



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
PUEBLA**

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA

**SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE
POSGRADO**

**“FACTORES QUE IMPIDEN CONVERTIR A LAS MIPYME EN
EMPRESAS EMERGENTES”**

TESIS

Para Obtener el Grado de
Maestro en Administración de Negocios Global

DIRECTORA:

M.C.I. Kathia Luis Gatica

Asesores:

M.A. Laura Gatica Barrientos
Dr. Sergio Gabriel Ordoñez Sánchez

PRESENTA:

Bryan Armando Galan Prieto

Puebla, Pue. Diciembre 2022



BUAP

“HUP, 50 años de enseñanza y salud”

Oficio No. FCP/SIEP-DIG.0032/2022
Asunto: Digitalización de la Tesis

C. GALÁN PRIETO BRYAN ARMANDO

PRESENTE

Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se autoriza la digitalización en formato PDF, de la Tesis denominada “FACTORES QUE IMPIDEN CONVERTIR A LAS MIPYMES EN EMPRESAS EMERGENTES”, a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBAL MODALIDAD A DISTANCIA.

Sin más por el momento, quedo de usted.

ATENTAMENTE

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”

H. Puebla de Z., 17 de noviembre de 2022

DRA. RAFAELA MARTÍNEZ MÉNDEZ
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado



DRA. RAFAELA MARTÍNEZ MÉNDEZ

Secretara de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Directora** de la tesis denominada: “**FACTORES QUE IMPIDEN CONVERTIR A LAS MIPYMES EN EMPRESAS EMERGENTES**”, elaborada por el alumno de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBAL** de nombre:

BRYAN ARMANDO GALAN PRIETO

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE

H. Puebla de Z., a 16 de noviembre de 2022


M.C.I. KATHIA LUIS GATICA

DRA. RAFAELA MARTÍNEZ MÉNDEZ

Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

P r e s e n t e

Por este conducto el que suscribe en mi calidad de **Asesor Metodológico** de la tesis denominada: "**FACTORES QUE IMPIDEN CONVERTIR A LAS MIPYMES EN EMPRESAS EMERGENTES**", elaborada por el alumno de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBAL** de nombre:

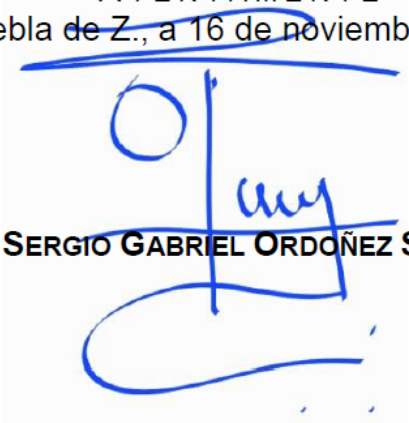
BRYAN ARMANDO GALAN PRIETO

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE

H. Puebla de Z., a 16 de noviembre de 2022



DR. SERGIO GABRIEL ORDOÑEZ SÁNCHEZ

c.c.p. Alumno

DRA. RAFAELA MARTÍNEZ MÉNDEZ

Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado

Facultad de Contaduría Pública

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Presente

Por este conducto la que suscribe en mi calidad de **Asesora Temática** de la tesis denominada: “**FACTORES QUE IMPIDEN CONVERTIR A LAS MIPYMES EN EMPRESAS EMERGENTES**”, elaborada por el alumno de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBAL** de nombre:

BRYAN ARMANDO GALAN PRIETO

Informo a usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Sin otro particular, quedo de usted.

ATENTAMENTE

H. Puebla de Z., a 16 de noviembre de 2022


M.A. MARÍA LAURA GATICA BARRIENTOS

c.c.p. Alumno

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

A mi Mamá

Quien siempre ha sido una persona trabajadora y que gracias a su esfuerzo me he convertido en la persona quien soy. Mamá, gracias por seguir a mi lado y por apoyar mis sueños y decisiones. Ya has trabajado mucho por mí y es hora de recompensarte todo este trabajo que has hecho. Te amo.

A mi Papá.

Quien me hizo falta por mucho tiempo, pero que por razones económicas tuvo que emigrar a Estados Unidos. Sin tu apoyo desde allá no hubiera logrado todo esto. Gracias, papá por enseñarme a valorar el sacrificio de otros. Espero que algún día podamos hablar con la misma confianza que lo hacíamos cuando era un niño. ¡Te extraño mucho!

A mi Dulcinea.

Por apoyarme en todo el recorrido de esta investigación, por todas esas noches que nos sentábamos juntos a trabajar en nuestras respectivas Tesis. Gracias por todo el amor y apoyo que me has brindado y por enseñarme lo que es la felicidad a través de tus ojos.

A mi comité tutorial.

Por la orientación y ayuda que me brindaron para la realización de esta tesis; por su paciencia, apoyo y tiempo que han permitido que concluya otra etapa importante en mi vida y, por guiarme a lo largo de toda esta investigación. Gracias por todo.

RESUMEN

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME), se definen como organizaciones empíricas, financiadas, organizadas y dirigidas por el dueño, integrando su planta de empleados por sus familiares, abastecen un pequeño mercado regional, no cuentan con producción tecnificada, por lo que sin duda, la digitalización y la adopción de nuevas tecnologías, es fundamental para su supervivencia y desarrollo.

Las empresas emergentes, son aquellas que tienen grandes posibilidades de desarrollo y crecimiento aun cuando sus recursos sean mínimos, han surgido, gracias a las tecnologías, tienen que defender su idea desde cero y probar su capacidad de escalar en el mercado. El objeto de esta investigación es conocer los factores que impiden a las MIPYMES convertirse en empresas emergentes.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	ii
JUSTIFICACIÓN	v
OBJETIVO GENERAL.....	vi
OBJETIVOS ESPECIFICOS	vi
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	vi
HIPOTESIS	vii
VARIABLES.....	vii
DISEÑO METODOLÓGICO.....	vii
ALCANCE.....	viii
LIMITACIONES.....	viii
CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LAS MIPYME Y EMPRESAS EMERGENTES	1
Empresa.....	1
Recursos humanos.	2
Recursos materiales.....	3
Recursos Financieros.....	3
MIPYMES	3
Las MIPYME en el mundo.....	4
Las MIPYME en Estados Unidos.	5
Las MIPYME en la Unión Europea.....	8
Las MIPYME en América Latina.....	12
Las MIPYME en México	16
Empresas emergentes.....	22

Antecedentes	22
Definición Empresas emergentes.....	23
Importancia e impacto en el mercado	24
Características de una empresa emergente.....	29
CAPITULO 2: LAS MIPYME EN LOS MUNICIPIOS DE IZÚCAR DE MATAMOROS, TEPEOJUMA Y CHIETLA.	32
Tepeojuma.....	32
Informalidad en el municipio de Tepeojuma	34
Tecnología en Tepeojuma.....	35
Izúcar de matamoros	36
Informalidad en Izúcar de Matamoros	38
Tecnología en Izúcar.....	39
Chietla.....	39
Informalidad en el municipio de Chietla.....	41
Tecnología en Chietla	42
CAPITULO 3: FACTORES QUE DETERMINAN QUE LAS MIPYME SEAN EMPRESAS EMERGENTES.....	43
Tecnología e innovación	44
• Internet de las Cosas (IoT):.....	45
• Inteligencia Artificial (IA):.....	45
• Machine Learning:.....	45
• Realidad Aumentada (RA):	46
• Blockchain.....	46
Riesgos	47

• Riesgos operacionales	47
• Riesgo de impago y falta de liquidez.....	47
• Riesgo legal y adaptación a la regulación vigente.....	47
• Riesgo de mercado	48
• Riesgo de insatisfacción del cliente.....	48
Financiamiento.....	48
• Crowdfunding	49
• Inversor ángel.....	49
• Fondos de inversión o venture capital	49
Crecimiento.....	50
• Competencia feroz	50
• Recurso humano adecuado	50
• Gestión financiera	51
• Ciberseguridad.....	51
• Enfoque en la atención a los clientes:	51
Ventajas de las empresas emergentes.....	54
Ventajas de una MIPYME.....	54
CAPITULO 4: METODOLOGIA	55
Tipo de Investigación	55
Métodos, técnicas e instrumentos.....	56
Cobertura aplicada y tamaño de la muestra	56
CAPITULO 5: RESULTADOS	58
ANALISIS E INTERPRETACIÓN.....	69
CAPITULO 5: PROPUESTAS Y CONCLUSIONES	80

CONCLUSIONES.....	81
BIBLIOGRAFÍA.....	82
REFERENCIAS.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Producto Interno Bruto de 2018 a 2020	iii
Tabla 2 MIPYMES por tipo de industria en los Estados Unidos.....	6
Tabla 3 Empleos formales e informales en AL.....	15
Tabla 4 Estratificación por Número de Trabajadores	17
Tabla 5 Principales programas creados en los diversos periodos sexenales	18
Tabla 6 Programas gubernamentales disponibles para las MIPYMES	20
Tabla 7 Empresas emergentes mexicanas	27
Tabla 8 Cuestionario	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Distribución de empresas A.L. 2020	14
Gráfico 2 Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Tepeojuma.....	33
Gráfico 3 Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Tepeojuma.....	144
Gráfico 4 Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Izúcar de Matamoros	147
Gráfico 5 Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Izúcar de Matamoros	148
Gráfico 6 Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Chietla (porcentajes.....)	40
Gráfico 7 Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Chietla	42

INTRODUCCIÓN

Uno de los mayores retos de la investigación actual, es el realizar análisis comparativos entre entidades de condiciones similares, pero, cuya relación permiten comprender las condiciones de manera amplia de sitios o poblaciones vinculadas al entorno de lo social, lo económico y sus incipientes problemas y necesidades. En ese sentido el objetivo de este texto es exponer un acercamiento al estudio de negocios de tres regiones del estado de Puebla, México, que forma parte de una investigación amplia; específicamente en las poblaciones de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma.

Así, como los problemas a los que se enfrentan las regiones con diversidad de valores y necesidades que requieren de propuestas sustentables para que los negocios en un futuro puedan considerar un nuevo horizonte positivo para los habitantes y los comercios vislumbrando un desarrollo para éstas, convirtiéndose en empresas emergentes.

El objetivo de esta investigación es conocer los factores que impiden a las MIPYME convertirse en empresas emergentes.

En el capítulo uno se explica la definición de la empresa y se da a conocer las características de ella. De igual forma se define el concepto de MIPYME y su importancia dentro de la economía global, Dando a conocer el concepto de Empresas emergentes, su importancia e impacto en los mercados, así como sus características.

En el capítulo dos se mencionan las características de los municipios de Chietla, Tepeojuma e Izúcar de Matamoros, tomando como referencia datos del INEGI con el fin de conocer los datos geográficos y económicos de estos.

En el capítulo tres se dan a conocer las diferencias que existen entre una MIPYME y una empresa emergente entre los cuales se encuentran el enfoque tecnológico, de crecimiento y de financiamiento; de igual forma se dan a conocer las ventajas y desventajas de ambas empresas.

El capítulo cuatro presenta la metodología empleada, los métodos, técnicas e instrumentos de medición que se utilizaron para recoger las muestras. De igual forma se menciona la cobertura aplicada y tamaño de la muestra

Capítulo 5 da a conocer los resultados obtenidos a través de la metodología empleada. Dentro de este capítulo se expresaron los resultados a fin de comparar las similitudes y diferencias entre estos.

En el capítulo 6 se mencionan las propuestas para que las MIPYME puedan considerar para su crecimiento, así como el resultado de la hipótesis

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las micro, pequeñas y medianas empresas, coloquialmente conocidas como MIPYME, generan un impacto positivo para las economías nacionales, esto se debe a sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, así como también al papel que desempeñan para la generación de empleos. Estas empresas son fundamentales para la inclusión social y actividad económica y son parte esencial para el desarrollo regional.

Las MIPYME afrontan cada día nuevos retos tales como financieros, sociales, legales, fiscales y laborales, si saben confrontarlo podrán permanecer en el mercado, de lo contrario tendrá que salir del mercado.

Según datos difundidos por el Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO-CRECE), sólo el 10% de las MIPYME mexicanas llegan a los diez años de vida y logran el éxito esperado, mientras que el 75% de las nuevas empresas del país fracasan y deben cerrar sus negocios sólo dos años después de haber iniciado sus actividades (Unidad de Desarrollo Productivo, 2018).

La importancia de las MIPYME estriba en que estas forman parte esencial de la economía mexicana ya que son generadoras de empleos y aportan gran parte de la recaudación de impuestos. Según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) realizada en 2018 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las MIPYME aportan el 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2019).

Como se ve en la tabla 1, si se toma en cuenta la suma del Producto Interno Bruto (PIB) acumulado en 2020 se obtiene un importe de \$ 67,804,873,600,000 (millones) y si se multiplica por el porcentaje de aportación de las MIPYME al PIB (52%), esto ascendería a una aportación de \$35,258,534,270,000.00 (millones) aproximadamente (Banco de México, 2021).

Tabla 1

Producto Interno Bruto de 2018 a 2020

(Millones de pesos)	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado, Impuestos a los	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado, Valor agregado	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado,	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado,	Producto interno bruto, Producto interno bruto, a precios de mercado,
---------------------	--	---	--	---	---	---

	productos, netos		bruto precios básicos	a	Actividades primarias	Actividades secundarias	Actividades terciarias
Periodo disponible	Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021	Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021	Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021		Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021	Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021	Ene-Mar 1993 - Ene-Mar 2021
Periodicidad	Trimestral	Trimestral	Trimestral		Trimestral	Trimestral	Trimestral
Fecha							
Ene-Mar 2018	18,017,126.6	781,091.9	17,236,034.6		566,831.1	5,363,248.9	11,305,954.6
Abr-Jun 2018	18,667,812.3	810,808.1	17,857,004.1		616,016.9	5,492,604.5	11,748,382.8
Jul-Sep 2018	18,405,689.7	826,608.5	17,579,081.2		487,143.4	5,445,250.9	11,646,686.9
Oct-Dic 2018	18,989,547.4	856,609.0	18,132,938.4		706,171.1	5,316,709.3	12,110,058.0
Ene-Mar 2019	18,247,589.2	800,969.0	17,446,620.1		576,068.1	5,348,863.9	11,521,688.0
Abr-Jun 2019	18,474,906.1	800,247.7	17,674,658.4		607,899.0	5,315,939.5	11,750,819.8
Jul-Sep 2019	18,376,100.5	820,663.9	17,555,436.6		493,596.1	5,359,281.9	11,702,558.6
Oct-Dic 2019	18,850,755.0	848,094.6	18,002,660.4		691,209.1	5,201,422.4	12,110,028.9
Ene-Mar 2020	18,013,060.7	775,895.9	17,237,164.8		561,290.1	5,226,028.6	11,449,846.1
Abr-Jun 2020	15,015,519.3	627,861.3	14,387,657.9		584,274.7	3,965,669.4	9,837,713.8
Jul-Sep 2020	16,770,879.1	711,460.7	16,059,418.4		509,682.9	4,890,797.6	10,658,937.9
Oct-Dic 2020	18,005,414.5	767,503.4	17,237,911.1		700,527.9	5,032,375.3	11,505,007.9

Nota. Adoptado de datos publicados del INPC a través del Banco de México, 2021.

La tabla anterior muestra el impacto en términos monetarios sobre la existencia de las MIPYME en nuestro país, además son fuentes generadoras de empleo. Se debe destacar que estas empresas tienen una participación de mercado del 99% y son generadoras del 72% de empleo a nivel nacional (Senado de la República, 2020).

Este trabajo de investigación se pretende dar a conocer las razones por las cuales las MIPYME de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma no pueden convertirse en empresas emergentes.

JUSTIFICACIÓN

Los municipios estudiados se encuentran en lugares marginados con bajas esperanzas de desarrollo. Pero, lo que se busca es, para mejorar las condiciones de los comercios y de las poblaciones. Por lo tanto, esa investigación permitirá, analizar el estado actual de tres regiones marginadas inmersas en una región seca. Territorios donde se aprecian algunos terrenos de cultivo, y un entorno natural, con carencias de todo tipo, económicas, sociales, tecnológicas, culturales, etc., por lo que es necesario determinar los factores para que las MIPYMES puedan adaptarse a las nuevas formas de operar de los negocios que impiden su transformación a empresas emergentes y poder contribuir para que otras entidades puedan innovarse.

Asimismo, este trabajo permitirá plantear propuestas sobre los cambios que es necesario realizar para que las MIPYME puedan adaptarse a las nuevas formas de operar un negocio, así como profundizar los conocimientos sobre su situación actual. Además, ofrecerá una mirada integral sobre la importancia del impacto monetario que tienen en la economía.

La recolección análisis de datos de las MIPYMES encuestadas en la región serán de gran utilidad para comprender cuáles son las dificultades que presentan en su operación y desarrollo. De este modo, se podrán implementar propuestas que favorezcan su inserción al mercado formal y colaboren para que haya un mejor desarrollo en las comunidades a beneficio de todos los que son parte de ellas.

OBJETIVO GENERAL

Identificar los factores que impiden convertir las MIPYME en empresas emergentes

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Definir que son las MIPYMES y empresas emergentes y comprender cuáles son sus características.
- Conocer los datos demográficos y características de las MIPYMES de los Municipios en estudio. Izúcar de Matamoros, Tepeojuma y Chietla.
- Identificar cuáles son las similitudes y diferencias entre una MIPYME y una empresa emergente
- Realizar un estudio de los negocios establecidos en los municipios designados para esta investigación determinado con que factores cuentan y cuales hacen falta para convertirse en empresas emergentes.
- Mostrar y explicar los resultados obtenidos a través del censo realizado a las MIPYMES.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los factores que impiden a las MIPYMES lograr ser empresas emergentes?

HIPOTESIS

Conocer las causas que impiden a las MIPYMES convertirse en emergentes permitirá el desarrollo de estas.

VARIABLES

Independiente.

Desarrollo de la MIPYMES

Dependiente.

Causas que impiden a las MIPYMES convertirse en emergentes

DISEÑO METODOLÓGICO

El presente trabajo es una investigación exploratoria-correlacional, puesto que pretende dar una visión general, respecto a los factores que afectan a las MIPYME para convertirse en empresas emergentes. Este tema de investigación ha sido poco explorado, lo que resulta más difícil formular una hipótesis. Asimismo los recursos obtenidos pueden ser insuficientes para generalizar en otras zonas geográficas los resultados obtenidos.

Al ser una investigación correlacional implica la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri , 2010).

La etapa cuantitativa consistirá en demostrar la hipótesis relacionada con las variables en una muestra de 270 negocios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma. La recolección datos se hará a través del diseño transeccionales exploratorio. Los resultados de las encuestas serán profundizados con una etapa cualitativa que consistirá

en analizar los retos de las MIPYMES de estos municipios para convertirse en empresas emergentes en comparación con la información recabada.

ALCANCE

La presente investigación se realiza únicamente en los municipios de Izúcar de Matamoros, Tepeojuma y Chietla.

LIMITACIONES

El periodo de recolección y análisis de la información se estima sea de un año el cual empieza a partir del mes junio de 2021 y termina en junio del 2022.

Los medios electrónicos digitales no pudieron ser utilizados de forma adecuada ya que muchos negocios no tienen acceso a este tipo de herramientas, por lo que se realiza la obtención de datos a través de encuestas físicas y/o entrevistas. La dificultad para obtener las respuestas de los empresarios fue otra de las limitaciones, puesto que creían que la recolección de datos era por parte de la autoridad fiscal.

CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LAS MIPYME Y EMPRESAS EMERGENTES

Las MIPYME son de suma importancia, dada su aportación a la economía del país, entre los objetivos indirectos encontramos, combatir la pobreza, mejorar la calidad de vida de la población, incrementar la inversión, fomentar la empleabilidad de los trabajadores, generar empleo y calidad de trabajo. Para entender este tipo de negocios es necesario definir algunos conceptos:

Empresa

La empresa en términos generales se define como “la célula constitutiva de la formación social del capitalismo. Es la unidad de producción y el centro de la articulación de las relaciones sociales para intercambiar bienes y servicios: particularmente el trabajo humano” (Gómez, 2016, p. 56).

En opinión de este autor, una empresa se debe considerar como un centro generador y distribuidor de valor, desde su dimensión política y social, de ahí que se requiera de una buena vinculación entre la producción y las relaciones sociales creadas al interior de estas organizaciones.

De acuerdo con Junco y Casanueva empresa es una “entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de sus objetivos” (García del Junco & Casanueva Rocha, 2019).

Como se puede observar, la empresa es un conjunto de recursos tanto humanos, materiales o financieros, cuyo principal objetivo está vinculado a la obtención de utilidades. De aquí que cualquier entidad que busque la obtención de un beneficio económico se puede definir como empresa. Por ejemplo, las empresas lucrativas venden un producto o servicio que sirve para satisfacer las necesidades de terceros y a cambio de estos consiguen generar recursos monetarios.

Una empresa es una entidad económica que está constituida por una combinación de recursos financieros, materiales y humanos. En las Normas de Información Financiera (NIF) la definición de entidad económica es la siguiente:

Aquella unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, materiales y financieros (conjunto integrado de actividades económicas y recursos), conducidos y administrados por un único centro de control que toma decisiones encaminadas al cumplimiento de los fines específicos para los que fue creada; la personalidad de la entidad económica es independiente de la de sus accionistas, propietarios o patrocinadores (Consejo de Normas de Información Financiera, 2018).

Como bien se especifica en esta definición planteada por el Consejo de Normas de Información Financiera (CINIF), es una combinación de recurso de los cuales encontramos los siguientes:

Recursos humanos.

Es el recurso más importante, ya que es el personal que labora en la entidad cuyo objetivo es controlar y supervisar los procesos que se llevan a cabo.

Recursos materiales.

Son el conjunto de bienes tangibles, ya sean muebles o inmuebles, tales como la maquinaria, mobiliario, equipo de cómputo, inventarios, etc. Su objetivo es hacer más funcional a la empresa, ya que con ellos se pueden mejorar los procesos en cuanto a calidad, costos y tiempo.

Recursos Financieros.

Son el conjunto de recursos que se obtienen por actividades como la enajenación de mercancías, prestación de servicios, emisión de acciones, financiamiento obtenido. En términos más coloquiales, es el dinero disponible que tiene la entidad. Su función es cubrir sus deudas u obligaciones.

Las empresas pueden constituirse por un solo dueño (persona física) o por un conjunto de personas (persona moral). Cabe destacar que dentro la Ley General de Sociedades Mercantiles, en su capítulo XIV, existe una sociedad denominada *Sociedad de Acciones Simplificada*, la cual permite que una sola persona física pueda darse de alta como persona moral. (Gobierno de México, 2022)

En la definición de empresa se incluyen tanto las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

MIPYMES

Las empresas micro, pequeñas y medianas (MIPYME) tienen una definición distinta en cada parte del mundo, se pueden clasificar por continente o bloque comercial, pero, no existen criterios únicos que permitan identificar cuál es cual. Por lo que una empresa mediana en un país podría ser considerada grande o pequeña en otro, existen diversos indicadores como el nivel de empleo generado, las ventas

y el valor de los activos entre otros, es por esto por lo que su definición varía notablemente, dependiendo desde el punto de vista desde el cual se aborde.

Las MIPYME en el mundo

El estudio de las MIPYME en la actualidad se convierte en un tema del mayor interés, en este mundo globalizado. Su estudio ha ido en crecimiento en los últimos años, ya que con el tiempo se ha ido descubriendo el impacto que tienen estas en la economía, por su gran auge en todo el mundo el estudio de estas ha ido tomando interés por distintos organismos que se encargan de obtener información para medir el alcance que tienen en la situación económica actual.

En la revista de Ciencias sociales de la Universidad Iberoamericana Valdez y Sánchez comparten su opinión acerca de la importancia que tienen las MIPYME en el panorama mundial mencionando que: “desde el advenimiento del paradigma neoliberal monetarista de política económica este tipo de empresa representa alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial”, no obstante, su participación que está en función de su tipo de producción, por lo general es menor en las empresas dedicadas a la industria y mayor en el comercio y los servicios (Valdés & Sánchez, 2012, pág. 126).

En el ejercicio de su actividad económica las MIPYME producen indudables beneficios sociales, sobre todo en aquellas comunidades, donde la presencia de empresas grandes es casi nula. En general, los negocios pequeños facilitan al público un abastecimiento adecuado y una distribución más práctica de bienes y servicios, ya que los productos o servicios que brindan satisfacen las necesidades sociales colectivas o individuales. Todos los beneficios generados por estas

empresas han provocado un crecimiento en la economía, puesto que muchas de estas producen o comercializan bienes o servicios finales que producirlos desde su inicio implicaría un costo elevado. Por ejemplo: En una comunidad rural donde no hay mueblerías, una familia necesita para su hogar un comedor con sus respectivas sillas en virtud de que para poder fabricar estos enseres se requiere de madera, pegamento, clavos, lijas, barniz, pintura, herramientas y tiempo. Si la familia tuviera que realizar la fabricación por su cuenta, tendría que destinar materia prima, insumos y mano de obra y si se produjera desde cero el costo de producirlos sería costoso, ya que, por la inexperiencia habría desperdicios. Si la opción de fabricarla no es conveniente, tendría que acercarse a una comunidad urbana para poder adquirir estos muebles, pero eso implicaría desembolsar un costo de flete considerable. Es aquí donde las MIPYME ven oportunidades de negocio y deciden aprovecharlas adquiriendo muebles por mayoreo para ofrecerlos a la comunidad rural.

Para Valdés y Sánchez, (2012) la creencia de que para ser empresario se requiere de sumas considerables de capital y contar con espacios grandes y bien posicionados, cambia dentro de los nuevos modelos de negocios y, de igual forma, ha cambiado el paradigma del perfil del empresario. Ya no se trata de personas acaudaladas con estudios en las mejores universidades del mundo, que viste trajes de diseñadores, ahora el perfil del empresario es cualquier persona que trabaja día tras día intentando iniciar o crecer su negocio (p. 131).

Las MIPYME en Estados Unidos.

Las MIPYME tienen un gran papel en los Estados Unidos Americanos. El espíritu emprendedor es un elemento fundamental en todo el mundo, pero para los estadounidenses implica además un gran valor emocional, ya que en ese país se pueden tomar como referencia empresas que han iniciado desde la cochera hasta

convertirse en empresas millonarias. Es por ello, que ahora muchos americanos sueñan con ser sus propios jefes. Sin embargo, aunque parezca sencillo convertir una MIPYME en una empresa millonaria, en realidad no lo es, ya que según datos de *US Small Business Administration (2018)* indican que en EE. UU. el 40% de las MIPYME muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasan a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación (Angelique Adjutant, 2018).

De acuerdo con un análisis realizado en 2019 por *Small Business Administration*, en los Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYME y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 47,1% de la fuerza laboral privada, durante este año estas empresas emplearon a más de 30.7 millones de trabajadores (Angelique Adjutant, 2018).

Tabla 2

MIPYMES por tipo de industria en los Estados Unidos

Industria	1 a 499	1 a 19	0	Total
	Empleados	Empleados	Empleados	Empleos
Otros servicios (excepto administración pública)	688,950	643,403	3,680,410	4,369,360
Servicios profesionales, científicos y técnicos	802,476	752,427	3,441,179	4,243,655
Construcción	682,292	626,743	2,471,026	3,153,318
Bienes raíces y alquiler	298,838	285,871	2,678,028	2,976,866
Comercio minorista	648,729	592,057	2,003,669	2,652,398
Cuidado de la salud y asistencia social	657,311	571,372	1,953,802	2,611,113

Soporte administrativo	336,997	299,496	2,082,724	2,419,721
Transporte y almacenaje	179,166	159,882	1,864,990	2,044,156
Arte, entretenimiento y recreación	125,441	109,099	1,383,841	1,509,282
Finanzas y seguros	236,273	219,695	716,791	953,064
Servicios de alimentación	525,323	405,202	382,958	908,281
Servicios de educación	90,421	71,558	717,924	808,345
Comercio mayorista	300,128	258,585	406,938	707,066
Manufactura	246,125	186,786	349,146	595,271
información	74,614	64,976	337,194	411,808
Agricultura, silvicultura, pesca y cacería	21,730	20,394	236,228	257,958
Extracción de minas, aceite y gas	19,937	16,959	86,587	106,524
Utilidades	5,698	4,484	19,613	25,311
	5,940,449	5,288,989	24,813,048	30,753,497

Nota. Tomado de datos publicados por US Small Business Administration (2019).

Como se puede notar en la tabla anterior la mayor parte de los empleos que se crean en los Estados Unidos corresponden a MIPYME, un ejemplo de ello es la industria de la construcción cuyo total de nuevos empleos es de 3.1 millones, aproximadamente de los cuales 2.4 millones corresponden a MIPYME.

Estados Unidos es uno de los países que más se preocupa por las MIPYME, para ello tiene un organismo denominado La Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés), la cual fue creada en 1953; actualmente sigue ayudando a empresarios y dueños de pequeñas empresas. Es la única agencia del gobierno federal a nivel de gabinete que se dedica por

completo a ellas; ofreciéndoles asesoría, capital y contratación gubernamental. (U.S. Small Business Administration, 2022)

El objetivo de este organismo es proveer de servicios a los pequeños negocios para que puedan iniciar, crecer y consolidarse y para su logro, se crearon diferentes áreas, entre ellas:

- financiamiento,
- generación de oportunidades de negocio,
- permitir el acceso a los mercados internacionales.

Con estos apoyos, hay empresas que han iniciado desde cero hasta convertirse en grandes empresas, muchas de estas empresas son denominadas *empresas emergentes*. La organización sin fines de lucro, Junior Achievement México (s.f), fomenta el emprendurismo, y las define como “empresa de nueva creación que comercializa productos o servicios a través del uso de las nuevas tecnologías con un modelo de negocio escalable que permita un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo” (Junior Achievement México, s.f.).

Las MIPYME en la Unión Europea

Para la Unión Europea (UE), las MIPYME se clasifican de acuerdo con capacidad de personal y límites financieros, como sigue:

Clasificación de MIPYMES según UE

Mediana empresa es aquella que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR o cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR; Pequeña empresa es una entidad que ocupa

a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones EUR. Microempresa es una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones EUR (Comisión Europea, 2018).

Según Villegas (2012), las MIPYME, desempeñan un papel decisivo en la competitividad y en el desarrollo de la economía. Para fomentar su crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial para este grupo de empresas. En la UE representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres empleos del sector privado (pág. 131).

Complementando el párrafo anterior sobre lo que menciona Villegas en su publicación en la revista “Las MIPYMEs en el contexto mundial: su particularidad en México”, sobre el papel decisivo de las MIPYMEs en la economía de la UE, el reglamento de esta organización también resalta que:

Las MIPYME desempeñan una función decisiva en la creación de empleo y, en términos más generales, constituyen un factor de estabilidad social y desarrollo económico. No obstante, su expansión puede verse entorpecida por deficiencias del mercado que las expongan a una serie de dificultades características. A menudo encuentran obstáculos para obtener capital o créditos, dadas las reticencias de determinados mercados financieros a asumir riesgos y las escasas garantías que pueden ofrecer. Sus limitados recursos también pueden restringir sus posibilidades de acceso a la información, especialmente a las nuevas tecnologías y a los mercados potenciales (Comisión Europea, 2018).

La Comisión Europea (2020) tiene como objetivo fomentar el espíritu empresarial y optimizar el entorno empresarial de las MIPYME para permitirles desplegar todo su potencial en la economía global, puesto que estas empresas son la columna vertebral de la economía europea y generan el 85 % de todos los nuevos puestos de trabajo.

De acuerdo con la Comisión Europea, el presupuesto de este programa es de 2,300 millones EUR para el período 2014-2020, COSME se ejecuta a través de un programa de trabajo anual y mediante medidas de apoyo que ayudarán a lograr sus objetivos. El programa de trabajo para 2020 es el último que se ejecuta en este período de siete años, con un presupuesto total de más de 400 millones de euros. (Comisión Europea, 2020).

Para la Unión Europea es muy importante fomentar programas para el apoyo de las MIPYME y por ello ha celebrado, en la Ciudad de Bruselas, un programa de trabajo denominado “Programa para la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas” (COSME, por sus siglas en inglés: *Program for the Competitiveness of Companies and Small and Medium Enterprises*). La finalidad de este programa es fortalecer la competitividad y sostenibilidad de las empresas, fomentar la cultura emprendedora, promover su creación y crecimiento.

Con el presupuesto antes mencionado, COSME apoya a las MIPYME en las siguientes áreas (Comisión Europa, 2021).

Acceso a financiamiento. Uno de los principales objetivos de COSME es proporcionar financiamiento a las MIPYMES en diferentes fases de su ciclo de vida: creación, expansión o transferencia comercial. Para concretar este objetivo, la UE facilitará fuentes de financiamiento e inversiones de capital a través de los

instrumentos ofrecidos por el Fondo de Inversiones Europeo o EIF, por sus siglas en inglés (*European Investment Fund*) (Comisión Europa, 2021).

El programa COSME Por medio del instrumento Servicio de Garantía de Préstamos (LGF, por sus siglas en inglés: *Loan Guarantee Facility*), proveerá garantías y contragarantías a las instituciones financieras para que puedan proporcionar más préstamos y arrendamientos a las MIPYMES, se espera que este programa permita que entre 220 000 y 330 000 de ellas, consigan financiamiento de una forma más viable por un valor total de entre 14 000 y 21 000 millones de euros (Comisión Europa, 2021).

Por otro lado, a través del *Equity Facility for Growth* (EFG), COSME facilitará capital de riesgo a fondos de capital que inviertan en MIPYMES, primordialmente en las etapas de crecimiento y expansión. Este mecanismo estima ayudar entre 360 y 560 empresas para que puedan recibir inversiones con un valor que oscile entre 2,600 y 4,000 millones de euros (Comisión Europa, 2021).

Acceso a mercados. Otro de los principales objetivos de COSME implementado para ayudar a las MIPYME es el acceso a mercados, para ello proporciona apoyo para que puedan beneficiarse del mercado único de la UE y aprovechar al máximo las oportunidades que brindan los mercados fuera de la UE (Comisión Europa, 2021).

Cosme también financia herramientas de sitio web creadas para el desarrollo de empresas como *Your Europe Business Portal* o, el cual proporciona información práctica en línea. para emprendedores que quieren activarse en otro Estado miembro. De igual forma, también financia una serie de IPR (derechos de propiedad intelectual) (Comisión Europa, 2021).

Creaciones de mejores condiciones para la competitividad. COSME apoya el surgimiento de industrias competitivas con potencial económico, ayuda a las MIPYMES para que puedan adaptarse a nuevos modelos comerciales y desarrollar su cadena de valor, de igual forma, apoya acciones para mejorar las circunstancias del marco en las que operan, mediante la reducción de cargas administrativas e innecesarias. Dichas acciones pueden incluir la medición del impacto del marco legal que impactan a este tipo de empresas, el desarrollo de una regulación inteligente, favorable y refuerza el uso del principio "Piense primero en pequeño" para la elaboración de políticas a nivel nacional y regional (Comisión Europa, 2021).

Apoyo a los emprendedores. Según la Comisión Europea (2021) COSME respalda la ejecución del Plan de Acción de Emprendimiento 2020 por medio una vasta gama de actividades como, por ejemplo, intercambios de movilidad, investigación, difusión de mejores prácticas y proyectos piloto en áreas como la educación empresarial, la tutoría o el desarrollo de servicios de orientación y apoyo para nuevos y potenciales empresarios, incluidos jóvenes, mujeres y empresarios senior (Comisión Europa, 2021).

Las MIPYME en América Latina

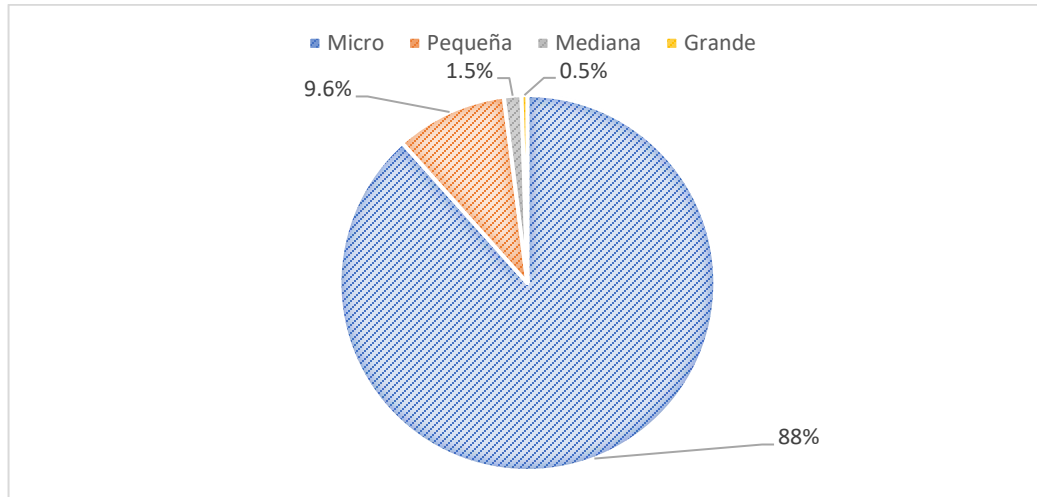
Para América Latina uno de los temas relevantes de las MIPYME es su diversidad. Principalmente, se encuentran las microempresas cuya función primordial suele responder a necesidades particulares de creación de autoempleos y que a menudo se encuentran con grandes retos que tienen que afrontar diariamente como lo es su situación en el mercado informal, complejidad para

acceder a financiamientos externos, dificultad para aumentar el capital humano, poca participación en comercio exterior

Las MIPYME no pueden quedar al margen de este proceso, puesto que el 99% de las empresas formales latinoamericanas son MIPYME y el 61% del empleo formal es generado por este tipo de empresas volviéndolas un actor central para garantizar la viabilidad y eficacia de la transformación generadora de una nueva dinámica de desarrollo que permita un crecimiento económico más rápido y continuo, que al mismo tiempo sea incluyente y sostenible (Dini & Stumpo, 2020, pág. 490).

En la economía formal, las MIPYME representan el 99,5% y la gran mayoría son microempresas (88.4% del total). Esta distribución se ha mantenido relativamente estable a lo largo de la última década, aunque ha habido un incremento relativo de las pequeñas y medianas empresas y una ligera reducción de las microempresas (Dini & Stumpo, 2020, pág. 13).

Gráfico 1
Distribución de empresas A.L. 2020



Nota. Adoptado de MIPYME en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento por Dini & Stumpo, 2020.

Según Felipe Correa, Valentina Leiva y Giovanni Stumpo (2020) las MIPYME son un elemento fundamental en la estructura empresarial de América Latina, lo cual se muestra en varios factores, como la participación que tienen en la creación de empleo, la aportación en el PIB del 25%, a diferencia de Unión Europea que alcanza un promedio de 56% (pág. 9).

Por otra parte, se encuentran las MIPYME emergentes, que se caracterizan por tener una mayor participación, este tipo de empresas han enfrentado varios retos como la creación de empleos, dificultades en la administración general y la creación de ideas innovadoras en el mercado. Todos estos retos son dificultades que atraviesan este tipo de negocios y batallar contra ellos puede ser el inicio de una empresa emergente o el tropiezo de otra más.

Uno de los principales problemas que presentan las economías latinoamericanas para las MIPYME es la informalidad. “durante el 2011, persistió fuertemente la informalidad, estimándose que al menos 50% de la población urbana ocupada se registró en la categoría de empleo informal, lo cual implica sueldos mal remunerados, falta de protección social y violación de derechos laborales” (Valdés & Sánchez, 2012).

En un estudio realizado en 16 países de América Latina (AL), 56 de cada 100 personas ocupadas tienen un empleo informal. (Gómez Sabaíni & Morán, 2017, pág. 32)

Tabla 3

Empleos formales e informales en AL.

País	Total	En el sector informal	En el sector formal	En servicio doméstico
Argentina	46.7	29.5	11.5	5.7
Bolivia	69.5	48	18.4	3.1
Brasil	42.1	24.2	11.1	6.8
Colombia	59.6	50.4	5.5	3.7
Costa Rica	43.8	32.6	6.7	4.5
Ecuador	56.4	34.6	18.6	3.2
El Salvador	65.6	51.6	8.1	5.9
Honduras	76.4	58	14.5	3.9
México	54.2	34.2	15	5

Nicaragua	65.7	50.7	8.1	6.9
Panamá	42.7	26.5	11.6	4.6
Paraguay	70.4	36.4	23.7	10.3
Perú	70.3	49.2	17.6	3.6
Rep. Dominicana	47.9	30.2	11.5	6.3
Uruguay	37.7	28.7	3.7	5.4
Venezuela	47.4	35.7	10.7	1.1
Promedio AL	56	38.8	12.3	5

Nota. tomado de Informalidad y tributación en América Latina: Explorando los nexos para mejorar la equidad (Gómez Sabaíni & Morán, 2017)

Como se puede observar en la tabla 4, la informalidad en AL es muy alta por lo que se deben realizar investigaciones por los gobiernos para descubrir las problemáticas y plantear posibles soluciones para combatir dicha informalidad. Para ello se deben realizar estudios con mayor alcance y, sobre todo, en aquellas zonas donde los niveles de pobreza son altos. Se debe tomar en cuanto que cuanto más complejo sea un sistema tributario, mayor será el índice de informalidad.

Las MIPYME en México

Las MIPYME son las micro, pequeñas o medianas empresas que realiza sus actividades en alguno de estos sectores: servicios, comercial e industrial, y se diferencian de acuerdo con el número de empleados que tienen. En el artículo 3, fracción III de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, (LDCMIPYME), establece la estratificación de las MIPYMES conforme a su tamaño.

Tabla 4***Estratificación por Número de Trabajadores***

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 210	31 a 100	51 a 100

Fuente: Diario Oficial de la Federación y Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, 2019

De acuerdo con Valdés y Sánchez (2012) En México, uno de los principales programas que fueron desarrollados por el presidente José López Portillo (1976-1982), fue la Comisión Nacional de Fomento Industrial (CNFI) y la realización de foros de discusión y concertación que buscaran evitar la indefinición y la burocratización para impulsar el apoyo a la pequeña empresa, este buscaba una recuperación industrial a través de una mayor productividad de capital y fuentes de empleo. Otra de las principales aportaciones de estos programas consistió en otorgar a las MIPYME financiamiento y estímulos fiscales permitiendo a estos contribuyentes desarrollar sus negocios (pág. 144).

A lo largo del tiempo se han venido creando programas que fomentan la creación de MIPYME. El inconveniente de estos programas es que no todos han sido constantes y en cada cambio de gobierno se reforman o desaparecen. A continuación, se mencionan los principales programas que se han creado desde el gobierno encabezado por el expresidente José López Portillo hasta el gobierno liderado por el expresidente Ernesto Zedillo.

Tabla 5***Principales programas creados en los diversos periodos sexenales***

GOBIERNOS	INSTITUCIÓN RESPONSABLE	PROGRAMAS
José López Portillo	Comisión Nacional De Fomento Industrial	Plan Nacional De Desarrollo Industrial
Miguel De La Madrid Hurtado	Fondo De Garantía Para La Pequeña Y Mediana Empresa	Sistema Nacional De Subcontratación.
	Centros De Adquisición En Común De Materias Primas	Programa Nacional De Sustitución De Importaciones.
		Programa Especial Complementario De Apoyo A La Pequeña Y Mediana Minería
		Programa Normal Y Especial De Apoyo A Empresas Con Problemas De Liquidez.
		Programa De Asistencia Técnica A Pequeños Y Medianos Productores.
		Programa Integral De Desarrollo De La Industria Mediana Y Pequeña.
		Programa De Apoyo Financiero A La Mediana, Pequeña Y Microindustria.

Carlos Salinas De Gortari	<p>Comisión Mixta Para La Modernización De La Industria Micro, Pequeña Y Mediana.</p> <p>Centro Coordinador De La Red Mexicana De Bolsas De Subcontratación.</p> <p>Organización De Empresas Integradoras Comité De Apoyo A La Actividad Artesanal Fondo De Fomento Industrial</p>	<p>Programa De Apoyo Integral A La Microindustria.</p> <p>Programa Para La Modernización Y Desarrollo De La Industria Micro, Pequeña Y Mediana 1991-1994.</p> <p>Programa De Impulso A La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.</p>
Ernesto Zedillo Ponce De León	<p>Red Nacional De Centros Regionales Para La Competitividad Empresarial.</p> <p>Comité Nacional De Productividad E Innovación Tecnológica.</p> <p>Centro De Asesoría Empresarial Primer Contacto.</p>	<p>Programa De Política Industrial Y Comercio Exterior.</p> <p>Programa Integral De Promoción De Uso De Tecnologías Informáticas Para La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.</p> <p>Programa De Riesgo Compartido Del Fondo De Investigación Y Desarrollo Para La Modernización Tecnológica.</p> <p>Sistema De Información Empresarial Mexicano.</p> <p>Sistema Mexicano De Promoción De Parques Industriales.</p> <p>Programa De Promoción De Empresas Integradoras.</p> <p>Sistema De Evaluación De Indicadores De Competitividad.</p> <p>Sistema Informático De Consulta Y Autodiagnóstico Para Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas.</p> <p>Sistema De Información De Instituciones De Apoyo A Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas.</p>

FUENTE: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2017, *Trayectoria de las micros, pequeñas y medianas empresas y programas específicos de desarrollo en México, junio del 2017*

Desde hace años se ha venido creando programas que fomentan el dinamismo de las MIPYME en México, para tener una idea, su importancia se puede observar en datos del INEGI en su reporte denominado *Estadísticas A Propósito Del Día De Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas* (Gobierno de México, 2022).

Las MIPYME, son parte fundamental para la economía por lo que se han desarrollado programas que impulsan su permanencia y el crecimiento, aunque estos únicamente les permitirán financiarse a corto plazo.

Tabla 6

Programas gubernamentales disponibles para las MIPYMES

Nombre	Descripción	Pagina web
FONDO PYME	El Fondo para la pequeña y mediana empresa (Fondo Pyme) otorga apoyos a los programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las pequeñas y medianas empresas.	www.fondopyme.gob.mx
INAES	Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Bienestar. Tiene como objeto instrumentar las políticas públicas de fomento y desarrollo del sector social de la economía, con el fin de fortalecer y consolidar al Sector como uno de los pilares de desarrollo económico y social del país, a través de la participación, capacitación, investigación, difusión y apoyo a proyectos productivos del Sector.	https://www.gob.mx/inaes/que-hacemos

PRONAFIM	En el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) de la Secretaría de Economía, tenemos como misión impulsar a que los y las microempresarias emprendan, desarrollen y consoliden sus negocios, mediante el otorgamiento de servicios de microfinanzas integrales para incrementar la productividad de sus negocios y mejorar sus condiciones de vida.	https://www.gob.mx/pronafim/que-hacemos
PROSOFT	El Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (Prosoft) impulsa a la industria de las tecnologías de información (TI), mediante el otorgamiento de subsidios temporales a proyectos que tengan como objetivo el fortalecimiento de dicho sector.	http://www.prosoft.economia.gob.mx/

Fuente: Elaboración propia. Tomado de los sitios web de la Secretaría de Economía (Secretaría de Economía, n.d.).

Al hablar de MIPYME y empresas emergentes pueden surgir algunas confusiones, sobre todo porque recientemente el termino Empresas emergentes, por error, y particularmente en México, a este concepto se le da un trato indistinto, como por ejemplo se les relaciona con empresas grandes y millonarias, sin embargo, eso no es correcto.

En resumen, una relación entre estos dos términos es que la mayoría de las *empresas emergentes* pueden considerarse MIPYME. Más allá de la cantidad de definiciones de *Empresas emergentes* que se conocen, los principales factores de diferenciación tienen que ver con la escalabilidad, el grado de innovación, operación utilizando tecnología (Lascuráin, 2014).

Para conocer más sobre el termino *Empresas emergentes*, en el siguiente apartado se aborda con mayor detalle definiciones y características de estas compañías.

Empresas emergentes

Antecedentes

El término de empresa emergente fue acuñado durante los años 50 del siglo pasado, en una comunidad americana denominada Silicon Valley, estas organizaciones se dieron a conocer como aquellas sociedades que, pese a su inexperiencia y falta de capital para su desarrollo, consigue un buen desempeño en el mercado y pasa a un siguiente nivel estructural al ser impulsada por ángeles inversionistas o adquirida por empresas ya solidificada (Pineda, 2017, p. 145).

La historia casi oficial informa que fue en 1957 que se empezó a conocer la locución Empresas emergentes, cuando ocho ingenieros dejaron su trabajo en la empresa californiana Shockley Labs y encontraron financiamiento para un proyecto que estaban desarrollando, desertando de su organización y fundando la primera Empresas emergentes: Fairchild Semiconductor (Pineda, 2017, p. 144).

A medida que se fueron creando más empresas de este estilo, el termino de *Empresas emergentes* se fue conociendo más en el ámbito empresarial, de ahí que se podría pensar que por el hecho de ser una *Empresas emergentes* se trataba una empresa que rompe paradigmas en el mercado y genera un crecimiento acelerado. Como la tecnología es el sector que más se relaciona con estas organizaciones el precio de las acciones empezaba a subir a niveles nunca vistos lo cual generaría que a esa época se le denominara las era de las *dotcom* (Pineda, 2017).

Estas compañías de tecnología llamaron la atención de los inversionistas Venture Capital dado que eran inversiones atractivas con un alto riesgo, pero con posibilidad de obtener grandes beneficios futuros. En este punto las Empresas emergentes, al no contar con muchos recursos, comenzaron a pagar a sus empleados con acciones de la empresa (Pineda, 2017).

Durante la década de 1990, el índice bursátil Nasdaq, *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*, fue aumentando a un ritmo muy acelerado, provocando que muchos inversionistas destinaran gran parte de su patrimonio ante la pretensión de convertirse en rico de forma fácil y rápida (Asensio, 2012, pág. 9).

Desafortunadamente, el deseo de volverse rico de forma rápida y fácil no se iba a cumplir para muchos inversores. El Nasdaq cerró el 10 de marzo del 2000 con más de 5,000 puntos básicos marcando un acontecimiento importante en la corta vida de este índice bursátil, lo que podría haber provocado una felicidad enorme para muchos inversionistas; sin embargo, poco después se desplomó en más del 250%, tocando fondo en octubre de 2002 con una baja acumulada del 75%. (Asensio, 2012, pág. 14).

Definición Empresas emergentes

Aunque las empresas emergentes puedan describirse principalmente en el ámbito tecnológico, aunque son organizaciones que suelen utilizar a gran volumen conocimiento científico y tecnológico o están apegadas directamente al mundo digital y las tecnologías de la información y comunicación, también puede ser utilizado para proyectos de cualquier otro sector económico, social, cultural y financiero.

Para BBVA que significa una Empresas emergentes es “una empresa emergente, normalmente con un alto componente tecnológico, con grandes posibilidades de crecimiento y que, por lo general, respalda una idea innovadora que sobresale de la línea general del mercado” (BBVA, s.f.)

La definición más precisa se le reconoce a Steve Blank y Bob Dorf (2013): “una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, repetible y escalable”; organización temporal, en tanto no tiene aún su modelo de negocio validado e independientemente de su forma jurídica aspira a ser una empresa real; en busca de un modelo de negocio” (Blank & Dorf, 2000).

Importancia e impacto en el mercado

Una Empresas emergentes o empresa emergente es una entidad que cuenta con un desarrollo innovador de impacto y que puede llegar a tener un gran potencial de crecimiento. Ordinariamente, estas empresas llevan a cabo idea innovadora que se destaca en el mercado.

Las empresas emergentes son impulsoras clave del crecimiento económico y la creación de empleo y, a menudo, son un catalizador para la innovación radical. De hecho, las empresas jóvenes representan alrededor del 20% del empleo, pero crean casi la mitad de los nuevos puestos de trabajo en promedio en los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y la innovación de las empresas jóvenes contribuye significativamente al crecimiento de la productividad agregada, representando la mitad en los Estados Unidos (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico., 2020).

Durante varios años, la mayor parte de las innovaciones americanas, en específico la tecnológica, se ha concentrado en solo algunas ciudades. Para tener una idea más clara, solo en cinco áreas metropolitanas (Boston, San Diego, San Francisco, Seattle y San José) representaron el 90% de empresas alta tecnología de EE. UU. entre 2005 y 2017 (Minevich, 2020).

El principal núcleo de las nuevas empresas disruptivas o emergentes sigue siendo el estado de California (Estados Unidos), que fue el hogar de nueve de las 20 empresas emergentes con mayor valor de mercado en 2016, incluidas Uber, Airbnb y Pinterest, pero hoy en día, muchos países del mundo tienen un crecimiento empresarial cultural. América Latina también está a bordo. Gobiernos, sector privado y universidades han comenzado a apoyar la creación de empresas emergentes, y son cada vez más conscientes del potencial de estos emprendimientos para transformar las economías de la región (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico., 2017).

En este mundo globalizado toda compañía debe entender, hoy en día, la importancia y la necesidad de la innovación, si las empresas no se transforman ponen en riesgo su existencia. Al parecer todas las empresas tradicionales se encuentran en el dilema: "transformarse o morir". Esto es un gran reto que puede provocar tensión, ansiedad e incertidumbre en todo el recurso humano dentro de la entidad. No obstante, quienes más presionados se encuentran ante esta situación son los dueños y directivos, por lo tanto, su función principal es entender los cambios y rumbo del mercado, es decir, como se puede innovar para permanecer en él. Si esto pasa desapercibido, la empresa corre el riesgo de estancarse y desaparecer; pero si se es capaz de adaptarse y realizar cambios innovadores dentro de su industria podría lograr convertirse en una empresa emergente.

La empresa emergente es una entidad generadora de cambios con ideas que permiten solucionar problemas que antes no se atendían. Para considerarse empresa con gran crecimiento escalable no es necesario vender un producto o servicio innovador que nunca haya existido, podría bastar con solo modificar un servicio o producto que ya ha preexistido durante mucho tiempo y que aún necesita mejoras. Por ejemplo, la venta de automóviles de segunda mano es una actividad que se ha venido dando desde hace muchos años, pero que la forma en que se realizaba esta operación podría generar desconfianza entre comprador y vendedor, ya que existían demasiados fraudes en el mercado latinoamericano por parte del consumidor y del proveedor. Al detectar este problema, Carlos García funda Kavak, ofrece comprar vehículos a precios justos, acondicionarlos y venderlos con todas las garantías de seguridad y confianza a través de internet. Gracias a esa idea de enfrentar las inseguridades en el comercio de compra y venta de automóviles de segunda mano, no es de extrañarse, Kavak alcanzó, en septiembre de 2021, una valuación de 8,700 millones de dólares, convirtiéndola en la segunda empresa emergente más valiosa del mundo (Pigna, 2022).

Así como el ejemplo de Kavak, existe varias empresas que han creado innovaciones o simplemente han mejorado una actividad que ya se ha venido desarrollando. Para poder tener un panorama más amplio de este tipo de empresas, la *Veigler Business School* nos hace mención de que las empresas emergentes son aquellas que, sin importar su juventud y falta de recursos, tienen grandes posibilidades de desarrollo y crecimiento en su sector. Estos negocios han surgido gracias a las nuevas tecnologías. Por ello, generalmente trabajan en este ámbito o se benefician de diversas herramientas digitales para llevar a cabo sus procesos de negocio (Veigler Business School, 2019).

A continuación, se mencionan algunas empresas mexicanas que son consideradas como empresas emergentes y que han tenido éxito en su desarrollo.

Tabla 7

Empresas emergentes mexicanas

Nombre	<u>Datos</u>	Descripción
<u>Kavak</u>	Número de empleados activos: 4,300 Sede: Ciudad de México Año de fundación: 2016	En el año 2020, esta plataforma de compra y venta de coches seminuevos logró ser el primer unicornio mexicano con una valuación de mil 150 millones de dólares, una cifra que actualmente supera los cuatro mil millones de dólares en 2021.
Jüsto	Número de empleados activos: 1,100 Sede: Ciudad de México Año de fundación: 2019	Con el objetivo de ser el principal supermercado en línea de América Latina, la empresa consiguió en 2021 percibir más de 100 millones de dólares de inversión para ampliar el servicio a más ciudades. Actualmente se encuentran también ubicados en Brasil.
Bitso	Número de empleados activos: 430 Sede: Ciudad de México Año de fundación: 2014	A siete años de haber sido fundada, la empresa de compra y venta de criptomonedas levantó 250 millones de dólares en inversión y alcanzó una valuación de dos mil 200 millones de dólares, con eso se convirtió en el segundo unicornio mexicano.
Credijusto	Número de empleados activos: 270 Sede: Ciudad de México Año de fundación: 2014	En agosto de 2021 esta fintech informó el lanzamiento de una alternativa crediticia para las empresas en México, con la cual, busca ofrecer una opción totalmente digital y con beneficios para ayudar en el crecimiento de las mismas.
Minu	Número de empleados activos: 76 Sede: Ciudad de México Año de fundación: 2019	En dos años desde su lanzamiento, Minu ha firmado acuerdos con más de 100 empresas para beneficiar en conjunto a los empleados con su concepto de salario <i>on-demand</i> .

Homie.mx	Número de empleados activos: 107	Homie.mx es una plataforma digital dedicada ayuda a rentar inmuebles en todo México, a partir de una experiencia ágil y transparente, eliminando gastos onerosos, la burocracia y la demora en la firma de un contrato de arrendamiento.
	Sede: CDMX	
	Año de fundación: 2015	
Clara	Número de empleados activos: 101	La fintech mexicana ofrece a sus clientes una tarjeta de crédito empresarial y una plataforma de control de gastos sencilla. Hasta agosto de 2021 ha recibido más de 40 millones de dólares en inversiones.
	Sede: Ciudad de México	
	Año de fundación: 2020	
Cacao Paycard	Número de empleados activos: 96	Esta plataforma tiene todo el ecosistema para facilitar el manejo de una cuenta 100% digital y ofrece redes para depósitos (más de 30 mil) y una cuenta SPEI para poder recibir o mandar dinero a cualquier cuenta en México. Hasta junio de 2021 esta fintech había procesado a través de su servicio más de dos mil 200 millones de pesos en transacciones bancarias.
	Sede: Ciudad de México	
	Año de fundación: 2017	
Cargamos	Número de empleados activos: 105	Esta es una Empresas emergentes mexicana enfocada en logística, que ha innovado debido a sus Dark Stores (un servicio de carga que se ubica en un punto medio entre el centro de almacén y el destino final de la compra), con lo que ha logrado realizar entregas en hasta 35 minutos en lugar de cuatro días. En enero de este año logró percibir una inversión total por 4 millones de dólares.
	Sede: Estado de México	
	Año de fundación: 2019	
UnDosTres	Número de empleados activos: 73	Esta es una plataforma digital que permite hacer pagos y recargas de forma segura, de distintos servicios como luz, agua y teléfono, en su aplicación móvil o en su sitio web. El servicio es compatible, además, con CoDi, plataforma del Banco de México.
	Sede: CDMX	
	Año de fundación: 2015	

Nota. Elaboración propia. Tomado de la publicación ¿Cuáles son las Empresas emergentes mexicanas más prometedoras en 2022? (Simón, 2021).

Una de las interrogantes que existen hoy en día es cuando una Empresas emergentes se le deja de relacionar con este término, para explicar esta incógnita se tiene el siguiente ejemplo: Google, Facebook, Snapchat, Uber, etc., empresas conocidas a nivel internacional también poseyeron el título de empresas emergentes; sin embargo, hoy en día ya no se les conoce como negocios

emergentes, sino que se han transformado en entidades magnas de la industria tecnológica con un nombre más que reconocido. Todavía no existe una guía definitiva que dictamine cuándo una Empresas emergentes deja de serlo y pasa a convertirse en una empresa convencional. Sin embargo, pueden identificarse varios factores comunes. Se podría decir que una empresa emergente deja de serlo si (BBVA, s.f.):

- Sale a cotizar en bolsa.
- Sirve de inspiración para otras empresas y comienza a tener competidores en el mercado.
- Sus ingresos se equiparán a sus gastos.
- La jornada laboral de los trabajadores no supera las 8,5 horas diarias.
- Los trabajadores pueden ausentarse de su puesto (vacaciones, bajas médicas) y la empresa puede seguir funcionando con normalidad.
- Ya no es una entidad independiente, sino que se ha fusionado o ha sido adquirida por otra empresa (BBVA, s.f.).

Características de una empresa emergente

Normalmente, una empresa emergente se puede distinguir rápido de una empresa tradicional, para ello, y de acuerdo con *Junior Achievement Mexico (s.f)*, estas son algunas características que se pueden encontrar en las empresas emergentes:

- Modelos de Negocios Innovadores.
- Sus costos de operación son mínimos a comparaciones de las empresas tradicionales.
- Optan por obtener un crecimiento acelerado.
- Obtienen financiación principalmente a través de inversores privados o *business angels*.
- No requieren de grandes inversiones de capital.

- Uso intensivo de la tecnología les permite generar economías de escala que se traducen en sustanciales ingresos.
- Su principal herramienta para darse a conocer es el Marketing Digital.
- Buscan simplificar los procesos de comercialización o de prestación de servicios.
- Operan generalmente con un organigrama horizontal y en constante evolución.
- Buscan adaptarse en todo momento a su continuo crecimiento.
- Los trabajadores de este tipo de empresas deben estar altamente calificado.
- Asumen de forma natural los riesgos como camino hacia el éxito.
- Siempre están en constante evolución. (Junior Achievement México., s.f.)

Crear una empresa es un reto constante que requiere mucha disciplina. El principal desafío es mantener la motivación y enfocarse en la visión que permitirá que el negocio crezca de forma rápida y sostenida. Es increíble pensar que muchas empresas de este tipo inician desde cero, sin tener idea de que les espera en un futuro. Algunas *empresas emergentes* podrán enfrentar muchos problemas tanto internos como externos, la manera de como los enfrente puede trazar el rumbo de la empresa.

Las empresas emergentes poseen la capacidad de crecer aceleradamente y crear nuevos puntos de trabajo, lo cual se traduce en creación de nuevos puestos de trabajo y esto, lógicamente, mejora la economía del país. De igual forma, las empresas emergentes también pueden ser generadoras de cambios y tener un impacto positivo en cuestiones sociales, tecnológicas y ecológicas.

Uno de los ejemplos de una empresa que tiene impacto social, ecológico y tecnológico es Tromber cuya función es ofrecer una alternativa sostenible, ecológica y segura a la movilidad de las personas. Con ese fin, la empresa ha desarrollado vehículos de movilidad personal para entornos profesionales e industriales. (Tromber , s.f.)

Otro ejemplo de empresa emergente con impacto social, tecnológico y financiero es Clip, una Empresas emergentes que ofrece una terminal punto de venta móvil (conocida como lector Clip) y una aplicación para aceptar pagos con tarjetas de crédito y débito desde un smartphone o tablet. El problema que soluciona Clip es la complicación que existe en el sistema de pagos con tarjeta en México. muchas MIPYME mexicanas aún siguen utilizando el efectivo como medio de pago principal para la mayoría de sus operaciones debido a los procesos engorrosos y burocráticos por parte de los bancos para obtener una terminal de pago en punto de venta (Clip, s.f.).

Estos son algunos ejemplos que nos permiten ver el impacto que tienen este tipo de empresas en la sociedad. Los problemas a los que nos enfrentamos hoy en día puede ser la creación de una nueva Empresas emergentes en el futuro. Este tipo de empresas seguirán apareciendo para solucionar más problemáticas, pero no todas tendrán éxito. Así como hay historias de éxito, también existen muchas de fracaso. El camino del éxito puede recaer en la motivación con la que se realicen las cosas y en explotar la creatividad de cada uno de los integrantes que conforman estas empresas para que puedan seguir innovando.

CAPITULO 2: LAS MIPYME EN LOS MUNICIPIOS DE IZÚCAR DE MATAMOROS, TEPEOJUMA Y CHIETLA.

Los municipios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma se encuentran dentro la región del Valle de Atlixco y se ubican en el centroeste y suroeste de la capital del estado, en las inmediaciones del río Atoyac. Estos municipios se caracterizan por su topografía plana y clima calido (González, 2011).

Tepeojuma

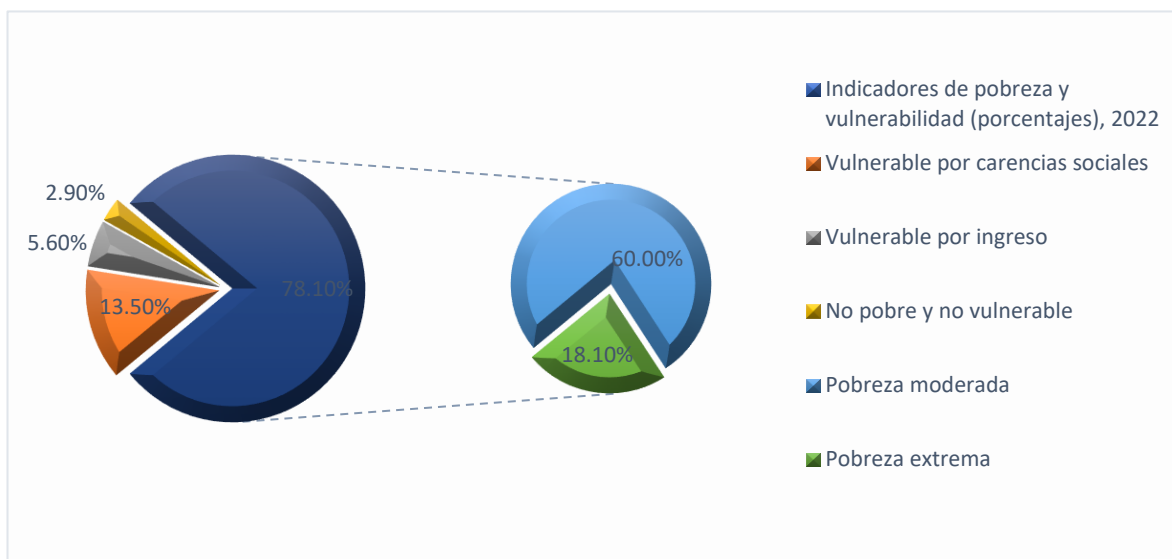
Significa "Junto al Cerro Azul" proviene de las raíces nahuas, Tepetl: cerro; Xoxouhqui: verdinegro, azul, y Maitl: a la mano o junto. Fue asentamiento humano ocupado por los Olmeca-Xicalancas; el nonoalca Xelhua lo dominó en el siglo XV, después pasó al Señorío de Itzocán. (Consejo Municipal de Tepeojuma, n.d.)

Este municipio se encuentra en la zona centro-oeste en el estado de Puebla. Su superficie territorial total es 121.19 kilómetros cuadrados. Al norte se encuentran ubicados los municipios de Huaquechula y San Diego la Mesa Tochimiltzingo; al sur, Izúcar de Matamoros y Xochiltepec; al oeste, Tochimilgo y; al poniente, los municipios de Huaquechula y Tlapanalá. Su altitud es de aproximadamente 1,500 metros sobre el nivel del mar. Las coordenadas de acuerdo con Google maps son 18.7203° N, 98.4469° W. (Consejo Municipal de Tepeojuma, n.d.)

La población de Tepeojuma en 2020 es de 8,918 habitantes, de los cuales 4,799 son mujeres, 4,139 son hombres, el grado de marginación en este municipio es nivel medio. De los 8,918 habitantes del municipio, 6,870 se encuentran en situación de pobreza (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022).

Gráfico 2

Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Tepeojuma (porcentajes)



Fuente: Adoptado del Informe Anual Sobre La Situación de Pobreza y Rezago Social, publicado por la Comisión Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022.

De acuerdo a datos del informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, en 2021 (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022):

- 6,870 de los individuos del total de la población del municipio se encuentran en pobreza, de los cuales 77% se clasifica como pobreza moderada y 33% en pobreza extrema.
- En 2021, la condición de rezago educativo afectó al 34.6% de la población.
- En el mismo año, el porcentaje de personas sin acceso a servicios de salud fue de 16.1%.
- El acceso a la seguridad social solo es del 78.6% de la población.

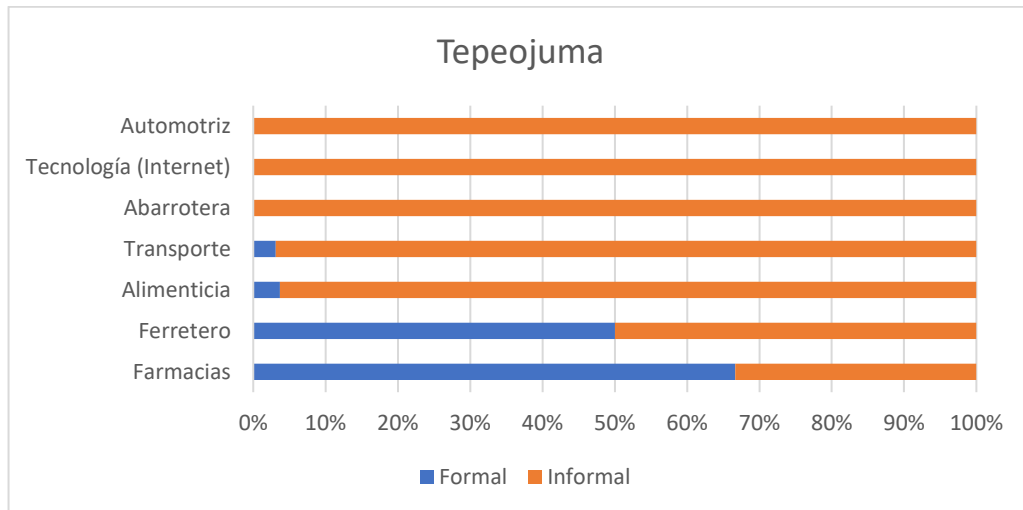
- El porcentaje de individuos que reportó habitar en viviendas con mala calidad de materiales y espacio insuficiente fue de 15.6%.
- El porcentaje de personas que reportó habitar en viviendas sin disponibilidad de servicios básicos fue de 29.4%, lo que significa que las condiciones de vivienda no son las adecuadas. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022)

Informalidad en el municipio de Tepeojuma

De acuerdo a esta investigación el 93%, de las empresas no se encuentran registrados ante los Servicios de Administración Tributaria dados (SAT) y/o no cuentan con permisos necesarios para llevar a cabo su actividad.

Gráfico 3

Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Tepeojuma



Fuente: Elaboración propia.

La actividad que ha ido en aumento en los últimos tres años es la industria del transporte, puesto que se ha ido implementado una forma de trasladarse que se adapta a las necesidades de esta comunidad, denominados “moto taxis” cuyos precios son accesibles y transitan por cualquier lugar. El costo promedio de un tramo dentro de esta localidad es de 15 pesos. El número de pasajeros que pueden llevar estas unidades es máximo de 3 personas. Otra actividad dentro de este municipio es la industria de la alimentación.

Algunos de estos negocios únicamente fueron creados por la falta de empleos en la comunidad, es decir, estos negocios no fueron creados con la intención de expandirse, ni si quiera para permanecer en el mercado, sino únicamente como una forma de autoempleo.

Este negocio de unidades motorizadas tiene la intención de regularse con la Secretaría de Movilidad y Transporte. Sin embargo, el gobernador del Estado de Puebla, Luis Miguel Gerónimo Barbosa Huerta, se ha pronunciado al respecto a este tema, afirmando que estas actividades son inseguras para los pobladores y, por lo tanto, su gobierno trabajará para frenar este auge (Morales, 2021).

Tecnología en Tepeojuma

El uso de la tecnología aplicado a las MIPYME en el municipio es muy bajo, gran parte de los negocios no cuentan con algún medio tecnológico que les permita crecer o sostenerse en el mercado. El aparato que más se utiliza en este municipio es un teléfono inteligente con acceso a internet. Al ser un municipio con demasiado rezago social, no se encuentran a la vanguardia de los avances tecnológicos.

No hay ninguna sucursal bancaria comercial ni cajeros automáticos, por lo que los habitantes tienen que trasladarse a otros municipios si quisieran tener acceso a un servicio financiero.

Izúcar de matamoros

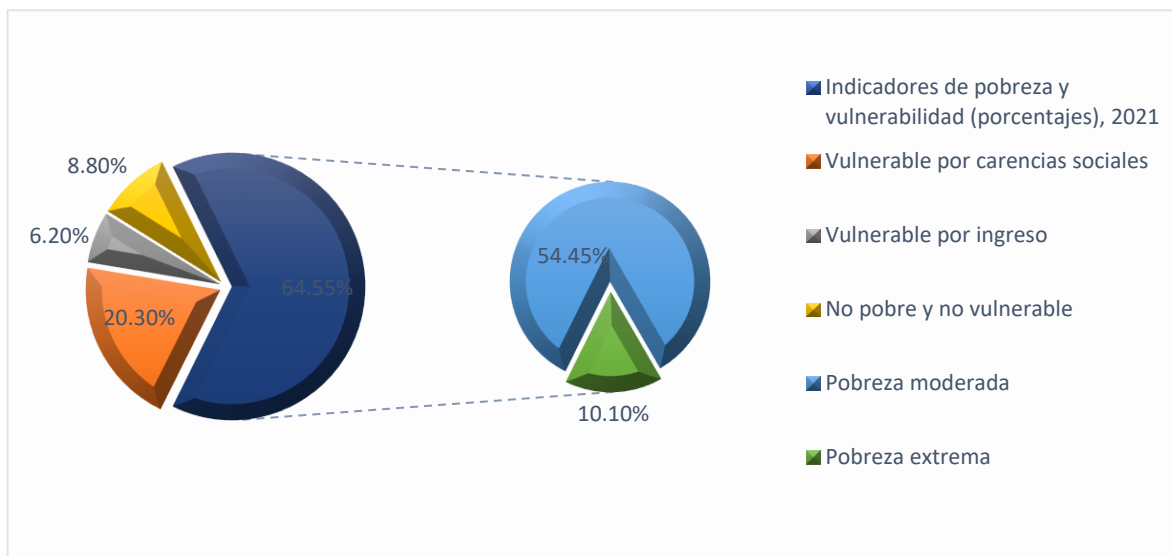
Izúcar es una deformación de la palabra náhuatl Itzocan, teniendo varias interpretaciones para su significado; la referencia más antigua es la propuesta en la obra de Antonio Peñafiel, “Nombres geográficos de México” salida a la luz en 1885; de acuerdo a ésta deriva de la palabra Itzoca que significa “tener sucia la cara”, la n, significa lugar, la acción del verbo se expresa por las huellas presentes en el glifo del Códice Mendocino; al unir ambos signos se obtendrá “lugar en que se pintaban o embijaban la cara” (Gobierno de Izucar de Matamoros, n.d.)

Se encuentra ubicado en la región suroeste del estado de Puebla. Su superficie territorial total es de 514.11 kilómetros cuadrados. Al norte se encuentra ubicado el municipio de Tepeojuma; al sur, Chiautla de Tapia; al oeste, Xochiltepec, San Martín Totoltepec, Epatlán, Ahuatlán y Tehuiztzingo y; finalmente, al poniente, los municipios de Tilapa, Tlapanala, Atzala y Chietla. Las coordenadas de acuerdo con Google maps son 18.5991° N, 98.4678° W.

Para 2021 Izúcar de Matamoros tenía una población total de 83,163 personas, el grado de marginación en este municipio es medio. De los 83,163 habitantes, el 57% se encuentran en situación de pobreza. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022).

Gráfico 4

Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Izúcar de Matamoros (porcentajes)



Fuente: Adoptado del Informe Anual Sobre La Situación de Pobreza y Rezago Social, publicado por la Comisión Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2021.

De acuerdo con datos del informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, en 2021 (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022).

64.5% del total de la población del municipio se encontraban en pobreza, de los cuales 54.5% clasifica como pobreza moderada y 10% en pobreza extrema.

- La condición de rezago educativo afectó a 19.4% de la población.
- El porcentaje de personas sin acceso a servicios de salud fue de 20.8%.
- El 72.1% no tiene acceso a la seguridad social de la población.

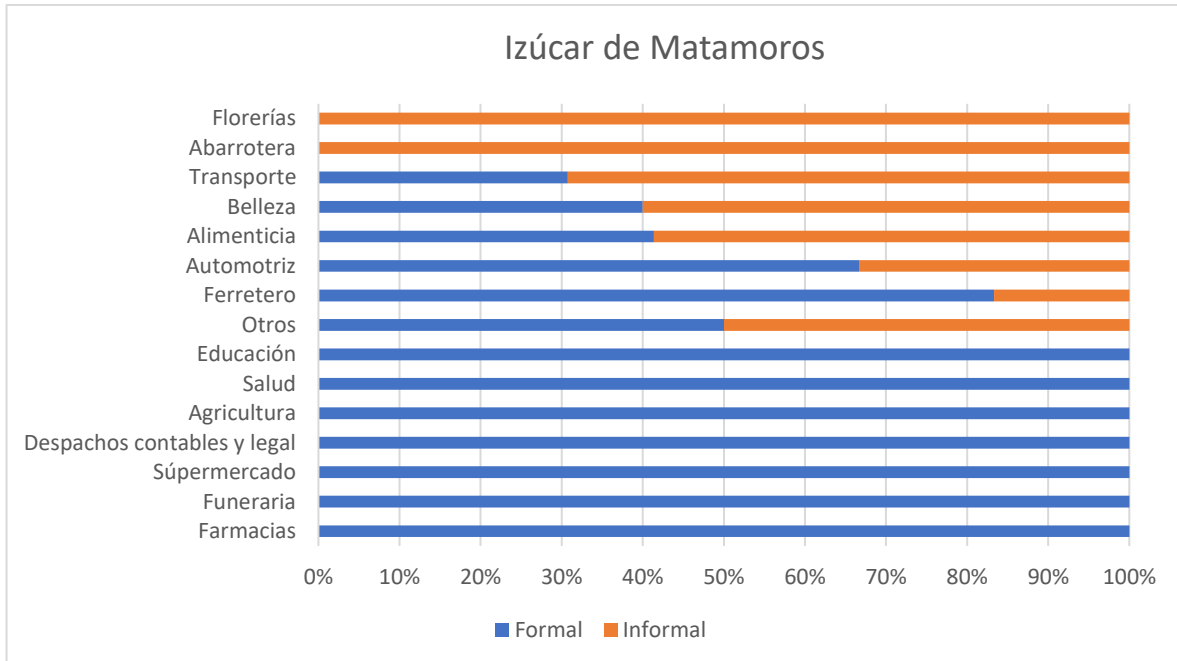
- El porcentaje de individuos que reportó habitar en viviendas con mala calidad de materiales y espacio insuficiente fue de 11.7%.
- El porcentaje de personas que reportó habitar en viviendas sin disponibilidad de servicios básicos fue de 26.5. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022)

Informalidad en Izúcar de Matamoros

El 48% de las MIPYMES se encuentra operando informalmente en el municipio de Izúcar de Matamoros.

Gráfico 5

Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Izúcar de Matamoros



Fuente. Elaboración propia.

En Izúcar de Matamoros según datos del H. Ayuntamiento y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), muchas microempresas funcionan en la informalidad, es decir, no se encuentran registradas en el padrón del H. Ayuntamiento, ni en SAT, por consiguiente no contribuyen a la recaudación de Impuestos, provocando que se vea disminuido el desarrollo tanto regional como nacional, en la correlación que existe entre la generación de riqueza y la medida en Producto Interno Bruto (PIB) del país (Beltrán Romero, Ramírez Cortés, Flores Aguilar, & Martínez Reyes, 2017).

Tecnología en Izúcar

Para las MIPYME del municipio de Izúcar de Matamoros, la implementación tecnológica es escasa. Las principales actividades que se realizan con la tecnología son publicidad en redes sociales. Son pocos los negocios que cuentan con medios de pagos a través de terminales y transferencias bancarias.

La infraestructura financiera, que es parte del desarrollo económico, es muy baja, existen 12 sucursales bancarias y 30 cajeros automáticos.

Chietla

Chietla, proviene de los vocablos náhuatl Chichic, cosa amarga y Tlán, junto o cerca; que unidos significan "Cerca de la cosa amarga"; llamado así por los campos cercanos sembrados de palmeras de dátil, que segregan una salina amarga porque sus componentes químicos son cloruro de sodio y sulfato de magnesio.

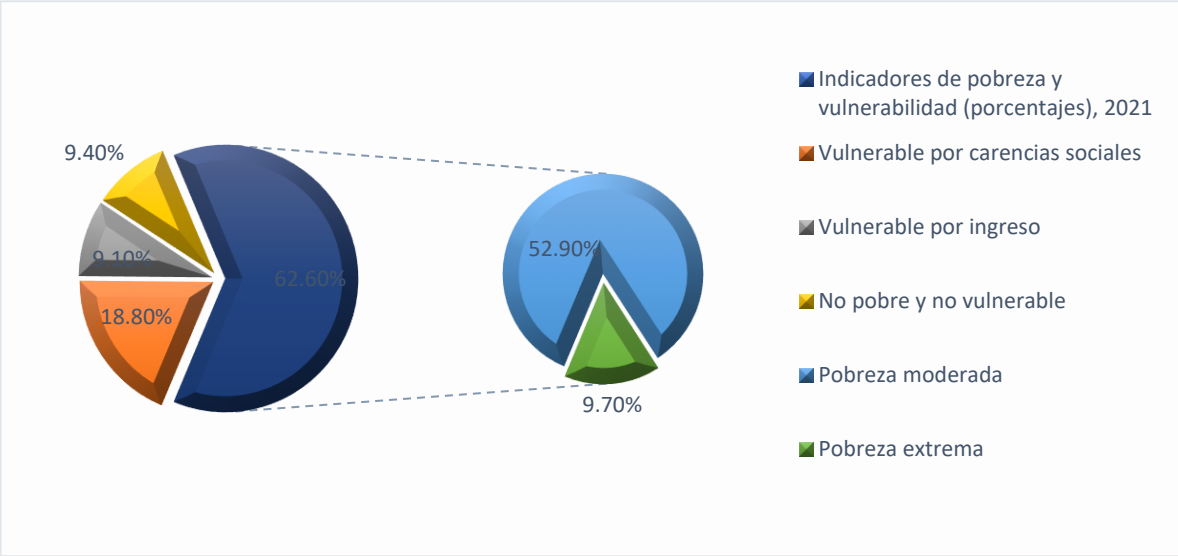
Se encuentra ubicada en la región suroeste del estado de Puebla. Su superficie territorial total es de 276.82 kilómetros cuadrados. Al norte se encuentra

ubicado el municipio de Tepexco; al oeste, Tilapa, Atzala e Izúcar de Matamoros; al sur, Chiautla de Tapia y; al poniente, el estado de Morelos. El municipio de Chietla se localiza en la parte suroeste del Estado de Puebla. Sus coordenadas geográficas son los paralelos 18° 26' 00" 18° 36' 00", de latitud norte y los meridianos 98° 31' 24" y 98° 42' 36" de longitud occidental.

Su localización territorial le confiere ventajas trascendentales en relación con los flujos comerciales, turísticos, laborales e industriales. Ventaja que puede ser aprovechada potencialmente definiendo y dirigiendo las estrategias que mejor aprovechen los recursos locales y regionales. (H. Ayuntamiento de Chietla, Puebla, 2019)

Gráfico 6

Indicadores de pobreza y vulnerabilidad en Chietla (porcentajes)



Fuente: Adoptado del Informe Anual Sobre La Situación de Pobreza y Rezago Social, publicado por la Comisión Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022.

El número de familias censado en el 2021 fue de 8,912 hogares, con un promedio de 3.8 personas por hogar. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022).

De acuerdo con datos del informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, en 2021 (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022):

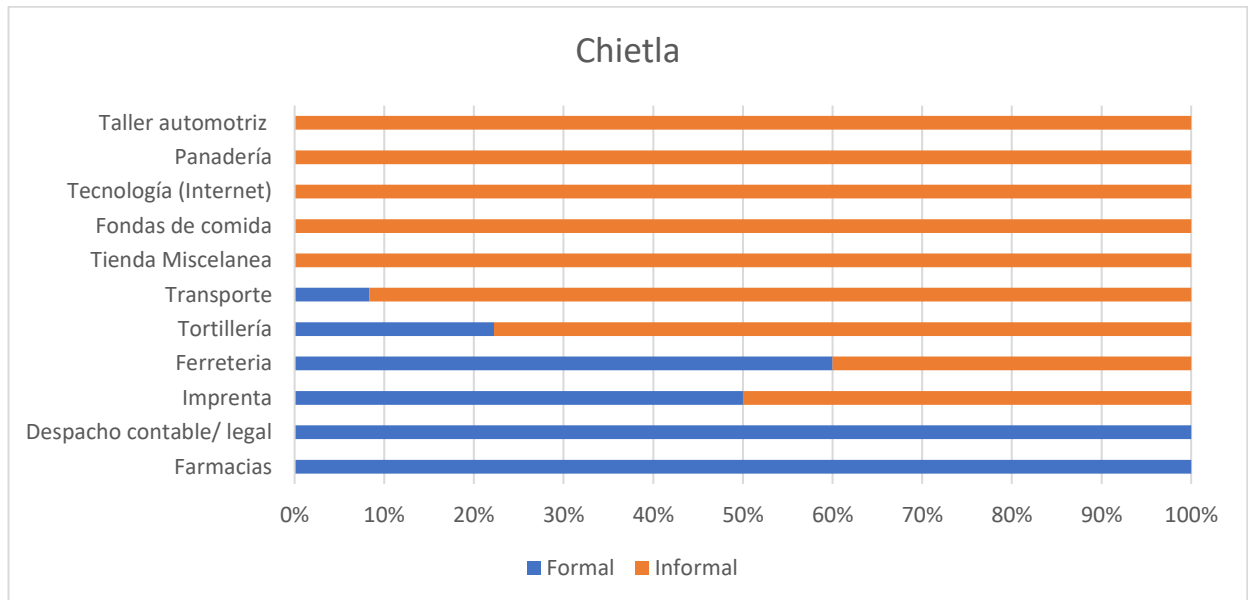
- El 62.6% de la población se encuentran en pobreza, de los cuales 52.9% se clasifica como pobreza moderada y 9.7% en pobreza extrema.
- La condición de rezago educativo afectó a 19.4% de la población.
- En el mismo año, el porcentaje de personas sin acceso a servicios de salud fue de 20.8%.
- La carencia por acceso a la seguridad social es del 72.1% de la población.
- El porcentaje de individuos que reportó habitar en viviendas con mala calidad de materiales y espacio insuficiente fue de 11.7%
- El porcentaje de personas que reportó habitar en viviendas sin disponibilidad de servicios básicos fue de 26.5%. (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, 2022)

Informalidad en el municipio de Chietla

En el Municipio existe un porcentaje de informalidad del 82%.

Gráfico 3

Nivel de Informalidad por tipo de negocio en Chietla



Fuente. Elaboración propia.

En este municipio los negocios son creados como forma de auto empleo y no como un emprendimiento, puesto que la tasa de desempleo en el municipio es alto y los pocos empleos que se generan suelen ser informales.

Tecnología en Chietla

Para el municipio de Chietla, existe un rezago tecnologico en la aplicación empresarial, la herramienta principal empleada por estas MIPYME son las redes sociales a través de un smartphone. Existe únicamente una sucursal bancaria comercial (Banco Azteca) y dos cajeros automáticos.

CAPITULO 3: FACTORES QUE DETERMINAN QUE LAS MIPYME SEAN EMPRESAS EMERGENTES

La proliferación de empresas emergentes ha abierto un gran campo para aquellos que tienen unas ideas innovadoras y quieren aterrizarlas en el mercado. Cuando se habla de ellas automáticamente se tiene la creencia que son empresas que están establecidas en grandes ciudades, sin embargo, esto no es verdad, puesto que las empresas de este tipo pueden tener origen en cualquier parte del mundo, incluso en zonas semi urbanas y rurales. De igual forma se tiene la creencia de que son una gran empresa como Google, Amazon o Facebook, lo cual tampoco es correcto, ya que puede ser una MIPYME y en su proceso de desarrollo se puede convertir en una empresa bien consolidada como las anteriores, pero el proceso conlleva mucho tiempo y el éxito no está asegurado.

Una empresa emergente digital tiene un gran potencial de crecimiento, es decir, lo que diferencia una empresa de nueva creación de una *emergente* es que estas últimas están centradas en crecimientos exponenciales. Mientras que una empresa habitual puede tener un ambicioso objetivo de crecer un 10% anual, la emergente suele pretender multiplicar su negocio entre tres y cinco veces al año (Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, s.f.).

El término de empresa emergente particularmente se suele utilizar para aquellas empresas innovadoras que tienen un dinámico componente tecnológico y que están conexas con el mundo digital y de las tecnologías de la información y comunicación que les permite tener un crecimiento muy acelerado. Grandes empresas tecnológicas como Google, Apple, Facebook y Amazon han tenido que pasar por ser *empresas emergentes* en los momentos iniciales de sus caminos. Una vez que encontraron el product-market-fit y ya habían crecido lo suficiente, se convirtieron en grandes empresas dependientes centradas en la optimización de sus operaciones (Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, s.f.).

Una empresa emergente no es una MIPYME que se dedica a las tecnologías de la información, en especial a Internet o a las redes sociales, la innovación en tecnología debe ir más allá de ello. Por lo tanto, en algunas ocasiones pueden confundirse.

A continuación, se mencionan algunas diferencias entre una MIPYME convencional y una empresa emergente:

Tecnología e innovación.

Una MIPYME se puede poner en marcha sin tener alguna innovación, mientras que las empresas emergentes, se caracterizan por el desarrollo de ella. Por ejemplo, una empresa emergente tiende a desarrollar o implementar tecnología reciente entre las que se encuentran:

- **Internet de las Cosas (IoT):** En los términos más generales, internet de las cosas incluye cualquier objeto o "cosa" que pueda conectarse de manera inalámbrica a una red de Internet. Pero hoy en día, IoT refiere más específicamente cosas conectadas que están equipadas con sensores, software y otras tecnologías que les permiten transmitir y recibir datos –con el propósito de informar a los usuarios o automatizar una acción–. Tradicionalmente, la conectividad se lograba principalmente a través de Wi-Fi, mientras que hoy 5G y otros tipos de plataformas de red ofrecen la promesa de manejar enormes data sets, casi en cualquier lugar, con velocidad y confiabilidad (SAP).
- **Inteligencia Artificial (IA):** Trata más sobre el proceso y la capacidad de pensamiento dotado y el análisis de datos que sobre cualquier formato o función en particular. Aunque la IA muestra imágenes de robots de aspecto humano de alto funcionamiento, no pretende reemplazar a los humanos. Su objetivo es mejorar significativamente las capacidades y contribuciones humanas. Eso la convierte en un activo empresarial muy valioso (Oracle, s.f.).
- **Machine Learning:** Es una forma de la IA que permite a un sistema aprender de los datos en lugar de aprender mediante la programación explícita. Sin embargo, no es un proceso sencillo. Conforme el algoritmo ingiere datos de

entrenamiento, es posible producir modelos más precisos basados en datos. Un modelo de esta naturaleza es la salida de información que se genera cuando entrena su algoritmo con datos. Después del entrenamiento, al proporcionar un modelo con una entrada, se le dará una salida. Por ejemplo, un algoritmo predictivo creará un modelo predictivo (IBM, s.f.).

- **Realidad Aumentada (RA):** Es una tecnología que permite superponer elementos virtuales sobre nuestra visión de la realidad. Cada vez más demandada, en 2020 se convertirá en un negocio que roce los 120.000 millones de dólares a nivel mundial (Iberdrola, s.f.) .
- **Blockchain:** Es un libro mayor compartido e inmutable que facilita el proceso de registro de transacciones y de seguimiento de activos en una red de negocios. Un activo puede ser tangible (una casa, un auto, dinero en efectivo, terrenos) o intangible (propiedad intelectual, patentes, derechos de autor, marcas). Prácticamente cualquier cosa de valor puede ser rastreada y comercializada en una red de blockchain, reduciendo el riesgo y los costos para todos los involucrados (IBM, s.f.).

Riesgos: Las empresas emergentes se caracterizan por su alto nivel de riesgo “crear o morir” es por lo que, su tasa de supervivencia es mucho menor que la de una MIPYME tradicional. Aunque ambas tienen riesgos, no se pueden comparar, puesto que las primeras tienden a conseguir financiamiento por grandes sumas de dinero a través de inversores de alto riesgo.

A continuación se muestran los riesgos más comunes para una empresa emergente. (Cepymenews, s.f.):

- **Riesgos operacionales** – Las empresas emergentes, en su fase inicial aún tienen muchas dudas de como operar el negocio, puesto que al ser una empresa innovadora no existe demasiada información.
- **Riesgo de impago y falta de liquidez** –. No tener la liquidez necesaria puede provocar que no puedan hacer frente a las necesidades asociadas del negocio, como, por ejemplo, pago de la nómina, impuestos, gastos fijos y variables, infraestructura y pago a proveedores.
- **Riesgo legal y adaptación a la regulación vigente** – Los aspectos legales son una parte fundamental en la cadena del emprendimiento. La protección de datos de los usuarios es vital a la hora de poner en marcha un negocio. De igual forma, al ser empresas con ideas nuevas e innovadoras puede que estén violando alguna ley sin darse cuenta.

- **Riesgo de mercado** – Los lanzamientos son difíciles para cualquier negocio. El proceso de adaptación al mercado suele ser muy largo y complicado y, en ese camino, pueden surgir problemas relacionados con no alcanzar el suficiente público objetivo lo cual podría ser el tropiezo de la empresa.
- **Riesgo de insatisfacción del cliente** – Se estima que sólo un 10% de los clientes insatisfechos se quejan abiertamente en la empresa. sino que manifiestan su malestar por otras vías. Estos clientes silenciosos son aquellos en los que se debe poner mayor atención, es imperante conocer cuáles han sido las causas del malestar e intentar resolverlas cuanto antes, ya que un cliente insatisfecho se puede convertir en un detractor de la marca entre su círculo más cercano y hacer eco de su situación por otras vías como redes sociales.

Financiamiento: Las MIPYME son, por lo general, negocios que no requieren de mucho financiamiento para seguir operando, todo lo contrario sucede con las empresas emergentes, en las que el financiamiento e inversionistas externos forman parte fundamental de su crecimiento, dentro de los cuales se encuentran (Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, s.f.):

- **Crowdfunding:** Este modo de financiarse es más frecuente en proyectos que tienen que ver con *hardware* o con el desarrollo de productos. Consiste en subir el proyecto a un sitio como Kickstarter o Indiegogo (aunque también hay otros), y convencer a una masa de entusiastas y *early adopters* de colaborar con pequeñas sumas de dinero a cambio de acceso inicial al producto, o algún otro beneficio. Una de las ventajas de este sistema es que no se debe entregar *equity* de la compañía.
- **Inversor ángel:** Son personas que buscan invertir en compañías emergentes cuando se encuentran en su fase inicial a cambio de una participación en capital. Regularmente, profesan también un rol de mentor y brindan su *know how* a los emprendedores. Una buena forma de llegar a estos es volverse activos en la comunidad emprendedora, ir a reuniones, formar parte de ponencias para así comenzar a generar contactos que permitan concretar reuniones y cerrar el trato.
- **Fondos de inversión o venture capital:** Son fondos de inversión que a través de acciones sirven para financiar compañías, normalmente empresas emergentes que se encuentran en sus primeras fases. Es importante recordar que solamente invertirán si ven un alto potencial de crecimiento en el proyecto, si este demuestra haber alcanzado ciertas métricas que hayan

permitido desarrollar un modelo sostenible, de lo contrario no estarán interesados en invertir.

Crecimiento: Las MIPYME requieren obtener beneficios desde un principio para mantenerse y seguir creciendo de manera lineal, mientras que las emergentes tienden por pensar a largo plazo, por lo tanto, sus primeros resultados serán negativos, es por ello por lo que el financiamiento es parte fundamental. Comúnmente, una MIPYME se concentra en servir al mercado local, mientras que las emergentes tienen un enfoque global por lo tanto tienen que enfrentar lo siguiente para poder expandirse (Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, s.f.):

- **Competencia feroz:** la competencia plantea uno de los mayores desafíos para la supervivencia de las empresas emergentes puesto que el mercado digital cada vez es más competitivo y siempre están expuestos a competir con grandes empresas con prestigio.
- **Recurso humano adecuado:** un equipo se compone de personas con capacidades similares y un enfoque idéntico. Sin embargo, para las empresas emergentes, estas personas deben estar bien calificadas para realizar sus labores a fin de cumplir con las metas propuestas de crecimiento.

- **Gestión financiera:** El dinero genera dinero. Se debe tener en cuenta que a medida que crecen los ingresos, también lo hacen los gastos. Uno de los mayores desafíos que enfrentan las *empresas emergentes* hoy en día tiene que ver con las decisiones financieras, es por ello por lo que la gestión de los recursos es un componente de suma importancia.
- **Ciberseguridad:** sobrevivir a los desafíos en esta era digital requiere que las pequeñas empresas emergentes, especialmente las que operan online, sean súper ágiles para contrarrestar las amenazas en materia de ciberseguridad. Los piratas informáticos están en todas partes y se aprovecharán de cualquier laguna dentro de los sistemas instalados dentro de una empresa.
- **Enfoque en la atención a los clientes:** Conseguir y mantener a los clientes es uno de los desafíos más importantes que afrontan las empresas. Para las empresas emergentes es más complicado tener lealtad por parte de los clientes, puesto que al ser empresas que

normalmente operan en el mundo digital, los usuarios tienen diversas opciones para considerar antes de realizar su compra.

Las diferencias que se puede encontrar entre una empresa emergente y una MIPYME reside en la exploración vs la explotación. Es decir, mientras que una empresa emergente es una organización ágil diseñada para buscar un modelo de negocio (exploración de modelos de negocio), una empresa es una entidad estructurada para ejecutar un modelo de negocio que ya existe (explotación de modelos de negocio) (Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, s.f.).

Una empresa emergente no tiene que ver con una empresa de un tamaño concreto o una forma determinada de organización, sino con una forma de ver las cosas, una filosofía y un estado mental. (BeeDIGITAL, 2022):

De acuerdo con Forbes en su publicación Pymes y Empresas emergentes: la forma es el fondo, menciona las similitudes y diferencias con algunos ejemplos (Forbes & Lascuráin, 2014):

La mayoría de las empresas emergentes pueden considerarse MIPYME, pero muy distintas a las que comúnmente existen en nuestro país.

Los principales factores de diferenciación tienen que ver con la condición de escalabilidad, el grado de innovación, una operación basada en tecnología y el potencial para afectar a un sector, un producto, un servicio o un sistema.

La escalabilidad no es aritmética, es exponencial. Duplicar las ventas tiene más que ver con herramientas tecnológicas y ajustes estratégicos, que con el número de miembros del equipo.

El no diferenciar a las empresas emergentes y las MIPYME tradicionales crea confusión no sólo entre los propios emprendedores, sino también, entre los programas de apoyo, públicos y privados. (Forbes & Lascuráin, 2014).

Estos son una de las principales diferencias que se encuentran entre las MIPYME y las empresas emergentes. Ambas empresas son importantes para la economía la primera porque gracias a su presencia en todas partes son las principales generadoras de empleo en el país y la segunda porque sin importar su escasa aparición en el mercado, son capaces de generar cientos de empleos en poco tiempo.

Ambas empresas representan grandes oportunidades para quien desea incursionar en el mundo empresarial. De hecho, la Cámara de Comercio mexicana CANACOPE, destaca que las principales ventajas de las empresas emergentes y las MIPYME son (Con Letra Grande, 2019):

Ventajas de las empresas emergentes

- Es una compañía joven: se caracteriza por empezar como un negocio pequeño pero con capacidad de evolucionar y convertirse en una empresa exitosa.
- Es escalable: crece cada vez más rápido en el tiempo.
- Tiene relación con la tecnología: desarrolla ideas muy innovadoras para satisfacer las necesidades del mercado.
- Tiene costos pequeños: presenta costos reducidos en comparación a las ganancias que obtiene.

Ventajas de una MIPYME

- Es más ágil y flexible: es más fácil modificar aspectos importantes de su estructura.
- Es más cercana al cliente: se orientan más a las necesidades y deseos del cliente para atender mejor a sus demandas.
- Satisface a nichos poco o nada rentables para las grandes empresas.

- Sus trabajadores se involucran más: hay una relación más cercana entre los miembros del equipo.

Como se pudo observar a lo largo de este capítulo y con la opinión de varios autores, las empresas emergentes no se definen conforme a su tamaño ni por su situación geográfica, sino de acuerdo con su fondo, es decir, a su innovación tecnológica y modelo de negocio que lo hace diferente a una empresa tradicional.

CAPITULO 4: METODOLOGIA

Tipo de Investigación

Como se mencionó anteriormente este tipo de investigación es exploratorio correlacional, puesto que pretende dar una visión general, respecto a los factores que afectan a las MIPYMES para convertirse en empresas emergentes. Este tema de investigación ha sido poco explorado, lo que resulta más difícil formular una hipótesis. Asimismo los recursos obtenidos pueden ser insuficientes para generalizar en otras zonas geográficas los resultados obtenidos. Para la recolección de muestra se realizaron encuestas a un grupo de MIPYMES que pertenecen a los municipios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma, con estos datos se pudo obtener información real que ayudó a comprobar la hipótesis planteada.

Métodos, técnicas e instrumentos.

Con respecto a las fuentes de investigación o información se utilizaron tanto primarias y secundarias. En lo que refiere a las primarias, se utilizaron los datos obtenidos directamente de los encuestados tales como entrevistas hechas a dueños o empleados de las MIPYMES de estas localidades; también se realizó investigación e información de la población que no guarda relación directa con los negocios locales; y, por último, información recopilada de otros autores que han investigado temas con relación a las MIPYMES y empresas emergentes.

Para las fuentes secundarias se recopiló información de libros publicados que hablan de MIPYMES y empresas emergentes, datos publicados por el INEGI, información obtenida del Banco de México y otros documentos publicados en internet que guardan relación con este trabajo de investigación.

Toda esta información recopilada permitió conocer cuáles son los retos de las MIPYMES para convertirse en empresas emergentes.

Cobertura aplicada y tamaño de la muestra

El objeto de la muestra fueron negocios MIPYMES que se encuentran operando en los municipios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma. El tamaño de la muestra fueron 270 negocios MIPYMES, los cuales se dividen de la siguiente manera: 100 de Izúcar de Matamoros, 90 de Chietla y 80 de Tepeojuma.

CARACTERÍSTICAS DEL DISEÑO	DESCRIPCIÓN
----------------------------	-------------

Cobertura Geográfica	La cobertura geográfica es a nivel regional centro y suroeste del estado de Puebla. Tomando como referencia los municipios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma, ubicados en el estado de Puebla, México.
Cobertura Temática	Datos Generales Tiempo operando Estatus en el que se encuentra Obligaciones fiscales y laborales Existencia Ciencia, Tecnología e Innovación Regulaciones locales Servicios financieros
Cobertura Aplicada	Empresas MIPYMES que se encuentren operando ya se formal o informalmente dentro de la zona.
Tamaño de Muestra	270 negocios, los cuales se comprende de la siguiente manera: 100 Negocios de Izúcar de Matamoros 90 Negocios de Chietla 80 Negocios de Tepeojuma
Situación actual	Negocios con alta tasa de informalidad Negocios sin acceso a tecnología actualizada Negocios de zonas semi urbanas y rurales Negocios con poca cultura tributaria
Técnica de recolección de información	Encuestas y/o entrevistas
Año de recopilación	2021-2022

CAPITULO 5: RESULTADOS

En el presente capítulo se dan a conocer los resultados **obtenidos del** cuestionario aplicado a propietarios de las MIPYME de los municipios de Izúcar de Matamoros, Chietla y Tepeojuma. Se clasificaron las preguntas para conocer la situación actual en cuanto a informalidad, sistema tributario, financiamiento e innovación y tecnología. Los resultados se presentan a continuación:

Tabla 10
Cuestionario

GENERALES					
1	¿Cuál es el giro de su empresa?				
	Negocio	Tepeojuma	Izúcar de Matamoros	Chietla	% Promedio
	Abarrotera	13%	4%	14%	10%
	Agricultura	0%	2%	0%	1%
	Alimenticia	34%	29%	22%	28%
	Automotriz	4%	6%	4%	5%
	Belleza	0%	5%	0%	2%
	Despacho contable/ legal	0%	3%	2%	2%
	Educación	0%	2%	0%	1%
	Farmacia	4%	4%	4%	4%
	Ferretero	5%	6%	6%	6%
	Florerías	0%	1%	0%	0%
	Funeraria	0%	3%	0%	1%
	Imprenta	0%	0%	4%	1%
	Otros	0%	4%	0%	1%
	Salud	0%	2%	0%	1%
	Supermercado	0%	3%	0%	1%
	Tecnología (Internet)	1%	0%	2%	1%
	Transporte	40%	26%	40%	35%
	Total				
2	¿Cuánto tiempo tiene operando su negocio?				

	< 1 año	44%	53%	42%	47%
	1 a 3 años	40%	35%	43%	39%
	> 5 años	16%	12%	14%	14%
3	¿Su negocio es considerado una MIPYME?				
	Sí	100%	100%	100%	100%
	No	0%	0%	0%	0%
	SISTEMA TRIBUTARIO E INFORMALIDAD				
4	¿Se encuentra operando formalmente?				
	Sí	8%	52%	18%	27%
	No	93%	48%	82%	73%
5	En caso de haber contestado NO a la pregunta anterior ¿por qué no opera de manera formal?				
	No tengo asesoría suficiente para formalizarme	20%	23%	30%	18%
	Considero que los ingresos obtenidos son insuficientes o variables	41%	42%	46%	31%
	Prefiere seguir en la informalidad para evitar carga administrativa/tributaria	19%	15%	23%	14%
	Otra razones (burocracia, tiempo, desconocimiento)	20%	21%	1%	10%
6	¿Conoce adecuadamente el sistema tributario para llevar a cabo su negocio?				
	Sí	10%	42%	17%	24%
	No	90%	58%	83%	76%
7	¿Cree que el sistema tributario es adecuado para que pueda operar formalmente?				

	Sí	13%	20%	7%	13%
	No	45%	44%	21%	37%
	Desconozco	43%	36%	72%	50%
8	¿Alguna vez ha requerido realizar un trámite ante el SAT?				
	Sí	25%	62%	24%	39%
	No	75%	38%	76%	61%
9	¿Considera que los tramites son accesibles y sencillos para operar formalmente?				
	Sí	1%	14%	12%	10%
	No	99%	86%	88%	90%
10	¿A cuánto tiempo le queda la Oficina del SAT para realizar trámites diversos?				
	0-30 minutos	13%	48%	8%	24%
	30-60 minutos	39%	32%	49%	40%
	> 60 minutos	49%	20%	43%	36%
11	¿Alguna vez ha tenido una complicación para sacar una cita en el SAT?				
	Sí	15%	69%	58%	49%
	No	1%	9%	3%	5%
	Nunca he requerido de una	84%	22%	39%	46%
12	Aproximadamente, ¿cuánto gasta en trasladarse ida y vuelta Oficina del SAT para realizar trámites presenciales que usa regularmente?				
	\$0- \$100	2%	44%	8%	20%

	\$\$100 -200	7%	37%	49%	32%
	> \$200	21%	9%	30%	20%
	Desconozco	70%	10%	13%	
13	La última vez que acudió al SAT, ¿cuánto tiempo esperó para ser atendido(a)?				
	0-30 minutos	60%	54%	26%	49%
	30-60 minutos	19%	27%	17%	22%
	> 60 minutos	10%	19%	4%	12%
	Nunca he asistido				
14	¿Además de las obligaciones del SAT, sabe si su negocio debe cumplir con otras regulaciones?				
	Sí	3%	14%	8%	9%
	No	10%	44%	38%	32%
	No sé	88%	42%	54%	60%
15	¿Cuenta con alguna oficina del SAT dentro de su localidad para realizar sus tramites fiscales?				
	Sí	0%	68%	0%	25%
	No	91%	2%	86%	56%
	No sé	9%	30%	14%	19%
16	¿Qué lo motivo a crear su empresa?				
	Autoempleo	34%	61%	14%	37%
	Ser empresario y seguir creciendo	8%	16%	2%	9%
	Generar dinero extra	41%	7%	71%	39%
	Ayudar a la comunidad	14%	4%	7%	8%

	Generar empleos	4%	12%	6%	7%
17	¿Conoce que es una empresa emergente?				
	Sí	9%	9%	9%	9%
	No	91%	91%	91%	91%
18	¿Sabes cuáles son las características de las empresas emergentes?				
	Sí	3%	7%	3%	4%
	No	98%	93%	97%	96%
19	¿Cuál de estos factores cree que le impida convertirse en una empresa emergente?				
	Informalidad	19%	21%	20%	20%
	Tecnología e Innovación	25%	21%	23%	23%
	Apoyos gubernamentales	18%	24%	18%	20%
	Financiamiento	14%	14%	12%	13%
	Sistema tributario complejo	25%	20%	27%	24%
20	¿Cree que la informalidad sea un reto para que su empresa pueda ser emergente?				
	Sí	86%	69%	88%	80%
	No	14%	31%	12%	20%
21	¿Dejaría la informalidad con el fin de crecer su negocio?				
	Sí	68%	64%	68%	66%
	No	33%	36%	32%	34%

22	Desde su punto de vista, ¿La informalidad es buena o mala? ¿Por qué?				
	Buena	74%	55%	58%	61%
	Mala	26%	45%	42%	39%
23	¿Alguna vez ha escuchado hablar sobre la política de incentivos a la formalidad?				
	Sí	1%	5%	3%	3%
	No	99%	95%	97%	97%
24	¿Alguna vez ha escuchado hablar de la Simplificación tributaria?				
	Sí	3%	4%	2%	3%
	No	98%	96%	98%	97%
	TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN				
25	¿Considera que su negocio realiza una actividad tecnológica innovadora que pueda ayudar a su negocio?				
	Sí	10%	10%	10%	10%
	No	90%	90%	90%	90%
26	¿Su negocio se caracteriza por tener capacidad de cambio y adaptación a las nuevas tecnologías?				
	Sí	10%	10%	0%	7%
	No	90%	90%	94%	91%

27	¿Utiliza alguna herramienta tecnológica para desarrollar su negocio? (teléfono, computadora, software, etc.)				
	Sí	68%	70%	63%	67%
	No	33%	30%	37%	33%
28	¿Cuál de estos aparatos es que utiliza con más frecuencia?				
	Teléfono inteligente	64%	62%	61%	62%
	Computadora	4%	8%	3%	5%
	TPV	0%	12%	2%	5%
	Software	3%	6%	4%	4%
	Otro	5%	0%	2%	2%
	Ninguno	25%	12%	27%	21%
29	¿Para cual de los siguientes motivos utiliza estos medios?, puede elegir más de una opción				
	Publicidad	50	65	52	No son %
	Atención al cliente	24	42	31	No son %
	Desarrollo de aplicación móvil	0	1	0	No son %
	Pagina Web	0	4	1	No son %
	Otro	16	22	22	No son %
30	¿Su negocio ha implementado alguna de estas tecnologías?				
	Internet de las Cosas (IoT)				
	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	100%
	Inteligencia Artificial (IA)				

	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	100%
	Machine Learning				
	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	100%
	Realidad Aumentada				
	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	100%
	Blockchain				
	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	100%
	Desarrollo de aplicación móvil				
	Sí	0%	1%	0%	0%
	No	100%	99%	100%	100%
31	¿Considera que los aparatos tecnológicos pueden ayudar a las MIPYMES de su municipio?				
	Sí	86%	79%	76%	80%
	No	14%	21%	24%	20%
32	En caso de haber contestado que sí la pregunta anterior, ¿Por qué cree que estas empresas no la desarrollan?				
	El costo que puede implicar	43%	46%	40%	43%
	La complejidad para desarrollar tecnología	28%	45%	41%	38%

	No es viable en el municipio	30%	9%	19%	19%
33	¿Considera que la tecnología es un factor que le impida ser una empresa emergente?				
	Sí	100%	99%	100%	100%
	No	0%	1%	0%	0%
34	¿Considera que su negocio tenga alguna innovación o diferenciador que aplicado con tecnología pueda escalar?				
	Sí	100%	99%	100%	299%
	No	0%	1%	0%	1%
	CULTURA FINANCIERA				
35	¿Su negocio acepta pagos con transferencia bancaria?				
	Sí	13%	31%	18%	21%
	No	88%	69%	82%	79%
36	¿Su negocio cuenta con terminal punto de venta?				
	Sí	1%	12%	2%	6%
	No	99%	88%	98%	94%
37	Si su respuesta a las dos preguntas anteriores fueron No, ¿Cuál es la razón para no aceptar estos medios de pago?				
	Desconfianza	78%	65%	87%	76%
	No cuenta con cuenta bancaria	6%	27%	6%	14%
	Desconocimiento	16%	8%	8%	10%

38	Conoce instituciones financieras dentro de su localidad para recibir algún crédito o TPV?				
	Sí	0%	12%	4%	6%
	No	100%	88%	96%	94%
39	¿Alguna vez ha escuchado hablar de la educación financiera?				
	Sí	6%	20%	4%	11%
	No	94%	80%	96%	89%
40	¿Al iniciar tu negocio contabas con recursos limitados?				
	Sí	98%	87%	87%	90%
	No	3%	13%	13%	10%
41	¿Usted tiene una cuenta bancaria?				
	Sí	10%	40%	24%	26%
	No	90%	60%	73%	74%

42	¿Alguna vez se ha visto en la necesidad de recibir financiamiento para su negocio?				
	Sí	81%	77%	82%	81%
	No	19%	23%	18%	20%
43	¿Pudo obtener el préstamo cuando lo necesitó?				
	Sí	28%	28%	21%	26%
	No	54%	49%	61%	55%
44	¿Alguna vez ha escuchado hablar del termino Venture Capitals?				
	Sí	5%	18%	4%	10%
	No	95%	82%	96%	91%
45	¿Alguna vez ha escuchado hablar del termino Business angels?				
	Sí	3%	14%	3%	7%
	No	98%	86%	97%	94%
46	¿Cree que su negocio sea de interés para un inversionista Venture capital o business angel?				
	Sí	0%	1%	0%	0%
	No	100%	99%	100%	100%
47	¿Conoce alguna empresa inversionista venture capital o business angels que se encuentre cerca de su localidad?				
	Sí	0%	0%	0%	0%
	No	100%	100%	100%	101%

--	--	--	--	--	--

Elaboración propia con datos obtenidos de la recolección de muestras de las MIPYMES de Izúcar de Matamoros, Chietla y Puebla

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

1.- ¿Cuál es el giro de su empresa?

El 40% de los encuestados de Tepeojuma y Chietla se dedican en primer lugar al transporte y en segundo lugar a la industria alimenticia; sin embargo, en el Municipio de Izúcar de Matamoros el 29% se dedica a la industria alimenticia y el 26% al Transporte. QUE OTROS GIROS

2.- ¿Cuánto tiempo tiene operando su negocio?

El 44% de los negocios encuestados de Tepeojuma tiene menos de un año laborando, mientras que en Chietla representa un 42% y en Izúcar de Matamoros un 53%.

3.- ¿Su negocio es considerado una MIPYME?

El 100% de los encuestados fueron MIPYMES.

4.- ¿Se encuentra operando formalmente?

La mayor parte de los negocios encuestados se encuentran operando en la informalidad: 93% Tepeojuma, 82% Chietla y 48% Izúcar de Matamoros.

5.- En caso de haber contestado NO a la pregunta anterior ¿por qué no opera de manera formal?

El 46% de los negocios encuestados en Chietla afirmaron que no operan de manera formal porque sus ingresos no son suficientes para pagar impuestos, muy

similar a los resultados obtenidos por Izúcar de Matamoros y Tepeojuma con un 42% y 41%, respectivamente.

6.- ¿Conoce adecuadamente el sistema tributario para llevar a cabo su negocio?

El 90% de las empresas encuestadas de Tepeojuma manifestaron no conocer el sistema tributario correctamente, mientras que las MIPYMES de Chietla e Izúcar de Matamoros se encuentran en la misma situación con un 83% y 58% respectivamente.

7.- ¿Cree que el sistema tributario es adecuado para que pueda operar formalmente?

El 45 y 44%% de las MIPYMES de Tepeojuma e Izúcar de Matamoros, respectivamente, consideran que el sistema tributario no es adecuado para las MIPYMES, mientras que el 72% de Chietla desconoce esta información.

8.- ¿Alguna vez ha requerido realizar un trámite ante el SAT?

El 76% de los encuestados de Chietla mencionaron que nunca se han visto en la necesidad de realizar un trámite ante el Sistema de Administración Tributaria, asimismo un 75% en el municipio de Tepeojuma y un 38% en Izúcar de Matamoros opinaron lo mismo.

9.- ¿Considera que los tramites son accesibles y sencillos para operar formalmente?

El 99% de las MIPYMES encuestados de Tepeojuma opinaron que los trámites necesarios para operar en la formalidad no son accesibles y sencillos, de la misma forma piensan los negocios de Chietla e Izúcar de Matamoros con un 88% y 86% respectivamente.

10.- ¿A cuánto tiempo le queda la Oficina más cercana del SAT para realizar trámites diversos?

La ubicación de las oficinas del SAT parecen ser un problema para los negocios de esta región puesto que el 36% del total de los negocios encuestados mencionaron que la oficina más cercano a estos se encuentra a más de una hora. Sin embargo, los más afectados por esta situación son los municipios con menor urbanización puesto que al 43% al 49% de los negocios de Chietla y Tepeojuma, respectivamente, no tiene una oficina cercana (menor a una hora).

11.- ¿Alguna vez ha tenido una complicación para sacar una cita en el SAT?

El 84% de los encuestados de Tepeojuma mencionaron que nunca han requerido de una cita hasta la fecha, mientras que 69% de las de Izúcar de Matamoros dijeron haber necesitado una cita, pero tuvieron complicaciones para sacar una cita. El 39% de las de Chietla dijo no haber requerido ninguna cita.

12.- Aproximadamente, ¿cuánto gasta en trasladarse ida y vuelta Oficina del SAT para realizar trámites presenciales que usa regularmente?

En lo que respecta al costo de traslado para llegar a una oficina del SAT, las MIPYMES de los municipios de Chietla y Tepeojuma son los más afectados puesto que no cuentan con oficinas de la administración recaudadora de impuestos en dichos municipios. El 30% de las MIPYMES de Chietla, 21% de las de Tepeojuma y solo 9% de las de Izúcar de Matamoros afirmaron gastar más de \$200 por traslado. Las MIPYMES de Chietla son las más afectadas.

13.- La última vez que acudió al SAT, ¿cuánto tiempo esperó para ser atendido(a)?

Del total de las MIPYMES encuestadas de estos municipios, el 49% dijo haber tardado menos de 30 minutos para ser atendidos; 22%, de 31-60 minutos y, solo el 12%, más de una hora.

14.- ¿Además de las obligaciones del SAT, sabe si su negocio debe cumplir con otras regulaciones?

El nivel de desconocimiento de regulaciones diferentes a las obligaciones fiscales es muy alto por parte de las MIPYMES de esta región, puesto que el 88% de las MIPYMES encuestadas de Tepeojuma, 54% de Chietla y 42% de Izúcar de Matamoros mencionaron que no saben si deben cumplir con otro marco legal.

15.- ¿Cuenta con alguna oficina del SAT dentro de su localidad para realizar sus trámites fiscales?

Solo un municipio de los tres mencionados en esta investigación, Izúcar de Matamoros, cuenta con oficinas del SAT, en los municipios de Chietla y Tepeojuma no existen oficinas ni módulos que puedan atender a los contribuyentes, por lo tanto estas tienen que trasladarse a zonas con mayor urbanización como lo es el caso de Izúcar de Matamoros.

16.- ¿Qué lo motivo a crear su empresa?

El 61% de las MIPYMES encuestadas dentro del municipio de Izúcar de Matamoros afirmaron que el principal motivo para la creación de su negocio fue por autoempleo; mientras que las MIPYMES de Chietla (71%) y Tepeojuma (41%) dijeron que su objetivo principal era obtener un ingreso extra. Muy por abajo quedaron las respuestas de ayuda a la comunidad con menos de 7% de forma general.

17.- ¿Conoce que es una empresa emergente?

La mayor parte de las MIPYMES de estos municipios mostraron que no tienen idea de que es una empresa emergente, solo el 9% de los encuestados afirmaron saber que es una Empresas emergentes.

18.- ¿Sabes cuáles son las características de las empresas emergentes?

Al igual que pregunta anterior, la mayor parte de las MIPYMES desconocen cuales son las características de una empresa emergente. Solo el 4% afirmó conocer las particularidades de unas Empresas emergentes.

19.- ¿Cuál de estos factores cree que le impida convertirse en una empresa emergente?

El 27% de las MIPYMES de Chietla dijeron que el sistema tributario es el factor principal para no convertirse en empresas emergentes, mientras que la tecnología y la informalidad son los otros factores más importantes para un 23% y 20% de las MIPYMES de este mismo municipio.

Para el municipio de Izúcar de Matamoros, la cosa no es muy diferente: el 24% mencionó que el factor principal se debe a los apoyos gubernamentales, y 21% se debe a la informalidad y tecnología.

Por último, para las MIPYMES de Tepeojuma los principales factores por la cual no pueden convertirse en empresas emergente son la complejidad del sistema de tributario y la tecnología e innovación con un 25% cada una.

20.- ¿Cree que la informalidad sea un reto para que su empresa pueda ser emergente?

88% de las MIPYMES de Chietla, 86% de Tepeojuma y 69% de Chietla mencionó que la informalidad es un factor importante para convertirse en empresas emergentes.

21.- ¿Dejaría la informalidad con el fin de crecer su negocio?

El 68% de las MIPYMES de Tepeojuma, 64% de Izúcar de Matamoros y 68% de afirmaron que dejarían la informalidad con el fin de crecer sus negocios. Aunque el porcentaje fue la mayor parte, no todas las MIPYMES buscan su crecimiento y prefieren seguir operando en la informalidad.

22.- Desde su punto de vista, ¿La informalidad es buena o mala? ¿Por qué?

El 74% de los negocios de las MIPYMES de Tepeojuma mencionaron que la informalidad es buena. El 58% de las MIPYMES de Chietla también considera que este fenómeno es importante, y por último, solo el 55% de las de Izúcar de Matamoros también manifestó que es buena.

23.- ¿Alguna vez ha escuchado hablar sobre la política de incentivos a la formalidad?

el 97% de las MIPYMES del total de los encuestados mencionó que nunca ha escuchado hablar de la política de incentivos a la formalidad, por lo cual se puede ver que la estrategia planteada por la secretaría de economía no ha llegado hasta esta región.

24.- ¿Alguna vez ha escuchado hablar de la Simplificación tributaria?

Al igual que los política de incentivos para la formalidad, el 97% de las MIPYMES encuestados manifestaron que nunca han escuchado hablar de la simplificación tributaria, por lo cual PRODECON ha fallado en su misión de fomentar la cultura Tributaria en esta región.

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

25.- ¿Considera que su negocio realiza una actividad tecnológica innovadora que pueda ayudar a su negocio?

El 90% de las MIPYMES de estos municipios declararon que no realizan ninguna actividad innovadora que pueda ayudar a escalar su negocio.

26.- ¿Su negocio se caracteriza por tener capacidad de cambio y adaptación a las nuevas tecnologías?

De igual forma, el 91% de las MIPYMES mencionaron que no tienen la capacidad de cambio y adaptación a las nuevas tecnologías que han surgido recientemente.

27.- ¿Utiliza alguna herramienta tecnológica para desarrollar su negocio? (teléfono, computadora, software, etc.)

El 70% Las MIPYMES de Izúcar de Matamoros señalaron que utilizan tecnología para realizar sus actividades, el porcentaje de uso de tecnología para las MIPYMES de Tepeojuma fue de 68% y, por último solo un 63% de las MIPYMES de Chietla utiliza la tecnología.

28.- ¿Cuál de estos aparatos es el que utiliza con más frecuencia?

El 64% de las MIPYMES de Tepeojuma, 62% de Izúcar de Matamoros y 61% de Chietla declararon que es el aparato que más utilizan para realizar su actividad económica es el un teléfono inteligente.

29.- ¿Para cuál de los siguientes motivos utiliza estos medios?, puede elegir más de una opción.

Las principales razones por la cual las MIPYMES encuestadas utilizan aparatos tecnológicos son: 117 MIPYMES mencionaron que para realizar publicidad; 97, para dar seguimiento a sus clientes; 5, para actualizar sus páginas web y; solamente una, de Izúcar de matamoros, para desarrollar una aplicación móvil.

30.- ¿Su negocio ha implementado alguna de estas tecnologías?

Ninguna de las MIPYMES encuestadas declaró haber hecho uso de tecnologías recientes tales como Internet de las cosas, Inteligencia artificial, Machine Learning, Realidad aumentada, Blockchain. Solamente una MIPYME dijo haber desarrollado una aplicación móvil para su negocio.

31.- ¿Considera que los aparatos tecnológicos pueden ayudar a las MIPYMES de su municipio?

El 86% de las MIPYMES de Tepeojuma, el 79% de Izúcar de Matamoros y 76% de Chietla manifestaron que los aparatos tecnológicos pueden ayudar a las MIPYMES de la región, sin embargo, no todos las utilizan.

32.- En caso de haber contestado que sí la pregunta anterior, ¿Por qué cree que estas empresas no la desarrollan?

El 43% del total de las MIPYMES encuestados mencionaron que la principal razón por la cual no se desarrolla la tecnología en esta región es por los costos que pueden implicar y el 38% opinó que se puede deber a la complejidad para desarrollar tecnología, y por último, solo 19% mencionó que no es viable en el municipio por la falta de aceptación de esta.

33.- ¿Considera que la tecnología es un factor que le impida ser una empresa emergente?

Todas las MIPYMES encuestadas de los municipios afirmaron que la tecnología es un factor que les impide ser empresas emergentes, solo hubo una excepción la cual mencionó que no considera que la tecnología sea un reto para convertirse en empresa emergente.

34.- ¿Considera que su negocio tenga alguna innovación o diferenciador que aplicado con tecnología pueda escalar?

Solo una MIPYME perteneciente a Izúcar de Matamoros declaró que tiene alguna innovación o diferenciador que puede ayudarla a convertirse en una empresa

emergente. El resto de las MIPYMES mencionó que no tienen ningún diferenciador con respecto a los demás.

CULTURA FINANCIERA

35.- ¿Su negocio acepta pagos con transferencia bancaria?

El 79% del total de las MIPYMES encuestadas mencionaron que no aceptan pagos por medio de transferencia bancaria. El municipio con más MIPYMES que aceptan este medio de pago fue Izúcar de Matamoros con 31%. Seguido de 18% en Chietla y, por último, Tepeojuma con 13%.

36.- ¿Su negocio cuenta con terminal punto de venta?

Únicamente el 12% de las MIPYMES de Izúcar de matamoros, 2% de Chietla y 1% de Tepeojuma cuenta con TPV. Lo cual nuevamente muestra que el municipio con mayor urbanización es el que más herramientas de desarrollo tiene.

37.- Si su respuesta a las dos preguntas anteriores fue No, ¿Cuál es la razón para no aceptar estos medios de pago?

El 87% de las MIPYMES encuestadas de Chietla, el 78% de Tepeojuma y 65% de Izúcar de Matamoros mencionaron que la principal causa por la cuenta no acepta transferencias bancarias o pagos con tarjeta es por la desconfianza.

38.- ¿Conoce instituciones financieras dentro de su localidad para recibir algún crédito o TPV?

El 100% de las MIPYMES de Tepeojuma asegura que no existe una institución financiera dentro de municipio que pueda brindarle un crédito. Para el municipio de Chietla las cosas no son muy diferentes, puesto que solo el 4% conoce alguna dependencia que pueda ayudarle a conseguir un crédito o TPV. Y por último, el 12% de las MIPYMES de Izúcar de Matamoros mostraron que conocen una institución que pueda facilitar este tipo de herramientas.

39.- ¿Alguna vez ha escuchado hablar de la educación financiera?

Únicamente el 4% y 6% de los encuestados de Chietla y Tepeojuma, respectivamente, dijeron haber escuchado hablar alguna vez sobre la educación financiera. Mientras que el porcentaje para las MIPYMES de Izúcar es más alto con un 20% de afirmación.

40.- ¿Al iniciar tu negocio contabas con recursos limitados?

El 98% de las MIPYMES de Tepeojuma dijo haber iniciado con recursos limitados, al igual que el 87% de las MIPYMES de Izúcar de Matamoros y Chietla.

41.- ¿Usted tiene una cuenta bancaria?

En este resultado se puede notar que el 90% de las MIPYMES de Tepeojuma respondieron no tener cuenta bancaria, mientras que solo el 73% de Chietla confirmo lo mismo. Para el municipio de Izúcar, solo el 60% no dispone de cuenta bancaria. Este resultado tiene relación con el acceso a servicios puesto que dentro del municipio de Tepeojuma no existe ninguna institución financiera.

42.- ¿Alguna vez se ha visto en la necesidad de recibir financiamiento para su negocio?

81% de las MIPYMES encuestadas declararon haber tenido necesidad de conseguir financiamiento. Sin embargo, solo el 28% de las MIPYMES de Izúcar y Tepeojuma pudieron obtenerlo, mientras que par Chietla solo fue del 21%.

43.- ¿Pudo obtener el préstamo cuando lo necesitó?

En cuestión del financiamiento solicitado por parte de las MIPYMES, el 61% de las MIPYMES de Chietla; 54%, de Tepeojuma y; 49%, de Izúcar de Matamoros comentaron que no pudieron obtener el préstamo cuando lo necesitaron.

44.- ¿Alguna vez ha escuchado hablar del término Venture Capitals?

El 10% de todas las MIPYMES encuestadas aseguraron saber que es una empresa Venture Capital, y solo el 7% ha escuchado hablar del término Business Angels. Nuevamente las MIPYMES de Izúcar de matamoros fueron quienes obtuvieron el resultado más positivo.

45.- ¿Cree que su negocio sea de interés para un inversionista Venture capital o business angel?

Solo una MIPYME de todas las encuestadas, perteneciente a Izúcar de Matamoros, mencionó que su negocio podría generar el intereses de un inversor venture capital y/o business angels. El resto de las MIPYMES comentaron que sus negocios no son atractivos para este tipo de inversionistas.

46.- ¿Cree que su negocio sea de interés para un inversionista Venture capital o business angel?

Solo una MIPYMES, de Izúcar de Matamoros, mencionó que su negocio podría ser de interés para un inversionista de riesgo como venture capital o business ángel.

47.- ¿Conoce alguna empresa inversionista venture capital o business angels que se encuentre cerca de su localidad?

Ninguna de las MIPYMES encuestadas en los 3 municipios mencionó conocer una empresa venture capital o business angel cerca de su localidad.

CAPITULO 5: PROPUESTAS Y CONCLUSIONES

Conforme a lo mencionado en este tema de investigación y tomando como base todos los datos obtenidos; a continuación, se presentan algunas propuestas que pueden ser soluciones a los retos planteados.

La propuesta que se plantea para el reto de la tecnología es una intervención por parte del gobierno para realizar alianzas con el sector privado y llevar servicios tecnológicos a los municipios Chietla, Tepeojuna e Izúcar de Matamosros, para que más personas tengan acceso a la tecnología. Al tener más acceso a Internet, la economía local puede crecer y desarrollarse.

Asimismo, las MIPYMES tienen que ir adaptándose a los cambios tecnológicos que se van empleando en la forma de hacer negocios, puesto que para convertirse en una empresa emergente se debe desarrollar tecnología e innovación lo cual les permitirá que inversionistas estén interesados en invertir en este tipo de proyectos.

La inclusión financiera es seguir creando nuevos proyectos como la creación del Banco del Bienestar, en las que se promueva el ahorro, el acceso al financiamiento para personas físicas y morales, fomentando métodos de pago diferentes fáciles de usar como por ejemplo el *clip* y *codi*, el cual ayuda a impulsar a este tipo de empresas.

Crear entrenamientos para concientizar a los empresarios sobre el correcto uso del financiamiento; mostrándoles como este puede llegar a ser una herramienta

útil para escalar su negocio. Los financiamientos son parte fundamental para la aceleración de los mismos o aterrizar una buena idea .

Las MIPYMEs deben ser más ágiles y flexibles para modificar aspectos importantes de su estructura. Deben orientarse a las necesidades del cliente para detectar una idea de negocio innovadora. Deben aprender a gestionar sus finanzas tratando de reducir sus costos sin sacrificar calidad.

CONCLUSIONES

La mayor parte de las MIPYME de estas localidades se encuentran operando de forma informal, no cuentan con tecnología actualizada y los negocios se encuentran en regiones semi urbanizadas y rurales, en esta región aún hay muchos aspectos que atender en cuanto al desarrollo empresarial.

Las MIPYME de estos municipios siguen tendencias locales, por lo que es importante que las autoridades competentes presenten soluciones que ayuden a su desarrollo económico.

La hipótesis que se planteó al iniciar esta investigación “al conocer los factores que afectan a las MIPYME de Izúcar de Matamoros, Tepeojuma y Chietla se pueden identificar las causas por las cuales no se convierten en empresas emergentes” ha sido aceptada.

BIBLIOGRAFÍA

- Angelique Adjutant. (29 de Junio de 2018). *En crecimiento de las compañías manufactureras*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2021, de Businesswire a Berkshire Hathaway Company: <https://www.businesswire.com/news/home/20110629006861/es/>
- Asensio, T. (Junio de 2012). *Análisis comparativo entre la burbuja*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de Universidad Pontificia Comillas: <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/6540/retrieve>
- Banco de México. (2021). *Sistema de Información Económica*. Recuperado el 02 de Octubre de 2021, de Banco de México: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=2&accion=consultarCuadro&idCuadro=CR199&locale=es>
- BBVA. (s.f.). *¿Qué es una 'startup'?* Recuperado el 16 de Junio de 2022, de BBVA: <https://www.bbva.com/es/que-es-una-startup/>
- BeeDIGITAL. (07 de Julio de 2022). *Las diferencias entre una startup y una pequeña empresa*. Recuperado el 17 de Octubre de 2022, de Beedigital: <https://www.beedigital.es/tendencias-digitales/las-diferencias-entre-una-startup-y-una-pequena-empresa/>
- Beltrán Romero, M., Ramírez Cortés, E., Flores Aguilar, F., & Martínez Reyes, S. (2017 de Noviembre de 2017). *Causas que originan que las Microempresas de Izúcar de Matamoros, Puebla se*. Recuperado el 17 de Marzo de 2022, de https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Desarrollo_Economico/vol4_num13/Revista_de_Desarrollo_Econ%C3%B3mico_V4_N13_3.pdf
- Blank, S., & Dorf, B. (2000). *El Manual del Emprendedor*. Ciudad de México: México, Editorial Gestión. doi.: 978-84-9875-336-3

Cepymenews. (s.f.). *Los riesgos más habituales en la actividad de una startup o nuevo negocio*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de <https://cepymenews.es/riesgos-actividad-startup-nuevo-negocio>

Clip. (s.f.). *¿Quieres saber por qué Clip es el lugar donde sucede lo extraordinario?* Recuperado el 17 de Marzo de 2022, de Clip: <https://careers.clip.mx/#missionVision>

Comisión Europea. (2021). *COSME europe's programme for SMEs*. Recuperado el 12 de Marzo de 2022

Comisión Europea. (2018). *Reglamento (UE) N 651| 2014 de la Comisión Europea*. Diario Oficial De La Unión Europea. Recuperado el 01 de Marzo de 2022

Comisión Europea. (17 de Enero de 2020). *Work programme for 2020 for the implementation of the programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized Enterprises (COSME)*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2021, de http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Documents/COSME_WP2020_EN.pdf

Con Letra Grande. (16 de Octubre de 2019). *6 diferencias claves entre una startup y una pyme*. Recuperado el Octubre 2017 de 2022, de Con Letra Grande: <https://www.conletragrande.cl/mi-empresa/6-diferencias-claves-entre-una-startup-y-una-pyme>

Consejo de Normas de Información Financiera. (2018). *Norma de Información Financiera A-2 - Postulados Básicos*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2021

Consejo Municipal de Tepeojuma. (s.f.). <http://tepeojuma.puebla.gob.mx/>. Recuperado el 17 de Abril de 2022, de Consejo Municipal de Tepeojuma: <http://tepeojuma.puebla.gob.mx/>

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2022). *Informe Anual Sobre La Situación de Pobreza y Rezago Social*. Recuperado el 12 de Julio de 2022
- Dini, M., & Stumpo, G. (October de 2020). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2021, de Economía UNAM: http://economia.unam.mx/academia/inae/images/ProgramasyLecturas/lecturas/inae_ii/mipymes.pdf
- Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores. (s.f.). *Qué es una startup y en qué se diferencia de una empresa*. Recuperado el 17 de Octubre de 2022, de /www.iebschool.com: <https://www.iebschool.com/blog/que-es-una-startup-lean-startup/>
- Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores. (s.f.). *Tipos de inversión principales para financiar una startup*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2022, de IEB School: <https://www.iebschool.com/blog/como-financiar-mi-startup-lean-startup/>
- Forbes, & Lascuráin, P. (23 de abril de 2014). *Pymes y startups: la forma es el fondo*. Recuperado el 17 de Octubre de 2022, de Forbes: <https://www.forbes.com.mx/pymes-y-startups-la-forma-es-el-fondo/>
- García del Junco, J., & Casanueva Rocha, C. (2019). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. España: Mc Graw Hill.
- Gobierno de Izucar de Matamoros. (s.f.). Recuperado el 17 de Junio de 2022, de Gobierno de Izucar de Matamoros: <https://www.izucar.gob.mx/historia/>
- Gobierno de México. (2022). *Secretaría de Economía*. Recuperado el 3 de Marzo de 2022, de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/se/>

- Gobierno de México. (17 de Febrero de 2022). *Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)*. Obtenido de Gobierno de Mexico: <https://www.gob.mx/tuempresa/articulos/crea-tu-sociedad-por-acciones>
- Gómez Sabaíni , J., & Morán, D. (2017). *Informalidad y tributación en América Latina: Explorando los nexos para mejorar la equidad*. Santiago: Naciones Unidas. doi:1680-8843
- González, S. (2011). *Región V. Valle de Atlixco y Matamoros*. Recuperado el 19 de Marzo de 2022, de <https://sites.google.com/site/estatalpue/bloque-2/regionvvalledeatlixcoymatamoros>
- H. Ayuntamiento de Chietla, Puebla. (2019). *H. Ayuntamiento de Chietla, Puebla*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2021, de <https://planeader.puebla.gob.mx/PDF/Municipales2020/Chietla.pdf>
- Hernández Sampieri , R. (2010). *Métodología de la investigación*. Mc Graw Hill. Recuperado el 12 de Agosto de 2022, de http://chamilo.cut.edu.mx:8080/chamilo/courses/SEMINARIODEINVESTIGACION15DEDICI/document/INVESTIGACION_CUALITATIVA_O_CUANTITATIVA/Metodos_Mixtos_-SAMPIERI-.pdf
- Iberdrola. (s.f.). *¿Qué es la realidad aumentada?* Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de Iberdrola: <https://www.iberdrola.com/innovacion/que-es-realidad-aumentada>
- IBM. (s.f.). *¿Qué es machine learning?* Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de IBM México: <https://www.ibm.com/mx-es/analytics/machine-learning>
- IBM. (s.f.). *Visión general de Blockchain*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de IBM México: <https://www.ibm.com/es-es/topics/what-is-blockchain>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (30 de Agosto de 2019). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y*

Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018. Recuperado el 12 de Septiembre de 2021, de INEGI: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

Junior Achievement México. (s.f.). *¿Qué es una StartUp?* Recuperado el 10 de Junio de 2022, de jamexico: <https://www.jamexico.org.mx/post/startup>

Lascuráin, P. (23 de Abril de 2014). *Pymes y startups: la forma es el fondo*. Recuperado el 23 de Febrero de 2022, de Forbes: <https://www.forbes.com.mx/pymes-y-startups-la-forma-es-el-fondo/>

Minevich, M. (30 de Diciembre de 2020). *These 8 Heartland Cities Are Essential to the Future of American Innovation*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/360366>

Morales, C. (16 de Marzo de 2021). *Mototaxis en Puebla serán regulados con apego a la ley: Barbosa*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2021, de <https://www.milenio.com/politica/gobierno/mototaxis-puebla-regulados-apego-ley-miguel-barbosa>

Oracle. (s.f.). *¿Qué es la inteligencia artificial? Obtenga más información sobre la inteligencia artificial*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de Oracle: <https://www.oracle.com/mx/artificial-intelligence/what-is-ai/>

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2017). *Start-up Latin America 2017*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de OCDE: <https://www.oecd.org/dev/americas/startups2016-assessment-and-recommendations.pdf>

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (13 de Mayo de 2020). *Start-ups in the time of COVID-19: Facing the challenges, seizing the opportunities*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de OCDE: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/start-ups-in-the-time-of->

covid-19-facing-the-challenges-seizing-the-opportunities-87219267/#section-d1e76

Pigna, A. (04 de Marzo de 2022). *¿Conoce nuestra historia Kavak! De Unicornio a Pegaso Mexicano*. Recuperado el 19 de Abril de 2022, de Kavak: <https://www.kavak.com/mx/blog/historia-kavak>

Pineda, D. M. (18 de Octubre de 2017). *Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de CORE: <https://core.ac.uk/download/pdf/268087956.pdf>

SAP. (s.f.). *¿Qué es IoT y cómo funciona?* Recuperado el 12 de Septiembre de 2022, de SAP: <https://www.sap.com/latinamerica/insights/what-is-iot-internet-of-things.html>

Secretaría de Economía. (s.f.). *Reglas de Operación del programa para el Desarrollo de la Industria de Software y la Innovación*. Recuperado el 12 de Enero de 2022, de Prosoft: <http://www.prosoft.economia.gob.mx/>

Senado de la República. (29 de Febrero de 2020). *Pymes, importante motor para el desarrollo económico nacional*. Recuperado el 03 de Noviembre de 2021, de Senado de la República: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47767-pymes-importante-motor-para-el-desarrollo-economico-nacional-mc.html#:~:text=Las%20peque%C3%B1as%20y%20medianas%20empresas,0.1%20por%20ciento%20en%202019.>

Simón, I. (30 de Noviembre de 2021). *¿Cuáles son las Startups mexicanas más prometedoras en 2022?* Recuperado el 11 de Junio de 2022, de linkedin.: https://www.linkedin.com/pulse/cu%C3%A1les-son-las-startups-mexicanas-m%C3%A1s-prometedoras-en-enrique-sim%C3%B3n?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card

- Tromber . (s.f.). *About us Tromber*. Recuperado el 09 de Junio de 2022, de Tromber Website: <https://tromber.es/about-us/>
- U.S. Small Business Administration. (2022). *Acerca de la SBA*. Recuperado el 12 de Enero de 2022, de Small Business Administration: <https://www.sba.gov/acerca-de-la-sba>
- Unidad de Desarrollo Productivo. (1 de Marzo de 2018). *Las MiPyME en México: retos y oportunidades*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2021, de Unidad de Desarrollo Productiv: <https://www.inadem.gob.mx/las-mipyme-en-mexico-retos-y-oportunidades/>
- Valdés, J., & Sánchez, G. (Diciembre de 2012). *Laa MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>
- Veigler Business School. (18 de Diciembre de 2019). *Las empresas emergentes y sus características*. Recuperado el Septiembre de Junio de 2022, de Veigler Business School: <https://veigler.com/empresas-emergentes/>

REFERENCIAS

- Ampudia, N. (2008). *Micro empresa y pobreza, financiamiento y contribución al desarrollo*. Guadalajara Jalisco: Universidad Panamericana, Guadalajara, Jalisco. México. Recuperado el 15 de Junio de 2022
- Banco Mundial. (20 de Abril de 2018). *Inclusión financiera*. Recuperado el 12 de Abril de 2022, de Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/inclusion/overview#1>

- Banco Mundial. (02 de Julio de 2018). *Profundizar la inclusión financiera en áreas rurales de México*. Recuperado el 18 de Marzo de 2022, de <https://www.bancomundial.org/es/results/2018/07/02/profundizar-la-inclusion-financiera-en-areas-rurales-de-mexico>
- Bebczuck, R. (2018). *Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de Situación y Propuestas de Política*. Universidad Nacional de La Plata. doi:ISSN 1853-0168
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021). *Ley del Impuesto Sobre la Renta*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado el 12 de Febrero de 2022
- Carazo Alcalde, J. (30 de Mayo de 2017). *Método Lean Start up*. Recuperado el 17 de Octubre de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/metodo-lean-startup.html>
- Carbajal, B. (07 de Febrero de 2022). Migraron del RIF al Resico sólo 313 mil contribuyentes: SAT. *La Jornada*. Recuperado el 01 de Marzo de 2022
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (30 de Junio de 2016). *¿Qué es la Inclusión Financiera?* Recuperado el 12 de Abril de 2022, de <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2021). *Base de Datos de Inclusión Financiera*. Recuperado el 18 de Marzo de 2022
- Enterprise Europe Network. (s.f.). *About Enterprise Europe Network*. Recuperado el 14 de Enero de 2022, de Enterprise Europe Network: <https://een.ec.europa.eu/about/about>

- Espinosa, C. (26 de Agosto de 2015). *Impacto que ha tenido la implementación del Régimen*. Recuperado el 12 de Febrero de 2022, de <https://www.uv.mx/iic/files/2018/01/08-B0205.pdf>
- Gobierno de la República. (2022). *Fondo PYME*. Recuperado el 19 de Enero de 2022, de Gobierno de la República: <http://www.fondopyme.gob.mx/>
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. (2002). *Trayectoria de las micros, pequeñas y medianas empresas y programas específicos de desarrollo en México*. doi:<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). *Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y por entidad federativa*. Recuperado el 3 de 10 de 2021, de https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/doc/evn_ent_fed.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIG 2018)*. Recuperado el 17 de Febrero de 2022, de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (02 de Diciembre de 2020). *EL INEGI PRESENTA RESULTADOS DE LA SEGUNDA EDICIÓN DEL ECOVID-IE*. Recuperado el 11 de Junio de 2022, de INEGI: https://inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/E COVID-IE_DEMOGNEG.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (22 de Junio de 2020). *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2020*. Recuperado el 15 de Marzo de 2022, de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/OtrTemEcon/ENDUTIH_2020.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Estadísticas A Propósito Del Día De Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2021

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFÍA. (2022). *ENCUESTA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA 2021*. Recuperado el 28 de Abril de 2022

Instituto Nacional De Estadística Y Geografía. (2016). *Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y por entidad federativa*. Recuperado el 3 de Septiembre de 2021, de https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/doc/evn_ent_fed.pdf

International Telecommunication Union. (s.f.). *Trends in tech SMEs and startups support*. Recuperado el 15 de Marzo de 2022, de <https://www.itu.int/en/action/entrepreneurship/Pages/Trends-in-tech-SMEs-and-startups-support.aspx#:~:text=Tech%20Small%20and%20Medium%20Enterprises,%2C%20regional%2C%20and%20national%20economies>.

Martinez, K. (27 de Junio de 2018). *¿Qué son las PYMES y cuál es su importancia en la economía mexicana?* Obtenido de Microsip: <http://dazteka.com/pymes-y-su-importancia/#:~:text=Las%20PYMES%20tienen%20una%20especial,base%20de%20la%20econom%C3%ADa%20mexicana>.

Minevich, M. (30 de Diciembre de 2020). *These 8 Heartland Cities Are Essential to the Future of American Innovation*. Recuperado el 28 de Junio de 2022, de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/360366>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (s.f.). *Programa COSME*. Recuperado el 12 de Febrero de 2022, de Agrupaciones Empresariales Innovadoras:

<https://clusters.ipyme.org/es-es/PoliticaClusters/PoliticaEuropeaClusters/Paginas/ProgramaCOSME.aspx>

Miranda, A. (17 de Agosto de 2018). *Llegó el momento de apostar por la tecnología*. Recuperado el 16 de 03 de 2022, de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/pymes-apuestan-por-tecnologia.html>

Patista, D. (Octubre de 2019). *Factores que inciden en la rotación de personal en las Mipymes afiliadas a la CANACINTRA*. Recuperado el 05 de Octubre de 2021, de Centro de Informática de la Facultad de Contaduría y Administración: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xxiv/docs/1.03.pdf>

Presidencia de la República EPN. (08 de Septiembre de 2013). *Presentación de la Iniciativa de Reforma Hacendaria, que tuvo lugar en el Salón Adolfo López Mateos de la Residencia Oficial*. Recuperado el 12 de Enero de 2022, de <https://www.gob.mx/epn/prensa/presentacion-de-la-iniciativa-de-reforma-hacendaria-que-tuvo-lugar-en-el-salon-adolfo-lopez-mateos-de-la-residencia-oficial-14136>

Procuraduría de la Defensa del Contribuyente. (Diciembre de 2013). *Régimen de Incorporación Fiscal*. Recuperado el 16 de 10 de 2021, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/65264/R_gimen_de_Incorporacion_Fiscal__RIF_.pdf

Procuraduría de la Defensa del Contribuyente. (Noviembre de 2021). *Régimen Simplificado de Confianza*. Recuperado el 15 de Enero de 2022, de https://www.prodecon.gob.mx/Documentos/bannerPrincipal/2021/libro_regimen.pdf

Riquelme, R. (10 de Abril de 2022). *México es el país más atractivo para la expansión de startups en América Latina*. Recuperado el 18 de Octubre de

2022, de El economista:
<https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/Mexico-es-el-pais-mas-atractivo-para-la-expansion-de-startups-en-America-Latina-20220408-0061.html>

Robert Scoble. (03 de Marzo de 2017). *Why are most of the successful startups come out of the USA?* Recuperado el 14 de Enero de 2022, de Observer:
<https://observer.com/2017/03/why-do-most-of-the-successful-startups-originate-usa-ameria/>

Sistema de Administración Tributaria. (2021). *Conoce el Régimen de actividad empresarial y profesional.* Recuperado el 10 de Octubre de 2021, de Servicio de Administración Tributaria:
<https://www.sat.gob.mx/consulta/04950/conoce-el-regimen-de-actividad-empresarial-y-profesional>

Sistema de Administración Tributaria. (2021). *Régimen de Incorporación Fiscal.* Recuperado el 22 de Noviembre de 2021, de
<https://www.sat.gob.mx/consulta/55107/conoce-el-regimen-de-incorporacion-fiscal>