inician con la identificación de ideas de inversión.

Marco Teórico

Actualmente el fenómeno emprendedor se considera como factor de desarrollo económico, el cual traerá como consecuencia el desarrollo social mediante la creación de nuevas empresas, utilizando recursos materiales, económicos, humanos con el fin de crear nuevos productos o servicios; esto, implica sumir riesgos y de esta manera generar utilidades económicas a los empresarios.

Por tanto, se define a la iniciativa empresarial como “Proceso de crear algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los correspondientes riesgos financieros, psicológicos y sociales, y obteniendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia económica y personal”, esto es dado a conocer por Hisrich, Peters, y Shepherd (2005). De esta definición se deduce según Lambing y Kuehl (1998), que ser empresario significa “tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independiente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados”.

Cada emprendedor es diferente por lo que tiene distintas motivaciones para decidir emprender; en un estudio realizado en aproximadamente 3000 empresas, mencionado por Lambing y Kuehl (1998), se destacan como motivadores del emprendimiento:

Motivadores del emprendimiento

1. Utilizar sus capacidades y habilidades personales.
2. Controlar su propia vida.
3. Construir algo para la familia.
4. El gusto por el desafío.

5. Para vivir como y donde uno elija.

Fuente: elaboración propia

Así como una de las características del emprendedor es aprender de los errores; una de las motivaciones que tienen los emprendedores para llevar a cabo dicha actividad de emprender es el gusto por el desafío, por lo que, resulta importante entonces entender que como es que el temor al fracaso se puede convertir en una barrera psicológica que frena a muchos empresarios potenciales a desarrollar sus ideas emprendedoras. De esta lógica podemos desprender la trascendencia que tienen estudiar el fracaso en los emprendedores.

Definición de fracaso. El estudio del fracaso empresarial se da en un contexto de distintas interpretaciones y definiciones de fracaso. La palabra fracaso viene del latín frangere, que significa “romper, estrellarse”, asimismo, este concepto está muy ligado al término crisis.

Así, se entiende por crisis, según el Diccionario de la Real Academia Española como: “Situación de un asunto o proceso cuando está en duda la continuación, modificación o cese. Momento decisivo de un negocio grave y de consecuencias importantes. Situación dificultosa o complicada” (Diccionario de la Real Academia Española, ed. 22, 2001). Entonces podemos deducir que una crisis puede llevar al fracaso.

Según Bolaños (1997), existen diferentes tipos de fracaso, de los cuales para la empresa los que más se mencionan son dos: fracaso económico, que se da cuando la empresa pierde su valor dentro del mercado en que esta se desempeña; el fracaso contractual o financiero, el cual se desprende del hecho de que el empresario no puede responder a sus obligaciones con los accionistas, proveedores, entre otros.

Definiciones de Fracaso

La tabla presentada nos puede dar tres vertientes del término fracaso: la primera es la incapacidad de pagar las deudas u obligaciones en los momentos convenidos, la segunda es la

declaración de quiebra y la tercera la propensión a fracaso financiero en un futuro.

Autor	Termino	Definición
Platt y Platt 2004	Fracaso.	Fracaso financiero
Davydenko, 2010	Fracaso	Situación patrimonial refleja un valor reducido en los activos o escasez del flujo de caja.
Lizarraga, 1997	Fracaso	Empresas que hayan solicitado apertura de expediente concursal de suspensión de pagos.

Fuente: Elaboración propia

Zacharakis, Meyer, & De Castro, (1999) vinculan el fracaso del emprendimiento a dos situaciones: cuando se liquida el negocio para prevenir nuevas pérdidas y cuando el valor de la empresa cae por debajo del coste que significa mantenerse en el negocio. Entonces al tener más claro lo que involucra el fracaso puede entonces darse pie a estudiar las causas que lo originan.

Clasificación de las causas del fracaso

Un análisis de las causas del fracaso permite que se pueda dar algunas posibles sugerencias a los microempresarios para que puedan afrontar el fracaso de una manera más positiva, y no obstante a la gran variedad de estudios realizados por diversos investigadores se pueden agrupar dichas causas de la siguiente manera:

1. Las características individuales del emprendedor: Las investigaciones recientes relacionadas a las Pymes se enfocan en la influencia del capital humano, resaltando los atributos que caracterizan al ser humano y que influyen en su desempeño dentro de la empresa (conocimientos, habilidades y competencias), 2. Las estrategias empresariales y las características organizacionales: Se menciona la importancia de las características organizacionales para afectar a las posibilidades de fracaso de una empresa (su edad, su tamaño, estrategia funcional, recursos financieros, entre otros). Y 3. Las condiciones del entorno: Se considera que los factores externos y

las circunstancias contextuales, son de mucha importancia, ya que afectan su impacto.

Características individuales (interno)
1. Edad
2. Raza minoritaria
3. Educación y experiencia
4. Redes de contacto
Características organizacionales (interno)
1. Edad de la empresa.
2. Productos y clientes.
3. Recursos financieros y humanos.
4. Gestión y estrategia empresarial.
5. Crecimiento.
Entorno de la empresa (externo)
1. Sector y condiciones del mercado
2. inestabilidad macroeconómica

El fracaso lleva al éxito. Sin duda alguna, varios autores consideran que el fracaso tiene un papel clave en el proceso emprendedor. De hecho, el entorno ideal para la innovación es aquel que celebra el éxito, pero también acepta (incluso incentiva) el fracaso.

En Estados Unidos, el pensamiento dominante es que el fracaso es únicamente una etapa en el camino al éxito. Thomas Alva Edison realizó más de diez mil experimentos fracasados hasta obtener la primera bombilla. Steve Jobs vivió el fracaso cuando Apple le echó de la compañía que había creado y solo lo readmitió cuando vio que revolucionaría de nuevo los mercados con iPod y iPhone. Desgraciadamente no en todo el mundo se piensa de la misma manera. El fracaso y las lecciones que podemos sacar de él para el crecimiento económico se plantean de un modo distinto en otras culturas empresariales.

En Japón, la cultura empresarial suele estar sesgada en contra del individualismo. La gente brillante no se arriesga a crear startups. Una gran empresa es más atractiva. El papel jugado por el gobierno en la política económica y el peso de las grandes corporaciones condicionan fuertemente el cambio de modelo.

En algunos países de Europa se juzga tanto el éxito como el fracaso. El nivel de aversión al

riesgo empresarial parece mantenerse más elevado que en los Estados Unidos. Investigaciones evidencian que muy frecuentemente su actitud frente al fracaso es abierta y tolerante. Las startups fracasadas en las que el emprendedor estuvo involucrado no tienen prácticamente ningún efecto negativo ni condicionan su decisión de invertir en el nuevo proyecto. Sin embargo, no hay duda que el fracaso es importante, más allá del estigma negativo que lleva implícito la palabra, hay mucho que descubrir y aprender de él.

Efectivamente en el sentido formativo, y si se quiere práctico, saber qué ha hecho que las nuevas empresas fracasen puede transformarse en una buena “antigua”, un manual atractivo sobre lo que hay que evitar o decididamente no hacer. El aprendizaje a nivel personal y social es lo que hace que valga la pena estudiar el fenómeno del fracaso en el emprendimiento. Se trata de sacar conclusiones desde el ámbito científico y académico para que puedan ser de utilidad a quienes están emprendiendo o piensan hacerlo en el futuro. El emprendedor que fracasa acumula experiencia que sin duda será útil en un eventual nuevo emprendimiento y, a nivel social, buscar causas comunes y enseñarlas a los futuros emprendedores para que aumenten sus probabilidades de éxito nos parece una cuestión de interés.

Metodología

Para el presente trabajo se diseñó un instrumento de se diseñó un instrumento que contempló 15 ítems y se realizaron encuestas a 324 emprendedores de la ciudad de Puebla, considerando de 0 a 10 trabajadores es decir microempresas de cualquier giro, esta muestra se determinó a través de una formula estadística y se estratifico aplicándola en 4 zonas del mismo municipio.

Se validó a través del Coeficiente de Alfa de Cronbach obteniendo una validación de .965, que es bastante confiable, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

Estadísticos de fiabilidad
Alfa de Cronbach
N de elementos

Alfa de Cronbach	N de elementos
.965	75

Fuente: Datos obtenidos con programa estadístico SPSS

Como se observa el instrumento cuenta con una validez que permite considerar que la información generada, realmente representa la situación actual del fracaso en el municipio de Puebla.

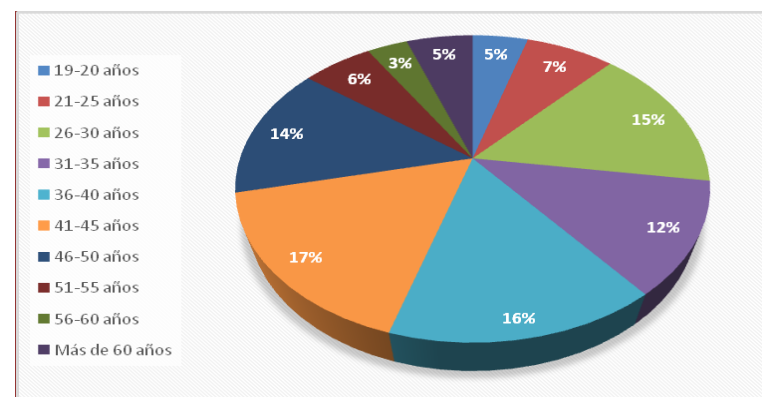
Resultados

A continuación, se presentarán los principales resultados obtenidos después de haber aplicado el instrumento, analizando los diferentes aspectos establecidos en el instrumento diseñado.

Perfil de emprendedores. Para poder analizar los factores que llevan a fracaso a las empresas se ha determinado empezar con variables internas que tienen que ver con las características internas de los emprendedores como lo son: edad, sexo, nivel de estudios y experiencia laboral.

Dentro de la variable de edad se nota que la mayoría de las personas encuestadas se encuentran entre los 41 – 45 años de edad con un 17% de la muestra y de 36 – 40 años representan un 16%. La edad de los encuestados oscila entre los 19 – 65 años de edad. Esto refleja que existe un grado de experiencia de los empresarios dada por la edad.

Grafica 1: Grupos de edad de los encuestados

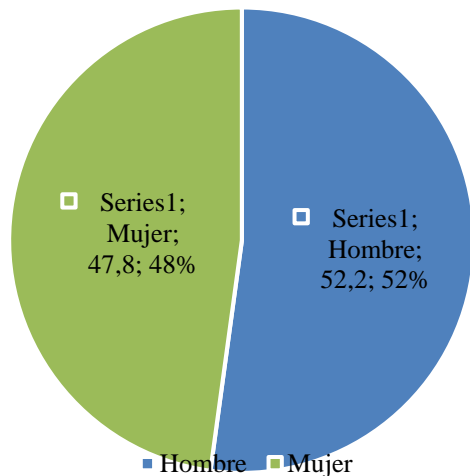


Fuente: elaboración propia

De la gráfica 2 se desprende que los emprendedores encuestados en el municipio de Puebla el 52% son hombres y el 48% mujeres. Lo

que nos denota que ahora existe una mayor participación de las mujeres en las actividades empresariales y sobre todo su intención por emprender.

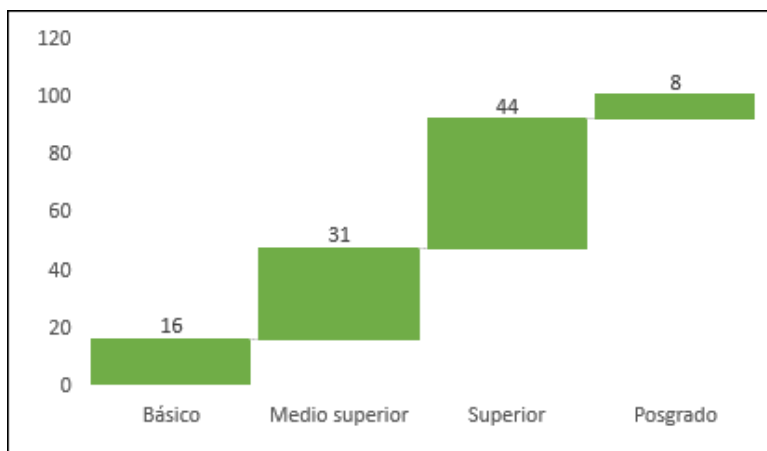
Grafica 2: Sexo de los emprendedores encuestados



Fuente: elaboración propia

Se puede inferir que existe una relación equitativa entre la participación de hombres y mujeres dentro del ámbito de los emprendedores. Sin embargo, es importante considerar que la proporción de estas mujeres emprendedoras encuestadas con respecto al total de la población femenina está sobre estimada.

Grafica 3: Nivel educativo de los emprendedores encuestados



Fuente: Elaboración propia

En relación con el nivel educativo de los emprendedores encuestados, en la Gráfica se observa que 44.4% cuenta con nivel educativo

superior, seguido del nivel medio superior con 31.5%; éstos dos niveles concentran a la mayoría de nuestros emprendedores encuestados. Esto también es importante ya que la preparación académica apoyara a los microempresarios a desarrollar técnicas y estrategias que mejoren el desempeño de la empresa en el mercado.

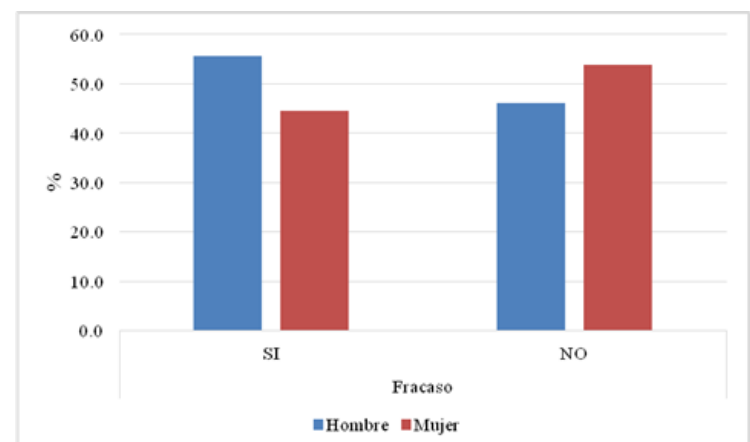
Causas de fracaso mencionadas por los encuestados

Cuando se le preguntó a los encuestados si alguna vez habían fracasado, casi el 64% respondió que sí. Esto denota que el fracaso no es definitivo, sino que puede ser visto como parte del camino dentro de la actividad emprendedora.

Considerando lo anterior, en este apartado mostraré la relación existente entre el perfil del emprendedor obtenido con la condición de fracaso. Para el caso del perfil referente a la edad, se realizaron pruebas de correlación y de diferencia de medias para hallar significancia estadística para determinar si hay explicación del fracaso debido a edades jóvenes o mayores; no se encontró relación respecto a los grupos de edad para determinar propensión al fracaso de los emprendedores.

Otro elemento de relación con el fracaso es el sexo, y en la Gráfica 4 se observa que los que más respondieron a algún caso de fracaso fueron los hombres con casi 56%, mientras que las que menos fracasan son las mujeres con 54%.

Gráfica 4. Condición de fracaso según sexo de los emprendedores

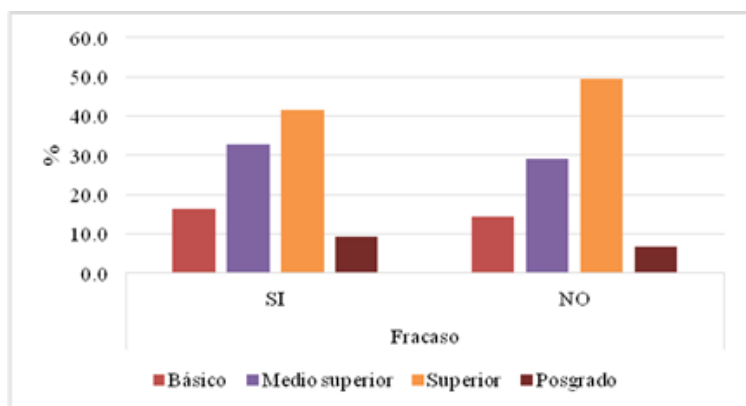


Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, en términos de significancia estadística, las pruebas de correlación y diferencia de medias no arrojaron coeficientes significativos para denotar que existe una explicación de la influencia del sexo en el fracaso de los emprendedores.

Indagando sobre la influencia del fracaso con el nivel educativo, en la Gráfica 5 se obtuvo que tanto los que fracasan como los que no fracasan, son los que tienen el nivel educativo superior.

Gráfica 5. Condición de fracaso según nivel educativo de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia

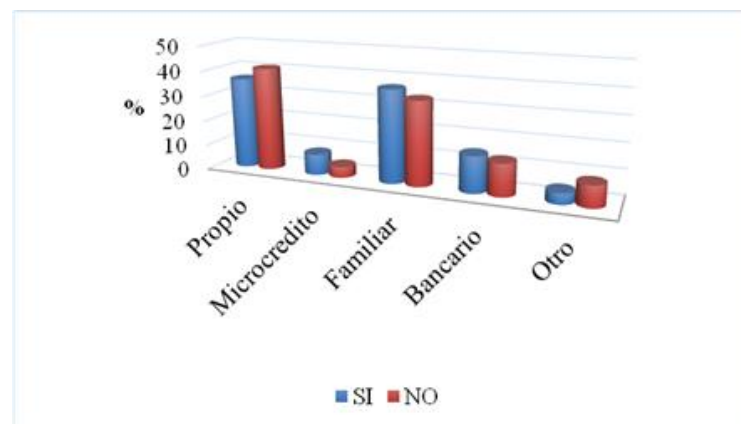
Esto es muy importante de ser analizado porque en muchos estudios se ha argumentado que el fracaso en la actividad emprendedora está estrechamente relacionado con niveles educativos bajos, pero en el caso de nuestra muestra no ocurre. Incluso aplicando pruebas de correlación y de diferencia de medias, los coeficientes no son estadísticamente significativos.

Tipos de financiamiento y fracaso. Al analizar a las fuentes de financiamiento de los emprendedores encuestados, 38% respondieron que usaron financiamiento propio, seguido del financiamiento familiar con 36%. Entre estos dos tipos de financiamiento se concentran los emprendedores encuestados. Al diferenciar el tipo de financiamiento con la condición de fracaso, se obtuvieron los siguientes resultados:

Dentro del grupo de emprendedores que respondió haber fracasado alguna vez, 37% utilizó financiamiento familiar, seguido del

financiamiento propio con 36%. Es decir, hay una proporción casi equitativa de ambos tipos de financiamiento y corresponde con la tendencia general.

Gráfica 6. Fuentes de financiamiento y condición de fracaso



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los emprendedores que no han fracasado alguna vez, la tendencia es la misma con los dos tipos de financiamiento, con la diferencia de que el financiamiento propio tiene un mayor porcentaje (41%), con respecto al familiar (33%).

Análisis de las causas del fracaso de los emprendedores encuestados

En este apartado se identificarán las principales causas del fracaso de acuerdo a la percepción de los emprendedores encuestados con nuestro instrumento aplicado, y al que respondieron que sí han fracasado alguna vez. Para ello se utilizaron ocho dimensiones; las primeras cinco relacionadas las causas de mayor presencia identificadas, y las últimas tres relacionadas a valoraciones que, en opinión de los emprendedores, ayudarían a combatir el fracaso en la actividad emprendedora. A continuación, se describen de manera general las dimensiones:

1. Problemas de mercado. Análisis de variables relacionadas con el funcionamiento de los mercados en los que se desenvuelven los emprendedores.

2. Problemas de gestión. Análisis de actividades que promuevan el desarrollo y permanencia del negocio.

3. Problemas de recursos humanos. Análisis de la relación de los empleados, socios y el trabajo conjunto de ambos para fortalecer el negocio.

4. Problemas de financiamiento. Análisis de las condiciones de acceso a capital, así como también del manejo de los recursos.

5. Problemas asociados al papel del gobierno y entorno. Análisis de condiciones del contexto económico, político y social, tanto a nivel nacional como local.

6. Valoración de los elementos del mercado. Aspectos de relevancia para los emprendedores relacionados con la competencia, la distribución, precios, entre otros.

7. Valoración de los elementos del entorno. Aspectos de índole general, relacionados con las condiciones económicas, políticas y sociales del entorno en el que se desenvuelven los emprendedores.

8. Valoración de los elementos de competitividad del producto/servicio. Aspectos vinculados a las características del producto o servicio que se oferta, así como también elementos de calidad, precios, entre otros.

En la tabla se muestran los resultados obtenidos mediante una prueba de diferencia de medias para determinar la dimensión de mayor relevancia para explicar el fracaso de los emprendedores.

Se puede observar que todas las dimensiones son estadísticamente significativas para ser considerados como causas del fracaso (significancia menor a .005), a excepción de los problemas asociados con el papel del gobierno y el entorno. El coeficiente F, representa un porcentaje de explicación al fracaso; por lo tanto, la dimensión con mayor porcentaje de explicación del fracaso, es la de los problemas de financiamiento con 22.13%.

Principales causas de fracaso mencionadas por los encuestados

Es necesario recordar que la principal causa del fracaso de los emprendedores fueron los problemas financieros, y al realizar el análisis de

esta dimensión se pudo hallar, específicamente, que la deuda excesiva es la principal causa del fracaso de los emprendedores. Del resto de las dimensiones también se halló el ítem más relevante, y conciernen a la falta de experiencia, elección equivocada de socios y un plan de negocios pobre o inexistente, en el orden correspondiente.

Causas del fracaso	Prueba de Levene para la igualdad de varianzas	F	Sig
Problemas de mercado	16,045	,000	
Problemas de gestión	13,781	,000	
Problemas de recursos humanos	9,031	,003	
Problemas de financiamiento	22,138	,000	
Problemas asociados al papel de gobierno y el entorno	2,615	,107	
Valoración de los elementos del mercado	17,865	,000	
Valoración de los elementos del entorno	22,055	,000	
Valoración de los elementos de la competitividad del producto/servicio	17,553	,000	

Fuente: elaboración propia

Discusión y conclusiones

Con base en los resultados obtenidos se observa que el rango de edad con mayor porcentaje en los emprendedores encuestados es del 47 % que va en un rango de edad que va de los 36 a los 50 años.

También se observa que los niveles educativos con mayor representatividad son del 44% a nivel superior y 31.5% lo que representa que el nivel educativo en los empresarios poblanos es cada vez mayor, lo que refleja que los empresarios se caracterizan por tener mayor nivel educativo.

Por otra parte, se demostró con los resultados obtenidos, que el 64% de los empresarios ha fracasado, lo que muestra que sin duda esta situación forma parte del propio proceso emprendedor y de acuerdo a lo referido en párrafos anteriores, se demuestra que el fracaso ayuda a los emprendedores a mejorar la

situación de la nueva empresa debido a que acumuló en experiencias anteriores aquellos conocimientos que le permiten ser mejor empresario.

También se identificó que una de las causas del fracaso que se mencionaron en párrafos anteriores son las finanzas, que se considera como causa tanto externa e interna, y en los resultados se representa como una de los principales motivos, por los cuales los emprendedores fracasan, tomando en cuenta que en Puebla representa el 38% aquellos empresarios que iniciaron su nueva empresa con financiamiento propio y 36% con financiamiento familiar, lo que representa también la limitada utilización de los créditos bancarios, lo que representa un problema para los empresarios por tienen muy mermadas las posibilidades de crecimiento y expansión.

Relacionado con lo anterior se determinó que de los emprendedores que fracasan el 41% son aquellos que utilizaron financiamiento propio y el 33% con financiamiento familiar y esto no podría ser diferente, dado que los porcentajes con este tipo de financiamiento son altos.

Se puede concluir que para la ciudad de Puebla el fracaso si se presenta como parte del fenómeno emprendedor y que la edad de emprendimiento se genera en rangos de edad altos y que los problemas de financiamiento son una de las causas principales por los que los emprendedores fracasan en Puebla.

Recomendación

Por lo tanto, se recomienda considerar la información generada en este trabajo de investigación, como un primer diagnóstico de cuál es la situación que prevalece en el fenómeno emprendedor, sobre todo para generar condiciones de financiamiento más acordes para los empresarios micros que inician, que en la mayoría de los casos el pago de intereses, representa una limitante, por la cual los emprendedores no lo ven como una opción y prefieren emprender cuando han reunidos los recursos necesarios para iniciar, y esto se vuelve a repetir al volver intentar establecer un negocio.

Esta información debiera ser considerada por instituciones de educación superior que permita realizar oferta de programas de educación continua como cursos y talleres, para capacitar a los emprendedores sobre estos temas.

Referencias

- Alcaraz Rodríguez, Rafael. (2011). Emprendedor de éxito. México: Mc Graw Hill.
- Bermejo, Manuel y De la Vega, Ignacio. (2003). Crea tu propia empresa: Estrategias para puesta en marcha y supervivencia. España: McGraw Hill.
- Fernández Laviada, A. (2015). Informe GEM España 2014. España: Universidad de Cantabria.
- García, C., Martínez, A., & Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 31-48.
- Gulst, N., & Maritz, P. (2011). The Paradoxical Nature of New Venture Failure . Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability .
- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurship (Sexta ed.). México: Mc Graw Hill.
- Lambing, Peggy y Kuehl, Charles. (1998). Empresarios pequeños y medianos. México: Prentice Hall.
- Leiva Bonilla, J. C. (2007). Los Emprendedores y la Creación de Empresas. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Prieto Sierra, Carlos. (2014). Emprendimiento: Concepto y plan de negocios. México: Pearson.
- Shuller, R. (2006). Success is Never Ending: Failure is never final. New Delhi: Orient Paperbacks.
- Trias de Bes, F. (2007). El Libro Negro del Emprendedor. Colombia: Empresa Activa.
- Zacharakis, A., Meyer, G., & De Castro, J. (1999). Differing perceptions of new venture Failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. Journal of small of Business Mangement, 37.