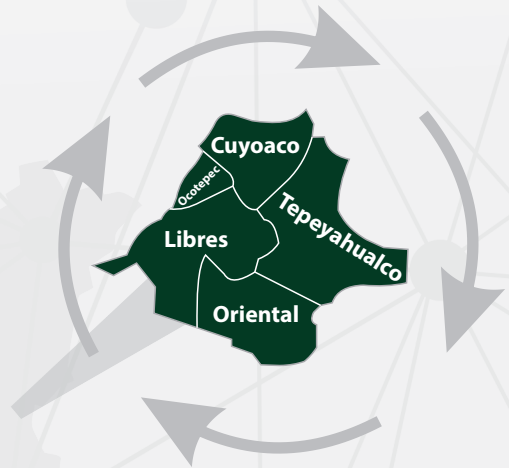
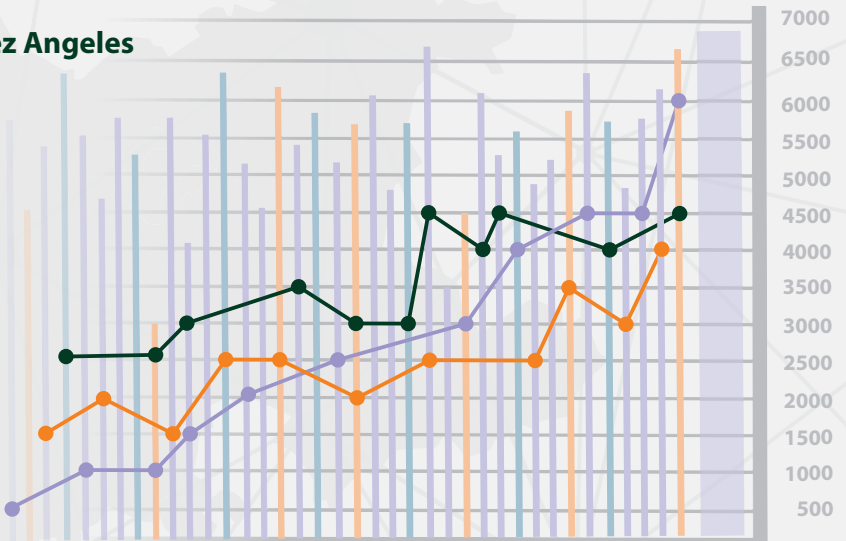


Características de las empresas **MIPYMES** en la región de Libres, Puebla:

Perfiles de los Empresarios y de las Empresas



COORDINADORA
Dulce María Martínez Angeles



DR © 2019, Editorial Incunabula
www.incunabula.mx
incunabula.mx@gmail.com
ISBN: 978-607-97911-5-6

Hecho en México /Made in Mexico

Índice

Presentación
5

Prólogo
7

Introducción
9

Capítulo I. Discusión teórica
11

Capítulo II. Referencias internacionales
y nacionales del emprendimiento
17

Capítulo III. Metodología de la investigación
36

Capítulo IV. Análisis de resultados
46

Capítulo V. Perfil del empresario y de las
empresas en la región de Libres, Puebla
56

Conclusiones
61

Referencias
63

Anexos
66

PRESENTACIÓN

La fundación de San Juan de los Llanos, hoy ciudad de Libres, ocurrida en 1555, fue estratégica y cubrió una doble finalidad: por un lado, someter al indómito señorío indígena de Ixtacamaxtitlán y por otro lado, controlar la parte del camino real que pasaba por su valle, y que partiendo del puerto de Veracruz llegaba al límite de su territorio con Tlaxcala, hoy perteneciente al municipio de Oriental, bifurcándose para continuar, vía Huamantla, a la ciudad de México, capital de la Nueva España o dirigirse a la ciudad de Puebla, segunda ciudad en importancia del virreinato.

Lo anterior refrendaba la importancia estratégica de la ubicación geográfica de San Juan de los Llanos, razón por la cual pronto la hicieron sede de la extensa alcaldía mayor que hasta antes de la Independencia de México controlaba un par de docenas de los actuales municipios del centro oriente del hoy estado de Puebla, los que se encontraban dentro de su jurisdicción territorial.

Era tal la importancia de este camino que durante siglos transitaron personas y mercancías, en ambos sentidos, sin que los propios virreyes, obispos y demás funcionarios reales y personalidades prescindieran de él al dirigirse a cumplir sus cometidos. Oro, plata, joyas, objetos de arte religioso, cerámica vidriada, muebles taraceados, vidrio soplado, hierro forjado, textiles, productos agrícolas y ganado eran transportados con frecuencia por el camino real, lo que dio lugar a que gran parte de la población indígena de San Juan de los Llanos prestara sus servicios de trabajo en la arriería y que intrépidos criollos y españoles crearan compañías de comercio para transportar tan variadas mercaderías, como pasó con Matías Rivero, que gracias al lucrativo negocio de la arriería pudo comprar la hacienda de Virreyes al despuntar la etapa independiente de México, la que doscientos años después permanece aún en su descendencia.

Por otro lado, las condiciones orográficas, climatológicas e hidroló-

gicas del valle de San Juan de los Llanos le permitieron ser proveedora importante de forrajes, más que de otra clase de cultivos, siendo el maíz y la cebada el principal de ellos; aún hoy la región de Libres es tal vez la proveedora más importante de la Central de Malta de Rafael Lara Grajales. Durante el virreinato, esta exitosa actividad agrícola le permitió dedicarse a la engorda de puercos en gran escala, convirtiéndola en la principal abastecedora de carne porcina de la ciudad de Puebla, a donde enviaba piaras de cientos de cerdos; y durante los años convulsos de la Independencia, Guerra de Reforma, Intervención francesa y Revolución mexicana, le permitiría ser proveedora de productos agropecuarios a los bandos en disputa, no importando si eran realista o insurgentes, liberales o conservadores, patriotas o invasores, federales o revolucionarios.

El mismo camino real fue aprovechado después, en el siglo XIX, para el tendido de vías férreas a lo largo de su trazado; lo mismo que pasó después con las carreteras, situación ventajosa que le permitió a la Villa de Libres no sólo consolidar su papel rector de la economía regional, sino también fortalecer su potencial político, económico y social en el vasto territorio que dominaba, entre los que se encontraban los municipios que abarca el presente estudio.

Es importante por ello, esperanzador y acertado que una institución de educación superior del nivel del Instituto Tecnológico Superior de Libres promueva la integración de equipos científicos de trabajo con sus docentes y alumnos para realizar diagnósticos empresariales de la región de Libres, Puebla, en las circunstancias del México actual, con el fin de ofrecer herramientas útiles a los nuevos emprendedores que buscan detonar económicamente el lugar en que les tocó vivir, siendo una de estas valiosas herramientas las actuales MIPYMES, que en el caso de Libres permiten perfilar el tipo de empresarios y empresas existentes en su región; y saber así, como aprovechar sus aciertos y evitar sus errores, labor en que el Instituto juega un papel fundamental al vincularse con la sociedad en que está inmerso, pudiendo ser el factor de cambio hacia mejores formas de vida, como pretende demostrarlo el presente trabajo de investigación, que no dudamos será un referente obligado de consulta y orientación empresarial.

Arturo Córdova Durana¹

1. Historiador y paleógrafo, cronista municipal de Libres, coordinador regional del Consejo de la Crónica del Estado de Puebla, y miembro del número del Consejo de la Crónica de la Ciudad de Puebla.

PRÓLOGO

Actualmente las Micro, pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) permiten el desarrollo y cohesión social de las diferentes regiones de México y se han convertido en impulsoras de la economía nacional; por tal motivo, diferentes actores han centrado sus esfuerzos en fortalecer a las mistas con acciones que van desde la investigación hasta el establecimiento de programas de apoyo e inclusive políticas públicas que han permitido que México tenga hoy una de las tasas de creación de empresas más altas entre los países de la OCDE y América Latina.

La presente investigación es de gran trascendencia al permitir analizar teóricamente el origen Shumpeteriano del empresario y en general la actividad emprendedora a nivel nacional e internacional, para abordar después los datos relativos al emprendimiento en la región de Libres, Puebla

El estudio muestra de una forma, por demás interesante, el nivel de emprendimiento en la región de Libres, Puebla considerando a los municipios de Libres, Oriental, Tepeyahualco, Ocoatepec y Cuyoaco; presenta datos relevantes en torno a las condiciones de los empresarios, perfiles empresariales, ingresos, informalidad, financiamiento, programas de apoyo, capacitación, entre otros elementos que permiten comprender la dinámica y contexto bajo las cuales operan actualmente las organizaciones en cuestión y los factores que deben ser considerados en pro de su mejora y crecimiento.

Los autores al desarrollar la presente investigación aportan conocimientos valiosos en términos cualitativos y cuantitativos que contribuyen en gran medida a un tema por demás importante y trascendente en

el tiempo y contexto, y estoy seguro de que se convertirá en una guía obligada de futuras investigaciones sobre el tema en cuestión.

Dr. José Aurelio Cruz de los Ángeles
Director Facultad de Administración BUAP

INTRODUCCIÓN

Hoy en día las PYMES son indispensables debido al peso que ejercen en la generación de empleo y aportación al Producto Interno Bruto (PIB), además de contribuir al desarrollo de muchas zonas del país. En México, la microempresa juega un papel determinante, pues de acuerdo con el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), la microempresa representa 91%, la pequeña 6%, la mediana 2% y la grande 1%, del universo empresarial; y de acuerdo con cifras recientes del INEGI, las MIPYMES emplean a 15.6 millones de personas quienes representan 38.7% de la población ocupada.

Adicional a lo anterior, las MIPYMES en México generan el 72% de los empleos formales de la economía, lo que las convierte en el mayor empleador del país. Bajo este contexto es que se pretende establecer un diagnóstico empresarial para la región de Libres, Puebla, pues el desarrollo empresarial está condicionado por diversos aspectos que no precisamente den como resultado una situación tal como la que ocurre a nivel nacional o estatal.

Es por ello por lo que en el primer capítulo se plantea una discusión teórica sobre el empresario y las empresas, que comienza desde el análisis de Joseph Schumpeter, pues es él quien inserta al análisis económico el concepto de empresario y su importancia para el desarrollo económico de los países. También se analiza la evolución del análisis del empresario en la literatura contemporánea, lo que al final del capítulo, ayuda a determinar su uso en México, que es punto de referencia para abordar el tema de las MIPYMES y el empresario.

En el segundo capítulo se muestra un marco contextual sobre la manera de abordar el análisis del empresario y de las empresas desde el marco del proyecto mundial del Monitor Global de Emprendimiento. En esta edición se modifica la estructura del contexto emprendedor en México a la par de los cambios políticos y administrativos derivados del nuevo sexe-

nio, principalmente por el cambio del Instituto Nacional del emprendedor (INADEM), por el Fondo Nacional Emprendedor (FNE) como organismo concentrador. El contenido de este apartado es sin duda fundamental, para la consulta y conocimiento del nuevo sistema y su operación.

En el tercer capítulo se muestra el desarrollo de la metodología aplicada para analizar a la región de Libres, Puebla, donde se justifica por qué incorporar a los municipios de Cuyoaco, Libres, Ocoatepec, Oriental y Tepeyahualco, dentro de la misma. También se muestran las actividades y unidades económicas que la conforman para poder determinar así, la muestra probabilística estratificada que se utilizó para realizar este estudio.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados obtenidos del análisis estadístico realizado de la encuesta aplicada a 353 micro y pequeñas empresas de la región de Libres, Puebla, mismos que son fundamentales para que en el quinto capítulo se muestren los perfiles obtenidos de los empresarios y de las empresas.

Por último, se presentan una serie conclusiones generales del estudio, así como también recomendaciones que señalen, a grandes rasgos, el camino a seguir para los empresarios de la región y también para aquellas personas que quieran empezar un negocio.

Con este trabajo se procura acercar la vida académica con la vida económica de la región, desde un punto de vista científico para mostrar las debilidades y fortalezas de la actividad empresarial, y con esta herramienta los empresarios y aquellos agentes involucrados (gobierno, gestores del desarrollo, entre otros), puedan trabajar en conjunto y paliar algunas de sus necesidades.

Este libro fue financiado por parte de la Dirección General de Instituto Tecnológico Superior de Libres con la finalidad de transmitir conocimiento e información a la comunidad empresarial de la región, así como también a la comunidad estudiantil.

Por último, queremos agradecer la participación de los alumnos que ahora cursan el quinto semestre, generación 2017, quienes apoyaron en la aplicación de las encuestas en los cinco municipios que conforman la región de estudio; especialmente al alumno Yair González de la Torre, quien fungió como becario de este proyecto. Asimismo, agradecer el invaluable apoyo del Lic. Guadalupe Rodríguez Espinoza, Director General del Instituto Tecnológico Superior de Libres, pues sin su gestión, este proyecto no hubiera podido culminarse.

Dulce María Martínez Angeles

CAPÍTULO I. DISCUSIÓN TEÓRICA

Dulce María Martínez Ángeles¹

En la actualidad hay diversas concepciones y estudios sobre la actividad emprendedora a nivel mundial y nacional. No obstante, es conveniente acotar estas contribuciones en marco específicos de acción, sobre todo a niveles regionales y locales con base en necesidades específicas de las mismas.

En este apartado se analizarán aportaciones respecto al concepto de empresario/emprendedor, pues de la claridad de éste, depende el abordaje operativo y empírico de cifras de emprendimiento en la región de Libres, Puebla, proporcionadas por principalmente por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

1.1 El origen Schumpeteriano del análisis del empresario

Para comenzar se hace uso de los aportes de Joseph Schumpeter con su obra “Teoría del desenvolvimiento económico” publicada en 1934, donde se sientan las bases del análisis del emprendedor, bajo la perspectiva de la teoría económica. Schumpeter señala una estrecha relación entre el papel del empresario con el desarrollo económico de las naciones; por lo que es necesario separar el concepto de emprendedor del concepto de capitalista, que se denota como un concepto que se remite a mero inversionista considerado por autores clásicos como Adam Smith

1. Economista. Profesora de tiempo completo del Instituto Tecnológico Superior de Libres y por asignatura en el Complejo Regional Nororiental de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Cuenta con el doctorado en Estudios Sociales, Línea Economía Social por la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa (UAM-I). Correo electrónico: dul666_1@hotmail.com.

y Jean-Baptiste Say, principalmente. Para Schumpeter el emprendedor es aquel agente capaz de crear e innovar, por lo tanto, es el principal protagonista del desarrollo capitalista.

Este argumento es retomando por Alonso y Fracchia (2009), donde sustentan que Schumpeter veía al empresario como un agente motor de un proceso de transformaciones continuas en la organización de la producción que configuran un avance neoliberal en la sociedad (Alonso y Fracchia, 2009:9).

Relacionado con lo anterior, Rojas (2013), señala que la acción de los empresarios está regida por lo que Schumpeter llamó “espíritu emprendedor” (*Unternehmergeist*), que se refiere a la voluntad de transformar condiciones y son vistos como héroes de la era capitalista.

Pero en general, Schumpeter no proporciona una definición precisa que utiliza a lo largo de sus escritos, sino que va acotándolo al entorno de su análisis, por lo que ha acepción actual de dicho concepto sigue variante:

La lista es la siguiente: el empresario es la persona que asume el riesgo que comporta la incertidumbre; es la persona que aporta el capital financiero; es un innovador; es el responsable de las decisiones; es un líder industrial; es un administrador; es un organizador y coordinador de recursos económicos; es el propietario de la empresa; es quien emplea los factores de producción; es un contratista; es un arbitrajista; es quien asigna los recursos entre usos alternativos (Pérez – Cameselle, 2005: 4)

1.2 Aportes contemporáneos bajo el esquema de Schumpeter

Si bien Schumpeter sienta las bases para poder analizar la importancia del papel del empresario en la economía, no se aprecia que haya realizado lo mismo para analizar su impacto en la sociedad. Sin embargo, en este apartado se recopilarán aspectos novedosos al respecto, que complementan la dinámica de las actividades empresariales en los países, pues ha retomado mucho interés esta interrelación.

El desarrollo puede estar condicionado por el contexto económico, político y social de los países. Algunos estudios como el de Carrasco y Castaño (2008), afirman que el desarrollo del emprendedor se encuentra permeado por condicionantes sociales y emociones, al mismo tiempo que muestran una propuesta de relación con la teoría del capital social en la que las relaciones sociales entre los agentes logran resultados positivos.

Dentro de los condicionantes sociales que permean a la figura del empresario/emprendedor, señalan tres elementos que afectan el comportamiento emprendedor:

1. Introducción de un nuevo bien, proceso de producción o apertura de nuevo mercado.
2. Tres formas diferentes de motivación empresarial: deseo de fundar algo nuevo; el deseo de ganar; y la satisfacción de la creación, a la par de solucionar problemas (Carrasco y Castaño, 2008: 123).

Por otra parte, Formichella (2004) considera que el emprendimiento puede ser determinado por el contexto económico de los países, en específico, a causa del desempleo, pues esta condición promueve el autoempleo en actividades del sector servicios, principalmente. Además, marca relaciones con la educación y el desarrollo local, en el sentido de que el emprendimiento se desarrolla mejor cuando las personas cuentan con niveles de educación altos, lo cual trae consigo beneficios en pro del desarrollo del entorno en el que viven.

Bajo este contexto, esta aportación enriquece la perspectiva schumpeteriana de que el empresario sólo es motivado por el espíritu emprendedor, e indaga sobre las motivaciones que lo pueden generar.

Arteaga (2013) afirma que el empresario tiene un papel fundamental en la producción de bienes y servicios, que está relacionado con el crecimiento y el desarrollo. Propone que es un agente innovador, pero no tiene que ser el capitalista, es decir, no necesariamente controla los medios de producción. Frecuentemente, de hecho, el empresario necesita un crédito suministrado por el sistema bancario con el fin de obtener los recursos para la implementación de la innovación. Además, el empresario es el único agente económico en el sistema con derecho a beneficios, una categoría de ingresos que, según él, sólo puede surgir de desarrollo capitalista (Arteaga, 2013:158).

Herrera y Montoya (2013), realizan una distinción entre tres conceptos: emprendedor, inversionista, empresario. El primero lo define como aquel que mediante un proceso lleva a cabo un proyecto, bien sea económico, social, político, etc., mientras que el inversionista se remite a proporcionar el recurso económico; el empresario tendría la función de administrar. Afirman que:

La complejidad del tema no ha permitido que los investigadores se pongan de acuerdo en los conceptos y en una única teoría. Pero, en su conjunto, se complementan una de la otra; por tanto, el emprendedor y el emprendimiento deben verse como un evento contextual en un ecosistema, bajo un pensamiento sistémico que difiere de una persona a otra, de ahí que no se deba buscar una receta mágica que conduzca al éxito (Herrera y Montoya, 2013: 28).

Entonces se puede notar, en efecto, que el tema del emprendimiento tiene diversas aristas, pero es un punto central para poder explicar el crecimiento económico, condicionado también por el contexto social, político y cultural.

El emprendedor es la figura individual, entonces las empresas son el reflejo de la capacidad creadora del mismo. De igual modo, el beneficio obtenido se refleja en el nivel de ingresos de las actividades empresariales, en el tamaño de empresa, tiempo de operación, ente otros aspectos.

En resumen, la definición de empresario es diversa, e incluso se usa como sinónimo de emprendedor, manager, entrepreneur, etc., (otros conceptos importantes de analizar), pero que comparten la característica de que se refiere a una persona que pone en marcha un negocio y que ejerce en él un proceso gerencial y de innovación, cuyo objetivo es la búsqueda de sus condiciones socioeconómicas, y que, en consecuencia, transforma su entorno.

1.3. Aplicación de los conceptos en México

De manera oficial en México, los conceptos que se utilizan para analizar la actividad empresarial en México son Emprendedor y Empresas, y, específicamente para el caso de nuestro estudio, se utiliza Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Ambos se encuentran definidos en la Diario Oficial de la Federación (DOF), con fecha de 28 de febrero de 2019, y quedan establecidos en las Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) para el ejercicio 2019, en las fracciones XVII y XXXVI, respectivamente:

XVII. EMPRENDEDORES: Las mujeres y los hombres con inquietudes empresariales, en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de una idea emprendedora o innovadora;

XXXVI. MIPYMES: Las micro, pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas con actividad empresarial, régimen de incorpo-

ración fiscal o sociedades mercantiles legalmente constituidas, que se clasifiquen de conformidad con la estratificación establecida en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y en el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009.

La estratificación de las empresas se basa en dos criterios: Número de trabajadores y Rango de monto de ventas anuales (Ver Tabla 1.1). Asimismo, se clasifican de acuerdo con el tipo de sector de actividad económica, sea primario, secundario o terciario; para el caso del secundario se incorpora, sobre todo, a la actividad industrial, mientras que, para el terciario, a la actividad del comercio de bienes y servicios. El fundamento es por la relevancia económica, sobre todo por su aportación al PIB.

Tabla 1.1. Estratificación de empresas

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: DOF, 2017.

Como puede observarse, es más clara la definición de las empresas y su abordaje; el concepto de emprendedor es complejo para ser aplicado como tal, pues se remite a una intención más que a una acción. Por lo tanto, existe una brecha entre el análisis teórico de los conceptos de empresario/emprendedor, y el análisis empírico; por lo que convendría

enmarcarlo de acuerdo con las necesidades de las investigaciones que se lleven a cabo.

En este caso, como tal, no se podría utilizar el concepto de emprendedor proporcionado por las Reglas de Operación del FNE como sinónimo de empresario, pero sí el de empresa; por lo que el empresario será considerado en este estudio como aquella persona que está a cargo y que es dueña de una empresa o bien de un negocio (sobre todo MIPYME).

A continuación, se describirá el contexto bajo el cual se analizarán las características de las empresas y los empresarios de la Región de Libres, Puebla; considerando aspectos internacionales y nacionales.

CAPÍTULO II. REFERENCIAS INTERNACIONALES Y NACIONALES DEL EMPRENDIMIENTO

Anita Ortigoza Hernández²
Alicia Hernández Ojeda³

En este capítulo se hará una revisión contextual que va desde lo general a lo particular, con la finalidad de mostrar interrelaciones desde el nivel mundial hasta el nivel nacional, para dar continuidad a la contextualización de las condiciones bajo las cuales se analiza el tema del empresario y desarrollo de las empresas.

Esto es importante porque permite visualizar si hay coordinación en todos los niveles, sobre todo entre instituciones que trabajan bajo el discurso de mejorar el desarrollo de las economías, donde la actividad empresarial es relevante actualmente, pues esta es una actividad que permite la producción y comercialización de bienes y servicios para satisfacer necesidades.

En primer lugar, se presentará el esquema del Monitor Global de Emprendimiento, cuya referencia ha tomado mucha importancia actualmente dentro de los estudios empresariales a nivel mundial.

Posteriormente, se presenta la estructura general del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), como parte de las reformas estructurales puestas en marcha por el presidente Enrique Peña Nieto encaminadas a favorecer la competitividad de las empresas en el país.

Finalmente, se muestran de manera general, los programas de apoyo

2. Contador Público. Profesora de Tiempo Completo en el Complejo Regional Nororiental, Sede Libres, de la BUAP. Cuenta con la maestría en Administración por la BUAP. Correo electrónico: anita.ortigoza@correo.buap.mx

3. Contador Público. Profesora de Tiempo Completo en el Complejo Regional Nororiental, Sede Libres, de la BUAP. Cuenta con la maestría en Ciencias de la Educación por ETAC. Correo electrónico: ali700329@hotmail.com

para el sector empresarial y que pueden contribuir a su crecimiento y desarrollo, y que al mismo tiempo puede estar correlacionado con la dinámica que puede presentar la región de Libres, Puebla.

2.1 El proyecto mundial del GEM

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fue creado por Michael Hay, de London Business School, y Bill Bygrave, de Babson Collage en 1997. Su primer estudio se realizó en 1999 con la participación de 10 países y a partir de entonces se han incorporado más países llegando a ser cerca de 64. Posteriormente, en 2004, se transfirió el capital intelectual a la Asociación de Investigación en Emprendimiento Global [GERA por su sigla en inglés] la cual es una organización sin fines de lucro dirigida por representantes de los equipos nacionales más las dos instituciones fundadoras y las instituciones patrocinadoras.

El GEM tiene tres objetivos fundamentales:

- Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- Descubrir los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora.
- Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles nacionales de actividad emprendedora.

Con base en lo anterior, el GEM se ve en la necesidad de realizar una tipología y fases de emprendimiento, por lo que presenta un modelo conceptual en el que indaga el papel de la actividad emprendedora en las economías y que ha sido actualizado de acuerdo con los enfoques más recientes sobre emprendimiento y crecimiento económico.

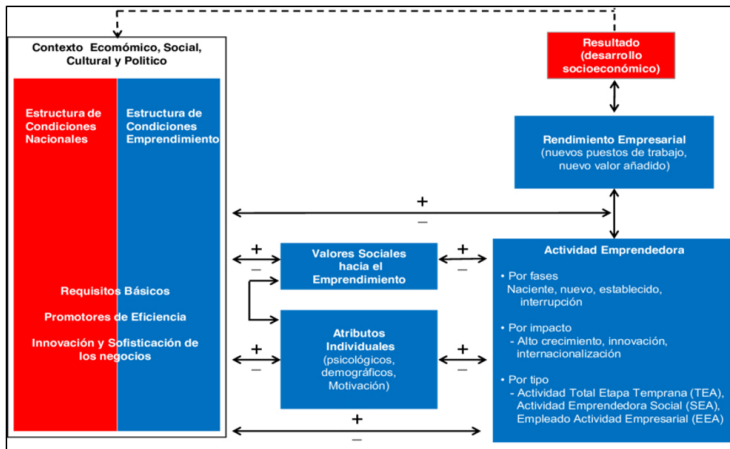
Las tres fases principales del desarrollo económico que son tomadas del Reporte Global de Competitividad [GCR, por sus siglas en inglés] del Foro Económico Mundial son:

1. Economías basadas en recursos, que se concentran en actividades extractivas.
2. Economías basadas en la eficiencia, en la que las economías de escala tienen el papel principal.
3. Economías basadas en la innovación, donde se observa el incremento de actividades dirigidas a la investigación y desarrollo generando mayor conocimiento.

Entonces se puede inferir que a medida que un país se desarrolla, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

El GEM, a través de una metodología común de medición en todos los países involucrados, describe al emprendedor y su entorno y ayuda a identificar los factores que incrementan los niveles de emprendimiento. Los resultados constituyen una valiosa herramienta de comparación entre países. Es por esta razón, que los informes son utilizados como referente y fuente de información por instituciones que diseñan e implementan procesos de apoyo al emprendimiento a lo largo de todo el mundo.

Figura 2.1. Marco Conceptual GEM



Fuente: Global Entrepreneurship Research Association (GERA), 2017: 14

En la figura anterior se muestra el marco conceptual utilizado por el GEM para realizar el monitoreo del emprendimiento en los países participantes. Se observa en primera instancia que el contexto social, cultural, político y económico está representado por el marco de condiciones nacionales y el marco de condiciones empresariales. A partir de esta contextualización, se consideran los valores sociales que la población tiene hacia la iniciativa emprendedora, y también los atributos individuales de la misma. Finalmente, se realiza la medición de la actividad emprendedora de acuerdo con fases, impacto y tipo. Todo lo anterior está vinculado a la calidad de ecosistema empresarial que incluye: financiamiento empresarial, política gubernamental, programas de gobierno para el emprendimiento, educación empresarial, transferencias de re-

cursos y desarrollo, infraestructura legal y comercial, y normas sociales y culturales, etc. (GERA, 2017).

Como puede observarse, el GEM retoma aspectos contextuales propuestos en la revisión teórica como lo social, factores económicos, producción, acceso a crédito, entre otros. Es por ello por lo que este proyecto ha tenido participación importante en la toma de decisiones de los países en el ámbito emprendedor, derivado de los resultados de los informes que se realizan año con año.

2.2 El nuevo contexto nacional

Derivado de la importancia del surgimiento de empresas en los últimos años y su relevancia en el empleo de la población económicamente activa, el tema del emprendimiento tomó relevancia dentro de la política económica del país, por lo que se han promovido diversos programas para impulsar el surgimiento y crecimiento, sobre todo de MIPYMES.

En México, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey trabaja de manera conjunta con el Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés), para obtener los informes anuales con los mismos cuestionarios que se aplican otros países.

Por otro lado, se cuenta con sistemas de información relacionado con el desarrollo del emprendimiento, tales como el Sistema de Información Empresarial (SIEM), Directorio Estadístico de Unidades Económicas (DENUE), que proporciona el INEGI, así como también a serie de encuestas en establecimientos que proporciona la misma institución.

Entonces, puede observarse que no existe una metodología y estudio único para el caso del emprendimiento en México, que sirva de referencia absoluta, por lo que es necesario que cada investigador o agente realice su propio diagnóstico según las necesidades de información requerida para asuntos específicos.

Derivado del cambio de sexenio, el gobierno de Andrés Manuel López Obrador ha establecido un cambio importante en el manejo de los apoyos dirigidos al sector emprendedor y establece el nuevo Sistema Emprendedor, en conjunto con el Fondo Nacional Emprendedor (FNE). El objetivo es incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el aumento de la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores prioritarios estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva (FNE, 2019).

Como objetivos específicos pretende:

- Incrementar el grado de acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores a financiamiento y capital;
- Desarrollar capacidades de gestión y habilidades gerenciales en las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores;
- Fortalecer las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación de las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores;
- Incrementar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen un mejor funcionamiento y mayor valor agregado nacional;
- Promover un entorno propicio para el emprendimiento y desarrollo empresarial y de negocios, y
- Asesorar y vincular a las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores a los programas públicos y privados que operan para su beneficio.

Los apoyos con los que cuenta se dividen de la siguiente manera:

I. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional. Se encuentran a cargo de la Dirección General de Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional, y tiene por objetivo incrementar la productividad de las MiPyMES y la competitividad regional a través de un enfoque de desarrollo de sectores estratégicos; la reactivación económica, competitividad sectorial y regional, articulación estratégica e impulso a la infraestructura de cadenas productivas emergentes, promueve el desarrollo de industrias creativas, fomenta el uso de mejores prácticas logísticas y comerciales en mercados y centrales de abasto y apoya la formación, desarrollo y consolidación de agrupamientos empresariales y empresas integradoras.

II. Programas de Desarrollo Empresarial. Se encuentran a cargo de la Dirección General de Programas de Desarrollo Empresarial y tiene como finalidad proponer los mecanismos que propicien la innovación, la aceleración de empresas, la incubación y el impulso a la cultura emprendedora, así como otros apoyos para las MiPyMES y los emprendedores del país. Asimismo, apoya el establecimiento de una red a nivel nacional de puntos de atención empresarial, así como desarrollar el modelo de administración y operación de estos; fomentando esquemas que desarrollen y fortalezcan el espíritu de los emprendedores y las MiPyMES mediante programas de intercambio de información, actualización, investigación, foros de discusión, opinión, entrevistas, y casos de éxito y la oferta de programas, productos y servicios.

III. Programas de Emprendedores y financiamiento. Está a cargo de la Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento, y tiene como fin proponer y desarrollar mecanismos que faciliten el acceso y la incorporación de las MiPyMES y los emprendedores a los diferentes esquemas de financiamiento vía crédito, capital y fondeo colectivo, a través del fortalecimiento y desarrollo de capacidades y habilidades financieras en las empresas de alto potencial, que ayuden a una mejor toma de decisiones de financiamiento; de la formación y profesionalización de inversionistas ángeles y el apoyo en la creación de nuevos vehículos de inversión para empresas en etapas tempranas. Así mismo, busca impulsar el desarrollo y consolidación de emprendimientos de alto impacto que cuenten con alto potencial económico y escalamiento a nivel global, basados en nuevas y/o mejores soluciones que se traduzcan en productos, servicios y/o modelos de negocio, con un impacto integral en su entorno.

IV. Programas para MIPYMES. Encabezada por la Dirección General de Programas para MiPyMES, y tiene como objetivo apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en la formación y fortalecimiento de sus capacidades empresariales a través de proyectos integrales de capacitación y consultoría que les permita su consolidación, crecimiento e incrementar su productividad.; apoya a las microempresas que tengan interés en adquirir un negocio bajo el modelo de una Microfranquicia, así como apoya a las microempresas para que a través de una asesoría empresarial, análisis de inteligencia de negocio e incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC's), directamente en el establecimiento ("In situ"), se promuevan mejores oportunidades de consolidación y crecimiento para la empresa.

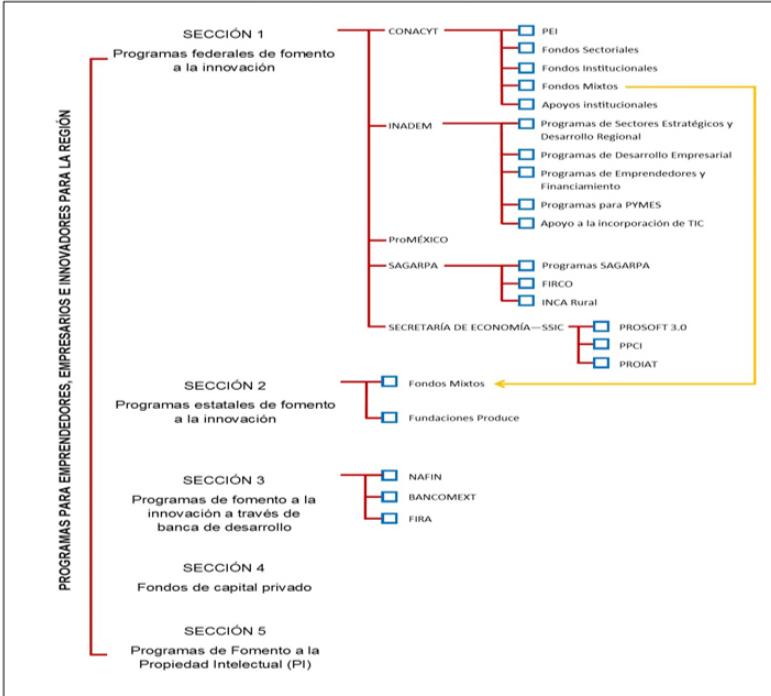
En el siguiente apartado se describen las modalidades bajo las cuales se desarrollan estos apoyos.

2.3 Programas de apoyo gubernamental

En México existen diversas instancias que ofrecen programas destinados a incentivar la innovación, el desarrollo tecnológico, la vinculación y la protección de la propiedad intelectual a través del otorgamiento de subsidios, apoyos económicos complementarios, créditos, capitalización y asesorías. Este apartado reúne todos esos programas para la consulta y el conocimiento de los empresarios, emprendedores e innovadores de la región. En el siguiente diagrama se pueden observar 5 secciones: Programas federales de fomento a la innovación, Programas

estatales de fomento a la innovación, Programas de fomento a la innovación a través de la banca de desarrollo, Fondos de capital privado y Programas de fomento a la propiedad intelectual (PI).

Diagrama 2.1. Programas para emprendedores, empresarios e innovadores en México



Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de Programas para el Fomento a la Innovación y la Vinculación en las Empresas, 2016.

En este caso, no se explicarán a detalle todos los programas, sino que se pondrá énfasis en los programas del INADEM, PROMÉXICO, SAGARPA, Secretaría de Economía, dentro de los programas federales; los programas estatales; y los programas de la banca de desarrollo.

2.3.1. Programas federales de fomento a la innovación

A continuación, se describen todos los programas públicos de apoyo a cualquier actividad relacionada con la innovación, desarrollo tecnológico, desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios.

2.3.1.1. Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

Esta institución gestiona el Fondo Nacional Emprendedor, el cual se crea en 2014 mediante la fusión del Fondo PYMES y del Fondo Emprendedor. Este fondo cuenta con un amplio abanico de convocatorias que permiten a los emprendedores y a las MIPYMES del país solicitar apoyos para crear, fortalecer y hacer más competitivas a las empresas. Este cuenta con cinco categorías que se describen a continuación.

Categoría 1. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional.

Dirigida por la Dirección General de Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional tiene por objetivo incrementar la productividad de las MIPYMES y la competitividad regional a través de un enfoque de desarrollo de sectores estratégicos; la reactivación económica, competitividad sectorial y regional, articulación estratégica e impulso a la infraestructura de cadenas productivas emergentes, asimismo, apoya la formación, desarrollo y consolidación de agrupamientos empresariales, empresas integradoras, parques industriales y parques tecnológicos. Los sujetos de apoyo son principalmente las MIPYMES, aunque existen programas dirigidos a empresas grandes, a gobiernos e instancias estatales y a otros sujetos de apoyo, dependiendo de la convocatoria.

Tabla 2.1. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional

Convocatoria	Modalidades De apoyo	Sector o materia de impacto	Tipos de apoyo
Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor	1. Desarrollo de Cadenas Globales de Valor. 2. Redes de Cadenas de Valor. 3. Redes de Empresas Integradoras.	Empresarial. Social.	Capacitación Consultoría Certificaciones Comercialización Equipamiento Infraestructura Software de gestión Transferencia de tecnología

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

Categoría 2. Programas de Desarrollo Empresarial

La Dirección General de Programas de Desarrollo Empresarial tiene como finalidad proponer los mecanismos que propicien la innovación, la aceleración de empresas, la incubación, la realización de eventos, caravanas y premios para impulsar la actividad emprendedora, así como

otros apoyos para MIPYMES y los emprendedores del país. Asimismo, apoya una red a nivel nacional de puntos de atención empresarial, así como desarrollar el modelo de administración y operación de los mismos, fomentando esquemas que desarrollen y fortalezcan el espíritu del emprendedor mediante programas de intercambio de información, actualización, investigación, foros de discusión, opinión, entrevistas y casos de éxito.

Tabla 2.2. Programas de Desarrollo Empresarial

Convocatoria	Modalidades De apoyo	Sector o materia de impacto	Monto asignado
Creación de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL).	Única modalidad.	Empresarial	\$50,000.00 M/N
Incubación de Alto Impacto y Aceleración de Empresas	1. Fortalecimiento de incubadoras de Alto Impacto y/o Aceleradoras. 2. Fortalecimiento de empresas a través del proceso de incubación de alto impacto y aceleración.	Empresarial	1. Hasta \$2,000,000.00 M/N 2. Hasta \$900,000.00 M/N
Fomento a la Iniciativas de Innovación	1. Innovación orientada al desarrollo empresarial. 2. Impulso a prototipos innovadores a través de talleres de alta especialización.	Empresarial Tecnológico Investigación	No indicado

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016; FNE Y Convocatorias INADEM, 2017.

Categoría 3. Programas de Emprendedores y Financiamiento

A cargo de la Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento, tiene como fin el proponer los mecanismos que faciliten el acceso de las MIPYMES y los emprendedores al financiamiento a través de esquemas de crédito o capital; promueve el desarrollo de las capacidades y habilidades financieras de las MIPYMES y la especialización de los instructores; fomentar la cultura financiera en el ecosistema y facilitar la incorporación de las empresas a los instrumentos de crédito

y capital; apoya el desarrollo de proyectos de emprendimiento de alto impacto; fomenta la creación de vehículos de inversión, así como la profesionalización de sus gestores canalizando apoyos a las Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales e Intermediarios Financieros no Bancarios (IFNBs), a efecto de consolidarlos como un vehículo eficiente para el otorgamiento de crédito a proyectos productivos de MIPYMES y emprendedores que no son atendidos por la banca comercial.

Tabla 2.3. Programas de Emprendedores y Financiamiento

Convocatoria	Modalidades de apoyo	Sector o materia de impacto	Tipos de apoyo
Apoyos a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento industrial y/o comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyos a Fondos de Capital Emprendedor. 2. Apoyo a empresas que demuestren el potencial de escalar una innovación mexicana que genera una nueva industria en el país. 	Empresarial	No indicado
Impulsos a Emprendimientos de Alto Impacto.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Emprendimientos de Alto Impacto. 2. Emprendimientos con Impacto Social/Ambiental. 	Empresarial Social Ambiental	Financiamiento 1. y 2. Hasta \$3,000,000,00 M/N Desarrollo e implementación de tecnología Certificaciones Consultoría Servicios de mercadotecnia Adquisición de equipo

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016; FNE y Convocatorias INADEM, 2017.

Categoría 4. Programas para MIPYMES

Encabezada por la Dirección General de Programas para MIPYMES, tiene como objetivo apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas a elevar sus capacidades empresariales a través de proyectos integrales de capacitación y consultoría para que aumenten su productividad y

competitividad; apoya la apertura de nuevos puntos de venta de franquicias; apoya a las MIPYMEs a integrar su oferta de productos y/o servicios en consorcios de exportación o algún otro modelo de asociacionismo empresarial con fines de exportación, para impulsar y mejorar su posición competitiva en el mercado internacional o propiciar su internacionalización. Asimismo, apoya a las MIPYMEs para desarrollar sus productos o servicios, para iniciar, consolidar o diversificar su presencia en los mercados internacionales.

Tabla 2.4. Programas para MIPYMEs.

Convocatoria	Modalidades de apoyo	Sector o materia de impacto	Monto asignado
Formación Empresarial para MIPYMEs.	Única modalidad.	Empresarial	No indicado

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

Categoría 5. Apoyo para la incorporación de TIC.

Esta categoría también se encuentra encabezada por la Dirección General de Programas para MIPYMEs, la cual tiene como finalidad de apoyar la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) en las micro y pequeñas empresas, para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales, favoreciendo las oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional.

También persigue apoyar a las micro y pequeñas empresas del sector industria, comercio, servicios y turismo con el propósito de incrementar su competitividad, mediante capacitación, consultoría y adopción de tecnología; elevar la rentabilidad de las microempresas manufactureras con alto potencial de crecimiento, a través de un modelo transversal de incorporación de TIC, asistencia técnica y/o capacitación y consultoría; así como apoyar la incorporación de las TIC en las micro y pequeñas empresas, que facilite su encadenamiento con las empresas y organizaciones líderes del mercado.

Tabla 2.5. Apoyo para la incorporación de TIC.

Convocatoria	Modalidades De apoyo	Sector o materia de impacto	Monto asignado
Incorporación de Tecnologías de Información y Comunicaciones a las Micro y Medianas Empresas.	Única modalidad.	Empresarial	No indicado

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

2.3.1.2. PROMÉXICO

ProMéxico es un organismo especializado en la promoción de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación en México en la economía internacional, de apoyar el proceso exportador de empresas establecidas en el país y de coordinar acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera. ProMéxico está sectorizado a la SE. También ofrece una serie de apoyos económicos que se otorgan a reembolso para respaldar los proyectos con asesoría de consultores, diseño de campaña, viajes de negocio, mejora de procesos, participación en eventos internacionales, encuentros de negocios entre otros programas de asesoría y acompañamiento.

Tabla 2.6. Programas de ProMéxico.

Apoyo	Modalidades De apoyo	Sector de impacto	Monto asignado
Asesoramiento técnico en procesos productivos o desarrollo de nuevos productos.	Única modalidad	Empresarial Tecnológico Exportación	Hasta \$200,000.00 M/N
Asesoramiento para conformar redes de exportación para promover la oferta exportable de las PYMES.	Única modalidad	Empresarial Exportación	Hasta \$250,000.00 M/N (por la asesoría para formar la Red de Exportación, integrada por un mínimo de 5 empresas, durante un periodo de 6 a 12 meses).

Constitución de empresas en el extranjero.	1. Europa y Norteamérica	Empresarial Internacional	1. Hasta \$50,000.00 M/N
	2. Asia		2. Hasta \$45,000.00 M/N
	3. África y Oceanía		3. Hasta \$40,000.00 M/N
	4. América Latina		4. Hasta \$35,000.00 M/N
Consultoría para registro internacional.	Única modalidad	Empresarial	Hasta \$50,000.00 M/N

Fuente: Elaboración propia con base en Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

2.3.1.3. Programas de SAGARPA

La SAGARPA es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas del sector agropecuario mexicano, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así como con las metas y objetivos propuestos para el sector agropecuario en el Plan Nacional de Desarrollo. La tabla integra las tres categorías de SAGARPA: Categoría 1. Programas SAGARPA, Categoría 2. FIRCO, y Categoría 3. INCA Rural.

Tabla 2.7. Programas de SAGARPA.

Programa e instancia ejecutora	Modalidades	Sector de impacto
	De apoyo	
Programa de fomento a la agricultura. SAGARPA.	1. Innovación y desarrollo tecnológico para regiones y prioritariamente sistemas de productos básicos y estratégicos agrícolas. 2. Investigación aplicada y transferencia de tecnología para atender las necesidades principalmente de los cultivos básicos y estratégicos. 3. Adopción de innovaciones para fortalecer e integrar redes de valor agrícolas preferentemente vinculadas al financiamiento. 4. Conservación de los recursos fitogenéticos nativos y desarrollar investigación para identificar usos.	Agrícola

<p>Programa de Fomento Ganadero. SAGARPA.</p>	<p>1. Investigación, innovación y/o transferencia de tecnología pecuaria, de impacto nacional o regional en: maquinaria, equipo, instalaciones innovadoras o acompañamiento técnico. 2. Conservación, caracterización, evaluación, promoción y utilización de los recursos genéticos de las diferentes especies y razas pecuarias.</p>	<p>Ganadero</p>
<p>Programa de Fomento a la Productividad Pesquera y Acuicola. INAPESCA y CONAPESCA.</p>	<p>1. Adquisición de líneas genéticas de interés comercial. 2. Construcción y/o adecuación de infraestructura, instalaciones y equipamiento de laboratorios de producción de larvas, post-larvas, semillas, crías o juveniles de organismos acuáticos. 3. Manejo y preservación de productos sexuales de especies de importancia comercial, con fines de mantener bancos de genoma. 4. Caracterización de líneas genéticas.</p>	<p>Pesquero Acuícola</p>
<p>Programa de Apoyos a Pequeños Productores. Arráigate (FORMAR Y Jóvenes Emprendedores). SAGARPA.</p>	<p>1. Arráigate joven: Impartición de cursos, seminarios, talleres y asistencia técnica que coadyuven en la gestión e implementación de proyectos productivos enfocados a establecer un esquema agroempresedor. 2. Agroempresedoras: Desarrollo de un sistema de formación personal, actividades productivas, de transformación y de negocio para fomentar el empoderamiento de las mujeres rurales.</p>	<p>Empresarial Agrícola</p>
<p>Programa de Productividad y Competitividad Agroalimentaria. Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO).</p>	<p>1. Infraestructura y equipamiento en postproducción. 2. Infraestructura y equipamiento para Establecimientos T.I.F. privados. 3. Infraestructura y equipamiento para Establecimientos T.I.F. municipales. 4. Infraestructura y equipamiento para Proyectos Integrales de Alto Impacto. 5. Infraestructura y equipamiento para Laboratorios de sanidad, inocuidad y calidad.</p>	<p>Agroalimentario</p>

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

2.3.1.4. Secretaría de Economía – SSIC

Los programas descritos en esta sección son impulsados por la SE, sin embargo, la gestión de los programas que se enlistan a continuación se

encuentra a cargo de la Subsecretaría de Industria y Comercio, la cual ha articulado una política industrial que privilegia el incremento en la productividad a través de: el fomento industrial, el fortalecimiento del mercado interno, la promoción de la innovación, el incremento a la digitalización en las empresas y la protección de la economía familiar.

2.3.2. Programas estatales de Fomento a la Innovación

Un gran número de entidades federativas ofrece un abanico de programas de fomento a la innovación y al desarrollo tecnológico. En esta sección se enlistan los programas correspondientes únicamente al Estado de Puebla. El primer programa de la siguiente tabla se refiere a la Categoría 1. Fondos Mixtos y el segundo programa a la Categoría 2. Fundaciones Produce.

Tabla 2.8. Programas de fomento a la innovación a nivel estatal.

Dependencia responsable y nombre del fondo constituido	Modalidades De apoyo	Sector de impacto
CONACYT – Gobierno Municipal de Puebla, Puebla. Fomento a la Investigación Científica y Tecnológica (FOMIX).	1. Desarrollo e innovación tecnológica. 2. Creación y fortalecimiento de infraestructura.	Empresarial Tecnológico Social sustentable Productivo y de servicios
Fundación Produce Puebla, AC.	Única modalidad	Tecnológico Agropecuario Forestal Agroindustrial

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

2.3.3. Programas de Fomento a la Innovación a través de la Banca de Desarrollo.

Las instituciones de Banca de Desarrollo forman parte del Sistema Bancario Mexicano y son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito, cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al ahorro y al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en

los términos de sus respectivas leyes orgánicas. La Banca de Desarrollo se ha constituido como una herramienta fundamental para promover el desarrollo económico, resolver los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los mismos para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo: MIPYMES, infraestructura pública, vivienda para familias de bajos recursos, y el financiamiento a los productores rurales de ingresos bajos y medios.

Tabla 2.9. Programas de Nacional Financiera (NAFIN)

Programa	Modalidades del programa	Sector de impacto	Tipo de apoyo
Programa de Apoyo a Empresas Desarrolladoras de Software.	Única modalidad	Empresarial Tecnológico	Asesoramiento
Programa Crédito PYME.	Única modalidad	Empresarial Industrial Comercio Servicio	Financiamiento
Programa Crédito Joven.	Única modalidad	Empresarial	Información y asesoramiento Asistencia técnica Capacitación Financiamiento
Programa de Apoyo a Proyectos Sustentables.	Única modalidad	Empresarial Ecológico	Financiamiento a corto, mediano y largo plazo
Programa Microcrédito NAFINSA	Única modalidad	Empresarial	Financiamiento
Apoyo a las empresas en proceso de institucionalización y crecimiento.	Única modalidad	Empresarial	Financiamiento
Financiamiento para Modernización Tecnológica.	Única modalidad	Empresarial Comercio y de servicios Industrial	Financiamiento

Capital Emprendedor.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fondos de inversión INADEM – NAFIN 2. Capital Semilla 3. Crowdfunding 	Empresarial Social	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inversión 2. Financiamiento 3. Conexiones entre emprendedores e inversionistas globales para obtener financiamiento
----------------------	--	-----------------------	--

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

Tabla 2.10. Programas de Créditos de BANCOMEXT, Parte 1

Programa	Modalidades De apoyo	Sector de impacto	Tipo de apoyo
Capital de trabajo.	Única modalidad	Empresarial	Financiero
Equipamiento.	Única modalidad	Empresarial	Equipamiento
Desarrollo de Infraestructura Industrial.	Única modalidad	Empresarial Industrial	Financiamiento
Proyecto de inversión.	Única modalidad	Empresarial Turístico	Financiamiento (de proyectos de más de 3 millones de dólares)
Crédito estructurado.	Única modalidad	Empresarial	Financiamiento
Programa PYMEX.	Única modalidad	Empresarial Exportación e importación Divisas	Financiamiento
Programa MYPY-MES Eléctrico – Electrónico	Única modalidad	Empresarial Eléctrico Electrónico	Apoyo en el crecimiento y competitividad

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

Tabla 2.11. Programas de Factoraje de BANCOMEXT, Parte 2

Programa	Modalidades De apoyo	Sector de impacto	Tipo de apoyo
Factoraje internacional de exportación.	Única modalidad	Empresarial Exportación	Apoyo en liquidez por medio de sus cuentas por cobrar.
Factoraje internacional de importación.	Única modalidad	Empresarial Comercio exterior	Apoyo en operaciones empresariales en el comercio exterior.

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

Tabla 2.12. Programas de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

Programa	Modalidades De apoyo	Sector de impacto	Tipo de apoyo
Crédito FIRA.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito refaccionario. 2. Crédito para conceptos de avío y capital de trabajo. 3. Crédito prendario. 4. Arrendamiento. 5. Factoraje. 6. Crédito quirógrafo. 7. Crédito de liquidez. 8. Financiamiento rural. 9. Microcrédito. 	Agropecuario Forestal Pesquero Rural	Financiamiento
Apoyos para el Fomento a los Sectores Pesquero y Rural.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organización de productores y estructuración de proyectos para el financiamiento. 2. Fortalecimiento empresarial. 3. Articulación empresarial y redes de valor. 4. Proyectos con beneficios al medio ambiente y mitigación del cambio climático. 5. Cobertura de servicios financieros. 	Agropecuario Forestal Pesquero Rural	Acceso formal al Sistema Financiero Financiamiento

Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA) FIRA – SAGARPA	Única modalidad	Agropecuario Forestal Pesquero Rural	Acceso al financiamiento formal
Financiamiento para la Modernización de la Industria Forestal (FONAFOR) FIRA- CONAFOR	Única modalidad	Forestal Producción forestal	Financiamiento y asesoramiento en ello
Centros de Desarrollo Tecnológico	Única modalidad	Tecnológico Agropecuario Forestal Pesquero Rural	Realización de actividades de producción Capacitación Asesoramiento

Fuente: Elaboración propia con base en el Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas, 2016.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

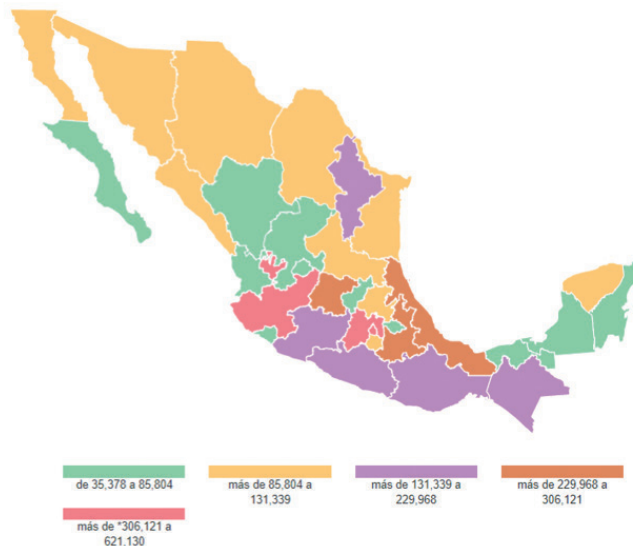
Dulce María Martínez Angeles
Yair González de la Torre⁴

Se ha revisado que los diferentes contextos a nivel internacional determinan el nivel de emprendimiento en cada país. Este argumento se sustenta a partir de la revisión presentada con anterioridad, sobre todo con el proyecto GEM. Según el reporte regional para México para el año 2015, señala que las características del emprendimiento en las regiones no son necesariamente iguales, pues cada una tiene características exclusivas y distintivas (sistema económico, geografía, recursos naturales, demografía, cultura, tradiciones, creencias religiosas, educación, políticas regulatorias, etcétera) que determinan el grado y la calidad del emprendimiento. (Hernández, González, Herrera y Tecnológico de Monterrey, 2016:7). Este reporte cuenta con datos para 11 estados del país: Campeche, Chiapas, Guerrero, Morelos, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán.

En el caso de estado de Puebla el siguiente mapa indica que se encuentra dentro de la cuarta categoría que indica el segundo rango estados con mayores empresas en el país; y en la gráfica 1 se observa que el estado ocupa el cuarto lugar a nivel nacional con mayor número de empresas, después de Estado de México, Ciudad de México y Veracruz, lo cual nos remite a una importancia económica a nivel nacional.

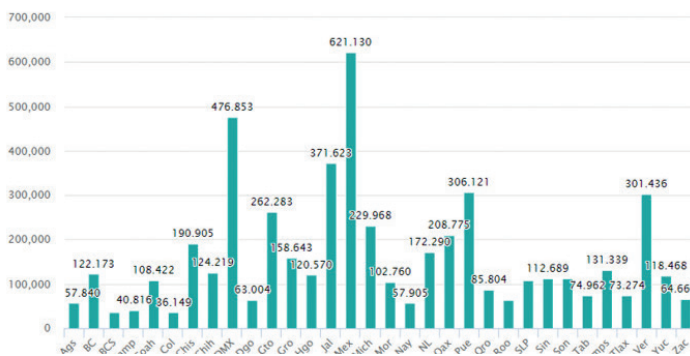
4. Estudiante de la Ingeniería en Gestión Empresarial en el del Instituto Tecnológico Superior de Libres. Correo electrónico: yair19950725@outlook.com

Figura 3.1. División geográfica de las empresas en México por estados



Fuente: DENUE, INEGI, 2017.

Imagen 3.1. Número de empresas por Estado



Fuente: DENUE, INEGI, 2017.

Para el caso de las empresas MIPYMES en Puebla, la cifra corresponde a 302, 939, que equivale al 99.7%. Es decir, la importancia nacional y estatal de estas empresas es imprescindible para el crecimiento económico del país.

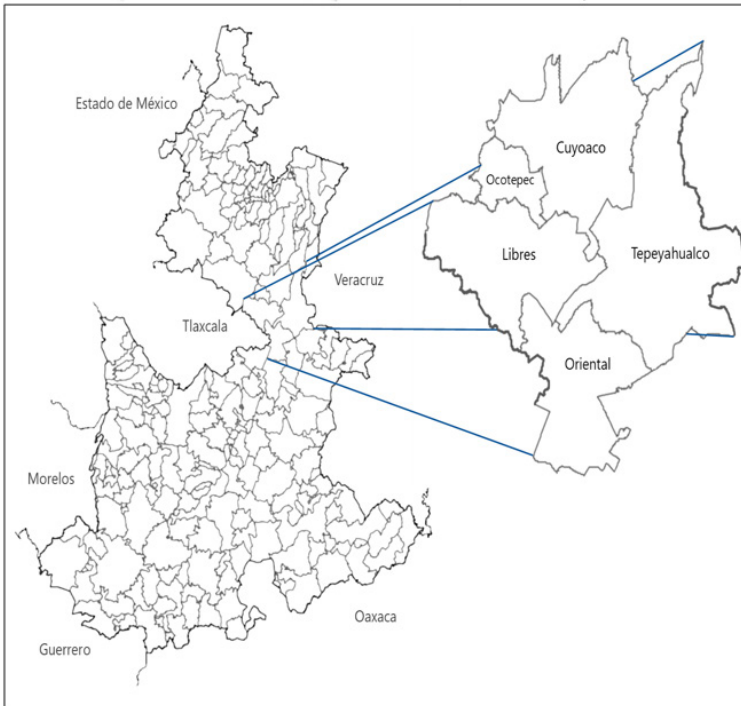
Por esta razón es que el diagnóstico y análisis de estas empresas a ni-

vel micro es fundamental, pues como se ha seguido la línea de estudio, el GEM considera las condiciones específicas de los países, y lo mismo así tendría que ser con los estados y sus regiones, e incluso sus municipios.

De ahí es que surge la inquietud para trabajar en un diagnóstico a nivel micro del nivel de emprendimiento en la región de Libres, Puebla considerando a cinco municipios: Libres Oriental, Tepeyahualco, Ocoatepec y Cuyoaco, como se puede observar en la figura 3.2.

La regionalización se ha realizado bajo criterio propio, pues en principio se pudo haber utilizado la regionalización por distritos electorales estatales o federales que ofrece el Instituto Nacional Electoral (INE); o bien la regionalización oficial del Estado de Puebla, basada en indicadores socioeconómicos que proporciona el INEGI. Sin embargo, se considera que esta regionalización es la más adecuada en términos geográficos y esquemas parecidos respecto a actividades económicas.

Figura 3.2. Denotación geográfica de la región de Libres, Puebla




Fuente: Elaboración propia

Al mismo tiempo, en términos geográficos, la región es estratégica y cercana a los estados de Tlaxcala y Veracruz, por lo que la infraestructura respecto a las vías de comunicación ha sido un factor de relevancia para su afluencia.

La tabla 3.1 presenta un resumen de las principales características geográficas, económicas y demográficas de cada uno de los municipios que conforman a la región de Libres, Puebla.

Tabla 3.1. Resumen de las principales características de cada municipio.

Municipio	Características
Cuyoaco 	Extensión (km ²): 301.251 Población (2015): 15,704 Localidades: 36 Principales localidades: Cuyoaco, San Andrés Payuca y Xonacatlán Principal sector económico: Comercio
Libres 	Extensión (km ²): 274.053 Población (2015): 33,784 Localidades: 65 Principales localidades: Ciudad de Libres, Morelos, San Carlos, Progreso Principal sector económico: Comercio
Ocoatepec 	Extensión (km ²): 67.151 Población (2015): 4,735 Localidades: 38 Principales localidades: Ocoatepec, Guadalupe Victoria, El Mirador, Tetemi Principal sector económico: Comercio
Oriental 	Extensión (km ²): 239.523 Población (2015): 18,239 Localidades: 40 Principales localidades: Oriental, Virreyes, Miravalles, Zacatepec Principal sector económico: Comercio

 <p>Tepeyahualco</p>	<p>Extensión (km2): 450.549</p> <p>Población (2015): 16,892</p> <p>Localidades: 29</p> <p>Principales localidades: Alchichica, Tepeyahualco, Sarabia, Itzoteno</p> <p>Principal sector económico: Comercio</p>
---	--

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema Estatal de Información del Estado de Puebla, 2017; Cédulas de Información Municipal (SCIM) de SEDE-SOL, 2013.

Al revisar el número de empresas existentes en la región, se obtuvieron datos interesantes que se puede observar en la tabla 3.2, donde se muestran las actividades económicas que se clasifican de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2013, que comprende 20 categorías a nivel Sector.

Tabla 3.2. Número de Unidades Económicas en la Región de Libres, Puebla por municipio

ACTIVIDAD	GENERAL					Total
	(21044) Cuyoaco	(21094) Libres	(21105) Ocoatepec	(21108) Oriental	(21170) Tepeyahualco	
(11) Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0	0	0	1	0	1
(21) Minería	0	0	0	2	0	2
(22) Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	1	7	1	1	2	12
(23) Construcción	1	3	0	0	0	4
(31 - 33) Industrias manufactureras	40	241	17	96	86	480
(43) Comercio al por mayor	9	56	1	14	9	89
(46) Comercio al por menor	186	857	52	340	159	1,594
(48 - 49) Transportes, correos y almacenamiento	4	8	0	2	0	14

(51) Información en medios masivos	2	5	1	5	2	15
(52) Servicios financieros y de seguros	1	29	0	7	0	37
(53) Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	3	12	1	9	1	26
(54) Servicios profesionales, científicos y técnicos	3	36	0	6	0	45
(55) Corporativos	0	0	0	0	0	0
(56) Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	9	55	3	14	4	85
(61) Servicios educativos	15	48	2	12	7	84
(62) Servicios de salud y de asistencia social	12	51	3	26	11	103
(71) Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	8	36	1	9	7	61
(72) Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	34	177	8	72	39	330
(81) Otros servicios excepto actividades gubernamentales	52	258	13	86	47	456
(93) Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	9	37	6	15	4	71
TOTAL	389	1,916	109	717	378	3,509

Fuente: Elaboración propia con base en DENUE, INEGI, 2017.

Se observa que hay 3, 488 unidades económicas de las cuales 99.9% son empresas MIPYMES (3484 empresas). Es decir, estamos hablando de una región donde sólo hay 4 empresas de tamaño grande y que se encuentran ubicadas, como se muestran en la tabla 3.3, en los municipios de Cuyoaco y Libres.

También puede observarse que la mayor parte de las MIPYMES se encuentran concentradas en el municipio de Libres con 55% de participación, seguido por el municipio de Oriental con 20%.

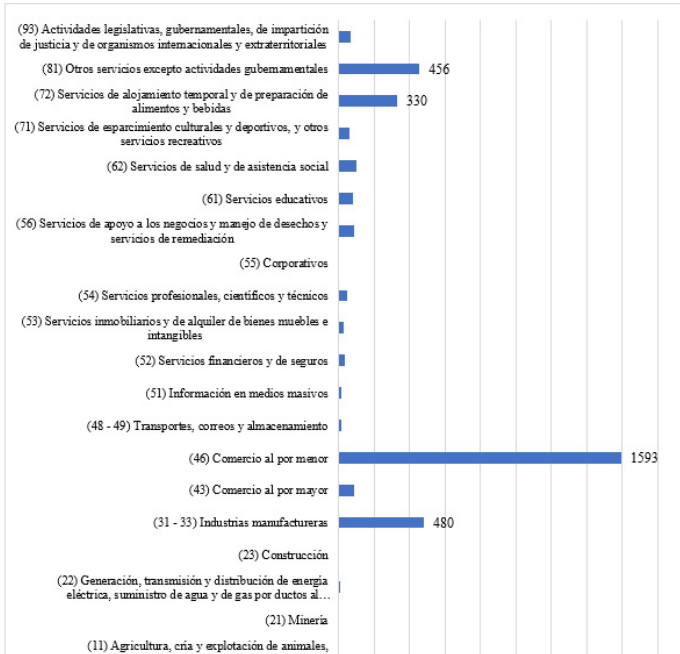
Tabla 3.3. Número de MIPYMES en la Región de Libres, Puebla

Municipio	Número de empresas	Porcentaje de empresas con respecto al total de la Región	Numero de MiPyMes
Cuyoaco	389	11%	387
Libres	1916	55%	1914
Ocoatepec	109	3%	109
Oriental	717	20%	717
Tepeyahualco	378	11%	378
Total de la Región	3488	100%	3484

Fuente: Elaboración propia con base en DENUE, INEGI

A continuación, en la gráfica 3.2 se muestran a estas empresas según el tipo de actividad económica, según la categorización del Directorio de Unidades Económicas (DENUE), del INEGI para el año 2016 y el primer trimestre del año 2017.

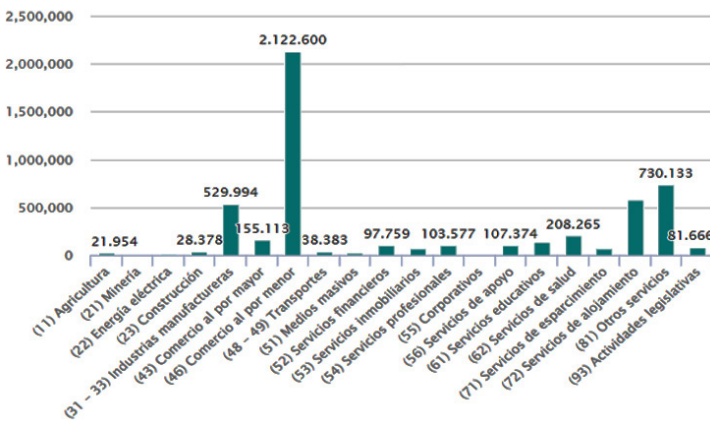
Gráfica 3.1. MIPYMES en la región de Libres, Puebla, según actividad económica, 2016 -2017



Fuente: Elaboración propia con base en datos de DENUE, INEGI, 2016 - 2017

Se puede observar que la actividad principal corresponde al comercio al por menor (1592 empresas), seguido por las industrias manufactureras y otros servicios (480 y 456 empresas, respectivamente). En primera instancia se vincula con la dinámica nacional de la tercerización de la economía (predominancia del sector servicios), con más del 50% de concentración. En la siguiente imagen se puede apreciar con mayor claridad esta situación, y se observa que la tendencia nacional coincide con la tendencia regional hallada.

Imagen 3.2. Número de empresas por actividad económica a nivel nacional



Fuente: DENEUE, INEGI, 2019

Al obtener esta condición, entonces ahora el papel de la investigación tendrá que dirigirse a indagar sobre situaciones específicas de estas actividades económicas tales como: financiamiento, tiempo de operación de la empresa, ingresos, productos de venta, entre otros.

Para ello se determinó la muestra para aplicar la encuesta que permitirá obtener características específicas de interés para el análisis. Se trata de un muestreo probabilístico estratificado donde se utilizó la fórmula para tamaño de muestra con población finita, pues se sabe el número de MIPYMES en la región:

$$n = \frac{\sigma^2 U p q}{e^2 (U - 1) + \sigma^2 p q}$$

Donde:

$$\sigma^2 = 1.96;$$

$$U = 3484;$$

$$p = 0.5;$$

$$q = 0.5;$$

$$e = 0.05$$

Dando como resultado un tamaño de muestra de 346 MIPYMES en la región de Libres Puebla, siendo la mayoría dirigidas a unidades del sector terciario.

Se pudo obtener mayor cantidad de encuestas, por lo que la muestra real es de 353 Micro y Pequeñas empresas. En el municipio de Cuyoaco se aplicaron 39 encuestas; en el municipio de Libres 194; en el municipio de Ocoatepec 11; en el municipio de Oriental 71; y en el municipio de Tepeyahualco 39. Estas a su vez fueron divididas con base en el porcentaje de las actividades económicas de mayor relevancia para la región que se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 3.4. Actividades económicas de mayor relevancia en la región de Libres, Puebla

Actividad económica	Porcentaje de participación	Número de empresas encuestadas
43. Comercio al por menor	47%	166
31 – 33. Industrias manufactureras	14%	49
81. Otros servicios excepto actividades gubernamentales	13%	46
72. Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	9%	32
62. Servicios de salud y de asistencia social	3%	11
43. Comercio al por mayor	2%	11
56. Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	2%	7
61. Servicios educativos	2%	7

71. Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	2%	7
93. Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	2%	7
52. Servicios financieros y de seguros	1%	3
53. Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	1%	4
54. Servicios profesionales, científicos y técnicos	1%	3
Total	100%	353

Fuente: Elaboración propia

La encuesta aplicada (Ver Anexo I), incorpora preguntas basadas en variables observadas en el Reporte GEM para el caso de México y también de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), 2015; así como también, se tomó como referencia el trabajo realizado por García *et. al.* (2008), para el análisis de las MIPYMES en el estado de Puebla.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Dulce María Martínez Angeles
Mariana Angeles Hernández⁵
Anita Ortigoza Hernández
Alicia Hernández Ojeda

En este capítulo se presentarán los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta a la muestra obtenida de 353 empresas de la región de Libres, Puebla, lo cual permitirá determinar los perfiles de los empresarios y de las empresas, objetivo que persigue este documento. Estos resultados se desglosan en seis secciones: condiciones de los empresarios, ingresos, informalidad y financiamiento, publicidad, programas de apoyo, y finalmente, capacitación.

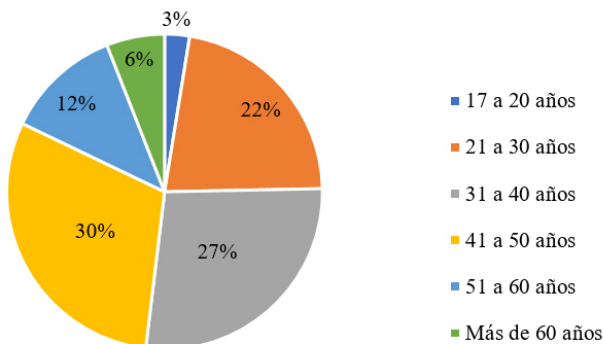
4.1. Condiciones de los empresarios

Una primera característica que se trató de identificar fue la tendencia de la participación del género femenino en actividades emprendedora, para lo cual se obtuvo un porcentaje relevante de 49%, y el resto son hombres, lo que refleja una equidad en la participación.

Respecto a los grupos de edad, se observa en la siguiente gráfica que el de mayor participación con 30% es el de 41 a 50 años, lo que indica que se trata de empresarios con experiencia y de edades maduras.

5. Abogada. Profesora por Asignatura en el Complejo Regional Nororiental, Sede Libres, de la BUAP. Actualmente se encuentra cursando la maestría en Tributación, en la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP. Correo electrónico: ruaj79@hotmail.com.

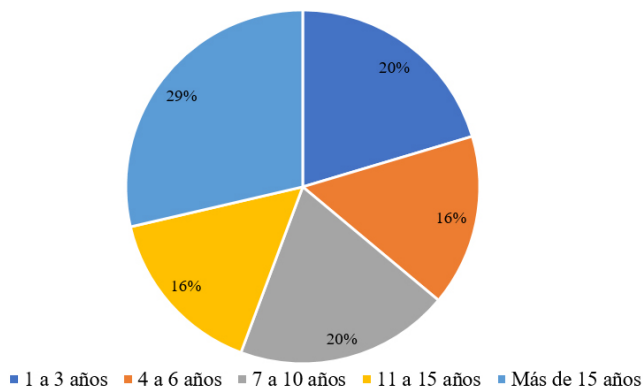
Gráfica 4.1. Grupos de edad de los encuestados (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Con relación a la antigüedad del negocio, se encontró que 29% de los negocios llevan más de 15 años operando en la región; le siguen los negocios con menor tiempo que va desde 1 hasta 3 años con 20%, lo cual es un contraste interesante (Ver gráfica 4.2).

Gráfica 4.2. Tiempo de operación de los negocios en la región (%)

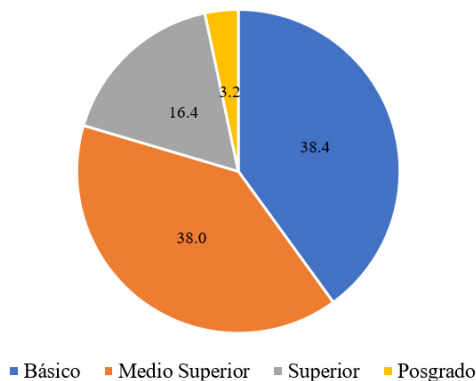


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

En la gráfica siguiente, se observa que el nivel educativo de los empresarios de la región es, en su mayoría, de nivel básico y medio supe-

rior, es decir, el perfil es de un empresario con pocos años de escolaridad (que suma el 77%).

Gráfica 4.3. Nivel educativo de los empresarios de la región (%)

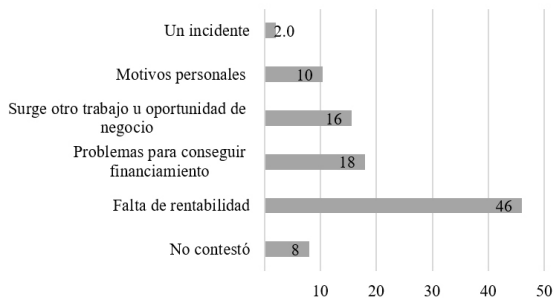


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Otro aspecto de relevancia, es que el 85% de los empresarios operan de manera local, es decir, que no tienen clientes fuera de la región. Asimismo, 78% de los negocios son familiares, y de éstos en su mayoría (59%), son la primera generación.

A los empresarios de la región se les preguntó sobre la razón por la cual creen que cierran las empresas en la región, a lo cual, el 46% contestó que se debía a la falta de rentabilidad, como se observa en la gráfica 4.4, seguido de los problemas para conseguir financiamiento.

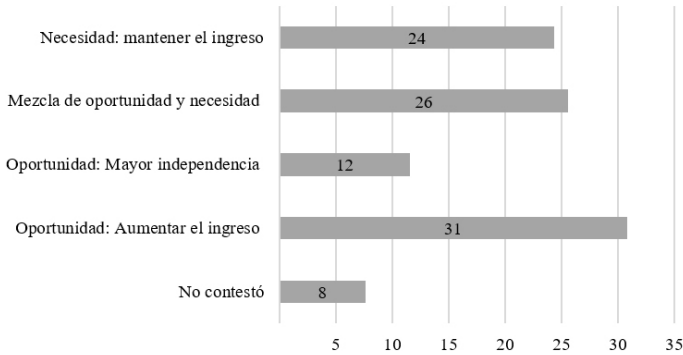
Gráfica 4.4. Por qué cierran las empresas (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

También se buscó saber la percepción de los empresarios respecto a las razones por las cuales se decide emprender, y 31% de los encuestados opinan que se debe a que necesitan aumentar el ingreso, y, poner en marcha un negocio es una buena alternativa, como se observa en la gráfica 4.5.

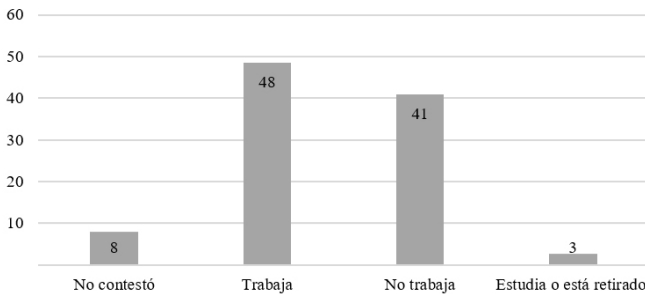
Gráfica 4.5. Por qué se decide emprender (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Esto a su vez está estrechamente relacionado con el hecho de que 48% de los empresarios encuestados, además de serlo, se dedica a otra actividad laboral (Ver gráfica 4.6); aunque, por otro lado, también resalta el 41% que se dedica exclusivamente a atender su negocio.

Gráfica 4.6. Además de ser empresario... (%)

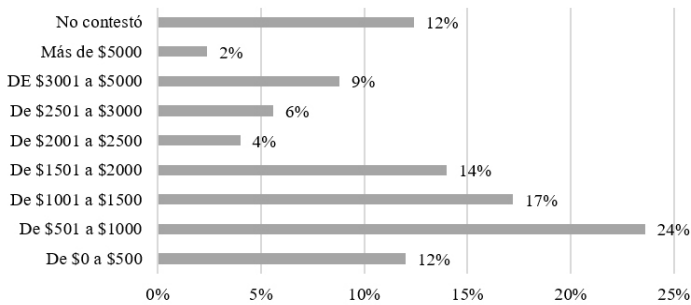


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

4.2. Ingresos

Una variable de interés fundamental de este estudio está relacionada con el crecimiento y rentabilidad de las empresas en la región; analizando estadísticos descriptivos, se obtuvo que los ingresos promedio semanales de los empresarios de la región es de \$ 1,548.33. Sin embargo, analizando por grupos de ingreso, en la gráfica siguiente se observa que el 24% se concentra en el grupo de ingresos de \$501 a \$1000, seguido del 17% con el grupo de \$1001 a \$1500. En resumen, es congruente considerar ambos resultados.

Gráfica 4.7. Ingresos semanales libres de gastos del negocio

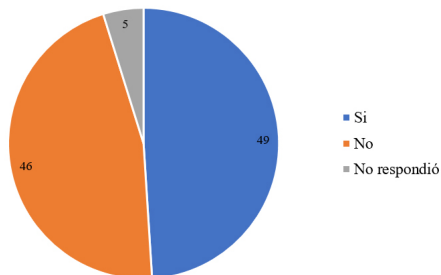


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

4.3. Informalidad y financiamiento

De igual manera, el tema de la informalidad es inevitable para analizar las condiciones de las empresas en la región de Libres, Puebla, y se sabe también que puede ser un tema escabroso para los empresarios, por lo que un modo estratégico de saber esta condición fue preguntarles si expedían facturas y la manera en la que llevaban su contabilidad. La gráfica 4.8 muestra que el 49% expiden facturas o algún tipo de comprobante.

Gráfica 4.8. Expide facturas (%)

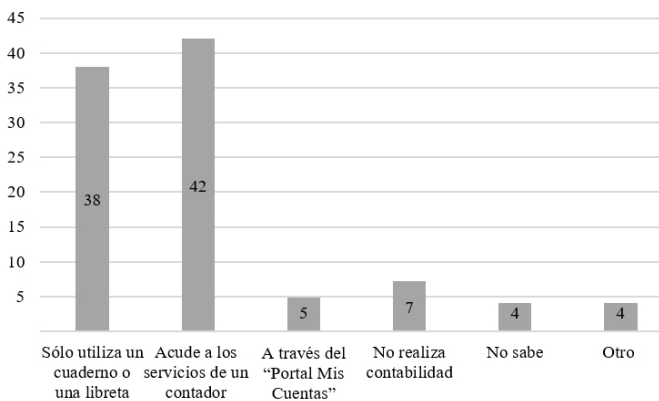


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

El resto de los porcentajes prácticamente indica que la mayoría de los encuestados no lo hacen, lo que indica que se encuentran en la informalidad bajo el criterio de Unidad Económica señalada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

También la manera en cómo se lleva la contabilidad del negocio es un indicativo de condiciones de informalidad de la empresa pues en la gráfica 4.9 se puede observar que el 42% acude a los servicios de un contador, mientras que el 38% sólo utiliza un cuaderno, junto con el 7% que no realiza contabilidad.

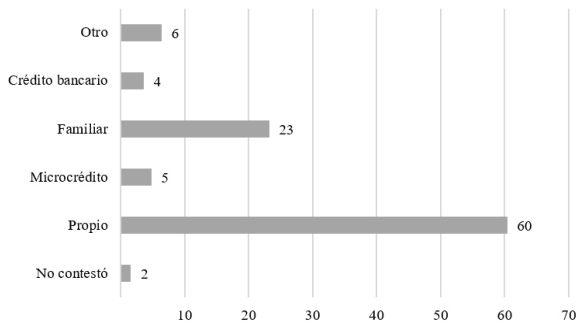
Gráfica 4.9. Cómo lleva su contabilidad (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Por lo tanto, en la región de Libres, Puebla, más del 50% de las empresas se encuentran en situación de informalidad. Asimismo, el tema del financiamiento es fundamental para el desarrollo y crecimiento de las empresas. En el caso de la región de Libres, se encontró que 60% opera con financiamiento propio como se muestra en la gráfica siguiente.

Gráfica 4.10. Fuente principal de financiamiento (%)

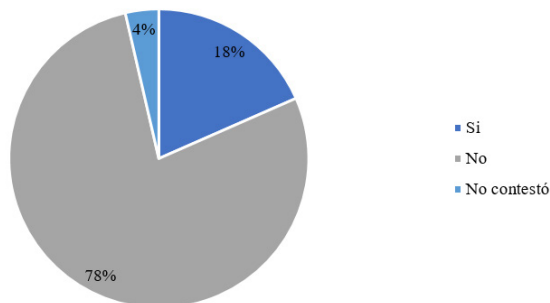


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Le sigue el 23% con financiamiento de la familia, lo cual está correlacionado con el aspecto de las empresas familiares. En consecuencia, menos del 20% recurre a endeudarse con instituciones crediticias o bancarias.

De esta minoría, se indagó sobre el acceso al crédito. En la siguiente gráfica se observa que al mayor porcentaje se le ha rechazado solicitud de algún crédito, lo cual implica un bajo acceso.

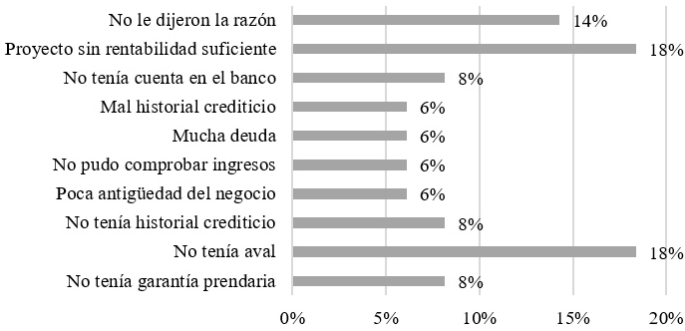
Gráfica 4.11. Rechazo de solicitud de crédito



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

La razón principal por la cual se les ha rechazado la solicitud se debe principalmente a que no cuentan con aval, o bien la institución otorgante del crédito no considera que el proyecto de negocio sea rentable (ambas con 18%); o simplemente no les dan la razón del rechazo de la solicitud (14%).

Gráfica 4.12. Razón del rechazo de solicitud de crédito

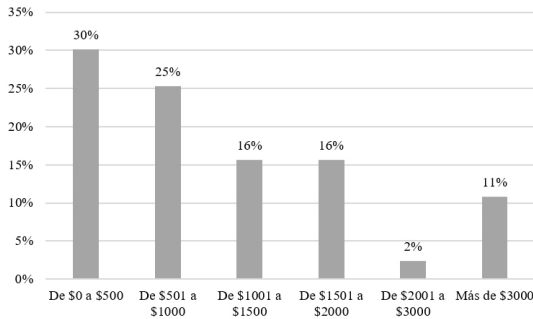


Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

4.4. Publicidad

66% de los empresarios encuestados no ejercen ningún tipo de inversión en difusión de su empresa. Sin embargo, de los empresarios que realizan este tipo de gastos, la gráfica 10 muestra que el 30% invierte hasta \$500 pesos, le sigue el 25% que invierte hasta \$1000.

Gráfica 4.13. Monto de inversión en publicidad



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

En relación con lo anterior, la mayoría (67%), realiza este tipo de gasto hasta dos veces al año.

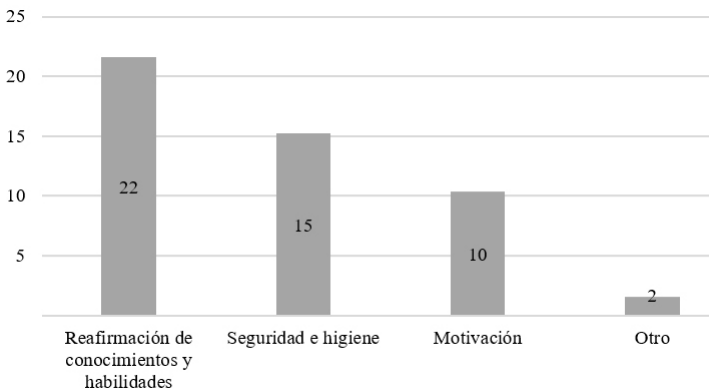
4.5. Programas de apoyo

Bajo la perspectiva de la política gubernamental se señaló la existencia de diversos programas de promoción y de apoyo del gobierno federal a las empresas y a los empresarios, sobre todo después de la creación del INADEM. Sin embargo, al preguntarle a los empresarios encuestados sobre el conocimiento de los programas de apoyo, el 74% argumentó desconocerlos. Por lo tanto, el 86% de los empresarios no solicita algún tipo de estos programas.

4.6. Capacitación

Las actividades relacionadas con el desarrollo del capital humano de las organizaciones inciden positivamente en el crecimiento y desarrollo de las mismas, por ello es que también se indagó sobre la aplicación de la capacitación en las empresas de la región de Libres, Puebla. El resultado fue que sólo 43% de los empresarios encuestados afirma llevar a cabo algún tipo de capacitación, la cual va dirigida a reafirmar conocimientos y habilidades, principalmente, como se puede observar en la siguiente gráfica.

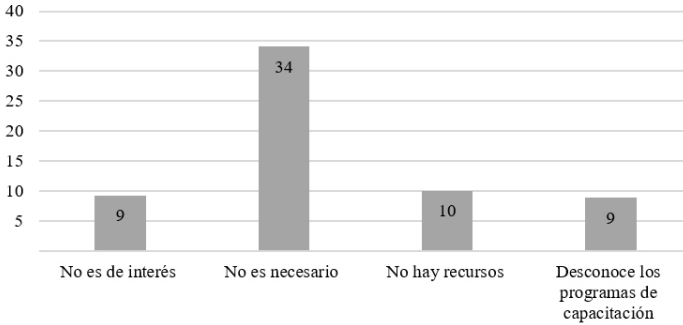
Gráfica 4.14. Tipos de capacitación de las empresas encuestadas (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Del 57% de los empresarios que no realiza actividades de capacitación, en la gráfica 4.15 se puede apreciar que la mayoría afirma no hacerlo porque no lo considera necesario para sus empresas.

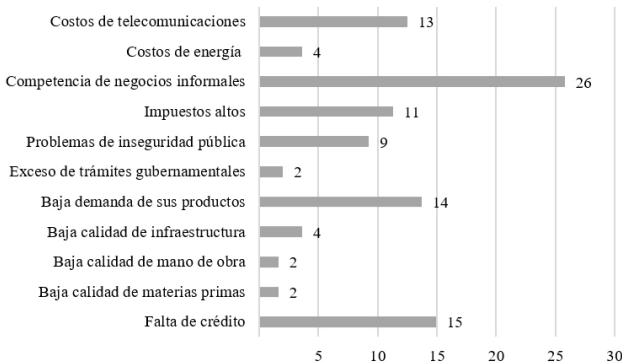
Gráfica 4.15. Razones para no capacitar (%)



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

Para finalizar el análisis estadístico se les preguntó a los empresarios sobre su percepción de las problemáticas que los aquejan en la actualidad. Como resultado se aprecia en la gráfica 4.16 que la competencia de negocios informales son el principal problema que enfrentan con 26% de relevancia. Le siguen la falta de acceso al crédito y la baja demanda de sus productos con 15% y 14%, respectivamente.

Gráfica 4.16. Principales problemas que enfrentan las empresas de la región



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta aplicada

CAPÍTULO V. PERFIL DEL EMPRESARIO Y DE LAS EMPRESAS EN LA REGIÓN DE LIBRES, PUEBLA

Dulce María Martínez Angeles
Yair González de la Torre

Derivado de la metodología aplicada para este trabajo y del análisis de los resultados obtenidos, se ha logrado determinar el perfil del empresario y de las empresas en la región. Dichos perfiles muestran algunas coincidencias con el contexto nacional, aunque hay aspectos específicos que se desarrollarán para establecer con claridad dichos perfiles y sus condicionantes.

5.1. Perfil del empresario

- *Equidad de género en la participación.* A nivel nacional se ha señalado que la participación de la mujer ha tomado relevancia en la actividad empresarial, sobre todo en la micro empresa (ENAPROCE, 2016), sin embargo, sigue predominando la participación del género masculino. A nivel regional no se observa esta tendencia, sino que se trata de una participación equitativa.
- *Edad promedio de 39 años, y como grupo de mayor relevancia de 41 a 50 años.* De acuerdo con cifras del Reporte GEM para México en 2015, 31% de la población emprendedora se encontraba en un rango de 25 a 34 años. En el caso de nuestra región de estudio se observa que hay una discrepancia, pues el grupo favorecido es de mayor edad, así como la edad promedio.
- *Tiene educación de nivel media superior, es decir, la mayoría llegar a terminar la preparatoria.* La tendencia nacional es la misma, aunque el Reporte GEM para México en 2015 ha señalado que la incorporación de personas mayor nivel educativo, va en aumento.
- *Consideran que se decide emprende por oportunidad para aumentar el ingreso derivado de la necesidad económica.* Sin duda, las condiciones del

contexto económico del país, ha permeado a todos los niveles; es por ello por lo que el emprendimiento se ha vuelto una opción para complementar el ingreso.

- *48% trabaja además de tener el negocio, aunque 41% se dedica exclusivamente a su negocio.* Relacionado con el punto anterior, la necesidad de incrementar el ingreso ha promovido que las personas, adicional a su actividad laboral principal, emprendan un negocio. En el caso de la región, hay un gran porcentaje que combinan ambas actividades, al mismo tiempo que lo hay también para aquellos empresarios que se dedican de lleno a atender su negocio.
- *74% no conoce los programas de apoyo que ofrece el gobierno, por lo que, en su mayoría, tampoco solicitan dichos apoyos.* Pese a la existencia de diversos programas de apoyo gubernamental, como se presentó en el segundo capítulo, los empresarios de la región desconocen los mismos. Al respecto es necesario plantear programas de difusión ente el gremio.
- *Los que solicitan crédito sin respuesta afirmativa se debe a que no tienen aval o su rentabilidad resulta insuficiente para ser aprobada.* Con respecto al análisis del acceso al crédito en la región, aún hay esquemas cerrados para que los empresarios de la región puedan acceder.
- *Consideran que la falta de rentabilidad es la principal causa por la que cierran las empresas.* Ante la problemática económica que actualmente se vive en el país, los empresarios de la región sin duda consideran que esto influye en baja rentabilidad en el negocio, lo que puede ser una complicación a largo plazo y sea la causa principal del cierre del negocio.

5.2. Perfil de las empresas

El resultado del perfil de las empresas es difícil de comparar con las tendencias nacionales, pues hay variables que no han sido analizadas con detenimiento. Es importante mencionar que el perfil determinado no sigue un patrón, pues como se ha señalado en el primer capítulo, existen diversos factores que contribuyen a que la actividad empresarial se desarrolle de una manera considerando tiempo, espacio, cultura, aspectos sociales, etcétera. El perfil obtenido tiene las siguientes características:

- 47% se dedican a actividades del comercio al por menor, principalmente comercio de abarrotes y alimentos (frutas, verduras

y carnicerías); 14% a la industria manufacturera, sobre todo en la fabricación de productos textiles; y 13% a otros servicios, excepto los gubernamentales, sobre todo en los servicios personales (estéticas, lavanderías, etcétera).

- Antigüedad promedio de la empresa de 12 años.
- Operación local.
- 78% son empresas familiares, siendo en su mayoría la primera generación.
- 49% expiden facturas, y relacionado con esto, 42% recurre a los servicios de un contador. Lo cual nos remite a una situación de informalidad del resto de las empresas de la región.
- La mayoría lleva las cuentas en un cuaderno, sin hacer uso de computadora. Lo mismo así, no se utilizan TIC's dentro de la administración del negocio.
- 60% operan con financiamiento propio, seguido del 23% con financiamiento familiar. Este es un esquema interesante y que se contrasta con la problemática nacional de la búsqueda de financiamiento, sobre todo con la banca privada,
- La mayoría no invierte en publicidad (66%), pero los que lo hacen, gastan en promedio \$722.59 de una a dos veces por año.
- 43% si realiza actividades de capacitación, mientras que la mayoría no lo hace. Quienes la realizan es para reafirmar conocimientos y habilidades; quienes no la realizan, argumentan que no es necesario.
- El principal problema que aqueja a las empresas actualmente es la competencia de negocios informales, seguido de la falta de crédito y la baja demanda en el mercado.

5.3. Condiciones para la permanencia y para las ganancias

Al ubicar estos perfiles, es posible realizar un análisis inferencia sobre los posibles factores que contribuyen al crecimiento y desarrollo de las empresas dentro de la región de Libres, Puebla. Para ello se han formulado dos modelos econométricos que ayudarán a corroborar dichos factores y que servirán de referencia para proponer recomendaciones y estrategias en pro de los empresarios de la región.

5.3.1. Primer modelo: Permanencia

La variable por utilizar es Antigüedad, y se refiere al tiempo de operación de la empresa o negocio. Se señaló con anterioridad que el tiempo

promedio es de 12 años; en el modelo esta variable será la dependiente, y como independientes serán: sector de actividad económica, edad, nivel educativo, empresa familiar, trabajo adicional, financiamiento, informalidad (facturas y contabilidad), publicidad y capacitación.

En la tabla 5.1 se muestran los resultados del modelo de regresión aplicado para explicar las variables que influyen en la permanencia de las empresas en la región de Libres, Puebla, y se observa que la única variable significativa en el modelo es la variable Edad, con 39.5% de influencia. Es decir, la edad de los empresarios influye en casi 40% en la permanencia de las empresas en la región. Es importante recordar que la edad promedio del empresario de la región es de 39 años, y el grupo más representativo es el de 41 a 50 años; por lo tanto, esta es la principal condición para explicar el tiempo de operación de las empresas, y de acuerdo con los resultados del modelo, las demás no son estadísticamente significativas en el modelo planteado.

Tabla 5.1. Modelo de regresión de Permanencia

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	β			
1	(Constant)	3.154	5.624		.561	.575
	Sector	.022	.043	.030	.510	.610
	Edad	.322	.051	.395	6.366	.000
	Nivedu	1.034	.825	.079	1.253	.211
	Familiar	-2.524	1.339	-.114	-1.885	.061
	Trabadic	.572	1.110	.032	.515	.607
	Facturas	-1.336	1.162	-.069	-1.150	.251
	Financiamiento	-.342	.561	-.036	-.610	.542
	Publicidad	-1.090	1.443	-.046	-.755	.451
	Capacitación	.567	1.390	.025	.408	.684
	Contabili	-.360	.410	-.052	-.878	.381

a. Dependent Variable: ANTIGÜEDAD

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de la encuesta

5.3.2. Segundo modelo: Ganancias

En el segundo modelo se refiere a analizar los factores que contribuyen a incrementar las ganancias de las empresas de la región de Libres, Puebla, para lo cual se ha determinado como variable dependiente a Ingresos, y como variables independientes: sector de actividad económica, edad, nivel educativo, antigüedad de la empresa, empresa familiar, trabajo adicional, financiamiento, informalidad (facturas y contabilidad), publicidad y capacitación.

En la tabla 5.2 se presentan los resultados del modelo de regresión y puede observarse que hay más variables explicativas: sector de actividad económica, nivel educativo, antigüedad y financiamiento.

Tabla 5.2. Modelo de regresión de Ganancias

Model	Coefficients ^a				t	Sig.
	B	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		Std. Error	Beta			
1	(Constant)	2016.768	758.951		2.657	.008
	Sector	-12.116	5.815	-.130	-2.083	.038
	Edad	2.346	7.391	.022	.317	.751
	Nivedu	285.337	111.566	.169	2.558	.011
	Antigüedad	27.484	8.815	.214	3.118	.002
	Familiar	-179.271	181.965	-.063	-.985	.326
	Trabadic	-57.564	149.821	-.025	-.384	.701
	Facturas	45.624	157.133	.018	.290	.772
	Financiamiento	179.852	75.717	.147	2.375	.018
	Publicidad	-245.769	194.807	-.081	-1.262	.208
	Capacitacion	-299.623	187.488	-.104	-1.598	.111
	Contabili	22.012	55.362	.025	.398	.691

a. Dependent Variable: INGRESOS

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de la encuesta

Respecto al sector de actividad económica se observa una correlación negativa de -13%, esto significa que los ingresos de las empresas en la región de Libres son menores en aquellas que no se dedican al sector de mayor relevancia, que fue el de comercio al por menor. En palabras mas simples, las empresas que se dedican a otra actividad diferente al comercio por menor ganan 13% menos de ingreso, en relación con las

empresas que están inmersas en esa actividad. El nivel educativo sí es una condición para incrementar los ingresos de las empresas al mostrar un coeficiente positivo de .169; es decir, el nivel educativo de los empresarios influye en las ganancias de sus empresas en 17%, además de que a mayor nivel educativo, mayor nivel de ingresos.

En el modelo anterior se consideró la antigüedad como variable dependiente, tendiendo como explicativa a la variable Edad. En este modelo, la antigüedad pasó a ser una variable independiente para explicar los ingresos de las empresas y se obtuvo un coeficiente .214. Es decir, el tiempo de operación de la empresa influye positivamente en los ingresos en 21%, y a mayor antigüedad hay mayor nivel de ingresos de las empresas.

Por último, la variable Financiamiento obtuvo un coeficiente de .147. también es importante recordar que la fuente de financiamiento principal fue propia, lo cual indica que aquellos empresarios que se financian así obtienen casi 15% más de ganancias que los empresarios que optan por otra fuente de financiamiento. Esto es muy probable debido a que cuando se recurre a financiamiento por crédito en la banca privada o instituciones financieras (por ejemplo, Compartamos, Forjadores, etc.), se incurre en pago de intereses, por lo que parte de las ganancias de las empresas se destinan a esos pagos. En cambio, cuando se recurre a ingresos propios, o bien a la familia, es más fácil eximirse de dichos gastos.

Recapitulación

Los perfiles de los empresarios y de las empresas identificados son fundamentales para comprender la dinámica y contextos bajo los cuales se desarrollan. Lo mismo así el segundo modelo de regresión planteado para identificar variables que influyen en el nivel de ingresos de las empresas.

Esto permite esclarecer lo más relevante de todo el análisis obtenido de la encuesta aplicada, lo que a su vez evita divagar en comprender los factores en los que hay que hacer recomendaciones en pro de su mejora y crecimiento, que se espera que incida en la mejora de la calidad de vida de la región mediante el fortalecimiento de sus actividades económicas estratégicas.

A modo de conclusiones

Si bien existe un esquema general para analizar a nivel nacional el emprendimiento en el país, es importante considerar que no existen condi-

ciones homogéneas para adoptarlo totalmente, sino que hay diversidad de contextos socioeconómicos, geográficos y culturales que determinan el desarrollo y crecimiento de este fenómeno.

Dichos elementos permitieron identificar claramente los perfiles de los empresarios y de las empresas de la región de Libres, Puebla, lo que da cumplimiento al objetivo planteado de esta investigación, permitiendo, al mismo tiempo, presentar otros hallazgos de relevancia para este estudio.

Dentro de los principales hallazgos se pudo ubicar la relevancia de las actividades comerciales, sobre todo de negocios como abarrotes, carnicerías y puestos de frutas y verduras. Pudo observarse también que solo hay una unidad económica dedicada al sector primario, que corresponde al proyecto reciente instalado en el municipio de Oriental: Granjas Caroll de México.

Otro hallazgo interesante es que la informalidad no está exenta en las empresas de la región de Libres, Puebla, sino que está permeada por la situación nacional al mostrar que prácticamente el 50% de las empresas no expide facturas o comprobantes fiscales, ni utiliza servicios de un contador, y llevan sus cuentas en un cuaderno. Esto corresponde con la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), al señalar a las empresas del sector informal como un subconjunto de empresas que no están constituidas en sociedad, que no llevan una contabilidad completa que pueda proporcionar un medio que permita identificar los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y el (los) propietario(s)", (OIT, 1993).

También se encontró que existe un gran desconocimiento de los programas de apoyo y fomento para las MIPYMES del gobierno en la región, pese a la diversidad que fue presentada en el segundo capítulo. Esto está estrechamente relacionado a la falta de difusión de estos programas en la región, pero también puede estar vinculado al nivel educativo del empresario, que era el de preparatoria o bachillerato, en promedio. También puede vincularse al cambio de sexenio, ya que al desaparecer el INADEM y PROMÉXICO, el nuevo esquema del emprendimiento en el país es muy difuso. Si bien, todo queda concentrado en el Fondo Nacional Emprendedor, se encuentra operando bajo políticas de austeridad y combate a la corrupción, lo cual es muy bueno, pero al mismo tiempo provoca que el proceso de reestructuración sea lento.

Aspectos como la inversión en publicidad, uso de Tecnologías de la Información y Comunicación, y actividades de Capacitación, no son relevantes para los empresarios de la región, incluso no los conside-

ran necesarios. Esto puede estar condicionado por el tipo de empresa predominante: tamaño pequeño, empresa familiar, nivel de ganancias medio, actividades comerciales, principalmente.

Respecto a los modelos planteados, el modelo de ingresos resultó con mayores indicadores fundamentales para explicar el crecimiento de las empresas MIPYMES de la región; estos indicadores tienen que ver con el nivel educativo, el tiempo de operación de la empresa, el tipo de financiamiento que adquieren y la actividad económica a la que se dedican.

En el caso de la región de Libres, Puebla, es importante proporcionar un análisis diagnóstico de las empresas y sus empresarios que sirva de referencia para su promoción y fortalecimiento a través de la vinculación de la universidad con los empresarios y con los agentes encargados de llevar a cabo la política económica y social de la región para coadyuvar directamente a sus necesidades y planes a futuro.

Al mismo tiempo, la investigación que se realiza en las universidades, más allá de cumplir con la generación de conocimiento, sirve como fuente de información al servicio de la comunidad empresarial para orientarlos y trabajar conjuntamente para proyectos de colaboración y crecimiento que favorezca a todos.

La relevancia de analizar a las MIPYMES es fundamental para comprender el desarrollo económico de la región siendo que se trata de una región entre lo rural y lo urbano, donde predominan las actividades agrícolas a la par de las actividades comerciales, que podría señalarse como una tipificación de muchas otras regiones.

Referencias

- Alonso, C., & Fracchia, E. L. (2009). *El emprendedor schumpeteriano. Aportes a la teoría económica moderna*. Asociación Argentina de Economía Política.
- Amorós, J. E. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 1-15.
- Arteaga, E. (2013). Joseph Schumpeter y su influencia en la economía de cambio tecnológico. *Debate económico*, 142-161.
- Carrasco, I., & Castaño, M. (2008). El emprendedor Schumpeteriano y el contexto social. *ICE, Marx-Keynes-Schumpeter*, 121-134.
- Catálogo de Programas para el Fomento a la Innovación y la Vinculación en las Empresas (2016). Disponible en: http://www.vinculacion.uam.mx/archives/catalogo_programas_2016.pdf

- Comité Estatal de Información Estadística y Geográfica del Estado de Puebla. (2017). *CEIGEP*. Obtenido de CEIGEP: <http://www.ceigep.puebla.gob.mx/>
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). (2017). <https://www.conacyt.gob.mx>
- Cédulas de Información Municipal, SEDESOL. (2013). Disponible en: <http://www.microrregiones.gob.mx/zap/default.aspx?entra=nacion>
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, INEGI. <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- D’Orazio Pessia, F. (2015). El pensamiento económico de Joseph Schumpeter. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*.
- Formichella, M. (Enero de 2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Tres Arroyos, Buenos Aires, Argentina: INTA.
- Foro Consultivo Científico y Tecnológico. (2016). *Catálogo de programas para el fomento a la innovación y la vinculación en las empresas 2016*. México.
- Galindo Martín, M. Á. (2008). Schumpeter: Vida y pensamiento de un polemista. *Libros de Economía y empresa*, 5-7.
- Gallego Alzate, J. B. (2011). Teorías del desarrollo económico y la cooperación científica y tecnológica internacional. *Ciencia, Tecnología, Sociedad*.
- García, J., Fernández, S., Muñoz, C. E., Silvia, A. L., & Reyes, A. M. (2008). *Las MIPYMES en el estado de Puebla*. Puebla: BUAP.
- Girón G., A. (2000). *Schumpeter: aportaciones al pensamiento económico. Comercio exterior*
- Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2017). *Global Report 2016/17*. GEM.
- Hernández, K. E., González, L. A., Herrera, M., & Tecnológico de Monterrey. (2016). *Reporte regional 2015, México*. GEM, TECNOLÓGICO DE MONTERREY.
- Herrera, C., & Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*, 7-30.
- Marulanda, J., Correa, G., & Mejía, L. (2009). Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano. *Revista Escuela de Administración de negocios*, 153-168.
- Montoya Suárez, O. (2004). Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico. *Scientia et Technica*.

- Ornelas Delgado, J. (2012). Volver al desarrollo. *Problemas del desarrollo*.
- Pérez, M., & Cameselle, G. (2005). Empresario y función empresarial. *ICE*.
- Portal Boza, M., & Feitó Madrigal, D. (2014). Crédito y crecimiento económico en México: un análisis para los sectores de actividad económica. *Equilibrio Económico*, 67-96.
- Rojas, M. (2013). Recordando a Joseph Schumpeter.
- Sánchez Ancochea, D. (2005). Capitalismo, desarrollo y Estado. Una revisión crítica de la teoría del Estado de Schumpeter. *Revista de Economía Institucional*, 81-100.
- Sánchez, A., & Salgado, L. (2010). *Desarrollo Regional - Local. Competitividad y Empresas en la zona IV Metropolitana Puebla - Tlaxcala: Perspectivas Económicas*. Tlaxcala: UATX - ACA Editores.
- Sánchez, A., Sarmiento, S., Cruz, M., Sánchez, A., Méndez, A. R., & Subieta, M. F. (2013). *Las MIPYME y la IV Zona Metropolitana Región Tlaxcala*. Tlaxcala: UATX-ACA Editores.
- Secretaría de Economía. (2017). *Fondo Nacional del Emprendedor*. Obtenido de Fondo Nacional del Emprendedor: <https://www.inadem.gob.mx/fondo-nacional-emprendedor/>
- Secretaría de Economía. (2017). *Instituto Nacional del Emprendedor*. Obtenido de Instituto Nacional del Emprendedor: <https://www.inadem.gob.mx/>
- Singer, S. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*. Estados Unidos: Babson College.
- Valencia de Lara, P., & Patlán Pérez, J. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *Tec Empresarial*, 21-27.
- Villanueva, J. (s.f.). El crecimiento y el ciclo económico: La visión Schumpeteriana. *Boletín de Lecturas Sociales y Económicas*.

ANEXOS
ENCUESTA APLICADA

Se agradece su participación en este estudio, cuyo objetivo fundamental es identificar las principales características que explican el crecimiento y mantenimiento de las empresas MIPYMES en la región de Libres, Puebla. Así mismo, nos permitimos garantizarle la confidencialidad de la información proporcionada.

CÓDIGO (2 DÍGITOS) TIPO Y CÓDIGO DE NEGOCIO

Datos del encuestado

Edad:

Género: 1. HOMBRE 2. MUJER

Nivel Educativo: 1. BÁSICO 2. MEDIO SUPERIOR 3. SUPERIOR 4. POSGRADO

Instrucciones: Por favor marque la opción que se ajusta a sus características personales en cada una de las siguientes preguntas.

¿Cuánto tiempo lleva la empresa en operación? (Antigüedad en años) _____

Ambiente de operación:

1) LOCAL 2) REGIONAL/NACIONAL 3) INTERNACIONAL

Su empresa/negocio, ¿es familiar?

SI 2) NO

Si respondió SI a la pregunta anterior, ¿Qué generación de la empresa/negocio familiar es usted?

PRIMERA 2) SEGUNDA 3) TERCERA

¿Tiene accionistas fuera de su familia?

1) SI. ¿Cuántos? 2) NO

¿Por qué cree que se cierran las empresas?

Falta de rentabilidad

Problemas para conseguir financiamiento

Surge otro trabajo u oportunidad de negocio

Motivos personales

Un incidente

¿Por qué cree que se decide emprender?

Oportunidad: Aumentar el ingreso

Oportunidad: Mayor independencia

Mezcla de oportunidad y necesidad

Necesidad: mantener el ingreso

¿Además de ser emprendedor, usted...

¿Trabaja?

¿No trabaja?

¿Estudia o está retirado?

¿Cuánto gana a la semana, libre de las operaciones de la empresa?

¿Tiene clientes fuera del país?

SI 2) NO

¿Expide facturas o comprobantes de compra?

SÍ 2) NO 3) NO RESPONDIÓ

Principal tipo de financiamiento para inicio de operación de la em-

presa

Propia 2) Microcrédito 3) Familiar 4) Crédito ban-

cario 5) Otro

¿Invierte en publicidad u otro tipo promoción?

SI \$ 2) NO

¿Cuántas veces al año?

¿Cuenta con equipo de Tecnología reciente? Computadora, inter-
net, maquinaria, etc.

SÍ 2) NO 3) NO RESPONDIÓ

¿Conoce programas de promoción y apoyo del gobierno federal ha-
cia las empresas?

SI 2) NO

¿Ha solicitado algún programa para su empresa? 1)SI
2) NO

Si su respuesta fue NO ¿Por qué causa no solicita el apoyo de pro-
gramas del gobierno federal?

1) No le interesa

2) No cree que se lo otorguen

3) Requiere mucho trabajo administrativo

4) No conoce los programas de apoyo

5) Otra

18. ¿Realiza actividades de capacitación dentro de su empresa?

1) SI ¿De qué tipo?

Reafirmación de conocimientos y habilidades

Seguridad e higiene

Motivación

Otro _____

2) NO ¿Por qué?

1) No es de interés

2) No es necesario

3) No hay recursos

4) Desconoce los programas de capacitación

5) Otra causa: _____

19. ¿Cómo lleva la contabilidad del negocio?

1) Sólo utiliza un cuaderno o una libreta de apuntes personales para llevar la contabilidad

2) Acude a los servicios de un contador o profesional para llevar la contabilidad

3) A través del “Portal Mis Cuentas”

4) No realiza contabilidad

5) No sabe

9) Otro _____

20. ¿Le han rechazado alguna solicitud de crédito para el negocio? 1)

SI 2) NO

21. Si su respuesta fue SI ¿Cuál fue la razón más importante por la que no se lo dieron?

1) No tenía garantía prendaria

2) No tenía aval

3) No tenía historial crediticio

4) El negocio tiene poca antigüedad

5) No pudo comprobar ingresos

6) Tenía mucha deuda

7) Tenía mal historial crediticio

8) No tenía cuenta en el banco

9) Pensaron que el proyecto que les propuse no era lo suficientemente rentable

10) No le dijeron la razón

22. Señale si el negocio cuenta con alguna certificación. *Por ejemplo: certificaciones de calidad, sanitarias, de medio ambiente, etcétera.*

23. De la siguiente lista indique, ¿cuál es el principal problema que enfrenta para el crecimiento de su negocio?

1) Falta de crédito

- 2) Baja calidad de materias primas
- 3) Baja calidad de mano de obra
- 4) Baja calidad de infraestructura
- 5) Baja demanda de sus productos (bienes o servicios)
- 6) Exceso de trámites gubernamentales
- 7) Problemas de inseguridad pública
- 8) Impuestos altos
- 9) Competencia de negocios informales
- 10) Costos de energía (electricidad y gas)
- 11) Costos de telecomunicaciones
- 12) No tiene problemas

*Características de las mipymes en la región de Libres,
Puebla: perfiles de los empresarios y de las empresas*
se terminó de editar en el mes de octubre de
2019 en www.incunabula.mx



EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



Secretaría
de Educación
Gobierno de Puebla



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE LIBRES

incunabula