



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS**

**Utilidad y género en las microempresas
mexicanas del 2012**

TESIS

**Para obtener el grado de Licenciatura en
Economía y Finanzas**

Presenta:

**Manuel Alberto Aguilar de la Rosa
Nélida Rivera Reyes**

Directora de Tesis:

Dra. Verónica Patricia Rodríguez Vázquez

Chetumal, Quintana Roo, México, Enero de 2016



UNIVERSIDAD DE
QUINTANA ROO
**SERVICIOS ESCOLARES
TITULACIONES**



Universidad de
Quintana Roo

División de Ciencias Sociales y
Económico Administrativas



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS

Utilidad y género en las microempresas mexicanas del 2012

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de Tesis del programa de Licenciatura y aprobada como requisito para obtener el grado de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA Y FINANZAS

COMITÉ DE TESIS

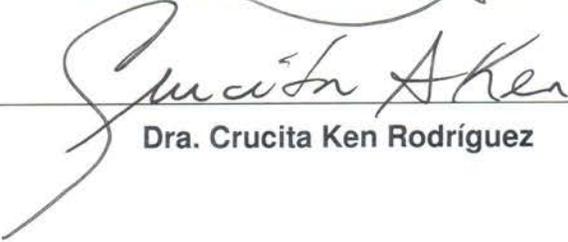
Directora:


Dra. Verónica Patricia Rodríguez Vázquez

Asesor:


Dr. Luis Fernando Cabrera Castellanos

Asesor:


Dra. Crucita Ken Rodríguez

Chetumal, Quintana Roo, México, Enero de 2016



AGRADECIMIENTOS

A mi madre Marlene Reyes por apoyarme al inicio de mi carrera y por brindarme la confianza necesaria para emprender mi sueño.

A mis abuelos, Rosa Estrella y Carlos Reyes, por el gran amor que me proveyeron cuando más lo necesitaba y por sus valiosos consejos que hicieron de mí una excelente persona.

A mi amado Eleazar Gallegos por estar a mi lado en las buenas y en las malas. Por creer en mí, por ser mi confidente, mi ángel, pero sobre todo por ser el gran motor en mi vida.

A mi hermanita Sarely Rivera por ser mi gran amiga y entenderme a pesar de mis errores.

A mi sensei Javier Campos que me brindo su amistad, su cariño y sobre todo estuvo para mí en los momentos más difíciles.

A la Dra. Verónica Patricia, al Dr. Fernando Cabrera, al Dr. José Luis Esparza, a la Dra. Crucita Ken y la Dra. Laura Durán por la confianza que me brindaron y por alentarme, mediante sus aportaciones, para la terminación de la tesis.

A mis amigos colegas que me brindaron su amistad y sus conocimientos.

Nélida Rivera Reyes

AGRADECIMIENTOS

Primeramente quiero agradecer a Dios por haberme brindado la oportunidad de lograr todo lo que he experimentado en mi vida, que me han ayudado a ser un hombre fuerte ante las circunstancias de la vida, de igual manera agradezco a la Universidad de Quintana Roo, así como a la Universidad de Cantabria por forjarme como licenciado en Economía durante mi periodo de universitario.

Quiero agradecer con todo el amor que tengo a mi familia, porque el éxito de mi vida es reflejo de la educación que me han brindado, primeramente a mi madre Luz Gricelda de la Rosa UC que con fuerza y valentía me han enseñado como afrontar los problemas de la vida, además siempre ha apoyado y confiado en mis capacidades, agradezco a mi padre José Alberto Aguilar Aguirre por su humildad y paciencia que han sido siempre sus más grandes virtudes, que en todo momento se me fueron inculcados, agradecer de la misma forma a mi hermano Marvin Iván Aguilar de la Rosa que su compañía y apoyo que han sido esencial para el sentido de mi vida. Juntos toda la familia hemos comprobado que el apoyo mutuo es lo que hace de mi familia algo especial, única y fuerte.

Quiero agradecer la compañía y apoyo incondicional de Eneida Nadhxiely Canto Arau durante más de 7 años en mi vida, en el cual aprendí mucho de la delicadeza de la vida, así como su disfrute ante los momentos difíciles; de la misma manera gran pilar de mi vida se los debo a mis amigos Brandon Zamudio Ramírez, que con su dedicación y empeño me ha mostrado el secreto del triunfo; a mi amigo Víctor Samuel Briceño Pech por su compañía y apoyo moral que me ha servido como refugio en los momentos más difíciles de mi vida; Finalmente a mis amigos Daniel Zamudio Ramírez y Nelson David Onofre Hernández por demostrarme ese coraje y determinación para nunca verse pequeño ante la vida.

Agradezco a la Dra. Verónica Patricia Rodríguez Vázquez como directora de tesis en el cual me ha apoyado, orientado y corregido en todo momento para la conclusión de esta tesis; así mismo agradecer a cada uno de mis lectores el Dr. Fernando Cabrera, la Dra. Crucita Ken, el Dr. José Luis Esparza y la Dra. Laura Durán por sus valiosas aportaciones al trabajo.

Finalmente mi gran agradecimiento a toda la familia De La Rosa, por apoyar incondicionalmente cada uno de los proyectos que me he propuesto en la vida, así como por hacerme sentir valioso y empujarme hacia el triunfo en cada momento de mi vida; Y así agradecer a cada uno de las personas que son y fueron parte de mi vida como profesores, compañeros y conocidos, les agradezco por su apoyo.

Manuel Alberto Aguilar de la Rosa

Índice de contenido

I. Introducción	1
I.1. Planteamiento de problema.....	3
I.2. Justificación.....	3
I.3. Objetivos de la investigación	4
I.4. Hipótesis.....	5
I.5. Desarrollo del trabajo	5
II. Marco Teórico: El contexto de la microempresa, la mujer y el emprendimiento	7
II.1. Microempresas, evolución en México y en el mundo	7
II.1.1. Definición de microempresas	7
II.1.2. Importancia de las microempresas.....	9
II.1.3. Problemas de las microempresas	10
II.1.4. Evolución histórica de las microempresas en México	11
II.1.5. Microempresas en México.....	16
II.1.6. Microempresas en el mundo (América Latina)	19
II.2. La mujer empresaria en México	30
II.2.1. La mujer en el México antiguo.....	31
II.2.2. La colonia, etnia y género	34
II.2.3. La mujer en la independencia	36
II.2.4. La revolución y la aportación de la mujer	39
II.2.5. Época contemporánea y el género.....	40
II.3. Emprendimiento	42
II.3.1. Financiamiento de los microempresarios	46

II.3.2.	Problemas de los emprendedores.....	48
II.3.3.	Condiciones macroeconómicas.....	48
II.3.4.	Monopolios	52
II.3.5.	Microempresarios y microempresas.....	52
II.4.	Emprendimiento femenino.....	54
III.	Metodología: Herramientas novedosas para el análisis y toma de decisiones	62
III.1.	Compilación de datos y cifras de la ENAMIN 2012	62
III.2.	Análisis de regresión lineal.....	63
III.2.1.	Variables utilizadas.....	64
III.2.2.	Modelo de regresión.....	65
III.3.	Análisis mediante <i>TopRank</i>	70
III.4.	Análisis mediante <i>PrecisionTree</i>	77
III.4.1.	Planteamiento del modelo	77
III.4.2.	Presentación del árbol de decisión y datos del modelo.....	78
III.4.3.	Probabilidades del modelo	82
III.5.	@ <i>RISK</i> - Simulación Monte Carlo	84
III.5.1.	Planteamiento del modelo	84
III.5.2.	Entradas y Salidas.....	86
III.5.3.	Relación <i>Inputs-Outputs</i>	87
IV.	Resultados	98
IV.1.	Resultados en <i>TopRank</i>	98
IV.2.	Resultados en <i>PrecisionTree</i>	100
IV.3.	Resultados en @ <i>RISK</i>	107
V.	Conclusiones y Recomendaciones.....	116

V.1. Conclusiones.....	116
V.1.1. Sobre resultados de los análisis	116
V.1.2. Sobre los datos más controversiales (datos duros)	118
V.1.3. Conclusiones finales	118
V.2. Recomendaciones.....	120
V.2.1. Para los microempresarios	120
V.2.2. Para el gobierno.....	121
V.2.3. Para futuros investigadores que abarquen este tema.....	122
Bibliografía	124

Índice de Tablas

Tabla 1. La Economía Mexicana durante la Administración "de la Abundancia" 1977-1982	12
Tabla 2. Crecimiento de la población en México entre 1940-2010	13
Tabla 3. Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994-2008.....	14
Tabla 4. Manufactura: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994- 2008	14
Tabla 5. Comercio: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994- 2008	15
Tabla 6. Servicios: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994- 2008	15
Tabla 7. Clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el 2002	16
Tabla 8. Clasificación de las empresas, de acuerdo al número de empleados, en el Diario Oficial, 2003	17
Tabla 9. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas	18
Tabla 10. Tamaño de la economía informal y formal en 17 países de América Latina. 1999-2000	21
Tabla 11. Criterios de definición de las MiPyMe, 2003	22
Tabla 12. Diferentes criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa por número de empleados de 14 países de Latinoamérica, 2003... 23	
Tabla 13. Definiciones utilizadas para microempresa, 2003	24
Tabla 14. Número de empresas en América Latina 1994-2000.....	24
Tabla 15. Proporción de empresas según tamaño en países seleccionados de América Latina y de la OCDE, 2010	26
Tabla 16. Instituciones de fomento en América Latina, 2005	27
Tabla 17. Brechas salariales respecto de las empresa grandes, 2006.....	28
Tabla 18. Análisis de los resultados.....	100
Tabla 19. Sugerencia de política de <i>PrecisionTree</i> del Modelo	101
Tabla 20. Resumen Estadístico del Modelo 2.....	106

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Productividad relativa en países seleccionados de América Latina y la OCDE, 1999-2000.....	20
Gráfico 2. Porcentaje de microempresas en Latinoamérica	29
Gráfico 3. Porcentaje de MiPyMe en Latinoamérica, 2003	29
Gráfico 4. Participación sectorial de las empresas (en %)	30
Gráfico 5. Proporción de empresas con acceso a financiamiento en el 2010	47
Gráfico 6. Índice de exención de la corrupción de los países de la OCDE 2005-2010	49
Gráfico 7. Índice de incidencia de sobornos, 2010	50
Gráfico 8. Comportamiento de las tasas de interés de México y Estados Unidos en los últimos años	51
Gráfico 9 Emprendimiento de las mujeres, 2005 y 2010 de los países de la OCDE como porcentaje del total de emprendedores	59
Gráfico 10. Tornado de utilidad del Modelo 1	71
Gráfico 11. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 1	72
Gráfico 12. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 2	73
Gráfico 13. Gráfico araña de utilidad del Modelo 2	73
Gráfico 14. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 3	74
Gráfico 15. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 3	75
Gráfico 16. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 4	76
Gráfico 17. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 4	76
Gráfico 18. Variable Sexo.....	88
Gráfico 19. Variable Manufactura.....	89
Gráfico 20. Variable Comercio	90
Gráfico 21. Variable Construcción.....	90
Gráfico 22. Variable Servicios	91
Gráfico 23. Distribución de la variable edad.....	92
Gráfico 24. Distribución de la experiencia laboral	93
Gráfico 25. Distribución del número de empleados.....	93

Gráfico 26. Distribución de la variable <i>dummy</i> para complementar el ingreso familiar.....	94
Gráfico 27. Motivo: Mejorar el Ingreso	94
Gráfico 28. Motivo: Para ejercer su oficio, carrera o profesión.....	95
Gráfico 29. Motivo: Fue la única manera que tuvo para tener Ingreso.....	96
Gráfico 30. Motivo: Otros.....	96
Gráfico 31. Gráfico de tornado de utilidades de los 4 modelos	98
Gráfico 32. Gráfico de araña de utilidad de los 4 modelos.....	99
Gráfico 33. Decisión óptima de la microempresaria dado sus razones de emprendimiento	103
Gráfico 34. Decisión óptima del microempresario dado sus razones de emprendimiento	105
Gráfico 35. Perfil de riesgo de <i>PrecisionTree</i> del modelo 2	106
Gráfico 36. Simulación del modelo 1	107
Gráfico 37. Modelo 1: Análisis de bienestar	108
Gráfico 38. Simulación del modelo 2.....	109
Gráfico 39. Modelo 2: Análisis de bienestar	110
Gráfico 40. Simulación del Modelo 3.....	111
Gráfico 41. Modelo 3: Análisis de bienestar	112
Gráfico 42. Simulación del modelo 4.....	112
Gráfico 43. Modelo 4: Análisis de bienestar	113
Gráfico 44. Promedio de los modelos	114
Gráfico 45. Análisis de bienestar en el promedio de los modelos	114

Índice de Figuras

Figura 1. Modelo 1 “Utilidades con respecto al sexo y a las razones de emprendimiento”, regresión en análisis de <i>E-Views</i>	66
Figura 2. Modelo 2 “Utilidades con respecto al sexo, razones de emprendimiento, edad, número de empleados y experiencia laboral”, regresión en análisis de <i>E-Views</i>	67
Figura 3. Modelo 3 “Utilidades con respecto al sexo y al giro empresarial”, regresión en análisis de <i>E-Views</i>	68
Figura 4. Modelo 4 “Utilidades con respecto al sexo, al giro empresarial, edad, número de empleados y experiencia laboral”, regresión en análisis de <i>E-Views</i>	69
Figura 5. Primera toma de decisión: Invertir o no Invertir.	78
Figura 6. Motivos de un empresario para elegir un giro	79
Figura 7. Segunda toma de decisión: En qué giro invertir	80
Figura 8. Líneas de corte de utilidades.....	81
Figura 9. Cuadro de búsqueda de probabilidades.....	82

Utilidad y género en las microempresas mexicanas del 2012

I. Introducción

En este trabajo de investigación se aborda el tema de la microempresa, detectando las variables que influyen en las utilidades de la misma, para finalmente conocer si las microempresas son una fuente de subsistencia familiar. Asimismo se analizará el aspecto de género, en especial el papel que juega la mujer emprendedora al momento de iniciar una microempresa.

Como es notorio hoy en día, las microempresas representan el principal motor de la economía, tanto en México como en algunos países de América Latina, ya que son las generadoras de mayores empleos, además de que son las promotoras de los avances en el entorno local y del rezago de la pobreza extrema. Cada país ha establecido su propia tipología para definir el término de microempresa, en el caso de México, el criterio que se utiliza es el número de empleados por sectores, mientras que en algunos países de América Latina los criterios que se toman son las ventas, el número de empleados y los ingresos obtenidos.

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyMe) en México generan el 72% del empleo y el 52% del Producto Interno Bruto (PIB), además de que año con año va en aumento las unidades económicas, en especial las microempresas (Pavón, 2010). Los Censos Económicos 1994, 1998, 2003 y 2008 realizados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] muestran que el mayor número de establecimientos se encontraba en el 2008 con 3'496,700 empresas representando un poco más del 95.6% del total de las MiPyMe.

Respecto a América Latina las MiPyMe contribuyen en la generación de empleo entre el 35% y 40%, en el PIB 33% y en la inversión 25% (SELA, 2009). Sin embargo, de acuerdo por la Organización Internacional del Trabajo [OIT, 2014] al menos 6 de cada 10 trabajadores están en condiciones de informalidad

laboral, es decir, que la tasa de informalidad laboral en las MiPyMe es del 60% superior a la tasa general de casi 47%.

Por otro lado, centrándonos en la perspectiva de género, empíricamente existen evidencias que confirman el hecho de que las mujeres son menos emprendedoras que los hombres (Fuentes, 2010). La gran problemática es que el hombre está concentrado en realizar los trabajos remunerados, y la mujer en los trabajos del hogar, pero cuando la mujer intenta realizar o desempeñar algún trabajo remunerado, no deja por completo el trabajo del hogar, por lo que su productividad en el trabajo remunerado no suele ser el total de su potencial. Ello se explica en gran medida por el distinto papel social que nuestra cultura atribuye al hombre y a la mujer, sus distintos roles en la célula social básica (Fuentes, 2010).

Araujo Helena (1983) dice que gran parte del machismo en Latinoamérica se debe a la iglesia católica por su postura sobre el antiguo testamento, lo que conllevó al sistema que hoy en día rige las sociedades y más que nada las de América Latina.

Según Fuentes (2013) en México una de cada cuatro empresas generadoras de empleo son de mujeres (25%), sin embargo a nivel global es del 33.33%, lo que ubica a las mujeres mexicanas por debajo de este porcentaje. En algunos países como Chile y Costa Rica la participación de la mujer es limitada y para otros es significativamente alta como en El Salvador.

En México, el Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) es un programa que tiene como objetivo ayudar a la mujer a emprender, para que pueda autoemplearse y ayudarles a desarrollar sus habilidades emprendedoras con la finalidad de mejorar sus ingresos y su calidad de vida, dado que se orienta a mujeres en situación de vulnerabilidad de las zonas rurales. De igual manera el gobierno mexicano apoya a la mujer emprendedora, el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) emite

convocatorias de apoyo para financiar proyectos productivos de mujeres, con tal de apoyar el emprendimiento femenino.

Investigaciones recientes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE, 2012] y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL, 2010] demuestran que las empresas latinoamericanas, principalmente las microempresas, cuentan con un financiamiento limitado, pues menos del 15% del crédito total en la región es destinada a las Pequeñas y Medianas empresas, PyMe.

I.1. Planteamiento de problema

No obstante que el INEGI divulga estadísticas sobre los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), falta procesar la información para determinar aquellos factores asociados con el éxito o fracaso de las microempresas. Particularmente proporciona estadísticas generales con base en datos de clasificación, como son número de micronegocios, empleados, giro, ingreso, género, etc., sin embargo, parece interesante transparentar las relación que existe entre las ganancias y variables de clasificación, destacando el análisis por género, por tal motivo nuestro análisis se basa en los datos más actualizados del ENAMIN, que son las del 2012.

Una de las preguntas, relacionadas con las microempresas que más intriga es ¿por qué no tienen éxito?, a lo que se considera importante proporcionar información relevante y veraz con la finalidad de otorgar herramientas que contribuyan a esclarecer la pregunta anterior para fomentar la sustentabilidad de los micronegocios y así ayudar a incrementar el desarrollo económico del país.

I.2. Justificación

De acuerdo a estudios realizados por varios investigadores (Carrasco, 2005; Castillo y Monroy, 2014; Pariente, 2009; Peña y Ríos, 2012; Rivero, Ávila y Quintana, 2001; Saavedra, 2008; Torres, 2006) muestran que las microempresas son sectores muy dinámicos y vitales para el crecimiento y desarrollo económico,

por lo que su análisis servirá de apoyo para hacer políticas públicas ante los diversos cambios que afronta México.

De igual manera, al hablar de las microempresas nos encontramos con una bibliografía muy extensa, y por ende con variables que pueden ofrecer mucha información en la realidad operativa y económica del país. No obstante, no todas las investigaciones incorporan el análisis del perfil emprendedor teniendo en cuenta el género, como una variable capaz de originar diferencias significativas.

Dado lo anterior, la presente investigación permite analizar y detectar los factores que influyen en las utilidades de una microempresa, principalmente la variable género, esto con el fin de conocer por una parte el ¿por qué las microempresas cierran a corto plazo y no logran sobrevivir por un periodo largo? y, por otra ¿el por qué las mujeres no tienen mucha participación en el emprendimiento empresarial?, así como la relación que tienen estas preguntas con el éxito de las microempresas.

Al final de esta investigación se presentan algunas propuestas para generar herramientas que puedan orientar a los emprendedores para la toma de decisiones en cuanto al inicio de una microempresa, por ejemplo ¿en qué actividad invertir? entre otras cuestiones vitales que tiene un microempresario.

1.3. Objetivos de la investigación

El objetivo primordial de la presente investigación, es detectar factores de éxito o fracaso en los micronegocios, para ayudar en las decisiones de los empresarios para que sus microempresas sean sustentables y permanezcan en el mercado. Al mismo tiempo, debido a que en México existen pocos programas de apoyo especialmente para mujeres microempresarias, realizar un análisis desde la perspectiva de género.

De lo anterior, se desprenden los siguientes objetivos particulares:

- Detectar las variables más influyentes en las utilidades

- Detectar las razones (o los motivos) del emprendimiento que influyen positivamente en las utilidades
- Calcular las probabilidades condicionales del éxito, definido en función de las utilidades, de una microempresa considerando las razones del emprendimiento, el giro del negocio y el género
- Conocer si las microempresas son una fuente de subsistencia familiar
- Obtener herramientas para los microempresarios, particularmente a las mujeres mexicanas, para la toma de decisiones al momento de emprender en una empresa
- Proporcionar información a los diferentes niveles de gobierno con la finalidad de que tomen consciencia de la situación de la microempresa en el país y puedan implementar políticas públicas para afrontar la problemática

I.4. Hipótesis

Con base en los objetivos anteriores y la problemática presentada, las hipótesis que deseamos verificar son:

H₁: Las utilidades de las microempresas cubren la subsistencia familiar

H₂: Las ganancias de los micronegocios son diferentes entre hombres y mujeres

I.5. Desarrollo del trabajo

El presente trabajo está conformado por cuatro partes importantes que comprende el contenido con respecto a las utilidades de las microempresas en México; donde la primera sección es una breve explicación e introducción con el tema; como segunda parte o capítulo dos, está el marco teórico con respecto a las microempresas, la relevancia de la mujer en las sociedades, así como su impacto en el emprendimiento.

Con ayuda de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN, 2012), se hizo un análisis cuantitativo de la situación actual de las microempresas

mexicanas, es ahí donde empieza el capítulo tres, en donde mediante con esta encuesta se crearon modelos econométricos que nos ayudaron a conocer todas las variables que afectan la variable *output* (utilidades). Finalmente en el cuarto apartado se muestran los resultados, conclusiones y recomendaciones del análisis estadístico y teórico.

Con el programa de *Palisade Decision Tools* (*Top Rank*, *Precision Tree*, *@RISK*) se realizó el análisis de sensibilidad de las variables dependientes con respecto a las independientes. Con *Precision Tree* se detectó la decisión óptima que logra obtener éxito en una microempresa.

Finalmente, *@RISK* nos ayudó a convertir el modelo estático, en un modelo dinámico, que en otras palabras con el método de Simulación de Montecarlo, nos permitió conocer un panorama más amplio de los impactos de cada variable con respecto a la utilidad.

Dado lo anterior, la presente investigación permitió analizar y detectar los factores que influyen en las utilidades de una microempresa, principalmente la variable género, esto con el fin de conocer por una parte el ¿por qué las microempresas de las mujeres cierran a corto plazo y no logran sobrevivir por un periodo largo? y por otra, el ¿por qué las mujeres no tienen mucha participación en el emprendimiento empresarial?

Al término de este documento se presentan propuestas para generar herramientas que orienten a los emprendedores para la toma de decisiones en cuanto al inicio de una microempresa. Asimismo, se realizan algunas recomendaciones dirigidas al gobierno que permitan mejorar la situación de las microempresas.

II. Marco Teórico: El contexto de la microempresa, la mujer y el emprendimiento

El objetivo de este capítulo es encontrar evidencia teórica sobre las razones del emprendimiento, así como la relación del género con el éxito de las microempresas; que nos permita comprender las definiciones de las palabras claves de esta investigación.

Este capítulo se dividirá en varias partes, ya que se hace una investigación profunda acerca de las microempresas, la primera parte inicia con la definición de la misma, desde diferentes perspectivas. Luego la importancia que éstas representan a nivel nacional e internacional, así como los problemas que usualmente presentan y que los lleva a su cierre. De ahí se analiza su evolución histórica y su representatividad en México como en el mundo.

En el punto II.2 que es la segunda parte se examina el papel de la mujer en la sociedad desde tiempos antiguos, es decir antes de la llegada de los españoles. En el punto II.3 se entra con el tema del emprendimiento, integrando los tipos de financiamiento existentes así como los problemas y condiciones que los emprendedores presentan. En el punto II.9 se analiza el emprendimiento pero desde papel femenino.

II.1. Microempresas, evolución en México y en el mundo

Parte fundamental de la economía de un país está basada en las microempresas, es por eso que su vital estudio de las ciencias económicas se empieza a centrar en ellas. México no es la excepción y es por ello que el presente trabajo está dedicado a ellas.

II.1.1. Definición de microempresas

Definir que es una microempresa puede resultar algo confuso, debido a que hay algunos autores, como Rivero *et al.* (2001) y Max-Neef (1998), que la definen cualitativamente, mientras que algunos organismos como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] y la Comisión Económica para

América Latina y el Caribe [CEPAL] la definen cuantitativamente. Sin embargo, las dos nos dan aproximaciones de lo que puede ser una microempresa.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006: P.14) define a la microempresa como “[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos”. Otro autor, Max-Neef (1998, P.100), la define como “una de las manifestaciones más gravitantes de los sectores invisibles que operan en los intersticios o brechas dejadas por el gran capital”.

Por otra parte, la OCDE (2013) y la CEPAL (2010) clasifican a las empresas en micro, pequeña y mediana, definiéndolas mediante los criterios como el número de empleados, el volumen de ventas, el volumen de ingresos y el sector económico, entre otros. No obstante, esta clasificación varía de acuerdo al país, pues los criterios que toman para clasificar a las empresas no son las mismas.

Dado lo anterior, a una microempresa lo podemos definir como un establecimiento que se encarga de producir y distribuir bienes o servicios a pequeña escala, es decir, es una unidad económica de producción que permite generar empleo, satisfacer alguna necesidad de la comunidad y obtener un beneficio económico, al igual que las demás empresas pero en menor tamaño.

Cabe mencionarse que las empresas de menor tamaño, pueden de igual manera que las empresas grandes, encontrarse en el sector formal o en el informal, en sectores económicos débiles o competitivos, en países desarrollados, en desarrollo o menos adelantados y enfrentar o no problemas técnicos, financieros o administrativos (González, 2005), en otras palabras, las pequeñas empresas pueden presentar los mismos problemas que las otras empresas, pero a un nivel menos complicado.

II.1.2. Importancia de las microempresas

Las microempresas juegan un papel muy importante para la economía, puesto que son las generadoras de empleos, además de que son las promotoras de los avances en el entorno local y del rezago de la pobreza extrema.

En algunos lugares como Italia¹, España², Alemania³ y Japón⁴, las microempresas han permitido generar productos competitivos de manera colectiva hacía las demás empresas (Vinicio, J.; Salas, C.; Condo, A. 2008).

Por otro lado, Albuquerque (1997) nos argumenta que la actividad local de las microempresas y de las pequeñas y medianas empresas son de gran importancia para el desarrollo de los países latinoamericanos, puesto que se puede ver claramente porque sólo alrededor del 20% del PIB se comercializa internacionalmente por ellas.

La relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar la importancia de las microempresas, sino que también se considera el papel de carácter social que juegan las mismas, pues estas empresas sirven como amortiguadoras del alto desempleo para la mayoría de los países pobres. Un ejemplo de ello, es Perú, en donde las microempresas emplean a personas mayores de 55 años, que por su edad se encuentran en serias limitaciones para conseguir un empleo remunerado (Saavedra, G; Hernández, C. 2008).

Asimismo, como lo establece Kauffman (2001), el funcionamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas han tenido desde siempre un papel

¹ En los distritos industriales italianos, coexiste la competencia con la cooperación y esta última se basa en relaciones por medio de acuerdos, contratos informales y lazos sociales (PromPyME, 2004).

² La figura asociativa entre las pequeñas empresas de España ha tenido una gran relevancia en las últimas tres décadas, siendo destacable el desarrollo ocurrido durante los años 80 (Martín, 2004).

³ En Alemania, al igual que en Italia, el comercio es uno de los principales factores que impulsa la asociación entre las empresas. La producción de estas asociaciones se especializa en nichos de mercado en los que su producción presenta ventajas comparativas ((Vinicio, M., *et al.*, 2008).

⁴ En el caso japonés, el gobierno tiene una participación activa al otorgar incentivos para que las empresas utilicen mecanismos asociativos (PromPyME, 2004).

importante para el desarrollo y crecimiento económico de los países del mundo, en especial para el nivel local que es en donde mayormente se encuentran ubicadas, o en las micro o macro regiones en donde estas interactúan, abriendo así con ello los espacios en las economías locales o regionales.

II.1.3. Problemas de las microempresas

Algunos estudios realizados en México arrojan que las microempresas representan el 38.3% del total de las MiPyMe (Gobierno Federal, 2007) logrando con ello ser el principal factor dinámico de la economía mexicana. Sin embargo, suelen presentar varias problemáticas, según con Kauffman (2001) y López (2007), algunas de ellas son:

- Falta de organización y dirección que limita su capacidad de negociación
- Falta de tecnología avanzada que le permita adaptarse a las condiciones demandantes
- Baja calidad en sus productos, por ende, en sus materiales
- Rotación del personal
- Aumento en los precios de las materias primas
- Poco o ningún acceso a apoyos gubernamentales (limitaciones para acceder a oportunidades de crédito en el sistema financiero tradicional)
- Incapacidad crediticia por falta de garantías
- Sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización
- No existe un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programan su producción y comercialización a corto plazo
- Baja competitividad y falta de generación de empleos bien remunerados, por lo que se constituyen como negocios de subsistencia para sus propietarios
- Baja intensidad de capital
- Presencia de propietarios/socios/familiares como mano de obra

- Contabilidad no profesionalizada
- Estructura burocrática mínima
- Mano de obra semi-calificada o no calificada
- Subordinación de las grandes empresas
- No atiende su imagen comercial

De todas estas causas que llevan al fracaso a una empresa, las principales son la ausencia de conocimiento del negocio que se inicia, puesto que en la mayoría de los casos, dada nuestra experiencia, el empresario mexicano se aventura sin conocer a profundidad el medio en el que se desarrollará. Del mismo modo la falta de administración profesional impide una eficiente y correcta planeación, para interpretar variables económicas y financieras, al igual que la falta de visión a largo plazo. Según la Fundación de Desarrollo Sostenible (FUNDES, 2006), el 43% de las PyMe⁵ fracasa por errores administrativos y 24% por errores financieros antes de cumplir un año. Sin olvidar que en estos días las microempresas están siendo amenazadas por la incorporación de conceptos modernos de negocio, en otras palabras, por la globalización y los nuevos avances tecnológicos.

II.1.4. Evolución histórica de las microempresas en México

Las microempresas tienen sus orígenes desde mediados del siglo XX, siglo en el que se da el proceso del desarrollo estabilizador⁶ (1954-1970) y como alternativa el desarrollo compartido⁷ (1970-1976), con la sustitución de las importaciones y el fortalecimiento del Estado. Con estos cambios (de bonanza económica), la economía mexicana tuvo un considerable desarrollo permitiendo que los mexicanos tuvieran la oportunidad de realizar inversiones de sus ahorros en los sectores de bienes y servicios. Las primeras actividades que se fundaron fueron

5 Dentro de las PyMes según la FONDES se incluyen las microempresas.

6 Periodo presidencial de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970).

7 Periodo presidencial de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976).

los talleres artesanales, pequeñas industrias, tiendas de abarrotes, empacadoras, entre otras. Todas estas actividades en su mayoría eran fundadas por familias y administradas por las mismas.

Cabe mencionar que con la política del desarrollo compartido las exportaciones crecieron 121.25% incrementando con ello su participación en el PIB. Lamentablemente la recesión internacional provocada por la crisis petrolera y monetaria, al igual que la sobrevaluación del peso y el intervencionismo estatal generó la caída de su dinamismo en 1975. A pesar de ello, con el descubrimiento y explotación de ricos yacimientos de petróleo, la economía salió pronto de su postración, permitiendo que las exportaciones aumenten y con ello las expectativas de todos los segmentos de la sociedad mexicana (Tabla 1) (Sánchez, 2007).

Tabla 1. La Economía Mexicana durante la Administración "de la Abundancia" 1977-1982

Periodo	Exportaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Importaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Tipo de Cambio	Δ Anual %	PIB (Miles de \$ a Precios Corrientes)	Δ Anual %	Tasa de Inflación Anualizada Base 2002 =100
1977	4,649.8	27.2	5,704.5	(9.5)	22.7	44.6	3,423,780	3.4	28.9
1978	6,063.1	30.4	7,917.5	38.8	22.8	0.3	3,730,446	9.0	17.5
1979	8,817.7	45.4	11,979.7	51.3	22.8	0.3	4,092,231	9.7	18.2
1980	15,511.8	75.9	19,341.9	61.5	23.0	0.6	4,718,199	15.3	26.3
1981	20,102.0	29.6	24,955.1	29.0	24.5	6.8	6,467,004	37.1	28.0
1982	21,229.6	5.6	15,036.5	(39.7)	57.2	133.3	10,411,956	61.0	58.9
Tasa de Crecimiento 1977-1982		28.8		17.5					

a/ Millones de US dólares

Fuente: Sánchez, 2007.

En esa época, las microempresas eran como una forma de subsistencia, por tanto las familias vivían de su propio negocio, sin embargo, estas condiciones no duraron del todo, ya que la vida útil de las microempresas terminaban a muy corto plazo debido en gran parte a la no existencia de fondos de apoyo por financiamiento o capacitación por parte del estado. Sólo unas cuantas microempresas llegaron a convertirse en solidas empresas con mayor probabilidad de supervivencia.

Otro hecho que permitió la creación de microempresas fue la crisis que se suscitó en 1994, pues empezó la escases de trabajo, los bajos salarios y el endeudamiento en el sector privado, además de que la población eran cada vez más grande (Tabla 2). Tales acontecimientos incentivaron a que las personas empezaran a autoemplearse para llevar dinero al seno familiar. En sí, esto significó un gran ingenio y talento por parte de los mexicanos, porque a pesar de la crisis en la que el país se encontraba, no fue obstáculo para evitar una crisis social.

Tabla 2. Crecimiento de la población en México entre 1940-2010

Año	Población total	Tasa de crecimiento
1940	19,653,552	1.73%
1950	25,791,017	2.75%
1960	34,923,129	3.08%
1970	48,225,238	3.28%
1980	66,846,833	3.32%
1990	81,249,645	1.97%
2000	97,483,412	1.84%
2010	112,336,538	1.43%

Nota: Las tasas de crecimiento se calcularon con el modelo exponencial.

Fuente: Elaboración propia con datos de la población INEGI (1930-2000) e INEGI (2010).

Ruiz (2004) explica que la creación y la existencia de microempresas se deben a los resultados de causa-efecto, es decir, surgen como un elemento de subsistencia para las familias y además porque el país no tiene la suficiente capacidad de ofrecer empleos formales y bien remunerados que abastezca las necesidades prioritarias que la sociedad demanda. Situación que quedó demostrada con todos los cambios que presentaron en el siglo XX.

Otro aspecto que también motivó fue la privatización de las actividades económicas del gobierno, ya que muchos trabajadores preferían su liquidación

para fundar su propia empresa, así autoemplearse y generar recursos para su supervivencia.

Como se mencionó, el auge de las microempresas comenzó a ser evidente entre los años setenta al noventa y a partir de los noventa el INEGI comenzó a tomar interés en el conteo de los micronegocios (Tabla 3), realizando su primera aplicación en 1992, dando pie a la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), el cual es elaborado cada dos años, en donde las principales áreas que tienen mayor presencia o número de establecimientos como empresas son, según Zevallos (2003): La manufactura (Tabla 4), el comercio (Tabla 5) y los servicios (Tabla 6).

Tabla 3. Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994-2008
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentajes	1998	Porcentajes	2003	Porcentajes	2008	Porcentajes
Total	2 185,2	100,0	2 726,4	100,0	2 912,6	100,0	3 656,0	100,0
Micro	2 139,9	97,9	2 614,9	95,9	2 783,5	95,6	3 496,7	95,6
Pequeña	35,9	1,6	83,8	3,1	95,7	3,3	122,5	3,4
Mediana	6,2	0,3	19,2	0,7	22,3	0,8	24,6	0,7
Grande	3,3	0,2	8,4	0,3	11,2	0,4	12,2	0,3

Fuente: Zevallos, 2003.

Tabla 4. Manufactura: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994-2008
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	266	100,0	344,1	100,0	328,7	100,0	435,4	100,0
Micro	248,1	93,3	310,1	90,1	298,7	90,9	403,5	92,7
Pequeña	12,5	4,7	22,7	6,6	19,8	6,0	22,1	5,0
Mediana	3,1	1,2	8,2	2,4	7,2	2,2	6,8	1,6
Grande	2,3	0,9	3,0	0,9	3,1	0,9	3,0	0,7

Fuente: Zevallos, 2003.

En la Tabla 4 se puede ver la evolución de las microempresas en México dedicadas al giro de la manufactura, se observa que el efecto de la crisis en el 2003 que impactó demasiado en ellas, además se ve que las microempresas son la base de la economía de la manufactura representando siempre más del 90% del total de empresas de ese giro.

Tabla 5. Comercio: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994-2008
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	1 210,2	100,0	1 443,7	100,0	1 580,6	100,0	1 869,1	100,0
Micro	1 197,2	98,9	1 408,6	97,6	1 533,9	97	1 816,4	97,2
Pequeña	11,2	0,9	25,5	1,8	33	2,1	37,4	2,0
Mediana	1,5	0,1	7,3	0,5	10	0,6	11,1	0,6
Grande	0,4	n.s.	2,3	0,2	3,7	0,2	4,2	0,2

Fuente: Zevallos, 2003.

En la Tabla 5 se puede ver la evolución de las microempresas en México dedicadas al giro del comercio, se observa que las microempresas son la base de la economía del comercio representando siempre más del 95% del total de empresas de ese giro.

Tabla 6. Servicios: Número de establecimientos por tamaño de empresa, 1994-2008
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	709,0	100,0	938,6	100,0	1 003,3	100,0	1 351,5	100,0
Micro	694,6	98,0	896,2	95,5	950,9	94,8	1 276,8	94,5
Pequeña	12,2	1,7	35,6	3,8	42,9	4,3	63,0	4,6
Mediana	1,6	0,2	3,7	0,4	5,1	0,5	6,7	0,5
Grande	0,6	0,1	3,1	0,3	4,4	0,4	5,0	0,4

Fuente: Zevallos, 2003.

En la Tabla 6 se puede ver la evolución de las microempresas en México dedicadas al giro de servicios, se observa que las microempresas son la base de

la economía del servicio representando siempre más del 90% del total de empresas de ese giro.

II.1.5. Microempresas en México

Cada país, de acuerdo a sus particulares criterios, ha establecido su propia tipología para definir el término de microempresa. En el caso de México⁸, inicialmente se establecieron tres tipos de empresas, mejor conocidas como las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMe). Esta clasificación se estableció en la *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (SIC)*, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002, dichos criterios se pueden observar en la Tabla 7 (Pariente, 2009).

Tabla 7. Clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el 2002
Estratificación por número de trabajadores

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (2002). Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002. H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos.

Como se puede observar en la Tabla 7 las microempresas son consideradas como todas aquellas empresas industriales, comerciales o de servicio que emplean entre 1 y 10 empleados. De las cuales el 52.6% se concentra en el comercio con un 30.8% del personal ocupado, el 33.2% en servicios con 32.1% en personal y lo restante en industrias (INEGI, 2007).

⁸ México está conformada por cinco regiones: Sur-Sureste (Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán); Centro-Occidente (Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, Querétaro Arteaga, San Luis Potosí y Zacatecas); Centro (Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala); Noreste (Coahuila de Zaragoza, Durango, Nuevo León y Tamaulipas); Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora).

Por otra parte si analizamos la variable número de trabajadores en diferentes organismos (Tabla 8), podemos darnos cuenta que los criterios varían con respecto a México.

Tabla 8. Clasificación de las empresas, de acuerdo al número de empleados, en el Diario Oficial, 2003

Criterio/Clasificación	Micro	Pequeña	Mediana
OCDE ^a	De 1-9	De 10-49	De 50-249
CE ^b	Hasta 9	Hasta 49	Hasta 249
INSEE ^c	De 1 a 49	De 50-250	De 250-1000
SBA ^d	De 1 a 249	Hasta 250	De 250-500
CEPAL ^e	Hasta 5	De 5 y 49	De 50-250

^a Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2000).

^b Comisión de las comunidades Europeas (2003).

^c Instituto Nacional de Estadística y Estudios en Francia.

^d Small Business Administrations de Estados Unidos.

^e Comisión Económica para América Latina.

Fuente: Elaboración propia con datos de Saavedra y Hernández (2008).

Para el 30 de junio del 2009 y mediante un acuerdo de la Secretaría de Economía, se estableció nuevamente la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, añadiéndose el rango de monto de ventas anuales y un tope máximo combinado, tal como se muestra en la Tabla 9.

En el 2008, en México, el 95.6% de la estructura empresarial son micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMe), con aproximadamente 8'108,755 micronegocios que generan el 15% del Producto Interno Bruto (Díaz, 2012).

Otra información estadística, es la que nos ofrece el Censo Económico 2004, el cual nos dice que el 97% de las unidades económicas son MiPyMe con un 88% del personal ocupado, en donde el 95.5% lo ocupan las microempresas, teniendo estas últimas una mayor participación en el número de unidades económicas, con 42.1% del personal ocupado en 2003 (Mendoza, 2008).

Tabla 9. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas

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

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

Fuente: DOF: 30/06/2009.

De acuerdo con la OCDE (2007) en México la economía subterránea contaba con más de tres millones de microempresas y generaba cerca de nueve millones de empleos, un cuarto de la población económicamente activa o PEA (Pavón, 2010).

Como podemos observar las microempresas contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, esto mediante la promoción de diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, representa una de las empresas menos apoyadas, tanto por las instituciones públicas como privadas, y el apoyo existente no está bien focalizado (Díaz, 2012). Sólo 13% de las empresas de menos tamaño han solicitado algún tipo de crédito, de las cuales 76% lo recibió (Mendoza, 2008). Olmeda (2009) señala que de cada diez microempresas que surgen ocho desaparecen al año.

Respecto a las condiciones internas de México, Martínez (2006) señala que ha representado un gran obstáculo para el crecimiento de las MiPyMe, pues ha limitado el crecimiento de la competitividad por la baja calidad de infraestructura en carreteras, puertos y aeropuertos, baja integración en los productos y

proveedores, ausencia de desarrollo tecnológico e inestables regímenes legales y fiscales, entre otras cosas.

Durante la presidencia de Felipe Calderón Hinojosa, se implementó el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, con tres secciones Emprendedores, Microempresas, Pequeñas y Medianas empresas, en donde se estipulaba una serie de estrategias para atender a las necesidades que las MiPyMe demandaban, para poder así seguir incentivando al crecimiento y a la generación de empleos, no obstante, hasta su ejecución con resultados precarios.

En el marco de las políticas orientadas hacia las PyMe en México, es interesante destacar las actividades de la *Small Business Administrations* (SBA) en Estados Unidos, ya que con 50 años de existencia, busca apoyar, asesorar y proteger los intereses y preocupaciones que las pequeñas empresas llegan a presentar. La SBA ha beneficiado a casi 435 000 pequeñas empresas (Pavón, 2010). Como podemos darnos cuenta la SBA da servicios a las microempresas pero sólo incluyendo a las pequeñas y medianas empresas

II.1.6. Microempresas en el mundo (América Latina)

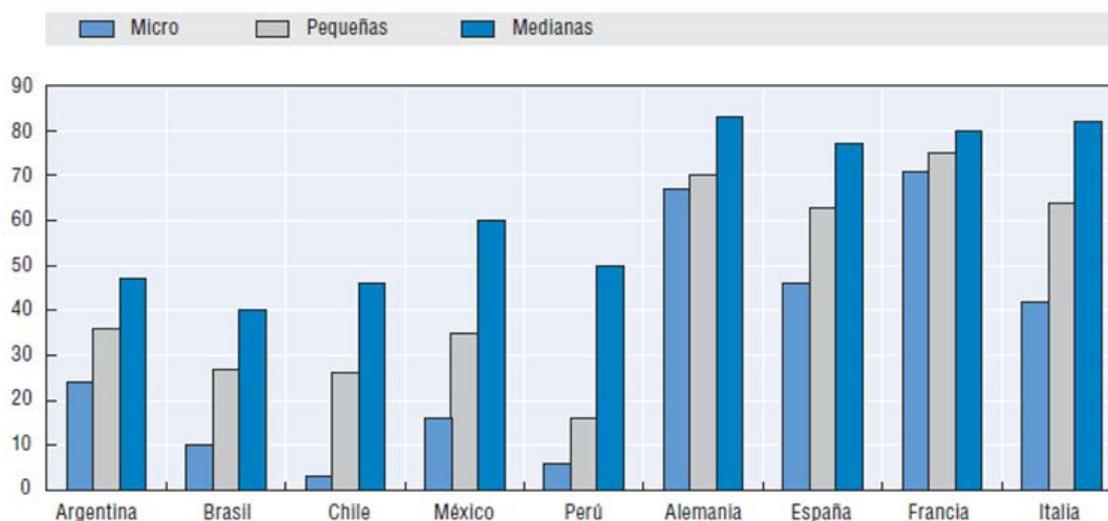
América Latina⁹ es una región que está muy interesada en el tema de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMe). Su importancia radica por la elevada participación que tiene en cuanto al número total de empresas y por la creación de empleos que estas generan. No obstante, a comparación de los países de la OCDE, presenta rezagos tanto en su productividad¹⁰ (Gráfico 1), por el bajo valor agregado en la especialización de sus productos, como en su capacidad exportadora (inferior al 5% en la mayoría de los países). Todo esto a raíz de su elevada heterogeneidad estructural, pues “existen marcadas asimetrías entre

⁹ Se encuentra integrado por veinte países, los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

¹⁰ Las contribuciones de las MiPyMe en el PIB es relativamente baja.

segmentos de empresas y trabajadores, combinadas con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa” [OECD, 2013: P. 46]. Esto ocasiona que las MiPyMe vayan quedándose en una situación de desventaja respecto al resto de las empresas. Estudios empíricos atribuyen que las PyMe contribuyen entre el 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión (SELA, 2009).

Gráfico 1. Productividad relativa en países seleccionados de América Latina y la OCDE, 1999-2000



Fuente: CEPAL, 2010.

La heterogeneidad estructural existente en las PyMe de esta región es muy notoria y a su vez muy grave, puesto que algunas de estas empresas sólo responden a las necesidades de autoempleo y supervivencia, mientras que otras (como las gacelas¹¹) son capaces de aprovechar las oportunidades del mercado con una gestión más eficiente e innovadora. De acuerdo por la OIT (2014) al menos 6 de cada 10 trabajadores están en condiciones de informalidad laboral, es decir, que la tasa de informalidad laboral en las MiPyMe es del 60% superior a la

¹¹ Según la Secretaría de Economía una gacela es “aquella que aumenta su volumen de negocio de forma continua durante un período de al menos tres años consecutivos, por encima del 25% de incremento anual. Las empresas gacela representan como ninguna, el sueño hecho realidad de cualquier emprendedor”.

tasa general de casi 47%, un ejemplo de ello se puede observar en la Tabla 10 en donde se muestra que el PIB oscila entre el 67% (en Bolivia) y el 20% (en Chile), siendo un valor promedio 41 para el periodo 1999-2000.

Tabla 10. Tamaño de la economía informal y formal en 17 países de América Latina. 1999-2000

	PBI a precios de mercado (miles de millones US corrientes) 2000	Economía informal % del PBI 1999 / 2000	Economía Informal (miles de millones US corrientes) 2000	Economía informal PIB per cápita	PBI per cápita 2000 Método Atlas (US corrientes)	Consumo privado per cápita 2000 (US corrientes)	Población total de 15-64 años (miles 2000)	Población total (miles 2000)
Argentina	2774.4	25.4	704.7	1894.8	7460	5457	23175	37032
Bolivia	80.6	67.1	54.1	664.3	990	732	4695	8329
Brasil	5697.7	39.8	2267.7	1424.8	3580	2186	112569	170406
Chile	681.4	19.8	134.9	908.8	4590	2937	9793	15211
Colombia	788.5	39.1	308.3	789.8	2020	1294	26427	42299
Costa Rica	146.2	26.2	38.3	998.2	3810	2802	2383	3811
Rep.Dom.	186.3	32.1	59.8	683.7	2130	1824	5208	8373
Ecuador	123.8	34.4	42.6	416.2	1210	668	7774	12646
Guatemala	187.4	51.5	96.5	865.2	1680	1409	6016	11385
Honduras	57.9	49.6	28.7	426.6	860	612	3519	6417
Jamaica	69.9	36.4	25.5	950.0	2610	1910	1615	2633
México	5597.7	30.1	1684.9	1526.1	5070	3961	60868	97966
Nicaragua	21.1	45.2	9.5	180.8	400	415	2755	5071
Panamá	93.7	64.1	60.1	2089.7	3260	2107	1804	2856
Perú	519.2	59.9	311.0	1245.9	2080	1471	15856	25661
Uruguay	193.8	51.1	99.0	3066.0	6000	4403	2079	2227
Venezuela	1193.2	33.6	400.9	1448.2	4310	3144	14868	24170
Promedio	1029	41	353	1094	2912	2089	17642	28205

Fuente: Torres, 2006.

En los países de la región, de acuerdo a sus particulares criterios (como su experiencia, necesidades e intereses), han establecido su propia tipología para definir y clasificar a las empresas en micro, pequeñas y medianas. En sí, no existe un índice único que pueda, de cierta forma, caracterizar la dimensión de la empresa de manera adecuada, pues suelen manejarse un extenso espectro de variables.

Tabla 11. Criterios de definición de las MiPyMe, 2003

País/Criterio	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		x		
Bolivia	x	x	x	
Brasil	x	x		
Chile	x	x		
Colombia	x		x	
Costa Rica	x	x	x	x
Cuba			Se desconoce	
Ecuador				
El Salvador	x		x	
Guatemala	x			
Haití			Se desconoce	
Honduras			Se desconoce	
México	x			
Nicaragua	x			
Panamá		x		
Paraguay				
Perú	x			
República Dominicana			Se desconoce	
Uruguay	x	x	x	
Venezuela	x	x		x

Fuente: Elaboración propia con datos de FUNDES 2003/4 y Guaypatín 2003.

Como se puede observar en la Tabla 11, en la mayoría de los casos, la categoría de las empresas se hace por medio de la cantidad de personal empleado, de ahí algunos vinculados con otros factores como el volumen anual de facturación (o el monto ventas), valor de activos productivos y otros (inversión en maquinaria, equipos y herramientas).

Tabla 12. Diferentes criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa por número de empleados de 14 países de Latinoamérica, 2003

País	Microempresa	Pequeña	Mediana
Argentina	Hasta 5		6-100
Bolivia	Hasta 4	5-15	16-49
Brasil	Hasta 19	20-99	100-499
Chile	Hasta 9	10-49	50-199
Colombia	0	1-49	50-199
Costa Rica	Hasta 30		31-100
Ecuador	Hasta 9	10-49	50-99
El Salvador	Hasta 20	21-50	51-100
México	Hasta 15	16-100	101-250
Nicaragua	Hasta 3	4-30	
Paraguay	Hasta 5	6-20	21-100
Perú	Hasta 10	11-20	21-200
Trinidad y Tobago	Hasta 5		6-100
Uruguay	Hasta 4		5-99
Venezuela	Hasta 4	5-20	21-100

Fuente: González y E. T. (2005).

En la Tabla 12, podemos observar de forma detallada la clasificación que algunos países de América Latina realizan para considerar el tipo de empresa. Se muestra que el caso de empleos está medido por el número de ocupados. Otro análisis de definiciones lo presenta el Observatorio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Tabla 13, en donde se señalan resultados un poco diferentes (Guaypatin, 2003).

Tabla 13. Definiciones utilizadas para microempresa, 2003

	Micro	PYME	Grande
Argentina/1	1 a 5	6 a 200	Desde 201
Brasil/1	1 a 9	10 a 99	Desde 100
Chile/2	0 a 60.000	60.000 a 2.500.000	Desde 2.500.000
Colombia/1	1 a 9	10 a 200	Desde 201
Costa Rica/1	1 a 4	5 a 70	Desde 70
Guatemala/1	1 a 10	n.d.	
Honduras/1	1 a 10	11 a 50	
México/3	Variable de acuerdo al sector		
Nicaragua	n.d.		
Panamá/2	0 a 150.000	150.000 a 2.500.000	Desde 2.500.000
Rep. Dominicana	1 a 10	11 a 100	Desde 101
Venezuela/1	1 a 5	n.d.	

1) En función del número de empleados

2) En función de las ventas

3) En función del empleo y la actividad. Micro: manufacturas con menos de 30 empleados, comercio con menos de 5, servicios con menos de 20. Pymes: manufacturas entre 31 y 500, comercio entre 6 y 100, servicios entre 21 y 100; grandes: manufacturas con más de 501, comercio con más de 101, y servicios con más de 101 empleados.

Fuente: Guaypatín, 2003.

Tabla 14. Número de empresas en América Latina 1994-2000

País	Año de la información	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total
Argentina ^a	1994	814 400	69 500	7 400	5 200	896 500
Bolivia ^b	1995	500 000	1 007	326	234	501 567
Chile ^c	1997	432 431	78 805	10 870	4 814	526 920
Colombia ^d	1990	657 952		26 694	821	685 467
Costa Rica ^e	2000	58 620		14 898	1 348	74 866
El Salvador ^f	1998	464 000	12 398	502	316	477 216
Guatemala ^g	1999	135 000	29 024	9 675	2 438	176 137
México ^h	1998	2 676 327	85 223	24 461	7 307	2 793 318
Panamá ⁱ	1998	34 235	5 601	1 149	1 239	42 224
Venezuela ^j	2000	...	8 701	2 613	776	...

Fuente: Zevallos, 2003.

De la misma manera en la Tabla 14 se puede observar, que México ha sido el principal país que registra el mayor número de microempresas en América Latina, luego le sigue Argentina y Colombia. Los demás países muestran un

rezago en el número de empresas existentes, esto debido a que tal vez presenta bajas competencias endógenas, es decir, a la falta de tecnología, a la poca calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario, baja productividad, al entorno e instituciones, entre otras situaciones que afectan en mayor grado a las microempresas que a las grandes empresas.

Como se puede observar, en las tablas anteriores, América Latina es una región predominante urbana, por ende, la mayoría de las MiPyMe se concentran en los centros urbanos, lo que representa gran ventaja para las mismas en la cuestión de la entrega de servicios de apoyo, situación que le es desfavorecida a las que se encuentran ubicadas en las áreas rurales.

Según los informes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2014) América Latina cuenta con unos 59 millones de unidades productivas, de las cuales 48 millones corresponden a trabajadores independientes y cerca de 7 millones de ellas son empresas que tienen hasta 5 trabajadores. Con esta información podemos darnos cuenta que la mayor parte del empleo en la región es generada por el trabajo autónomo o por empresas de menor tamaño (Tabla 15), en otras palabras son actores claves para incrementar el crecimiento potencial de la región. Sin embargo, las microempresas pasan por un gran desafío, debido al difícil acceso al financiamiento, a la mano de obra calificada y a las nuevas innovaciones. A pesar de esto, existen algunas instituciones y ministerios que fomentan el apoyo a estas empresas (Tabla 16).

Tabla 15. Proporción de empresas según tamaño en países seleccionados de América Latina y de la OCDE, 2010
(en porcentajes)

Pais	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Argentina	81.6	16.1	1.9	0.4
Brasil	85.4	12.1	1.4	1.0
Chile	90.4	7.8	1.2	0.6
Colombia	93.2	5.5	1.0	0.3
Ecuador	95.4	3.8	0.6	0.2
México	95.5	3.6	0.8	0.2
Perú	98.1	1.54	0.34	0.02
Uruguay	83.8	13.4	3.1	0.6
Alemania	83.0	14.1	2.4	0.5
España	92.6	6.5	0.8	0.1
Francia	93.0	5.9	0.9	0.2
Italia	94.4	5.0	0.5	0.1

Fuente: CEPAL y OCDE, 2010.

Tabla 16. Instituciones de fomento en América Latina, 2005

País	Institución	Ministerio
Argentina	Secretaría de la Pyme y el Desarrollo Regional	Ministerio de Industria
Bolivia (Est. Plur. de)	Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa	Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural
Bolivia (Est. Plur. de)	Viceministerio de Producción a Mediana y Gran Escala	Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural
Brasil	Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE)	Independiente
Chile	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	Independiente
Chile	Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)	Ministerio de Economía, Fomento y Turismo
Colombia	Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Ecuador	Subsecretaría de Micro, Pequeñas, Medianas Empresas y Artesanías	Ministerio de Industrias y Productividad
El Salvador	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)	Ministerio de Economía
Guatemala	Viceministerio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Ministerio de Economía
Honduras	La Subsecretaría en el Despacho de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y el Sector Social de la Economía	Secretaría de Industria y Comercio
México	Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa	Secretaría de Economía
Nicaragua	Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense PROPYMES	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio
Perú	Dirección General de MYPE y Cooperativas	Ministerio de la Producción
República Dominicana	Consejo de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Ministerio de Industria y Comercio
Uruguay	Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas	Ministerio de Industria, Energía y Minería
Venezuela (Rep. Bol. de)	Instituto de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria	Ministerio del Poder Popular de Industrias

Fuente: CEPAL y la OCDE, 2006.

Las discrepancias presentadas por los países de América Latina, en cuanto a la productividad, inciden sobre las brechas salariales, lo que ocasiona consecuencias sobre la distribución del ingreso y desigualdades dentro de la región (Tabla 17). En el 2008, más del 70% de los trabajadores de la región se desempeñaba en sectores de baja productividad relativa como la agricultura, construcción, comercio y servicios comunales y personales; el 20% lo hacía en

sectores de nivel medio de productividad como la industria manufacturera y el transporte, y el 8% en sectores de alta productividad como minera, finanzas y energía (CEPAL, 2010).

Tabla 17. Brechas salariales respecto de las empresa grandes, 2006
(en porcentajes)

	Argentina	Brasil	Chile	México	Alemania	España	Francia	Italia
Micro	36	43	-	21	69	63	-	-
Pequeñas	44	42	52	56	73	74	88	69
Medianas	57	64	69	55	81	89	91	79
Grandes	100	100	100	100	100	100	100	100

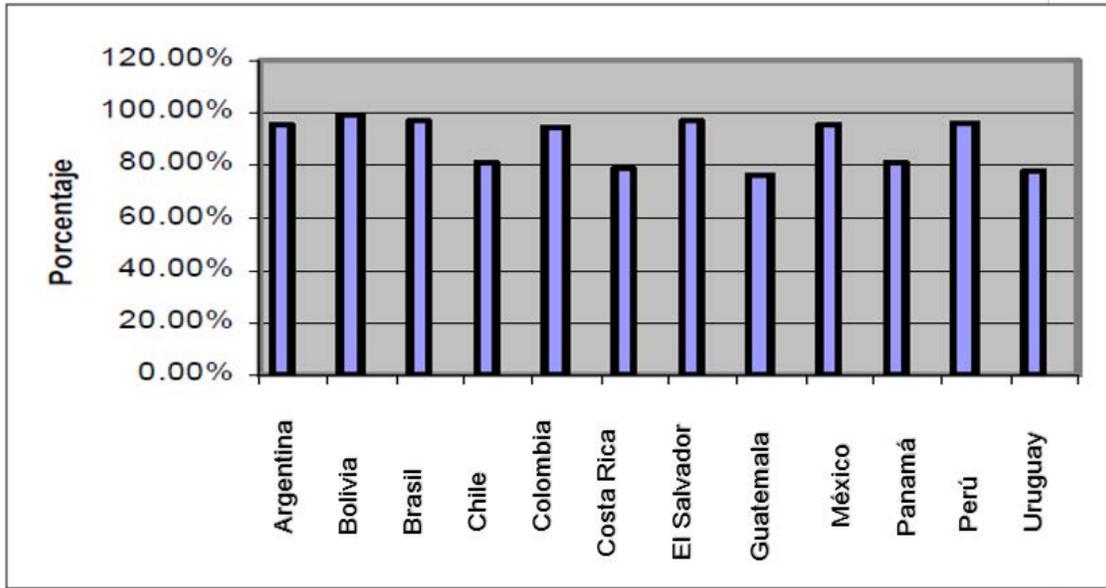
Fuente: CEPAL y la OCDE, 2006.

Las microempresas en Latinoamérica (tomando como referencia a 10 países¹²) oscilan entre 99.69% (por Bolivia) y el 78.13% (por Uruguay), siendo el promedio para todos los países el 89.05% (Gráfico 2). Respecto a las MiPyMe el país que muestra un porcentaje más alto es Bolivia con un 99.95% y Venezuela con un (90.15%) porcentaje más bajo (Gráfico 3).

Con base a las actividades, tenemos que la manufactura representa sólo un 13%, en tanto que el comercio alcanza un 49%, mientras que el sector servicio está integrado por el 38% de las unidades económicas, en promedio (Gráfico 4).

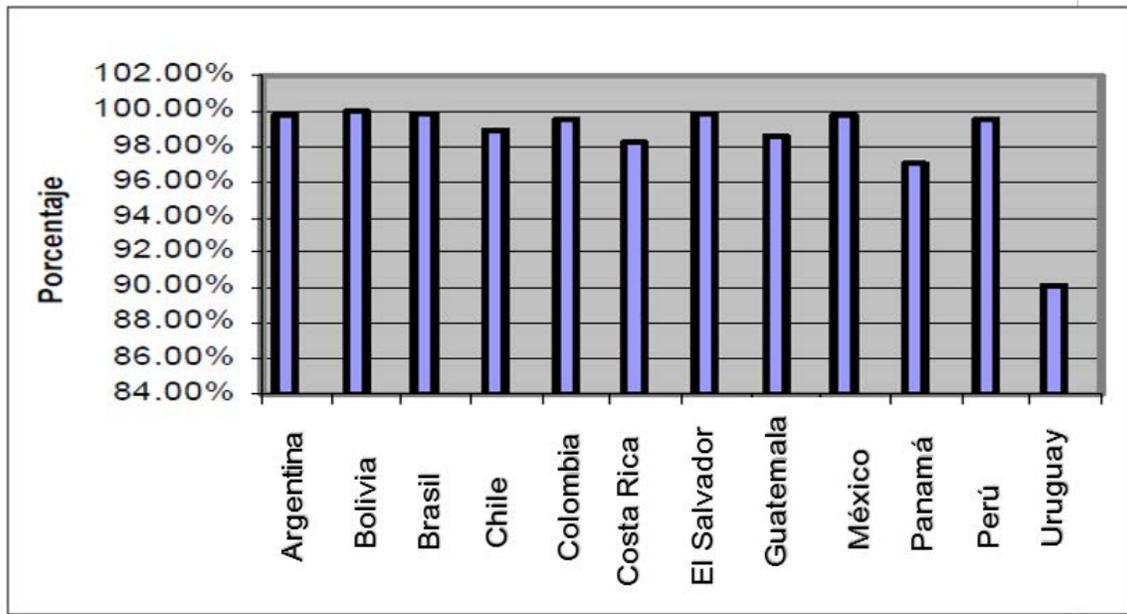
¹² Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Uruguay.

Gráfico 2. Porcentaje de microempresas en Latinoamérica



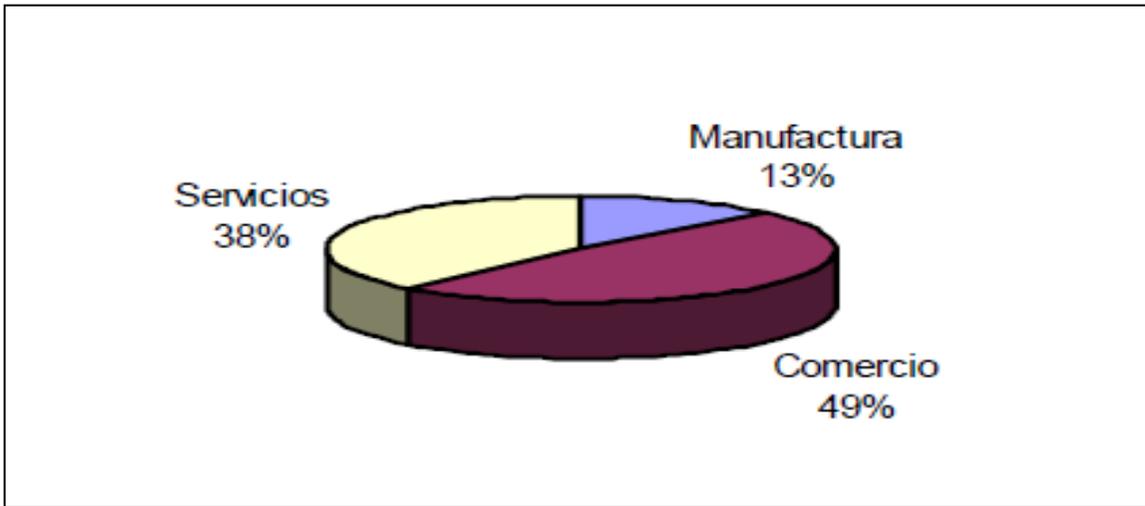
Fuente: Saavedra y Hernández, 2008.

Gráfico 3. Porcentaje de MiPyMe en Latinoamérica, 2003



Fuente: Saavedra y Hernández, 2008.

Gráfico 4. Participación sectorial de las empresas (en %)



Fuente: Saavedra y Hernández, 2008.

La concentración sectorial se encuentra sesgada hacia los sectores comercio y servicios. Sectores con bajo valor agregado (dado que el comercio es sólo un intercambio que genera un mínimo de valor, y los servicios, son en su mayoría de tipo personal). Mientras que en las manufacturas las exigencias de habilidades y calificación son mayores.

Estudios recientes han mostrado que el pequeño empresario latinoamericano es joven, con una educación superior, de clase media y por lo general, de sexo masculino. Respecto a la participación de la mujer, esta es limitada en algunos países sobre todo en Chile y Costa Rica y para otros es significativamente alta como en el Salvador, en donde 1 de cada 4 empresas es dirigida por una mujer (Saavedra, G; Hernández, C. 2008).

II.2. La mujer empresaria en México

El ser humano desde su convivio social prehistórico, ha mantenido un rol que desempeñar, dado sus características físicas y psicológicas ya determinadas naturalmente, como es el sexo, la edad, tipo de cuerpo, esto son las cualidades físicas y mentales. Estas características se vuelven parte fundamental para determinar los roles en la sociedad de cada uno de sus integrantes, la cual aparentemente se ha mantenido a lo largo de la historia de la humanidad. De esta

manera el sexo marca los primeros parámetros de rol en la sociedad, ya que el género mujer en su gran mayoría presenta características tales como: Creatividad, Delicadeza y Sensibilidad.

Por eso Gregorio (1998) dice que las labores dado a sus sexos eran distintas, ya que el hombre era el encargado de salir a cazar y llevar el alimento, mientras la mujer que dado a sus condiciones productivas la obligan a atender los asuntos del hogar. Esta diferencia sexual ha repercutido en el ámbito laboral.

II.2.1. La mujer en el México antiguo

De manera breve se explicará el papel de la mujer en la sociedad, dentro de la región de lo que hoy se conoce como México en el periodo de sus grandes culturas¹³, es decir antes de la llegada de los españoles. Cabe recalcar que la cultura mesoamericana era completamente ajena a todo lo que se vivía en Europa y Asia, por lo tanto la ideología de la sociedad era distinta.

En México hubo culturas que sobresalieron por todas las cualidades que presentaron que hicieron de su cultura un éxito a nivel mundial, entre las más destacables están la cultura Maya, la cultura Mexica, Tolteca y la cultura Olmeca.

En estas culturas la mujer tiene un valor intrínseco por el hecho de que en ella ocurre el fenómeno de la reproducción, ya que es capaz de generar vida. Estas características naturales hacen de una mujer con la responsabilidad de tener los roles del cuidado del hogar y es así como sucede en la cultura maya.

Rodríguez (1987: P. 21) “La mujer era vista como protagonista y como el motor principal de la familia, esto se debe a que todas sus actividades siempre giraban alrededor de su familia”.

La responsabilidad de la mujer en el hogar es altísima, ya que ella era la encargada de sustentar económicamente a su familia, esto significa que los ingresos de una familia al menos en la cultura maya se basaban en las ganancias

¹³ La grandes culturas de México se enfoca más que nada, a la cultura Mexica, Maya, Tolteca y Olmeca.

tanto del hombre como el de la mujer, pero en la mayoría de las ocasiones solamente se basaba en el ingreso de la mujer.

Mientras que su papel a nivel social cambia mucho de lo que conocemos hoy en día, ya que gran parte de la economía era movida por las mujeres, pues las principales actividades económicas eran realizadas por ellas, mientras que los hombres realizaban cosas más de carácter religioso y militar.

De igual manera los papeles de la mujer no solo recaen por el hecho del sexo, si no también es a causa del nivel social en el cual se encontraban, es decir no son los mismos roles que tenía una mujer de pueblo, que una mujer noble; a pesar de que estas diferencias no eran tan grandes, se podían notar en la sociedad.

La mujer de pueblo era la encargada más de las funciones económicas, ya que era comerciante, preparaba los alimentos, y se encargaba de la creación de algunas prendas, todas con la intención tanto de crear artículos para el hogar propio, como para venderlos y generar un ingreso. Rojas Ingrid (2003: P. 4, Cap. 2) “La mujer del pueblo, por ejemplo, era educada en el hogar y estaba dedicada a la preparación de los alimentos, del hilado, de la molienda del maíz”

La mujer noble en cambio tenía los roles distintos, ya que podía recibir educación a temprana edad, además de que tenía el privilegio de ingresar a algunas ceremonias religiosas, pese a que no podía ser partícipe de manera directa en ellas.

Rojas, I. (2003: P. 4-5, Cap. 2) “la mujer noble era educada desde los 3 o 4 años en austeridad y severidad, con la opción de ingresar al servicio del templo manteniéndose excluida del sacerdocio y saliendo al ser solicitada en matrimonio. La finalidad de su educación era ser solicitada en matrimonio para fungir como agente transmisor del poder mediante la procreación”.

Con respeto a la religión, esto era asunto más para el varón, y prácticamente él era el único que podía ser partícipe de cualquier evento religioso,

aunque las mujeres solo podrían ser partícipe cuando se requiera de una festividad de gran valor donde ellas con honor prepararían los alimentos.

El papel de la mujer en el México prehispánico, no sólo se trató de asuntos del hogar y económicos, ya que también llegaban en asuntos políticos, ya que hay relatos de la cultura Maya por ejemplo donde algunos de los gobernadores llegaron a ser mujeres. Nótese que ser gobernante es uno de los niveles de estatus social más altos que podía consignar una persona en estas culturas prehispánicas.

De hecho las escrituras mayas hablan de mujeres importantes que fueron grandes artistas, tanto en la escultura, como en la pintura, y algunas llegaron a gobernar como se mencionó con anterioridad, esta cuestión no sucedía en todas las culturas prehispánicas de México.

En el Centro de Estudios Mayas, se analiza el papel de la mujer, dado a las escrituras, pinturas y esculturas mayas, donde en algunas pinturas muestran que la mujer también era escribana, es decir estas mujeres estaban autorizadas de hacer y delegar escrituras de gran importancia, es ahí donde se ve que al menos en la cultura Maya la percepción de género no era como en otras culturas.

Otro ejemplo es de una escribana maya, que llegó a ser gobernadora de una localidad llamada Balam, la gobernadora era conocida como “la escribana celeste” y en la ciudad Palenque hay escrituras de otra gobernante mujer llamada La Señora *Yohl Ik'nal* en el cual estuvo en el poder por 21 años con el título de realeza completo.

En la Cultura Azteca o Mexica la mujer tenía un papel distinto y menos notable que el de la cultura maya, porque en la cultura Mexica ninguna mujer podría acceder a asuntos políticos y militares; los tlatoanis eran los gobernantes Mexicas y solo eran destinados para los varones.

De igual manera el aprecio sobre las mujeres rebasaba los límites, según sus creencias, normalmente para los sacrificios más importantes, utilizaban las

mujeres más hermosas, y algunas hasta vírgenes, pues son las características de valor que tenían estos pueblos en la época para una mujer.

A pesar de esto, muchos autores consideraban este papel de la mujer como desagradable, y que su trabajo pese a ser importante tanto en el hogar como en la economía de la cultura, era insignificante; tal y como lo dice Rodríguez (1987: P. 16) “no jugaba un papel significativo a nivel social, político o cultural y aunque participaba en las actividades mercantiles, su rol seguía siendo irrelevante, existiendo una subordinación, sustentada en bases económicas”.

Pese a las perspectivas extremistas de muchos autores, en su mayoría del sexo mujer, muestran un odio al sistema, ya que lo consideran completamente desfavorable para la mujer.

II.2.2. La colonia, etnia y género

En la época de la colonia fue una época donde la conquista española fue lo más influyente en la cultura de casi toda la población de América, ya que fue la transformación de los hábitos, de la religión, del sistema político y económico, entre otros; en un intento de “homogenizar” el pensamiento a nivel global.

Desde la llegada de los españoles, empezó la gran cruzada, esto es la unión entre las razas americanas con las razas europeas, creando así nuevas etnias o castas, que transformarían la visión de las sociedades, y con esto llevar nuevos estatus sociales; ahora no solo se regían por el poder monetario, ni por la profesión que se desempeñaban, si no ahora por la casta social.

Entre más pura sea tu sangre con el de los europeos, la casta o estatus social era superior al de los otros, esto surge del resultado del éxito de la conquista que hace pensar a los españoles que son superiores en todos los sentidos a las demás razas, entonces si te cruzabas con razas “inferiores”, tus generaciones iban a ser de un estatus social inferior; y era tan fuerte este pensamiento ortodoxo que se creía que hasta nacer en América te hacia bajar de estatus social.

Ramírez (2009, P.1) dice que “El sistema de estratificación colonial clasificaba a las personas en tres "razas": blanca o española, indígena y negra. La sangre de las personas de cada grupo era "limpia", pero si un hombre y una mujer de diferentes "razas" engendraban un hijo, la sangre de éste se vería "manchada", hecho que lo haría pertenecer a una casta”.

Entonces se tiene el contexto de una sociedad donde por una parte se sentían superiores a los demás y la otra donde se sentían inferiores, además por la época; la iglesia y el concepto de hogar y familia empezaba a instaurarse de manera obligatoria, es decir, obligaban a la mujer a desarrollar el papel de sumisa, de las labores del hogar y la familia como su único deber, la consideración del hombre como el sexo fuerte y el que debía ser la cabeza de la familia. Finalmente también se establecía como debía vestirse y comportarse ante la sociedad cada uno de los integrantes de la familia.

Santana (2001) dice que la dominación tanto física como psicológica es la culpable de hacer que los conquistadores se sientan superiores a los conquistados, que se enmarco durante miles de años, reflejando las diferencias sociales actuales.

Aquí Santana se enfoca a la conquista de las Américas y como está influyó, para la decadencia de las razas y así generar el sentimiento de inferioridad ante otras razas, lo mismo sucedía con la imposición del hombre como jefe del hogar, la familia y como el único que tiene la decisión sobre todo lo relacionado con la familia en donde la mujer debe someterse; a tal grado, de considerarlo como algo normal y bueno entre las mujeres, en donde no quedó de otra que adaptarse a este sistema “Patriarcal” y al mismo tiempo natural si se analiza desde un punto de vista más biológico¹⁴.

¹⁴ Características biológicas de evolución.

II.2.3. La mujer en la independencia

En este capítulo, se verá cómo la mujer se hizo partícipe en el periodo de lucha de la independencia de México, y como era visto por la sociedad, en otras palabras los acontecimientos más trascendentes de la independencia donde protagonizan mujeres y su impacto tanto social como político; además como independencia nótese que se hace referencia a la época de lucha de la población de la Nueva España en contra de España que comprende en los años de 1810 a 1827.

La independencia de México es uno de los hechos más importantes que hay en la historia de América como continente, y tal vez el acontecimiento más importante para México; ya que después de 300 largos años de la conquista española, por fin existe una rebelión con gran fuerza, capaz de hacer que el territorio de Nueva España¹⁵ se volviese independiente de una nación que en su momento fue muy poderosa.

Dado la ideología que se tenía en la Europa Occidental, el valor de la mujer en la sociedad y su rol, estaba regido por los principios de la religión cristiana al extremo, es decir se establecía por medio de la coerción los principios bíblicos a todos menos aquellos que accionaban la coerción (sacerdotes), tal y como sucedía en la colonia. Las consecuencias de las violaciones a los códigos éticos, podía llegar a consecuencias fatales e inhumanas.

Pese a esto existieron muchas mujeres que destacaron por su contribución a la lucha social de independencia, que sus nombres quedaron grabados como héroes por dar sus bienes, su posición social y hasta su vida por mejorar la calidad de vida de la población.

Flores A. (2009: P. 152) dicen que es “común en la Nueva España, desafortunadamente la mayoría de las mujeres recibían una educación banal, se

¹⁵ Territorio que hoy en día comprende algunos departamentos de Estados Unidos, comprende de igual manera las naciones de México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

conformaban con aprender de memoria el catecismo de la doctrina cristiana, leer de corrido y mal escribir, bordar, bailar, tocar algún instrumento y cantar un poco”.

María de la Soledad Leona Camila Vicario Fernández de San Salvador (Leona Vicario)

Nacida en la capital de Nueva España en 1789, recibiendo una de las mejores educaciones, pese al pensamiento de que era inútil la educación para las mujeres; es así que el caso de Leona era ya diferente al de cualquier mujer normal en Nueva España, y esto se debe a su nivel social, pues venía de padre Español. Donde años después se casó con el intelectual Octavio Obregón.

Después entabla relación con Andrés Quintana Roo, que era un insurgente, en el cual se casan en 1813, después de escaparse del Colegio siendo así su segundo matrimonio. Pronto se une al movimiento de la independencia, con toda convicción sin importar perder su estatus social privilegiado. Flores A. (2009: P.155-156) “En todo momento obró con total desinterés, es decir, nunca espero nada a cambio pues su posición privilegiada se lo permitía. El único motivo por el que participaba en este levantamiento era su “infinito anhelo de ver libre a su patria, y por realizarlo no vaciló en sacrificar la posición envidiable que siempre había tenido”.

Su labor era enviar medicina, comida y corresponsal entre los insurgentes y los familiares de los insurgentes, además mandaba cartas de aliento, para el ejército insurgente, utilizaba seudónimos para confundir a los españoles. Finalmente una de las mayores labores fue hacer que los españoles hiciesen armas para ella, y ella se los proporcionaba al ejército insurgente.

Gertrudis Bocanegra Lazo de la Vega

Nació en Pátzcuaro en 1765, hija de españoles de clase media. Lucho sin recibir nada a cambio a favor del ejército insurgente, tanto que sacrificó a su esposo por la victoria de la lucha.

Francisco Xavier Mina y además de otros cautillos fueron salvados varias veces, según muchos historiadores de Pátzcuaro, fue apresada y fusilada en la plaza mayos de Pátzcuaro, en 1817.

Josefa Ortiz de Domínguez

Nació en Morelia en 1768; Mejor conocida como la corregidora porqué su esposo fue el corregidor de Querétaro; tuvo educación buena y temprana, por lo que sabía leer y escribir, y se interesó por la justicia social, ayudó a Hidalgo y Allende advirtiéndoles sobre el descubrimiento de la conspiración planeada para la lucha de independencia, después fue apresada sin justificación alguna por su propio esposo.

Torres (2010: P.34) “Doña Josefa Ortiz ha sido una pieza clave en la construcción de una historia de mujeres en México, ya que en los años cincuenta se convirtió en un símbolo para la obtención del derecho al sufragio femenino en México –consolidado en 1953– y más tarde en otros países de América, y que ha servido de fortaleza a los diferentes movimientos feministas que surgieron en pro de la igualdad y oportunidad de participación de la mujer en asuntos políticos y públicos”.

Otras mujeres que destacaron pero que son poco conocidas tales como Carmen Camacho fue acusada de seducir a la tropa realista, y después fue fusilada; María Ignacia Rodríguez de Velasco nacida en 1778 en la ciudad de México mejor conocida como la güera Rodríguez, se dice que apoyó a Iturbide para el Plan de libertad nacional; Prisca Martina de Ocampo, fue detenida ya que apoyaba a su esposo insurgente (Antonio Pineda); Rita Pérez Jiménez nacida en 1779 en cañada del cura, la cual se unió a la lucha de independencia apoyando a los insurgentes, se encargaba de dar comida y medicina al ejercito; María Josefa Martínez nacida en 1784 en Valladolid comando a grupos de rebeldes lo que le costó su libertad; Rafaela López Aguado de Rayón nacida en 1754 en Michoacán pese a la muerte de su hijo y de la posibilidad de ayudar a los españoles prefirió jamás traicionar a su patria, es decir sacrificó a su familia por la libertad de la

Nueva España; María Josefa Martínez, acompañó a su esposo el coronel José María Rodríguez a las batallas; María Fermina Rivera, incendió una hacienda con tal de afectar a los realista; Ana María y Trinidad Ortega fueron a los campos de batallas con armas, después fueron aprehendidas y encarceladas por participar en la batalla, entre otras más mujeres que participaron en la independencia.

Es así como la participación de la mujer empezaba sobresalir y ser parte de esta lucha por sus libertades.

II.2.4. La revolución y la aportación de la mujer

La revolución mexicana, junto con la independencia de México son los eventos con mayor relevancia para lo que hoy conocemos como la nación de México, normalmente cuando se leen libros y/o artículos con referencia a la revolución mexicana se excluye mucho la aportación femenina a este evento.

Sutter (2013; P. 2) dice “La Revolución Mexicana no puede ser entendida en su totalidad, si no se plantea la importancia de las mujeres en este proceso”.

A pesar de las grandes investigaciones, son muy limitadas aquellas que concentran la investigación de la mujer en la revolución mexicana, pero se sabe que fue la gran pauta donde las mujeres demostraron fuerza y respeto, y donde se empezó a darle la importancia que merecen ante la sociedad.

La visión de la sociedad mexicana hacia la mujer jamás volvió a ser igual, después de la presencia de las “soldaderas” en 1920 en los campos de batalla, luchando con la misma tenaz que un hombre, tanto que llegaron algunas a ser coroneles. Además fue el evento que empezó a marcar esas pautas de la participación de la mujer en cuestiones públicas.

Dado a lo anterior Rojas I (2003) argumenta que a partir de la Revolución sucedió algo diferente, pues la mujer comenzó a expresar y demostrar su interés por formar parte de la esfera pública. Es por ello que la Revolución Mexicana, es fundamental en la historia de la mujer –la cual nos atañe–, pues es un parte-aguas de la presencia de la mujer en el “mundo masculino”.

La participación de la mujer se nota en las “adelitas” o “soldaderas”, donde normalmente se encargaban de dar comida, medicina, municiones y ropa; pero de igual manera se encargaba de obtener información importante y algunos casos hay de mujeres que hasta llegaron a ir al campo de batalla. La gran mayoría de ellas hicieron este gran apoyo de cambio social por amor a sus esposos.

Rojas I. (2003: P.10, Cap. 2) “La soldadera seguía a su hombre en combate aprendiendo con ello sobre la técnica militar, puesto que tenía relación con los hombres del cuartel –ya fuera sentimental o de amistad con otra soldadera que fuera “vieja” de algún sargento–, lo cual les permitió portar armas sin dificultad alguna. Peleaban a lado de los hombres en los ejércitos revolucionarios”.

Finalmente, muchas mujeres perdieron a sus familiares, la cual las obligaba a obtener ingresos, y fue así como varias empezaron a desempeñarse en trabajos donde no era común ver mujeres, como telegrafistas, empleadas de oficina, enfermeras, entre otros trabajos. Por lo anterior y como se cita en Rojas I. (2003: P. 12 Cap. 2) “La mujer desarrolló en gran escala sus aptitudes al lado de los hombres y ganó reconocimiento como compañera, consorte y pareja”.

Fue tanto el avance de la mujer en su papel en la sociedad, que quedó marcada en las leyes de la constitución, de hecho en la constitución de 1917 ya permitía a la mujer trabajar y gozar con las prestaciones sociales. También se marcó por permitir a la mujer para que pueda votar y la instauración de la mujer en la vida política.

II.2.5. Época contemporánea y el género

El rol de la mujer después de la revolución mexicana se formalizó de la mejor manera, ya que las leyes empezaban a darle las mismas oportunidades que a los hombres; uno de esos grandes avances ocurrió en 1953 con la consolidación del Sufragio, ya que con ello a nivel de leyes las mujeres ya podían ejercer las mismas cosas que hacían los hombres, tales como hacer manifiesto de sus

demandas, ser consideradas como ciudadanas y se les dio poder en la decisión política del país.

Aunque se marque el comienzo de una nueva era, la cultura no puede ser cambiada de un golpe, ya que el hombre en esa época aún seguía eligiendo el futuro y los quehaceres de la mujer. El cambio empezaba, pero paulatinamente.

En 1968, muchas mujeres se unieron a las marchas estudiantiles reclamando sus derechos, también muchas fueron asesinadas en la matanza de Tlatelolco, lo cual fue la gran base para los inicios de la manifestación del Feminismo en los años 70 en México.

A partir de los años 90 empiezan a ganar terreno en el ámbito económico, y político, ya que comienzan las mujeres a emprender, valiéndose económicamente por sí mismas; Tal y como sucedían con los mayas en la época precolombina. Rojas I. (2003: P. 15) “La mujer decide ser responsable de su condición económica autoempleándose en la empresa familiar y así salir adelante – esquivando las vicisitudes a las que se enfrenta trabajando en otra empresa”.

Actualmente la mujer ha logrado una igualdad de oportunidades, aunque aún falta mucho para lograr esa verdadera igualdad. Vale la pena señalar que al mismo tiempo se están invirtiendo los papeles de los roles de género en la sociedad, ya que en esta última década las mujeres han pasado de buscar una igualdad, a buscar un mayor beneficio hacia el sexo mujer, siendo el feminismo lo contrario de lo que realmente es en concepto.

A lo largo de toda esta historia la mujer ha demostrado que es complemento al hombre, y que gran parte al menos en México de su revelación ha sido para apoyar a la gente que ama; además que el sistema Patriarcal que de tanto se quejan muchas mujeres, no es un sistema inventado por los hombres con intención de tener sometidas a las mujeres, sino más bien un sistema de supervivencia que se ha llevado por miles de años.

II.3. Emprendimiento

Para poder comprender este capítulo es necesario conocer muy bien el concepto de emprendimiento, por ejemplo para Jaramillo (2008) el emprendimiento es lo que hace una o varias personas para salir adelante, pero que se caracteriza por ser novedosa, por lo que el emprendimiento es normalmente usado en la actualidad para personas con ideas novedosas y con el propósito de salir adelante económicamente.

Pareciera ser una capacidad que tienen ciertas personas, que puede apreciarse en las aptitudes y actitudes que posee cada uno de los individuos, para ponerse metas y lograrlas, con el fin de salir delante de cualquier situación presentada. Jaramillo de igual manera dice que parte del emprendimiento es esa capacidad de insistir y nunca rendirse para lograr un objetivo (perseverancia), y a veces es esa capacidad de dar el extra o el esfuerzo adicional que comúnmente no se le da a cualquier persona. Estas características los describen mejor Neira, I.; Portela, M.; Fernández, L.; Rodeiro, D., (2013, P.73) en donde dice que “Espíritu, cultura e iniciativa emprendedora: características únicas y especiales del emprendedor, como la propensión emprendedora, habilidades personales, las razones para emprender y el contacto con otros emprendedores”.

Otra definición es según la Real Academia Española (RAE) el verbo emprender es poner un negocio o una obra, pero donde las circunstancias sean difíciles, es decir que exista peligro de que el objetivo propuesto no se cumpla.

Esta variante es muy importante, ya que para que se considere emprendedor es necesario tomar decisiones frente a situaciones donde exista una cantidad de peligro a fracasar, lo que delimita la cantidad de personas que se atreverían, porque a mayor riesgo, menos emprendedores se atreven.

Jaramillo (2008: P.2) “Una de las grandes características de este tipo de personas es que siempre están en constante búsqueda de cambios, de dar soluciones a los problemas y siempre se les miden a nuevos retos. Hoy, el mundo en que vivimos está lleno de cambios e incertidumbres generados muchas veces

por el proceso de globalización, los medios de comunicación y las tendencias modernas”. Esto solo demuestra que los que tienen estas características se atreven a enfrentar al riesgo.

En economía tanto como en mercadotecnia, invertir significa riesgo porque cuando las condiciones económicas son como las de hoy en día, dicho de otra manera con la competencia, las empresas transnacionales, la corrupción del gobierno, la crisis económica hacen que el emprendimiento sea solo para personas que nacieron para ello; por ejemplo la situación es tan grave en América Latina, que se emprende por necesidad (por supervivencia), sin tener las actitudes o aptitudes requeridas para poder salir adelante.

Muchos autores afirman que los motivos de emprendimiento se basan de dos condiciones, una que es el entorno en donde se encuentre la persona, y la segunda es del nivel emocional y personal, estos dos factores juntos son los que decidirán si se emprende o no una inversión.

La primera característica es el entorno, la teoría dice que en el lugar, región o país donde se encuentre en un constante crecimiento económico, donde la densidad de población es alta y su tasa de crecimiento de la misma es poca y además existan ventajas con otras regiones de localización, de medios de comunicación, motivarán a las personas para emprender y/o poner un negocio, ya que las posibilidades de perder son pocas; normalmente los empresarios con experiencia y conocimiento escogen este tipo de ambiente para poner sus negocios.

En América Latina es muy difícil tomar la decisión de emprender o no, ya que requiere en términos porcentuales, una gran parte del dinero (inversión) que se tiene que invertir con respecto a lo ahorrado, incluso es necesario endeudarse, con cantidades imposibles de pagar; según los conceptos anteriores pareciese que emprender es muy fácil, pero emprender puede conllevar a estar condenado de por vida y perderlo todo, igual existen otras ocasiones en donde hay gente que puede tener la capacidad de emprender pero carecen de dinero para invertir.

El otro factor depende de la personalidad o de las características emocionales de las personas, el cual a su vez está influenciado por el primer factor ya mencionado, pues estos factores están ligados por la cultura, la familia y transferencia de conocimientos.

Las posibilidades de emprender son muchas cuando es una región donde se tiene prácticamente la tradición de emprender, eso es como un motivo y al mismo tiempo como un compromiso mental a emprender, lo mismo sucede en la familia, si se tiene por ejemplo un padre emprendedor, y este tiene éxito es prácticamente seguro que su generación esté tomando el papel del papá y tendrá como consecuencia que ellos emprendan igual.

Los conocimientos son un factor indispensable para muchos emprendedores que empiezan prácticamente desde cero, ya que hay algunas universidades forjando estudiantes con la capacidad de emprender sus propias empresas con visión a grandes niveles, es decir no estancarse a ser un microempresario.

Las razones anteriores pintan como si todo fuese bonito, pero la situación a veces no es así, y de la misma manera los motivos pueden ser otros, cuando la economía es muy mala, hay una elevada cantidad de paro en el lugar, y aun no teniendo una cultura emprendedora y no teniendo los conocimientos necesarios; la gente emprende; este tipo de emprendimiento es por supervivencia, se sabe que el éxito es muy poco probable para este tipo de casos, debido a que el riesgo es mucho, pero aquí pasa algo que hay que destacar, que el riesgo es completamente insignificante para alguien que ya no tiene nada.

Este último tipo de emprendimiento es el más común en América Latina, y México no es la excepción, por el cual puede ser una gran explicación del fracaso de los microempresarios en México.

Entonces si se conoce de las grandes implicaciones de emprender y ante esto hay más gente de lo que nos imaginamos que va a emprender, significa que

refleja algo más que riesgo, esto puede estar motivando a emprender en crisis económica que es la supervivencia.

La economía de México cada día se encuentra en una situación más grave, donde parece que no hay manera de salir, al menos que exista una catástrofe tales como en los países del occidente en los años 40.

Tal vez se podría seguir los pasos de algunos países que han demostrado tener el éxito prácticamente todo el tiempo, tales como la industria alemana que a pesar de haber sufrido y haber estado en la ruina completa en dos ocasiones, hoy en día nos demuestra su gran esplendor y su exitosa economía a nivel mundial. Este gran crecimiento económico puede deberse a las microempresas y pequeños empresarios.

Pero ¿por qué tiene tanto éxito los empresarios alemanes? muchos autores dicen que puede deberse por razones culturales; por ejemplo Hénard (2012: P. 5) “[...] la mayor parte de estas publicaciones admiten la existencia de factores culturales por parte de Alemania, y por lo tanto no son transportables, pero son sin embargo la búsqueda de “buenas prácticas” que pudieran inspirar a la industria francesa y en sus decisiones, actualmente en la búsqueda de una nueva inspiración¹⁶”.

Donde Hénard aclara que tal vez existan factores sociales incrustados en la mentalidad humana como un nodo de información que nos hace talvez con mayor capacidad de lograr tener éxito en el momento de emprender algún negocio.

La habilidad de las pequeñas y medianas empresas (PyMe) para fomentar la innovación, la experimentación y a la adaptación en el entorno empresarial es crucial para los países en proceso de desarrollo. De la misma manera el talento

¹⁶ Texto en original “La plupart de ces publications admettent l’existence de facteurs culturels propres à l’Allemagne, et donc non transposables, mais sont néanmoins à la recherche de « bonnes pratiques » dont pourraient s’inspirer l’industrie française et ses décideurs, aujourd’hui en quête d’un nouveau souffle”.

emprendedor puede ser una característica importante para el éxito de ellos mismos.

II.3.1. Financiamiento de los microempresarios

Hoy en día uno de los grandes problemas de los empresarios que apenas empiezan a emprender es que no cuentan con los recursos para un negocio, este hecho está ligado grandemente con la pobreza que existe en México.

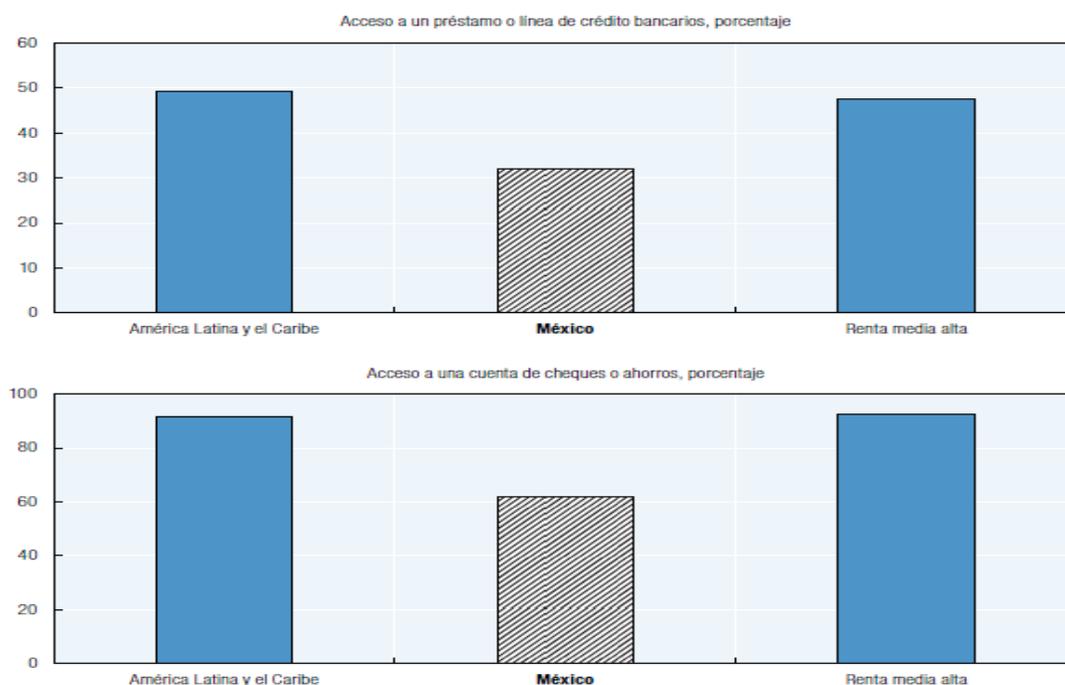
Ante este hecho el gobierno mexicano ha implementado una serie de programas por medio de varias dependencias, tales como Secretaria de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), Comisión Nacional de Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), Instituto Nacional Del Emprendedor (INADEM), entre otras, además existen varias bancas privadas encargadas de apoyar proyectos con gran potencial de tener éxito. La ventaja de este tipo de financiamiento es que son a fondo perdido, esto significa que el dinero no será devuelto, sin embargo es necesario demostrar que se hizo de buena manera la inversión. El problema es que no está dirigido a todo tipo de empresas, hay muchas restricciones así como la cantidad de dinero; además que la corrupción en el país es alta y las probabilidades de tener aprobado y financiado un proyecto son extremadamente bajas.

Estas dependencias gubernamentales argumentan que apoyan más que nada a aquellos proyectos productivos con potencial suficiente para mantenerse, creando una gran cantidad de empleo, ayudando a las localidades donde se encuentran y así mejorar la calidad de vida por medio de los ingresos de sus respectivas empresas. De la misma manera existe apoyo a diferentes rubros, algunos apoyos están enfocados únicamente a las mujeres emprendedoras, en otro aspecto están para grupos que presentan alguna discapacidad en la mayoría de sus integrantes, pero en realidad el gran problema es que los proyectos son negociados con casi el 50% del valor del financiamiento si se llegasen a aprobar, lo que ocasiona que jamás se logren el propósito de los proyectos.

También a nivel privado existen bancas encargadas de financiar, solo que aquellas son financiadas por crédito, es decir que ese dinero prestado se debe devolver con intereses y a un determinado tiempo. Ejemplo de ellos son las Bancas de Desarrollo, Cooperativas de Crédito, Bancas Comerciales, entre otros. La ventaja es que existe banca para cualquier tipo de empresa que desea emprender, con recursos de aproximadamente 90% del valor total de la inversión; el problema es que la tasa de interés puede ser demasiado alta que puede llegar a ser imposible pagarla, y se puede perder hasta más de lo invertido, ya que se pone de garantía prácticamente gran cantidad de las propiedades que uno posee.

Las instituciones financieras son según León de C. (1999: P. 5) “[...] aquéllas que proveen servicios financieros a las MyPEs, en base a recursos propios y/o aquellos provenientes del gobierno y/o de agencias internacionales”.

Gráfico 5. Proporción de empresas con acceso a financiamiento en el 2010



Nota: Los promedios regionales y mundiales de los indicadores se calculan tomando un promedio simple de estimados de puntos a nivel país. En este cálculo sólo se emplea el último año disponible de datos obtenidos de encuestas.

Fuente: OCDE, 2013.

En el Gráfico 5 se puede apreciar que los empresarios mexicanos tienen el problema de financiamiento. Son muy pocas las empresas que recurren a

financiarse con alguna banca; muchos empresarios están esperanzados a que el gobiernos les ayude a emprender.

II.3.2. Problemas de los emprendedores

Es muy claro ver que el emprendimiento puede ser una característica natural o artificial, el cual demuestra que nuestra sociedad pasa por problemas económicos y sociales.

Normalmente una empresa tiene un ciclo de vida, es normal que desaparezcan empresas, y que otras nuevas sustituyan en su lugar, ya que por lo general las nuevas empresas tienen una mayor eficiencia en la productividad ya que ellas tienen un mayor nivel de innovación según la OCDE (2013).

Ahora, si las empresas nuevas no entran con un mejor nivel de “innovación”, no podrán tener una mejor productividad que la empresa anterior y por lo tanto no podrá competir en el mercado económico, el cual no perdona y las lleva a desaparecer. Este mismo problema puede desencadenar otro problema que es que la tasa de muerte de las empresas sea mayor, que la tasa de nacimiento, en un momento dado.

II.3.3. Condiciones macroeconómicas

Las condiciones macroeconómicas puede ser uno de los factores más importantes para llevar al éxito o el fracaso de los empresarios con sus emprendimientos, ya que son variables que mueven toda la economía de un país, y que no identifica sector, nivel socioeconómico, pues pega prácticamente parejo a todos, salvo algunas circunstancias.

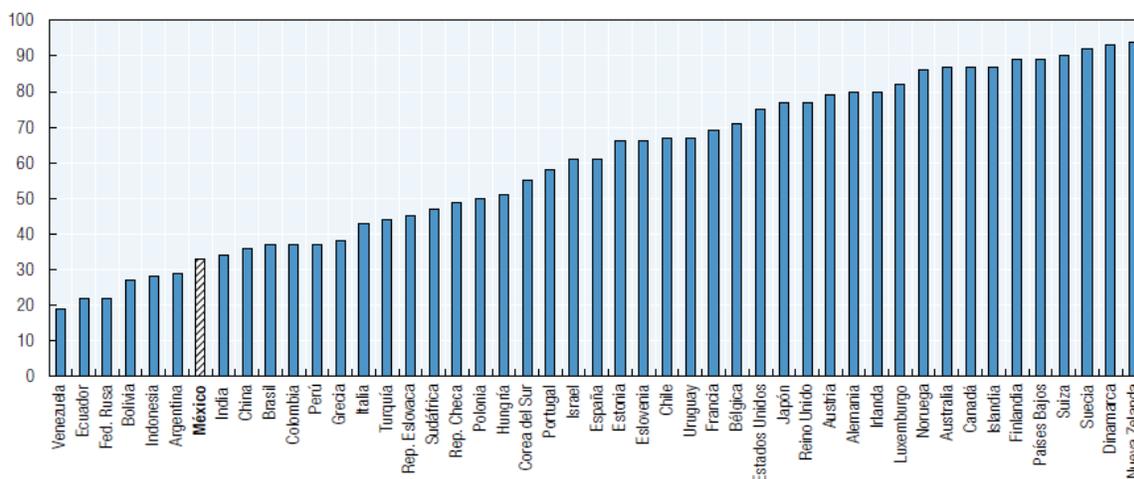
Las políticas del gobierno y/o del banco central tales como la política fiscal y política monetaria, afectan a la economía incentivando o no a las inversiones, por ejemplo si existe una crisis económica, el gobierno debería aumentar los

impuestos, o disminuir la inversión pública¹⁷, o una política monetaria restrictiva o expansiva.

Otro factor relacionado con las decisiones gubernamentales es la corrupción existente en la región, esto genera una gran desconfianza en los gobiernos, y ocasiona menos inversión, además de éste, aunado con los altos impuestos, llevan a la informalidad a muchas empresas, que terminan por no crecer por dicha restricción.

Gráfico 6. Índice de exención de la corrupción de los países de la OCDE 2005-2010

Índice de 0 a 100



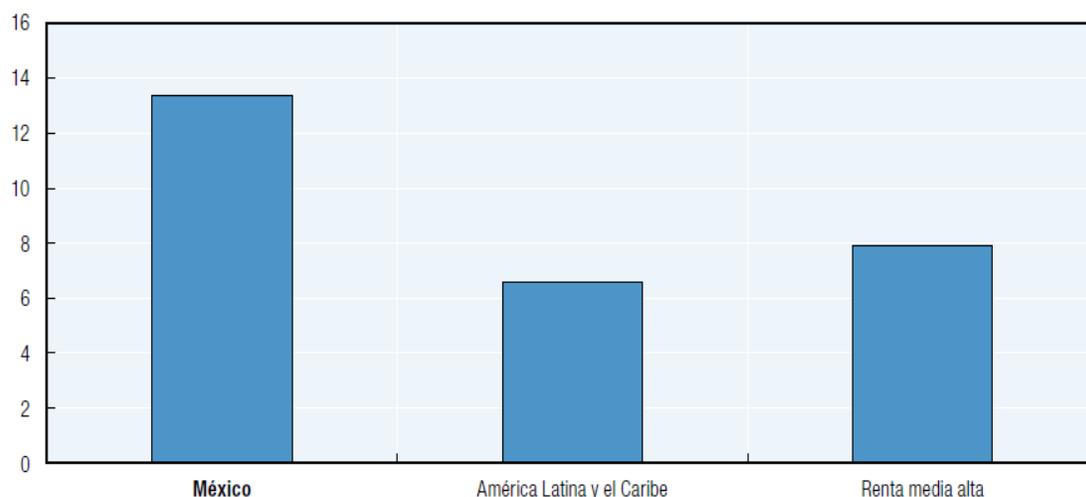
Notas: La calificación de "Exención de la corrupción" se deriva principalmente del Índice de Percepción de la Corrupción (CPI, por sus siglas en inglés) de Transparencia Internacional de 2008, el cual mide el nivel de corrupción en 180 países. El CPI se basa en una escala de 10 puntos en la cual una calificación de 10 indica muy poca corrupción y una calificación de 0 indica una gran corrupción gubernamental. Al calificar la exención de la corrupción, el índice convierte los datos brutos del CPI a una escala de 0 a 100 al multiplicar la calificación del CPI por 10.

Fuente: OCDE, 2013.

En el Gráfico 6 se puede apreciar que México tiene una calificación reprobatoria por cuestiones de corrupción, lo que habla de un sistema completamente corrupto, lo que genera desconfianza y evita grandes inversiones de los empresarios al país.

¹⁷ Política fiscal restrictiva.

Gráfico 7. Índice de incidencia de sobornos, 2010



Nota: Los promedios regionales y mundiales de los indicadores se calculan tomando un promedio simple de estimados de puntos a nivel país. En este cálculo sólo se emplea el último año disponible de datos obtenidos de encuestas.

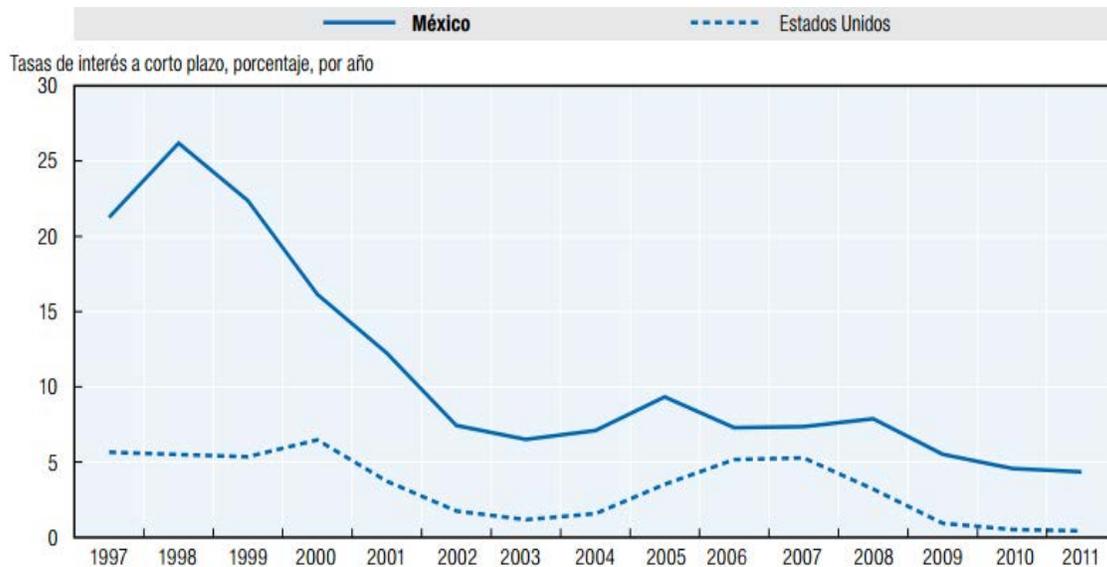
Fuente: OCDE, 2013.

Otro índice que habla de la lamentable situación que padece México, es el índice de incidencia de soborno, lo cual genera desconfianza con las autoridades, y termina matando a las microempresas, porque con soborno ganan los que tienen más poder económico, por lo tanto en un país donde el soborno es fuerte, las empresas pequeñas están destinadas a fracasar. En el Gráfico 7 se muestra que en promedio México registra uno de los peores índices de sobornos a nivel mundial, aún por arriba de América Latina y el Caribe.

Otro aspecto importante según Keynes (1936) es el comportamiento de los empresarios, con respecto a la tasa de interés, ya que él explica que la tasa de interés es el valor del dinero en el tiempo, por lo tanto para que los inversionistas puedan invertir es necesario tener expectativas de utilidades más altas que la misma tasa de interés, y si no es así es mejor tenerlas en el banco, ya que con la tasa de interés es suficiente para tener beneficios, por lo tanto entre más baja sea la tasa de interés, los inversionistas se sienten más atraídos en invertir su dinero para emprender.

En la siguiente gráfica (Gráfico 8) se puede apreciar como México y Estados Unidos tienen tasas de interés muy bajas, con intención de motivar el emprendimiento, para aumentar el crecimiento del PIB, actualmente México mantiene una postura de dejar la tasa de interés del 3%.

Gráfico 8. Comportamiento de las tasas de interés de México y Estados Unidos en los últimos años



Nota: Tasas de mercado monetario a tres meses cuando están disponibles o tasas de instrumentos financieros semejantes. Para mayor información, véase *OECD Economic Outlook "Sources and Methods"*.

Fuente: OCDE, 2013.

Otro aspecto se da en las expectativas, ya que las expectativas esperadas al menos en economía conllevan a plasmar ese pensamiento en la realidad, y si los factores económicos pintan mal, la gente va a esperar que de verdad en la economía vaya mal, por lo tanto los inversionistas tienen la desconfianza de invertir, y si no invierten, no crecerá la economía y empeorará la situación económica que puede orillar a un círculo o espiral mortal.

Todos estos factores macroeconómicos incentivan o desmotivan a los empresarios en invertir o no invertir, si y solo si saben de economía, ya que si no lo saben están condenados a desaparecer y perder toda la inversión realizada, si los emprendedores no conocen de economía como es el caso de México, estaremos condenados a ver a la mayoría de los empresarios fracasar.

II.3.4. Monopolios

La misma lucha de existencias o supervivencia que se vive en la naturaleza, pasa en la economía, los humanos no vivimos y disfrutamos, sino más bien sobrevivimos con el tipo de sistema que tenemos, ya que impulsa a demostrar nuestra supremacía o superioridad, aplastando a los de nuestro alrededor, esto conlleva a que se formen monopolios en la economía.

Un monopolio es la posesión que tiene una sola empresa en el mercado al que se dedica, es decir ella sola busca mantener a la demanda que existe, o en otras palabras significa que es la única oferente.

Esta empresa al ser la única, no permitirá que aparezca otra empresa para que le disminuya sus utilidades, por lo tanto muestra su gran poderío mejorando tanto en calidad y precios de sus productos, algo que las nuevas empresas no pueden hacer, lo que lleva al fracaso a muchos empresarios.

II.3.5. Microempresarios y microempresas

A pesar de que existen muchos estudios sobre las PyMe y sobre la iniciativa empresarial en los países en transición, se sabe muy poco sobre el espíritu empresarial femenino. Muchos autores como Larçon (1998) y Mugler (2000) suponen que esto se debe principalmente al proceso de desarrollo que tiene cada país.

Welter F. *et al* (2007: P. 158) “Incluso como los estudios acerca de las pequeñas y medianas empresas y emprendedurismo en países en transición están creciendo (e.g., Jean-Paul Larçon 1998; Josef Mugler 2000; Oliver Pfirrmann and Gunter Walter 2002; Robert McIntyre and Bruno Dallago 2003), muy poco es sabido especialmente con referencia al emprendimiento femenino¹⁸”.

¹⁸ Texto en original “Even as studies on SMEs and entrepreneurship in transition countries are increasing (e.g., Larçon 1998; Mugler 2000; *et al*), very little is known specifically about female entrepreneurship”.

Las Pequeñas y Medianas empresas son indudablemente uno de los pilares de la economía Mexicana. En México es de acuerdo con diferentes estimaciones, la 11ª economía del planeta. Frente a este dato, la mayoría asume que esto se debe a la existencia de grandes empresas, tanto nacionales como las que operan con base en capital extranjero.

A nivel global se piensa que las empresas grandes dominan los negocios internacionales, sin embargo, recientemente los estudios demuestran que las economías emergentes comienzan abrirle paso a las Pequeñas y Medianas empresas¹⁹. A través de la mejora de tecnologías de la información, la globalización de los mercados, y el ascenso de las telecomunicaciones a las pequeñas y medianas empresas se dan paso al comercio internacional.

Aunado a esto, Knight (2008) sostiene que el 95% de las empresas a nivel global son PyMe y que contribuyen al 50% del valor agregado mundial, también afirma que, dependiendo del país, las Pequeñas y Medianas empresas contribuyen a la generación de nuevos trabajos entre un 60% a un 90%. Esto demuestra la importancia y la gran injerencia de las pequeñas y medianas empresas en la economía a nivel mundial.

Ayyagari (2007) demuestra empíricamente que las PyMe constituyen la mayor parte del sector privado en las naciones en desarrollo. Las PyMe en el sector manufacturero son más fuertemente asociados con un entorno empresarial competitivo. El autor también menciona la problemática de la falta de datos para poder analizar las diferentes fallas relacionadas con las PyMe.

Fuentes (2013) a través de un análisis estadístico tomando con base la ENAMIN²⁰ se demuestra algunos datos duros de gran impacto. Este autor menciona que 8 millones 353 mil unidades económicas habían en el 2010 en

¹⁹ Las pequeñas y Medianas empresas en este contexto consideran a aquellas firmas las cuales tienen 500 empleados o menos, que es una definición utilizada ampliamente en los países industrializados.

²⁰ Encuesta Nacional de Micronegocios.

México, de las cuales 4.18 millones pertenecen a hombres y 4.7 millones a mujeres. 1 millón 271 mil microempresas generan empleos. De estas el 75 % pertenecen a hombres, y el 25% restante a las mujeres.

Las PyMe también presentan grandes retos, Beck (2006) sostiene que en comparación con las grandes empresas, las PyMe son más limitadas por diferentes obstáculos, y el acceso limitado a la financiación es un ejemplo de ellos. De hecho es uno de los más discutidos. El autor agrega que la mejora de las instituciones jurídicas y financieras ayuda a todas las empresas que merecen acceder a la financiación y crecer, pero el efecto es mayor en las empresas más pequeñas.

Finalmente Neira, *et al* (2013) dicen que existen 3 factores determinantes en el emprendimiento que son los siguientes:

- Factores Individuales: características demográficas y psicológicas personales
- Factores Sociales: normas y capital social
- Factores Macroeconómicos

Esos son los tres factores que deberían tomarse en cuenta para los países que tienen como objetivo mejorar el emprendimiento, y la calidad de vida de su población. Tal y como se menciona anteriormente.

II.4. Emprendimiento femenino

La sociedad sigue roles muchas veces algo complejas, producto de su larga historia, lo que genera unas actitudes y normas que para sociedades de otros lugares pareciera sonar algo descabellado, mientras para otros algo muy normal, pero que ha marcado una gran diferencia en los roles que desempeñan el género en la actualidad.

Las marchas feministas, junto con una educación fuerte ha motivado a miles de mujeres en todo el mundo a meterse de lleno en el mundo de los negocios, y de la creación de sus propias empresas, tal y como lo dice Guisán

(2013: P.12) “Son muchos los factores que inciden en el desarrollo económico, entre los que el nivel educativo de la población es con frecuencia el más importante ya que, además de su efecto directo positivo_sobre la producción y la productividad, contribuye en_general a mejorar la calidad del gobierno, la participación femenina en la vida laboral y social, la igualdad de oportunidades, la calidad de la atención sanitaria y otras variables relacionadas con la calidad de vida”.

En el apartado II.2 se explica cómo al menos en México se ha desarrollado el rol de la mujer en la sociedad, además que a nivel global la posición de la mujer en su papel social prácticamente no existe una diferencia con México. La gran problemática es que el hombre está concentrado en realizar los trabajos remunerados, y la mujer en los trabajos del hogar, pero cuando la mujer intenta realizar o desempeñar algún trabajo remunerado, no deja por completo el trabajo del hogar, por lo que su productividad en el trabajo remunerado no suele ser el total de su potencial. Este problema está ligado con el pensamiento machista que las propias mujeres tienen, ya que piensan que el valor de su trabajo debe ser inferior al del hombre, entonces si los dos individuos (hombre y mujer) piensan que el valor trabajo de la mujer es menos, pagará su trabajo remunerado con menos y los dos estarían de acuerdo.

Camille R. (2014: P.13) dice “Lo que es fundamentalmente problemático, es que la gran mayoría de las mujeres aceptan que el tiempo de los hombres es más valioso que el de ellas, y por eso se les valora con un salario y jerarquía superiores²¹”.

He aquí el gran impacto que puede tener la mentalidad de la mujer, la cual la limita a lograr grandes éxitos en el mercado laboral y cuando se trata de emprender un negocio.

²¹ Texto original dice «ce qui est fondamentalement problématique, c'est que la plupart des femmes acceptent que le temps des hommes soit plus précieux que le leur, qu'il soit évalué selon une rémunération supérieure ou selon une hiérarchie des tâches».

En Latinoamérica el machismo ha marcado a las mujeres de manera física y psicológica, lo que hace que muchas elecciones de ellas sean producto de ello, Araujo (1983) dice que gran parte del machismo en Latinoamérica se debe a la iglesia católica por sus posturas del antiguo testamento, que esto conllevó al sistema que hoy en día rige las sociedades y más que nada las de América Latina.

Araujo (1983: P.22) “[...] en las culturas donde la tradición patriarcal y el machismo están ligados con la moral católica, donde las mujeres deben ser sumisas, inferiores y dependientes [...] a esta condición de inferioridad, se añade un sistema de vida el cual impone el desequilibrio social, y la distribución injusta de la riqueza²²”.

Con una sociedad así, la independencia de las mujeres se ha visto como un paradigma que se está rompiendo en los últimos años, pasando de un machismo fuerte a un feminismo muy marcado, donde parece que las mujeres empiezan a apoderarse más allá de buscar una igualdad y/o equidad en los géneros.

A partir de los años 70, es cuando empieza la mujer de una manera más fuerte su inclusión en el mundo laboral remunerado, gracias a las manifestaciones feministas que abordaban cuestiones de trabajo y salario. Siendo así el inicio de una nueva revolución de la concepción de la mujer. Pero pese a su inclusión en el trabajo, según Camille R. (2014) la mujer no ha dejado atrás el otro deber social que es el hogar, el cuidado de los hijos, etc. Lo que lo hace en otras palabras a la mujer menos especializada, ya que aún a esto, el hombre aún no tiene esa responsabilidad a nivel social. Estas afirmaciones pueden conducir a conclusiones como la probable baja productividad en el ámbito remunerado, o bien si una mujer decide emprender, no tendrá esa fuerza para competir con emprendedores

²² Texto en original dice «Dans les cultures où la tradition patriarcale et le machisme sont liés à la morale catholique, les femmes doivent être soumises, inférieures et dépendantes... A cette condition d'infériorité, s'ajoute un système de vie qui impose le déséquilibre social, la distribution injuste des richesses ».

masculinos, ya que ellos estarían centrados en el deber social que siempre han tenido, que es el trabajo, mientras que la mujer debe adaptarse tanto al trabajo como a los quehaceres del hogar.

Welter, F.; Aidis, R.; Smallbone, D.; Isakova, N. (2004) hacen referencia sobre la gran importancia de la mujer en la inclusión del emprendimiento en los negocios, ya que existe como una cadena de ayuda entre las mujeres, es decir una empresaria, normalmente tendría como empleados a otras mujeres, de las cuales les dará un mejor salario que el que le podría brindar un empresario de sexo hombre. Esto deja enmarcado y evidenciado la percepción del gran machismo en las sociedades aún modernas.

Welter, *et al.* (2004: P.158) “Siguiendo que las empresarias femeninas son de especial importancia en el contexto de los países de transición por un número significativo de razones. Primero, ellas darían empleo a otras mujeres, el cual ayudaría a reducir el efecto de discriminación contra la mujer en el mercado laboral. Segundo, por la reducción del desempleo femenino. Las microempresarias pueden ayudar a combatir en el tráfico de mujeres, el cual preocupa en gran medida a los países en vías de desarrollo. Tercero, las empresarias pueden servir como modelo a seguir para las generaciones más pequeñas, demostrando así nuevas oportunidades de empleo²³”.

Actualmente un tercio de los pequeños empresarios son mujeres, de las cuales según *L'Organization Internationale du Travail*²⁴ [OIT]; la gran mayoría no tiene la capacidad de poder crecer y desarrollarse, lo que deja limitada a sus empresas y por lo mismo al éxito de ellas. De igual manera, afirman que existe

²³ Texto en original dice “suggest that female-owned enterprises are of special significance in the context of transitioning countries for a number of additional reasons. First, they tend to employ other women more frequently, which helps reduce the effect of discrimination against women in the labor market. Second, by reducing female unemployment, women-owned SMEs can assist in fighting the trafficking of women, which is of great concern in many transition countries. Third, female business owners can serve as role models for younger generations demonstrating new opportunities for employment”.

²⁴ En español es “La Organización Internacional del Trabajo”.

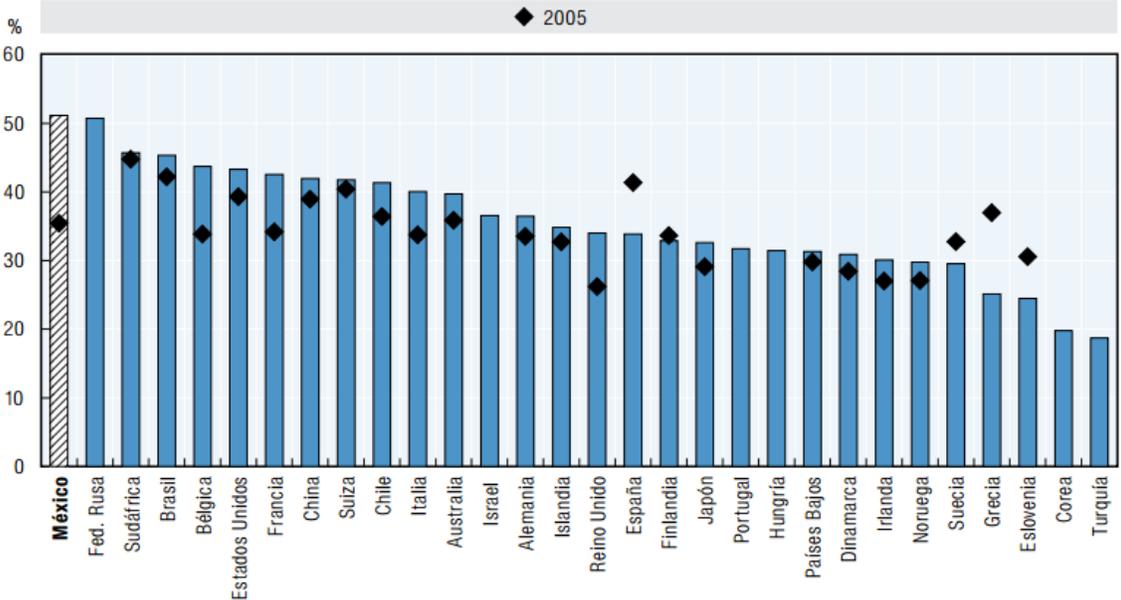
una relación negativa entre el crecimiento de las empresas con el número de empresarios del sexo mujer. Lo cual empieza a preocupar ya que será difícil que una mujer pueda ser una gran empresaria por que entre más grandes sean las empresas, menos son las mujeres que emprendieron dichas empresas. Pero en México la situación es más complicada, según Fuentes (2013) en México 1 de cada 4 empresas generadoras de empleo, son de mujeres, lo que significa que es un 25%, pero a nivel global es de un 33.33% (1/3), lo que ubica a las mujeres mexicanas en peor situación con posibilidad de emprender.

El Gráfico 9 nos muestra que al menos esta corriente feminista en México, como en la mayoría de los países de la OCDE, ha impulsado a miles de mujeres en emprender y desarrollar una empresa, tanto que en México en el 2010, más del 50% de los emprendimientos fueron hechos por mujeres, pero con los datos de la Organización Mundial del Trabajo, se muestra que más de la mitad de las empresas pertenecientes a mujeres están condenadas a desaparecer, y aun peor, casi el 100% de ellas están condenadas a no desarrollar su empresa y hacerla crecer. El cual puede demostrar dos cosas, que la mujer tiene inexperiencia en el emprendimiento, ya que es un acontecimiento históricamente nuevo para ellas, o realmente existen características físicas como mentales plasmadas en el rendimiento de algunos sectores que demuestran nuestras diferencias entre los hombres y mujeres; ya que al tratarse de emprendimiento, el resultado no es por apreciación de la sociedad, si no por cuestiones meramente de capacidades, donde los dos géneros parten de igual manera.

OIT (2014) “La eliminación de barreras tales como las leyes discriminatoria en cuestiones de propiedad y la herencia, el derecho consuetudinario, la falta de acceso las instituciones financieras formales y las limitaciones de tiempo debido a las responsabilidades domésticas y familiares, cuales podrían ofrecer más oportunidades el crecimiento de las empresas sostenibles dirigidas por mujeres.

Esto contribuiría a la potenciación y la igualdad de género de las mujeres y la creación de puestos de trabajo²⁵.

Gráfico 9 Emprendimiento de las mujeres, 2005 y 2010 de los países de la OCDE como porcentaje del total de emprendedores



Fuente: OCDE, 2013.

Según Delphy (2003) los hombres y las mujeres somos como una clase social completamente diferente y antagonistas al mismo tiempo, entonces convivimos de una manera donde cada uno intenta demostrar que su clase es superior al otro, reflejándose así las diferencias que la sociedad pueden enmarcar en la cultura, reflejando de la misma manera la posibilidad del fracaso de la mujer en el emprendimiento.

El problema es tan grave que según Forbes, dentro de los 20 empresarios con más éxito y con más dinero en el 2015, solamente figuran 3 mujeres de las cuales 2 llegaron a ese éxito por herencia, lo cual habla mucho de la poca o nula

²⁵ El texto original dice “La suppression de barrières telles que les lois discriminatoires en matière de propriété et d’héritage, les lois coutumières, le manque d’accès aux institutions financières formelles, et les contraintes de temps dues aux responsabilités familiales et domestiques, pourrait offrir davantage de possibilités de croissance aux entreprises durables dirigées par des femmes. Cela contribuerait ainsi à l’autonomisation des femmes et l’égalité des sexes ainsi qu’à la création d’emplois».

participación de la mujer en el mundo de los grandes negocios y sus capacidades de llegar a ellas.

Pese a estos problemas, en México no existen programas que estén diseñados para las diferencias en el emprendimiento con respecto en el género, sin embargo sus estatutos dicen lo contrario. OCDE (2013: P.135) “[..] hay muy pocas pruebas de que en el diseño de programas específicos de PyMe y emprendimiento se hayan tomado en cuenta consideraciones de género o que se recabe de intermediarios del Fondo PyMe información desglosada por género”.

En México, el Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales es el único programa que tiene como objetivo ayudar a emprender a la mujer, para que pueda autoemplearse y ayudarlas a desarrollar sus habilidades emprendedoras que las ayude a mejorar sus ingresos y así mejorar su calidad de vida, ya que está enfocada en mujeres en situación vulnerable de las zonas rurales.

De igual manera el gobierno mexicano apoya a la mujer emprendedora, INAES emite convocatorias de apoyo para financiar proyectos productivos de mujeres, con tal de apoyar el emprendimiento femenino.

Otras investigaciones demuestran que el emprendimiento femenino está más ligado por cuestiones informales tales como percepción a emprender, rol familiar, redes sociales, que las cuestiones como financiamiento, políticas de apoyo y formación. Sánchez y Hernández (2011). Por lo que los apoyos gubernamentales hacia la mujer emprendedora no van a tener el resultado deseado, ya que no es una variable que les importe a las mujeres.

La cultura, las cuestiones naturales, la percepción social y las condiciones de estatus económicos son factores que no permiten que la corriente feminista se desarrolle adecuadamente, esta combinación de factores puede ser la presunta culpable del fracaso de la mujer emprendedora o acaso será ¿qué la mujer es realmente menos productiva que el hombre en el trabajo remunerado y no posee las características suficientes para emprender en un sistema actual? O ¿la mujer

requiere de un gran tiempo de adaptación al sistema para poder competir con la experiencia masculina con respecto al emprendimiento?

En el siguiente Capítulo se hace un análisis con metodología, usando la simulación de Montecarlo sobre las variables que afectan a las utilidades de los emprendedores mexicanos, y las diferencias entre los géneros.

III. Metodología: Herramientas novedosas para el análisis y toma de decisiones

El objetivo de este capítulo es apoyar las decisiones de los microempresarios, partiendo de los objetivos particulares mencionados con anterioridad, entre ellos, la de detectar que variables influyen en las utilidades esto tomado mediante los datos de la ENAMIN 2012, que es una muestra representativa de todas las microempresas a nivel nacional.

Para el logro de este objetivo este capítulo se dividió en cinco partes. La primera de ellas trata de la compilación de datos y cifras de la ENAMIN 2012. La segunda parte se trabaja con el programa *E-Views* para conocer qué variables son realmente explicativas con las utilidades. En la tercera parte se empieza a manejar el paquete de *Palisade Decision Tools* con el programa *TopRank* en donde se ve la sensibilidad de la variable endógena con respecto a las exógenas. En la parte cuatro, se utiliza el programa de *Precision Tree* en donde se detectan las razones del emprendimiento que influyen positivamente en las utilidades. En la última parte se hace la simulación de Montecarlo, mediante *@Risk*, para conocer la probabilidad de los acontecimientos a futuro.

III.1. Compilación de datos y cifras de la ENAMIN 2012

La ENAMIN, según con el INEGI, genera información estadística sobre las principales características de los micronegocios para apoyar el diseño e implementación de políticas públicas encaminadas a potenciar el desarrollo de estas unidades económicas. Esta encuesta se aplica en una sub-muestra de viviendas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) con presencia de dueños de micronegocios en los sectores de manufactura, industria extractiva, construcción, transporte, comercio y servicios.

Los cuestionarios de la ENAMIN tienen entre 71 y 100 reactivos, de las cuales se utilizarán ocho, en los programas de Palisade, por considerarse las más representativas en este estudio. Las variables son:

- Sexo: Hombre y Mujer
- Edad: Intervalo de 0-97 años
- Número de empleados: Intervalo de 0-15 empleados
- Experiencia laboral acumulada: Si, no, sin experiencia previa
- Motivo de emprendimiento: Para complementar el ingreso familiar; Para mejorar el ingreso; Para ejercer su oficio, carrera o profesión; Fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso
- Actividad económica: Manufactura, Comercio, Construcción y Servicios
- Utilidades de la empresa: La ganancia mensual que obtiene como mínimo es de \$0.00 y como máximo es de \$480,000.00
- FAC: Factor de expansión

2. Manejo de herramientas como el *software E-Views1* y el paquete de *Palisade Decision Tools (TopRank, PrecisionTree, @Risk)* para llevar a cabo el análisis de los datos.

III.2. Análisis de regresión lineal

Con ayuda del software de *E-Views* se realizará un análisis de regresión lineal, mediante cuatro modelos, una para comparar los resultados con *TopRank* y otro para abrir un panorama amplio para la comprensión y el análisis de lo que realmente determina las utilidades y qué las determina más.

El análisis de regresión es un proceso estadístico para la estimación de relaciones entre variables (dependientes e independientes), es decir, que tanto una variable dependiente cambia con respecto a una o varias variables independientes. En este caso, la relación que se examinará son las utilidades de las empresas con otros factores que puedan incidir en ellas.

III.2.1. Variables utilizadas

Las variables que se utilizaron en el modelo son las siguientes:

U = Utilidad de los empresarios

$\beta_n, \alpha_n, \gamma_n, \phi_n$ = Coeficientes de las variables

$Sex1$ = Variable *Dummy* de Sexo donde 1 = hombre y 0 = Mujer

Y = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = para mejorar sus ingresos y 0 = todas las demás

YF = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = para complementar el ingreso familiar y 0 = Todas las demás

$Prof$ = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = para ejercer su oficio, carrera o profesión y 0 = Todas las demás

$UnicY$ = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso y 0 = Todas las demás

$Otros$ = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = otras menos las anteriores y 0 = las anteriores ($Y, YF, Prof, UnicY$)

Eda = Edad medida en años

Exp_{La} = Experiencia Laboral

Emp = Número de empleados

$manu$ = Variable *Dummy* actividad económica donde 1 = manufactura y 0 = otra actividad

Com = Variable *Dummy* actividad económica donde 1 = Comercio y 0 = otra actividad

$Cons$ = Variable *Dummy* actividad económica donde 1 = Construcción y 0 = otra actividad

$Serv$ = Variable *Dummy* actividad económica donde 1 = Servicio y 0 = otra actividad

III.2.2. Modelo de regresión

Para realizar el modelo primero determinamos una relación entre dos o más variables. En nuestro análisis la relación que examinaremos son las utilidades de las empresas con otros factores que pudieran incidir en ellas, con respecto al tema de emprendimiento²⁶ femenino.

El modelo de regresión en base en prácticas bajo el *software* de *E-Views*²⁷ se determinó como el siguiente:

Utilidades = f (Sexo, Actividad económica, Motivo de emprendimiento, Experiencia laboral, Edad, Número de empleados).

Pero por cuestiones econométricas hemos decidido utilizar 4 modelos. Estos modelos nos abrirán un panorama aún más amplio para la comprensión y el análisis de lo que realmente determina las utilidades y después conocer que variables afectan en mayor medida.

Modelo 1 “Utilidades con respecto al sexo y a las razones de emprendimiento”

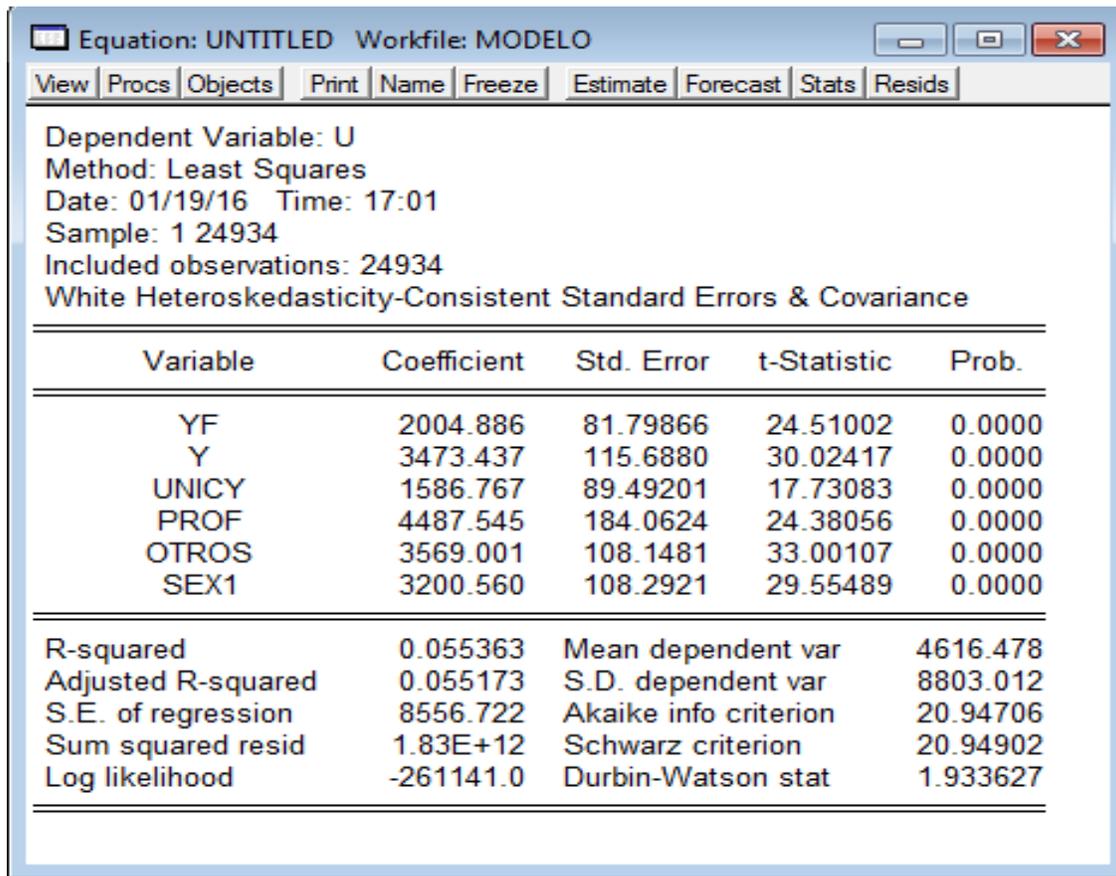
De una manera más definida, el modelo 1 donde se observa puntualmente los coeficientes de las variables que afectan las utilidades y en cuanto es la afectación de cada una, las variables de este modelo es el sexo y las razones de emprendimiento.

$$U = 3200.560 \textit{Sex1} + 3473.437 \textit{Y} + 2004.886 \textit{YF} + 4487.545 \textit{Prof} \\ + 1586.767 \textit{UnicY} + 3569.001 \textit{Otros}$$

²⁶ Algunos autores utilizan la palabra emprendedurismo como sinónimo de emprendimiento.

²⁷ *E-Views* es un *software* sofisticado econométrico que permite elaborar modelos y regresiones de tipo económicas.

Figura 1. Modelo 1 “Utilidades con respecto al sexo y a las razones de emprendimiento”, regresión en análisis de *E-Views*



Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
YF	2004.886	81.79866	24.51002	0.0000
Y	3473.437	115.6880	30.02417	0.0000
UNICY	1586.767	89.49201	17.73083	0.0000
PROF	4487.545	184.0624	24.38056	0.0000
OTROS	3569.001	108.1481	33.00107	0.0000
SEX1	3200.560	108.2921	29.55489	0.0000

R-squared	0.055363	Mean dependent var	4616.478
Adjusted R-squared	0.055173	S.D. dependent var	8803.012
S.E. of regression	8556.722	Akaike info criterion	20.94706
Sum squared resid	1.83E+12	Schwarz criterion	20.94902
Log likelihood	-261141.0	Durbin-Watson stat	1.933627

Fuente: Elaboración propia.

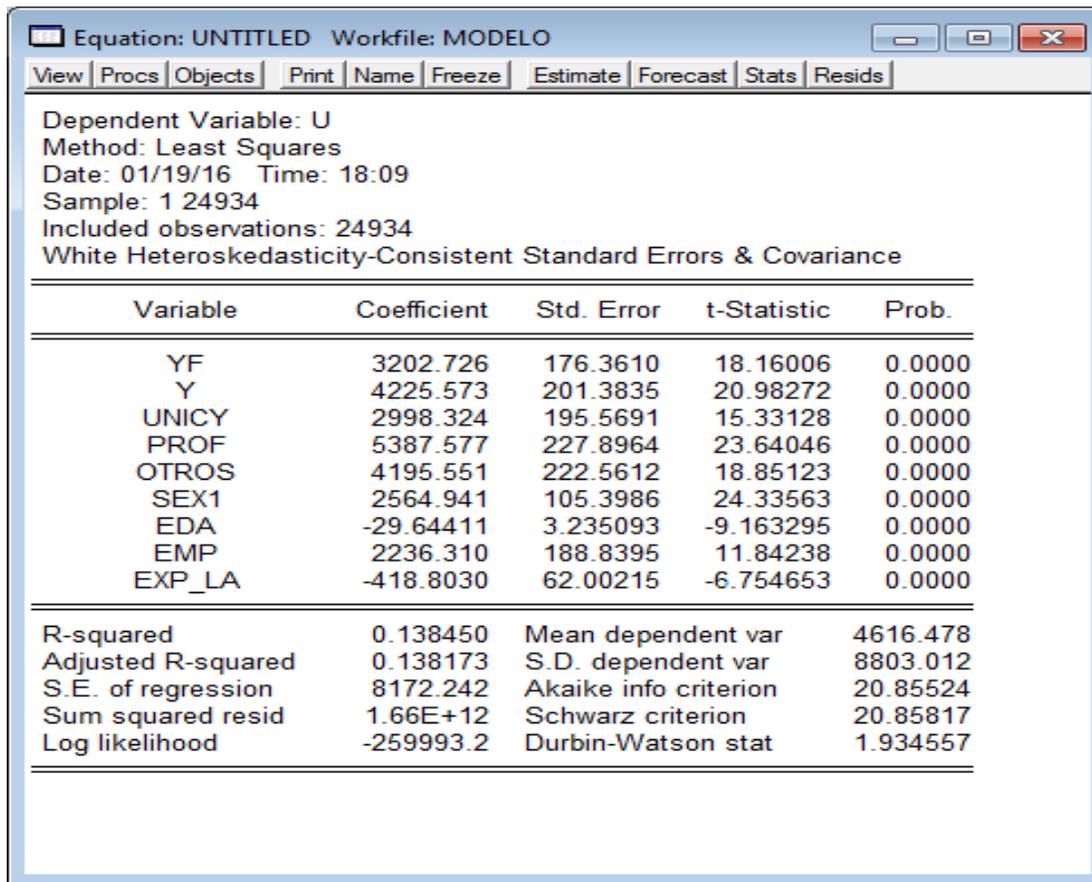
En la $U=3200.560 Sex1 + 3473.437 Y + 2004.886 YF + 4487.545 Prof + 1586.767 UnicY + 3569.001 Otros$

Figura 1 se puede apreciar el modelo generado por el programa de *E-Views*, donde se puede notar que todas las variables tienen una probabilidad menor a 0.05, es decir que todas son significativas por más de un 95%. El modelo 1 se puede reescribir de la siguiente manera:

Modelo 2 “Utilidades con respecto al sexo, razones de emprendimiento, edad, número de empleados y experiencia laboral”

En el modelo 2 a diferencia del anterior se agregan de manera separada la edad, el número de empleados y la experiencia laboral, como complemento al modelo anterior.

Figura 2. Modelo 2 “Utilidades con respecto al sexo, razones de emprendimiento, edad, número de empleados y experiencia laboral”, regresión en análisis de *E-Views*



Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
YF	3202.726	176.3610	18.16006	0.0000
Y	4225.573	201.3835	20.98272	0.0000
UNICY	2998.324	195.5691	15.33128	0.0000
PROF	5387.577	227.8964	23.64046	0.0000
OTROS	4195.551	222.5612	18.85123	0.0000
SEX1	2564.941	105.3986	24.33563	0.0000
EDA	-29.64411	3.235093	-9.163295	0.0000
EMP	2236.310	188.8395	11.84238	0.0000
EXP_LA	-418.8030	62.00215	-6.754653	0.0000

R-squared	0.138450	Mean dependent var	4616.478
Adjusted R-squared	0.138173	S.D. dependent var	8803.012
S.E. of regression	8172.242	Akaike info criterion	20.85524
Sum squared resid	1.66E+12	Schwarz criterion	20.85817
Log likelihood	-259993.2	Durbin-Watson stat	1.934557

Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 2 se puede apreciar que todas las variables tienen una probabilidad menor a 0.05, es decir que todas son significativas por más de un 95% nuevamente. El modelo 2 se puede reescribir de la siguiente manera:

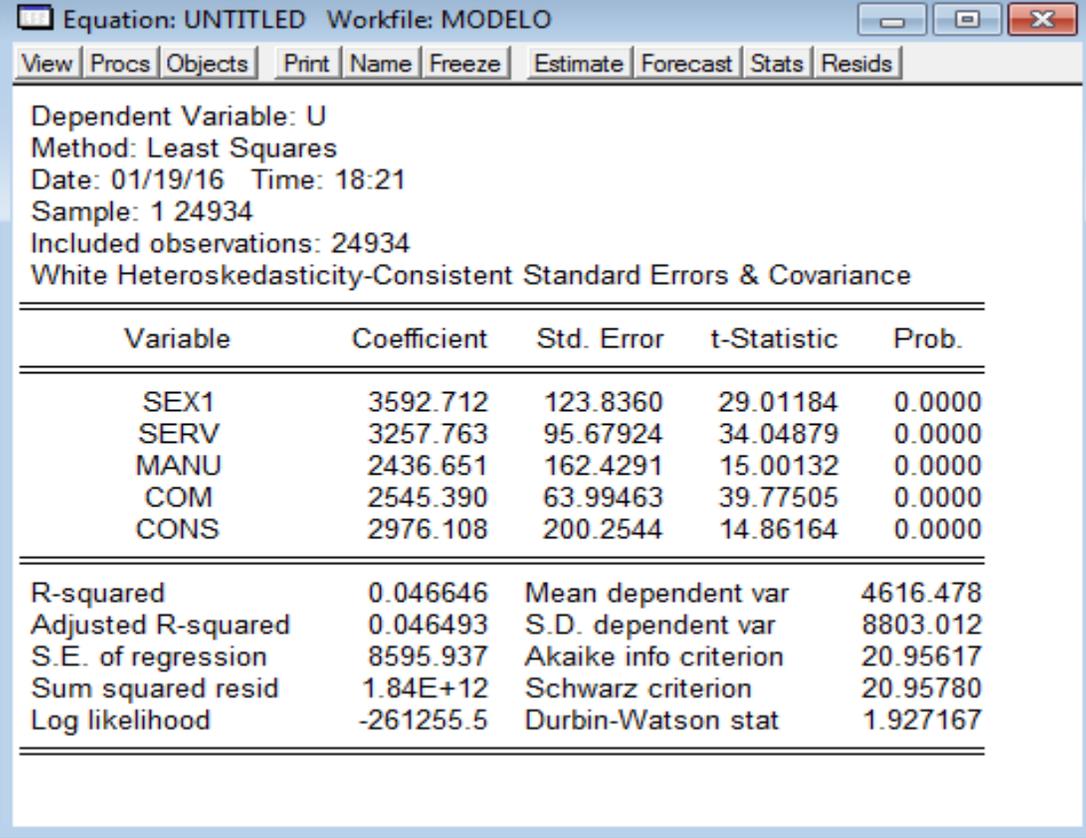
$$\begin{aligned}
 U = & 2564.941 \text{ Sex1} + 4225.573 Y + 3202.726 YF + 5387.577 Prof \\
 & + 2998.324 UnicY + 4195.551 Otros - 29.64411 Eda + 2236.310 Emp \\
 & - 418.8030 Exp_La01
 \end{aligned}$$

Nótese que el impacto de la edad y de la experiencia laboral es negativo, esto puede deberse que hoy en día la sociedad espera gente nueva, con ideas innovadoras que solo los más jóvenes tienen.

Modelo 3 “Utilidades con respecto al sexo y al giro empresarial”

En el modelo 3 se empieza a correr las utilidades con respecto a las actividades económicas, además del sexo.

Figura 3. Modelo 3 “Utilidades con respecto al sexo y al giro empresarial”, regresión en análisis de *E-Views*



Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SEX1	3592.712	123.8360	29.01184	0.0000
SERV	3257.763	95.67924	34.04879	0.0000
MANU	2436.651	162.4291	15.00132	0.0000
COM	2545.390	63.99463	39.77505	0.0000
CONS	2976.108	200.2544	14.86164	0.0000

R-squared	0.046646	Mean dependent var	4616.478
Adjusted R-squared	0.046493	S.D. dependent var	8803.012
S.E. of regression	8595.937	Akaike info criterion	20.95617
Sum squared resid	1.84E+12	Schwarz criterion	20.95780
Log likelihood	-261255.5	Durbin-Watson stat	1.927167

Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 3 se puede notar que todas las variables tienen una probabilidad menor a 0.05, es decir que todas son significativas por más de un 95% nuevamente.

El modelo 3 se puede reescribir de la siguiente manera:

$$U = 3592.712 \text{ Sex1} + 2436.651 \text{ manu} + 2545.390 \text{ Com} + 2976.108 \text{ Cons} \\ + 3257.763 \text{ Serv}$$

Modelo 4 “Utilidades con respecto al sexo, al giro empresarial, edad, número de empleados y experiencia laboral”

El modelo 4 es muy similar al anterior (3) sólo que en este se incorpora la edad, número de empleados y experiencia laboral.

El modelo 4 se puede reescribir de la siguiente manera:

$$U = 2844.723Sex1 + 3439.903manu + 3892.402 Com + 4082.831Cons + 4413.312Serv - 31.55801Eda - 525.1838 Exp_La01 + 2268.865Emp$$

Figura 4. Modelo 4 “Utilidades con respecto al sexo, al giro empresarial, edad, número de empleados y experiencia laboral”, regresión en análisis de *E-Views*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SEX1	2844.723	124.9645	22.76425	0.0000
COM	3892.402	197.8126	19.67722	0.0000
CONS	4082.831	229.6569	17.77796	0.0000
MANU	3439.903	197.6591	17.40322	0.0000
SERV	4413.312	190.8961	23.11892	0.0000
EDA	-31.55801	3.245935	-9.722317	0.0000
EXP_LA	-525.1838	62.18582	-8.445394	0.0000
EMP	2268.865	187.1336	12.12430	0.0000

R-squared	0.134012	Mean dependent var	4616.478
Adjusted R-squared	0.133769	S.D. dependent var	8803.012
S.E. of regression	8193.097	Akaike info criterion	20.86029
Sum squared resid	1.67E+12	Schwarz criterion	20.86290
Log likelihood	-260057.3	Durbin-Watson stat	1.932765

Fuente: Elaboración propia.

En la $U=2844.723Sex1+3439.903manu+3892.402 Com + 4082.831Cons + 4413.312Serv-31.55801Eda-525.1838 Exp_La01 + 2268.865Emp$

Figura 4 se puede apreciar el modelo 4 ya corrido por el programa de *E-Views*, donde se puede notar que todas las variables tienen una probabilidad menor a 0.05, esto es que todas son significativas por más de un 95% nuevamente. Nuevamente la edad y la experiencia laboral son negativas, lo cual nos dicen que entre más edad y experiencia tengan los empresarios menores serán las utilidades de las empresas, o al menos se puede explicar diciendo que a cierto punto estas variables empiezan a tener una relación inversa.

III.3. Análisis mediante *TopRank*

TopRank es un *software* el cual es utilizado para conocer la sensibilidad entre variables. En el caso de nuestro análisis queremos conocer la sensibilidad de las utilidades con respecto a otras variables y poder tener conclusiones a través de las mismas, es decir conocer la magnitud del impacto de las variables independientes (tales como el tipo de actividad económica) sobre las utilidades.

Una entrada es un elemento que afecta a sus resultados. En *TopRank*, las entradas pueden variar para ver cuánto impacto tienen en la salida. Como mínimo, cada variable se diferencia por tres valores: su valor base, su posible cambio negativo y su posible cambio positivo.

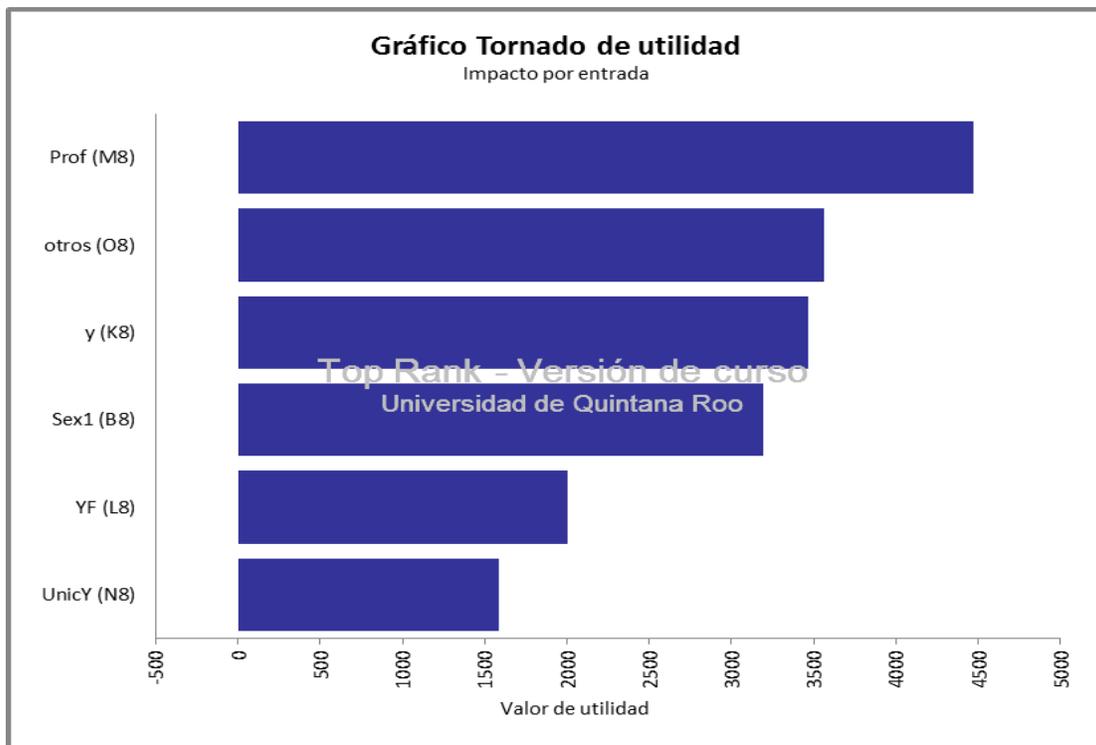
Según la página de *Palisade* dice que "*TopRank realiza automatizado* "qué pasaría si" análisis de sensibilidad sobre las hojas de cálculo *Microsoft Excel* para responder a estas preguntas. Definir cualquier salida o célula o células "resultado final", y *TopRank* encontrará automáticamente y varían todas las celdas de entrada que afectan a su salida. También puede controlar exactamente qué células desea analizar. El resultado final es fácil de entender gráficos tornado, gráficos de araña, y otros informes que identifican y de la fila que afectan el balance final de la manera más clara".

La metodología que se siguió en *TopRank* se basó en la realización de cuatros modelos antes mencionados, y un modelo final que integra el promedio aritmético en cada uno de los posibles resultados de cada variable y que finalmente detalla las conclusiones.

Modelo 1

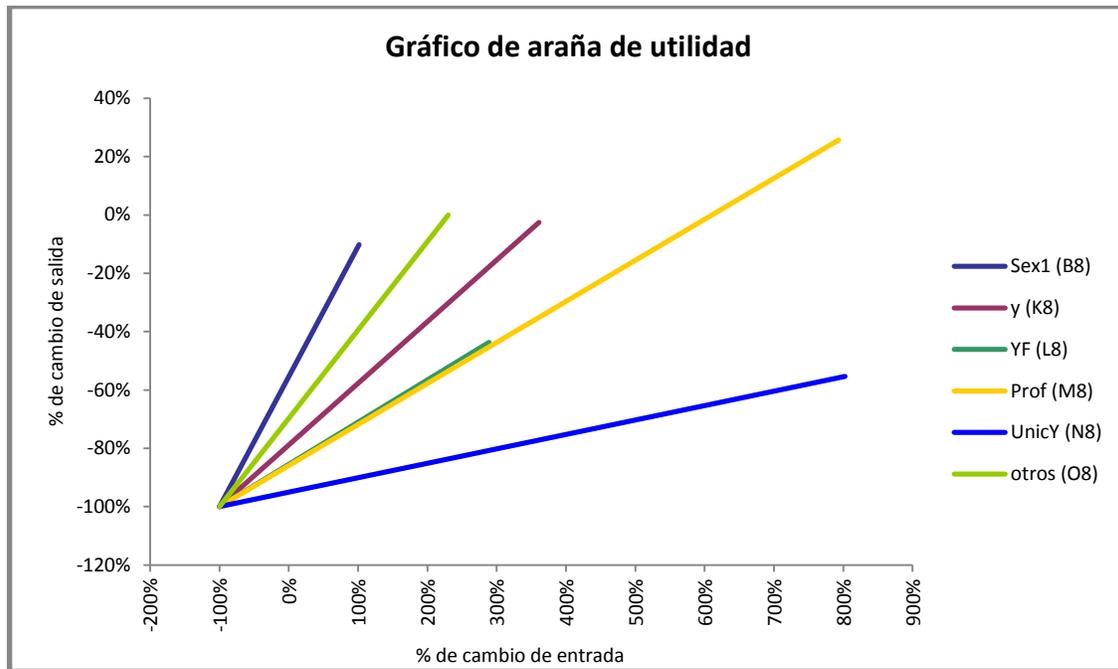
En el Gráfico 10 se puede apreciar las sensibilidades de las variables que afectan a las utilidades en el modelo 1; la razón de emprender para ejercer su oficio, profesión o carrera, es la más sensible, ya que puede hacer que las utilidades lleguen hasta unos 4,500.00 pesos más si las demás son cero. Mientras que la razón de emprender como única razón para obtener recursos es la menos sensible, esto habla de la importancia del conocimiento para el éxito de una inversión.

Gráfico 10. Tornado de utilidad del Modelo 1



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 1



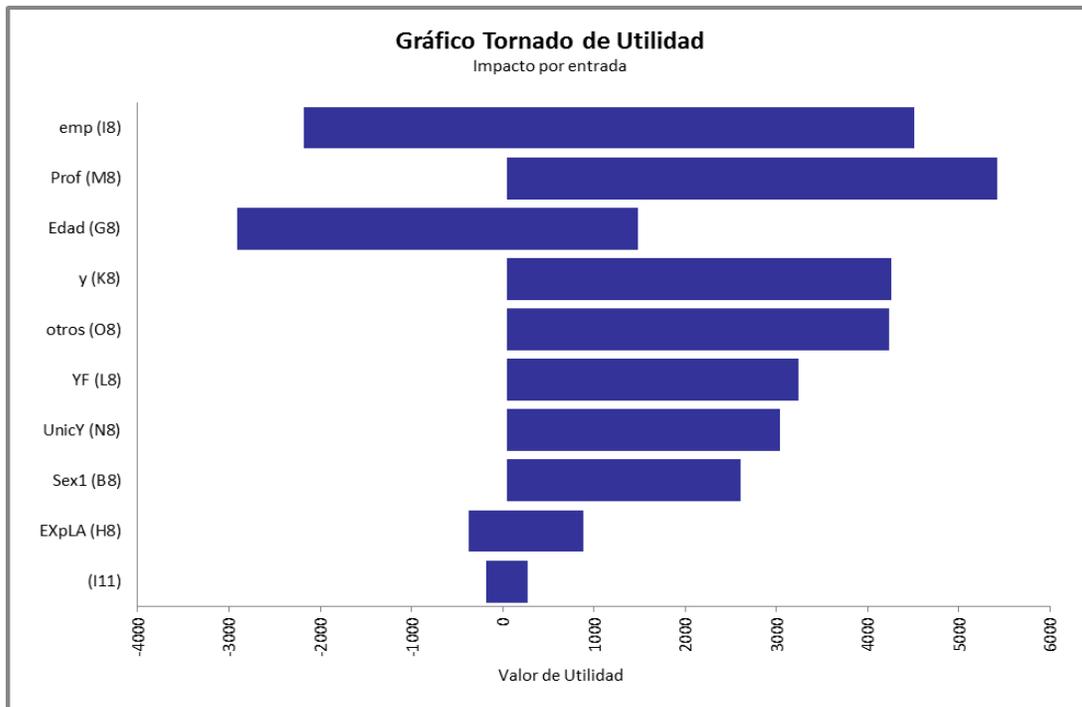
Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 11 muestra de igual manera la sensibilidad de cada una de las variables pero de una distinta manera (gráfico de araña), es decir en cuanto por ciento de las variables (*input*) afecta a la utilidad (*output*) en tanto por cierto y viceversa, esto significa que las variables verticales afectan más o son más sensibles.

Modelo 2

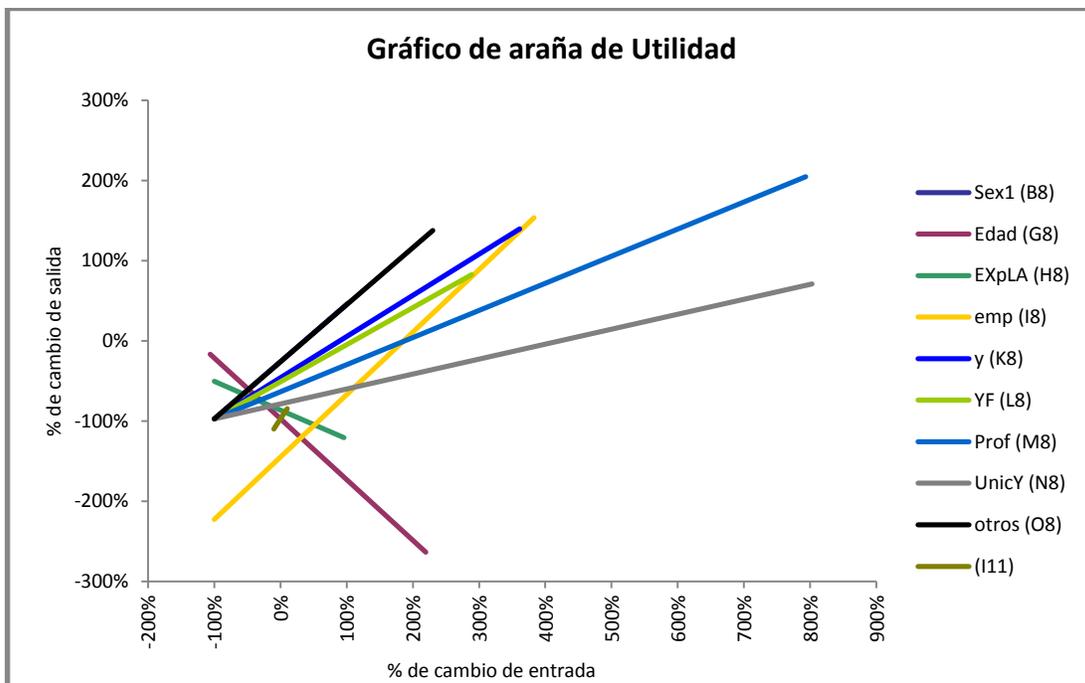
Se aprecia en el Gráfico 12 que la variable más sensible es el número de empleados que tiene un intervalo de -2,185.00, hasta 4,513.00 pesos, pero aun así la variable de razón de emprendimiento “para ejercer el oficio, la carrera o profesión” sigue siendo la variable que puede traerte más beneficios, pues tiene un intervalo de hasta 5,420.00 pesos; Si se compara con las demás, este gráfico nos dice que tener conocimiento sobre lo que se emprende traerá más probabilidades de obtener éxito al momento de emprender un negocio.

Gráfico 12. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 2



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13. Gráfico araña de utilidad del Modelo 2



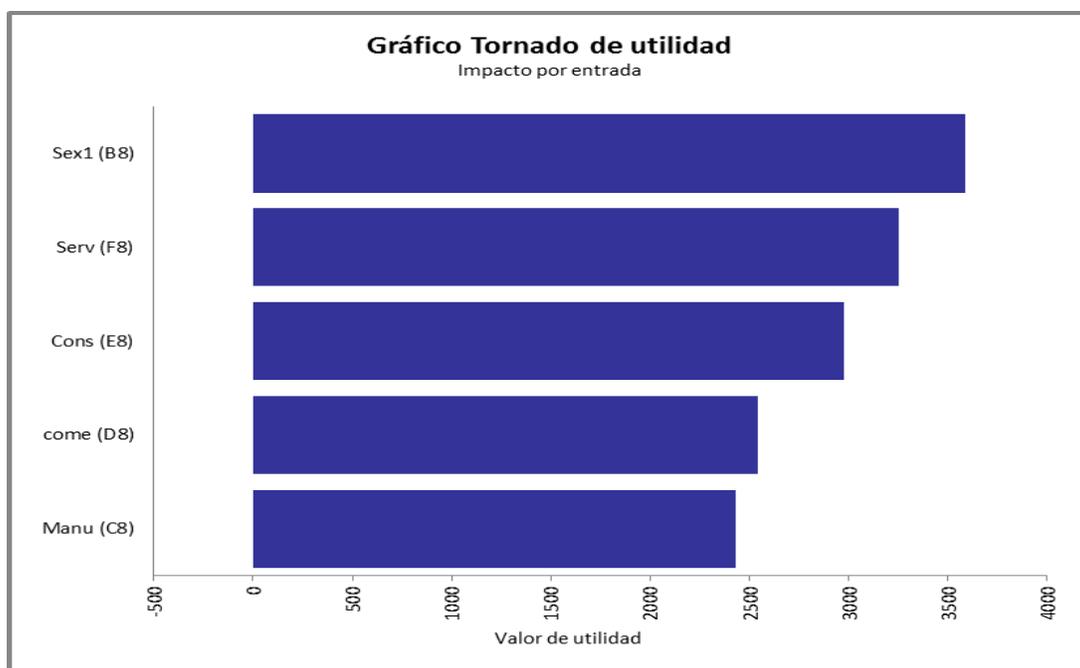
Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 13 se puede apreciar el impacto en porcentaje de cada una de las variables, cabe destacar que la verticalidad y la longitud hace que las variables sean más sensibles, por lo tanto la variable *Emp* (número de empleados) es muchísimo más sensible a cualquier cambio.

Modelo 3

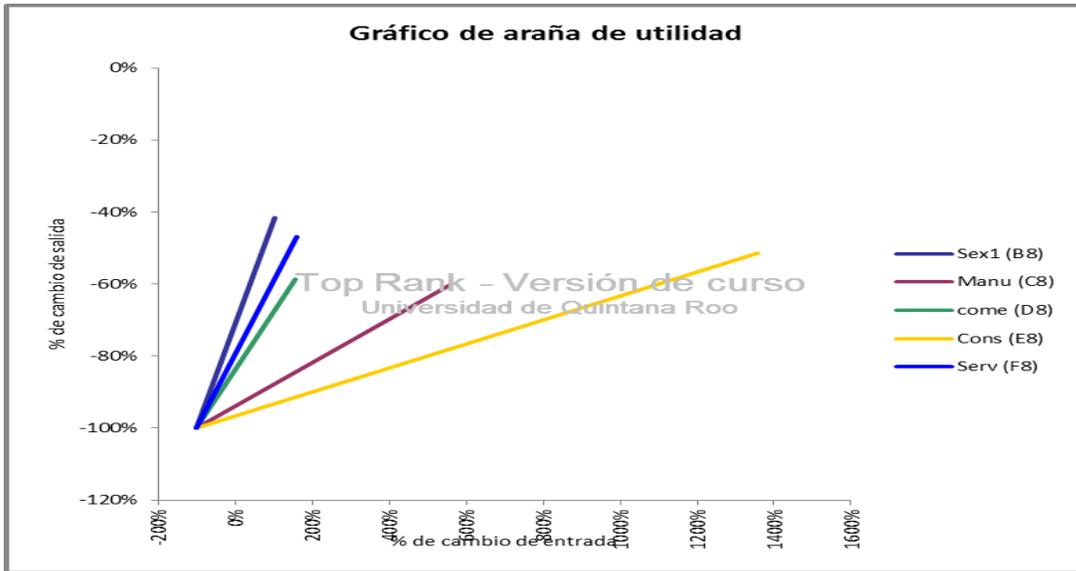
El Gráfico 14 muestra que en el modelo 3, la variable más sensible es el sexo, al parecer un individuo tiene mucho que perder si es mujer, y ganaría mucho si es hombre, de hecho la diferencia es de aproximadamente 3,500.00 pesos. Este modelo de la misma forma refleja el impacto de la sociedad en el mercado laboral, y la diferencia de éxito de una mujer con respecto a un hombre en el emprendimiento.

Gráfico 14. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 3



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 3



Fuente: Elaboración propia.

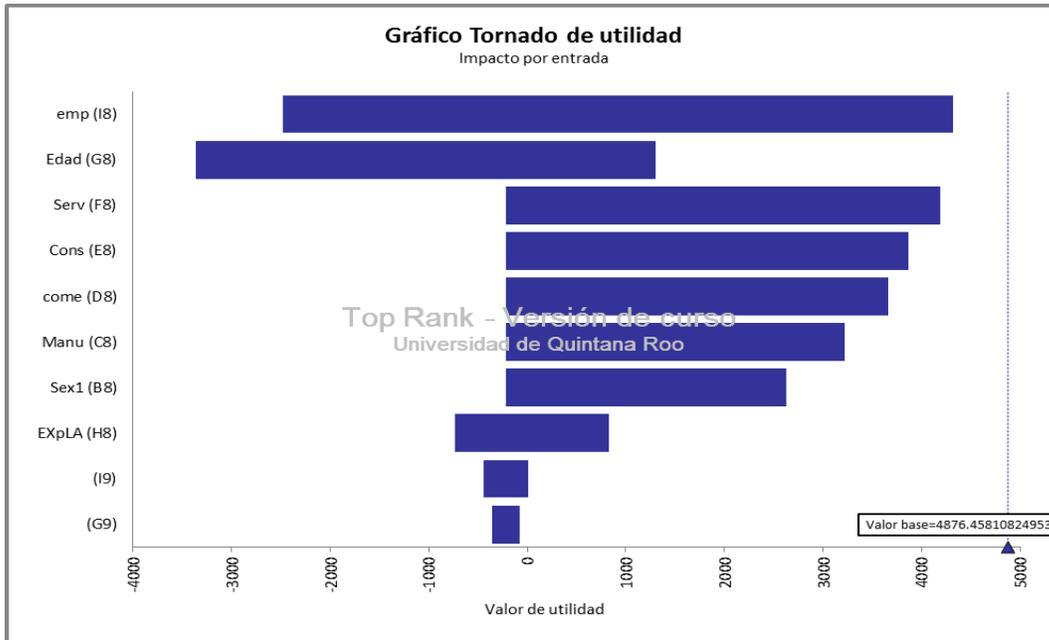
El Gráfico 15 muestra la verticalidad de la variable *Sex1* donde se demuestra que el género es una variable importantísima en el cambio de las utilidades de un empresario, siguiéndole la variable *Serv*.

Modelo 4

En el modelo 4 la variable más sensible es el número de empleados según el Gráfico 16, al igual que en el modelo 2, esto habla que los empresarios deberían tomar en cuenta el número de empleados a la hora de invertir en cualquier rama, porque un exceso de empleados puede llevar a la quiebra a cualquier empresa.

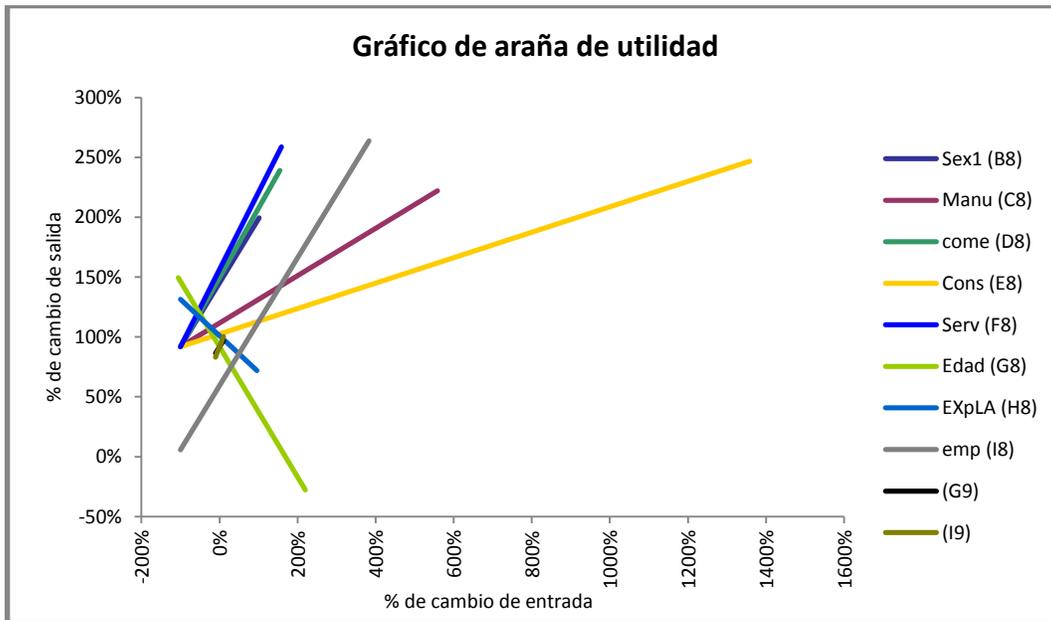
En el Gráfico 17 se puede apreciar el impacto en porcentaje de las variables, en donde la verticalidad de *Emp* (número de empleados), la hace ser muchísimo más sensible a cualquier cambio.

Gráfico 16. Gráfico de tornado de utilidad del Modelo 4



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17. Gráfico de araña de utilidad del Modelo 4



Fuente: Elaboración propia.

III.4. Análisis mediante *PrecisionTree*

El *software* de *PrecisionTree* es una herramienta que utiliza como base el programa de *Microsoft Excel*, la cual permite realizar un análisis de decisiones que se deben tomar enfrentándose a diferentes factores significativos. Estos elementos incluyen las posibles decisiones, los resultados inciertos y sus probabilidades; las ganancias y pérdidas de las decisiones y resultados; y la cronología de las decisiones y los resultados. Después de construir el árbol e introducir todos los valores de probabilidades y ganancias o pérdidas, *PrecisionTree* realiza automáticamente todos los cálculos para que se vea la mejor estrategia, la distribución de probabilidad de las ganancias o pérdidas y la sensibilidad de la estrategia óptima a las entradas más importantes (*Palisade Decision Tools*, 2015).

A continuación presentaremos un modelo extenso para la toma de decisiones en el contexto del emprendimiento femenino.

III.4.1. Planteamiento del modelo

En este modelo se demuestra dado el género, qué motivo influye más para que los microempresarios decidan invertir, y así conocer cuál es la mejor decisión que debieran tomar respecto a qué actividad económica les conviene adoptar en su negocio, es decir, si desean tener su empresa, en qué sector les conviene más invertir, en el sector de manufacturas, en el de servicios, construcciones o en el de comercio.

Dado estas tres cuestiones, y dependiendo de las utilidades, podemos analizar ¿qué tan exitoso sería que una mujer emprendiera su propio negocio? A través de esto se conocerá la mejor estrategia para invertir según sus motivos (personales) y según el tipo de actividad económica.

A manera de síntesis, primero, el contexto inicia en tomar una decisión: invertir o no invertir. Después, dado que eres mujer u hombre, que motivos influyen más para elegir invertir en manufactura, servicios, comercio o

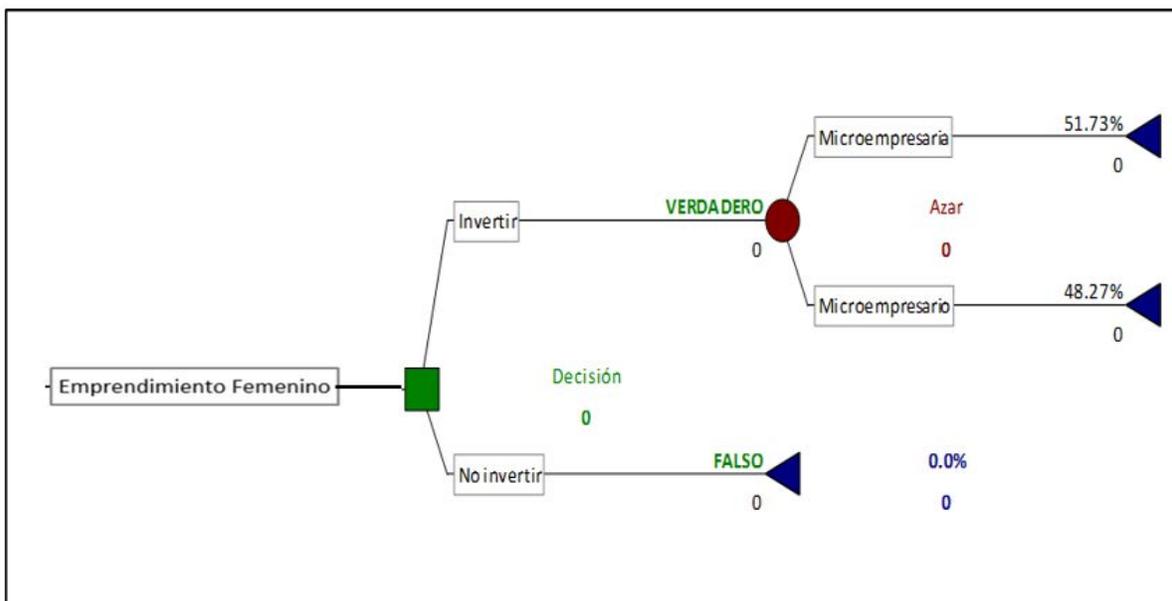
construcción. Esta última decisión es decisiva para el emprendimiento exitoso, ya que cada actividad tiene un valor esperado de las utilidades diferente.

III.4.2. Presentación del árbol de decisión y datos del modelo

Ahora explicaremos el árbol de toma de decisiones paso a paso, para una comprensión más detallada.

Primero: La situación inicia donde hay que tomar una decisión, el decidir invertir (emprender) o no invertir (no emprender) en un negocio, para lo cual tiene dos opciones justo como se muestra en el Figura 5.

Figura 5. Primera toma de decisión: Invertir o no Invertir.

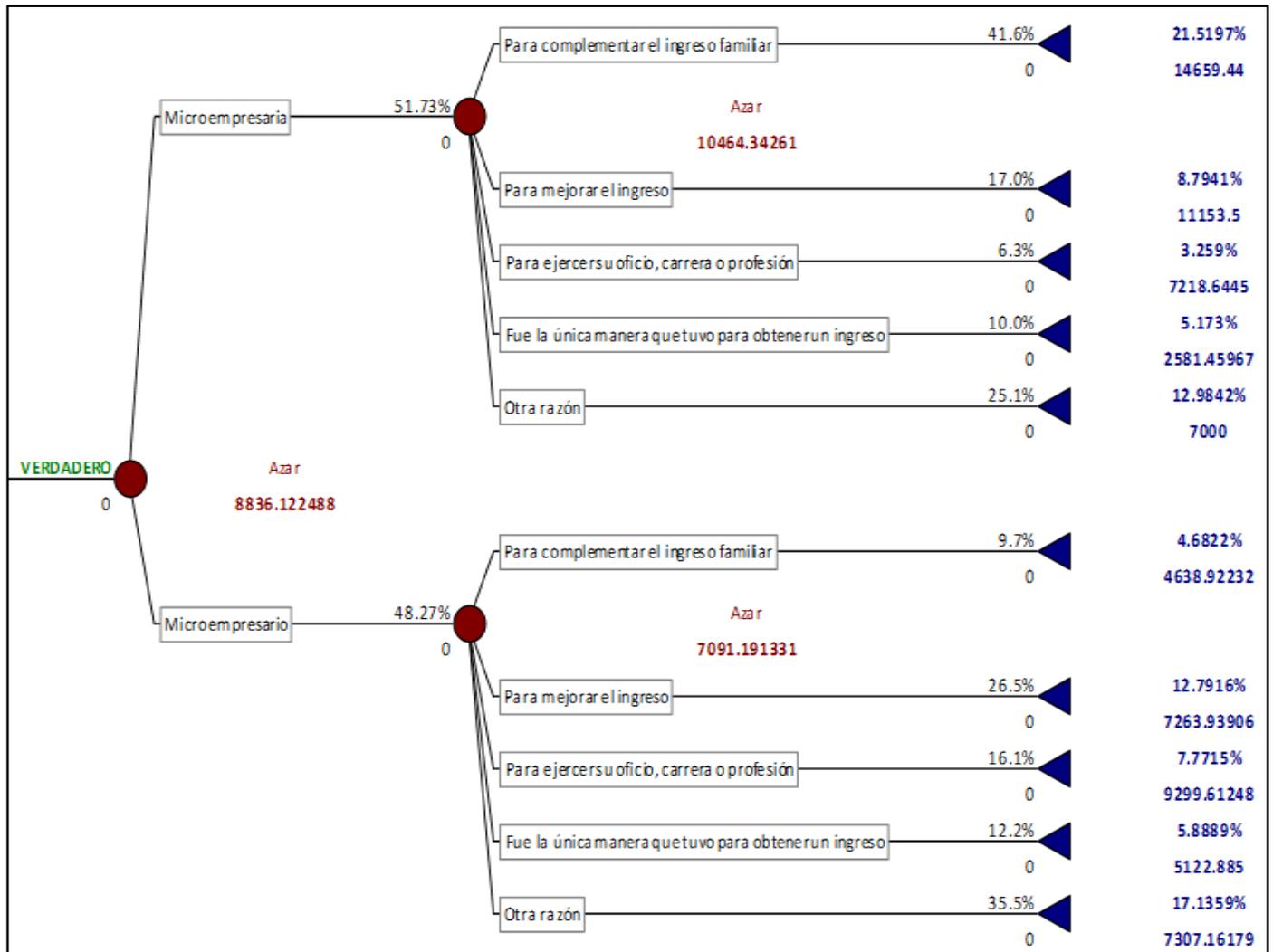


Fuente: Elaboración propia.

Segundo: Al tomar la decisión, existen dos tipos de probabilidad, que sea mujer u hombre (microempresaria o microempresario). Después de ello, el (la) microempresario(a) se enfrenta a diferentes motivos por los cuales decide emprender, es decir, se encuentra ante diferentes situaciones y puede tener diversas razones para emprender, ya sea para complementar el ingreso familiar, para mejorar el ingreso; para ejercer su oficio, carrera o profesión, fue la única

manera que tuvo para obtener un ingreso, otros, las cuales se muestran igual en la Figura 6 donde se observa el avance en el árbol.

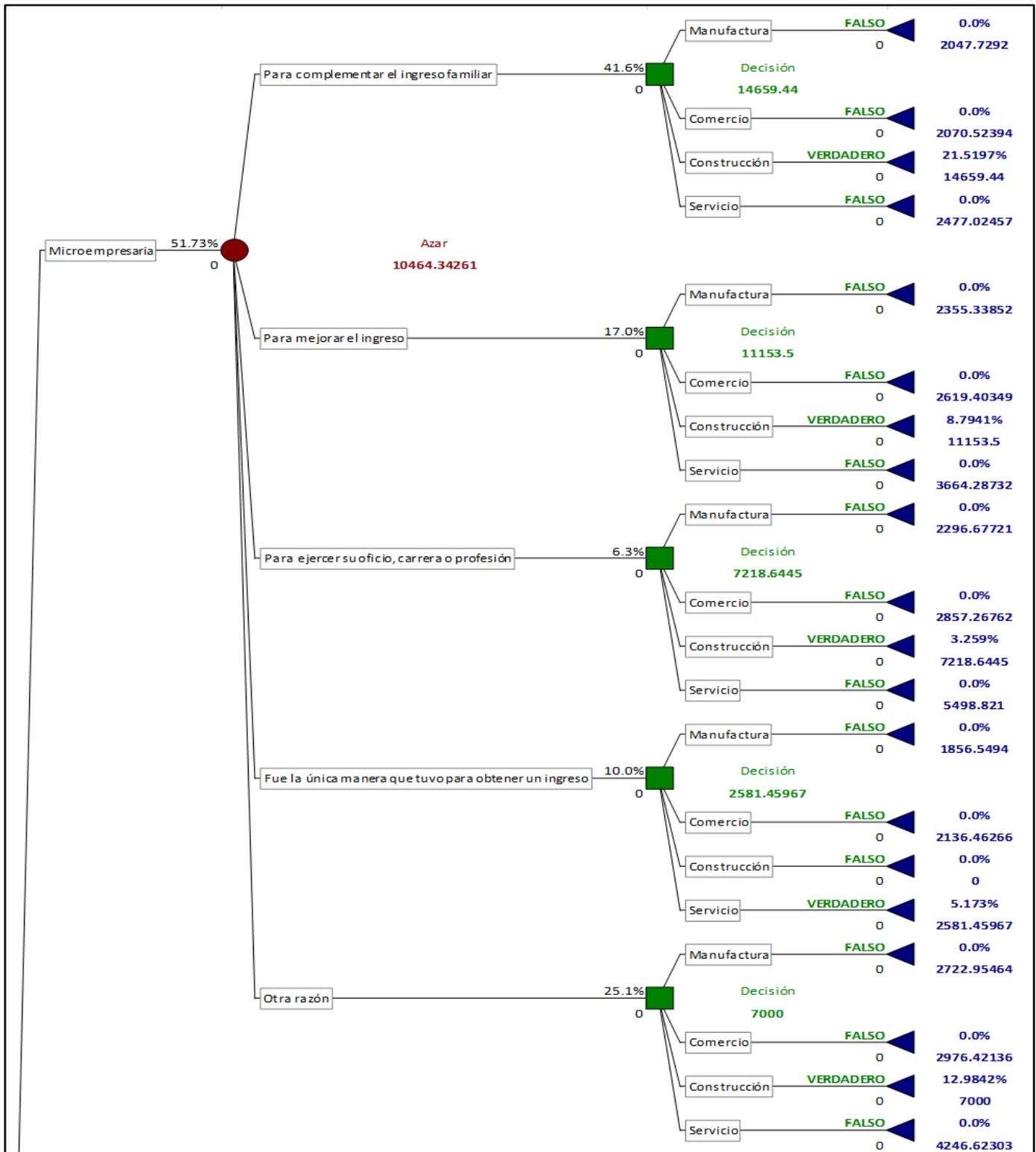
Figura 6. Motivos de un empresario para elegir un giro



Fuente: Elaboración propia.

Tercero: La segunda decisión que tiene un inversionista es, dados sus cinco motivos, en qué giro invertirá, ya sea en la manufactura, el comercio, la construcción o servicios. La Figura 7 muestra el avance en el árbol.

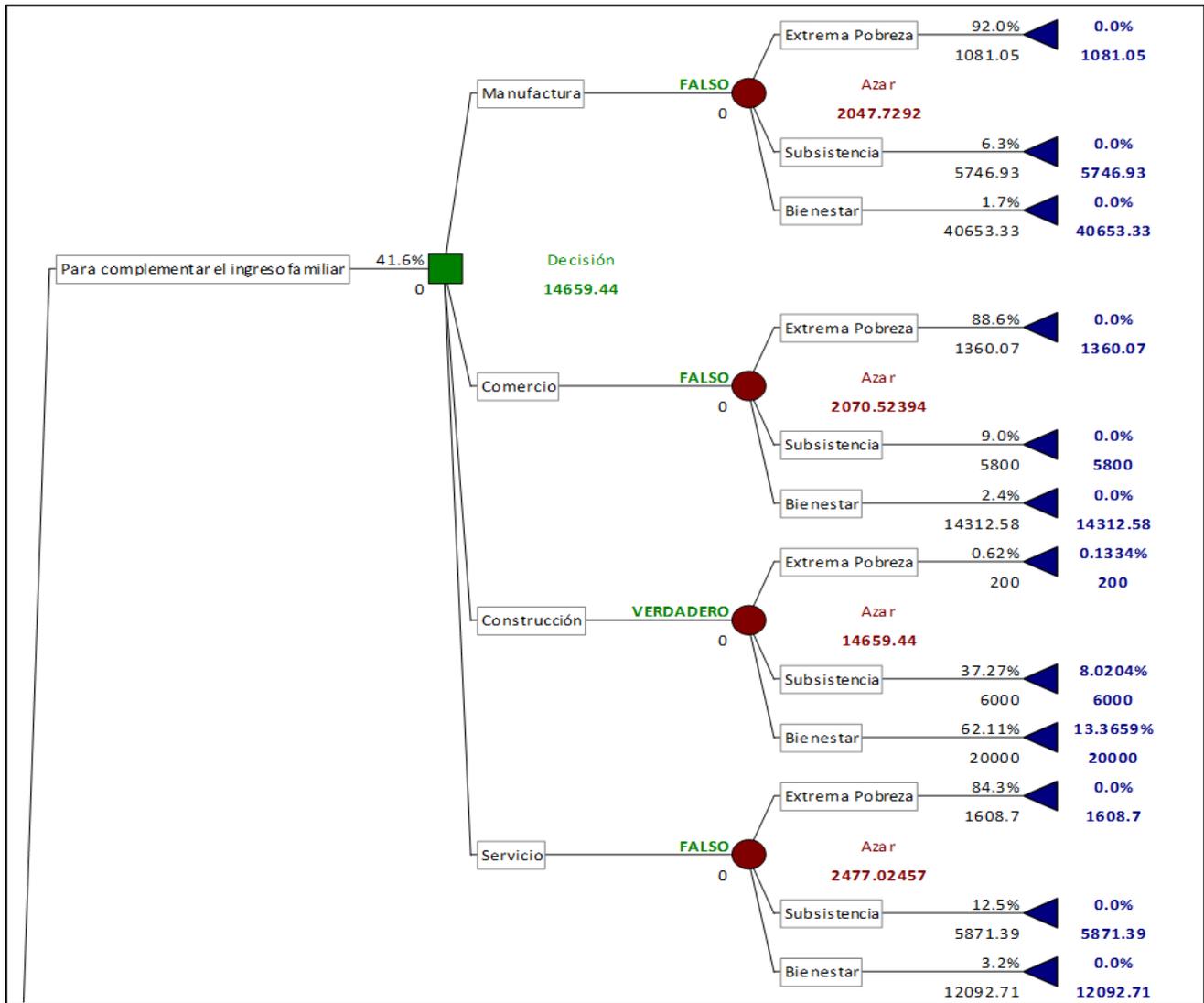
Figura 7. Segunda toma de decisión: En qué giro invertir



Fuente: Elaboración propia.

Cuarto: Dado todas estas situaciones por las que pasa el inversionista, al final se determinarán si las decisiones, y las probabilidades presentadas, conllevan al éxito, nivel medio o fracaso del emprendimiento, por lo tanto, las ganancias o utilidades obtenidas permiten a los empresarios estar en la línea de bienestar, subsistencia (pobreza moderada) o de extrema pobreza²⁸ (ver Figura 8).

Figura 8. Líneas de corte de utilidades



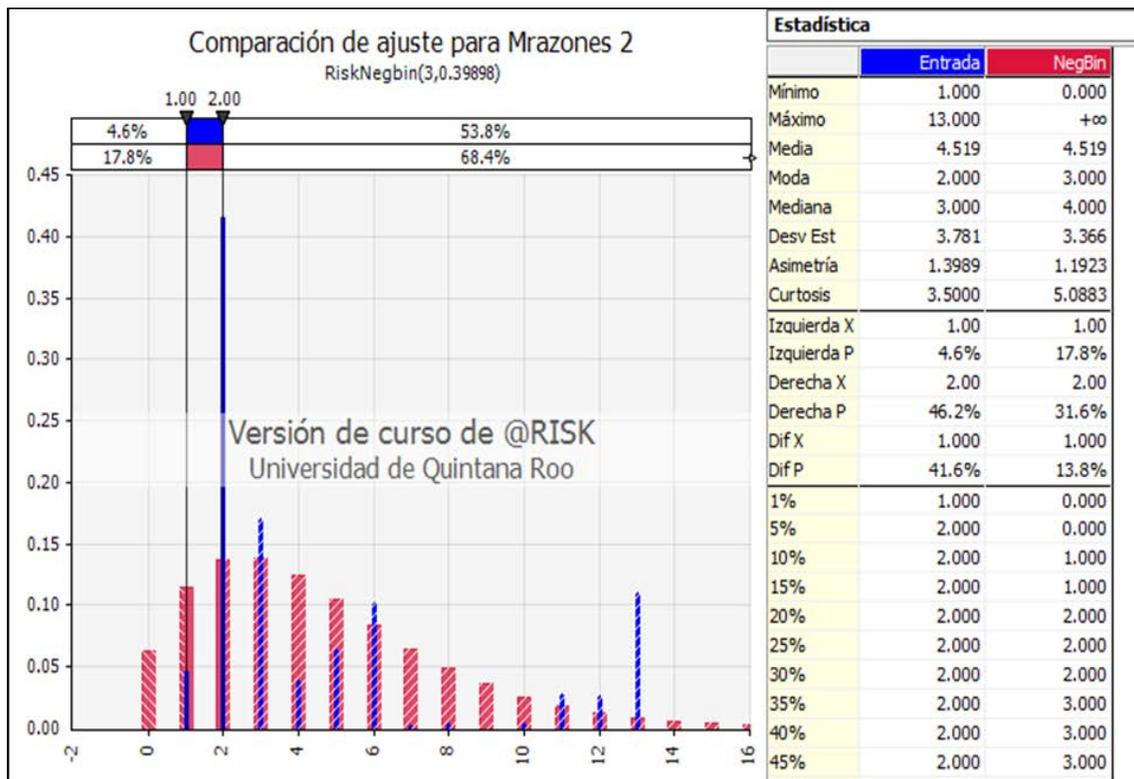
²⁸ Revisar la clasificación en el apartado de III.4.3. Probabilidades del modelo P. 83.

Fuente: Elaboración propia.

III.4.3. Probabilidades del modelo

Las probabilidades se obtuvieron con la herramienta de “*Ajustar distribución*” del programa @RISK, pero para ello primeramente, se tuvieron que filtrar los datos de manera consecutiva, es decir, uno dependiendo del otro. Por ejemplo, si se requiere obtener la probabilidad de que sea una mujer que emprende su negocio por el motivo de complementar el ingreso familiar, se tiene que filtrar sólo mujer (2) y luego el resultado copiarlo en otra hoja de *Excel* para ajustarlo con el programa de @RISK (Figura 9) y de ahí obtener la probabilidad de cada motivo.

Figura 9. Cuadro de búsqueda de probabilidades



Fuente: Elaboración Propia

Para el caso del modelo 2 las probabilidades que se necesitan son las posibilidades de las líneas de corte de utilidades. Para eso primero necesitamos definir cuando una empresa se encuentra en éxito (o en el nivel mínimo de bienestar), indiferencia (pobreza moderada) o en fracaso (extrema pobreza).

El modelo comprende los siguientes supuestos.

1. Suponemos que las ganancias son el objeto de mantener una familia
2. Suponemos que la familia está compuesta por 3.6 personas. Por lo que se necesita el ingreso necesario para poder mantener a toda la familia
3. Suponemos también que de toda la familia, solamente uno es microempresario

Doctores de la Universidad de Quintana Roo, como la Dra. Rodríguez²⁹ (2013), en su artículo Indicadores FOCO para medir la eficacia en la utilización del microcrédito, analizó esta situación de las líneas de bienestar y definió lo siguiente:

“Éxito: Bajo los argumentos anteriores, deducimos que la empresa es exitosa cuando obtiene una utilidad superior a \$8,344.00³⁰ pesos. Es bienestar mayor que \$8,344.00 pesos.

Nivel medio: La empresa logra cubrir sus gastos pero son muy poco las utilidades. Es subsistencia entre \$4,032.00 y \$8,344.00 pesos.

²⁹En Julio de 2012 el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2012), mediante una metodología basada en la Ley General de Desarrollo Social, utilizó ocho dimensiones dentro de las cuales se encuentra el “Ingreso corriente per cápita”, el “Rezago educativo”, “Acceso a servicios de salud”, “Acceso a seguridad social”, “Calidad y espacio de la vivienda”, “Acceso a servicios básicos en la vivienda”, “Acceso a la alimentación”, “Grado de la cohesión social”, además de la información publicada en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2010), para la determinación de los umbrales de carencias sociales.

Para la dimensión de “Ingreso” el CONEVAL (2012) define dos variables referentes al ingreso mensual per cápita en zonas urbanas: la primera es “Pobres Extremos” con una “Línea de Bienestar Mínimo (LBM)” equivalente a \$1,120.00 M.N. y la segunda es “Pobres moderados” que se encuentran por abajo de la “Línea de Bienestar (LBE)”, establecida en \$2,318.00 M.N. Además aclara que una persona no presenta carencias si sus ingresos son mayores a la LBE.

Por otro lado, el INEGI (2010) llevó a cabo el Censo de Población y Vivienda, determinando parámetros socio-demográficos del país. Un dato importante es el promedio de integrantes de una familia por zona geográfica que para el DF el Tamaño Promedio de los Hogares (TPH) es de 3.6 personas. Por lo tanto: $1120 \times 3.6 = \$ 4032$, $2318 \times 3.6 = \$8,345$

³⁰ CONEVAL, 2014. Página de su consulta:
http://www.coneval.gob.mx/Informes/Med_Pobreza/Como_se_mide_la_pobreza_en%20Mexico.pdf

Fracaso: En contraposición con lo anteriormente redactado, la empresa fracasa cuando obtiene mínimamente el ingreso de \$4,032.00 pesos. Es pobreza menor que \$4,032.00 pesos”.

Para las utilidades que se pueden obtener según el tipo de actividad, se optó por una esperanza matemática (promedio) para asignar ese valor (Ejemplo: \$1,792.63 pesos de ganancia para el caso de Hombre/Para complementar e ingreso familiar/Manufactura promedio de las ganancias de las empresas de manufactura menor a \$4,032.00).

III.5. @ RISK- Simulación Monte Carlo

En la página de *Palisade* se explica que el programa @RISK permite realizar análisis de riesgo, mediante simulaciones, que muestran múltiples resultados indicando qué probabilidades hay de que se produzcan. Es decir, con ayuda de este programa se pueden tomar las mejores decisiones en situaciones de incertidumbre.

De la misma manera, el programa de @RISK permite planificar las mejores estrategias de administración de riesgo mediante la integración de *RISKOptimizer*, que combina la simulación Monte Carlo con lo último en tecnología de resolución de problemas para optimizar cualquier hoja de cálculo que contenga valores inciertos (*Palisade Decision Tools*, 2015).

III.5.1. Planteamiento del modelo

Para la utilización de @RISK se utilizaron cuatro modelos base:

- Modelo 1.- Utilidad: En función de sexo, razones de emprendimiento (para mejorar su ingreso, para complementar el ingreso familiar, para ejercer su oficio, carrera o profesión, fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso y otros)
- Modelo 2.- Es el modelo 1 pero ahora se incorporan las variables de edad, experiencia laboral, y número de empleados

- Modelo 3.- Utilidad: En función de sexo, actividad (manufactura, comercio, construcción y servicios)
- Modelo 4.- Es el modelo 3, pero ahora se incorporan las variables de edad, experiencia laboral, y número de empleados

Con ayuda de estos cuatro modelos tendremos resultados muy parecidos, de los cuales se sacará un promedio que determine la utilidad promedio con ayuda del programa dado, y de esta manera estaremos no solo usando un modelo con características distintas, sino usaremos multimodelos para llegar al promedio y tener mayor certeza, utilizando así todas las variables según su probabilidades.

Los modelos quedan representados de la siguiente forma:

Modelo 1

$$U = \beta_1 Sex1 + \beta_2 Y + \beta_3 YF + \beta_4 Prof + \beta_5 UnicY + \beta_6 Otros$$

Modelo 2

$$U = \alpha_1 Sex1 + \alpha_2 Y + \alpha_3 YF + \alpha_4 Prof + \alpha_5 UnicY + \alpha_6 Otros + \alpha_7 Eda + \alpha_8 ExpLa + \alpha_{10} Emp$$

Modelo 3

$$U = \gamma_1 Sex1 + \gamma_2 manu + \gamma_3 Com + \gamma_4 Cons + \gamma_5 Serv$$

Modelo 4

$$U = \phi_1 Sex1 + \phi_2 manu + \phi_3 Com + \phi_4 Cons + \phi_5 Serv + \phi_6 Eda + \phi_7 ExpLa + \phi_8 Emp$$

Dónde:

U = Utilidad de los empresarios

$\beta_n, \alpha_n, \gamma_n, \phi_n$ = Coeficientes de las variables

$Sex1$ = Variable *Dummy* de Sexo donde 1 = hombre y 0 = Mujer

Y = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1 = para mejorar sus ingresos y 0 = todas las demás

YF = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1

= para complementar el ingreso familiar y 0 = Todas las demás

Prof = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1= para ejercer su oficio, carrera o profesión y 0= Todas las demás

UnicY = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1=fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso y 0= Todas las demás

Otros = Variable *Dummy* motivos de inversión donde 1=otras menos las anteriores y 0=las anteriores (*Y*, *YF*, *Prof*, *UnicY*)

Eda = Edad medida en años

Exp_{La} = Experiencia Laboral

Emp = Número de empleados

Manu = Variable *Dummy* actividad económica donde 1=manufactura y 0= otra actividad

Com = Variable *Dummy* actividad económica donde 1=Comercio y 0= otra actividad

Cons = Variable *Dummy* actividad económica donde 1=Construcción y 0= otra actividad

Serv = Variable *Dummy* actividad económica donde 1=Servicio y 0= otra actividad

III.5.2. Entradas y Salidas

El hecho de presentar 4 modelos bases, hace que el número de entradas sean varias, dado su modelo, las entradas en un modelo siempre serán las variables exógenas, ya que gracias a ellas explicaremos la variable que queremos encontrar o mejor conocida como variable endógena.

En el modelo 1 las entradas son las variables *Sex1*, *Y*, *YF*, *Prof*, *UnicY*, *otros*, cada una de ellas multiplicadas por su coeficiente.

La utilidad se vuelve en la salida donde es la sumatoria de las entradas de sus variables multiplicadas por su coeficiente.

En el modelo 2 las entradas son las variables Sex1, Y, YF, Prof, UnicY, otros, Eda, Exp_La, emp. Cada una de ellas multiplicadas por el coeficiente de su modelo.

La utilidad es la salida, la cual matemáticamente es la sumatoria de cada una de sus variables multiplicadas por su coeficiente (sus entradas).

En el modelo 3 las entradas son las variables Sex1, Manu, Com, Cons, Serv. Cada una multiplicada por su respectivo coeficiente. Mientras la utilidad es la salida la cual se compone como la sumatoria de sus variables multiplicadas por su coeficiente.

En el modelo 4 las entradas se componen por las variables Sex, Manu, Com, Cons, Serv, Eda, Exp_La, Emp. Y cada una de ellas está multiplicada por su coeficiente. Su salida terminó siendo la utilidad que es la sumatoria de las variables de entrada.

Finalmente se realizó un análisis más profundo, ya que a pesar de que los resultados de los 4 modelos eran diferentes, sus resultados mostraban una diferencia mínima, entonces se utilizaron los resultados de los 4 modelos que eran las utilidades como entradas de un nuevo modelo, y así generar una salida que es la utilidad promedio, donde éste se compone del promedio de las utilidades de los modelos, y así tener una probabilidad dado las probabilidades de los modelos acerca del resultado de la utilidad de los empresarios.

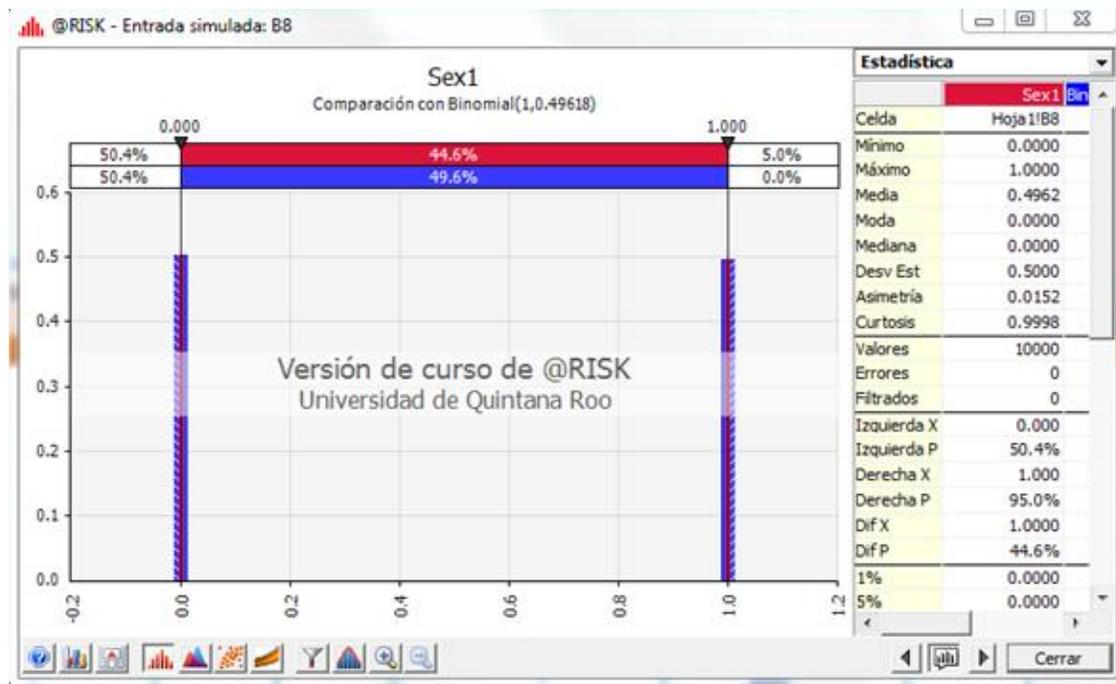
III.5.3. Relación *Inputs-Outputs*

La relación existente entre los *Inputs* con respecto a los *outputs*, al menos en los modelos, son basados a la sensibilidad de cada uno de ellos visto en *TopRank*, además de que son las que resultaban significativas al realizar la regresión en el programa *de E-Views*.

Los *inputs* del sexo (variable Sex1) muestra la relación de las diferencias de ganancias o utilidades de los empresarios dado a su género, la variable motivo por el cual se emprendió (variables Y, YF, Prof, UnicY, Otros), nos muestra el

reflejo del ¿por qué pueden tener éxito los empresarios? y ¿por qué pueden fracasar?, ya que podemos relacionarlo con respecto a su utilidad, esta variable es interesante porque muestra qué posibilidad tiene la necesidad de sobrevivir o la necesidad de desempeñarte en lo que te gusta a la hora de emprender. Otro *input* es el de la variable actividad económica, ésta nos muestra la relación de tener éxito o no, de la cual depende al giro económico al que se quiera invertir. La relación del *input* edad con respecto a la utilidad (*output*) nos muestra la relación de la longevidad con respecto a las ganancias, lo mismo nos muestra la experiencia laboral, ya que debería tener un impacto en la productividad y por lo mismo tener relación con las utilidades, finalmente la variable número de empleados nos ayudará a comprender si la cantidad de empleados impacta y cómo en las utilidades.

Gráfico 18. Variable Sexo



Fuente: Elaboración propia.

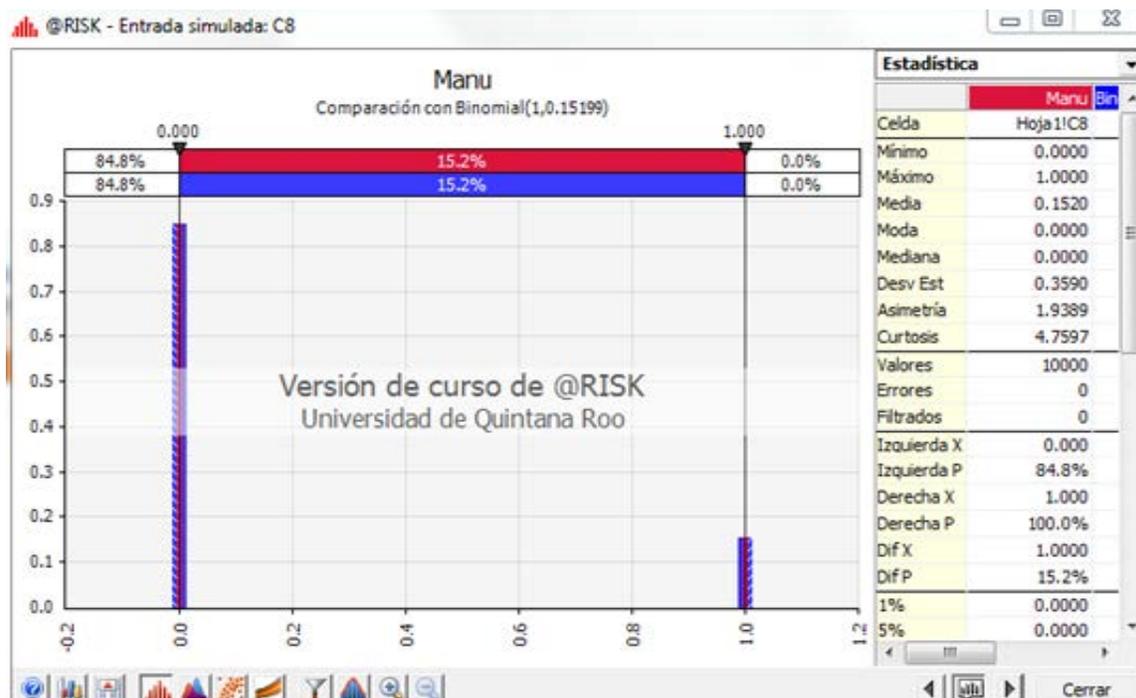
Según el Gráfico 18 se puede ver que la variable Sex presenta una distribución binomial, del cual está compuesta de un 50.4% de mujeres y de un

49.6% de hombres, mismo que indica que son más las mujeres que invierten que los hombres, aunque la diferencia es realmente mínima.

Variables *Dummy* Actividad económica.

Dado el Gráfico 19 se puede observar que la variable *dummy* de manufactura presenta una distribución binomial de la cual solo el 15.2% de todos los inversionistas, están en la rama de la manufactura.

Gráfico 19. Variable Manufactura



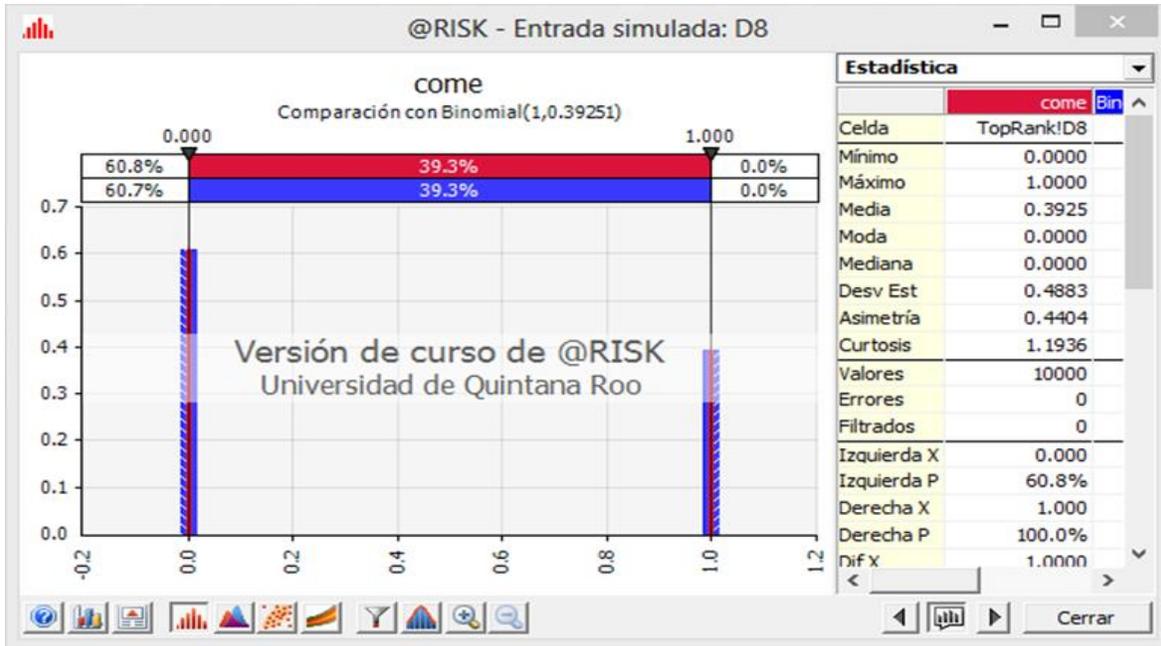
Fuente: Elaboración propia.

Esto nos da a entender que son muy pocos los que se atreven a invertir en la actividad de manufactura, esta puede deberse, a que se requiere mucho capital para que el proyecto funcione.

En el Gráfico 20 se observa el comportamiento de la variable del comercio donde muestra que 39.3% de todos los microempresarios tiene una empresa en ese rubro, la cual es demasiada alta esto quiere decir que de cada 10 empresarios aproximadamente 4 deciden invertir en el comercio. Esto puede

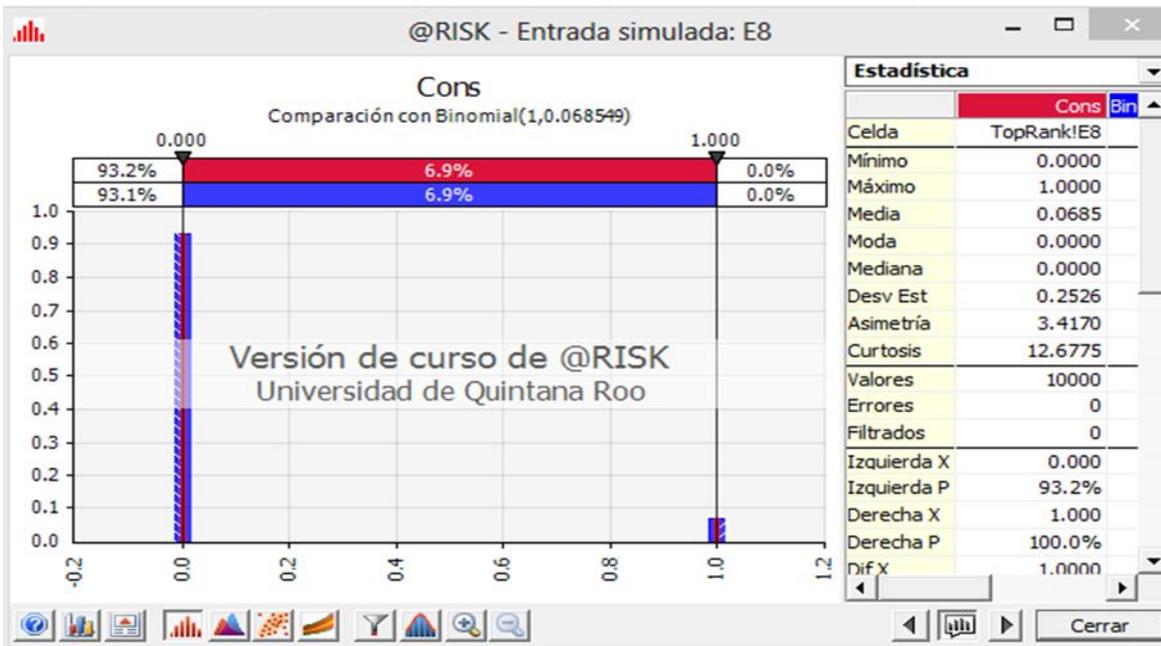
deberse a que es muy fácil de hacerlo y no requiere de tanto capital para comenzar un proyecto de este tipo de actividad.

Gráfico 20. Variable Comercio



Fuente: Elaboración propia.

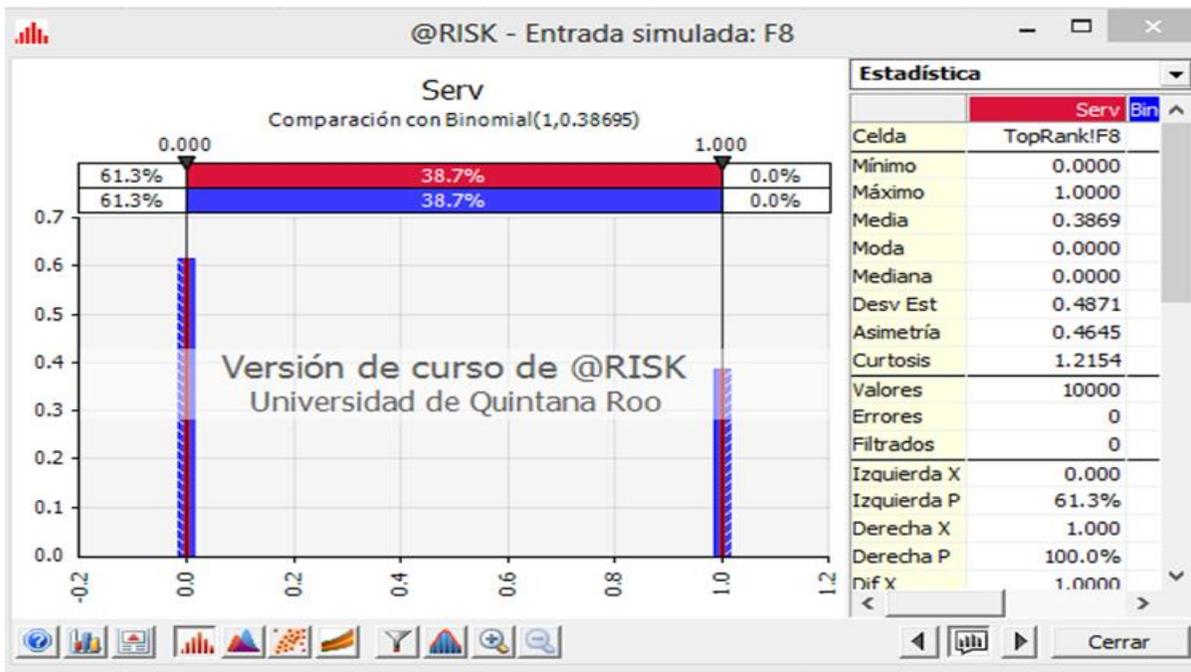
Gráfico 21. Variable Construcción



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 21 se puede apreciar la distribución de los empresarios la cual es binomial, muestra cuántos de ellos están en el ámbito de la construcción, el cual solamente el 6.9% se dedica a esta actividad, situación que es demasiado baja, casi ningún empresario se dedica a la construcción. La actividad de construcción es la actividad que según estos datos, nulamente escogen para invertir.

Gráfico 22. Variable Servicios



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 22 se puede apreciar que la distribución de la actividad de servicios es de tipo binomial y tiene una frecuencia de 38.7%, está de igual manera es una de las actividades que más empresarios prefieren para invertir.

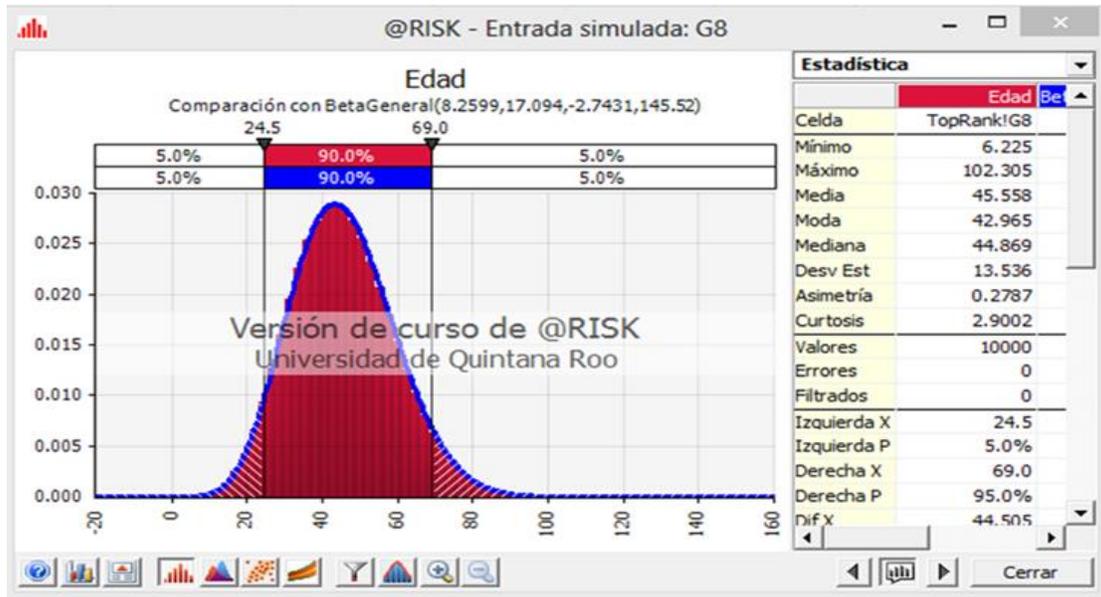
Al igual que el comercio son las actividades que más se invierten estando a más de unos 70% juntas, esto habla de un país completamente dedicado a la actividad terciaria.

Variable Edad

Con respecto a la edad de los microempresarios en el Gráfico 23 se puede apreciar que la distribución de la edad presenta una forma de “betageneral” según

@RISK, esto nos dice que el comportamiento mínimo fue de 6 años y el máximo es de 98 años, con un promedio de edad aproximadamente de 45 años y medio, además más del 90% presenta una edad de entre 24 años hasta 69 años.

Gráfico 23. Distribución de la variable edad



Fuente: Elaboración propia.

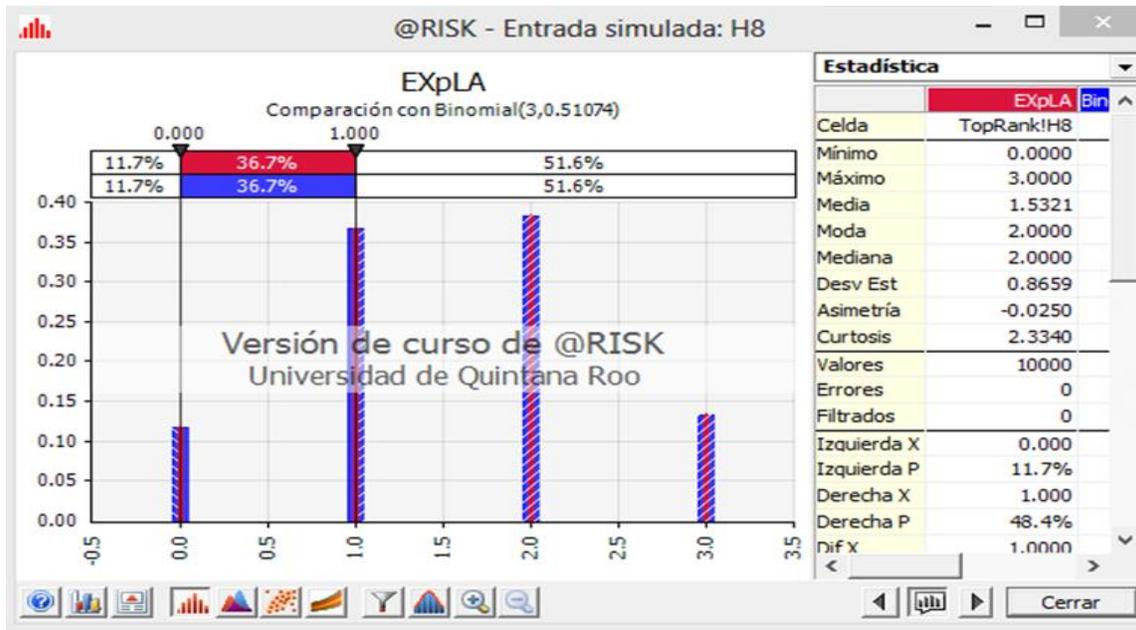
Variable Experiencia Laboral

En el Gráfico 24 se puede observar la distribución de experiencia laboral, que se presenta de manera binomial; tiene una distribución de 1= 36.7% 2=38.3% 3=13.3%.

Variable número de empleados

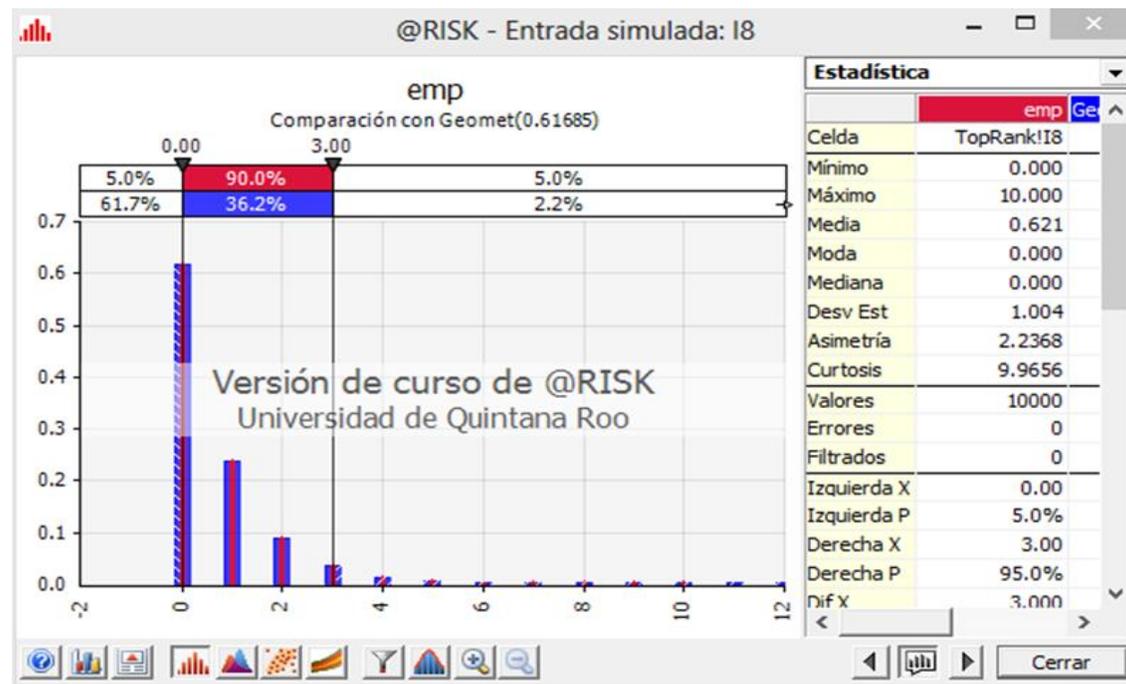
Dada el Gráfico 25 se puede observar que la distribución del número de empleados tiene una forma de *Geomet* según @RISK; el gráfico nos dice que la mayoría de los microempresarios no usan empleados, pero hay muy pocos que llegan a tener hasta 10 empleados; con una media de 0.62 empleados; además el 90% está entre 0 a 3 empleados.

Gráfico 24. Distribución de la experiencia laboral



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 25. Distribución del número de empleados

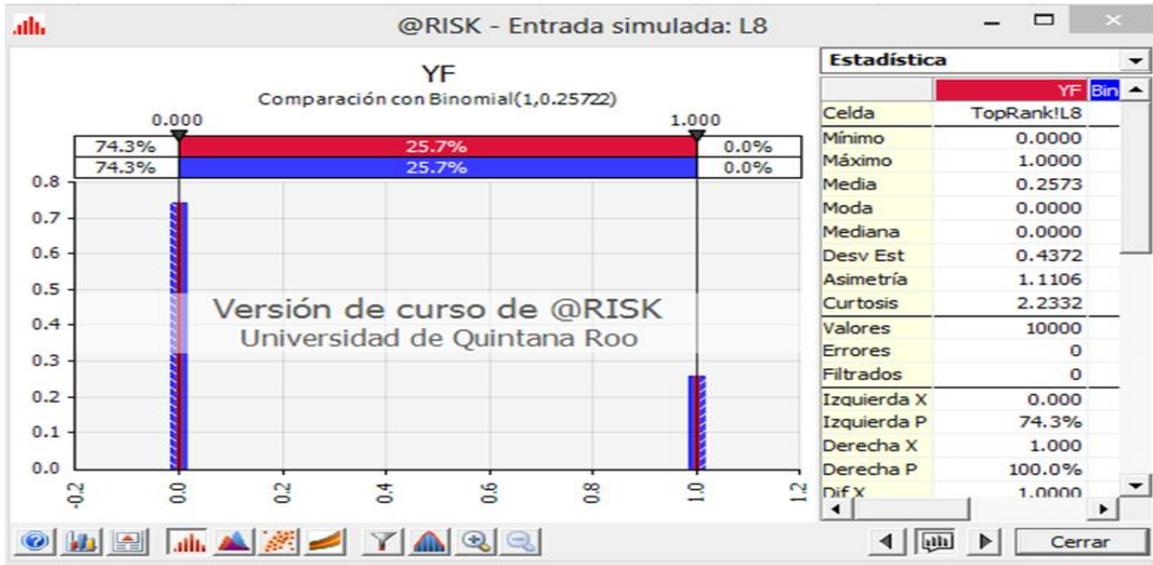


Fuente: Elaboración propia.

Variable *Dummy* motivos por el cual emprender

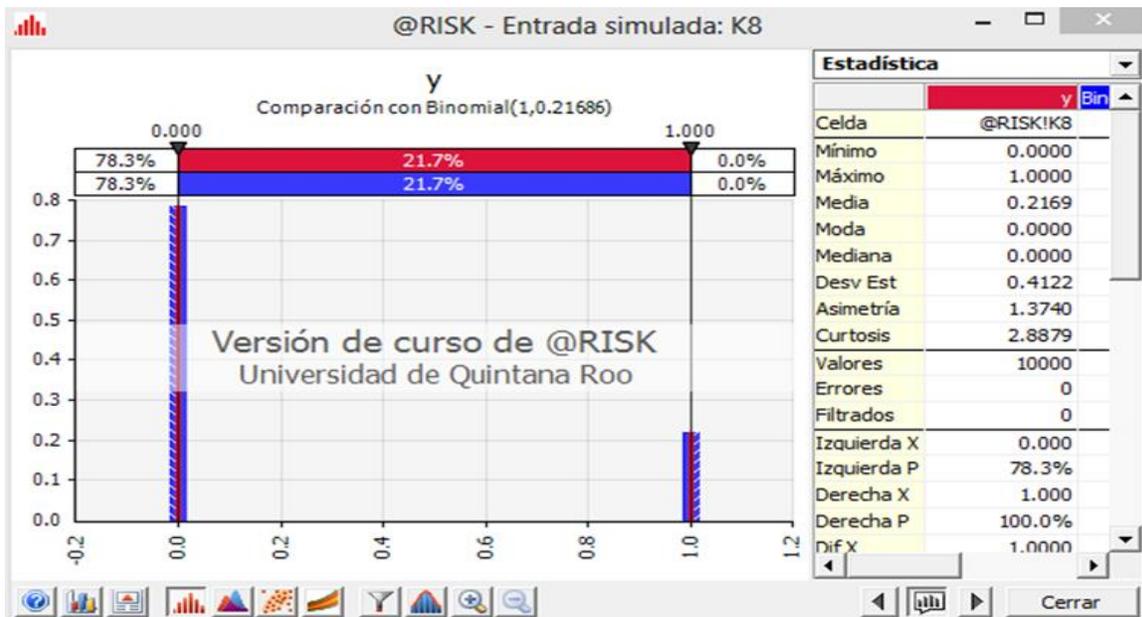
En el Gráfico 26 se puede ver que la distribución del motivo para complementar el ingreso familiar presenta una forma binomial, además un 25.7% de todas las inversiones se realizaron por este motivo.

Gráfico 26. Distribución de la variable *dummy* para complementar el ingreso familiar



Fuente: Elaboración propia.

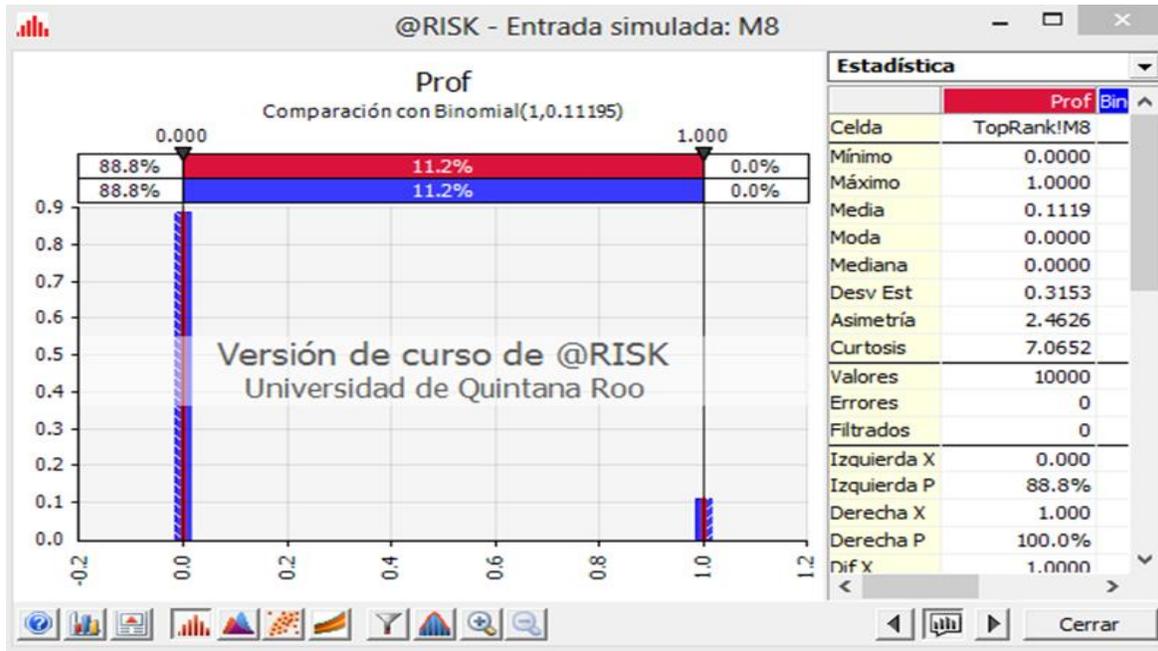
Gráfico 27. Motivo: Mejorar el Ingreso



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 27 se puede apreciar que la razón “parar mejorar el ingreso” presenta una forma binomial, de la cual el 21.7% de los inversionistas, invirtió para mejorar sus ingresos.

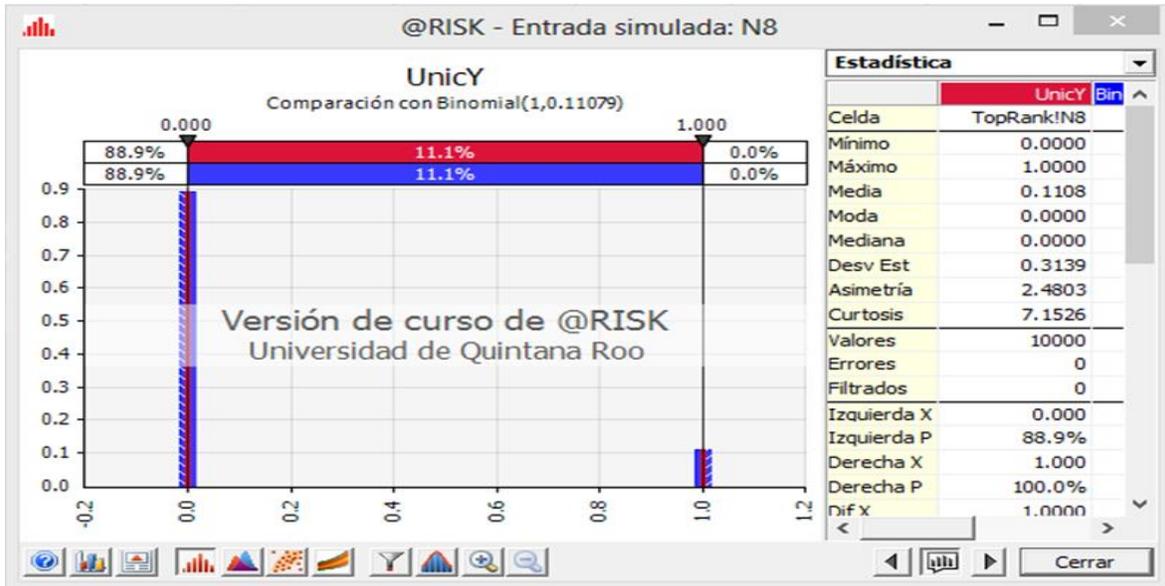
Gráfico 28. Motivo: Para ejercer su oficio, carrera o profesión



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 28 se puede apreciar que la distribución de la variable motivo para ejercer su oficio, carrera o profesión, es de forma binomial, además el 11.2% de los inversionistas, invierten solamente para ejercer su profesión, carrera u oficio.

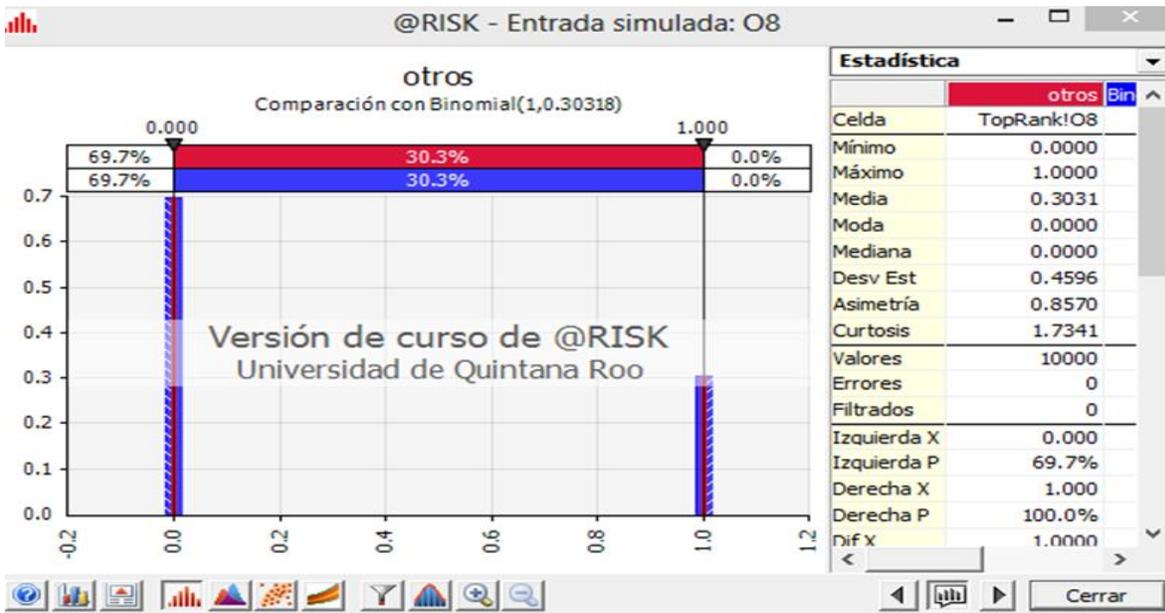
Gráfico 29. Motivo: Fue la única manera que tuvo para tener Ingreso



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 29 se puede apreciar que la variable “motivo: fue la única manera que tuvo para tener ingreso” presenta una distribución de tipo binomial, además 11.1% de los inversionistas, invierten porque fue la única manera de obtener recursos.

Gráfico 30. Motivo: Otros



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 30 se observa una distribución de la variable “Motivo: Fue la única manera que tuvo para tener Ingreso” de tipo binomial, además el 30.3% de los inversionistas, invierten por otras razones que no son las anteriores sobre los motivos.

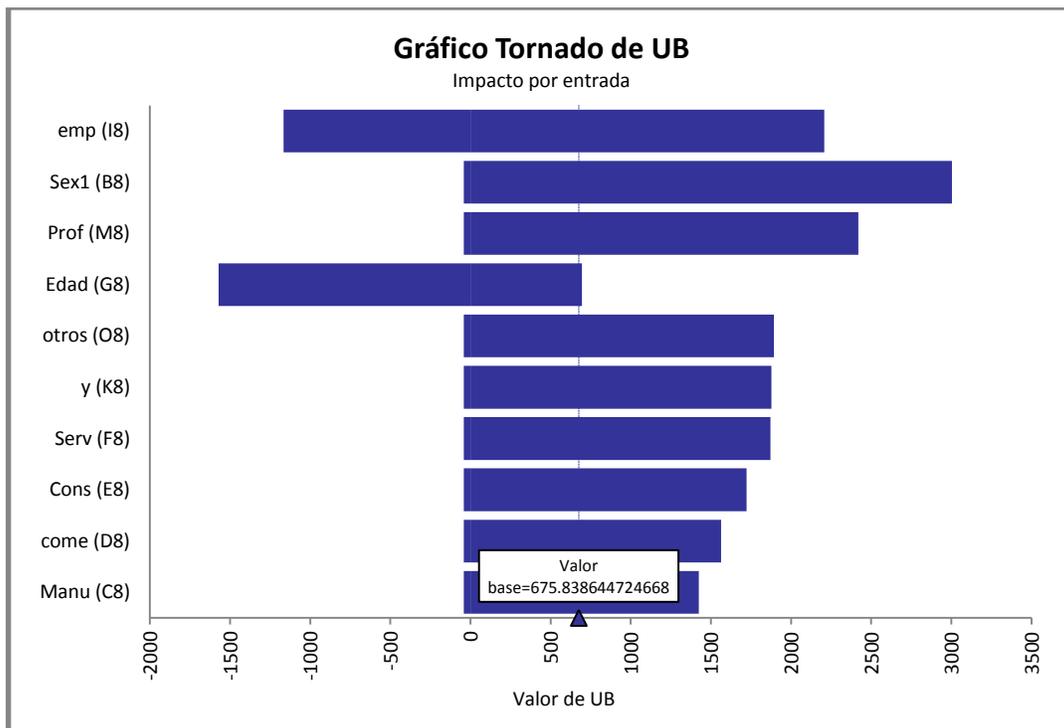
IV. Resultados

El objetivo de este apartado es especificar los resultados obtenidos de los programas probabilísticos y estadísticos utilizados, con el fin de proporcionar de manera concisa las mejores decisiones que conlleven al éxito de una microempresa. Para la mejor comprensión de los resultados este capítulo se divide en tres apartados cada uno explicando los resultados por cada programa manejado.

IV.1. Resultados en *TopRank*

Con la utilización de los cuatro modelos, es decir, con el promedio de los modelos y con ayuda de *@RISK* y de *TopRank* se encontraron las sensibilidades de las variables totales. En este modelo están incluidas todas las variables y su afectación a la utilidad.

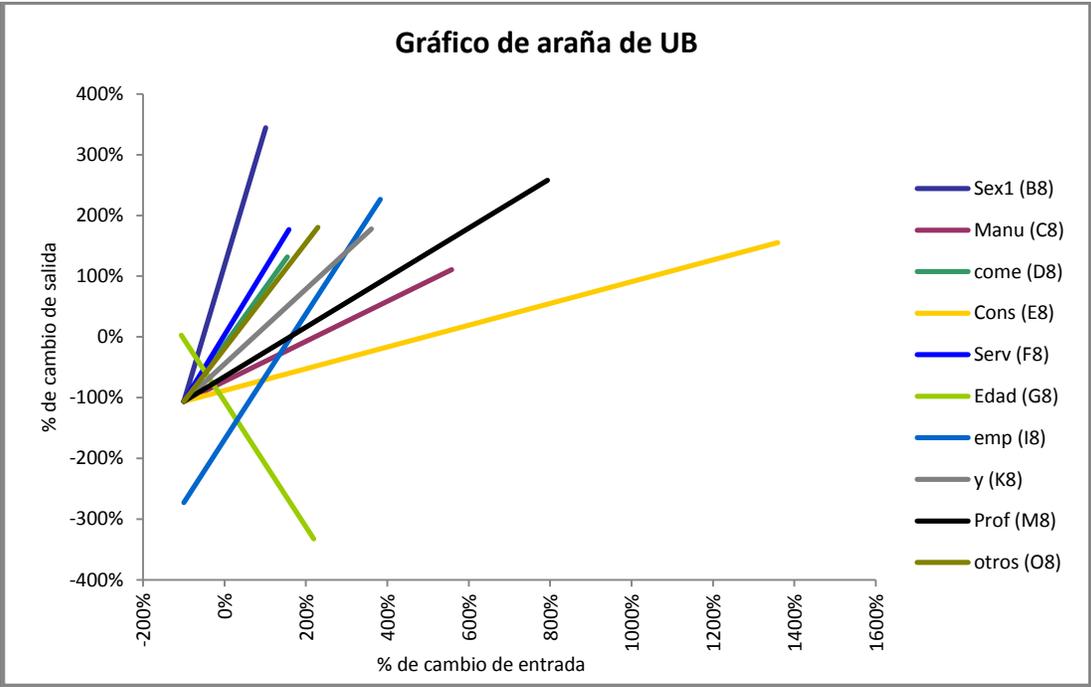
Gráfico 31. Gráfico de tornado de utilidades de los 4 modelos



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 31 se puede apreciar que el impacto más grande sigue siendo el número de empleados, esto puede ocasionar al inversionista que pierda dinero pero de igual manera puede hacer que aumente sus utilidades. Por otro lado, se observa que el impacto de la edad es más negativo que positivo; esto afirma nuevamente lo dicho con anterioridad, que la edad y la experiencia laboral tienen un efecto positivo al principio, llega a un punto y a partir de ahí empieza a tener una relación inversa; Finalmente se puede decir que el género es una variable tan sensible y de gran impacto en las utilidades, que refleja una desigualdad en género en la sociedad actual.

Gráfico 32. Gráfico de araña de utilidad de los 4 modelos



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18. Análisis de los resultados

Resumen de análisis de suposición Y si... de la salida UB										
Primeras 10 entradas clasificadas por Cambio del valor real										
Clasificación	Nombre de entrada	Hoja de cálculo	Celda	Mínimo			Máximo			Entrada
				Salida		Entrada	Salida		Entrada	
				Valor	Cambio (%)		Valor	Cambio (%)		
1	emp (I8)	TopRank	I8	-1167.02483	-272.68%	0	2206.93567	226.55%	3	0.621139661
2	Sex1 (B8)	TopRank	B8	-42.37133005	-106.27%	0	3004.37892	344.54%	1	0.49618
3	Prof (M8)	TopRank	M8	-42.37133005	-106.27%	0	2419.48792	258.00%	1	0.11195
4	Edad (G8)	TopRank	G8	-1570.578313	-332.39%	145.52	696.0653648	2.99%	-2.7431	45.55867526
5	otros (O8)	TopRank	O8	-42.37133005	-106.27%	0	1893.55267	180.18%	1	0.30318
6	y (K8)	TopRank	K8	-42.37133005	-106.27%	0	1878.39017	177.93%	1	0.21686
7	Serv (F8)	TopRank	F8	-42.37133005	-106.27%	0	1870.94192	176.83%	1	0.38695
8	Cons (E8)	TopRank	E8	-42.37133005	-106.27%	0	1723.05617	154.95%	1	0.068549
9	come (D8)	TopRank	D8	-42.37133005	-106.27%	0	1563.90642	131.40%	1	0.39251
10	Manu (C8)	TopRank	C8	-42.37133005	-106.27%	0	1424.84017	110.83%	1	0.15199

Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 32 muestra el impacto en porcentajes de todas las variables de los 4 modelos utilizados con respecto a la variable de utilidades; se puede apreciar que las más verticales son los que afectan más o son más sensibles. Los resultados de las sensibilidades de todas las variables se observan en la Tabla 18.

IV.2. Resultados en *PrecisionTree*

Los resultados muestran que la primera decisión óptima sería invertir. Con un beneficio de la elección correcta de \$8,836.12 pesos. La segunda decisión (tipo de actividad) marca como óptima la opción construcción, es decir, la mejor opción al momento de emprender para las mujeres en México, ya que existe mayor posibilidad de obtener beneficios más altos. Para el caso de los hombres la mejor opción al emprender es el giro de comercio, pues le generaría una ganancia de \$3,143.81664, ganancia que es superior al de los demás motivos. Lo anterior se muestra en la Tabla 19 donde resume la sugerencia de política.

Tabla 19. Sugerencia de política de *PrecisionTree* del Modelo

Decisión	Elección óptima	Probabilidad de llegada	Beneficio de la elección correcta (Mejor - Peor)	Beneficio de la elección correcta (Mejor – Segunda mejor)
'Decisión' (C345)	Invertir	100.0000%	8836.122488	8836.122488
'Decisión' (F13)	Construcción	21.5197%	12611.7108	12182.41543
'Decisión' (F49)	Construcción	8.7941%	8798.16148	7489.21268
'Decisión' (F83)	Construcción	3.2590%	4921.96729	1719.8235
'Decisión' (F117)	Servicio	5.1730%	2581.45967	444.99701
'Decisión' (F145)	Construcción	12.9842%	4277.04536	2753.37697
'Decisión' (F181)	Construcción	4.6822%	1968.9327	388.24961
'Decisión' (F217)	Servicio	12.7916%	553.29469	76.28208
'Decisión' (F251)	Comercio	7.7715%	3143.81664	1324.36296
'Decisión' (F285)	Construcción	5.8889%	1094.16782	210.3289
'Decisión' (F319)	Comercio	17.1359%	1083.25326	430.97675

Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 33 y el Gráfico 34 muestran la parte del árbol que es relevante cuando se sigue la estrategia óptima, es decir, la decisión óptima que debe seguir la microempresaria y el microempresario al momento de invertir. Las conclusiones se detallan a continuación.

Analizando primero el caso de las opciones óptimas para las mujeres, tenemos lo siguiente y los resultados obtenidos en el árbol de decisión podemos observar que:

El motivo 2, "Para complementar el ingreso familiar", la opción óptima es el giro de construcción que genera una línea de bienestar del 62.11%.

Ahora, el motivo 3, "Para mejorar el ingreso", la opción óptima es el giro de construcción que genera una línea de bienestar del 57.69%.

En el motivo 5, "Para ejercer su oficio, carrera o profesión", la opción óptima es el giro de construcción que genera una línea de bienestar del 68.59% y una línea de extrema pobreza del 31.41%.

En el motivo 6, "Fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso", la opción óptima es el giro de servicio, debido a que las probabilidades de que este genere bienestar para la familia es menor, pues las mujeres que deciden invertir

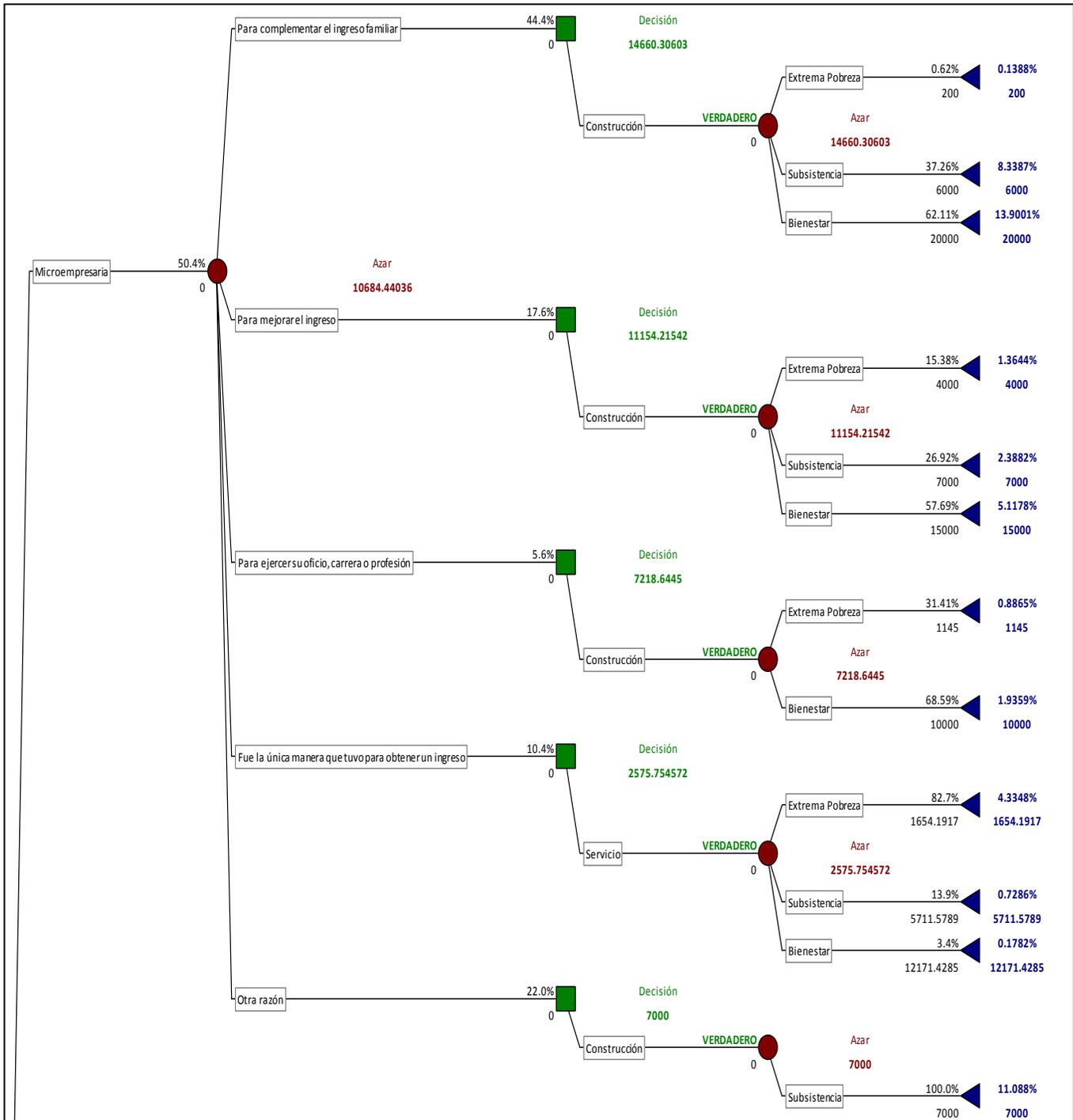
en este giro están más propensas a que las utilidades generadas sean menores, ocasionando que se encuentren en la línea de extrema pobreza (82.7%).

Para los Motivos 1, 4, 7, 10, 11, 12 y 13, "otra razón", la opción óptima es el giro de construcción, sin embargo las probabilidades de que este genere mayores utilidades son menores, pues las mujeres que deciden invertir en este giro están más propensas a que las utilidades generadas no cubran todas las necesidades de la familia, es decir, se encuentra en la línea de subsistencia (pobreza moderada), con una probabilidad del 100%.

Ser constructora les permitirá a las mujeres tener una mayor probabilidad de margen en ingresos, pero algo que se sabe, es que en el negocio de las construcciones el nivel de capital requerido es una muy fuerte suma de dinero, además que la construcción es un rubro que parece que solo está dedicado para hombres. Es por eso que son pocas las mujeres que deciden ingresar a este sector, sin embargo, si lo hacen, les augura más éxito que en cualquier otra empresa.

La sugerencia es simple: Mujeres, inviertan en construcción, ahí sus posibilidades de éxito son mayores.

Gráfico 33. Decisión óptima de la microempresaria dado sus razones de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia dado el modelo en *PrecisionTree*.

Para el caso de los hombres, podemos observar que la decisión de invertir en un giro específico es muy similar, descartando el giro de manufactura, debido a que él tiene casi las mismas probabilidades; es decir, el bienestar que generan estas decisiones es escaso y generan ganancias menores a \$4,032.00 mensuales.

En el motivo 2, "Para complementar el ingreso familiar", la opción óptima es el giro de construcción, aunque la línea de bienestar es menor, con una probabilidad del 9%. Se está más propenso a tener extrema pobreza.

En el motivo 3, "Para mejorar el ingreso", la opción óptima es el giro de servicio, aunque la línea de bienestar es menor, con una probabilidad del 23.4%.

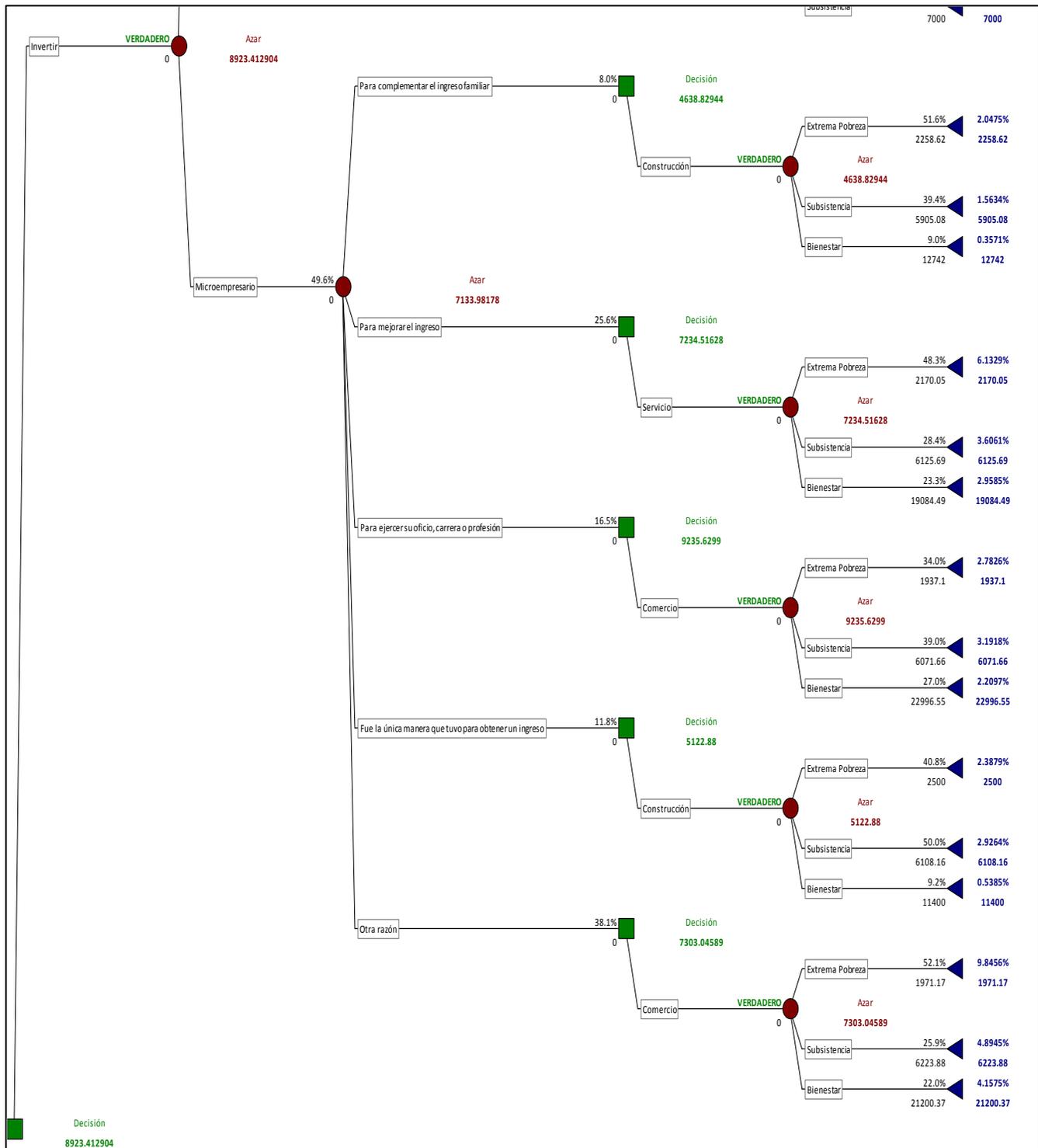
En el Motivo 5, "Para ejercer su oficio, carrera o profesión", la opción óptima es el giro de Comercio, aunque esta también genera una línea de bienestar menor de 27.1%.

En el Motivo 6, "Fue la única manera que tuvo para obtener un ingreso", la opción óptima es el giro de construcción, ya que las probabilidades de que este genere bienestar para la familia es menor, pues los hombres que deciden invertir en este giro están más expuestos a que las utilidades generadas sean menores, ocasionando que se encuentren en la línea de extrema pobreza.

Para los Motivos 1, 4, 7, 10, 11,12 y 13, " Otra razón", la opción óptima es el giro de comercio, con utilidades menores a \$4,032.00

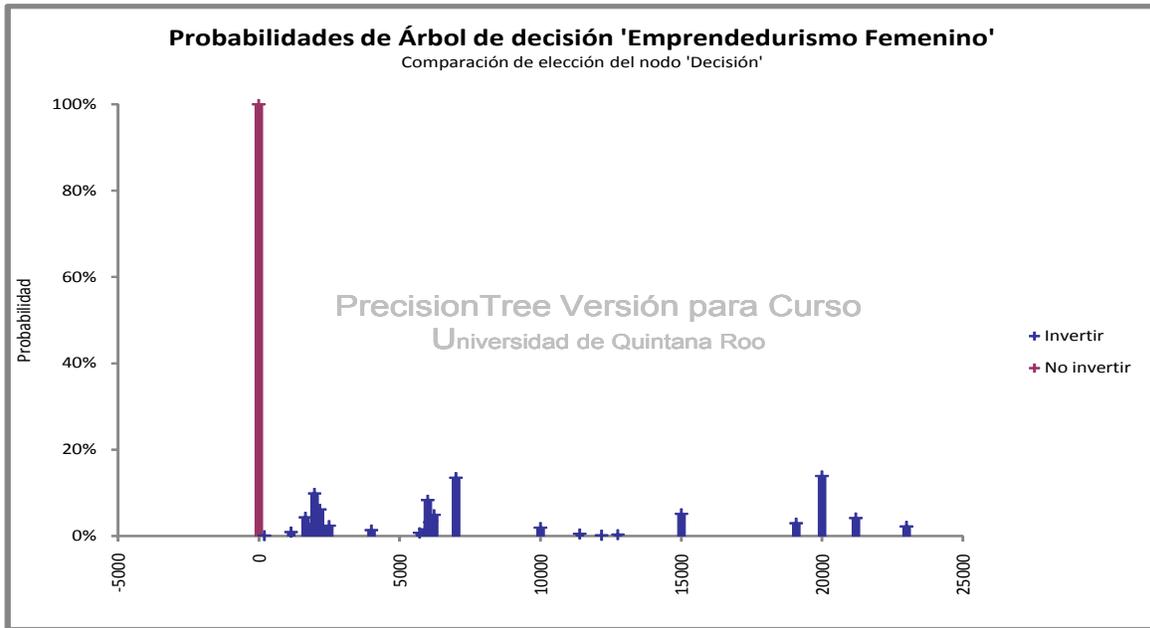
Para el caso de los Hombres vemos que les es factible invertir en construcción y en comercio.

Gráfico 34. Decisión óptima del microempresario dado sus razones de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia dado el modelo en *PrecisionTree*.

Gráfico 35. Perfil de riesgo de *PrecisionTree* del modelo 2



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20. Resumen Estadístico del Modelo 2

Estadística	Invertir	No invertir
Media	8923.412904	0
Mínimo	200	0
Máximo	22996.55	0
Modo	20000	0
Desviación estándar	7028.427431	0
Índice de asimetría	0.7668	N/A
Curtosis	2.0421	N/A

Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 35, se puede observar el perfil de riesgo que muestra la distribución de propiedad de ganancias y pérdidas de consecuencia de seguir la estrategia óptima. En otras palabras, el mínimo para inversión es de \$200.00 y el máximo es de \$22,996.55 (ver Tabla 20).

IV.3. Resultados en @RISK

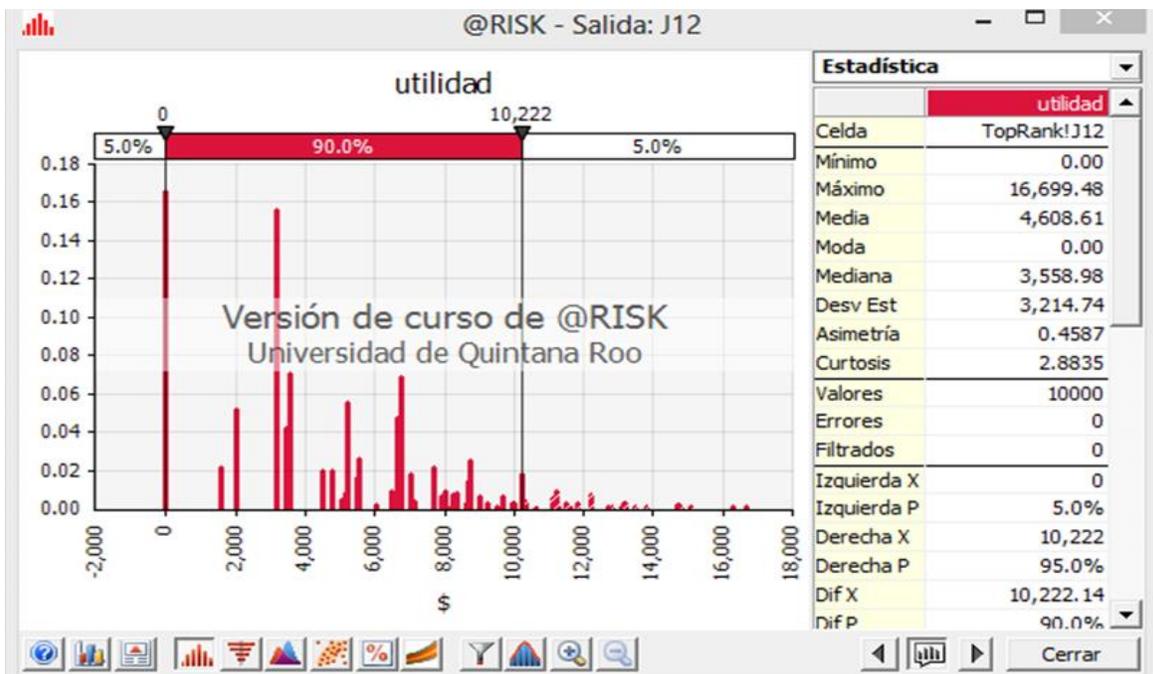
Se obtuvieron varios resultados, de los cuales se detallarán uno por uno, dado al orden de los modelos presentados con anterioridad.

Modelo 1

En el Gráfico 36 se puede apreciar los resultados del modelo, en el modelo 1 hay una probabilidad de 90% de ganar entre 0.00 a 10,222.00 pesos mensual, con un promedio 4,608.61 pesos.

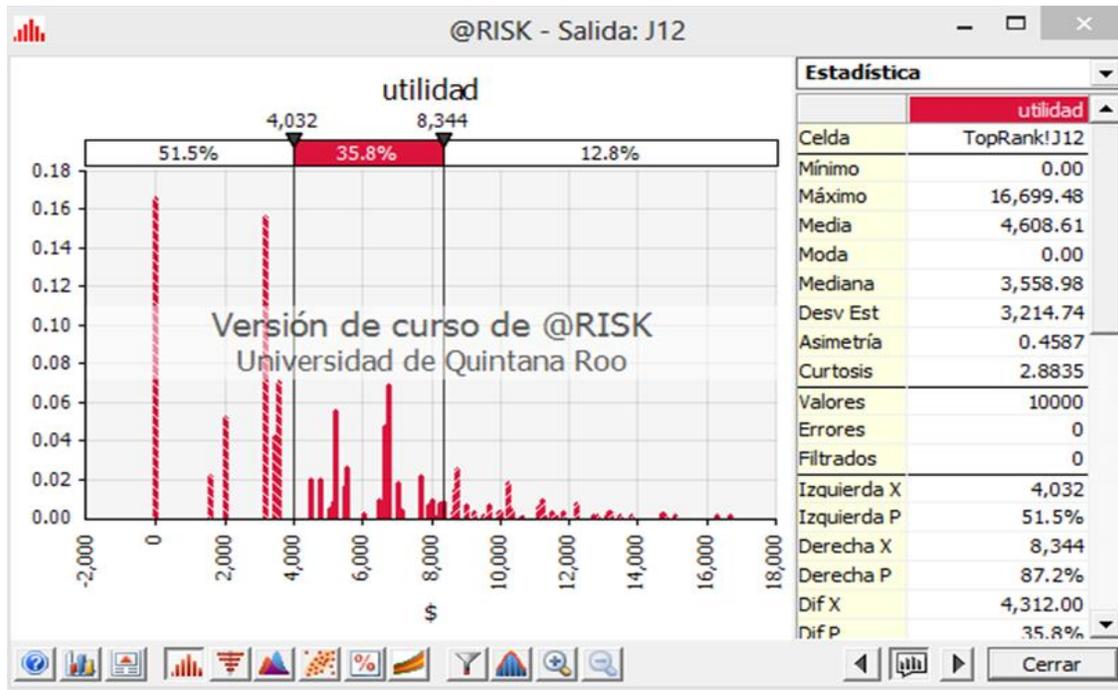
En este modelo se puede apreciar de igual manera es difícil tener pérdidas, de hecho hay un 5% de no tener pérdidas, y otros 5% de ganar arriba de los 10,222.00 pesos.

Gráfico 36. Simulación del modelo 1



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 37. Modelo 1: Análisis de bienestar



Fuente: Elaboración propia.

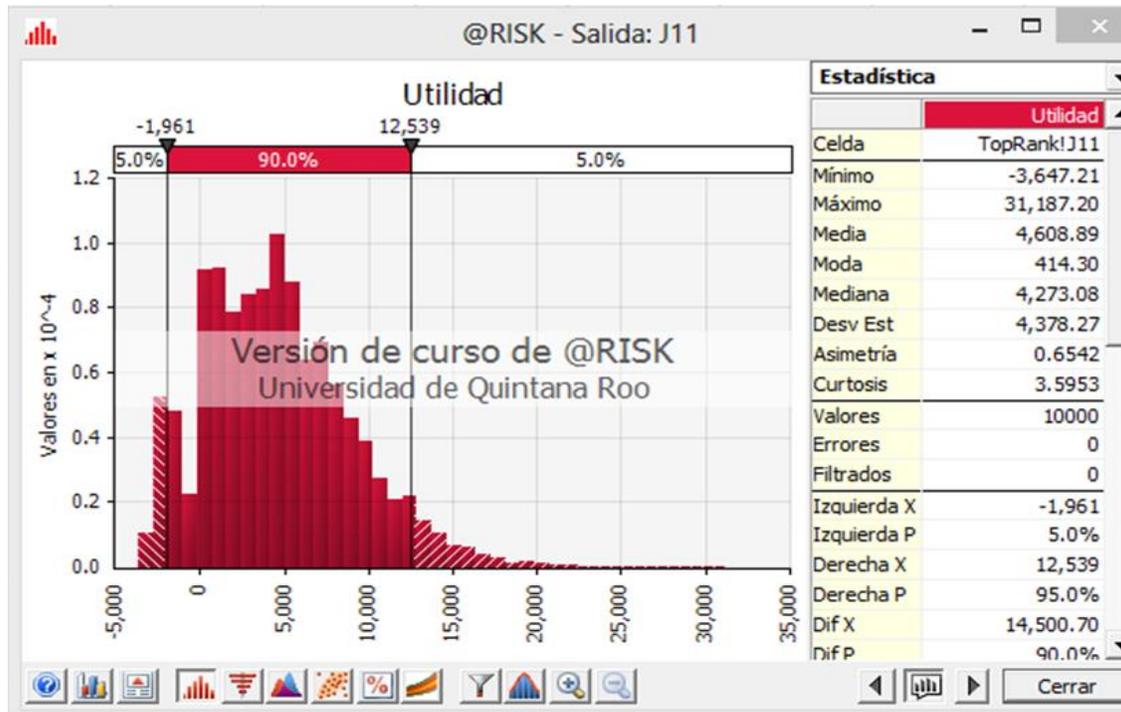
En el Gráfico 37 se aprecia que el 51.5% de los inversionistas sus utilidades corresponden para estar en la categoría de fracaso de su emprendimiento. Es decir 1 de cada 4 inversionistas sus empresas no rinden siquiera para vivir dignamente en México. De la misma manera se puede apreciar que al menos un 12.8% de los inversionistas, sus empresas les rinden utilidades para mantener a una familia de 3.6 personas y estar en condiciones de bienestar, el otro 35.8% tienen utilidades de subsistencia

Modelo 2

En el Gráfico 38 se puede apreciar los resultados del modelo 2, en el cual muestra que hay un 90% de ganar entre -1,961.00 a 12,539.00 pesos, de igual hay un promedio de ganar 4,608.89 que es casi igual al modelo anterior, también existe la posibilidad de perder hasta 3647.21 pesos y de ganar hasta 31,187.20 pesos.

En este modelo a diferencia del anterior la varianza es mucho mayor y la posibilidad de tener pérdidas son mayores, cabe recordar que este modelo con respecto al anterior ahora se le incorpora la edad, la experiencia y los empleados.

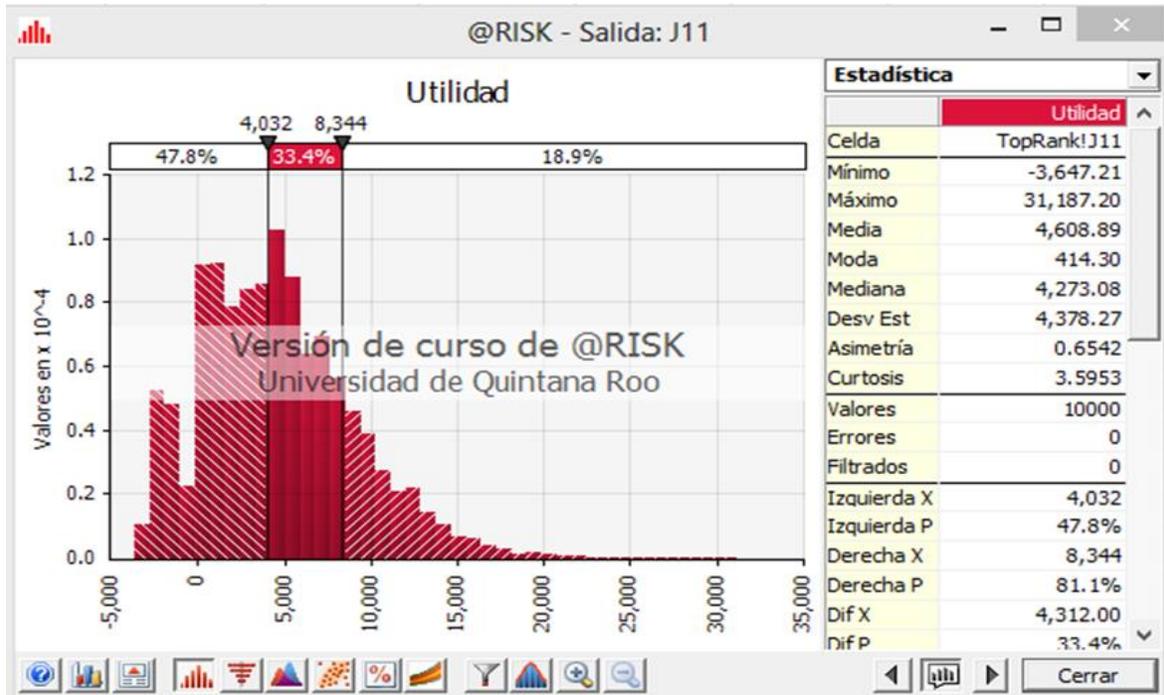
Gráfico 38. Simulación del modelo 2



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 39 se puede apreciar que el 47.8% de los empresarios tienen una utilidad por debajo de lo mínimo para una familia de 3.6 personas, es decir que sus empresas fracasaron, el 33.4% vive en condiciones de bienestar; Igual se puede apreciar que dado el 18.4% de los inversionistas alcanzan a ganar lo suficiente para sostener una familia de 3.6 personas y vivir en un ambiente de bienestar.

Gráfico 39. Modelo 2: Análisis de bienestar



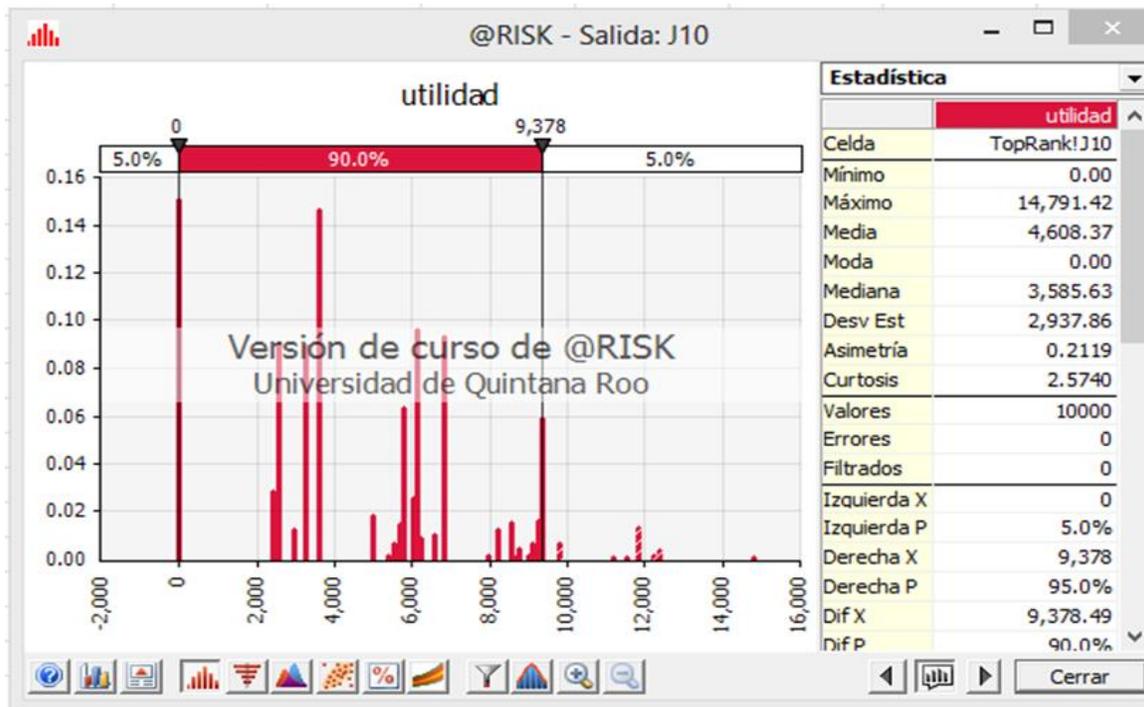
Fuente: Elaboración propia.

Modelo 3

El resultado de este modelo es muy distinto a los anteriores porque depende absolutamente de puras *Dummys*, aun así presenta resultados parecidos a los modelos anteriores, el 90% de los inversionistas registrarán utilidades alrededor de 0.00 a 9,378.00 pesos, con un promedio de ganar de 4,608.37 pesos, pero con la posibilidad de ganar hasta 14,791.42 pesos.

En el Gráfico 40 se puede apreciar que un 13.1% de los inversionistas ganarán más del salario mínimo de una familia para 3.6 personas, es decir su empresa tuvo el éxito necesario, mientras el 35.2% de los empresarios alcanzan a ganar apenas para tener condiciones de bienestar, es decir que en este porcentaje sus empresas son suficientes para su sobrevivencia, mientras el 51.8% no le alcanza para vivir.

Gráfico 40. Simulación del Modelo 3



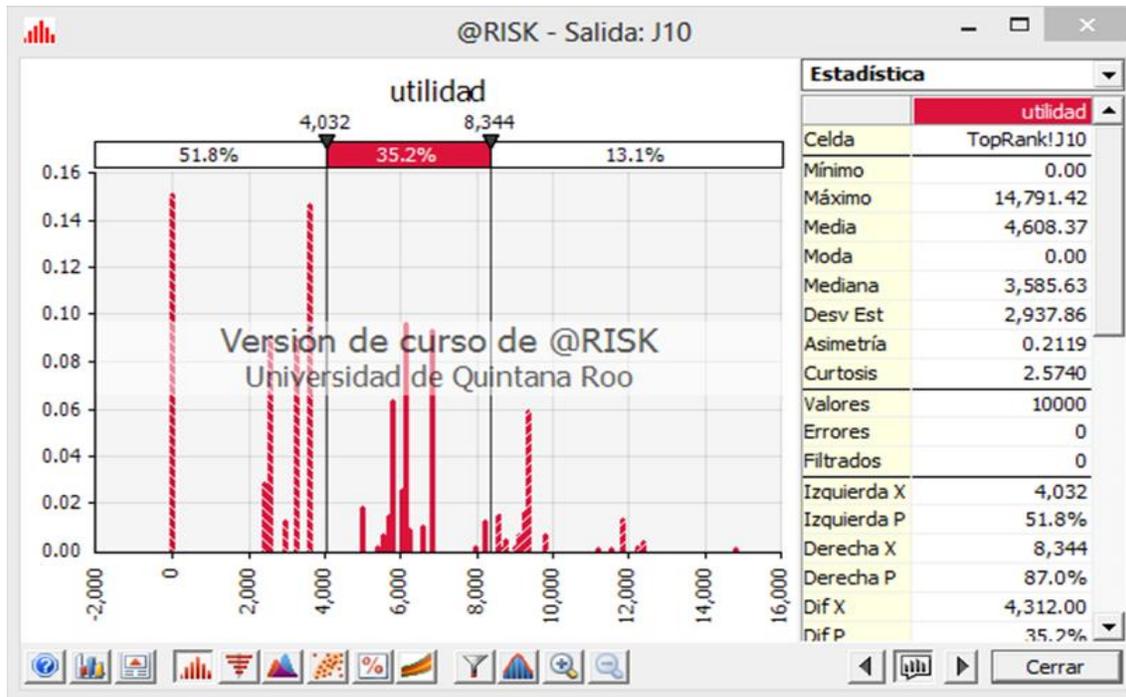
Fuente: Elaboración propia.

Modelo 4

Los resultados del modelo 4 que están en el Gráfico 41 muestran una distribución más amplia, lo cual la varianza es mayor, ya que un 90% de los empresarios están entre -2,209.00 a 12,152.00 pesos, existe un promedio de 4,608.70 el cual es aproximadamente el mismo que los anteriores modelos, hay la posibilidad de ganar hasta 29,290.81 pesos, pero de igual manera hay posibilidad de perder hasta 4,079.44 pesos.

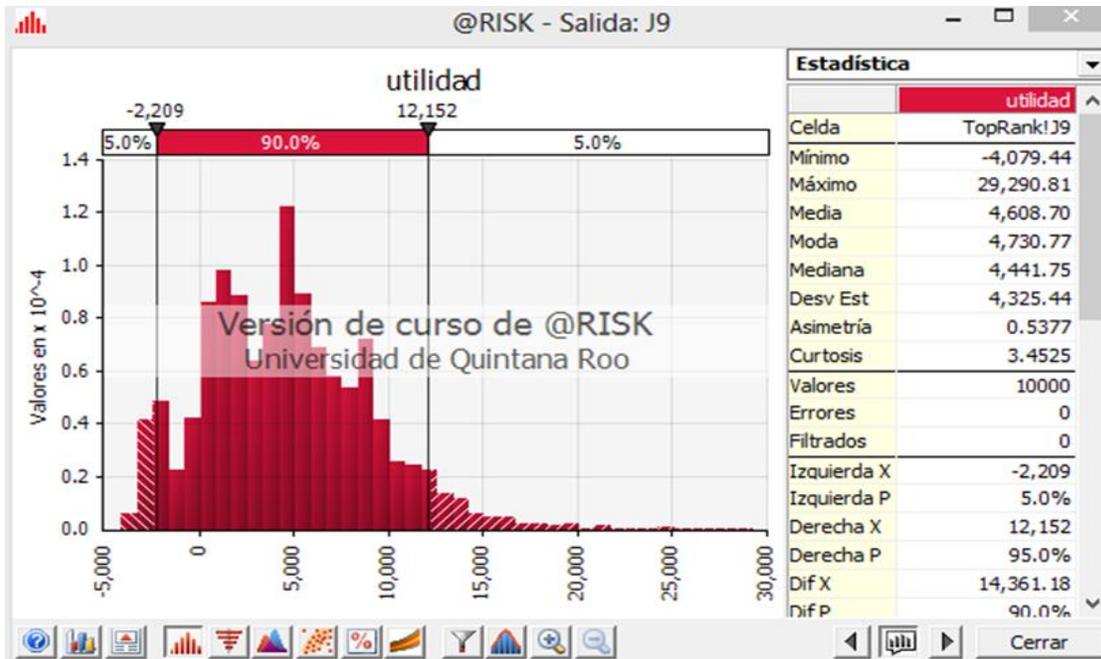
En el Gráfico 42 se muestra que el 20% de los empresarios sus empresas tienen éxito, ya que sus utilidades están por encima del estado de bienestar para una familia de 3.6 personas. Se puede observar igual que el 34.4% de los empresarios sus ganancias están en la línea para vivir en condiciones de bienestar, y el 45.7% fracasarán en sus inversiones ya que sus utilidades son inferiores, y vivirían en condiciones de pobreza extrema.

Gráfico 41. Modelo 3: Análisis de bienestar



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 42. Simulación del modelo 4

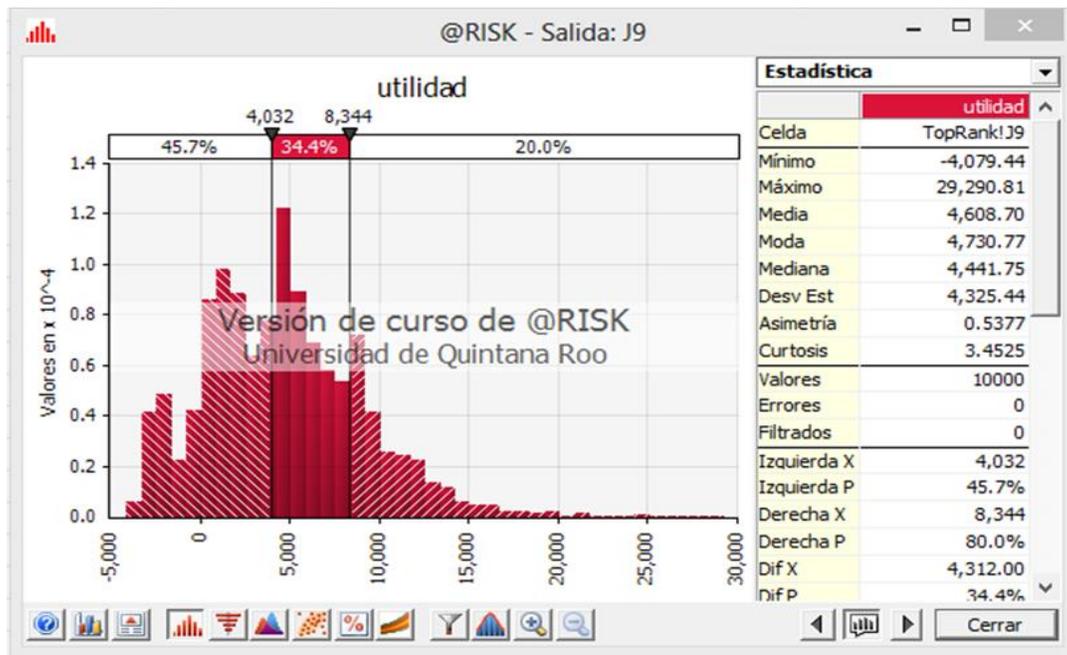


Fuente: Elaboración propia.

Promedio de los modelos

Se realizó un promedio de los resultados de los 4 modelos anteriores y se puso como un *output*, y los resultados de las utilidades fueron los *inputs*.

Gráfico 43. Modelo 4: Análisis de bienestar

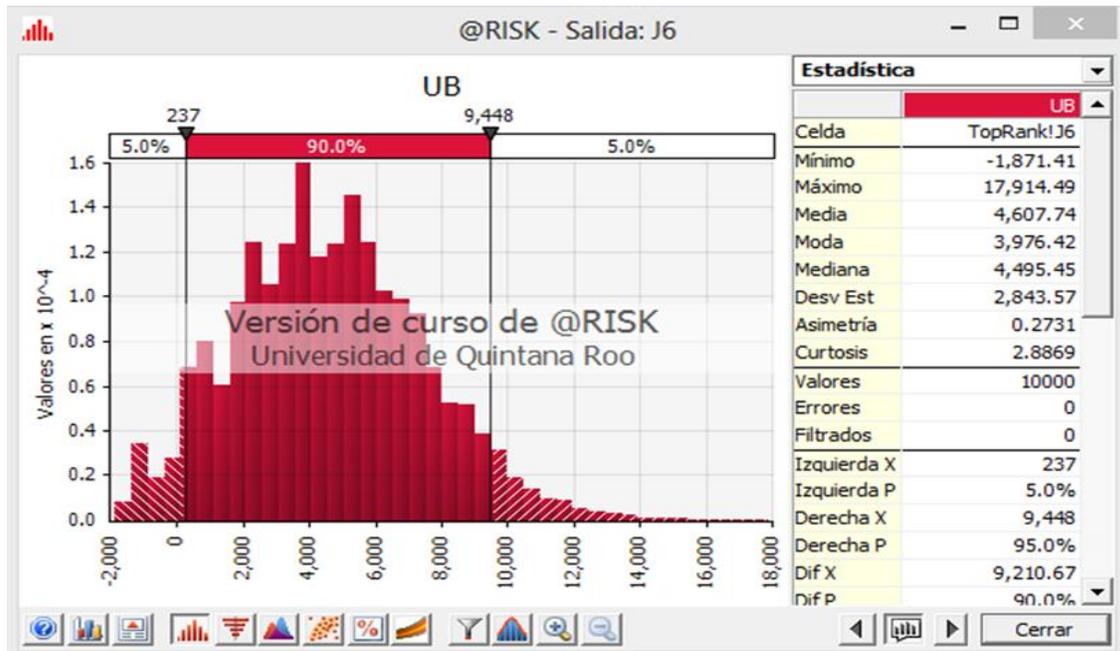


Fuente: Elaboración propia.

El resultado del Gráfico 43 muestra el verdadero resultado o más bien el resultado final, donde se puede apreciar que el 90% de los empresarios al menos tendrán utilidades positivas que van de 237.00 a 9448.00 pesos al mes.

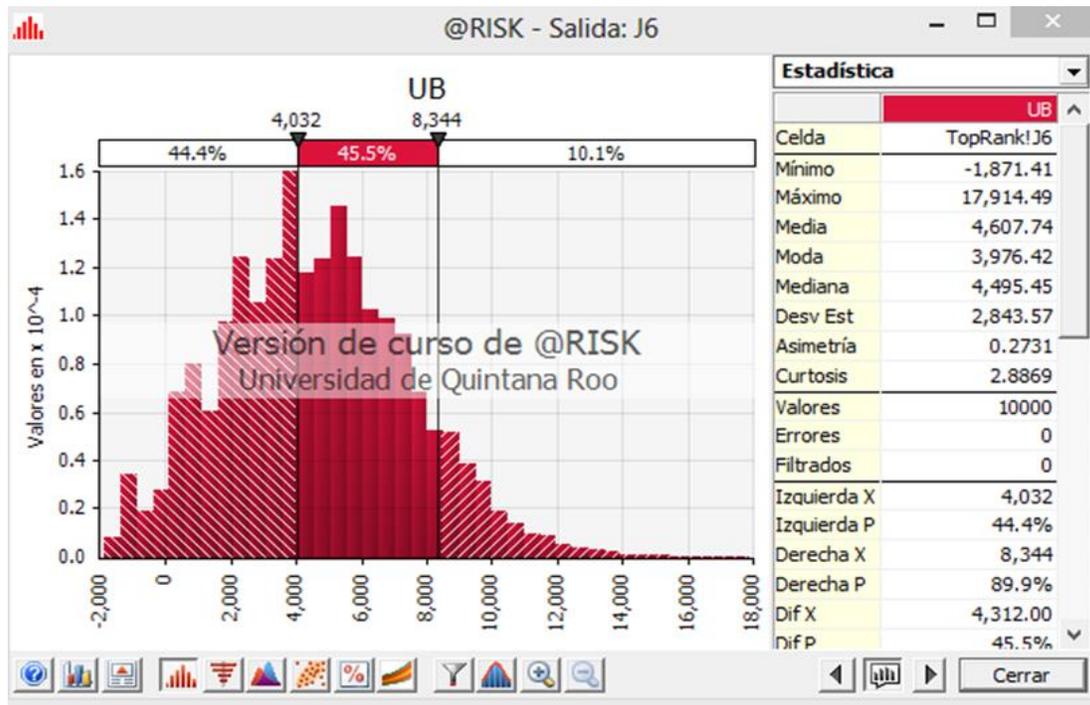
De manera general en promedio las utilidades son de 4,607.74 pesos mensuales, además hay la posibilidad de tener pérdidas de hasta 1,871.41 pesos, aunque igual hay la posibilidad de ganar hasta 17,914.49 pesos

Gráfico 44. Promedio de los modelos



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 45. Análisis de bienestar en el promedio de los modelos



Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar en el Gráfico 44 que el 10.1% de los empresarios tendrán éxito, el cual es realmente muy pero muy bajo, ya que en otras palabras el 89.9% no puede mantener una familia de 3.6 personas en condiciones óptimas, de la misma manera se puede apreciar que el 45.5% de los empresarios vivirán en condiciones de bienestar, y finalmente el 44.4% de los empresarios tendrán ganancias equivalentes a vivir en pobreza extrema, lo cual se puede considerar como empresarios con fracaso seguro (ver Gráfico 45).

V. Conclusiones y Recomendaciones

En esta sección se presenta la conclusión sobre la verificación de las hipótesis, los hallazgos más relevantes, y una serie de recomendaciones consideradas importantes para los actores económicos relacionados con la microempresa, con la finalidad de que los microempresarios puedan tomar decisiones adecuadas al momento de emprender, los gobiernos implementen y/o mejoren políticas públicas relacionadas con las microempresas y los investigadores continúen y enriquezcan el trabajo presentado.

La exposición de este apartado es la integración del análisis probabilístico implementado y el análisis teórico, con el fin de comprobar las hipótesis de la investigación y así poder determinar si las utilidades de las microempresas cubren la subsistencia familiar y si existe diferencia entre las ganancias de hombres y mujeres.

V.1. Conclusiones

V.1.1. Sobre resultados de los análisis

Modelos de regresión

En los modelos se pudo apreciar que todas las variables utilizadas y mencionadas con anterioridad impactan en gran medida con la distribución de la utilidad de los diferentes inversionistas del país.

TopRank

Se demostró que las variables más sensibles, de la cual los inversionistas deberían tomar en cuenta cada que invierten, son:

El Número de empleados puede tener un impacto negativo, de hasta un poco más de 2,000.00 pesos.

Dado el modelo y la sensibilidad de *TopRank* queda demostrado que la desigualdad de género, al menos en México, es muy grande. Existe una

diferencia aproximadamente de 3,000.00 pesos entre la ganancia del hombre y la mujer.

La edad tiene un impacto negativo, sin embargo encontrar la razón del impacto de éste factor, va más allá de los objetivos del estudio y puede considerarse como una futura línea de investigación.

En la parte de razones de emprendimiento, se demostró que el éxito de una empresa está ligada más por el conocimiento de los empresarios que por la necesidad, esto es, cuando el motivo para iniciar un negocio es la realización de su oficio, carrera o profesión, es la situación que más utilidades le puede generar a un empresario.

@RISK

Al momento de invertir existe un 90% de tener utilidades positivas que van de 237.00 a 9,448.00 pesos, esto no significa que sus utilidades sean suficientes para poder considerarlas como exitosas.

El éxito de un empresario mexicano, a partir del salario mínimo de una familia al mes es de 10.1%, esto quiere decir que aproximadamente 9 de cada 10 empresarios que deciden emprender, fracasarán en el mercado mexicano.

El 44.4% de los inversionistas quebraron porque sus utilidades no alcanzaban el salario mínimo mensual de una familia.

PrecisionTree

El modelo de *PrecisionTree* fue planteado para responder la pregunta ¿en qué tipo de actividad económica deben las mujeres emprender, en base a la rentabilidad y posibilidades de una firma?

Los resultados en el análisis demostraron que la mejor decisión de invertir se encuentra en el área de construcción, con una probabilidad de éxito de 21.52%.

Además, al realizar un análisis del valor esperado de cada actividad, el área de construcción muestra también que las empresas adscritas a esta actividad muestran márgenes de ganancias más altos que los anteriores.

Cabe mencionar que el criterio para definir exitosa a una firma, se refiere a que pueda alcanzar por lo menos el salario mínimo mensual para una familia representativa de 3.6 personas como se mencionó anteriormente.

V.1.2. Sobre los datos más controversiales (datos duros)

Este estudio demuestra estadísticamente que la ganancia esperada en los micronegocios de las mujeres es 3,000 pesos menos que la de los hombres, situación que manifiesta un ambiente adverso para las mujeres en varios aspectos, como en los negocios y la economía.

Sólo 1 de cada 10 empresarios obtiene la capacidad financiera para enfrentar los gastos de una familia representativa que requiere un buen bienestar para satisfacer sus necesidades. Estas conclusiones pudieran dar pautas a la sociedad y el gobierno sobre las nuevas propuestas y políticas necesarias para el emprendimiento.

En México solo 59.10% de los empresarios en las comunidades rurales y 73.6% en las ciudades, pueden salir de la pobreza extrema si tuvieran una familia de 3.6 integrantes, es decir estar prácticamente en la línea de bienestar.

De cada 10 familias mexicanas empresarias, solo 5 alcanzan el ingreso necesario para no sufrir alguna carencia social.

Aproximadamente el 50% de la gente que decide emprender un negocio en México, fracasa al tener ingresos igual y menores al de la pobreza extrema.

V.1.3. Conclusiones finales

Se puede concluir dado a la hipótesis uno que dice “Las utilidades de las microempresas cubren la subsistencia familiar”, se puede descartar, ya que la posibilidad de tener utilidades con capacidad de vivir en bienestar para una

familia, es de apenas 10% lo que aproximadamente equivale a un empresario con éxito por cada 10 que emprenden, por lo que se puede afirmar que en México, las microempresas no alcanzan para cubrir la subsistencia familiar, dado a esto la hipótesis uno, queda invalidada.

Dada la teoría que analizamos anteriormente con respecto al papel que desempeña la mujer en la sociedad, podemos encontrar que sigue presentando problemas en el momento de emprender un micronegocio, aún en estos tiempos la mujer es vista como la encargada de la casa y de los hijos. Sin embargo, esto no debería impedir que la mujer se desempeñe de forma eficiente, de alguna forma u otra tiene la facilidad de realizar varias actividades, esto la obliga a ser más práctica y perfeccionista en el hogar.

Con respecto al tema de la administración empresarial, la experiencia de ser madre y administradora de la casa, debería permitir que la mujer tome las mejores decisiones de distribuir los ingresos y los gastos, pero si analizamos los resultados obtenidos y la teoría podemos observar que la mujer tiende más al fracaso esto puede ser consecuencia de la cultura donde la mujer aún no se desprende de todas las responsabilidades que presenta en el hogar, en cambio el hombre tiene una responsabilidad fija el de aportar dinero a la casa. Donde a largo plazo perjudica al sexo mujer, y en la mayoría de las veces si la mujer decide emprender no se desprenderá del todo de la familia.

Por lo que si la empresa genera grandes utilidades en vez de invertir el ingreso extra lo dará para cubrir gastos del hogar o para mejorar su situación familiar, entonces dado a la hipótesis dos podemos afirmar que en México existe una gran diferencia en las ganancias entre hombres y mujeres, que cuantitativamente se puede ver con aproximadamente una ganancia de más de \$3,000.00 pesos para los hombres, además el hombre tiene la capacidad tener éxito en distintos sectores, mientras la mujer solamente en el sector de la construcción. Por lo que la hipótesis dos que dice “Las ganancias de los micronegocios son diferentes entre hombres y mujeres” queda aceptada.

Asimismo, la teoría dice que las razones de fracaso de los microempresarios están ligadas por las condiciones de la región, normalmente de tipo económico y personal (actitudes y aptitudes) por lo que vuelve al emprendimiento un desafío tanto para los empresarios como para los gobiernos.

Se encontró de igual forma, dado a la teoría, que existen varios problemas que impiden que las microempresas duren a un largo periodo, entre las principales el poco conocimiento que los emprendedores presentan al iniciar en el mercado, pues se arriesgan sin saber en lo que se enfrentan y cómo lo deben manejar. Otra causa, es que los fondos de apoyo al financiamiento o capacitación por parte del Estado para financiar a los emprendedores no tienen el fin que se pretende, esto en su mayoría a causa de la corrupción. Por lo que se encuentra la respuesta al planteamiento del problema.

Finalmente, cabe mencionar que una de las limitantes de los resultados y conclusiones, parte de modelos estadísticos probabilístico, por el hecho de que los modelos te dicen lo que es más posible que suceda sin asegurar al 100% que el fenómeno ocurrirá.

V.2.Recomendaciones

Este apartado se divide en tres partes para poder especificar de mejor manera cada uno de los actores partícipes en la mejora del éxito de las microempresas, es decir los microempresarios, el gobierno y los investigadores, ya que juntos lograremos que los problemas presentados en la sociedad con respecto a este tema se minimicen.

V.2.1. Para los microempresarios

Dado el análisis realizado con el paquete de *Palisade Decision Tools* se recomienda a los microempresarios a la hora de abrir un negocio, ya sea comercio o servicio, no contraten mucho personal, de preferencia que se empiece con un empleado, pues si se exceden de esta variable le generará un impacto negativo en los ingresos. De igual manera, en el análisis de la variable edad ésta

representa un impacto negativo en las utilidades, por lo que se aconseja que de preferencia se contrate personal joven, es decir, las personas consideradas más innovadoras.

Así mismo, cuando se requiere abrir un negocio y su razón es para obtener o complementar el ingreso familiar, no le recomendamos gastar o endeudarse, ya que las posibilidades de tener éxito son muy bajas, por el contrario, si la razón de emprendimiento inicia por el conocimiento del área para ejercer su oficio, carrera o profesión se recomienda invertir ya que teniendo el conocimiento del giro, de la administración financiera y de la situación del mercado donde se puede considerar que el micronegocio tendrá más posibilidad de éxito.

En la parte de razones de emprendimiento se puede demostrar que el éxito de una empresa está ligada más por el conocimiento de los empresarios que por la necesidad, es por esa razón que el impacto positivo de la razón de realizar su oficio, carrera o profesión es la más fuerte.

Para los jóvenes que quisieran emprender a futuro, se les recomienda que su inversión empiece con educación, desarrollándose en el tema en el cual piensan emprender.

Por último, con el análisis realizado, se demuestra que la mejor decisión de inversión para las microempresarias mexicanas se encuentra en el área de construcción y para los microempresarios el área de comercio y construcción, ya que estos giros, es en especial de la construcción, generarán más posibilidades de obtener mayores beneficios monetarios.

V.2.2. Para el gobierno

Para el caso del gobierno, se le recomienda prioritariamente que no deje en el olvido a las microempresas, sino que contrariamente a eso le brinde nuevas oportunidades de inversión y financiamiento. Permitiendo que nuevas generaciones tengan oportunidades para abrir sus negocios. Que los microempresarios no tenga la necesidad de acudir a créditos que a la larga les

contraigan altos interés que no puedan cubrir y terminen por cerrar; o el peor de los casos perder todo el capital que poseen. De igual forma, que se implementen programas que incluyan el asesoramiento administrativo y financiero que orienten a los microempresarios para dirigir una empresa, esto como una parte adicional.

En especial para la mujer, una de las determinantes que ayudarían en gran medida para que éstas puedan o tengan la iniciativa de emprender un micronegocio, es recomendable que el gobierno cree espacios gratuitos en donde las mujeres puedan dejar a sus hijos y tengan la seguridad de que están bien cuidados.

Y para los jóvenes que han terminado de graduarse, brindarles apoyos, por ejemplo de espacios en donde puedan encubar sus proyectos y se les sea más fácil poderlo ejecutar, con mejores prospectos y con las suficientes herramientas para enfrentarse a las futuras dificultades que puedan enfrentar en el mercado.

Así mismo el gobierno debería invertir más en curso de capacitación sobre las finanzas de los micronegocios para que puedan desarrollarse en el mundo del emprendimiento con la capacidad de tener éxito, que incluya la difusión y el acceso de la gran mayoría de los microempresarios.

Finalmente, el gobierno necesita urgentemente hacer alguna política para mejorar su rostro frente a la sociedad, ya que los niveles altos de corrupción, lo único que ocasiona es que se tenga menos confianza de invertir, lo que conlleva a un estancamiento de la economía mexicana.

V.2.3. Para futuros investigadores que abarquen este tema

Con el análisis realizado, se deja el precedente para realizar nuevos modelos con aquellas variables que no fueron incluidas en el árbol por ejemplo, qué pasaría si se utilizara la mayor parte de las variables de la ENAMIN.

En nuestra vida diaria estamos llenos de decisiones, por lo tanto, de probabilidades, es decir, cosas que pueden suceder si elegimos tal cosa, por ende, hay varios programas que pueden utilizarse para analizar esta situación.

Uno de los temas de gran interés es conocer el ¿por qué existe diferencias en el emprendimiento de los géneros? Ya que queda claro que las diferencias son grandes, conocer la razón de su diferencia podría esclarecer el panorama del emprendimiento que ayudará a impactar más en políticas públicas para fortalecer el emprendimiento de la mujer.

Otro tema de gran interés, es intentar comprender ¿por qué razón el sector de la construcción es el más rentable para las mujeres? Ya que en este trabajo se demostró que la mujer en México tiene más probabilidades de éxito en el sector de la construcción, un sector que pareciera ser solo para hombres desde una visión más radical.

Finalmente, recomendaríamos una investigación con respecto a las diferencias de mujeres emprendedoras que tienen familia, con las que no; esto es con la intención de poder conocer el verdadero impacto de la familia en la mujer emprendedora, que ayudaría mucho para sustentar la teoría, y a su vez el presente trabajo.

Recordar que nunca se debe olvidar el verdadero papel del economista y del científico que es en ayudar a mejorar a nuestra sociedad en todos los sentidos:

“El objeto más noble que puede tener el hombre es ilustrar a sus semejantes”

Simón Bolívar

Bibliografía

- Aguilar, J.; Monroy, S. y Granados, J. (2011). La supervivencia de las pequeñas empresas en el sur del estado de Quintana Roo: Una aproximación empírica. *Revista de Economía*, 28 (77), 115-141.
- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 2004,157-171.
- Araujo, H. (1983). Machisme et littérature en Amérique latine en *Femmes suisses et le Mouvement féministe: organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses*. *Alliance de de Sociétés Féminines Suisses*, 71 (8-9), 21-22.
- Araya, A. (2015). Las PyMe, esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas. *América Economía*. Recuperado el 12 de octubre de 2015 de:
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-PyMe-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>
- Ayyagari, M; Beck, T. Demirguc-Kunt A. (2007). Small and Medium Enterprises Across the Globe. *Small Business Economics*, 29(4), 415–434.
- Beck T; Demirguc-Kunt A. (2006) Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint, *Journal of Banking & Finance*, 30(1), 2931–2943.
- Braswell, G. (2005). La Sociedad de la red de los Mayas Antiguos. *Los Investigadores de la Cultura Maya*. 1(5), 69-76.
- Camille, R. (2014). Le salaire au travail ménager: Réflexion critique sur une lutte oubliée, en *Les féminismes d’hier à aujourd’hui*. *Possibles*. 38(1). 13-26.
- Carrasco, D. (2005): La micro y pequeña empresa mexicana. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 12 de agosto de 2015 de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Castillo, A. y Monroy S. (2014). Restricción Financiera y Desempeño de la MYPE: Un Estudio de Caso en La micro, pequeña y mediana empresa y el desarrollo regional, Análisis y Perspectivas. México: Editorial Manda.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], (2015). Líneas de Bienestar México enero 1992 a marzo 2015. Recuperado el día 4 de abril de 2015 de:

<http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], (2012). Medición de la Pobreza en México. Recuperado el 5 de abril de 2013 de:

http://www.coneval.gob.mx/Informes/Med_Pobreza/Como_se_mide_la_pobreza_en%20Mexico.pdf

Consultive Group to Assist the Poor [CGAP], (2010). Financial Access 2010, the State of Financial Inclusion through the Crisis. Recuperado el 13 de agosto de 2015 de:

http://www.microrate.com/media/docs/general/FA_2010_Financial_Access_2010_Rev.pdf

Comisión Económica para América Latina [CEPAL] (2010). La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir. Recuperado el 12 de agosto de 2015 de:

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/13309/S2010986_es.pdf?sequence=1

Robert, C. (2003). Par où attaquer le «partage inégal» du «travail ménager», Nouvelles Questions Féministes, 22(3): 47- 71.

Diario Oficial de la Federación [DOF], (30/06/2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. México, DF. Recuperado el 12 de agosto de 2015 de:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

Díaz, S. (2012). La microempresa en el desarrollo regional. *Revista Memorias*, 10(17), 21-32.

Dussel, P. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: Condiciones, relevancia en la economía y restos de política. *Economía UNAM*, 1(2), 64-84.

Estrada, R.; García, D.; Sánchez, G. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudios Empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(46). 169-182.

Fernández, S.; Rodeiro, D.; Rodríguez, M.; Vivel, M. (2013). ¿Mujeres emprendedoras en la Universidad? en A. López. (coord.), *Emprender, Una perspectiva de género*. A Coruña: Servizo de Publicacións da Universidade da Coruña. Servizo de Publicacións. España, 111-126.

Filgueira, A.; Lado, R. y Pórtela, M. (2013). Diferencias de género en el Emprendimiento en las ingenierías. *Universidade da Coruña, Servizo de Publicacións*. España, 97-110.

Flores, A. (2010). *Leona Vicario: Mujer, Fuerza y Compromiso en la independencia de México*. Universidad Autónoma de México, UNAM, México, 149-173. Recuperado el 12 de octubre de 2015 de:

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2918/10.pdf>

Fuentes, G. y Sánchez, C. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 1-28.

Fuentes, M. (2013). *Los micronegocios y el desarrollo en México Social*. Centro de Estudios de Investigación y Asistencia Social (CEIDAS). Recuperado el 16 de septiembre de 2015 de:

<http://www.mexicosocial.org/index.php/mexico-social-en-excelsior/item/145-los-micronegocios-y-el-desarrollo.html>

Gobierno Federal (2007). I Informe de gobierno. México, DF: Autor. Pág. 151. Recuperado el 16 de septiembre de 2015 de:

<http://es.slideshare.net/jisj20/primer-informe-de-gobierno-de-felipe-caldern-2007>

González, A; E. Tania. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31), 408-423.

González, C.; Ramírez, R. (2010). Herramienta descriptiva para la toma de decisiones de una farmacia. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Tesis para obtener el título de Ingeniero en Computación.

Guaipatín, C. (2003). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 Países de la Región. Informe de trabajo. Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de:

<https://publications.iadb.org/handle/11319/4725?locale-attribute=es>

Guisán, M. (2013). Mujeres, empleo y participación social en Galicia y Europa en *Emprender: Una perspectiva de género*. Universidad de Coruña, Servizo de publicacións. Coruña, España.

Hernández, E. (2008). Rituales y género entre las mujeres mayas de Campeche. *Revista Digital Universitaria*. 9(7), 1-9.

Hénard, J. (2012). L'Allemagne: un modèle mais pour qui?. Synthèse critique d'études récentes. Paris. Presses des MINES. La fabrique de l'industrie. París, Francia, Recuperado el 20 de septiembre de 2015 de:

http://www.pressesdesmines.com/media/extrait/Allem_Extr.pdf

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI] y Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía (SE) (2003, marzo). Observatorio PYME México (2002). Recuperado el 16 de septiembre de 2015 de:

<http://www.protlcuem.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/965/1/images/ESTUDIOPYMECIPI.pdf>

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI] (2004). Micro, pequeña y mediana empresa. Censos Económicos. Estratificación de los establecimientos. Recuperado el 12 de agosto de 2015 de:

http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2004/industrial/estratifica2004.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], (2014). Encuesta Nacional de Micronegocios [ENAMIN] 2012. Recuperado el 12 de octubre de 2015 de:

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos//prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/establecimientos/enamin/2010/ENAMIN_2010.pdf

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI], (2001). Indicadores Sociodemográficos de México (1930-2000). Recuperado el 2 de noviembre de 2015 de:

http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/indisociodem/2001/indi2001.pdf

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática [INEGI], (2015). Número de habitantes (2010), Cuéntame de México. Recuperado el 2 de noviembre de 2015 de:

<http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/habitantes.aspx?tema=P>

Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Lumen. Revista del Instituto de Estudios en Educación. Recuperado de:

<https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>

Keynes, J. (1943). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México, D.F. Fondo de cultura económica. 123-224.

Knight, G. (2001). Entrepreneurship and strategy in the international SME. *Journal of International Management*, 7(3), 155–171.

Kauffman, S. (2001). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de: www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm

Larçon, J. (1998). *Entrepreneurship and Economic Transition in Central Europe*. Norwell, MA and Dordrecht. Springer Science+Business Media, LLC. Massachussets, USA. the Netherlands: Kluwer Academic Publishers

León de C. y Schreiner, M. (1999). Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: Algunas líneas de acción. *Economía*, 21(41), 61-106.

Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (2002). Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002. H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos.

López, F. (2007). Historia de la Conquista. Ministerio del poder popular para la cultura. Recuperado el día 10 de noviembre de 2015 de: http://www.myderecho.com/HISTORIA_DE_MEXICO.pdf

López, M.; Romero, P.; Díaz, R. (2012). Motivaciones para emprender: Un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *Economía Industrial*, 383, 2012. 75-84.

López, N. (2007). Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del Estado de México en los primeros años del siglo XXI. *Contaduría y Administración*, 221, 2007 ,109-136.

- Martínez, G. (2006). Pequeña y mediana empresa: Incentivos para nuevas inversiones. Venezuela, XXXVI Congreso Internacional Conindustria. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:
<http://w3old.conindustria.org/web2005/rrcc/congreso2006/cuauhtemocmartinez.pdf>
- Martín, M. (2004). Los consorcios monosectoriales de promoción en el proceso de internacionalización de la empresa: factores de éxito de la cooperación. Madrid, España. Tesis doctoral.
- Max-Neef, M. (1998). Desarrollo a escala humana, conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones, (traducido por Soledad Domínguez). Barcelona. Nordan-Comunidad/ Icaria Editorial.
- Mendoza, D. (2008). Supervivencia de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMe). Escuela de Negocios. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:
<http://www2.cesun.edu.mx/wp-content/uploads/2014/04/Supervivencia-de-la-Micro-Sergio-Mendoza-1.pdf>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur. Boletín de Economía Laboral 34. Perú.
- Mugler, J. (2000). The Climate for Entrepreneurship in European Countries in Transition in Donald D.Sexton.and Hans H. Landstrom, eds. The Blackwell Handbook of Entrepreneurship. Oxford: Blackwell Publishers Ltd. 150-175.
- Nash, M. y Tavera, S. (2003). Las mujeres y las guerras: El papel de las mujeres en las guerras de la edad antigua a la contemporánea. España: Editorial Icaria.
- Neira, I.; Portela, M.; Fernández, L.; Rodeiro, D. (2013). Actitud emprendedora: un enfoque a través de los jóvenes y el género. En López. A. (coord.), Emprender, Una perspectiva de género, Coruña, España. 69-84.

- Neira, I.; Portela, M.; Cancelo, M.; Calvo, N. (2013): Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions. *Investigaciones regionales*, 26, 2013, 115-139.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE], (2007). *SMEs in México: Issues and Policies*. OCDE Publishing. 144.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE], (2013). *Temas y políticas clave sobre PyMe y emprendimiento en México*. OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE], (2012a), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD score board*, OCDE, Paris.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE], (2012b), *SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Systems and Mutual Guarantee Societies in sustaining finance to small and medium-sized enterprises*, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development. Paris.
- Olmeda, B. (2009). *Boletín UNAM-DGCS-199*. Ciudad Universitaria. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:
www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2009_199.html.
- Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], (2004). *WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP: ISSUES AND POLICIES*. In the 2nd OECD conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs). Recuperado el 8 de agosto de 2015 de:
<http://www.oecd.org/cfe/smes/31919215.pdf>
- Organisation internationale du Travail [OIT], (2014). *Le développement de l'entrepreneuriat féminin*. Département des entreprises. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_183754.pdf

Organización Internacional del Trabajo [OIT], (2014). La informalidad laboral en las micro y pequeñas empresas de América Latina llega a 60%. Recuperado el 13 de octubre de 2015 de:

http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_319078/lang--es/index.htm

Palisade Corporation Tools (2015). @RISK, El Futuro en una hoja de trabajo. Recuperado el día 31 de marzo del 2015 de:

<http://www.palisade-lta.com/risk/>

Palisade Corporation Tools (2015). TopRank, Identify the Critical Factors in Your Models. Recuperado el día 31 de marzo del 2015 de:

<http://www.palisade.com/toprank/>

Palisade Corporation Tools (2015). Precision Tree, How Precision Tree Works. Recuperado el día 31 de marzo del 2015 de:

<https://www.palisade.com/precisiontree/>

Palisade Corporation Tools (2015). Simulación Monte Carlo. Recuperado el día 31 de marzo del 2015 de:

http://www.palisade-lta.com/risk/simulacion_monte_carlo.asp

Pariente, F. (2009). La presencia de las MIPYME en los programas de estudio en Administración en México. En Sánchez Trejo, Victor Gabriel (coord.), La investigación académica en la MIPYME: realidades, oportunidades y retos. Pachuca, Hgo: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Pavón, L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las PyMe en México 2000-2009. Serie Financiamiento del desarrollo, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile

- Peña, P. y Ríos, I. (2012). Los micronegocios en México: Razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento. *Estudios Económicos CNBV*, 1, 2012, 75-94.
- Promoción Pequeña y Mediana Empresa (PromPyME). (2004). *Asociatividad y Clusters*. Perú. Consultado 28 de noviembre de 2015 de: www.prompyme.gob.pe/downloads/Documento_Final_Clusters.pdf
- Ramírez, L. (2009). ¿De Dónde Venimos? El Sistema de Castas del Imperio Español. *Mundo Universitario*, 30, 2009, 108-111.
- Revista Forbes México. (2015). La lista Forbes de multimillonarios 2015. Recuperado el 10 de junio de 2015 en: <http://www.forbes.com.mx/la-lista-forbes-de-multimillonarios-2015/>
- Rivero, F., Ávila, T. y Quintana L. (2001). *La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras*. Madrid, Editorial Popular.
- Robert, C. (2014). «Le salaire au travail ménager: Réflexion critique sur une lutte oubliée». En « Les féminismes d'hier à aujourd'hui ». *POSSIBLES*, 38(1), Montreal, Canadá. 13-26.
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 26, 2009, 1-27.
- Rodríguez, V., Aguilar, P. (2013). Indicadores FOCO* para medir la eficacia en la utilización del microcrédito. *Revista FIR, FAEDPYME International Review*, 2(4), 73-88.
- Rojas Gómez, Ingrid; Sotelo Peralta, Jocelyn Regina (2003). *La mujer Mexicana a través de los años. Repercusiones históricas y laborales como factores de empuje en la migración internacional en La migración de la mujer mexicana migrante: de la emancipación a la equidad de género*. Universidad de las Américas de Puebla. Cholula, Puebla. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:

- http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/rojas_g_i/capitulo_2.html#
- Ruiz, C. (2004). Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México. México, UNAM, Facultad de Economía.
- Saavedra, G., Hernández, C. (2008). Caracterización de las MPYME en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo. Actualidad Contable Faces, 11(17). 122-134.
- Salcedo, A. (2009). El derecho maya prehispánico, un acercamiento a su fundamentación socio-política. Alegatos, 71, 2009, 155-178.
- Sánchez, B. (2007). Perspectiva de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México. Centros de Estudios para el Desarrollo Nacional. Recuperado el 10 de octubre de 2015 de:
<http://www.economia.unam.mx/profesor/barajas/perspec.pdf>
- Sánchez-A. (1990). Población de la América colonial española. En Historia de América Latina. Barcelona, España. Editorial Crítica, 109-137.
- Sánchez, E., Hernández, R. (2011). Análisis del género en las distintas fases del proceso de creación de empresas. Universidad de Extremadura. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Tesis Doctoral. 1-514.
- Santana, L. (1999). La mujer en la Sociedad maya, la ayuda idónea. Unidad de Ciencias Sociales CIR/UADY. Recuperado el 29 de septiembre de:
http://www.cirsociales.uady.mx/pub-emrg/LSR2001_C1.pdf
- Secretaría de Economía (2010) Recuperado el 25 de enero de 2016 de:
<http://www.siem.gob.mx/siem/programas.asp>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA]. (2009). Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) de América Latina y el Caribe. Recuperado el 13 de octubre de 2015 de:
<http://www.ituc-csi.org/politicas-e-instrumentos-para?lang=es>

- Sutter, A. (2013). Las mujeres en la revolución mexicana, un protagonismo silenciado. Programa de Estudios Iberoamericanos. Universidad de Puerto Rico en Arecibo, 1-24.
- Tan, H.; López-Acevedo, G.; Flores, R.; Rubio, M.; Slota, E.; Tinajero, M.; Beker, G. (2007). Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México. Washington. Banking Finance and Investment Microfinance.
- Torres P. (2010). La participación social de la mujer (1810-1920). Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, D.F. Recuperado de:
http://www.fca.unam.mx/docs/ensayos_bicentenario/participacion.pdf
- Torres, M. (2006). Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo. Organización de los Estados Americanos (OEA) y Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), Washington, 1-66.
- Vásquez, R. (2007), Las MiPyMe y la Administración de Riesgos. En Hernández, R. (comp.), Las MIPYMES en Latinoamérica. México: Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.
- Vinicio, J.; Salas, C.; Condo, A. (2008). Asociatividad y Competitividad: Factores que influyen en la competitividad de un grupo asociativo. Componente de Aprendizaje del Programa INCAE-BID/FOMIN. Alajuela, Costa Rica.
- Welter, F.; Aidis, R.; Smallbone, D.; Isakova, N. (2004). Female Entrepreneurship in Transition Economies: The Case of Lithuania and Ukraine. Recuperado el 09 de junio de 2015 de:
<http://www.w-t-w.org/en/wp-content/uploads/2014/03/women-entrepreneurs-in-ukraine.pdf>

Zhao, H.; Scott, E.; Hills, G.; (2005): The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.

Zevallos, V. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 79, 2003,53-70.