



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“ANÁLISIS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO: OPORTUNIDADES Y RETOS DE
LAS MIPYMES PERIODO 2018 - 2022”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A

SÁNCHEZ SÁNCHEZ JOSÉ ALFONSO

ASESORA

DRA. ERIKA LETICIA GONZÁLEZ RABADÁN

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD.MX. 2024



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Con dedicatoria especial:

*A mi madre, por todo su amor y apoyo, que me ha brindado desde que nací. Le
debo todo lo que soy y siempre
estaré agradecido*

A mi padre, por apoyarme cuando se lo he pedido, siempre lo tendré en estima.

*A mi abuela, por todas sus enseñanzas, su cariño y la comida que siempre me
preparaba cuando la visitaba.*

*A mi abuelo, por siempre apoyarme y brindarme sus vivencias, y siempre
acordarse de mí, con los quesos y comidas de su pueblo,
Tierra Nueva, S.L.P.*

*A la Dra. Erika, por guiarme en este trabajo, y apoyarme con sus conocimientos
para lograrlo.*

A los grandes profesores que tuve durante la carrera.

*A mis queridos amigos, que han estado presentes en las buenas y las malas, sé
que siempre podre contar con ellos (Ustedes saben quiénes son)*

Agradecimientos

Agradezco eternamente a mi mamá, Eva Sánchez Martínez, quien me dio la vida y quien siempre ha estado apoyándome en todo. Gracias por ese cariño que solo una madre es capaz de dar.

Gracias a mi abuela y mi abuelo, María y Adrián, por sus buenos deseos, cariño y todo lo que me han dado.

Agradezco a Mario Heredia, por motivarme a culminar este proceso y brindarme su apoyo y consejos en el ámbito personal y también en lo laboral.

Estoy agradecido por haber conocido a grandes amigos en la facultad, los cuales no terminaría de nombrarlos, de quienes siempre pude aprender algo y me llena de orgullo poder compartir este logro, así como verlos cumplir los suyos, gracias por todos esos grandes momentos dentro y fuera de las aulas.

De igual manera, me siento afortunado de poder seguir en contacto con mis amigos de la prepa, con los cuales me he seguido desarrollando y el contacto que hemos tenido a lo largo de los años no lo cambiaría por nada.

Agradecimientos a la Universidad Nacional Autónoma de México, de manera específica a la ENP no. 5 y a la Facultad de Economía, por brindarme los espacios y los mejores docentes para mi formación profesional.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	6
1.1 Planteamiento del problema.	7
1.2 Justificación.	10
1.3 Marco teórico.....	14
1.4 Objetivo general.	16
1.5 Objetivos particulares.....	16
1.6 Pregunta general.	16
1.7 Preguntas particulares.	16
1.8 Enfoque.	17
1.9 Conveniencia.	17
1.10 Relevancia social.	17
CAPÍTULO II. CONTEXTO HISTORICO.....	18
2.1 Análisis histórico.	19
2.2 Definición de las empresas en México.....	25
2.3 Tipos de empresa.....	28
2.4 Análisis de la situación de las MIPyMES en México.....	33
CAPÍTULO III. EL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO.....	37
3.1 ¿Qué es emprendimiento?	38
3.2 ¿Cómo se emprende en México?	44
3.3 Características de esperanza de vida de las MIPyMES una vez establecidas.....	48
3.4 Descripción del tipo de consumidores.	52
CAPÍTULO IV. CONSTITUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO.	56
4.1 Aspectos legales.	57
4.2 Organización administrativa.	68
4.3 Organización de los recursos.	72
CAPÍTULO V. OPORTUNIDADES Y RETOS DEL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO.....	75
5.1 ¿Por qué emprender?	76
5.2 ¿Cuáles son las oportunidades de emprendimiento?.....	79

5.3 Motivaciones para el emprendimiento.....	81
5.4 Retos del emprendimiento.	83
<i>CONCLUSIONES.....</i>	85
Comentarios.	86
<i>FUENTES CONSULTADAS.....</i>	90
Bibliografía.....	92

CAPÍTULO I

1.1 Planteamiento del problema.

La creatividad y el deseo de poder tener una fuente de ingresos propia es algo posible de alcanzar, sin embargo, el proceso no será sencillo y durante el mismo se presentan dificultades que se deben solventar y afrontar para el desarrollo del proyecto, de manera que la creación de un negocio propio, una inversión o la idea de ofrecer algún bien o servicio, se ha vuelto una constante a lo largo del tiempo y gracias a esto, tenemos ejemplos que hoy en día son de las empresas mas grandes en ciertos sectores, pero el enfoque será sobre las pequeñas y medianas empresas, esto nos dirige a otro punto importante que es hasta que punto un emprendimiento es capaz de volverse formal o que situaciones lo llevan a que se mantenga informal, ya que esta ultima se ha vuelto una practica común y en muchas ocasiones no se logran mantener en el mercado, por lo que la fuente de recursos de las personas emprendedoras se ve afectado.

Por los factores sociales específicamente en México, derivado de la falta de empleos u oportunidades laborales es que el emprendimiento se ha vuelto una opción por parte de la sociedad, en donde se tienen casos en los que se preparan y que cuentan con el conocimiento para poder llevar a cabo su idea o plan de negocio, con el objetivo de que este proyecto se vuelva una actividad productiva que le remunere su esfuerzo y trabajo, sin embargo, claro está que el éxito de este dependerá de las capacidades de poder adaptarse al mercado y sobrevivir en el

Motivo por el que se presentarán las situaciones y circunstancias que llevan a un emprendedor a desarrollar las habilidades necesarias para sobrevivir a los constantes cambios de oferta y demanda, principalmente en México, además de cómo es que se afrontan las crisis desde sus posibilidades, de igual manera se explora un análisis del entorno nacional, como lo es el acceso a los apoyos y herramientas, que se convierten en dos aspectos necesarios para sobresalir ante los retos que conlleva el ejecutar un emprendimiento.

La importancia del emprendimiento es fundamental en la economía local y que puede alcanzar niveles nacionales y hasta internacionales, además de tener un impacto directo en la sociedad ya que esto impulsa la creatividad, empuja a los participantes con buenas ideas a llevar a cabo sus proyectos, al tiempo en que mas empresas surgen, crece la competencia económica, esto lo que generará es un efecto positivo dentro de la economía puesto que los mercados se vuelven mas amplios y los consumidores pueden encontrar mayor variedad de bienes y servicios. Es así, que se puede observar si realmente la influencia de los emprendimientos impacta de manera directa en la economía de un país.

Entonces, es posible que esto nos permita saber que el emprendimiento es parte fundamental de las sociedades modernas y que muestra muchas veces las ideas que pocos se atreven a plasmar o llevar a cabo, ya que corren el riesgo de que por distintas situaciones no sea como lo esperaban, sin embargo, esto les deja aprendizaje que es muy valioso para introducirse en cualquier mercado. Asimismo, esta actividad nos permite obtener la información sobre la existencia de los problemas que existen al momento de emprender en México y las posibilidades que brindan diferentes instituciones que se dedican al apoyo de estos proyectos.

El emprendimiento también nos muestra las tendencias de la sociedad y es un reflejo de esta, de tal manera que esto se ha vuelto una estadística más, para tomar en cuenta por parte de las instituciones encargadas de recabar los datos de empleo y desempleo del país, y que nos muestra la problemática que se tiene en estos temas, así como la oportunidad de analizarlo y conocer si es posible mejorar las condiciones en todos los sectores.

No es una novedad de que, en la actualidad de México, como es evidente, agregando los factores económicos que han sido mermados por las condiciones mundiales incluso antes de la pandemia por el COVID¹, la economía mundial presentaba síntomas de estancamiento, lo cual se veía reflejado en las sociedades, ya que el empleo estaba disminuyendo, provocando que el consumo también tuviera estas disminuciones, afectando directamente al PIB.

Entonces, cuál es el papel del emprendimiento, realmente es capaz de lograr impulsar los sectores productivos de la economía, para los emprendedores es posible lograr este impacto a través de un proyecto o solamente es posible lograr estos cambios a través de las grandes industrias; y de igual manera si estos aspectos son importantes y destacados cómo para poder impulsar a la sociedad a través del trabajo y el empleo.

Por esto, el iniciar un emprendimiento no debe tomarse a la ligera y tampoco como un proceso sencillo, ya que puede significar un éxito o un fracaso, pero este fracaso u éxito puede lograr mantenerse ante los retos y constantes cambios dentro de la economía, los cuales puedan significar un desarrollo positivo para la sociedad o simplemente se quedan como sueños inconclusos. Pues esto se podrá entender, una vez que se encuentre el equilibrio entre los aciertos y los fracasos.

¹ Organización Mundial de la Salud. OMS. La enfermedad por coronavirus (COVID 19) es una enfermedad infecciosa causada por un coronavirus descubierto recientemente.

La mayoría de las personas infectadas por el virus de la COVID-19 presentan cuadros respiratorios de leves a moderados y se recuperan sin tratamiento especial. Las personas mayores y las que padecen afecciones médicas subyacentes, como enfermedades cardiovasculares, diabetes, enfermedades respiratorias crónicas o cáncer, tienen más probabilidades de presentar un cuadro grave.

1.2 Justificación.

En México, las empresas se pueden identificar o dividir por muchas características, como lo puede ser su giro, su tamaño, su estructura, etc. En este caso el enfoque será sobre su tamaño es decir las MiPyMES², sin embargo, estos proyectos de acuerdo con datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía tienen una vida de 7.8 años en promedio, este dato es bastante importante ya que con el se puede deducir que no logran consolidarse dentro del mercado, este problema se ha tratado de solucionar con diferentes programas y apoyos que se tienen dentro del país, pero a pesar de esto son pocas las empresas que logran mantenerse vigentes y competir con las empresas extranjeras que ingresan al mercado mexicano.

La dificultad que tienen para lograr volverse proveedores, que tengan un buen nivel de valor agregado, se debe a que no cuentan con diferentes certificaciones que se necesitan para poder crecer dentro del mercado, además de que muchos emprendedores no saben esto, por lo que después de un tiempo se vuelven poco rentables y en casos, no solamente en el sector privado ocurre que las MiPyMES no logran cumplir con las certificaciones, también en el sector público muchas de estas empresas no logran cumplir con estas normativas para las licitaciones. Esto implica que muchos de estos proyectos se queden únicamente en ventas locales de sus bienes o servicios, los cuales muchas veces únicamente cubren sus costos de operación y un porcentaje bajo de rendimientos, dejando de lado la oportunidad de crecer y ser mas competitivo en el mercado, así como de volverse proveedores importantes para la economía nacional.

² Secretaría de Economía. INADEM. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Entonces para lograr que las MiPyMES puedan introducirse al mercado se debe de tener apoyo y estrategias para que estos proyectos logren sobrevivir y mantenerse ante cualquier tipo de situación, al mismo tiempo esto permitirá que la innovación se vuelva una herramienta constante dentro de cada uno de los proyectos, además, se abrirán puertas para nuevos negocios. Por lo tanto, se debe de tener un trabajo conjunto entre gobierno y empresas en el tema de la información y los canales por los cuales puedan seguir capacitándose para obtener reconocimientos o certificaciones, los cuales les permitirán competir y formalizarse cada vez más para mantenerse por un tiempo mayor en el mercado y volverse mas productivas, ya que existen muchos programas de apoyo por parte del gobierno federal y que el 85.7% de las MiPyMES no tienen conocimiento de estos.³

Asimismo, un punto importante para el análisis es conocer cuál es la participación que tienen las MiPyMES dentro del comercio internacional del país, de manera más específica, su participación en la exportación, ya que el nivel de aportación de las organizaciones con menos de 250 empleados al sector externo es nulo. Como lo es el caso de las empresas manufactureras de exportación, pues para finales de 2017 de los 303,831 millones de dólares que se reportaron en cuestión de exportaciones manufactureras, únicamente el 5.4% del total fue realizado por MiPyMES. Esta situación se puede comparar con países con un volumen mayor y que son miembros de la OECD como por ejemplo Estonia, Turquía y Portugal, en donde las MiPyMES tuvieron una participación (para le mismo periodo) en las exportaciones de 69%, 63% y 51%, respectivamente. Es entonces, que se muestra como un punto prioritario la creación de estrategias y alianzas para que las MiPyMES puedan colaborar de manera conjunta con un objetivo claro, el cual es exportar sus bienes o servicios y así poder integrarse a cadenas de valor mas grandes que las locales.³

Un punto importante para que se lleven a cabo los proyectos de emprendimiento es el financiamiento, entonces se debe considerar que la oferta de servicios financieros

³ Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. Las MiPyME en México: retos y oportunidades.(2018)

enfocados a las MiPyMES es reducida, además de que los que existen son de difícil para las nuevas empresas ya que los requisitos no todos los pueden cumplir, y que una garantía importante para poder acceder a un crédito es que se cuente con buenos flujos de efectivo, que al estar iniciando no son capaces de cubrir al momento de solicitar algún servicio financiero. De acuerdo con el INEGI, una de las razones por las cuales las MiPyMES no reciben un crédito se debe a la falta que estas empresas tienen para cubrir los requisitos que solicitan los bancos y principalmente que no cuentan con registros contables que les permitan comprobar sus ingresos y sus años operando en el mercado.

No cabe duda de que la inversión es un factor indispensable para que las empresas puedan lograr un desarrollo importante, ya que con estos recursos es con los que se inicia y si se quiere ampliar se debe invertir más y mejor en proyectos nuevos.

En este aspecto, el sistema financiero en México si bien ha ido cambiando y creciendo aun tiene que mejorar y ser aun mas accesible para todas las zonas del país, ya que en general las MiPyMES tienen un acceso difícil a servicio financieros lo que se convierte en un elemento en su contra, debido a que el autofinanciamiento o pago de proyectos es con lo que se inicia, mantenerlo así se convierte en un costo más que una inversión y es poco rentable, para cualquier empresa en general, y se ve aun mas claro en aquellas que no cuentan con muchos años operando.

Conocer los problemas que tienen que enfrentar las MiPyMES es uno de los retos más grandes que se encuentran para poder mantenerse en el mercado del país, por lo que la inclusión de este tema en los programas de gobierno y cualquier dependencia de cualquier nivel debe manejarse cada vez más, puesto que esto involucra directamente a los niveles de empleo que se tienen en el país.

Se debe estar consciente de que los retos que se tienen en el emprendimiento no son únicamente financieros, por lo que se requiere de distintos planes y estrategias de trabajo que tengan en consideración la visión de todos los agentes que participan

en la sociedad, esto con el fin de afrontar los retos que se presentan al estar conviviendo en una economía globalizada, y que afecta a todos los países que tienen relaciones entre si.

Por esta razón, es fundamental contar con un análisis que permita ampliar, fortalecer o rediseñar las estrategias que servirán de apoyo para las que se tienen actualmente, mejorar estas estrategias provocará que los mecanismos de atención y seguimiento a las empresas, a emprendedores, se vuelvan más eficientes, y con esto se puedan crear nuevas políticas de desarrollo empresarial.⁴

Es así como, se vuelve sumamente importante conocer las herramientas con las que se cuentan para fortalecer las empresas que se encuentran en México. En este aspecto, adaptar las nuevas técnicas y tecnologías es algo indispensable para fortalecer e impulsar a las empresas mexicanas, para lograr que estas se conviertan en un ejemplo de reconocimiento a nivel regional e internacional.

En el mejor de los casos, lo que se busca al emprender es desarrollar la idea inicial para poder impulsar un negocio propio y mantenerse competitivo, para que así se logre un impacto en la comunidad o sociedad, además de seguir creciendo, poder superar el promedio de vida de las MiPyMES y ser reconocida como un éxito en el mercado local e internacional, de manera que impulse a más emprendedores a crear más empresas que logren mantenerse vigentes.

Es así como, con la información analizada, se puede intuir que el proceso para poder tener un emprendimiento exitoso no es fácil y siempre se debe estar abierto al cambio, abierto a las ideas que puedan ayudar a que se amplíe el negocio no solo en un mercado, sino en varios. Además de que los apoyos a este tipo de proyectos deben de ser manejado por expertos y al mismo tiempo que los servicios financieros puedan ser de mayor acceso a proyectos que pueden ser rentables y también innovadores.

⁴ Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. Las MiPyME en México: retos y oportunidades.(2018)

1.3 Marco teórico.

Desde un punto de vista teórico económico, abordando las lecturas de David Ricardo, con sus aportes a la macroeconomía como su teoría de la ventaja comparativa para entender y estudiar el comercio internacional; Adam Smith, por sus aportes en materia de historia y desarrollo económico; Joseph Schumpeter, con su teoría sobre la destrucción creativa; entre muchos otros autores, se aborda el análisis al objeto de estudio de este trabajo. Siendo que, con esta investigación a través de diferentes corrientes económicas se analizará el periodo de estudio, donde se verán reflejados temas tanto macro como microeconómicos que comprenden a la creación y mantenimiento de un proyecto de emprendimiento.

Para efectos de este análisis se estudiará en un periodo de tiempo específico, el cual es de 2018 a 2022, derivado de los sucesos que se presentaron en este periodo, como lo fue un descoloramiento económico y mayormente la pandemia por la emergencia sanitaria mundial, de manera que sea pueda acceder a información actual y con la que se pueda explicar la realidad que se vive en el ámbito del emprendimiento en México.

En ese sentido, se desarrollarán temas y conceptos relacionados con la empresa, como cuales son los tipos que existen, cual es el tamaño que tienen y como se definen a partir de su estructura u organización.

De manera que, este análisis se pretende aportar la información suficiente para comprender mejor las oportunidades y los retos que conlleva el comenzar un emprendimiento, de manera que aclare el panorama de la situación que se vive en el mercado mexicano, además de cómo estos proyectos benefician a la economía y a la sociedad en general. Así mismo, sobre como ante momentos de crisis o dificultades económicas, un proyecto puede ser la puerta para volver a impulsarse frente a la crisis y lograr obtener un beneficio de esta decisión.

Para realizar un buen análisis y lograr aclarar todo lo anterior se auxiliará con material bibliográfico especializado en los temas, así como material estadístico, el cual la mayor parte de este material será obtenido de instituciones gubernamentales e investigación de campo, reflejado con encuestas. INEGI, artículos.

Por lo tanto, se trata de un análisis e investigación en la que se tiene que observar con dos perspectivas. En primer lugar una visión histórica económica sobre los beneficios y oportunidades que un proyecto representa, actividad que tiene que observarse por dos canales y en segundo lugar, una perspectiva social en la que nos encontramos como parte de una sociedad, en esta se abundara sobre los retos que se tienen durante este periodo de sobresalir ante la adversidad y los retos que se presenten, donde finalmente el resultado podrá ser un éxito o en su defecto un aprendizaje significativo para un posible nuevo intento.

1.4 Objetivo general.

Analizar la estructura, los retos y oportunidades del emprendimiento de las MiPyMES en México para el periodo de 2018 a 2022.

1.5 Objetivos particulares.

- Analizar el contexto histórico del emprendimiento en México.
- Generar la información que apoye a la constitución de las empresas.
- Aportar información sobre las oportunidades y los retos del emprendimiento en México para el periodo 2018 a 2022.

1.6 Pregunta general.

- ¿Cuáles fueron los retos y oportunidades que tuvieron las MiPyMES en México, al emprender en 2018 – 2022?

1.7 Preguntas particulares.

- ¿La crisis impulsó las MiPyMES?
- ¿Es posible mejorar el desarrollo para las MiPyMES, y que el promedio de vida de estos proyectos sea mejor para futuros periodos?
- ¿Los canales y medios de comunicación sobre el emprendimiento son claros y llegan a todos los emprendedores?
- ¿El acceso a servicios financieros para las MiPyMES es fácil y claro?

1.8 Enfoque.

Para este trabajo se realiza un enfoque cualitativo, que, con una metodología descriptiva, genere un aporte a la sociedad con el fin de destacar la importancia de las MiPyMES en el país, dándole la relevancia que tienen estos proyectos en el ámbito social y económico, ya que han sido una manera de responder los problemas de empleo en el país.

1.9 Conveniencia.

Este trabajo se muestra como un análisis sobre la situación del emprendimiento, dado que sirve como un canal de información y conocimiento para la creación de un negocio, donde se muestra las oportunidades que se tienen para iniciar con un proyecto y mantenerse competitivo en el mercado, con lo que se puede conocer un poco más sobre estrategias y apoyos que pueden adquirirse con los requisitos necesarios y cuales son estos.

1.10 Relevancia social.

Las oportunidades de empleo son limitadas y muchas veces requieren de traslados poco accesibles o que dificultan el movimiento de los trabajadores, en este sentido el emprendimiento es una buena forma de plasmar las ideas de un negocio propio y un medio por el cual puede brindarse fuentes de empleo y de recursos, porque es se vuelve una organización por la cual la actividad económica puede crecer a diferentes escalas y que permea de manera local e internacional a la sociedad. Además, es una forma de impulsar la innovación y la creatividad mexicana y mostrarnos como un país con buenas ideas y proyectos que son capaces de mantenerse en el mercado por varios años.

CAPÍTULO II. CONTEXTO HISTORICO.

2.1 Análisis histórico.

De acuerdo con las ideas propuestas por Shumpeter acerca de los ciclos económicos y mas específicamente sobre los empresarios y su papel dentro de la economía, históricamente los empresarios son atraídos hacia el uso de tecnología de punta y los productos más innovadores, esto debido a que con esto se alcanzan nuevos horizontes y nuevos productos que promueven la innovación constante y la competencia de las empresas, pues estos aspectos se convierten en el motor del crecimiento económico, el cual a su vez genera un crecimiento de los mercados.

“Durante esta fase de acelerado crecimiento económico, el capital (por ejemplo, los empresarios y/o los consejos de administración) son atraídos hacia los motores de crecimiento e ignoran otras variantes o posibilidades. A menudo, los nuevos empresarios y/o consejos de administración inician nuevas tecnologías y crean empresas que sirven para colocar productos en nuevos nichos del mercado o emular a los mismos pioneros.”⁵

Si bien Shumpeter realiza su análisis sobre las grandes corporaciones, se pueden tomar estos principios y aterrizarlos al contexto que se estudia, ya que estas motivaciones provocan en la sociedad la toma de decisiones enfocadas en el emprendimiento y poder convertirse en empresarios independientemente del tamaño de su empresa, pues al existir muchas industrias de diferentes ramos, con bastantes posibilidades de desarrollo, teniendo que los más destacados se logran adaptar y son capaces de innovar en nuevos procesos, productos o servicios dentro de la industria en la que decidan desarrollarse.

⁵ EL LEGADO DE SCHUMPETER AL ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Journal of Economics, Finance and Administrative Science, vol. 12, núm. 22, junio, 2007, pp. 13

En el caso del estudio y para México específicamente el antecedente que se tiene en materia de política para el apoyo a las MIPyMES para el periodo de 2013 a 2018 publicada por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), en este libro se pueden encontrar los principales componentes de la política para las MIPyMES, los cuales están listados de la siguiente manera:

- Programas de emprendimiento de alto impacto, financiamiento y capital.
- Red mover a México.
- Red de apoyo al emprendedor.
- Observatorio PYMES.
- Encadenamientos productivos.
- Reactivación económica y productividad.
- Apoyos masivos a Emprendedores y MIPyMES.⁶

Para lograr cumplir estos objetivos se presentaron distintos ejes con los cuales se pudiera afectar de manera positiva en los proyectos de emprendedores se buscó principalmente apoyo para la coordinación de programas con el objetivo de lograr informar a las MIPyMES sobre que acciones pueden tomar conjuntamente con las instituciones de gobierno y que este se conjuntara con los apoyos e instrumentos privados que existen en el mercado, además con esta publicación se buscó pensar mas en las empresas pequeñas con el objetivo de que estas pudieran mantenerse desde su nacimiento y convertirse en empresas solidas, confiables y con un impacto positivo a la sociedad.

⁶ Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. LIBRO BLANCO POLÍTICA DE MIPYMES INADEM 2013 – 2018. pp 7.

Con el fin de que estas ideas y planteamientos tuvieran un sustento y que se lograran llevar a cabo se presentó también un fondo PYME, esto se concretó con el fin de fomentar el desarrollo económico nacional, regional y sectorial, pero no únicamente con el fin de impulsar a los emprendimientos nuevos, también para fortalecer los ya existentes, así como llevar a cabo la planeación de los distintas empresas que abarcaría esta política, y por supuesto convertir a estas unidades económicas en un proyecto de calidad, innovador y competitivo.

Este fondo fue creado el 5 de julio de 2013 y se publico en el Diario Oficial de la Federación de sus Lineamiento de Operación, principalmente para incorporar a las MIPyMES el uso estratégico de las tecnologías de la información (TIC), con el objetivo de fortalecer y mejorar las actividades administrativas y comerciales, así como, el uso de estas tecnologías para impulsar la innovación y el conocimiento que les permitiera conocer y acercarse mas a las oportunidades de negocio tanto nacionales como extranjeras.⁷

Esto ha sido una breve explicación sobre los antecedentes que se tienen justamente de un periodo anterior del que se analiza en este trabajo, con lo que se puede dar una idea sobre los retos que se presentan durante el proceso de creación de una empresa, motivo por el cual se pretende analizar y estudiar de manera cuidadosa el espectro que engloba al emprendimiento, con el fin de brindar información que apoye el desarrollo de estos nuevos emprendedores, con el fin de que la investigación sea un aporte dentro de un periodo en que los retos que se presentan dentro de la economía, son un buen punto de partida para su desarrollo dentro de la historia, enfrentando acontecimientos importantes como lo ha sido la pandemia por COVID-19.

⁷ Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. LIBRO BLANCO POLÍTICA DE MIPYMES INADEM 2013 – 2018. pp 74-76.

Las MIPyMES son ejemplos bastante comunes dentro del territorio mexicano durante la historia se han presentado varios casos de éxito en donde estas logran un desarrollo bastante importante que las impulsa a crecer de manera que actualmente se han colocado como grandes corporaciones con presencia nacional e internacional, sin embargo, es importante tomar lo mejor de estos éxitos y aprender de sus dificultades, con el fin de tener la información más importante para lograr el desarrollo de estos emprendimientos.

Las políticas públicas son fundamentales para el desarrollo de las MIPyMES en México, es por esta razón que se deben ajustar a los cambios que ocurren con el paso del tiempo, de manera que se evalúen sus resultados para emitir un juicio y tratar de reformular dichas políticas en pro del objetivo principal que es fortalecer e impulsar los emprendimientos mexicanos.

Para la implementación y aplicación de las políticas públicas para las MIPyMES se reúnen distintas dependencias de gobierno locales y federales para tratar de llegar a un objetivo en común, principalmente la Secretaría de Economía es la que tiene una participación más activa en este sentido y también se encuentran otras dependencias e instituciones que apoyan con información, análisis y estudios sobre temas que pueden ayudar al diseño de estas políticas, como lo son el INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), el INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor), la AMSDE (Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico A.C.), entre otras.

Para el año 2018 la estrategia en materia de política pública para el apoyo a las MIPyMES fue en principio para lograr llegar y obtener una distribución regional de los recursos, con el objetivo de que se genere un desarrollo más equitativo y que se pudan aprovechar las oportunidades estratégicas de inserción en los mercados, con el objetivo principal de reactivar la economía desde la perspectiva de inclusión social.

Con la información que se presenta en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), se puede conocer que para el año 2018 se registraron 4 169 677 de micro, pequeñas y medianas empresas en el país, las cuales se encuentran clasificadas dentro de los sectores de manufacturas, comercio y servicios privados no financieros, en donde el 97.3% (4 057 719) de estas nuevas empresas fueron micro y únicamente el 2.7%(111 958) fueron pequeñas y medianas⁸, esto nos abre un poco el panorama y contexto de las MIPyMES para el periodo de estudio de esta investigación, pues se dio un aumento significativo de estas empresas, se debe de analizar con cuidado ya que de manera crítica pareciera que en su mayoría no son empresas que generen muchos empleos, ya que las personas que integran una microempresa son de menos de 10 personas las que participan en estas unidades económicas, que de acuerdo a los datos, son la mayor parte de las empresas creadas en 2018, sin embargo, visualizando todo el espectro se pueden considerar factores que no contempla la encuesta, como lo puede ser el empleo indirecto que se genera a partir de una MIPyME, con el tiempo se podrá volver a revisar la información sobre cuantas de estas empresas lograron sobrevivir la esperanza de vida de un emprendimiento en México que por lo general es de 5 años.

⁸ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ENCUESTA NACIONAL SOBRE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (ENAPROCE) 2018. (2019).

Esta es una de las razones por las cuales la importancia de este análisis, de manera que ayude a los emprendedores a conocer las oportunidades que se tienen dentro del mercado mexicano y los retos que posiblemente tengan que enfrentarse para llevar a cabo sus proyectos de una buena manera, con organización y una planeación que les permita competir y volverse un pilar para la economía nacional, aportando valor en distintos sectores y generando un impacto social como lo es la generación de empleos y que estos estén dotados de una buena calidad.

2.2 Definición de las empresas en México.

Una de las definiciones que se puede encontrar para el concepto de empresa es la siguiente:

“Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Es la unidad económica básica para satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo.”⁹

Con este concepto se puede decir que una empresa está conformada dentro de la sociedad como una organización que concentra tres factores importantes para su creación y desarrollo, como lo es la producción, el capital y el trabajo. Compuesta por la fuerza de trabajo de los seres humanos, ya sea intelectual, física y técnica, que con apoyo del uso de diversos materiales se busca obtener un bien o servicio que cubra las necesidades de la sociedad, aunque se puede añadir también a las empresas que existen sin fines de lucro, cuyo objetivo es brindar un servicio solidario a la sociedad, de cualquier manera, una empresa por lo tanto, utiliza recursos humanos, naturales y un capital, además del conocimiento y la información para llevar a cabo sus objetivos.⁹

En el caso de México se cuenta con el Código de Comercio donde se estipula de manera más técnica y específica con terminología más clara y concisa el nombre para las empresas encargada de llevar a cabo actividades que tengan que ver con el comercio de bienes o servicios, tenemos que los términos más empleados son los siguientes:

- Negociación mercantil.
- Establecimiento mercantil o fabril.
- Almacén.

⁹ Apuntes Digitales, Derecho Mercantil. UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, Sistema de Universidad Abierta y Educación a Distancia. pp. 54.

- Tienda.
- Fondo.
- Casa de comercio.⁹

En donde los anteriores conceptos se distinguen por el tamaño de las operaciones y actividades que se realizan por parte de una empresa.

También existe una clasificación y definición en el marco jurídico de México donde a las empresas también se les nombra sociedades mercantiles y que a su vez tienen una clasificación que las determina por ciertas características que se encuentran reconocidas dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles, publicada en el Diario Oficial de la Federación desde el 4 de agosto de 1934 y que cuenta con reformas a través de los últimos años, siendo la mas reciente en el año 2018, de tal forma que las podemos encontrar clasificadas de la siguiente manera:

- I.- Sociedad en nombre colectivo;*
- II.- Sociedad en comandita simple;*
- III.- Sociedad de responsabilidad limitada;*
- IV.- Sociedad anónima;*
- V. Sociedad en comandita por acciones;*
Fracción reformada DOF 14-03-2016
- VI. Sociedad cooperativa, y*
Fracción reformada DOF 14-03-2016
- VII. Sociedad por acciones simplificada.*
Fracción adicionada DOF 14-03-2016¹⁰

En dicha ley podemos encontrar de manera mas desglosada 273 artículos en los cuales se cuenta con la información necesaria y precisa para que las empresas conozcan sus derechos y obligaciones para operar dentro del marco legal del país y también puede ser consultada por cualquier sociedad mercantil que tenga planeado constituirse y llevar a cabo sus operaciones en forma respecto a la ley.

¹⁰ Camara de Diputados del H. Congreso de la Union. Ley General de Sociedades Mercantiles.

Además de estas clasificaciones podemos encontrar gracias a la información recolectada por el INEGI año con año, se tiene el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DNUE), el cual de acuerdo con lo publicado en su portal nos permite consultar datos de identificación, ubicación, actividad económica y tamaño de más de 5 millones de establecimientos a nivel nacional, por entidad federativa y municipio.

2.3 Tipos de empresa.

Los distintos tipos de empresa que existen en el país o como se establecen pueden verse de diferentes puntos de vista, ya sea por el sector en que se encuentran, por su tamaño, por su razón social, etc. Para efectos prácticos de este estudio se considerarán las definiciones dadas por la Secretaría de Economía en su portal de internet, donde se define que tipos de empresas son los que existen en la economía mexicana, de tal manera que estos tipos de empresa son:

- Microempresas: Son el motor de crecimiento dentro de la economía nacional, ya que estas ocupan el 95% del total de empresas que existen en México.

“Las microempresas son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto.”

- Pequeñas empresas: Estas se distinguen ya que proporcionan un 25% del empleo en el país, donde sus objetivos principales son la producción, transformación y prestación de servicios.

“Las pequeñas empresas son aquellos negocios dedicados al comercio, que tiene entre 11 y 30 trabajadores o generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos.

Son entidades independientes, creadas para ser rentables, cuyo objetivo es dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad. Representan más del 3 por ciento del total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, asimismo producen más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto.”

- Medianas empresas: Son las unidades económicas con oportunidad de desarrollar competitividad y mejorar las habilidades empresariales.

“Las medianas empresas son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos. Entre sus características también posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control e incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación, control y decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

Representan casi el 1 por ciento de las empresas del país y casi el 17 por ciento del empleo; además generan más del 22 por ciento del Producto Interno Bruto.”

- Grandes empresas: Negocios dedicados a los servicios, en esta participan hasta 251 trabajadores y tienen ventas superiores a los 250 millones de pesos.

“Una gran empresa tiene entre sus características, sobrepasar una serie de límites ocupacionales o financieros, los cuales, dependen de cada país. Se compone de la economía de escala, la cual consiste en ahorros acumulados por la compra de grandes cantidades de bienes y entre sus ventajas está la facilidad de financiamiento que da mayor garantía a las empresas del pago de sus deudas y sus barreras de entrada son relativamente escasas debido a la gran cantidad de mano de obra.”

- Incubadoras: Estas ofrecen consultoría en la generación del plan de negocios, de esta manera se busca incrementar el porcentaje de éxito de las empresas.

“Una incubadora de empresas son organizaciones que tienen como objetivo el apoyo a la creación y el desarrollo de pequeñas empresas o microempresas en sus primeras etapas de vida.

Dan apoyo a los nuevos empresarios tanto en aspectos de gestión empresarial, como en el acceso a instalaciones y recursos a muy bajo costo e incluso de forma gratuita, bajo el objetivo de disminuir el riesgo inherente a la creación de un nuevo negocio.”

- Empresas sociales: La SE a través de un fondo especial, promueve y fomenta beneficiarios de las empresas sociales para que incrementen su capital social.

“La Secretaría de Economía, a través del el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), atiende las iniciativas productivas, individuales y colectivas, de emprendedores de escasos recursos mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social.

La SE a través de FONAES promueve y fomenta beneficiarios de las empresas sociales para que: se constituyan en empresas sociales, potencien su capital social, desarrollen sus habilidades y adopten nuevas tecnologías, se integren en equipos y sociedades de trabajo, constituyan figuras asociativas de segundo y tercer nivel que promuevan su integración a cadenas de valor, se organicen para generar sus propios esquemas de capitalización y financiamiento, e impacten en el desarrollo local y regional.”¹¹

¹¹ Secretaría de Economía. MÉXICO EMPRENDE. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>

Con la información brindada por la Secretaría de Economía, así como la información que es posible encontrar en el DENUe se puede conocer y saber un poco más sobre las empresas que operan dentro del territorio nacional y cuáles han sido sus cambios en distintos periodos de tiempo, además de identificar qué tipo de empresas son las que más abundan y cuáles son las que mayor éxito tienen dentro del mercado.

Además no podemos dejar de lado el caso de la informalidad que existe dentro del territorio nacional ya que si bien estos proyectos o empresas no están constituidas y reconocidas por la ley forman una parte muy importante dentro de la economía ya que sus actividades en su mayoría de comercio, son actividades que permiten la rápida circulación de las mercancías y del dinero, sin embargo, no se tiene certeza de que puedan sobrevivir en el momento que ocurran problemas económicos, estos casos ya los hemos visto históricamente y el caso más puntual y reciente es la pandemia por COVID-19, la cual llevó a que muchos de estos negocios que existen en la informalidad se vieran completamente arruinados por la falta de recursos para hacer frente al confinamiento, si bien con el tiempo se ha podido regresar poco a poco a la normalidad es importante, señalar estos casos pues podrían hacerse políticas o iniciativas para que estos negocios se formalicen y cuenten con apoyo para estas situaciones de incertidumbre.

A continuación, se presenta el cuadro 1, donde se muestra cuál es la clasificación de las empresas de acuerdo con su tamaño, ya sea micro, pequeña, mediana o gran empresa.

Cuadro 1. Clasificación de las empresas por tamaño.

Categoría	Porcentaje unidades económicas	Tamaño Personal ocupado
Micro	94.5 %	0 a 10.
Pequeñas	4.5%	11 a 50.
Medianas	0.5%	51 a 100.
Grandes	0.5%	101 y mas personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. 2019.¹²

¹² Censos economicos 2019. Micro, pequeña, mediana y gran empresa.
https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198657.pdf

2.4 Análisis de la situación de las MIPyMES en México.

Las situaciones en las que se encuentran las MIPyMES en el país, han sido varias a lo largo de los años, una de las principales y que podemos observar con los datos que reportan los estudios sobre los negocios del INEGI, es que se han tenido variaciones en el periodo de este análisis que abarca de 2018 a 2022, puesto que se venía teniendo un crecimiento relativamente estable en cuanto a nacimientos de empresas y si bien se tiene un porcentaje medido de empresas que no lograron sobrevivir, comparando los años de 2018 y 2019 con los resultados obtenidos para 2020 la muerte de empresas si es bastante significativa y eso podemos observarlo no solamente por la contingencia sanitaria, si no que también se veía una desaceleración de la economía mundial, en donde los países reportaban poco crecimiento del PIB, y si bien la inflación no crecía de manera peligrosa si se ha visto que el ciclo económico que pasamos en estos años esta en un proceso donde se debe de cambiar las políticas económicas para evitar una crisis que afecte a todos los agentes dentro del sistema económico.

Con la llegada de la pandemia por COVID-19 las empresas tuvieron que readaptarse a las circunstancias pues no podían solo dejar de producir o brindar los servicios que en muchos casos ya se tenían presupuestados por parte de los consumidores, y que estos también dejaron de percibir ingresos estables para el pago de bienes o servicios requeridos para el día a día. El cambio mas importante que se tuvo en las empresas fue el trabajo desde casa, en donde podemos observar que varias empresas aprovecharon esta situación y la convirtieron en una oportunidad para lograr establecerse dentro del mercado, muchas empresas que se dedicaban a un bien o servicio específico también tuvieron que darles un giro a sus actividades y lograron destacar en campos que se requerían para enfrentar los problemas que genera el confinamiento y la falta de recursos.

Los cambios mas significativos los observamos en el año donde la pandemia comenzo a llegar a todo el mundo pues en el estudio sobre los negocios del INEGI se observo que, en 2019 los Censos Económicos encontraron que en México se registraron 4.9 millones de establecimientos del sector privado y paraestatal, con 27 millones de personas ocupadas en ellos, donde el 99.8% de estos pertenecían al conjunto de establecimientos micro, pequeños y medianos. De los 4.9 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos, el Estudio sobre la Demografía de los Negocios en 2020 estimó que sobrevivieron 3.9 millones, que representan el 79.2%, y cerraron sus puertas definitivamente 1 010 857 establecimientos, que representan 20.8 por ciento, con esta informacion podemos observar que si bien cerca del 80% de negocios sobrevivieron puede que esta cifra baje debido a que un año de sobrevivir dentro de la economia no es suficiente para sobrevivir por el resto de los años, sin embargo es bueno saber que la creacion de negocios sigue a pesar de los problemas que la emrgencia sanitaria pueda generar dentro del entorno de las MIPyMES.¹³

Es importante señalar que los establecimientos nacidos durante 2020 tienen en promedio dos personas ocupadas, mientras que los establecimientos que cerraron sus puertas ese mismo año tenían en 2018 un promedio de tres personas ocupadas, este tipo de casos nos muestra lo complicado que es para una microempresa poder darle abasto a su personal y mas si llega a ocurrir un problema como el de esta pandemia. Del 20.8% de establecimientos que murieron, 5.6% eran formales en 2018, de los establecimientos sobrevivientes, 25.9% son formales, con esta informacion tambien podemos decir que la oportunidad de que un negocio sobreviva es que se consituya formal ya que los negocios formales fueron afectados o se vieron en la necesidad de cerrar sus puertas en menor porporcion que los informales.¹⁴

¹³ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ESTUDIO SOBRE LA DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS 2020 (2021).

¹⁴ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ESTUDIO SOBRE LA DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS 2020 (2021).

Mientras que por sector de actividad económica, el EDN reporta que del total de establecimientos del ámbito informal que cerraron definitivamente sus puertas 10% realizaba actividades de Servicios Privados No Financieros y 9.5% se dedicaba al Comercio, aquí también podemos ver que los servicios fueron uno de los sectores más afectados, sin embargo los comerciales también están muy cerca de las cifras de las actividades de servicios.¹⁵

Si revisamos el estudio también es posible observar en qué entidades se dieron cambios o variaciones respecto a los negocios, en donde se puede observar que la mayor proporción de muertes de establecimientos formales ocurrió en Quintana Roo y Campeche con 28.9% y 24.9%, respectivamente. Las entidades con más muertes de establecimientos informales fueron Baja California Sur con 34% y Quintana Roo con 33.6%, esta información también puede deberse a que estas entidades son de mucho turismo y que durante la pandemia no se permitían viajes entre diferentes países y que varios lugares solo obtenían sus ingresos por este medio o en épocas vacacionales. El Estudio encontró que la mayor disminución de personal se dio en abril y mayo de 2020, tanto en el ámbito formal como el informal, con una disminución de 23 y 27 personas ocupadas, respectivamente, hay que mencionar que esos meses fue cuando se dio el aviso de que se suspendieran actividades no esenciales en escuelas, empresas y demás, ya que se tenía estimado que con llevar a cabo una cuarentena sería suficiente para que los contagios disminuyeran, pero esto no fue así y se tuvo que extender el periodo de resguardo. También en el estudio se encuentra que 46.2% de los establecimientos que sobrevivieron en 2020 tienen personal ocupado con estudios de primaria y secundaria, mientras que 24.7% de los establecimientos muertos tenían personal con estudios superiores y de posgrado, conforme a lo reportado en 2018, estos datos también demuestran los problemas que se tienen en términos de educación, pues se tienen empleadas más personas con un nivel más bajo con salarios más bajos y que personas con un nivel mayor de estudios no logran conseguir un empleo

¹⁵ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ESTUDIO SOBRE LA DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS 2020 (2021).

que cumpla con sus capacidades y preparacion recibida. También se observa que 10.6% de los establecimientos sobrevivientes reportaron acceso a financiamiento en 2018; mientras que entre los establecimientos muertos sólo 10% reportó financiamiento en ese mismo año, en terminos de financiacion para sus proyectos las empresas que tuvieron acceso a financiamiento antes de la contingencia sanitaria lograron una mayor capacidad de sobrevivir, pues tambien los bancos impulsaron programas de diferir pagos en diferentes meses sin necesidad de ppagar intereses o en algunos si pero por debajo de las tasas de mercado, solo para un periodo de tiempo.¹⁶

Con esta informacion se puede llegar a la conclusion de que si comparamos los años pre pandemia y los siguientes, claramente tendremos variaciones, pero esto nos permitira emitir un balance sobre las empresas o negocios que lograron superar los retos e incluso fueron capaces de mirar mas alla y covertir esta situacion en una oportunidad de emprender o incluso innoivar en procesos que les permiten hoy en dia seguir operando sin tantos problemas.

¹⁶ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ESTUDIO SOBRE LA DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS 2020 (2021).

CAPÍTULO III. EL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO.

3.1 ¿Qué es emprendimiento?

Existen varios conceptos técnicos sobre lo que es el emprendimiento, que si es una idea, un plan, un sueño, etc. Sin embargo, en el texto de Fernando Trías de Bes comparte su visión sobre lo que considera se tiene que entender al momento de comenzar un emprendimiento, la cual se expresa en el momento en el cual se comienza a pensar que la idea o la oportunidad que surge cuando se decide emprender se convierte en el motivo principal, es uno de los errores que se tienen comúnmente y por los cuales un negocio no logra prosperar o mantenerse mucho más tiempo en el mercado. Por lo que aclara que se debe de tener en mente que la idea del negocio a emprender es solamente el motor que iniciará con el deseo o sueño de este, pero con el tiempo se deberá encontrar una motivación mucho mas solida y que permita que la idea inicial se convierta en una realidad que sea duradera.¹⁷

En este sentido se debe entender que el emprender solamente por un motivo no será suficiente para lograr un resultado exitoso, se debe de tener y encontrar una motivación mas solida sobre lo que se busca con el emprendimiento, ya que muchas veces esto hace falta y termina por convertirse en un problema que con el tiempo provocara el fracaso del emprendimiento. La importancia de encontrar la motivación será la clave para hacer frente a los retos que se presenten durante el proceso y ayudará a forjar a un emprendedor con carácter tal que le permitirá destacar y mantener su idea inicial, revolucionarla y convertirla en una historia de éxito, que le permitirá competir en mercados que quizá, en un inicio no creía involucrarse.

¹⁷ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 13.

Es importante que durante el proceso de emprender se realicen diferentes pasos para diferentes situaciones antes, durante y después de la creación de un negocio, sin embargo, Trías nos menciona que esto no es lo único y que debe de cambiarse la visión sobre estos pasos que claro que son importantes, pero no son lo que define a un emprendimiento.

“Emprender no es dar de alta una sociedad, no es montar una tienda, una agencia de publicidad o una empresa de exportación. Emprender no es montar un negocio. Emprender no es siquiera un modo de trabajo.”¹⁸

Con estas palabras nos podemos guiar y no dejarnos llevar por la emoción de haber logrado un paso dentro de nuestro emprendimiento, para ir mejorando nuestra visión sobre el emprendimiento que se llevara a cabo. Del mismo modo, Trías expone que ve el emprender con una forma en la que los emprendedores se enfrentan al mundo a su alrededor, puesto que buscan una independencia y que después logran convertir en una realidad, en la cual entienden que en la vida no todo el mundo se siente contento con su situación, situación por la cual se decide emprender, entonces un emprendedor disfruta de la incertidumbre sobre lo que ocurrirá en el futuro, es aquel que disfruta de los desafíos y que estos le abren nuevos horizontes y no le teme a lo que venga después.¹⁹

También se tiene que tener claro lo que ocurre durante el proceso, se tendrán oportunidades y retos, estos llegan a veces sin buscarlos, pero siempre se debe estar dispuesto a luchar y no rendirse si algunas de las cosas que se tenían presupuestadas no llegan a concretarse al primer intento, además de que algunos retos se pueden convertir en oportunidades, una vez que se les encuentre solución, en algunos casos será sencillo pero los mayores retos son de los que se tomara un mayor conocimiento y se tendrá un aprendizaje mayor al que se tenía en el momento de enfrentarlo.

¹⁸ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 17.

¹⁹ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 17.

Si bien puede decirse que la motivación principal del emprendimiento es el ganar dinero, tener una buena solvencia económica, generar un impacto social en su región, etc. Un sin fin de cosas que se creen sobre el emprendedor y que muchas veces se logran cumplir, un buen emprendedor, ve todavía más allá de estas cosas, ya que esta es una de las claves del éxito de su emprendimiento, el no conformarse con lo que ha logrado sino darle vueltas a las ideas que van surgiendo para visualizar nuevas ilusiones que puedan llevarse a cabo y plasmarse en el negocio.

Entonces hay ocasiones en las que los resultados que se obtienen no cumplen por completo con la idea o plan original, esto puede tomarse de diferentes maneras y verse como algo bueno o algo malo, se tiene que tener claro que las expectativas muchas veces no logran concretarse, pero no por eso se debe tener una actitud de decepción.²⁰ Pues si se comienza a ver de ese modo generara problemas, sin embargo, de eso se trata el camino que recorre un emprendedor, que en su mayoría estará lleno de retos y algunas veces se tendrán equivocaciones, lo que es importante es identificar en que se puede manejar dicha situación buscando y tratando con diferentes medios, y que algunas veces como se ha visto en la situación por la pandemia de COVID-19, muchos negocios cambiaron completamente sus acciones y actividades sin saber si el resultado sería el mejor para el momento o el peor, pero se vieron casos en los cuales nuevas oportunidades de negocio surgieron y fueron algunos que tomaron decisiones y aprovecharon la situación para un cambio positivo.

Los socios son una parte que muchas veces genera conflictos durante un emprendimiento, pero también son una parte que puede ayudar de mucho si se maneja de una buena manera y se ponen claras las cosas en las cuales el emprendedor y sus socios se registrarán al momento de determinar algunos casos o de cómo se llevarán a cabo distintas situaciones dentro del negocio.

²⁰ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. pp. 23-24.

Pero claro que se puede comenzar un emprendimiento sin la necesidad de socios, lo que ocurre muchas veces es que no se visualiza que puede ser mas sencillo o mas complicado dependiendo del ámbito en el que se busque emprender, puesto que las relaciones personales son muy importantes para poder conocer diferentes puntos de vista y conocer muchas opiniones que pueden abrir caminos sobre lo que buscamos para el negocio, existen diferentes situaciones y momentos en los cuales un socio podría ser de mucha ayuda o en los cuales no se necesita de uno solamente es cuestión de identificar en que momento y cual será la mejor decisión para el emprendimiento.

Si después de analizar y estudiar la situación se considera que se debe contar con uno o mas socios, es importante definir porque motivo y para que se necesitara o no de un socio, de manera que se debe buscar socios capaces y que cuenten con las habilidades para las cuales nos estamos asociando con algunas personas, pues muchas veces se realizan actividades de socios con personas que son parte de nuestra familia o nuestros amigos, sin embargo, estas terminan por complicar la situación en vez de mejorarla que es el objetivo principal o se vuelven una carga, lo que menciona Trías es que podemos evitarnos esto si lo miramos con un diferente enfoque como lo es el siguiente:

“Si está pensando en tener socios porque necesita dinero, hable con un banco.

Si está pensando en tener socios porque solo no puede con todo, emplee un trabajador.

Si está pensando en tener socios porque hay un área que no domina, subcontrate ese servicio. Si está pensando en tener socios porque necesita comentar ciertas cosas, contrate un coach. Si está pensando en tener socios porque tiene miedo, haga deporte.”²¹

²¹ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 17.

Los recursos son algo muy serio para el emprendimiento y si no se distribuyen o se administran de manera correcta puede generar muchos problemas que al final terminaran por quebrar el negocio en el que se este desarrollando el emprendedor, de manera que los socios son un asunto que no debe tomarse a la ligera ya que estos pueden convertirse en un pilar confiable o en el peor de los casos como un peso que se vuelva insostenible para el negocio.

El éxito es lo que todo emprendedor de cualquier tamaño es lo que busca con su idea de negocio, sin embargo, esta idea no siempre se maneja de la mejor manera pues se confunde que el éxito no depende de la idea únicamente, sino el por qué esta idea es significativa e importante para las necesidades que busca cubrir en cualquier sector, primario, industrial y de servicios. En cualquier caso, las ideas siempre se verán reforzadas cuando se alimenten de diferentes puntos de vista u opiniones que en un principio no se habían planteado, por eso es que la mercadotecnia forma como una parte fundamental para lograr llevar una idea a muchas mas personas y nuevos horizontes, ya que, con esta, muchos negocios se apoyan para que su bien o servicio se destaque de los demás.

La mejor manera de organizar una o varias ideas para el emprendimiento siempre será a través de una forma organizada y planificada, con la cual se vean bien estructuradas y se lleven a cabo de la mejor manera, por eso es fundamental plantear un modelo de negocio, ya que con este se podrán responder dudas que vayan surgiendo acerca de la idea original, pues funcionara para conocer que tan viable será o no un proyecto, en ambos casos también podrá ayudar a identificar diferentes opciones que vuelvan viable un proyecto, que después de un análisis pareciera ser que no tiene manera de mejorar o buscar otras áreas de oportunidad.

Es por esto último que se debe considerar que la idea inicial siempre podrá modificarse a lo largo del proceso que tome realizar un emprendimiento, ya sea al inicio o durante el proceso que ya se este establecido.²²

²² Fernando Trias de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 46.

Algunas veces se piensa que el éxito o las oportunidades que se tienen durante el emprendimiento pertenecen únicamente en un sector productivo, sin embargo, muchas empresas que logran mantenerse vigentes y compitiendo dentro del mercado, son aquellas que diversifican sus actividades en diferentes sectores en los cuales inicialmente no se tenía planeado incursionar o ni siquiera se tenía conocimiento sobre este, siempre se debe estar dispuesto a aprender y tomar riesgos sobre cosas que no se conocen por completo pero que pueden beneficiar los planes antes establecidos, es por eso que si bien se comienza en un sector en el que se tiene conocimiento y cuenta con cierta experiencia realizando actividades dentro de este, nunca se debe dejar de lado la oportunidad de adentrarse en los que no se conoce mucho y rodearse de gente la cual si cuenta con ese conocimiento que para un futuro en el negocio podría servir e incluso abrir nuevas oportunidades que impulsen a crear nuevas empresas del tamaño que sea, contando previamente con todo un proceso de aprendizaje sólido.

Como lo es en la mayoría de veces los emprendedores no inician siendo exitosos ni con mucha solidez económica que les facilite el acceso a los avances en tecnología o de procesos que le permitan incursionar dentro de un sector, siempre buscarán la oportunidad a través de algo diferente que pueda llegar a encajar con los muchos ámbitos que se tienen dentro de cada sector, y con esto poder impulsar un emprendimiento, para que con el paso de los años pueda quedar bien establecido dentro de un sector o dentro de varios.²³

²³ Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO. p. 50.

3.2 ¿Cómo se emprende en México?

Las circunstancias en las que las personas deciden comenzar con un negocio en México son distintas y se puede encontrar de todo tipo, los motivos que se pueden ver para este caso son los económicos y sociales, económicos en el sentido de que se busca generar una fuente de ingreso propia y que además se busca que este proyecto tenga un impacto positivo para el emprendedor y su alrededor, si bien existen muchos planes de negocio que se comienzan muchas veces no logran sobrevivir con los años, sin embargo, las estadísticas muestran que mientras algunas MIPyMES no logran sobrevivir año con año surgen nuevas, que de cierta manera cubren esa diferencia, pero esto no debería de ser así, las empresas que surgen deben de mejorar en los aspectos que las empresas que desaparecieron no pudieron cubrir para que sigan vigentes por mas tiempo. Por este motivo es que existen diferentes programas y canales de información para el apoyo de estos proyectos, claro que mientras mas grande y especifica sea la actividad que se desee realizar los requisitos legales, económicos y sociales deben de ser analizados y estudiados de una manera muy detallada para que en el caso de ser necesario se cuente con las bases para la constitución de una nueva empresa, que al mismo tiempo sea capaz de mantenerse mucho tiempo en el mercado en el cual se piense realizar las operaciones de dichas empresas.

Con la llegada de una pandemia mundial, los negocios y empresas han tenido que modificar diferentes actividades que no tenían contempladas antes de este problema que afecto la vida diaria de todos, un ejemplo claro es que se tuvieron que adaptar las actividades laborales en algunos casos a distancia o a través de plataformas digitales para que se pudiera seguir realizando el trabajo y que antes no se pensaba que pudiera darse de esta manera y que fuera eficiente, muchas empresas lograron adaptarse a esta nueva modalidad y que les ha funcionado bastante para no caer en problemas mas graves.

También se observó que las actividades diarias o de ciertos servicios tuvieron que adaptarse a este problema tomando más en serio ciertas reglas que se han convertido en normas que se deben cumplir para poder atender las necesidades propias de la empresa y de los consumidores, las mas importantes han sido el uso del cubre bocas en todo momento para evitar el riesgo de contagio en establecimientos que dan servicio a un numero considerable de personas, además de que sanitizar los espacios de trabajo se ha vuelto una constante dentro de estas empresas, lo que les ha generado un nuevo aspecto a tomar en cuenta para los procesos dentro de una organización.

Así también, los emprendedores en México han tenido que echar mano de algún financiamiento para poder sostener sus negocios en el contexto de la pandemia donde muchas empresas se vieron obligadas a parar sus actividades durante un lapso de tiempo considerable, también debido a la información recogida por el INEGI, se observa que las MIPyMES que tuvieron acceso a un financiamiento por parte de alguna institución financiera fueron las que lograron mantenerse vigentes en comparación al numero MIPyMES que no hicieron uso de algún financiamiento, claro que no hubo excepciones, sin embargo, también debemos revisar a que actividades se dedicaron los recursos que se obtuvieron a través de un crédito.

Al mismo tiempo, muchas MIPyMES supieron ver oportunidades dentro de la tormenta, pues muchas cambiaron su giro o incluso se abrieron camino en actividades que han sido importantes para poder avanzar en la pandemia, estos cambios que realizaron por ejemplo, son que se movilizaron a lugares donde la actividad económica era mas fluida, también que tuvieron que adaptar algunos de sus servicios para realizar entregas por paquetería, ya que las personas se quedaban en sus casas pero las necesidades básicas siempre fueron un motor importante para que la economía pudiera sostenerse a pesar de los problemas que ha generado la pandemia, es así que poco a poco los emprendedores observan, analizan y resuelven los retos que se presentan dentro del mercado y la economía

mexicana, claro esta a sus posibilidades y su ingenio, convirtiendo estos retos en nuevas oportunidades para el crecimiento de su negocio.

Las ventajas que se tienen de emprender dentro de México son atractivas y también nos ayudan a observar si es factible llevar a cabo un proyecto o buscar de otro modo lograr insertarlo dentro del mercado nacional, una de las mas importantes y por la cual motiva cada año a nuevos emprendedores es que al contar con un negocio propio, el nivel promedio de ingresos puede verse incrementado y de esta manera generar mayores oportunidades de crecimiento personal y laboral para el emprendedor y su entorno.

En estos años de pandemia se ha observado por parte de las empresas y los consumidores que las ventas a través de canales digitales han crecido de una manera considerable ya que resulta mas cómodo y en ocasiones sencillo para ambos lados el poder obtener productos o servicios desde la comodidad del hogar, este aspecto ha sido aprovechado por las MIPyMEs ya que les permite tener ventas por diferentes canales y los vuelve mas eficientes dentro del mercado.

La ubicación del territorio de México es bastante privilegiada, ya que por eso es posible que se puede comerciar por dos océanos y también se encuentra bastante cerca de la economía mas grande del mundo que es la de Estados Unidos y que además cuenta con buenas relaciones con el resto de Latinoamérica. Pero todo esto es posible debido a que existe la posibilidad de obtener apoyos económicos, con agentes privados y también existe diferentes programas del gobierno, los cuales van dirigidos y enfocados para los emprendedores.

Claro que no todo es color de rosa y existen algunos puntos poco favorables para la creación y el desarrollo de una MIPyME como lo es la falta de información por parte de algunos emprendedores sobre temas de importancia para el desarrollo de su negocio y que además muchas veces no se busca seguir capacitándose dentro de su sector, lo mas importante que se tenga un conocimiento sobre temas financieros y legales dentro del mercado que pocos emprendedores conocen y vuelven parte de su manejo de la empresa.

También hay que tener en cuenta que muchos de los emprendedores no cuentan con los recursos suficientes para dedicarle todo su tiempo a su emprendimiento, ya que en los inicios no se verán ganancias inmediatas por lo que recurren a otro trabajo para poder sostener su economía y al mismo tiempo no descuidar cualquier cosa que se requiera para su negocio, por este motivo se vuelve complicado para algunos sostener su emprendimiento por mas tiempo del que se necesita para que tenga éxito. Por último, es de vital importancia que se cumpla con todos los trámites para la creación y constitución de una empresa, pues es mediante de estos las empresas pueden defender sus derechos, así como, cumplir con las obligaciones que estipula la ley, ya que al tener en regla su información es más probable que se le presenten oportunidades para acceder a beneficios o recursos que apoyen el desarrollo y crecimiento de esta.

3.3 Características de esperanza de vida de las MIPyMES una vez establecidas.

En México la información sobre la esperanza de vida de las MIPyMES la podemos encontrar en los datos que comparte el INEGI, gracias a estos datos se tiene estimado que la esperanza de vida de estas empresas se encuentra en 4 rangos distintos los cuales van desde los 5.3 años hasta los 9.1 años, estos rangos se encuentran para identificar la esperanza de vida por entidad federativa y de manera nacional la esperanza se encuentra de 7.7 a 7.9 años de vida, sin embargo, no hay que dejar de lado los emprendimientos que no se encuentran dentro de estos estudios pues muchas veces no se toman en cuenta la totalidad por ciertos aspectos legales por los cuales no están estimados dentro del grupo de MIPyMES, a pesar de que la esperanza de vida sea bastante llamativa, también se debe tener en mente que la mayoría de empresas como se ha mencionado en capítulos anteriores se encuentran concentradas en micro y pequeñas empresas que si bien han tenido un cierto merito y éxito, no han sido capaces de dar el salto a una mediana empresa, con la capacidad de permear aun más la economía mexicana, con empleos o con actividades que generen mayor valor agregado.

Los datos que se encuentran en las estadísticas del INEGI sobre la demografía económica y la esperanza de vida de las MIPyMES también podemos ver una distinción por sector de actividad económica que realizan las empresas, en el caso del sector manufacturero los rangos que se muestran están establecidos de 5.8 años hasta los 11.2 años dependiendo de la entidad federativa, donde se esté planeado instalarse y llevar a cabo sus actividades.

En el caso del sector de comercio la esperanza de vida se ve reducida en comparación a la anterior sobre el sector manufacturero, pues en el comercio el rango que se estima de vida de MIPyMES dedicadas a esto va desde los 4.4 años hasta los 7.9 años, y esto también está dividido entre todas las entidades que componen el territorio, de acuerdo a esto se puede observar que algunos estados del sur, son los que tienen un número menor de años en cuanto a esperanza de vida se refiere sobre el comercio, mientras que partes del centro y norte son los que cuentan con un rango mayor de años en relación a su esperanza de vida.

También, se encuentran los rangos de años sobre la esperanza de vida de las MIPyMES que se encuentran en el sector de los servicios privados no financieros por entidad federativa, en este caso la esperanza de vida se encuentra desde los 5.3 años hasta los 9.2 años dependiendo de la zona donde se encuentren, en este caso es algo similar al caso de los servicios de comercio, pues se nota que la parte norte y centro del país concentran una mayor cantidad de empresas que tienen una esperanza de vida mayor que las que se desenvuelven en los mercados del sur del país.

Los datos sobre la esperanza de vida de los negocios por tamaño también se encuentran en el estudio sobre la esperanza de vida que comparte el INEGI, en este caso se tienen cuatro rangos, donde el primero comprende el tamaño del negocio de 0 a 2 personas ocupadas, en este caso el promedio de años nacional está establecido en un periodo de 6.8 de esperanza de vida desde su nacimiento. El segundo tamaño de empresas que se considera en este estudio está comprendido de 3 a 5 personas ocupadas, para este caso el promedio de años nacional está ubicado en 8 años respectivamente. El tercer dato sobre el tamaño de negocio está establecido en un número de 6 a 10 personas ocupadas y donde el promedio de años nacional para la esperanza de vida desde su nacimiento está ubicado en 11.4 años respectivamente. Finalmente, en el último dato sobre tamaño del negocio se encuentra en un rango de 11 a 15 personas ocupadas, donde la esperanza de vida en promedio nacional es de 15.5 años.

Al analizar estos datos es posible observar que, si bien entre mas personas se concentren dentro de un negocio la esperanza de vida va en aumento, encontramos que son pocos los negocios que cuentan con mayor numero de empleados, por lo que la mayor concentración se encuentra en los negocios que tienen un personal ocupado menor.

Este estudio también nos demuestra en que entidades federativas se encuentra la mayor esperanza de vida para un negocio, en donde los diez estados con una mayor esperanza de vida son:

1. Baja California Sur, en donde al año sobreviven aproximadamente 70 MiPyMES de cada 100 que se crean.
2. Baja California Norte, en este caso los datos muestran que, de 69 empresas nuevas de cada 100 que se crean, sobrevivirán.
3. Querétaro, en este estado del centro se tiene que sobreviven 69 de cada 100 empresas nuevas que se crean.
4. CDMX, en cuarto lugar, se encuentra la capital del país en donde se tiene que 68 de cada 100 nuevos negocios son los que logran sobrevivir.
5. Sonora, al igual que la capital se tiene que sobreviven 68 de cada 100 negocios nuevos que se crean.
6. Yucatán, en este caso sobreviven 67 de cada 100 empresas nuevas que se crean.
7. Jalisco, para este estado se tiene que son 67 negocios los que sobreviven de cada 100 que se crean.

8. Zacatecas, en este caso se muestra que 67 de cada 100 negocios son los que sobreviven.
9. Campeche, en este estado también se comparte que 67 de cada 100 negocios son los que se mantienen después de crearse.
10. Estado de México, para este caso son aproximado 66 empresas de cada 100 nuevos negocios que se crean son los que sobreviven.

Estos datos son de mucha ayuda para el momento en que se deba de tener que tomar la decisión sobre en qué sector se realizarán las actividades de la empresa, además de cual será el personal que se ocupará para sus labores y también para conocer en qué estado es más factible y mejor ubicado con el fin de poner en marcha un negocio de acuerdo con la información sobre la esperanza de vida de las empresas. Esto para aportar la información de guía a los emprendedores sobre cuáles son los mejores sectores, la capacidad de estos y las zonas para emprender en México. (INEGI)²⁴

²⁴ INEGI. (2015). Esperanza de vida de los negocios. 2021, de INEGI Sitio web: <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/#Documentacion>

3.4 Descripción del tipo de consumidores.

Los consumidores durante el periodo que comprende este análisis, en el contexto de la pandemia mundial y con las medidas de mantenerse en confinamiento, los hábitos y formas de consumo han cambiado, además de adaptarse a las necesidades que se han tenido durante este periodo, muchas empresas han aprovechado las facilidades que tienen gracias a las tecnologías, de manera que con estas herramientas incorporan nuevas opciones para realizar las compras, estas opciones han sido bastante aceptadas por los consumidores, que ya sea por comodidad, facilidad o simplemente rapidez, han cambiado los hábitos tradicionales de acudir físicamente a un establecimiento para adquirir bienes o servicios, los cuales ahora están al alcance de sus manos, ya sea desde un teléfono celular o desde alguna computadora, que cuenten con acceso a internet.

Durante estos años los hábitos de consumo por parte de las personas se han revolucionado y que con el avance del regreso a la “normalidad” sin pandemia estos hábitos lejos de terminar se han consolidado, además, de lo que pasaba anteriormente en donde la gente tenía miedo o desconocía como eran las compras en línea, ahora estos consumidores han adoptado esta práctica cada vez con más cotidianidad a tal punto que esta práctica se ha vuelto mucho más cómoda para muchos.

Por otro lado las empresas y negocios de distintos tamaños han sabido abordar estas tecnologías para realizar sus pedidos mediante diferentes plataformas, en las cuales han sido capaces de ofrecer sus productos, desde una pequeña tienda o puesto en donde ofrecen un servicio a domicilio mediante la aplicación de WhatsApp, la cual pueden ser configurada para que su cuenta sea una cuenta empresarial con diferentes funciones y opciones, como lo son mostrar su cartera de productos o servicios, al mismo tiempo la opción de responder mensajes de manera más rápida, con mensajes predeterminados dependiendo de los mensajes que reciban por este medio.

También, se tienen casos de empresas mas grandes o con más personal trabajando, que han decidido asociarse con empresas de mensajería y paquetería para hacer llegar sus productos a los clientes y con diferentes opciones de envío, ya que las plataformas permiten decidir si requieres de un producto de manera mas rápida o prefieres esperar un tiempo estándar para poder recibir los productos que has adquirido a través del llamado e-commerce, que no es mas que el comercio electrónico que se puede encontrar simplemente teniendo un dispositivo con acceso a internet.

Conforme aumentan las compras en línea, las formas en las que los consumidores pueden realizar sus pagos no solamente se limitan a las tarjetas de banco convencionales, ya sean de debito o de crédito, muchas empresas Fintech han logrado que sea posible pagar desde las aplicaciones móviles, las cuales permiten hacer transferencias en el momento de realizar un pago para adquirir un bien o servicio, estas herramientas también han logrado ser del agrado de los consumidores pues brindan una protección extra para evitar movimientos no reconocidos en sus cuentas bancarias, pues al momento de realizar un pago no se le pide información de su cuenta, únicamente que ingrese con su usuario a la aplicación para transferencias en línea, al mismo tiempo se ha impulsado el uso de códigos QR que permiten realizar un pago únicamente con este código y el uso de un Smartphone que permita la lectura de dicho código, en cuestión de segundos es como se realizan estos movimientos.

Es entonces que muchos negocios y empresas han adoptado estas nuevas formas de cobrar y que les han permitido atraer mas clientes, pues para muchos estas herramientas facilitan y hacen más ágil su manera de consumir.

Esta claro que muchas de estas herramientas para el consumo ya existían antes de la pandemia, sin embargo, las circunstancias han hecho que su uso se vuelva mas cotidiano y aceptado por mas consumidores, que anteriormente no se veían confiados en las compras en línea o a través de plataformas para estas función, entonces su comportamiento después de haber utilizado estas herramientas ha cambiado y ahora su consumo es más variado, ya que tienen mas opciones de obtener los productos que se desean o que se buscan, pues si no lo encuentran en alguna tienda física, se tiene la opción de buscarlo de manera virtual y ordenarlo para poder adquirir dichos productos.

Finalmente, es posible observar que los modelos de negocio que adopten y cuenten con diferentes formas para realizar los pedidos de los consumidores, pueden y son capaces de tener mayor éxito en comparación con las que únicamente cuentan con servicios de entrega tradicionales o de manera física, dependiendo del caso, así mismo, esto no aplica únicamente para las grandes empresas, al contrario, debe ser aprovechado por las MIPyMES, pues si son capaces de entregar sus productos mucho más rápido que las empresas más grandes que suelen tener mayores pedidos y sus tiempos de entrega tienden a ser mayores, los consumidores preferirán la opción en la cual sus productos sean entregados de manera más rápida.

A continuación, se presenta el cuadro 2, sobre los ingresos corrientes de los hogares en México que se encuentra dentro de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2020, donde se calcula el ingreso promedio trimestral y diario por deciles.

Cuadro 2. Ingreso de los hogares por deciles. (trimestral y mensual)

Deciles de hogares	Ingreso promedio (pesos) Trimestral	Ingreso promedio (pesos) Mensual aproximado (por perceptor)
I	\$ 9, 938.00	\$ 3, 313.00
II	\$ 16, 862.00	\$ 5, 621.00
III	\$ 22, 274.00	\$ 7, 424.00
IV	\$ 27, 558.00	\$ 9, 186.00
V	\$ 33, 367.00	\$ 11, 122.00
VI	\$ 40, 108.00	\$ 13, 369.00
VII	\$ 48, 670.00	\$ 16, 223.00
VIII	\$ 60, 598.00	\$ 20, 199.00
IX	\$ 80, 437.00	\$ 26, 812.00
X	\$ 163, 282.00	\$ 54, 427.00

Fuente. Elaboración propia con datos de INEGI. 2020.²⁵

²⁵ Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). 2020.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf

**CAPÍTULO IV. CONSTITUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN
MÉXICO.**

4.1 Aspectos legales.

Uno de los aspectos mas importantes al querer comenzar un negocio o un emprendimiento es conocer y estar al tanto de los requisitos legales que se necesitan para constituir cualquier proyecto, esto con la finalidad de obtener mejores resultados y prevenir cuestiones legales que puedan llegar a afectar el funcionamiento del proyecto. Es por esto, que se deben identificar las formas jurídicas establecidas por la ley y así estar registrado ante una institución publica que nos brinde el sustento legal de las operaciones que se realizaran en el negocio.

En el momento que se decide legalizar un proyecto se debe tener en cuenta que este proceso trae consigo diversas ventajas y beneficios a los emprendedores, así como a los socios que se puedan llegar a tener dentro de la empresa u organización y esto se puede analizar desde diferentes puntos de vista, el primer paso que se debe de tomar y que requiere que se realice de la manera mas pronta posible es el cumplimiento de los lineamientos y tramites legales que se piden en el país. Si no se cuenta con una formalización del negocio ante la ley, esto puede ser visto como una evasión a la ley, pues las operaciones que se realizan no están reguladas y no se cuenta con información que avale dichas operaciones.

Resulta de mucha importancia el legalizar el negocio, pues esto significa un reconocimiento para una eventual cadena de valor, esto se logrará al momento de estar acreditado ante las instituciones o dependencias del país. De esta manera es mas fácil que una empresa pueda ser reconocida a nivel nacional y si se mantiene con un buen trabajo pueda volverse reconocida de manera internacional, claro que esto se logra después de cumplir con varios requisitos dentro del comercio internacional, que le permitan alcanzar nuevos mercados.

En el momento en que los negocios deciden formalizarse adquieren algunas ventajas en comparación a las que no lo hacen, el primer ejemplo es que obtienen un registro legal de propiedad, el cual les permite desarrollar productos y servicios novedosos que estarán inscritos bajo su nombre y que pueden llegar a impulsar el desarrollo del sector en donde estén desarrollándose, dichos avances no podrán ser copiados debido al poder que se les otorga al tener su registro de propiedad. Además, que es mas sencillo y mucho mas factible que pueden acceder a préstamos y créditos con instituciones financieras establecidas.

Asimismo, el poder impactar en cualquier sector se convierte en un proceso mas sencillo pues al estar inscrito formalmente al registro de empresas, los tramites serán mas eficientes. Del mismo modo, las entidades económicas formales pueden participar en licitaciones públicas y concretar nuevas relaciones comerciales, esto les da una ventaja sobre las empresas que no lo están. Esto les permite destacar en un sector mas industrial.

Al contar con una base legal, los negocios pueden brindar información, como son los comprobantes de pago, facturas o garantías que sirven para darle confianza a sus clientes y garantizar la calidad de sus productos o servicios.

De igual manera se tiene que tener bien identificado el tipo de forma jurídica, sea el emprendimiento del que se trate, es por eso que, los integrantes deben de contemplar la posibilidad de implementar una forma jurídica empresarial que es la modalidad legal que un profesional o sociedad escoge para llevar a cabo una actividad económica o en su caso, comercial. Al decidirse por una forma jurídica, una organización adquiere derechos y obligaciones, así como responsabilidades frente a terceros y demás involucrados. Este punto es sumamente importante al momento de desarrollar una actividad económica de forma legal.

Tipos de formas jurídicas

La clasificación de las empresas desde un punto de vista jurídico se refiere a su responsabilidad. A lo que, de manera general, se pueden citar las siguientes categorías:

Autónomo o independiente

Se refiere a un empresario individual o trabajador por cuenta propia. Una de las características del autónomo es que, al trabajar por cuenta propia, es la misma persona responsable de la aportación a la seguridad social.

Este tipo de clasificación contempla las siguientes figuras:

➤ Trabajadores autónomos

Son pequeños empresarios que tienen un negocio con el que ofrecen productos y servicios especializados. También pueden ser profesionistas que trabajen por proyectos, como servicios de contabilidad, reparación de equipos, construcción, etcétera. En esta categoría entran *freelancers*, socios de comunidades de bienes y sociedades civiles, socios trabajadores de cooperativas que coticen en el régimen de autónomos, entre otros.

Cooperativas

La legislación de las cooperativas está íntimamente relacionada con los lineamientos que establezca cada Estado; una cooperativa, generalmente se compone de personas que realizan una asociación bajo un régimen de libre adhesión y baja voluntaria, con el fin de realizar actividades empresariales, enfocadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, contando con una estructura y funcionamiento de manera mayoritaria. Algunos tipos de cooperativas son las siguientes:

➤ De trabajo asociado

Son aquellas que se establecen por personas físicas que mediante su trabajo personal realizan cualquier actividad económica para otros.

➤ De consumo

Sirven para la entrega de bienes o prestación de servicios para el consumo y uso de los socios.

➤ Agrarias

Su principal función es comercializar, proporcionar suministros, equipos productivos, así como distintas operaciones encaminadas a la mejora de la explotación de los bienes de sus socios.

➤ Financieras

Tienen como objetivo, servir y responder a las necesidades de financiamiento de sus socios con el apoyo de terceros. También existen cooperativas de servicios profesionales, empresariales o institucionales, formadas por profesionales o empresarios para la prestación de determinados servicios de sus socios.

Sociedad limitada

Este tipo de asociación tiene un carácter mercantil en el que la responsabilidad, frente a terceros, se encuentra limitada al dinero que el socio aportó desde su integración.

El capital de la empresa de una sociedad limitada está integrado por las aportaciones de los socios, que a su vez se dividen en participaciones indivisibles y acumulables.

Un aspecto importante es que las aportaciones de los socios se representan en un valor económico, por lo que en ningún caso puede ser en especie, por servicio o trabajo y tienen las siguientes características:

- **Denominación Social**

La denominación social o razón social es, jurídicamente, el nombre con el que se va a conocer a la empresa u organización, el cual debe de ser único y ser expresado en el acta constitutiva de la empresa.

- **Responsabilidad de socios**

La responsabilidad se limita al capital aportado y es solidaria entre cada uno de ellos, lo que permite que los socios no respondan ante las deudas con su patrimonio personal.

Sociedad Anónima

Se refiere a un tipo de sociedad mercantil en la que varias personas se unen con el objetivo de adquirir acciones y relacionarse como socios de una empresa o negocio para compartir una ganancia. Por ser sociedades comerciales, su capital se divide en acciones o partes para cada uno de los socios.

Una de las peculiaridades de la sociedad anónima es que no importa quiénes son los socios, sino el patrimonio y el capital de la misma, por lo que la obligación patrimonial de los socios solo llega hasta pagar el capital que representan sus acciones, es decir que no están obligados por las deudas que adquiera.

Existen dos tipos de Sociedades Anónimas:

- **De capital abierto (S.A.A.).** Son aquellas que tienen la capacidad de integrar a múltiples accionistas, los cuales gozan de mayores libertades mercantiles con respecto a sus títulos.

- **De capital cerrado (S.A.C.).** Estas sociedades tienen un número determinado de accionistas, tiene ciertas restricciones, como es el hecho de que no pueden transmitir sus acciones.

Usualmente una Sociedad Anónima se compone de una junta general de accionistas, en la cual se eligen los encargados de la administración de la sociedad, a partir de la participación de sus accionistas, así como un administrador de la sociedad que ejercerá las funciones ejecutivas y representativas de la sociedad, y que será elegido por la junta general de accionistas.

Sociedad civil

Es la colaboración que se plasma dentro de un contrato privado, en la que una o más personas realizan una actividad que debe de ser lucrativo para los participantes. De acuerdo con expertos, es un tipo de sociedad sencilla que está especialmente indicada para proyectos empresariales o relaciones comerciales.

Al ser un pacto privado y secreto entre las partes, y no una sociedad mercantil como la sociedad anónima, las actuaciones de los socios son individuales frente a terceros y no cuentan con personalidad jurídica. Entre las características más representativas de una sociedad civil, se encuentran las siguientes: tiene que estar constituida por dos o más personas y surge a partir de la firma de un contrato en el que se establezca que los socios participan en las pérdidas y ganancias.

Existen diversos tipos de sociedad civil como son:

- **Sociedad civil particular:** Tienen objetivos en específico como es el ejercicio de una profesión.
- **Sociedad universal de todos los bienes presentes:** Los bienes presentes se convierten en propiedad de todos los socios, pero no las donaciones o similares.
- **Sociedad universal de todas las ganancias:** Los resultados se reparten entre todos los socios, así como los bienes actuales y futuros.

También, la sociedad civil se puede clasificar según su formalización como son:

- **Sociedades civiles públicas:** Se constituyen mediante documento legal, lo que le otorga personalidad jurídica.

- **Sociedades civiles privadas:** No cuentan con personalidad jurídica, son acuerdos entre los socios privados y secretos.

Comunidad de bienes

Se trata de una forma sencilla de asociación entre varios autónomos, se constituye cuando la propiedad de un bien o derecho pertenece a varias personas y forma parte de una actividad empresarial o un proyecto en común.

En otras palabras, es la asociación entre dos o más autónomos, también llamados socios comuneros que tienen una cosa o derecho en común y por la que obtienen un beneficio. Esta opción no requiere una elevada inversión.

Existen dos principales tipos de comunidades de bienes, que son:

- **Comunidades voluntarias:** que se constituyen por la voluntad de varias personas de adquirir o explotar un bien o derecho conjuntamente.
- **Comunidades incidentales:** surge no por la voluntad de los comuneros, sino es circunstancial o por imposición, como por ejemplo en el caso de una sucesión o herencia.

Para crear una comunidad de bienes se requiere un contrato privado, mínimo dos socios, capital social mínimo, responsabilidad de los socios comuneros, ya que las deudas frente a terceros son ilimitada y solidaria. Es decir, los socios responden con sus bienes presentes y futuros y se respaldan el uno al otro.

En el caso de México, los aspectos y tramites mas importantes para poder crear una empresa se encuentran en el portal del gobierno, que emite la Secretaria de Economía en su portal web²⁶ en donde se enlistan los siguientes puntos:

1. **Recibir autorización de la Secretaría de Economía para usar el nombre.** *Para esto, la Secretaría comprobará que no haya otro negocio con el mismo nombre. Si quieres hacer este trámite en línea necesitar tener tu e.firma.*
2. **Elaborar el acta constitutiva de la empresa con ayuda de un notario.** *Este documento establece aspectos legales generales y particulares de la empresa (como objeto social, capital social y normas de funcionamiento). Deben firmarlo todos los socios.*
3. **Hacer el aviso de uso de denominación.** *El funcionario que haya llevado a cabo la constitución de la sociedad da a conocer a la Secretaría de Economía la información de las personas que se han asociado para crear la nueva empresa y el nombre que usarán para que otras personas no lo utilicen.*
4. **Inscribirse en el Registro Público de Comercio.** *Esta institución a cargo de la Secretaría de Economía se encarga de vigilar y proteger a las empresas. Es necesario pagar derechos de inscripción y el precio varía dependiendo de cada estado.*
5. **Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes.** *Este trámite se realiza ante el Servicio de Administración Tributaria e identifica a la empresa como persona moral.*

²⁶ <https://mipymes.economia.gob.mx/emprender/crea-tu-empresa/>

6. **Registrarse ante el IMSS. Aunque al inicio**, los únicos trabajadores de la empresa sean los socios fundadores, es necesario registrarse ante el Instituto Mexicano del Seguro Social para informar sobre la contratación del personal. No hacerlo puede ocasionar multas ante esta institución.

7. **Darse de alta en los demás organismos requeridos.** Las instituciones adicionales ante las que debas dar de alta la empresa cambian dependiendo del tipo de actividad, del municipio y estado en que se ubique. Parte importante de saber cómo crear una empresa en México es revisar qué organismos regulan temas relacionados con el sector de tu empresa, (por ejemplo, la Secretaría de Ecología y Medio Ambiente o el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual).²⁷

Estos aspectos también se pueden encontrar en el portal web de BBVA donde describen de manera mas simple los aspectos mas importantes para los que decidan crear una empresa en el territorio mexicano.

A continuación, se presenta el cuadro 3, que muestra cual es el costo de realizar los tramites mas importantes para la creación y constitución de una empresa. Los cuales son importantes destacar para estar al tanto del costo, pues dependiendo del año el costo de los tramites pueden variar.

²⁷ <https://www.bbva.mx/empresas/educacion-financiera/requisitos-para-crear-una-empresa-en-mexico.html>

Cuadro 3. Gastos para la constitución de una empresa en México.

Trámite.	Institución o dependencia.	Gasto (pesos) Aproximado.
Autorización de uso de denominación.	Secretaría de Economía.	Gratuito.
Constituir la sociedad ante un notario.	Notaría pública.	\$15, 000.00 - \$20, 000.00
Obtener el RFC ante el SAT.	SAT	Gratuito.
Inscribir la sociedad en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.	Registro Público de la Propiedad y del Comercio.	\$2, 000.00
Inscripción ante el IMSS.	IMSS.	Gratuito.
Registro de la empresa en el SIEM.	Sistema de Información Empresarial Mexicano	\$500.00 - \$1,000.00

Fuente. Elaboración propia. A precios de 2021.²⁸

²⁸ <https://www.mejormarketing.com/post/cuanto-cuesta-crear-una-empresa-en-mexico>

4.2 Organización administrativa.

Para que un proyecto se pueda llevar a cabo con éxito, lo primero que se necesita en una empresa es tener claro cual será el principio de dirección en el que se permita un desarrollo total de la fuerza de trabajo individual, así como la responsabilidad de cada parte que complementa la empresa, y al mismo tiempo que sea capaz de dar una orientación común a la visión y al esfuerzo colectivo, además de poder establecer las bases para que el trabajo en equipo se realice de la mejor manera y que se logren las metas del individuo con el bien común.

Y como lo menciona Drucker en su libro, la mejor manera de lograr estos objetivos es a través de la dirección mediante objetivos y tener un buen autocontrol. Lo que permite que las metas se conviertan en una meta general para todos los que comprenden la empresa, principalmente el gerente. De manera que el control que se debe de tener en la organización sea uno más estricto, más exigente y efectivo con lo cual se logra con un buen control interno.

De esta manera las decisiones que tome el gerente serán, no porque alguien le diga que haga algo o lo convenza de que tiene que hacerlo, sino porque las necesidades de los objetivos de su tarea se lo exigen. Es decir, que actúa no porque alguien quiera que lo haga sino porque él mismo decide que tiene que hacerlo; actúa, en otras palabras, como un hombre libre que tiene claro sus objetivos.²⁹

Para poder llevar a cabo la definición de una estructura organizacional, que se mantenga de acuerdo con el objeto y las necesidades de funcionamiento dentro de una organización, se convierte en un requisito indispensable para que ésta logre llevar a cabo sus operaciones dentro de un rango de aplicación que les permitan cumplir con la generación de productos y servicios de acuerdo con los requerimientos y necesidades de sus clientes.

²⁹ Peter F. Drucker. (1991). La Gerencia de Empresas. Barcelona: EDHASA. p. 145.

Se vuelve indispensable que, para llevar a cabo una buena dirección se conozcan los lineamientos técnicos para diseñar, elaborar y mantener actualizada su estructura, pues esta representa una mejor visión para expresar puntualmente su composición, jerarquía, interrelación de las unidades que la componen, los canales de comunicación y coordinación, así como la cobertura dentro del área donde se este planeando llevar sus actividades.

Es entonces que, la estructura organizacional representa la unión de las estrategias para crear una herramienta, que le permita actuar de la mejor manera posible. En primer lugar, se debe definir de manera clara un organigrama el cual debe estar en función de las actividades de la organización, así como contemplar las competencias y capacidades para que este organigrama sea útil, regido a criterios claros como precisión, sencillez, uniformidad, presentación y vigencia. Asimismo, debe conocer los elementos que tiene que observar de acuerdo con su naturaleza y contenido.

Es importante que una vez que se encuentren establecidos los elementos mencionados anteriormente, el formato de un organigrama debe realizarse mediante un proceso que contenga los siguientes pasos:

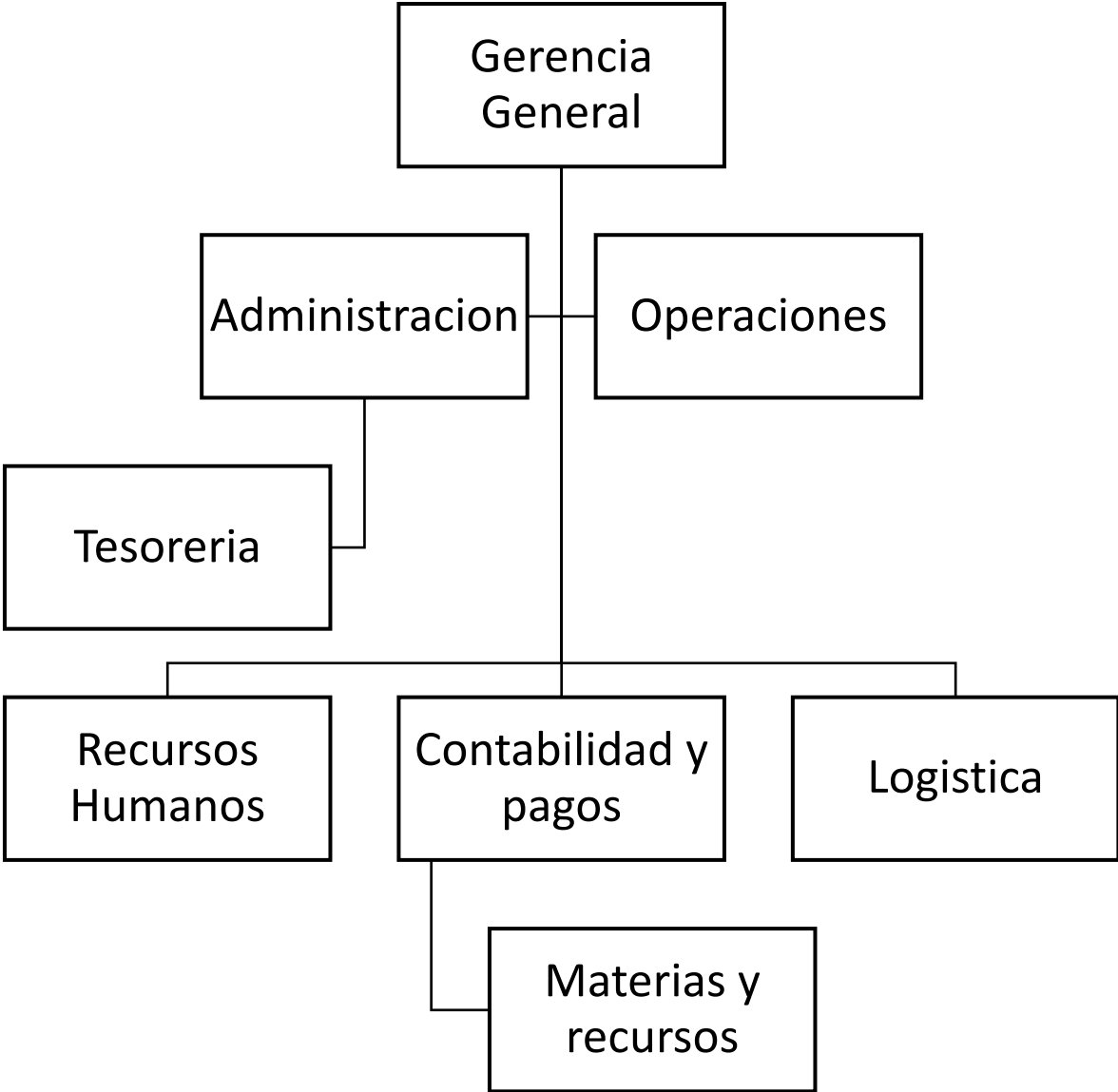
- a) Autorización para realizar el estudio.
- b) Integración del equipo de trabajo.
- c) Determinación del programa de trabajo.
- d) Captación de la información.
- e) Clasificación y registro de la información.
- f) Análisis de la información.
- g) Diseño del organigrama.

Como lo menciona Enrique Benjamín en su libro sobre organización de empresas la elaboración de organigramas en los sectores públicos o privados, se realizan mediante criterios ya definidos para cada uno de ellos, pero tienen cierto parecido pues en ambos casos se enlista un origen, mecánica y responsables. La razón por la que se pueden diferenciar es que ambos atienden de formas diferentes los cambios.

Finalmente, cuando los organigramas tengan la aprobación necesaria, se deben mantener registrados y guardados con tecnologías de la información para que puedan ser compartidos para su conocimiento y su aplicación. De tal manera que permitan la ampliar las posibilidades de presentar las estructuras de forma mas organizacionales, con este organigrama le permite a la organización que se pueden emplear diversos caminos dentro de la estructura, las cuales permiten el alcance de varias líneas de negocio, proyectos, redes, abiertas, virtuales y móviles.³⁰

³⁰ Enrique Benjamín Franklin Fincowsky . (2009). Organización de Empresas, Tercera edición. México: McGrawHill. p. 187

A continuación, se presenta un ejemplo de un organigrama general para una empresa y la estructura jerárquica que conlleva.



4.3 Organización de los recursos.

Para que un proyecto pueda tener éxito es bastante importante el manejo eficiente y eficaz de los recursos, es entonces que la empresa debe controlar de buena manera los recursos con los que se va a trabajar. Por lo que, la mejor manera de lograrlo y que tiene que hacerlo es utilizar estos recursos de forma productiva en todos los sentidos. Es esta la función administrativa del comercio. Y que en economía lo conocemos como productividad.

La discusión sobre la productividad es algo que se comenta en todo el mundo pues esta claro que esta forma parte del éxito dentro de las organizaciones, pues mientras se tenga mayor productividad y mejor utilización de los recursos, se tendrá o se pueden esperar mejores resultados en todos los ámbitos del negocio.

Y como lo menciona Drucker en su texto, donde define que la productividad es aquel equilibrio en donde todos los factores de la producción darán un mejor y mayor rendimiento con un menor esfuerzo. Es algo bastante diferente de la productividad por hombre o por hora de trabajo y cuando mucho estos conceptos tradicionales la reflejan sólo en forma vaga y distante.³¹

Una manera en que los emprendedores pueden apoyarse de acuerdo con el ambiente en que se desempeñan las organizaciones, algunas veces se requiere de un servicio de apoyo técnico que les permita hacer frente a la demanda de productos y servicios de calidad en tiempo y lugar oportunos y con óptimos resultados.

³¹ Peter F. Drucker. (1991). La Gerencia de Empresas. Barcelona: EDHASA. p. 47.

Es entonces que, las alternativas más viables que pueden tomar los negocios es el de la asistencia técnica y el servicio de consultoría. La primera, cuando dentro de la organización existe un área o alguna unidad responsable de brindar apoyo; la segunda, cuando este soporte proviene de una instancia externa a la organización. En ambas situaciones el servicio es análogo y básicamente sólo se distingue por la posición desde la cual parte, no así en la esencia de lo que percibe y recibe una organización. La diferencia en el origen influye en que, en el ejercicio profesional, en un caso se le denomine asesoría interna y, en el otro, asesoría externa.

Es importante mencionar que cuando se emplea la asistencia técnica o asesoría interna, el servicio corre a cargo de una unidad de mejoramiento administrativo cuya razón de ser, nomenclatura, estructura, adscripción, funciones, personal y forma de gestión dependen del campo de trabajo, sector de actividad, giro, tamaño y naturaleza de las operaciones de la organización.

Para la organización de los recursos y de acuerdo con las condiciones de funcionamiento de una organización además tomando en cuenta si es que existe o no la complejidad dentro del proyecto, se tiene la posibilidad de utilizar en forma simultánea o paralela la asistencia técnica o el servicio de consultoría. Y así como lo menciona Franklin en su texto a gestión de la asistencia técnica y el servicio de consultoría representan un recurso de estrategia al que las organizaciones pueden recurrir para mejorar su capacidad y forma de respuesta y fortalecer su cadena de valor.³²

³² Enrique Benjamín Franklin Fincowsky . (2009). Organización de Empresas, Tercera edición. México: McGrawHill. p. 469.

Por ultimo, la administración de los recursos se vuelve una parte fundamental para el negocio, pues si no se analiza y se tiene un control claro sobre los mismos, esto puede generar problemas que afecten directamente la operación y que a su vez lleven al fracaso total del emprendimiento, en cambio si se manejan de buena manera para que los objetivos puedan llevarse a cabo el porcentaje de éxito y de competitividad dentro del mercado serán mayores e impulsaran al emprendimiento a nuevos canales, todo esto gracias al buen manejo de los recursos con los que se cuenta.

**CAPÍTULO V. OPORTUNIDADES Y RETOS DEL
EMPRESARIADO EN MÉXICO.**

5.1 ¿Por qué emprender?

Esta pregunta resulta de gran ayuda para orientar y cuestionarse si en realidad se está listo para comenzar con un proyecto chico, mediano o grande, además de las posibilidades de llevar a cabo una idea y ejecutarla de la mejor manera, pues también muchas veces los emprendedores se ven impulsados por motivaciones de querer ser su propio jefe, como también para tener la capacidad de dar empleo a más personas, y cuando se está decidido a la realización de una idea, para convertirla en un negocio, pero pocos hablan de cómo hacerlo en términos realistas.

Es por eso, que se debe tener una base y una serie de pasos los cuales seguir para decidirse por el emprendimiento, pues esta decisión implica correr los riesgos y también un proceso que elevará la adrenalina que, en muchas ocasiones, viven los emprendedores; y también existen quienes optan por la seguridad de que un tercero les proporcionará las prestaciones debidas, en vez de ser quienes tramiten una montaña de requisitos, para ser parte de las empresas formales del país y estar en regla con toda exigencia.

Teniendo claro que emprender no tiene porqué ser la meta última de todos, se vuelve importante que quienes si lo decidan deben estar sumamente convencidos y decididos. La cuestión es que, antes de decidirte a llevar a la práctica un plan de negocios, medites las implicaciones de por medio y cuáles son los riesgos. Claro que se tendrán que realizar muchos sacrificios y muchas veces no todo saldrá del todo bien, pero se debe ser fuerte y resistente para saber afrontar los retos y también ser perspicaz para identificar las oportunidades que se den.

Uno de los muchos incentivos que existen para emprender en México es que es uno de los países más robustos en financiamientos, pues el acceso a financiamiento por parte de las MIPyMES se vuelve relativamente sencillo que se apruebe teniendo que al menos 91.17% de las solicitudes de fondeo son aprobadas en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Además de que el país se

encuentra como el segundo mejor país para emprender, cada mes se inauguran 35 mil negocios, según datos del Instituto Nacional del Emprendedor.

Una de las ventajas de emprender en México es su ubicación, pues por su cercanía con los grandes mercados de Estados Unidos y Sudamérica, se convierte en un país óptimo para negocios. Además de que México es el mejor país de América Latina para abrir una empresa en cuestión de facilidad de trámites.

Y como se menciona en el artículo sobre el emprendimiento de Estafeta, emprender es una tarea que no debe ser complicada y tiene un gran impacto social y económico para el país, pues las MIPyMES generan alrededor de un 80% de los empleos en México y aportan más del 50% del PIB.

Finalmente se enlistan otros datos relevantes de emprendedores en México:

- Los emprendedores en México el 40 % son jóvenes de entre 22 y 35 años, lo cual nos da una idea que el nivel universitario es el que más produce emprendedores.
- 1 de cada 3 mexicanos quiere emprender, pero le da miedo el fracaso se queda solo con la idea y no la aplica y prefiere otro tipo de entrada económica.
- El 90 de los emprendedores comienzan con dinero familiar o de ahorros propios lo cual nos refleja una gran carencia de apoyos tanto gubernamentales como bancarios.
- El ecosistema emprendedor en México presenta una gran desigualdad en cuanto al género, 68 % son hombres contra el 32 % de mujeres cifra que este 2019 cambio, años atrás era casi de una diferencia de 40%.

- Un dato que llama mucho la atención es que el 60 % de emprendedores cuando inician no importa si son hombres o mujeres son solteros, es decir al momento de iniciar su negocio no tienen algún tipo de compromiso.
- El 80 % de las empresas cierran al terminar al segundo año, aquí la importancia de una buena consultoría para que los nuevos negocios salgan de esta estadística.
- El 55 % de las empresas son administradas/operadas desde casa o de forma virtual, es decir no tienen oficina presencial.
- Solo el 15% de las empresas está incursionando en mercados globales, es decir está vendiendo fuera del territorio nacional.³³

A continuación, se presenta el cuadro 4, donde se muestra el porcentaje de empresas que solicitaron financiamiento y cuantos créditos fueron aprobados de acuerdo con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas 2018 (ENAFIN) del INEGI.

Cuadro 4. Financiamiento de las MIPyMES.

Clasificación de empresa	Porcentaje de empresas que solicitaron financiamiento	Porcentaje de empresas a las que se les aprobó el financiamiento
Micro.	18.1%	87.1%
Pequeñas.	26.7%	89.8%
Medianas.	42.1%	93.9%
Grandes.	36%	97.4%

Fuente. Elaboración propia con datos de INEGI. 2018.³⁴

³³ Por qué emprender en México. Estafeta. <https://www.estafeta.com/Articulos-Blog/2020/Por-que-emprender-en-Mexico>

³⁴ Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas 2018 (ENAFIN). <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enafin/2018/doc/ENAFIN2018Pres.pdf>

5.2 ¿Cuáles son las oportunidades de emprendimiento?

El emprendimiento impacta directamente a la economía de un país, pues cuando se desarrollan nuevas empresas, los emprendedores crean oportunidades de empleo que impactan a la sociedad y benefician a las personas del país, además de que impulsan la competitividad y la productividad de las empresas ya existentes, claro que existen diferentes ámbitos y muchas veces desarrollan productos o servicios que crean procesos o innovaciones, que pueden ser motores de crecimiento y desarrollo para el futuro, ayudan a mejorar la renta nacional e introducen innovación de productos en el mercado.

Durante el periodo comprendido se han visto casos de éxito en el emprendimiento en el ámbito de productos y servicios de diferentes industrias, muchos negocios aprovecharon las nuevas reglas y normas, para poder impulsar sus proyectos, si bien hubo muchos cambios en la manera de vivir debido a la pandemia, la nueva normalidad y otros aspectos. La oportunidad de innovar en muchos emprendimientos ya sea en la manera de hacer llegar sus productos o servicios ajustándose a nuevas normas, les dio beneficios y los impulso a nuevas industrias que anteriormente no se imaginaban alcanzar.

También durante el periodo de análisis se pudo observar cuales eran las industrias o las oportunidades de negocio que se han incrementado y han tenido éxito, son los que se han dedicado a brindar tecnologías de la información que atienden las necesidades de diferentes empresas, además del ámbito de salud y también en el sector educativo.

Es entonces que, una de las oportunidades de emprendimientos mas destacadas y con mayor éxito es en el sector de las tecnologías de información. Pues esta industria está creciendo de manera significativa al año, y es una de las industrias con mayor demanda para los próximos años, pues con sus innovaciones constantes resulta muy atractivo para otras empresas, pues les es mas cómodo que contraten estos servicios por fuera que desarrollarlos dentro de su estructura.

Mucho del éxito se debe a que a este negocio entran todo tipo de empresas que utilizan el Internet y software especializado, para manipular el flujo de información de un lugar a otro, como sitios web, programas de administración, logística, inventarios, redes, etc.

Tal es el impacto y crecimiento de este sector que en el año 2021 se observó que fue un año caracterizado por un mayor impulso en el sector tecnológico, en los primeros trimestres del año 2021, la inversión en tecnología ascendió, lo que significó, siete veces más que el año pasado favoreciendo al sistema emprendedor, expertos aseguran que esta ola de crecimiento no va a parar y es ahora el mejor momento de emprender.

Al tener este ejemplo resulta muy atractivo para nuevos emprendedores el aventurarse y animarse a plasmar sus ideas y darles forma, para que puedan seguir impulsando la economía nacional y al mismo tiempo brindar oportunidades de empleo, y tener un desarrollo personal que cumpla con las expectativas que un emprendedor busca desde el inicio de su proyecto.

5.3 Motivaciones para el emprendimiento.

Las motivaciones que se pueden encontrar para comenzar o realizar la idea de un negocio pueden ser diferentes y diversas para cada caso, sin embargo, hay que tener claro que se pueden llegar a muchos puntos en común. Pero si algo que debe tener un buen emprendedor es estar motivado con sus ideas y no dejarse vencer por los obstáculos que se pueden presentar.

De manera que para llevar un proyecto al puerto seguro y con los objetivos claros, se deben establecer y alcanzar objetivos realizables. Pues en muchas ocasiones lo peor para un emprendedor es desmotivarse porque se imponen metas imposibles. Cada persona debe comprometerse con la meta que se ha establecido. Una forma ampliamente aceptada de lograr esto es compartirla con terceras personas, para generar un compromiso común, siempre tener el apoyo de mas personas puede impulsar el cumplimiento de los objetivos.

En el caso de que los objetivos sean complejos, se deben disponer metas intermedias las cuales nos sirvan como guía de lo que se busca lograr y sean un parámetro para poder medir el posible éxito o fracaso del proyecto, además de que esto ayuda para aligerar las cargas y no generar presiones innecesarias en el grupo de trabajo, pues la armonía dentro de un grupo es fundamental y ayuda para que las tareas se realicen de la mejor manera y con la mejor disociación posible.

Las principales fuentes de motivación pueden ser variadas, pero en cualquier caso lo más importante es saber identificarlas, para que en los momentos difíciles puedas encontrar la inspiración necesaria y seguir adelante, esta claro que no toda ira a la perfección, sin embargo, si se tiene una personalidad fuerte y tranquila al mismo tiempo se puede llegar a un equilibrio. Aquí entra en juego un factor muy importante: la pasión. Si se tiene pasión por lo que se hace, nunca se tendrán momentos de desmotivación. Ya que los retos siempre estarán presentes durante todo el proceso y, algunas veces, puede que la primera solución no sea la correcta y se tengan haya fracasos, siempre tendrás la motivación para luchar.

Una persona decidida como emprendedor tiene que saber que una idea se ejecuta con varios objetivos, pero uno de los principales es ser consciente de que se desea aportar algo a la sociedad, cambiar el mundo y convertirlo en un lugar mejor para vivir, siempre se debe de velar en que los productos o servicios tengan un impacto positivo para la sociedad, además de aportar un valor agregado a las industrias donde se desenvuelvan.

Cuando se logra un objetivo la sensación de sentirse bien con los resultados siempre ayuda incrementar las motivaciones e impulsa a que se puedan alcanzar cada día más objetivos. El desempeño como emprendedor va mucho más allá porque se está generando empleo, redefiniendo industrias, inspirando a otras personas y creando nuevas oportunidades. La misión como emprendedor abarca una enorme responsabilidad y compromiso con los empleados, con la sociedad y con el mundo en general. Siempre se debe tener una buena relación con los empleados y con los socios e incluso los clientes, pues ellos también son fuente de inspiración sobre la visión como emprendedor que se tiene en el proyecto.

5.4 Retos del emprendimiento.

Cuando se inicia un negocio, se debe de mantener en constante aprendizaje, pues si al inicio nos encontramos en una buena posición, no hay que relajarse ya que los negocios siempre están en constante cambio e innovación, resulta crucial mantenerse actualizado lo más posible y siempre estar abierto a conocer nuevos procesos.

Entonces hay que ser consiente de que lo primordial para un emprendedor es aterrizar las ideas y tenerlas claras, no debe quedarse suspendido en el mundo de las ideas, pues si no se concentran los esfuerzos para que la operación se realice de buena manera y no caiga en un fracaso temprano.

Sin embargo, se puede puntualizar y casi garantizar que se van a tener mil fracasos, y aunque suene contradictorio, al mismo tiempo se afirma que de cada caída se llega al aprendizaje. Y el conocimiento, sin duda, es una herramienta que te ayudará a prever futuros errores.

De acuerdo con el estudio *Los retos del emprendimiento en México* a cargo de los autores Victoria Medrano, Raúl Sandoval y María Tavera, los retos a los que se tiene que enfrentar el país para favorecer al espíritu emprendedor se enfocan principalmente en:

- Fortalecer las insituciones. Garantizar un entrono legal, político, institucional, fiscal y social transparente para disminuir la corrupción e inseguridad.
- Implementar modelos triple hélice para que los emprendedores, centros de investigación y el Gobierno trabajen en conjunto.
- Ofrecer educación para formar emprendedores; es decir, formar a personas con conocimientos administrativos, estratégicos, con inteligencia financiera y emocional.

- Generar programas que se ajusten a las necesidades reales del emprendedor mexicano.
- Favorecer la innovación para afrontar los cambios del mundo moderno.

En conclusión, es preciso robustecer el emprendimiento para beneficiar al país, pues en esta ocasión, una pandemia fue la que puso en jaque la estabilidad del modelo económico, y que al mismo tiempo provocó que muchas familias tuvieran problemas de estabilidad financiera, pero que muchos no se desanimaron y lograron llevar a cabo proyectos que les brindaron una mejor perspectiva para tomar ciertos riesgos, sin imaginar que estos pudieran mantenerse firmes frente a los problemas que ocasionó la pandemia mundial.

CONCLUSIONES.

Comentarios.

Después de haber realizado el análisis sobre la situación de las MIPyMES durante el periodo de este proyecto, esta información puede servir de apoyo para quienes tienen el interés en estos temas, además de brindar un panorama sobre la situación del tema en nuestro país, de igual manera como esta escrito en el titulo se pueden dar una idea sobre las oportunidades que se tienen si es que se decide comenzar con un emprendimiento, sin importar el tamaño que se este buscando, pues en este trabajo se enlistan los procesos y pasos que se pueden tomar para ir dirigiendo y orientando el proyecto por buen camino, mencionando la situación que existe y que se contabiliza por las instituciones para dar un paso sobre cómo, cuándo y dónde resulta ser la mejor opción para llevar a cabo un proyecto.

Se mencionan los sectores y las industrias en las que existen mejores resultados dentro del país y también cuales son sumamente fructíferas, pero que tienen mayores retos en el momento de llevarse a cabo y comenzar con sus operaciones. Al mismo tiempo, se puede observar como es el proceso legal y las leyes que rigen dentro del país para crear una empresa, además de las oportunidades que se tienen de acceder a un financiamiento, si es que el proyecto lo requiere.

Claramente, no todo es tan sencillo ni tan fácil de llevarse a cabo, pues durante este análisis se puede observar que muchos proyectos de MIPyMES no lograron superar los retos que se vivieron durante la pandemia y las restricciones que se dieron por cuestiones sanitarias, sin embargo, y a pesar de esta situación se tienen los registros de la esperanza de vida de estas empresas, los cuales son un poco desalentadores, pero que la mayoría de ocasiones ocurren por una mala administración y manejo de las situaciones que se presentan en el transcurso de las operaciones de cada negocio.

Por lo tanto, el emprendimiento resulta ser una buena opción para quienes buscan llevar a cabo sus ideas y darles impulso en el país por diversas características, resulta ser relativamente sencillo, pero claro está que siempre existe mayor posibilidad de éxito cuando se tienen las bases sólidas desde un inicio y se cuenta con capacitaciones frecuentes e innovaciones para el sector donde se esté manejando.

Adicionalmente, derivado del fin de actividades del INADEM en 2019, la Secretaría de Economía enfocó sus esfuerzos en el Programa Sectorial de Economía 2020 - 2024 (PROSECO), en el cual se han publicado los objetivos y propósitos en el ámbito económico del país, incluyendo a las MIPyMES, en este sentido se colocó como objetivo prioritario promover la creación y consolidación de estas empresas para una mayor inclusión productiva, para lograr ser competitivas dentro del mercado interno y externo si así fuese el caso.

Estos objetivos se plantearon cubrir con diferentes estrategias, de manera que la primera estrategia que se estableció de acuerdo al programa fue promoción al acceso físico y financiero con el fin de ampliar el potencial productivo de las MIPyMES, seguido de esto otra estrategia importante para lograr una mejor gestión y aprovechamiento de los recursos es con la capacitación del capital humano con el fin de lograr elevar la capacidad competitiva de las MIPyMES e impulsar el desarrollo personal de los miembros que las integran.

El fomentar un entorno institucional que permita conseguir un ambiente de negocios adecuado para el aumento de la productividad de las MIPyMES es otra de las estrategias que se encuentran en este programa, ya que al contar con los órganos institucionales que regulen y que aseguren el buen trato entre los participantes es fundamental para el desarrollo de las empresas, y finalmente la última estrategia plasmada para el programa es la de impulsar la capacidad de las MIPyMES en los campos de innovación y el desarrollo de tecnología, puesto que estos campos son los que les generan un fuerte impacto en la competitividad de las

empresas en todo el mundo, haciéndolas destacar del resto y con esto obtener reconocimiento para futuros negocios entre empresas.

Como resultado de estas estrategias se han publicado resultados para los años de 2020 y 2021, en el caso de 2020 sobre los resultados obtenidos, se realizaron avances importantes para el establecimiento de un espacio de colaboración entre la industria, academia y gobierno para diseñar y coordinar a nivel nacional iniciativas, programas y proyectos destinados a modernizar y transformar la industria en México, donde se desarrollaron materiales importantes para la creación de consejos y de plataformas enfocadas en la innovación de las industrias.

Una consecuencia visible derivada de la pandemia por COVID, en la conciencia de las empresas, es que se generó mayor interés en implementar modelos que cuantifiquen la carga económica de las enfermedades en el modelo de empresa, diseñando estrategias que protejan la salud de los trabajadores y convertirlas en un estímulo para la producción.

La implementación del uso de medios digitales para la transferencia de conocimiento a las empresas, industrias y laboratorios en materia de capacitación a través de cursos, diplomados y asesorías, facilitando el proceso de aprendizaje de manera presencial o a distancia, teniendo en cuenta las condiciones de pandemia que se han vivido durante el periodo de análisis.

En muchas ocasiones para lograr incorporar a las MIPyMES a las cadenas de valor de la producción, la estrategia más aplicada durante este periodo han sido los fideicomisos, mismos que apoyan con financiamiento a los proyectos estratégicos de las empresas para lograr consolidarse y poder mantenerse durante los problemas derivados de la emergencia sanitaria, facilitando el acceso a este recurso las empresas logran su permanencia dentro del mercado mexicano.

Durante el periodo de estudio se crearon programas para facilitar el acceso a financiamiento, independientemente del tamaño de la empresa, destacando programas para pequeñas empresas con facilidades de pago, como lo fueron el tiempo para poder pagar estos programas, también hubo algunos enfocados en la igualdad de género enfocados en mujeres emprendedoras, para poder obtener alguno de estos apoyos se abrieron convocatorias para participar del programa, los cuales requerían de información básica y sencilla de ubicar por parte de los beneficiarios.

De igual manera por parte de NAFIN (Nacional Financiera) se otorgaron recursos a empresas lideradas en su mayoría por jóvenes, mujeres, y también empresas que operaban con ciertos materiales como lo son el cuero, calzado, textil y manufactura. Obteniendo como resultado el beneficio de más de 17 mil MIPyMES, en los sectores anteriormente mencionados, al mismo tiempo se fortalecieron las redes de telecomunicaciones para la promoción de estas MIPyMES, objetivo paralelo con el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno en turno.

La digitalización de las unidades económicas fue un avance importante para que las MIPyMES lograran adaptarse al mercado durante la emergencia sanitaria, ya que les permitió acceder a conocimientos y habilidades sobre procesos y adaptación de los cambios derivados de esta. Pues muchas de estas empresas lograron acercarse al público a través de plataformas digitales que les permitieron un mayor alcance, ofreciendo sus productos con envíos a distintas partes de la república e inclusive alcanzando demanda por parte de otros países.

De manera que, para lograr ofrecer sus productos y servicios de calidad, se publicaron sitios especializados en materia de normas para que los consumidores lograran identificar los productos y servicios que cumplieran con estas, logrando así posicionarse en los gustos de los consumidores, destacando de la competencia que no contaba con ciertas normas para cada tipo de producto.

Si bien, muchos de los retos presentados durante la pandemia significaron muchas veces incertidumbre para el emprendimiento, al final hubo lugar para poder visualizar las oportunidades que esta situación planteaba, al lograr identificarlas se pudieron obtener bastantes casos con cierta estabilidad, además de la innovación que se le dio a cada proyecto, el poder tener acceso a talleres y cursos virtuales, se volvieron herramientas muy útiles para lograr los objetivos ante los desafíos que conlleva una pandemia. También el esfuerzo de las instituciones en conjunto con los emprendedores abrió las puertas a cambios en temas normativos y de regulación que benefician tanto al consumidor como al que provee los productos y servicios.

Por lo que es posible que se puede establecer un emprendimiento, independientemente de la situación o el panorama que se encuentre en el momento de llevar a cabo este proyecto, siempre y cuando se tenga una buena guía, administración y un empeño por querer sobresaliendo, adaptándose a las necesidades de cada situación, aprender del proceso es fundamental y con estas herramientas la posibilidad de éxito siempre tendrá una probabilidad mayor de suscitarse.

FUENTES CONSULTADAS.

Bibliografía.

1. Hernández Sampieri, Roberto; et al. (2001). Metodología de la Investigación. 2ª. ed. McGraw-Hill. México, D.F. Cap. 3.
2. Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. Las MiPyME en México: retos y oportunidades. (2018)
3. Medina, Agustín. (2012) Hoja de Ruta para emprendedores. Ediciones Pirámide (Grupo Anaya S. A.). (pág. 7-27)
4. Smith, Adam. (2011). La Riqueza de las Naciones. Edit. Alianza. Cap.1.
5. Organización Mundial de la Salud. OMS. La enfermedad por coronavirus (COVID 19) es una enfermedad infecciosa causada por un coronavirus descubierto recientemente.
6. Secretaria de Economía. INADEM. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
7. Instituto Nacional del Emprendedor. INADEM. LIBRO BLANCO POLÍTICA DE MIPYMES INADEM 2013 – 2018.
8. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ENCUESTA NACIONAL SOBRE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (ENAPROCE) 2018. (2019).
9. Apuntes Digitales, Derecho Mercantil. UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, Sistema de Universidad Abierta y Educación a Distancia.

10. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Ley General de Sociedades Mercantiles.
11. Secretaría de Economía. MÉXICO EMPRENDE. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>
12. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. ESTUDIO SOBRE LA DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS 2020 (2021).
13. Fernando Trías de Bes. (2019). El libro negro del emprendedor. España: EDICIONES URANO.
14. INEGI. (2015). Esperanza de vida de los negocios.
15. Crea tu empresa. Secretaria de Economía. <https://mipymes.economia.gob.mx/emprender/crea-tu-empresa/>
16. Peter F. Drucker. (1991). La Gerencia de Empresas. Barcelona: EDHASA
17. Enrique Benjamín Franklin Fincowsky . (2009). Organización de Empresas, Tercera edición. México: McGrawHill.
18. Por qué emprender en México. Estafeta. (2020) <https://www.estafeta.com/Articulos-Blog/2020/Por-que-emprender-en-Mexico>

19. EL LEGADO DE SCHUMPETER AL ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, Journal of Economics, Finance and Administrative Science, vol. 12, núm. 22, junio, 2007, pp. 9-22 Universidad ESAN Surco, Perú
20. Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. INEGI. Dirección: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>
21. Schumpeter, Joseph A. (1954). Historia del análisis económico. Editorial Ariel.
22. LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES. (2018). CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN. Dirección: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf
23. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018. INEGI. Dirección: <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/#Documentacion>
24. Programa Sectorial de Economía 2024. Secretaría de Economía: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/730293/Informe de Avance y Resultados 2021 PROSECO.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/730293/Informe_de_Avance_y_Resultados_2021_PROSECO.pdf)