



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA

***SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS
DE POSGRADO***

**“INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA
PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO”**

DIRECTORA:

Dra. Alicia Gómez Martínez

TESIS

Para Obtener el Grado de
Maestro en Administración.

PRESENTAN:

Viviana Patricia Dávila Lima
Stephanie Rojas Zenteno

Puebla, Pue. Marzo 2015



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**

**FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado**

**“INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA
PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO”**

DIRECTOR DE TESIS:

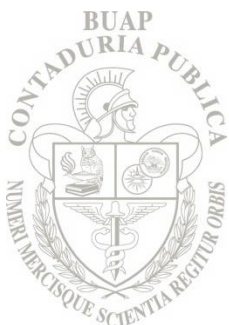
Dra. Alicia Gómez Martínez

TESIS

Que para obtener el grado de:
Maestro en Administración

Presenta(n):

Viviana Patricia Dávila Lima
Stephanie Rojas Zenteno



Puebla, Pue. Marzo 2015



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendón
Secretaría 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 **Director de la Tesis** denominada: **"INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO"**, elaborada por las alumnas de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN de nombre:

VIVIANA PATRICIA DÁVILA LIMA
STEPHANIE ROJAS ZENTENO

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.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 16 de diciembre de 2014

Atentamente



Dra. Alicia Gomez Martínez



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendón

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 de la Tesis** denominada: **"INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO"**, elaborada por las alumnas de la **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN** de nombre:

VIVIANA PATRICIA DÁVILA LIMA

STEPHANIE ROJAS ZENTENO

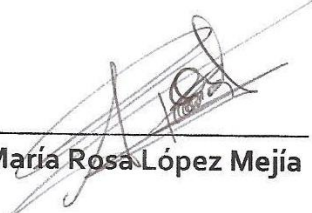
Informo a Usted que a mi juicio el citado trabajo cumple con los requisitos técnicos y metodológicos necesarios, por lo que no tengo inconveniente en liberarlo para que se continúe con los trámites de titulación que procedan.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 16 de diciembre de 2014

Atentamente


Dra. María Rosa López Mejía



M.A. Elisa Guillermina del Perpetuo Socorro Ruiz Rendón
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 la que suscribe en mi calidad de Asesor de la Tesis denominada: "INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO", elaborada por las alumnas de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN de nombre:

VIVIANA PATRICIA DÁVILA LIMA
STEPHANIE ROJAS ZENTENO


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.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Sin otro particular, quedo de Usted.

H. Puebla de Z., a 16 de diciembre de 2014

Atentamente


Mtro. José María Ruiz Rendón





Oficio No. FCP-SIEP/233/14
Asunto: Digitalización de Tesis

C. VIVIANA PATRICIA DÁVILA LIMA
STEPHANIE ROJAS ZENTENO

PRESENTE

Por medio del presente tengo a bien comunicarle que se autoriza la digitalización en formato PDF, de la tesis denominada **“INFLUENCIA DE LA INCUBADORA EN EL CRECIMIENTO DE LA PYME EN PUEBLA. ESTUDIO COMPARATIVO”**, a fin de sustentar el examen profesional para obtener el grado de **MAESTRAS EN ADMINISTRACIÓN**.

Sin más por el momento, quedo de ustedes.

ATENTAMENTE

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”

H. Puebla de Z., 17 de diciembre de 2014


M.A. ELISA GUILLERMINA DEL PERPETUO SOCORRO RUIZ RENDÓN
Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado.

AGRADECIMIENTOS

Con amor a DIOS, por guiarme día a día con sabiduría y rodearme de personas extraordinarias.

A mis PADRES, por el amor y la comprensión que desde niña me han brindado, por guiar mi vida con energía y porque sin escatimar esfuerzo alguno, han sacrificado parte de su vida para mi educación y formación personal y profesional, siendo esto para mí, la mejor herencia.

A mi HERMANO, porque con su alegría y compañía, me motiva a continuar en este caminar sin importar los obstáculos.

A mis ABUELOS con gran admiración por su ejemplo para continuar siempre adelante y enseñarme que no hay éxito inalcanzable siempre que haya esfuerzos constantes.

A mi NOVIO, porque con paciencia y amor me alentó a lograr esta hermosa realidad.

A STEPHANIE por su amistad, apoyo y dedicación que hoy nos permiten alcanzar una meta importante en nuestras vidas.

Viviana Dávila

AGRADECIMIENTOS

A Dios...

Porque la fe mueve montañas.

A mi familia...

Fuente de apoyo constante e incondicional que día a día me ha permitido luchar contra la adversidad.

A mi Madre...

Mujer admirable que hasta en su último suspiro derrocho amor por los suyos.

A Viviana...

Por su apoyo y dedicación en la elaboración de la investigación.

Stephanie Rojas

AGRADECIMIENTOS

A la Dra. Alicia Gómez Martínez y a la Dra. Ma. Rosa López Mejía, por sus consejos, paciencia, tiempo y especialmente por su amistad y confianza que han alimentado nuestras ganas de superación constante.

Al Centro de Innovación y Competitividad Empresarial de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla por su apoyo en la obtención de la información que sirvió de base para el desarrollo de esta investigación, así como todas las facilidades brindadas para el acceso a la misma.

A los emprendedores incubados y no incubados que con amabilidad nos regalaron parte de su tiempo para la aplicación del instrumento de investigación, por su honestidad y sobre todo por la apertura para compartirnos sus experiencias y retroalimentar con temas de valor este proyecto.

Viviana Dávila y Stephanie Rojas

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	i
II.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	v
III.	JUSTIFICACIÓN.....	vi
IV.	OBJETIVO GENERAL	xi
V.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xi
VI.	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	xii
VII.	DISEÑO METODOLÓGICO	xii
VIII.	ALCANCES Y LIMITACIONES	xiii
	CAPITULO I MARCO TEÓRICO.....	1
	TEMA 1. “LA EMPRESA”	2
	1.1 Evolución Histórica de la Empresa	3
	1.2 Concepto de Empresa.	5
	1.3 Clasificación de la Empresa.....	7
	1.4 Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME´s).....	10
	1.5 Características de las PyME´s.....	12
	1.6 Ventajas y Desventajas de las PyME´s.	13
	1.7 Importancia de la PyME en el Mundo	15
	1.8 Importancia de las PyME´s en México.....	19
	1.9 Importancia de las PyME´s en Puebla.....	22
	1.10 Problemática de las PyME´s.....	22
	TEMA 2. “SISTEMA NACIONAL DE INCUBACIÓN”.....	24
	2.3.1 Antecedentes	30

2.3.2 Definición	32
2.3.3 Objetivo	33
2.3.4 Tipos de incubadoras	33
2.3.5 Incubadoras en Puebla	36
2.3.6 Centro de Innovación y Competitividad Empresarial (CICE)	38
CAPITULO II METODOLOGÍA.....	43
CAPITULO III ANÁLISIS DE RESULTADOS	48
CONCLUSIONES.....	82
REFERENCIAS.....	86
DICTIOTOPOGRAFÍA.....	90
DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	93
ANEXOS	96
ANEXO 1 - CUESTIONARIO APLICADO A PyME´s EN PUEBLA.....	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Criterios de Definición de las PyME´s	10
Tabla 2 Clasificación de las Empresas.....	11
Tabla 3 Clasificación de las PyME´s por su tamaño.	11
Tabla 4 Ventajas y Desventajas de las PyME´s.	14
Tabla 5 América Latina: participación de los agentes	17
Tabla 6 Número de Empresas en los Países Latinoamericanos.....	17
Tabla 7 Clasificación de las PyME´s	19
Tabla 8 Unidades Económicas por Tamaño de Empresa	20
Tabla 9 Evolución del Personal	21
Tabla 10 Clasificación de las incubadoras en México	35
Tabla 11 Base de datos de incubadoras en Puebla	37
Tabla 12 Prácticas de Gestión del Talento Humano	61
Tabla 13 Estructura financiera inicial.....	62
Tabla 14 Evolución financiera	65
Tabla 15 Plazo de cobro y pago.....	67
Tabla 16 Utilidad de herramientas de gestión	78
Tabla 17 Frecuencia de control de inventarios.....	80
Tabla 18 Desarrollo del Sistema Contable	81

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Personal ocupado y producción bruta total, según tamaño de la empresa 2008	vii
Gráfica 2 Sector económico “EI”	49
Gráfica 3 Sector económico “NI”	50
Gráfica 4 Edad de los empresarios incubados	50
Gráfica 5 Edad de los empresarios no incubados	51
Gráfica 6 Género de los empresarios incubados	52
Gráfica 7 Género de los empresarios no incubados	52
Gráfica 8 Edad de las “EI”	53
Gráfica 9 Edad de las “NI”	53
Gráfica 10 Control mayoritario familiar	54
Gráfica 11 Puestos de dirección en familia	55
Gráfica 12 Conformadas como sociedad mercantil.....	55
Gráfica 13 Promedio de empleados	56
Gráfica 14 Mercados a los que se dirigen las compras.....	57
Gráfica 15 Mercados a los que se dirigen las ventas	57
Gráfica 16 Implementación de Herramientas Administrativas	58
Gráfica 17 Uso de Herramientas Administrativas.....	59
Gráfica 18 Implementación de Herramientas Administrativas “EI”	60
Gráfica 19 Implementación de Herramientas Administrativas “NI”	60
Gráfica 20 Financiamiento de las Empresas.....	62
Gráfica 21 Solicitud de Financiamiento de las empresas.....	63
Gráfica 22 Obtención de Financiamiento de las EI	64
Gráfica 23 Evolución de la Utilidad Sobre Ventas de las Empresas	66
Gráfica 24 Evolución de la utilidad sobre ventas EI.	67
Gráfica 25 Sistema de Contabilidad de las empresas.....	68
Gráfica 26 Sistema de Contabilidad de Costos de las Empresas	69
Gráfica 27 Presupuesto de ingresos y Gastos Anuales de las Empresas.....	70

Gráfica 28 Sistema de Contabilidad de las empresas.....	71
Gráfica 29 Sistema de Contabilidad de las “EI”	72
Gráfica 30 Sistema de Contabilidad de Costos “EI”	73
Gráfica 31 Presupuestos de Ingresos y Gastos Anuales EI	74
Gráfica 32 Sistema de Contabilidad NI	75
Gráfica 33 Sistema de Contabilidad de Costo NI	76
Gráfica 34 Presupuestos y Gastos Anuales NI	77
Gráfica 35 Control de Inventarios.....	79
Gráfica 36 Control de Inventarios EI vs NI	80

RESUMEN / ABSTRACT

A través de la aplicación de un estudio empírico, esta investigación compara aspectos administrativos, financieros y contables para conocer las principales ventajas que las PyME's obtienen al recurrir a una incubadora empresarial cuando deciden iniciar sus actividades. Para el desarrollo de este análisis de tipo exploratorio, se ha utilizado como instrumento de investigación un cuestionario aplicado a 40 PyME's, de las cuales 20 han sido apoyadas por una incubadora. El análisis de resultados arroja los principales aspectos administrativos, financieros y contables que se desarrollan durante el proceso de incubación y que podrían representar para las PyME's un factor importante de sobrevivencia en el mercado empresarial, así como una ventaja competitiva frente a aquellas empresas que emprenden de forma independiente.

Palabras clave: PyME's, incubadora empresarial, aspectos administrativos, financieros y contables, ventaja competitiva.

I. INTRODUCCIÓN

Para su propia supervivencia desde su origen, el hombre ha buscado métodos que le ayuden a cubrir sus necesidades básicas, desde la invención de la rueda y el descubrimiento del fuego se ve en la necesidad de luchar por generar a bajo costo y con el mínimo esfuerzo los recursos que le permitan una vida digna. En la actualidad, la situación no es diferente, la búsqueda de estabilidad económica para la supervivencia sigue siendo una lucha constante, solo que ahora se cuenta con más herramientas para hacer de esa lucha un camino menos sinuoso.

En este camino, las condiciones del hoy por hoy han obligado al hombre a no conformarse con las oportunidades que ofrece la situación en sus ciudades, sino a buscar sus propios medios de obtención de recursos, es decir, a auto emplearse. Esta situación, ha tomado gran importancia en el desarrollo de cada país debido a la gran cantidad de empleos generados y a la participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de los mismos.

El presente estudio comparativo tiene como objetivo, identificar los aspectos administrativos, financieros y contables para determinar las ventajas competitivas que adquiere una empresa apoyada por una incubadora sobre otra empresa que no recibe apoyo y si éstas tienen influencia en el éxito de las mismas.

Las incubadoras son organizaciones cuyo objetivo es proporcionar asesoría administrativa, financiera y contable a aquellos emprendedores que buscan hacer

de sus ideas de negocios, una empresa. Para delimitar el estudio se enfocará en la comparativa de 20 Pequeñas y Medianas Empresas (PyME's) que recibieron el apoyo del Centro de Innovación y Competitividad Empresarial (CICE), de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), respecto a 20 PyME's que no contaron con este apoyo (CICE, 2014).

El CICE es un espacio de impulso a la formación emprendedora, la innovación y la competitividad empresarial, esta incubadora pertenece a la máxima casa de estudios del estado de Puebla, fue creada en 2011 para constituirse como un centro de atención integral a emprendedores y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME's), en respuesta a la demanda de resolver las asimetrías económicas, contribuyendo al desarrollo económico. A la fecha ha impulsado el desarrollo de 102 proyectos y actualmente es reconocida como Incubadora de Alto Impacto, distinción otorgada por la Secretaria de Competitividad, Trabajo y Desarrollo Económico (SECOTRADE) el 26 de mayo de 2014.

La presente investigación es de tipo mixta, debido a que las fuentes documentales de investigación fueron ensayos e investigaciones previas que formaron el estudio del marco teórico, complementándolo con un estudio empírico en el cual se llevó a cabo una investigación de campo, basada en la aplicación de un cuestionario y observación a las empresas objeto de estudio.

El tipo de investigación que se desarrolló fue exploratoria, descriptiva, empleando los métodos deductivo y analógico, razón por la cual no se plantea hipótesis. Para el desarrollo de la investigación, a través del método deductivo se parte del reconocimiento de las características generales de una PyME para

obtener explicaciones específicas sobre las PyME's incubadas y no incubadas, es decir, se realiza de lo general a lo particular (Bernal, 2010). Una vez establecidas estas características se desarrolla el método analógico, que nos permite comparar de lo particular a lo particular, es decir, las características de una PyME incubada respecto a una no incubada para así determinar, cuáles de ellas podrían determinar el éxito de una sobre la otra. (Fernández, 2014).

La investigación se divide en tres capítulos. En el capítulo I se desarrolla el Marco Teórico, sustento de la investigación, el cual está conformado por dos temas. El Tema I La Empresa, abarca desde la evolución histórica de la empresa hasta la importancia de la misma en la actualidad, definiendo el concepto PyME de acuerdo a su clasificación por número de trabajadores, el Tema II Sistema de Incubadoras, presenta la recopilación de datos que conceptualizan los antecedentes, características, objetivos y tipos de incubadoras, enfocándose en la descripción del CICE, ambos temas se enfocan en los dos conceptos base del estudio PyMES's y CICE.

En el capítulo II se presenta la Metodología, sobre la cual se desarrolla la investigación, aplicando para esta como se mencionó anteriormente el método deductivo y analógico. El estudio empírico se basó en la aplicación de un instrumento a 40 PyMES's Poblanas, de las cuales 20 son incubadas y 20 no incubadas, el cuestionario está dividido en 7 bloques que pretenden obtener datos en los ámbitos administrativos, financieros y contables.

Los resultados son presentados en el capítulo III, donde se observan las gráficas y tablas de los datos estadísticos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Finalmente, se incluyen las conclusiones del estudio, mencionando en este apartado los aspectos que se han considerado más relevantes de la investigación y de los resultados obtenidos de la misma.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, las estadísticas muestran que las PyME's tienen un crecimiento promedio anual del 9.7% respecto al crecimiento de las grandes empresas, cuyo porcentaje de crecimiento es del 11.3%, además de que cada año se generan 200 mil nuevas unidades económicas. De acuerdo con un estudio realizado por KPMG (2013), en México, sólo el 30% de los nuevos negocios llegan al tercer año de vida. Por lo que es una realidad que, de estas nuevas empresas el 65% desaparecen antes de 2 años, el 50% quiebra en el primer año de vida y el 30% en el segundo año, peor aún es más crítico señalar que solo el 10% de estas empresas sobreviven al décimo año de su creación, es decir, la mortandad de las empresas se ve expresada en los siguientes términos: de 100 empresas nuevas solo 10 tienen la oportunidad de consolidarse en el mercado.

Entre las causas que determinan el quiebre del 66% de las PyME's, se encuentra la falta de capacitación adecuada y oportuna frente al 34% que no especifica una causa determinada (Morales, 2011).

Estos datos nos llevan a determinar la importancia de realizar un estudio sobre los beneficios que aportan las empresas encargadas de incubar proyectos de emprendedores, que en algunas ocasiones forman empresas consolidadas y que en otras solo queda el intento de generar fuentes de riqueza y trabajo.

III. JUSTIFICACIÓN

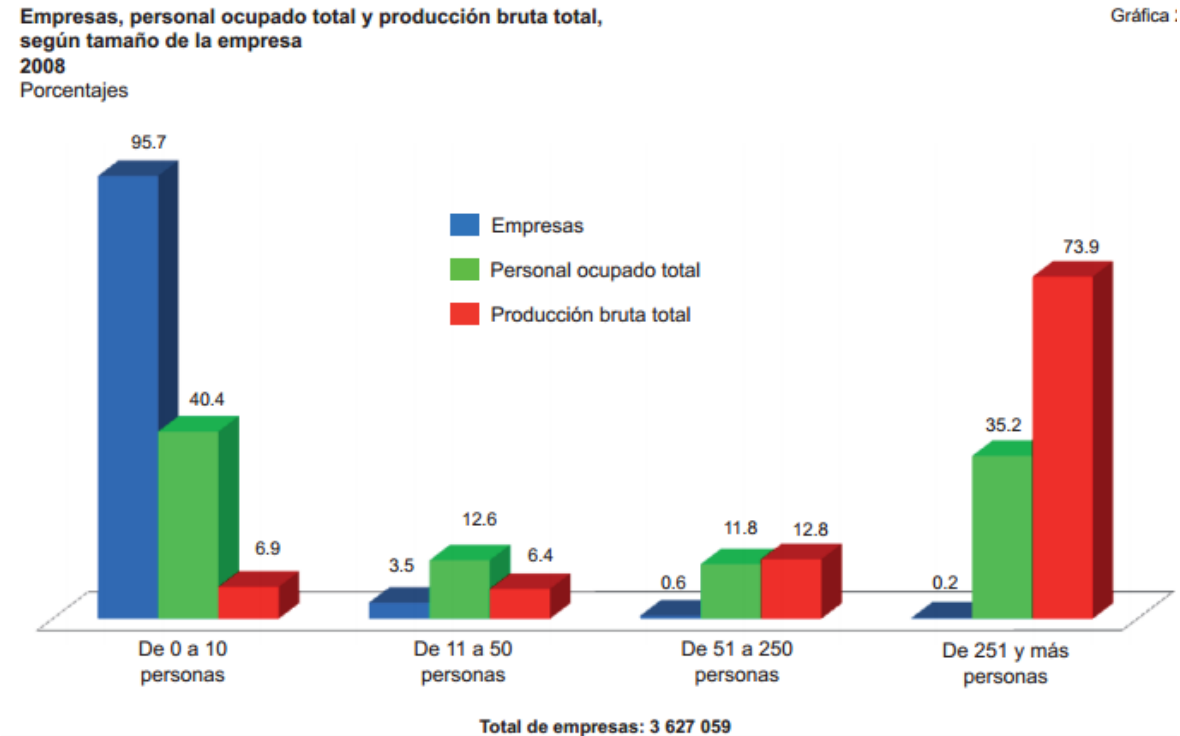
En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada una auténtica distorsión del proceso de desarrollo que se identificaba con la gran empresa y la concentración del capital. A partir de la crisis económica y las dificultades de la gran empresa fordista, se hizo una reconsideración de la importancia de las PyME's, resaltando su potencial de creación de empleo, su dinamismo innovador, flexibilidad o capacidad de adaptación a los cambios, contribución, estabilidad socioeconómica (Piore y Sabel, 1984; Glaoutzi *et al.*, 1988; Storey 1988; Costa, 1988).

Las PyME's se han mostrado capaces de superar las limitaciones impuestas por su tamaño a fin de abordar conductas dinamizadoras como proyectos de crecimiento, el acceso a mercados de exportación o la introducción de innovaciones, compartiendo con otras PyME's los costos fijos asociados a esas iniciativas (Romero, 2006).

Actualmente, la poca cantidad de empleos ofertados ha generado la gran necesidad de emprender negocios que sustenten la economía de familias enteras, esto ha dado origen a la creación de instituciones que promuevan el establecimiento y desarrollo de PyME's, denominadas incubadoras, las cuales, con recursos del gobierno, fomentan la creación de empresas mediante apoyo financiero, administrativo, contable y fiscal (SNIE 2013).

Según Censos realizados cada 5 años en materia de indicadores económicos por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), para 2009 de un total de 3,724,019 unidades económicas, el 95.7% es representado por las micro empresas y el 3.5% por pequeñas empresas que en conjunto dieron empleo al 53% del personal ocupado y generaron el 13.3% de producción bruta total (INEGI, 2009). Ver gráfica 1

Gráfica 1. Personal ocupado y producción bruta total, según tamaño de la empresa 2008



Fuente: INEGI, (2009).

Un reporte emitido por la Secretaría de Economía (SE), muestra que en México las PyME´s representan el 99% del total de las empresas, contribuyen en el 64% del empleo y generan el 41% del PIB (CIPI, 2001).

Además, de 1998 a 2008 las PyME´s tuvieron un aumento considerable en número de unidades económicas y fuentes de empleo ofrecidas, lo que las ubica como uno de los segmentos de mayor importancia en la economía del país (INEGI, 2009):

Otros beneficios que aportan las PyME´s al desarrollo económico del país, son que se dedican a la producción a pequeña escala de artículos que requieren para su elaboración maquinaria especializada o incluso un trabajo artesanal que para las grandes empresas representaría un gasto innecesario, además, son experimentos para los empresarios quienes al ver poco riesgo invierten en ellas buscando desarrollar sus habilidades gerenciales (Guillén y Pomar, 2005).

Según el Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) en 2002, lo más importante para el desarrollo económico del país fue lograr que las PyME´s alcanzaran la madurez necesaria que les permitiera ser fuentes seguras de empleo y de ingresos a largo plazo.

En la actualidad, las PyME´s tienen un papel sumamente importante en el desarrollo de la economía de los países latinoamericanos debido al gran número que representan y a la cantidad de trabajos que generan, de ahí la importancia de realizar investigaciones empíricas y documentales para conocer las dificultades

que enfrentan día con día y buscar la mejor manera de proporcionar ayuda a los emprendedores que las desarrollan (Guillén y Pomar, 2005).

Para identificar los problemas de las PyME's, se emplean dos enfoques, el primero denominado enfoque externo; que considera los problemas de la PyME's a nivel macroeconómico, dónde estas empresas no influyen en la solución y el enfoque interno; que engloba problemas que derivan de la gestión del negocio y de su sector económico y donde las PyME's son responsables de su solución y mejora (Palomo, 2005).

En la "Encuesta a la industria mediana y pequeña" de NAFIN (1985), se muestra que 5 de los 9 problemas identificados, tienen que ver con la gestión interna del negocio:

- Carencia de organización
- Retraso tecnológico
- Falta de capacitación del personal
- Problemas en la colocación de productos y,
- Carencia de registros contables

Las PyME's mexicanas ante la globalización, enfrentan problemas asociados a la gestión interna del negocio como la carencia de "sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas" (Kauffman, 2001:1).

Las empresas de menor tamaño manifiestan tener más problemas que las grandes en cuanto a la financiación (Schiffer y Weder, 2001). La menor disponibilidad de recursos y la organización menos eficiente que caracteriza a las PyME's limitan su capacidad para absorber los costos fijos y superar los obstáculos institucionales (Romero, 2006).

Algunos de los beneficios que proporciona este trabajo de investigación son:

1. Conocer la importancia de las PyME's en México.
2. Brindar información respecto a las incubadoras empresariales.
3. Tener un panorama sobre qué aspectos administrativos, financieros y contables proporcionan las incubadoras a las PyME's.
4. Mostrar los beneficios de iniciar una PyME con apoyo de una incubadora empresarial.

IV. OBJETIVO GENERAL

El presente proyecto tiene como objetivo general:

Realizar un estudio comparativo de los aspectos administrativos, financieros y contables entre las PyME´s apoyadas por una incubadora y las PyME´s que son creadas sin este tipo de apoyo, para conocer las principales ventajas proporcionadas por las incubadoras.

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar a las empresas incubadas y no incubadas.
2. Analizar los aspectos administrativos, financieros y contables de las empresas incubadas.
3. Analizar los aspectos administrativos, financieros y contables de las empresas no incubadas.
4. Identificar qué tipos de apoyo ofrece una incubadora a las PyME´s.
5. Comparar las ventajas que tiene una PyME incubada frente a una que no cuenta con este tipo de apoyo.
6. Determinar los beneficios de ser una empresa incubada.

VI. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Qué factores administrativos, financieros y contables tiene una empresa incubada, respecto a una no incubada?
2. ¿Qué tipo de apoyo proporcionan las incubadoras a las empresas?
3. ¿Recurrir a una incubadora económica, representa una ventaja competitiva para las PyME's de Puebla?
4. ¿Las PyME's originadas con apoyo de incubadoras tienen más probabilidades de ser exitosas que las que no son incubadas?

VII. DISEÑO METODOLÓGICO

La presente investigación es de tipo mixta debido a que las fuentes de investigación son documentales que utilizarán ensayos e investigaciones previas, que formarán el estudio del marco teórico, complementándolo con una investigación de campo basada en la aplicación de cuestionarios y observación a las empresas objeto de estudio, por ser de carácter exploratorio y descriptivo, no se presenta una hipótesis, debido a la carencia estudios empíricos realizados con anterioridad en el CICE, por lo que el objetivo recae en la contestación a las preguntas de investigación planteadas, resaltando las características de las PyME's incubadas respecto a las que no cuentan con este apoyo en el inicio de sus operaciones.

1. MEDICIÓN DE VARIABLES

Las variables de medición a las que se enfocará el desarrollo de la investigación se refiere a aspectos:

a) Administrativos

1. Estructura Organizacional, Misión, Visión y objetivos.

b) Financieros

1. Rentabilidad (mejoras en la organización (cualitativa) y porcentaje de utilidad (cuantitativa).
2. Ingresos/ventas
3. Fuentes de financiamiento.

c) Contables

1. Control Interno.
2. Sistemas contables

VIII. ALCANCES Y LIMITACIONES

El estudio se enfocó a la Incubadora de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, denominada Centro de Innovación y Competitividad Empresarial (CICE), de la cual se tomó una muestra de empresas incubadas que

fue comparada con el mismo número de empresas y cuya diferencia fue que estas últimas surgieron sin el apoyo de una incubadora.

La escasa confianza que los empresarios tienen al ser parte de este tipo de estudio, limitó a desarrollar esta investigación sólo con algunas empresas incubadas por el CICE, en la ciudad de Puebla, que accedieron a la aplicación del cuestionario, dando origen a un estudio de tipo exploratorio.

CAPITULO I MARCO TEÓRICO

TEMA 1. “LA EMPRESA”

1.1 Evolución Histórica de la Empresa

El origen y evolución de la empresa tiene estrecha relación con la evolución histórica del hombre, quien para satisfacer sus diversas necesidades económicas y sociales se ha dado a la tarea de crear a través de los siglos diversos tipos de empresas.

Las revoluciones o guerras a lo largo de la historia han traído como consecuencia a la sociedad transformaciones en ámbitos económicos, sociales, culturales y tecnológicos que han influenciado a las empresas industriales, comerciales y de servicios, diferenciando conceptos como los de propiedad pública y privada, conceptos que han determinado la forma de organización y constitución jurídica de las mismas (Rodríguez, 2010).

El avance tecnológico también ha sido factor fundamental de la transformación de las empresas, desde los pequeños talleres en la Edad Media hasta las grandes organizaciones multinacionales que actualmente operan (Rodríguez, 2010).

Joaquín Rodríguez Valencia en su libro *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas* determina que la evolución histórica de la empresa se divide en tres etapas:

1. El tiempo en el que el concepto de capital estuvo restringido a objetos y mercancías.

Etapa en la cual la riqueza de las personas se basaba en la posesión de bienes, los cuales obtenían mediante el trueque. Esta transacción de bienes se realizaba para satisfacer las necesidades principales de los comerciantes, por lo cual el desarrollo de los negocios fue reducido y limitado. Este tipo de transacciones dio origen a mercados ambulantes, donde los comerciantes se reunían esporádicamente intercambiando incluso artículos de otros países. En un principio los artículos que determinaban el precio eran el arroz, pieles, tabaco, trigo, aceite, entre otros, pero al ser estos de difícil manejo por su gran volumen y peso dieron paso al uso de metales como medio de intercambio.

El uso de metales como referencia de intercambio dio paso al establecimiento de mercados permanentes, en donde las mercancías podían acumularse para posteriormente ser enviadas en volumen a otras ciudades.

2. Aparición del Dinero.

Los comerciantes encontraron grandes ventajas en el uso de metales para el pago en el intercambio de bienes, entre las que destaco el cálculo de sus pérdidas o ganancias, esto dio origen al capitalismo donde se conceptualizo la división entre capitalista y trabajador. Los trabajadores actuaban a razón de la demanda u órdenes recibiendo un salario mientras que para los capitalistas la importancia radicaba en producir libremente para almacenar bienes o comerciarlos y obtener más ganancias.

3. Aparición de los valores fiduciarios.

Es en esta etapa donde tienen su origen las instituciones financieras cuyo labor era el de manejar el dinero, surgiendo así el concepto de valores y la época del crédito.

“El concepto general de valores significa una clase de papel comercial empleado en gran número de unidades, por lo general de igual denominación y clase, que son libremente intercambiables y transferibles, a las que se vincula el derecho a una parte determinada del capital que representan y a una participación en las ganancias de una empresa” (Rodríguez, 2010:03).

Así se dio origen al empresario quien poseía una cantidad de dinero para la realización de transacciones comerciales y posteriormente se crearon las empresas, donde varios empresarios conjuntaban sus valores para así alcanzar un mayor nivel de utilidades.

1.2 Concepto de Empresa.

La palabra empresa tiene su origen desde la época Romana, teniendo su fundamento legal en el concepto de persona jurídica colectiva, es decir, sujeto independiente, capaz de poseer, obligarse y actuar como cualquier otra persona con carácter privado.

La empresa es definida como aquella organización que realiza una actividad económica planificada, con objetivos definidos, en la cual el empresario ejerce su actividad profesional por sí mismo o por medio de sus representantes (Escobar, 2006).

El Código Fiscal de la Federación (CFF, 2014) define a la empresa en su artículo 16 último párrafo: como aquella persona física o moral que realice actividades de comercio, industria, agricultura, ganadería, de pesca, o silvícola, ya sea directamente, a través de fideicomiso o por conducto de terceros.

Otro concepto de empresa es el que se define en el Glosario de Censos INEGI 2009 que describe a la empresa como “la entidad económica que es capaz bajo su propio derecho, de poseer activos, asumir responsabilidades y comprometerse en actividades económicas y transacciones con terceros, pudiendo estar constituida por uno o varios establecimientos” (INEGI, 2009:31).

En la actualidad, las empresas son consideradas factores fundamentales para el desarrollo de cualquier país ya que estas desempeñan diversas funciones ante la sociedad, dentro de las cuales se pueden enlistar las siguientes:

- Ofertan la mayor parte de productos demandados por los consumidores.
- Son innovadoras de productos.
- Generan empleos.
- Contribuyen al crecimiento económico.
- Refuerzan la productividad.

Muchos podrían pensar que es tarea de las grandes empresas aportar al desarrollo económico de un país, menospreciando a las pequeñas y medianas empresas (PyME's), es por eso que en el siguiente capítulo se desarrollará el tema de la PyME's, su significado, características e importancia en México y en el Mundo.

1.3 Clasificación de la Empresa

Para facilitar el estudio de las empresas y conocer más a fondo sus características y problemática, se han determinado criterios para su clasificación considerando básicamente la apreciación de Andrade (2014) como sigue:

Por su Actividad o Giro.

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la actividad que desarrollan de la siguiente manera:

1. **Industriales.** Empresas cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación o extracción de materias primas, se subclasifican en:
 - **Extractivas.** Su actividad es la extracción de recursos naturales renovables o no renovables.
 - **Manufactureras.** Empresas que transforman materia prima en productos terminados de consumo final a de producción.
 - **Agropecuarias.** Se dedican a la explotación del campo y de la crianza de animales de campo.

2. Comerciales. Son aquellas empresas que se dedican a la compra y venta de productos terminados por lo tanto son intermediarios entre el productor y el consumidor final, se dividen en:

- Mayoristas. Sus ventas son a gran escala.
- Menudeo. Estas empresas venden tanto en grandes cantidades como por unidad.
- Minoristas o Detallistas. Venden cantidades pequeñas de productos a los consumidores finales.
- Comisionistas. Perciben una ganancia por la venta de bienes que los productores les otorgan en consignación.

3. Servicios. Estas empresas se subclasifican en:

- Servicios Públicos (luz, agua).
- Servicios Privados (administrativos, legales, médicos).
- Transporte (colectivo o de mercancías).
- Turismo.
- Instituciones Financieras.
- Educación.
- Salubridad.

Según el Origen del Capital.

De acuerdo al origen de las aportaciones del capital de una empresa estas pueden clasificarse en:

1. **Públicas.** Son empresas generadas por el Estado y su objetivo primordial es satisfacer las necesidades de la sociedad, entre ellas se encuentran las Centralizadas, Desconcentradas, Descentralizadas, Estatales, Mixtas y Paraestatales.
2. **Privadas.** Su finalidad es obtener utilidades y el capital es aportado por inversionistas privados, pueden ser de capital nacional, extranjero y transnacional.

Según la Magnitud de la Empresa.

Criterio más utilizado para definir la clasificación de la empresa, normalmente se manejan los conceptos pequeña, mediana o grande. Algunos factores que se consideran para determinar el tamaño de la empresa son:

- **Financiero.** El tamaño de la empresa se determina por el importe total de su capital.
- **Personal Ocupado.**
- **Ventas.** Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que abarca y con el importe de sus ventas.
- **Producción.** Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción.

Para el desarrollo de esta tesis se consideró la clasificación de la empresa utilizando el criterio de su tamaño, por lo cual se establece a continuación la definición de PyME's.

1.4 Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME's)

Las variables para clasificar a las pequeñas y medianas empresas son diferentes en varios países, dentro de las cuales se puede encontrar: cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. En la Tabla No.1 se muestran los criterios que algunos países de Latinoamérica utilizan para clasificar a las empresas que conforman sus sectores económicos:

Tabla 1 Criterios de Definición de las PyME's

País/Criterio	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		X		
Bolivia	X	X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X	X	X	X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X			
Panamá		X		
Perú	X			
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		X

Fuente: Saavedra, (2008).

Organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), han buscado un criterio homogéneo para poder

proporcionar apoyo a nivel mundial a este sector económico (Saavedra, 2008). Esta organización se inclina por la clasificación por número de trabajadores que se muestra en la Tabla No. 2.

Tabla 2 Clasificación de las Empresas

Criterio/Clasificación	Muy Pequeñas	Pequeñas	Medianas	Grandes
No. De Trabajadores	0-19	20-99	100-499	500 a +

Fuente: Saavedra (2008).

Otras organizaciones internacionales estratifican a las PyME's según la Tabla 3:

Tabla 3 Clasificación de las PyME's por su tamaño.

Institución	Tamaño de la Empresa	Número de Trabajadores
Instituto Nacional de estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE)	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
Small Business Administration of United States (SBA)	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250

Fuente: Saavedra, (2008).

Tanto la pequeña como la mediana empresa son entidades capaces de desempeñar o realizar actividades económicas a través de la relación con terceros, mediante la administración de recursos materiales, económicos, humanos y tecnológicos, diferenciándose entre sí únicamente por el número de trabajadores que intervienen en la realización de los procesos que las conforman.

1.5 Características de las PyME's

De acuerdo a Lafuente (1992), las PyME's desarrollan las siguientes características:

- Dirección: Se da de manera concentrada con ausencia de planificación, descompensación de cualidades, existe rapidez en la comunicación y facilidad en la toma de decisiones e iniciativas.
- Estructura: En cuanto a la estructura de producción, esta cuenta con tecnología desfasada, ausencia de procesos lo que ocasiona baja productividad. Respecto a la estructura de su sistema de compras, muestran desventaja en precios, calidad y plazos de entrega y se muestran indefensos ante los voraces proveedores.
- Calidad: Al ser empresas pequeñas de nueva creación tienen una alta posibilidad de alcanzar la calidad en sus procesos y productos a corto plazo.
- Stocks: Tienen un deficiente control de sus inventarios, no miden la rotación de entradas y salidas de sus productos.
- Marketing: Tienen pocos medios disponibles al no contar con presupuesto para esta acción, a pesar de tener facilidades de comunicación y de adaptación.
- Innovación: Carecen de medios para desarrollar una tecnología propia.
- Información: Escasa utilización de medios de comunicación interna y externa.
- Tipo de empresario: Carácter individualista, escasa preparación técnica e intelectual, perfil emprendedor.

Otras características de las PyME´s según la clasificación cualitativa de las empresas son:

- Coincidencia entre las personas propietarias y la dirección de la empresa.
- Los intereses de los propietarios se identifican con los de la empresa.
- La mano de obra fija es escasa.
- No se utilizan técnicas de gestión y no existe un organigrama.
- El empresario depende de la retribución de la empresa.
- La oferta de productos o servicios es muy especializada en las empresas rentables y muy dispersa en el resto.
- Los mercados objetivos tienen un carácter local.
- La función comercial es pasiva, no se utilizan la publicidad ni la promoción de ventas se trata de llegar a un número reducido de clientes.
- No cuentan con una red propia de distribución ni comercialización.
- La inversión en activos fijos es muy pequeña.
- Operan con un número reducido de proveedores.
- Las entidades financieras a las que acuden son limitadas.
- La utilización de tecnologías desarrolladas es poca.
- Se localizan generalmente junto a las grandes empresas.

1.6 Ventajas y Desventajas de las PyME´s.

A continuación se presenta la Tabla No. 4 en donde se listan las ventajas y desventajas de las PyME´s;

Tabla 4 Ventajas y Desventajas de las PyME's.

Ventajas	Desventajas
Capacidad de generación de empleos.	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
Asimilación y adaptación de tecnología.	Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Producción local y de consumo básico.	La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
Contribuyen al desarrollo regional.	Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de grandes empresas.
Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).	Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).	Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
La planeación y organización no requiere de mucho capital.	Por la propia experiencia administrativa del dueño, este dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.
Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.	Mantienen altos costos de operación.
Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).	No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
Cuentan con una buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.	Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
Tienen una gran movilidad permitiéndoles ampliar y adaptarse a las condiciones del mercado.	No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.	La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a	No pueden absorben los gastos de capacitación y actualización del personal,

su gran capacidad de generar empleos.	pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad,	Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.
Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional para sus efectos multiplicadores.	
Cuentan con una buena administración aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.	

Fuente: Elaboración propia con base en Abrego (2009).

Independientemente de las ventajas y desventajas de las PyME's, se puede reconocer que tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

1.7 Importancia de la PyME en el Mundo

Actualmente, la mayor parte de la creación de riqueza de un país desarrollado es generada por las empresas que se establecen en este. Es por eso que el estudio de la existencia de las empresas hoy en día es de suma importancia (Cleri, 2007).

A nivel mundial las PyME's representan el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas existentes y el mayor número de personal ocupado, por lo tanto es sumamente importante contribuir a su desarrollo

pues estas inciden de manera fundamental en el comportamiento de la economía global pues forman el 90% de las unidades económicas totales. (OCDE 2013).

En Estados Unidos el 99% de las empresas son pequeñas y medianas empresas, estas generan el 50% de empleos, pagan el 44.3% de los salarios y ofrecen entre el 60 y 80% de los nuevos puestos de trabajo por lo cual, mediante políticas de estado apoya a este sector vital para el desarrollo de su economía. Las PyME's norteamericanas, cuentan con fácil acceso a financiamientos ya que el estado implementa varios programas en conjunto con instituciones financieras para fomentar el crecimiento de las mismas (Diariohoy.net 2004).

En América Latina y el Caribe la importancia de las PyME's según Cimoli (2010), recae en cuatro aspectos:

1. Corresponden a la mayor parte de las empresas de la región y son actores importantes para el desarrollo productivo.
2. Representan 1/3 del empleo formal, ¼ del PIB y un poco más del 8% de las exportaciones.
3. En general, las PyME's son altamente sensibles a la demanda interna.
4. Son un conjunto muy heterogéneo de agentes:
 - a) Desde pequeñas empresas de subsistencia hasta medianas compañías exportadoras relativamente dinámicas.
 - b) Al interior de cada país, la diferencia de productividad entre estos agentes y las grandes empresas es mucho mayor en comparación a las que se registran en los países desarrollados

En la Tabla 5, se muestra la participación de las PyME's en diferentes agentes económicos de América Latina:

Tabla 5 América Latina: participación de los agentes

Agente	Microempresas	PyME's	Grandes Empresas
Empleo	30%	31%	39%
PIB	7%	21%	71%
Exportaciones	0.2%	8.2%	91.6%

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2010).

La importancia del papel de las PyME's en Latinoamérica se ve reflejada en el porcentaje que representan del total de empresas existentes. En la siguiente tabla se puede observar que las PyME's representan en la mayoría de los países el 99% del total de las empresas:

Tabla 6 Número de Empresas en los Países Latinoamericanos

Pais/Tamaño	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	México	Panamá	Perú	Uruguay	Venezuela
Micro	852,791	500,000	4,529,245	571,535	967,315	58,620	166,191	135,000	2,854,800	34,255	226,388	98,113	2,898,280
Pequeña	36,209	1,007	121,632	112,731	43,242	14,898	4,827	29,024	117,202	5,601	4,861	23,144	11,314
Mediana	5,169	326	23,015	15,748	8,041	14,898	502	9,675	27,046	1,149	5,046	3,680	11,314
Total PyME's	894,169	501,333	4,673,892	700,014	1,018,598	73,518	171,520	173,699	2,999,147	40,985	236,295	124,937	2,909,594
Grande	2,264	234	5,933	7,620	5,402	1,348	316	2,438	6,010	1,239	0	640	776
Total	896,433	501,567	4,679,825	707,634	1,024,000	74,866	171,836	176,137	3,005,157	42,224	236,295	125,577	2,910,370
PyME's % del Total	<u>99.74%</u>	<u>99.95%</u>	<u>99.87%</u>	<u>98.92%</u>	<u>99.47%</u>	<u>98.19%</u>	<u>99.81%</u>	<u>98.61%</u>	<u>99.69%</u>	<u>97.06%</u>	<u>97.9%</u>	<u>99.49%</u>	<u>99.97%</u>

Fuente: Elaboración propia con base en Saavedra (2008).

Es importante mencionar que la importancia de las PyME's en el mundo y principalmente en Latinoamérica recae en la aportación cuantitativa a las economías de los países reflejada en el papel que juega en la generación de

empleos, generando el 64.26% de ocupación de personal, además de su gran aportación al PIB.

Además de su aportación cuantitativa las PyME's también juegan un papel social importante, estas empresas sirven como amortiguadores de alto desempleo a la mayoría de países bajo estudio pues constituyen un instrumento de movilidad social, facilitan la incorporación laboral a personas de la tercera edad, generan empleos con menores requerimientos de capital (Saavedra, 2008).

1.8 Importancia de las PyME's en México

Como se puede observar en el tema anterior, en la actualidad, las pequeñas y medianas empresas tienen un papel sumamente importante en el desarrollo de la economía de los países latinoamericanos debido al gran número que representan y a la cantidad de trabajos que generan, de ahí la importancia de realizar investigaciones empíricas y documentales para conocer las dificultades que enfrentan día con día y buscar la mejor manera de proporcionar ayuda a los emprendedores que las desarrollan (Guillén y Pomar, 2005)

La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México en su última reforma DOF (Diario Oficial de la Federación) 2012 estratifica a las empresas de acuerdo al número de personas que laboran en ellas y el monto de ventas anuales, siendo estas:

Tabla 7 Clasificación de las PyME's

Denominación	Trabajadores que la Integran	Monto de ventas anuales (mdp)
Micro	0 a 10	Hasta \$4
Pequeña	11 a 50	De \$4.01 hasta \$100
Mediana	51 a 250	De \$100.01 hasta \$250

Fuente: Elaboración propia con base en LDCMPyME (2012).

Según censos realizados cada 5 años en materia de indicadores económicos por el INEGI para 2009, de un total de 3,724,019 unidades económicas el 95.7% es representado por las micro empresas y el 3.5% por las

pequeñas empresas que en conjunto dieron empleo al 53% del personal ocupado y generaron el 13.3% de producción bruta total (INEGI, 2009).

Tabla 8 Unidades Económicas por Tamaño de Empresa

Censos Económicos 2009 Cuadro 6
 Estructura porcentual de las unidades económicas, personal ocupado total y producción bruta total, según la integración en empresas o en establecimientos por estratos de personal ocupado
 2008

Estrato de personal ocupado	Unidades económicas		Personal ocupado total		Producción bruta total	
	Integradas por establecimiento	Integradas por empresa	Integrado por establecimiento	Integrado por empresa	Integrada por establecimiento	Integrada por empresa
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0 a 10 personas	95.0	95.7	41.8	40.4	8.3	6.9
11 a 50 personas	4.0	3.5	15.3	12.6	9.0	6.4
51 a 250 personas	0.8	0.6	15.9	11.8	17.4	12.8
251 y más personas	0.2	0.2	27.0	35.2	65.3	73.9

Fuente: INEGI, (2009).

Además de 1998 a 2008 las micro y pequeñas empresas tuvieron un aumento considerable en número de unidades económicas y fuentes de empleo ofrecidas, lo que las ubica como uno de los segmentos de mayor importancia en la economía del país (INEGI, 2009).

Tabla 9 Evolución del Personal

Industrias manufactureras, Comercio y Servicios
Evolución del personal ocupado total por estratos
1998, 2003 y 2008

Estratificación censal	Personal ocupado total			Crecimiento porcentual		
	1998	2003	2008	1998-2003	2003-2008	1998-2008
Total nacional	13 050 009	14 411 753	18 136 036	10.4	25.8	39.0
0 a 2	8 254 861	2 959 280	3 514 416	-9.1	18.8	8.0
3 a 5	1 602 896	2 032 310	3 193 781	26.8	57.2	99.3
6 a 10	914 534	1 070 135	1 577 093	17.0	47.4	72.4
11 a 15	497 575	543 393	736 283	9.2	35.5	48.0
16 a 20	344 617	379 263	492 321	10.1	29.8	42.9
21 a 50	1 090 319	1 196 005	1 435 089	9.7	20.0	31.6
51 a 100	819 118	923 495	1 082 893	12.7	17.3	32.2
101 a 250	1 238 106	1 403 380	1 590 825	13.3	13.4	28.5
251 a 500	973 008	1 190 534	1 203 868	22.4	1.1	23.7
501 a 1 000	903 257	975 766	1 137 035	8.0	16.5	25.9
1 001 y más personas	1 411 718	1 738 180	2 172 432	23.1	25.0	53.9

Fuente: INEGI (2009).

Otros beneficios que aportan las PyME's al desarrollo económico del país es que se dedican a la producción a pequeña escala de artículos que requieren para su elaboración maquinaria especializada o incluso un trabajo artesanal y que para las grandes empresas representaría un gasto innecesario, además, son experimentos para los empresarios quienes al ver poco riesgo invierten en ellas buscando desarrollar sus habilidades gerenciales (Guillén y Pomar, 2005).

De ahí que lo más importante para el desarrollo económico del país, sea lograr que las pequeñas y medianas empresas alcancen la madurez necesaria que les permita ser fuentes seguras de empleo y de ingresos a largo plazo (SARE, 2002).

1.9 Importancia de las PyME's en Puebla

En la ciudad de Puebla de las 215 mil empresas registradas en la base de datos del INEGI, 183 mil son PyME's, lo cual representa el 85% del total, estas juegan un papel muy importante pues aportan el 70% del PIB del estado, son importantes generadoras de empleo pues emplean entre el 65 y 70% del personal ocupado (INEGI 2009)

1.10 Problemática de las PyME's

Debido a que en su mayoría las PyME's son constituidas por familias presentan muchas deficiencias en su estructura, no cuentan con procesos establecidos sistemáticamente, no han establecido un objetivo sobre el cual enfocar sus esfuerzos, no planean, no son sujetas a financiamiento, es decir, no cuentan con la aplicación profesional del proceso administración que les permita desempeñar sus funciones.

Otro problema importante es el de la supervivencia, en México el 80% de las micro, pequeñas y medianas empresas que se crean no llegan a cumplir dos años de vida, las principales causas del fracaso son las falta de estudios de mercado y factibilidad financiera, la falta de habilidad administrativa y la falta de experiencia en el ramo en el que laboran (Rodríguez, 2004).

Durante el transcurso de su vida las PyME's adquieren otra mayor problemática, esta se refiere a la necesidad de obtener recursos económicos para

lograr su crecimiento y estabilidad en el mercado, ya sea a través de financiamientos internos o externos.

Dicha problemática, generada por el entorno de la empresa que la pone en peligro, se adhiere el choque contra las incoherencias de su ambiente interno tales como conflictos entre el personal, estructuras inadecuadas y financiamiento deficiente.

TEMA 2. “SISTEMA NACIONAL DE INCUBACIÓN”

2.1 Generalidades

La Secretaría de Economía (SE) ha implementado la formación de incubadoras de empresas, como una alternativa para atacar el índice de desempleo. Esta figura, es apoyada mediante los recursos del fondo PyME, los gobiernos Federal, Estatal y el Sector Académico.

Los proyectos que ingresan a estos centros pueden tardar hasta dos años en ser incubados.

El objetivo de las Incubadoras no es otorgar financiamiento para la puesta en marcha del negocio, sin embargo, si se trata de un proyecto incubado por alguna de las incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubadoras Empresariales (SNIE) y éste considera viable de ser financiado, puede registrarse en las Convocatorias del Programa Capital Semilla.

Es importante señalar que las incubadoras empresariales operan en forma independiente a la SE y que cada una de ellas determina el costo por sus servicios. Sin embargo, los servicios de incubación están subsidiados gracias al Fondo PyME.

2.2 Fondo PyME

El 28 de febrero de 2013, a través del Diario Oficial de la Federación (DOF, 2013), se dieron a conocer reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2013.

Dicha publicación hizo mención del objeto y los objetivos del fondo PyME como se muestra a continuación:

1. El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) tiene por objeto fomentar el desarrollo económico nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva.

2. Son objetivos del Fondo PyME:

I. Lograr que la entrega de los APOYOS del Fondo PyME sea resultado de una política incluyente de apoyo al emprendimiento y a las MiPyME's del país, con objetivos cuidadosamente establecidos y compartidos por los diferentes sectores y regiones de la economía mexicana, garantizando la transparencia tanto de procesos como en la toma de decisiones;

II. Lograr que los APOYOS del Fondo PyME al ser aplicados, tengan resultados medibles y cuantificables en los BENEFICIARIOS, los cuales son: el incremento en ventas, el incremento en empleo, la mejora de la productividad, el aumento de la competitividad, un mejor posicionamiento en el mercado, el acceso a nuevos mercados, el incremento de la calidad de los productos y/o servicios, una mayor cobertura, mayor facilidad para hacer negocios o cualquier otro que sea definido por el Instituto Nacional de Emprendedor (INADEM) en las respectivas CONVOCATORIAS y/o CONVENIOS, y que contribuya al fortalecimiento de la economía nacional;

III. Generar mediante la colocación eficaz y la selección, por parte del CONSEJO DIRECTIVO, los mejores PROYECTOS presentados al Fondo PYME a través de un proceso de evaluación sólido y transparente, una gradual y firme transformación de los emprendedores y de las MiPyME's del país, para que las micro empresas se transformen en pequeñas empresas, las pequeñas en medianas y las medianas en grandes, favoreciendo así el crecimiento sostenido de la economía mexicana, y

IV. Crear mecanismos eficientes de generación y distribución de los APOYOS que garanticen el ejercicio de los recursos del Fondo PyME y la llegada de los mismos a los BENEFICIARIOS.

Los objetivos del Fondo PyME deberán desarrollarse de manera eficaz y oportuna a fin de consolidar el surgimiento, fortalecimiento y competitividad de los emprendedores y de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME's) del

país, la transformación competitiva de sectores y regiones en el país, así como la inversión productiva generadora de empleos y bienestar.

Actualmente, la SE a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), se encarga de promover y llevar a cabo diversos programas con el objetivo de incrementar la productividad de las MiPyME's y la competitividad regional a través de un enfoque de desarrollo de sectores estratégicos.

Dichos programas son divididos entre cuatro Direcciones Generales que a su vez publican y coordinan diversas convocatorias, la distribución es la siguiente manera:

1. Dirección General de Programas Estratégicos y de Desarrollo Regional.

1.1 Desarrollo a proveedores

1.2 Competitividad Sectorial y regional

1.3 Reactivación económica

1.4 Reactivación económica para el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional contra el Hambre

1.5 Obtención de apoyos para proyectos de mejora Regulatoria

1.6 Articulación Estratégica de Agrupamientos empresariales

2. Dirección General de Programas de Desarrollo Empresarial.

- 3.1 Creación y Fortalecimiento de la Red de Apoyo al Emprendedor y los Puntos para mover a México.
- 3.2 Creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras de alto impacto.
- 3.3 Fortalecimiento de Aceleradoras de Empresas y Proceso de Aceleración de Empresas Nacional o Internacional.
- 3.4 Realización de eventos empresariales para fomentar el desarrollo de los sectores estratégicos, encuentros de negocio y el emprendimiento.
- 3.5 Realización de campañas de Promoción del Espíritu Emprendedor, Transferencia de Metodologías, Realización de talleres y Campamento de Emprendedores para fomentar el Desarrollo de habilidades emprendedoras/empresariales.
- 3.6 Fomento a las iniciativas de innovación.

3. Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento.

- 3.1 Asesoría para el acceso al Financiamiento
- 3.2 Programa de Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor
- 3.3 Impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto.
- 3.4 Fortalecimiento Institucional de Intermediarios Financieros No Bancarios IFNB'S y de Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales.

4. Dirección General de Programas para MiPyME's.

- 4.1 Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales
- 4.2 Otorgamientos de Apoyos para el Crecimiento y la consolidación del modelo de Franquicias.
- 4.3 Conformación de MiPyME's mexicanas en consorcios de exportación o algún otro tipo de asociacionismo empresarial con fines de exportación y consolidación de los ya conformados.
- 4.4 Desarrollo de la Oferta Exportable.

Como se puede observar, el INADEM ofrece diversos programas de apoyo al emprendedor, entre los cuales destacan la creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras de alto impacto, así como el impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto ya que son los que dan pauta a la creación y desarrollo de las incubadoras empresariales.

2.3 INCUBADORAS EMPRESARIALES

2.3.1 Antecedentes

De acuerdo con *wordpress.com* (2007), las incubadoras tienen sus orígenes en la década de los 50 en Silicon Valley, California con iniciativas surgidas en la Universidad de Stanford cuyo objetivo era la creación de empresas tecnológicas y la promoción de la tecnología desarrollada en la Universidad, logrando el desarrollo de un modelo exitoso que rápidamente empezó a replicarse.

Las incubadoras en Europa surgieron a finales de la década de los años 70 y principios de los 80, ante la necesidad de la creación de puestos de trabajo, desarrollo regional y generación de utilidades.

El modelo de incubadoras resultó ser exitoso, logrando aplicarse en la mayoría de países del mundo. El país que más ha explotado este prototipo de empresas es Estados Unidos, donde la tasa de creación de incubadoras entre 1995 y 2000 fue de una por semana.

Brasil es el país latinoamericano más avanzado en modelo de incubación, en este país se creó la primera incubadora desde 1984. En 1987 se creó la Asociación Nacional de Entidades Promotoras de Emprendimientos de Tecnologías Avanzadas (ANPROTEC) y en 1991, el Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) surgió como alternativa de fomento a la PyME, apoyándola con el financiamiento del estudio de viabilidad, capacitación y apoyo financiero.

Por otra parte, la crisis financiera en Argentina ha dificultado el desarrollo de una red eficiente de incubación.

En Chile, la creación de las incubadoras se remonta a la década de los ochenta, con la participación de funcionarios del municipio La Cisterna e

ingenieros del Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), institución dedicada al fomento productivo.

En México, la primera incubadora formal de Empresas de Base Tecnológica, fue creada en 1990, en la Ciudad de Ensenada, Baja California, con la participación de Nacional Financiera (NAFIN, S.N.C.), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), y el Centro de Investigación Científica y de Educación Superior en Ensenada (CICESE) (Hernández, 2006).

2.3.2 Definición

De acuerdo con el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE) de la SE, una incubadora de empresas es un centro de atención a emprendedores en donde se brinda orientación y asesoría en diversas áreas como: mercadotecnia, contabilidad, diseño gráfico e industrial, para materializar la idea de un negocio, además brindan apoyo para la elaboración del plan de negocio.

Al respecto Casas e Ibarra (2013:88), consideran que “las incubadoras de empresas son centros que apoyan a los emprendedores a plasmar y concretar sus ideas, mediante una herramienta llamada plan de negocios y el acompañamiento empresarial”.

Para Hernández, Caballero y Castro, (2013), las incubadoras son instituciones que aceleran el proceso de creación crecimiento y consolidación de empresas, desarrollando la visión empresarial a fin de lograr que las ideas de negocios se realicen.

Es importante mencionar, que lo que ofrece una incubadora no es financiamiento, sino la oportunidad de entrenamiento a través de capacitación y consultoría especializadas.

2.3.3 Objetivo

Para el Instituto Mexiquense del Emprendedor (2011), una incubadora de empresas es una empresa cuyo objetivo es la creación o el desarrollo de pequeñas empresas o microempresas, así como el apoyo a las mismas en sus primeras etapas de vida

Otro objetivo de las incubadoras es acelerar la tasa de crecimiento de las empresas incubadas (Hernández, Caballero y Castro, 2013).

2.3.4 Tipos de incubadoras

Para González, *et al* (2008), las incubadoras pueden ser privadas, universitarias y gubernamentales, y deben estar avaladas por la SE en México.

Adicionalmente, estos autores aportan la clasificación siguiente:

- **Por giro:** Tradicionales, de tecnología intermedia y Alta tecnología. En donde las Incubadora Tradicionales canalizan su apoyo a los servicios y áreas de comercio y algunas industrias.
- **Incubadoras de tecnología intermedia:** Requiere de elementos innovadores por lo que es relevante vincularse a centros e Instituciones de Estudios, apoyo a las empresas en la elaboración de sistemas de *software* en el control de inventarios, servicios diversos con uso de tecnología y su proceso de incubación requiere mayor tiempo de 1 a dos años.
- **Incubadora de Agro negocios y Ecoturismo:** Apoya a emprendedores del sector rural.
- **Incubadoras de Alta Tecnología:** En este tipo, se apoya en su proceso de incubación a empresas de elaboración de *software* especializado, consultoría en tecnología de la información y comunicación y en ellas se requiere mayor tiempo, una amplia infraestructura física y operan de una manera especializada (González, *et al*, 2008).

Sin embargo, de acuerdo con la SE (2014), en México las incubadoras de empresas se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 10 Clasificación de las incubadoras en México

Clasificación	Alcance
<p>Incubadoras básicas Enfocadas en crear empresas de comercio, servicios e industria ligera.</p>	<p>Incubadora de Negocios Tradicionales: Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación generalmente es de tres meses. Por ejemplo: restaurantes, papelerías, lavanderías, distribuidoras, comercializadoras, joyería, abarrotos y consultorías, entre otros.</p> <p>Incubadora de Negocios de Tecnología Intermedia: Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica y mecanismos de operación son semi-especializados e incorporan elementos de innovación. El tiempo de incubación aproximado en estos centros es de 12 meses. Por ejemplo: desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y <i>software</i> semi-especializados.</p>
<p>Incubadoras de alto impacto Concentran sus esfuerzos en el nacimiento de negocios de los sectores estratégicos determinados por cada estado.</p>	<p>Incubadora de Negocios de Alta Tecnología: Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros.</p>

Fuente: Elaboración propia basada en SE (2014).

2.3.5 Incubadoras en Puebla

La siguiente tabla muestra la base de datos que la SE difunde a través de su portal en internet de las incubadoras e incubadoras de alto impacto que existen en el estado de Puebla (Ver tabla 11).

Tabla 11 Base de datos de incubadoras en Puebla

Tipo	Organización	Nombre	Teléfono	Correo
Básicas	Conecta Puebla	Ing. Rogelio Guzmán	3 11 41 95	rogelio@redconecta.com.mx
	Instituto Superior De Negocios Entrepreneur S.C. (In.Q.Ba Escuela De Negocios)	José Carlos López	324 6861	josecarlos.lopez@inqba.edu.mx
	Incubadora Retto Básica	Lic. Edgar Ibararán	296 2470	edgario@rettocorp.org
	Universidad Tecnológica de Tehuacán (Intech)	Ing. José Alberto Castelán	380 31 00	incubadora@uttehuacan.edu.mx
	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Puebla	Dra. Margarita Herrera	3032265	mherreraa@itesm.mx
	Responsa Rural y Urbana, S.C.	Mtro. Antonio Cervantes	5 73 39 04	acervantesunimoss@gmail.com
	Universidad del Valle de Mexico Campus Puebla	Luisa Victoria García	2-25-91-71 ext.21728	Maria.garciaro@uvmnet.edu
	Incubadora del Instituto de Diseño e Innovación Tecnológica (IDIT) de la Universidad Iberoamericana Puebla	Aristarco A. Cortés Martin	3723000 ext. 12910	aristarco.cortes@iberopuebla.mx; aristarco.cortes@gmail.com
	Universidad Interamericana Global Network	Lic. Flora de los Ángeles Ramón	2424700	f.cancino@lainter.edu.mx
	Centro de Desarrollo Empresarial, Innovación y Proyectos Productivos de la Universidad Politécnica de Puebla. "Modelo INCUPOLS"	Mtra. Blanca Esthela Aguilar	7746671	blanes6205@yahoo.com.mx
Alto Impacto	Universidad Tecnológica de Puebla	Lic. Luis Gilberto Palma	309 88 59 y 87 ext. 159/28	palmalg02@hotmail.com
	UT Izúcar de Matamoros	M.C. Ma. del Carmen Tzoni	436-3894, 3895, 3896 ext. 235	direccionciebt@hotmail.com, ctzonic@hotmail.com
	Centro de Innovación y Competitividad Empresarial de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla CICE BUAP	Miguel Ángel Cristales Hoyos	229 55 00 ext. 2604	miguel.cristales@correo.buap.mx
	UNINCUBE de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla A.C.	Paola Ochoa Márquez	4828200	paola.ochoa@upaep.mx

Fuente: Adaptación propia, con base en INADEM (2014).

A lo largo de la República Mexicana, existen en total alrededor de 228 instituciones, de las cuales, sólo 24 son consideradas por la Secretaría de Economía como incubadoras de alto impacto.

Los estados de Baja California, Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León, Puebla, Querétaro y Yucatán, son los únicos que cuentan con incubadoras de este tipo.

El Estado de Puebla está posicionado como el 4° estado con más número de incubadoras en el país, antecedido por el Distrito Federal con 26, el Estado de México con 22 y Jalisco con 16. Como se observa en la tabla 11, en Puebla existen 14 incubadoras, de las cuales sólo el CICE de la BUAP y Unincube de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla A.C. (UPAEP), son considerados incubadoras de alto impacto.

Por lo anterior, se ha decidido direccionar este estudio en el CICE, ya que es una incubadora de Alto Impacto.

2.3.6 Centro de Innovación y Competitividad Empresarial (CICE)

Antecedentes

De acuerdo con información proporcionada por el CICE, este centro fue creado en abril de 2011 por la BUAP para apoyar a las MiPyME's, en respuesta a

la demanda de resolver las asimetrías económicas en el estado y contribuir con el desarrollo económico regional dada su influencia en la zona Centro-Sur y Sur-Sureste (CICE, 2014).

Entre 2011 y 2013, el CICE ha impulsado el desarrollo de 102 proyectos, es decir, en promedio más de 30 proyectos por año, de los cuales, de acuerdo con información proporcionada por el mismo centro de incubación, alrededor de 62 empresas aún se encuentran en funcionamiento. Actualmente, el CICE es reconocido como incubadora de Alto Impacto, distinción otorgada por la SECOTRADE el 26 de mayo de 2014.

El CICE tiene la misión de incidir en el desarrollo integral de región fomentando la innovación y la competitividad. Y la visión de ser un referente internacional de fomento empresarial universitario para el desarrollo de proyectos innovadores y de competitividad de alto impacto en la región.

Entre los objetivos de esta institución se encuentran:

- Ofrecer alternativas de formación emprendedora orientada a la creación de negocios.
- Brindar los apoyos necesarios para que una idea de negocios se convierta en una empresa exitosa, a través del desarrollo de planes de negocio y consultoría especializada.
- Brindar capacitación empresarial a incubados y MiPyME's

- Crear Micro, pequeñas y medianas empresas innovadoras bajo la transferencia de conocimientos o de tecnologías que ofrezcan valor agregado a sus productos.
- Acompañamiento para la gestión de financiamientos
- Asesoría, acompañamiento y apoyo a las PyME's para su consolidación fortalecer su competitividad y lograr la exportación.

Servicios ofrecidos

Entre algunos de los servicios ofrecidos por el CICE como parte del apoyo al desarrollo de la MiPyME's se encuentran:

- **Formación emprendedora:** Se trata de una serie de seminarios, talleres y conferencias orientados a desarrollar la competencia emprendedora - empresarial en estudiantes de la BUAP y sociedad en general.
- **Incubación de empresas:** El proceso de incubación tiene una duración promedio de 18 meses según el tipo de proyecto, y contempla un año o dos de seguimiento después de constituida la empresa.

Incubación de empresas

Dentro del servicio de Incubación de empresas, se ofrecen 2 tipos diferentes:

- 1) El Programa de Incubación en Línea
- 2) El Proceso para formar una empresa (Incubación de empresas presencial)

Cabe señalar que en 2014 el CICE obtuvo el reconocimiento por la SE como incubadora de alto impacto, por lo que el programa de incubación en línea (incubadoras básicas) dejará de prestarse a partir del siguiente periodo de incubación.

Fases dentro de los 18 meses:

- 1) Selección y capacitación (Formalización)
- 2) Pre-incubación (Construcción del Proyecto de Negocios)
- 3) Incubación (Lanzamiento, tutoría empresarial, *networking*, participación en eventos)

Fases dentro de los 12 a 24 meses posteriores:

- 4) Post - Incubación (Seguimiento, enlaces comerciales y difusión de la empresa)

Servicios a MiPyME's

- Asesoría y consultoría a MiPyME's -Vinculación Universidad-Empresa

- Centro especializado en comercio exterior - Plataforma comercial a través del enfoque *Small Business Development Center* (SBDC) Modelo Norteamericano Certificado con México.

Proceso para ser incubado

De acuerdo con el calendario del CICE, la convocatoria se abre a principio de cada año y contiene las fechas de inicio del proceso, así como las bases de la misma. El costo por el proceso de incubación es de \$12,250.00 para estudiantes de licenciatura de la BUAP (e incorporadas) el cual se puede cubrir en 7 mensualidades de \$1,750.00 y de costo para personas externas es de \$24,500.00 que también se puede cubrir en 7 mensualidades de \$3,500.00. En ambos casos se incluye un año de *Landing* Empresarial y en el caso de decidir pagar en una sola exhibición se concede el 20% de descuento.

Una vez inscritos en el proceso de incubación, se somete el proyecto a diversos criterios de selección, (duración aproximada de 1 mes) y se decide cuáles son los proyectos que serán incubados. Posteriormente se ofrece la etapa de capacitación y consultoría (duración aproximada 7 meses). Finalmente, durante los siguientes meses se lleva a cabo la revisión de los planes de negocios.

CAPITULO II METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo mixta, debido a que en una primera etapa, las fuentes de investigación documentales que se utilizan son ensayos e investigaciones, además, se completa el estudio del marco teórico con otras técnicas de investigación como periódicos y revistas científicas, en una segunda etapa, se realiza el estudio empírico mediante la investigación de campo basada en un cuestionario y observación. Este trabajo es de tipo exploratorio, por tratarse de un tema poco abordado anteriormente y descriptivo ya que se dan a conocer las características y situaciones de las PyME's, mismo que es desarrollado bajo un enfoque cuantitativo. Por ser de carácter exploratorio y descriptivo, no se presenta una hipótesis, debido a la carencia estudios empíricos realizados con anterioridad en el CICE, por lo que el objetivo recae en la contestación a las preguntas de investigación planteadas, resaltando las características de las PyME's incubadas respecto a las que no cuentan con este apoyo en el inicio de sus operaciones.

La presente investigación se delimitó al análisis de la comparación de las características administrativas, financieras y contables entre las PyME's apoyadas por una incubadora y las que no recibieron el apoyo de una incubadora en la ciudad de Puebla, México. En concreto, se determinó el estudio de las PyME's incubadas por el CICE en los años 2011 a 2013 y las no incubadas de ese mismo periodo cuya antigüedad fuera entre 1 y 3 años. Para ello se realizó una revisión de literatura respecto a todo lo relacionado con las PyME's a nivel mundial y nacional.

Para la realización del estudio empírico, se determinaron los sujetos de estudio, la población y la muestra. Los sujetos de estudio fueron los propietarios o gerentes de las PyME's incubadas y no incubadas de la ciudad de Puebla. La población se delimitó a las 102 empresas que han sido incubadas por el CICE,

entre los años de 2011 y 2013. Finalmente, se determinó realizar un estudio de tipo exploratorio, en donde la muestra fue de 40 empresas, de las cuales 20 fueron incubadas por el CICE y 20 que no recurrieron a este apoyo.

Para la obtención de datos, se aplicó un cuestionario que está integrado por 25 preguntas, de las cuales 23 son preguntas cerradas y 2 son preguntas abiertas, 1 de ellas para comentarios adicionales. Este instrumento, está estructurado en siete bloques con la finalidad de recopilar información administrativa, financiera y contable de las empresas entrevistadas.

El bloque I se refiere a datos generales, en el cual se realizó la recopilación de la información básica de la empresa que permitió su plena identificación. El bloque II hace referencia a la información sobre las características del propietario y de la empresa, integra información que permite indagar en las bases de formación de la misma. Estos datos sirven para identificar el tipo de empresa de la que se trata, su tamaño y el tiempo de funcionamiento.

Los siguientes cuatro bloques se han considerado la base de la investigación, ya que como se mencionó en un principio, la misma tiene el objetivo de hacer un comparativo entre las empresas incubadas respecto a las que no lo son en cuanto a los aspectos administrativos, financieros y contables.

Mediante el bloque III, se pretendió conocer si la empresa cuenta con una estructura organizacional sobre la cual se base su funcionamiento, haciendo énfasis en las prácticas referentes al área de Gestión del Talento Humano, área de suma importancia para el buen funcionamiento de la cualquier empresa.

Mientras que con el bloque IV, se busca obtener información sobre cómo inicio la empresa sus actividades, es decir, si recibió algún apoyo económico, además se pretende conocer como ha sido la evolución de las utilidades de la misma.

La información recopilada por el bloque V, permite conocer qué ventajas proporciona el utilizar sistemas contables, así como las ventajas competitivas para la empresa. El bloque VI, recopila información sobre la evolución de la empresa respecto a su rendimiento, procesos, imagen, producto y estructura.

Por otra parte, es importante destacar que en las preguntas 10, 15 y 20, se utilizó la escala de Likert con la finalidad de evaluar el nivel de importancia dada por el encuestado a las variables planteadas, relativas a la evolución de aspectos administrativos y financieros, en donde 1 ocupa el menor nivel y 5 el mayor.

En el bloque VII, se busca medir el impacto del apoyo de las incubadoras para el desarrollo de las empresas de nueva creación. En este bloque, las 2 últimas preguntas son abiertas, con el objetivo de recabar información adicional para este estudio.

La aplicación del instrumento descrito, contribuyó a detectar las diferencias entre las empresas que reciben el apoyo de incubadoras respecto a las que no lo hacen, permitiendo identificar las ventajas competitivas de unas sobre otras.

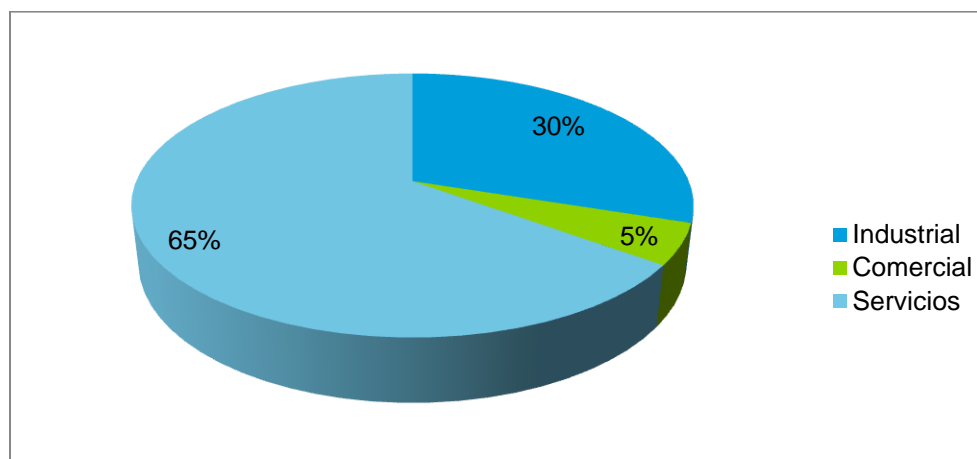
Finalmente, los datos obtenidos en la encuesta fueron capturados en el *software Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)*, que permitió realizar el análisis de datos y las conclusiones del presente estudio.

CAPITULO III ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo, se presentan gráficamente los resultados del instrumento de investigación aplicado, así como el análisis y la interpretación de los mismos. En este estudio se identificará a la empresa incubada con las siglas “EI” y a la empresa no incubada con “NI”.

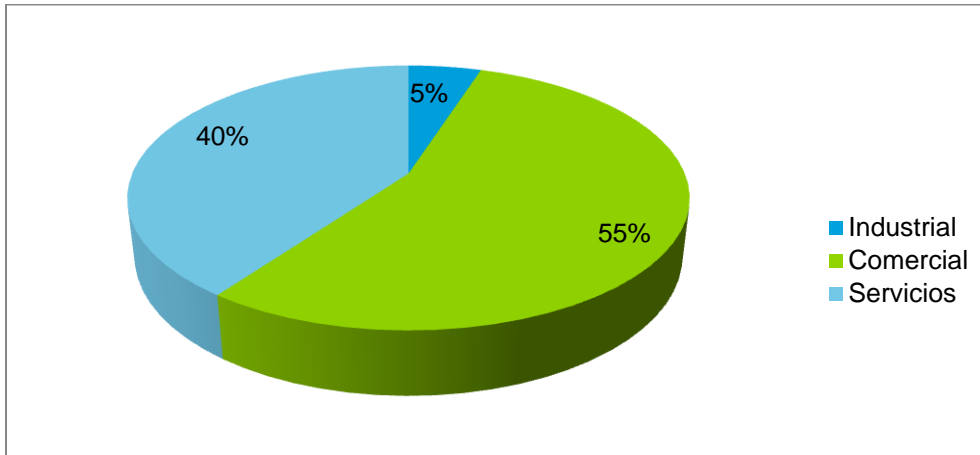
Se empezará por analizar el sector al que pertenecen las empresas estudiadas. Como se observa, es de gran interés destacar, que de acuerdo a los resultados del instrumento aplicado, las empresas que no han sido incubadas, se inclinan mayoritariamente al sector comercial mientras que las empresas incubadas, al sector servicios. Adicionalmente, se conoció que entre los principales servicios prestados por las empresas incubadas se encuentran el diseño de la información, escuelas de música, gimnasios, entre otros. Los resultados se presentan en las gráficas 2 y 3.

Gráfica 2 Sector económico “EI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

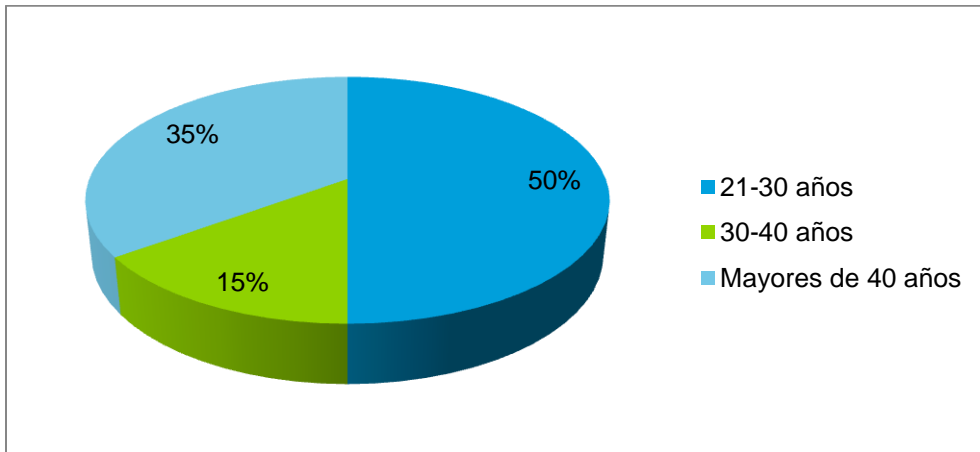
Gráfica 3 Sector económico “NI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

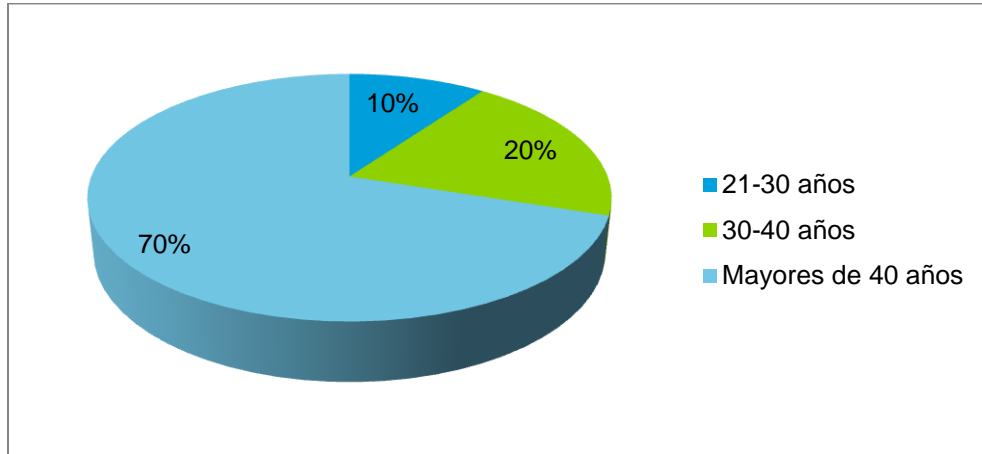
En las gráficas 4 y 5, se muestra que la edad del 50% de los empresarios de “EI” es de 21 a 30 años, mientras que la edad de los empresarios de “NI” es de más de 40 años.

Gráfica 4 Edad de los empresarios incubados



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

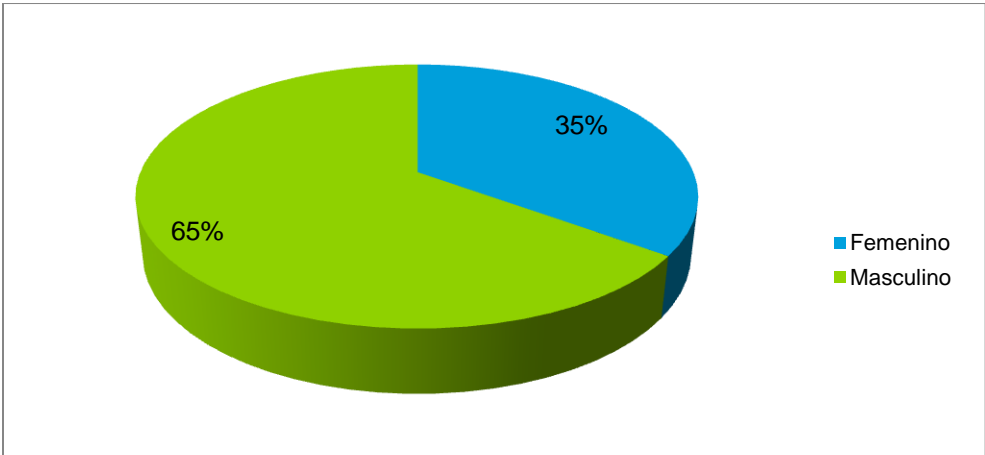
Gráfica 5 Edad de los empresarios no incubados



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

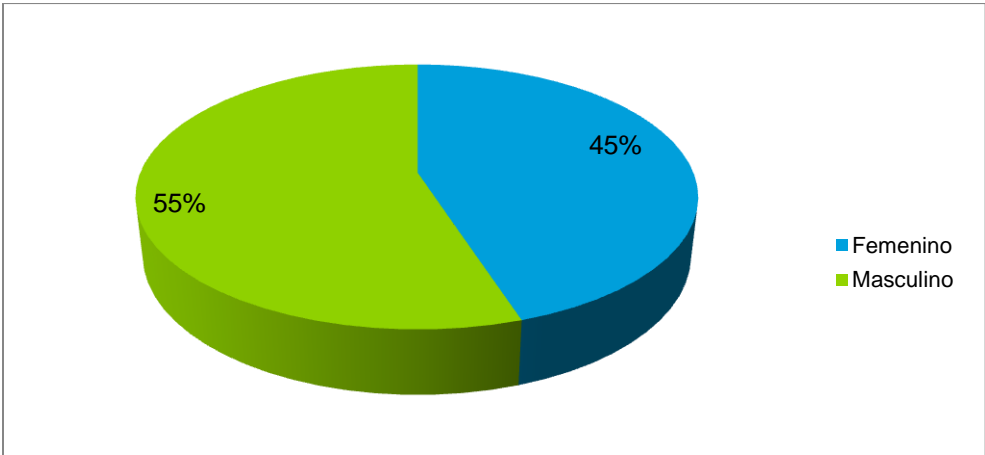
En las gráficas 6 y 7, se nota que los principales emprendedores son hombres. En “EI” representan el 65% de la población y en “NI”, representan el 55%.

Gráfica 6 Género de los empresarios incubados



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

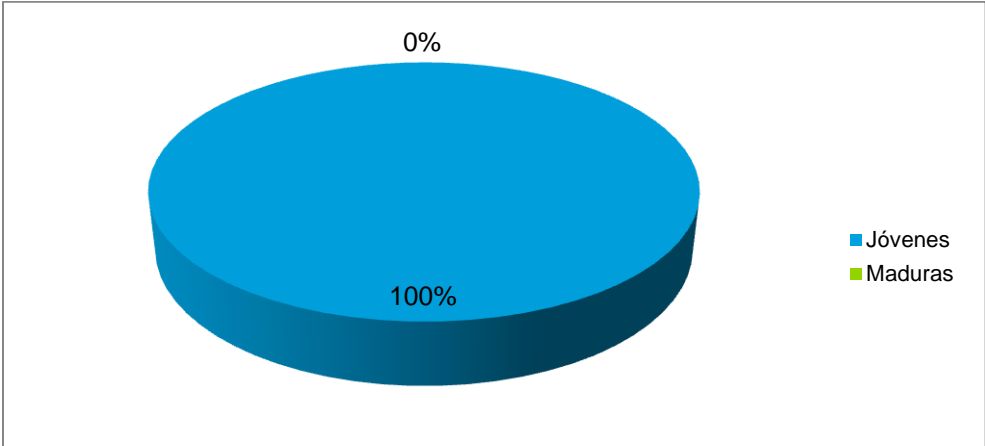
Gráfica 7 Género de los empresarios no incubados



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

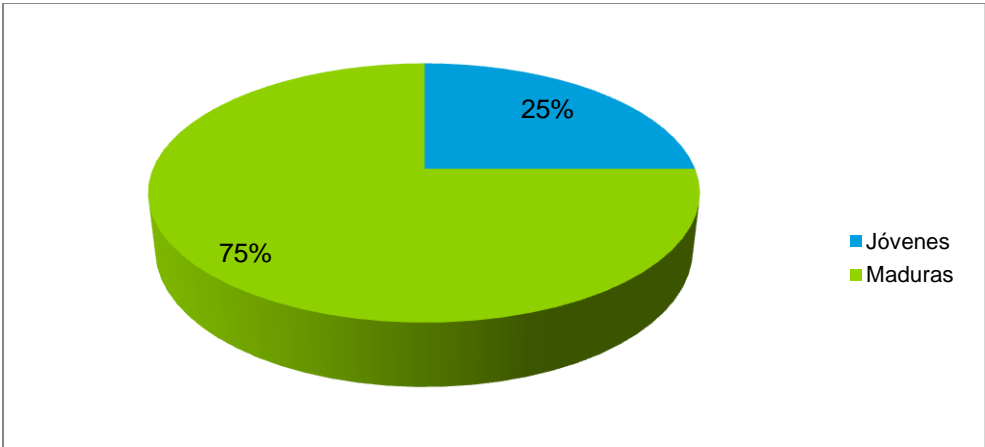
Por otra parte, en las gráficas 8 y 9, se puede ver que en el caso de las empresas no incubadas, la mayoría son maduras, es decir, con más de 10 años. Mientras que en el caso de las incubadas, se trata de empresas jóvenes, entre 1 y 10 años de vida.

Gráfica 8 Edad de las “EI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

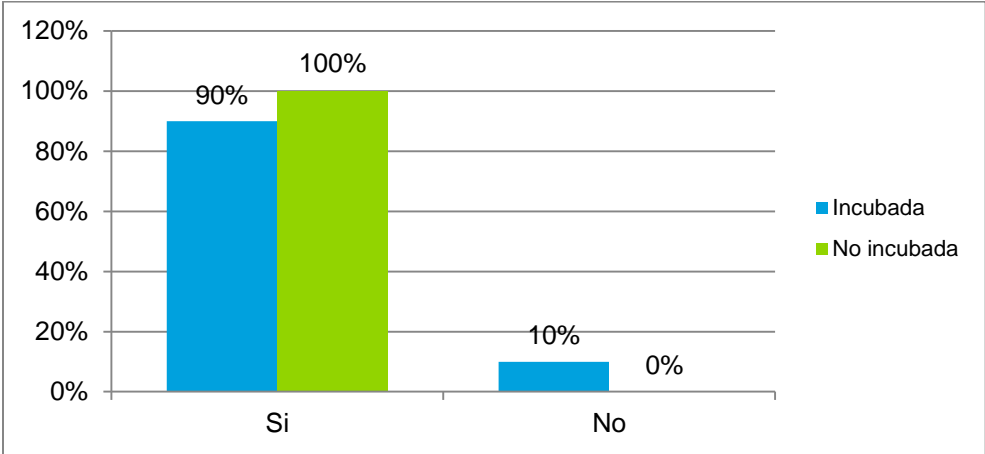
Gráfica 9 Edad de las “NI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

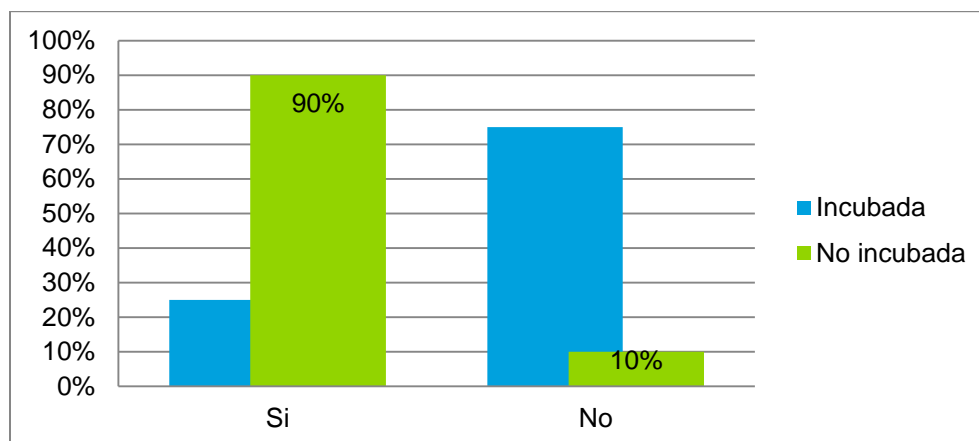
Siguiendo con el análisis, en las gráficas 10 y 11 se presentan los resultados alusivos al control mayoritario y administración de las PyME's entrevistadas. Se puede apreciar que el total de las empresas a las que se les aplicó el instrumento de investigación son PyME's familiares, ya que tanto el control mayoritario como la administración, se encuentra integrada principalmente por miembros de la familia.

Gráfica 10 Control mayoritario familiar



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

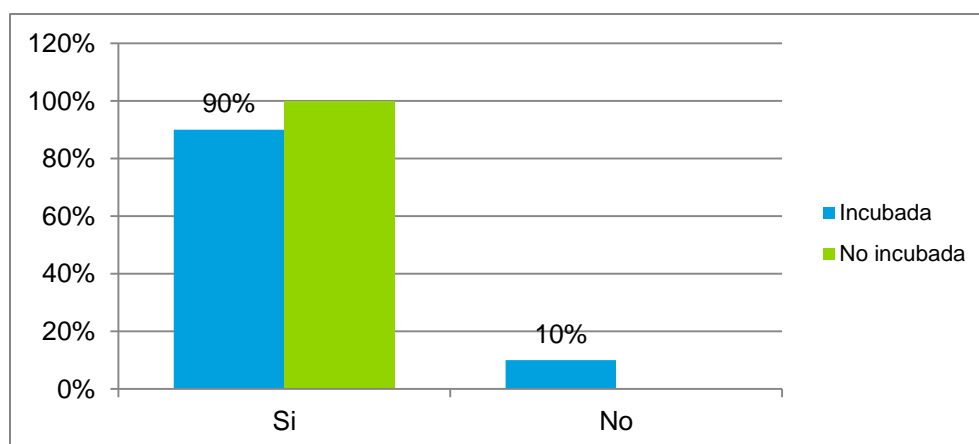
Gráfica 11 Puestos de dirección en familia



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Como se logra apreciar en la gráfica 12, de acuerdo a este estudio, la mayoría de las PyME's no se constituyen como sociedades mercantiles, sin importar si se trata de emprendedores incubados o que ingresan al ámbito empresarial de forma independiente.

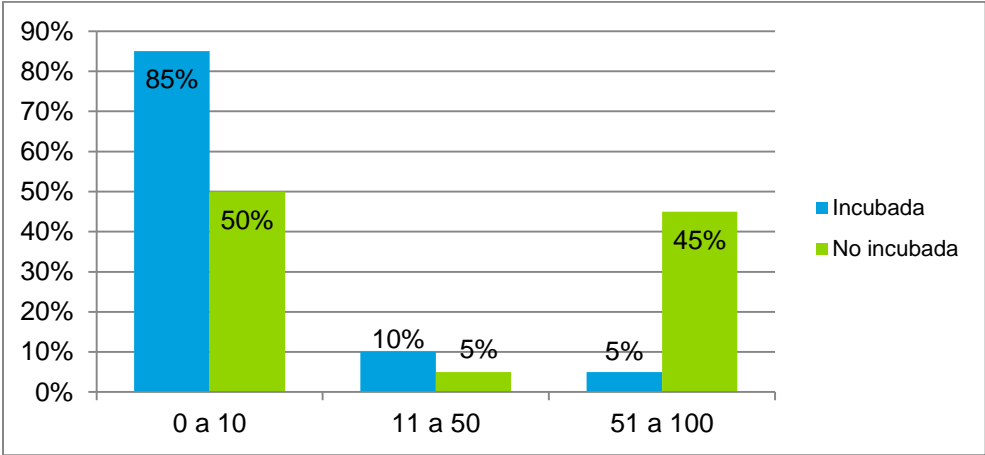
Gráfica 12 Conformadas como sociedad mercantil



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

La gráfica 13, muestra los resultados sobre el número promedio de empleados tanto en “EI” como en “NI”. Adicionalmente, muestra que este estudio se basa en las PyME’s, dada la importante aportación que tienen a la economía. En primer lugar, la mayor proporción (85%) está conformada por empresas que cuentan con entre 0 y 10 trabajadores, el segundo lugar (10%) lo conforman las empresa que cuentan con entre 11 a 50 trabajadores

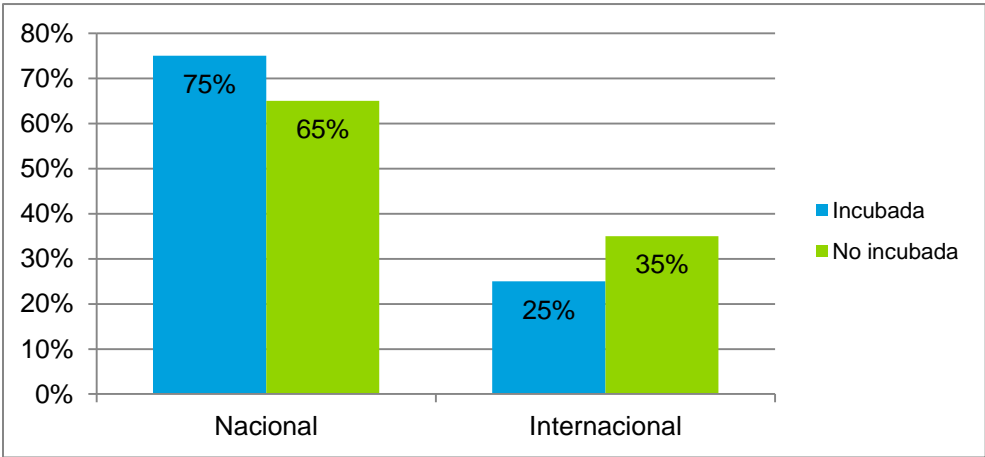
Gráfica 13 Promedio de empleados



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

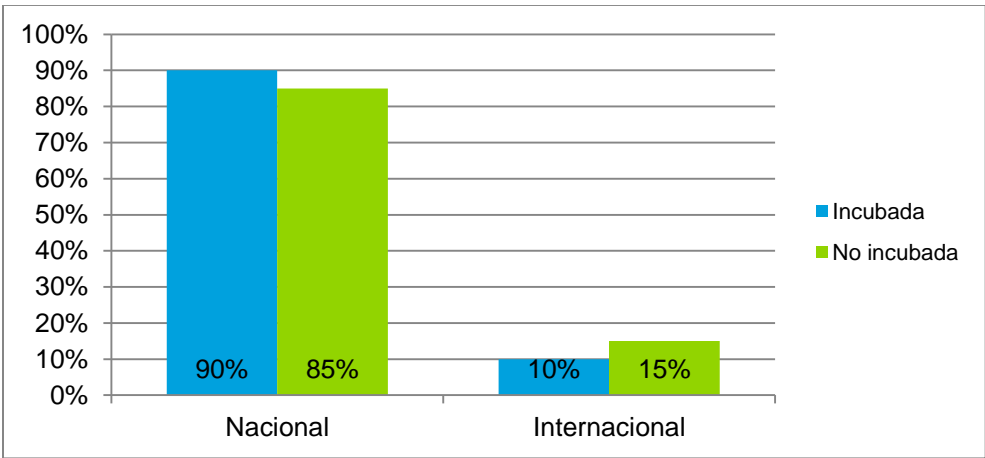
Las empresas participantes en este estudio, se enfocan a mercados nacionales, tanto en sus compras como en sus ventas de forma significativa. Los resultados respecto a los mercados a los que se dirigen las compras y ventas de las empresas entrevistadas, se pueden visualizar en las gráficas 14 y 15.

Gráfica 14 Mercados a los que se dirigen las compras



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

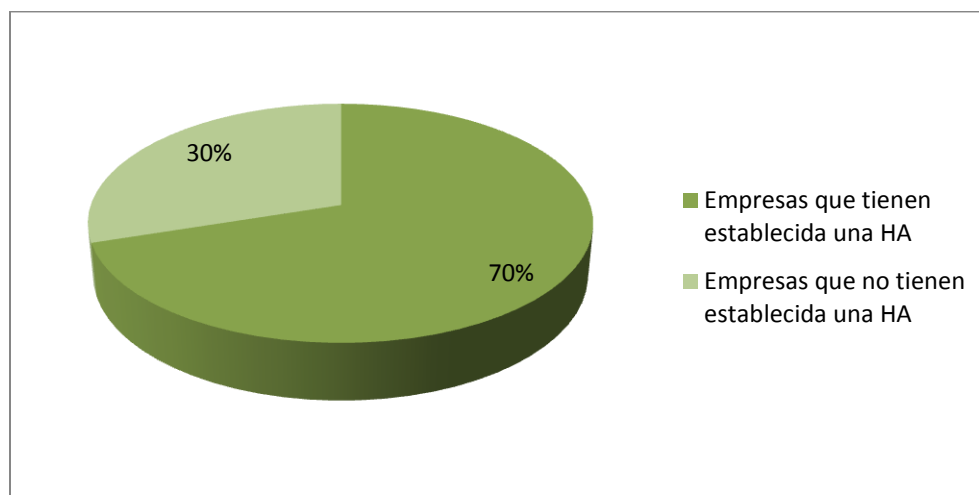
Gráfica 15 Mercados a los que se dirigen las ventas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Dando continuidad al análisis de los resultados, se presenta la gráfica 16, en la que se permite apreciar el comparativo en cuanto a los aspectos administrativos. De acuerdo a los resultados del cuestionario, de las 40 empresas a las que se les aplicó el instrumento, el 70% conoce y tiene alguna Herramienta Administrativa (HA) implementada. Se entiende como HA la misión, visión, políticas, objetivos, organigrama y manuales de procedimientos.

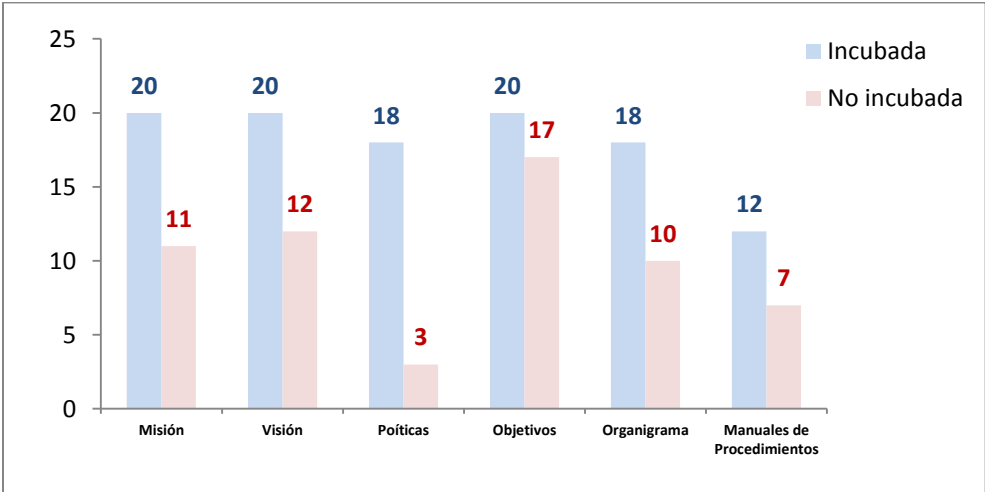
Gráfica 16 Implementación de Herramientas Administrativas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En la gráfica 17, se muestra el uso en general de las HA de la “EI” y “NI”. De las seis HA estudiadas (misión, visión, políticas, objetivos, organigrama y manuales de procedimientos), solo en promedio 3 de ellas (misión, visión y objetivos) son implementadas por las empresas no incubadas y 5 de estas (misión, visión, políticas, objetivos y organigramas) son utilizadas por las empresas incubadas. La herramienta menos utilizada por las empresas no incubadas es la identificación de políticas internas, mientras que para las empresas incubadas, los manuales de procedimientos son la herramienta menos utilizada.

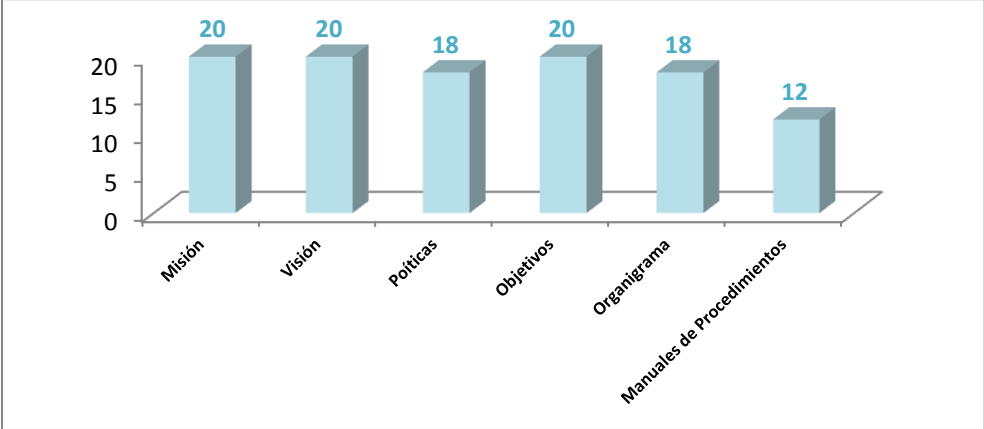
Gráfica 17 Uso de Herramientas Administrativas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

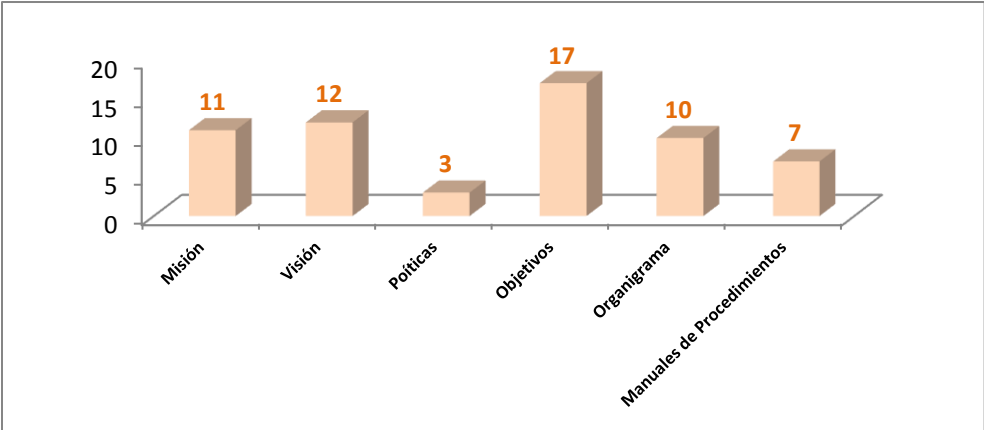
Respecto a la implementación de las HA por cada tipo de PyME, en las gráficas 18 y 19, podemos observar que el 90% de las herramientas administrativas es implementada por las “EI”, mientras que únicamente el 50% de las mismas es conocida y utilizada por las empresas “NI”.

Gráfica 18 Implementación de Herramientas Administrativas “EI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Gráfica 19 Implementación de Herramientas Administrativas “NI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Respecto a las prácticas de Gestión de Talento Humano, se puede observar en la tabla 12, que las “EI” tienen en promedio una recurrencia mayor a utilizarlas respecto a las “NI”, además los resultados muestran una tendencia favorable, pues la desviación estándar indica que la recurrencia en el uso de estas prácticas va de Casi Siempre a Siempre.

También se observa, que las empresas incubadas en promedio, primeramente, dan más capacitación (3.45) de una escala de 1 a 5, en segundo lugar, tienen un programa de Sueldos y Salarios (3.00) y en tercer lugar utilizar reclutamiento y selección de personal (2.85).

Es importante destacar, diferencias estadísticamente significativas para la variable capacitación (95%), ya que las empresas incubadas en promedio dan más capacitación que las empresas que no lo son.

Tabla 12 Prácticas de Gestión del Talento Humano

Práctica	Media Total	Desviación Estándar	Incubada	No incubada
Reclutamiento y selección de	2.64	1.63	2.85	2.42
Capacitación	2.97	1.72	3.45	2.47
Promoción de personal	2.33	1.67	2.50	2.15
Programa de Sueldos y Salarios	2.73	1.76	3.00	2.47
Plan de incentivos	2.65	1.68	2.73	2.57
Programa de seguridad y prevención de riesgos	2.44	1.58	2.57	2.31
ANOVA, significación de la F / (*): p < 0.1; (**): p < 0.05; (***): p < 0,01 / Valoración del ítem: 1: Nunca 5: Siempre				

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

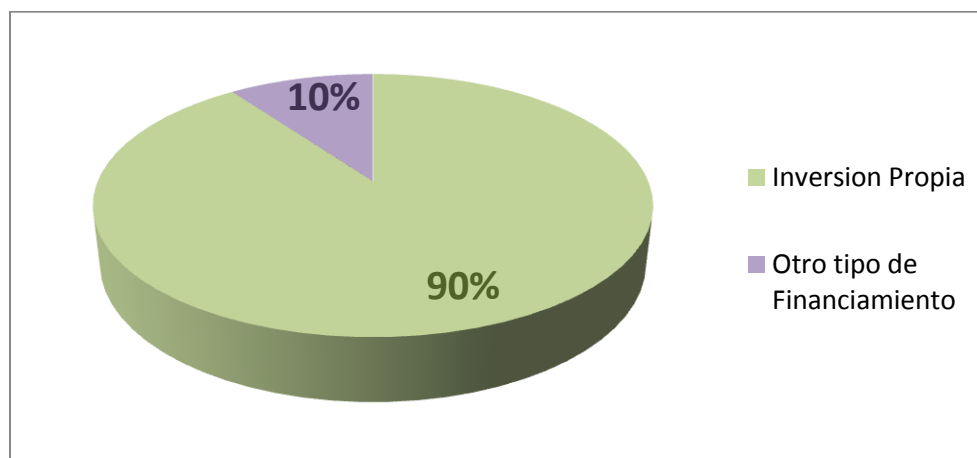
La tabla 13 muestra el comparativo entre las “EI” y “NI”, respecto a los diferentes tipos de financiamiento a los que estas recurren para iniciar sus actividades. Se nota, que tanto en “EI” como en “NI”, la principal fuente de financiamiento es la inversión propia (Ver gráfica 20). Sin embargo, las “EI”, muestran mayor inclinación por los apoyos gubernamentales, en comparación con las “NI” que se inclinan más por las líneas de crédito.

Tabla 13 Estructura financiera inicial

Financiamiento	Incubada		No incubada	
	Solicitó	Obtuvo	Solicitó	Obtuvo
Línea de crédito	3	3	12	11
Préstamos	4	3	4	4
Apoyos gubernamentales	9	5	1	0
Inversión propia	18	18	18	18

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

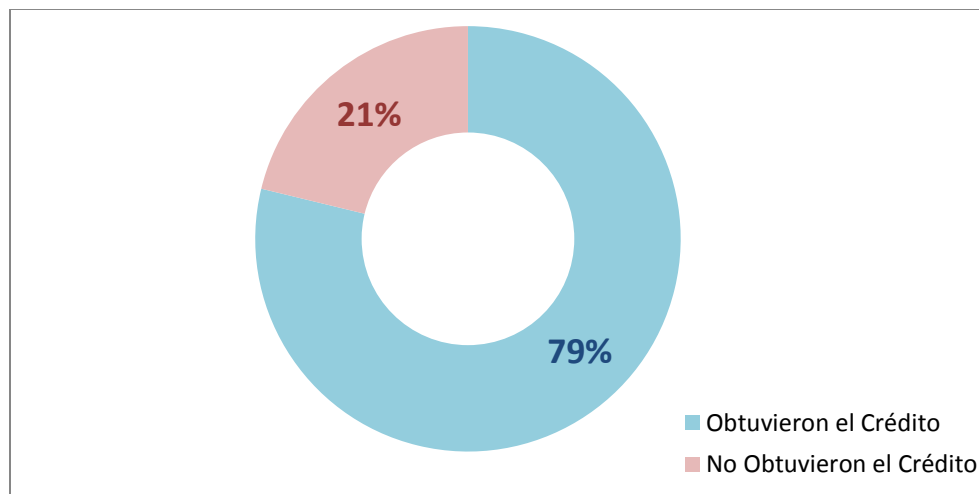
Gráfica 20 Financiamiento de las Empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

La siguiente gráfica, representa el 10% de empresas (“EI” y “NI”) que recurren a fuentes de financiamiento externas, de las cuales, sólo el 79% lo obtuvieron.

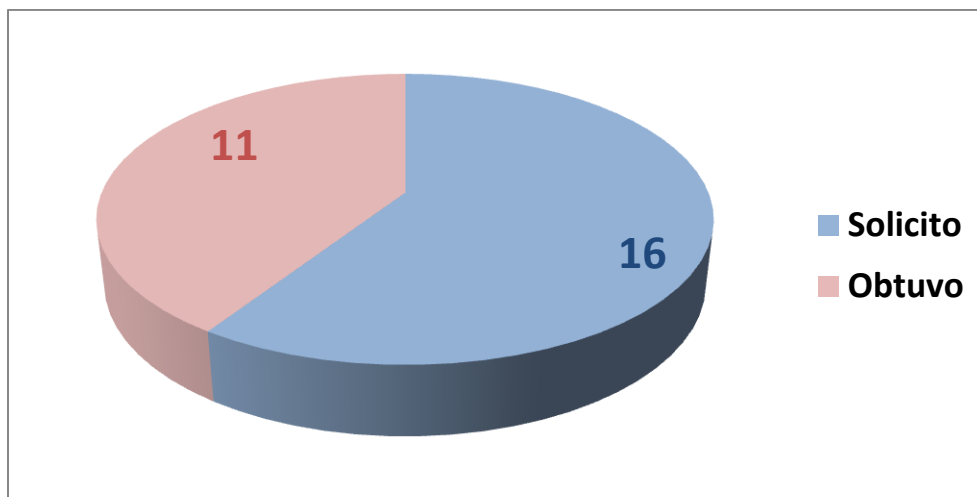
Gráfica 21 Solicitud de Financiamiento de las empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En cuanto a las empresas incubadas, se muestra que de 16 que recurrieron a solicitar un financiamiento con terceros, 11 lo obtuvieron (Ver gráfica 22).

Gráfica 22 Obtención de Financiamiento de las EI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Respecto a la evolución financiera tanto las empresas incubadas como las no incubadas, han mantenido una constante en la liquidez de la empresa, ni el costo de su deuda ni el nivel de endeudamiento se ha incrementado. Ninguna de las 40 empresas se ha visto en la necesidad de recurrir a otro tipo de financiamiento. Se pueden notar mejores resultados para las empresas incubadas en promedio, en una escala de 1 a 5, respecto de las empresas no incubadas (Ver tabla 14).

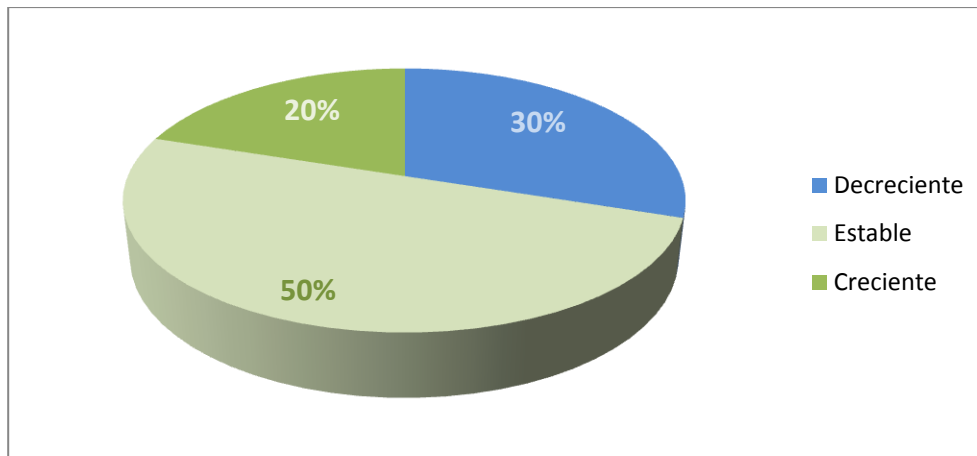
Tabla 14 Evolución financiera

Elemento	Media Total	Desviación Estándar	Incubada	No incubada
Liquidez	3.26	0.79	3.36	3.19
Costo de la deuda	3.10	1.08	3.21	3.00
Nivel de endeudamiento	3.00	1.08	3.30	2.73
ANOVA, significación de la F / (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$ / Valoración del ítem: 1: Peor 5: Mucho mejor				

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Como lo muestra la gráfica 23, la utilidad promedio sobre ventas en el 50% de las empresas entrevistadas ha sido estable, sin embargo el 30% manifiesta que su utilidad es decreciente y solo el 20%, que esta es creciente.

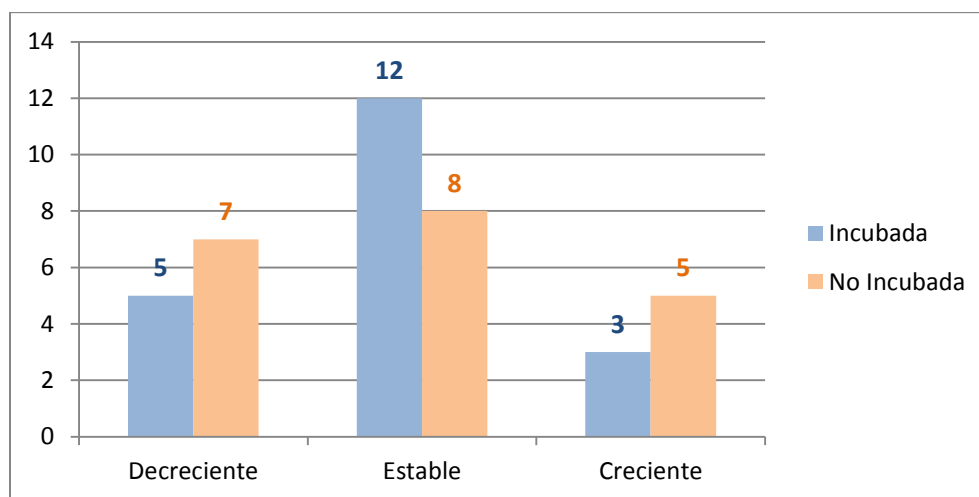
Gráfica 23 Evolución de la Utilidad Sobre Ventas de las Empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En el comparativo sobre la evolución de la utilidad que han tenido las empresas incubadas y no incubadas, las primeras muestran mejor evolución, pues el 75% de estas manifiestan tener una utilidad promedio sobre ventas de Estable a Creciente (Ver gráfica 24).

Gráfica 24 Evolución de la utilidad sobre ventas EI.



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Como lo muestra la tabla 15, el promedio de días de crédito que ofrecen las empresas incubadas y no incubadas a sus clientes es de 20 días y el promedio de días de crédito que les otorgan los proveedores es de 24.

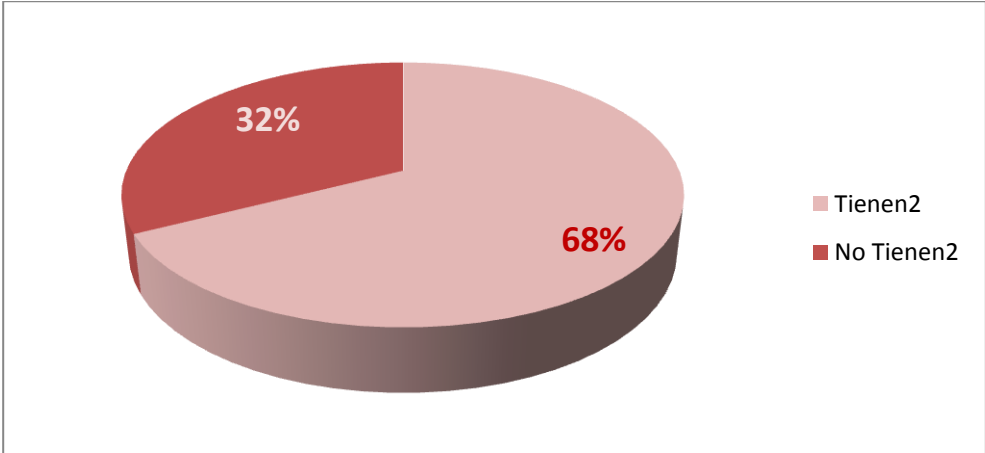
Tabla 15 Plazo de cobro y pago

Plazo	Media total
Plazo de cobro (número de días)	20
Plazo de pago (número de días)	24

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En cuanto a la estructura contable, el 68% de las empresas objeto de estudio, tiene implementado un sistema de contabilidad, el resto, es decir, el 32% de las empresas no implementan esta herramienta (Ver gráfica 25).

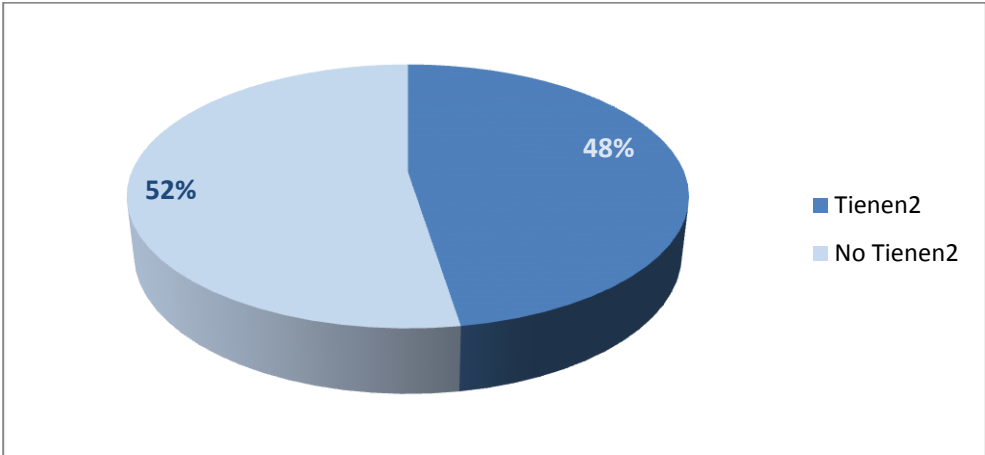
Gráfica 25 Sistema de Contabilidad de las empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Cabe destacar, que respecto al sistema de contabilidad de costos, la diferencia entre quienes lo utilizan o no, no es significativa, sin embargo, el porcentaje mayor (52%), representa a las empresas que no lo han implementado (Ver gráfica 26).

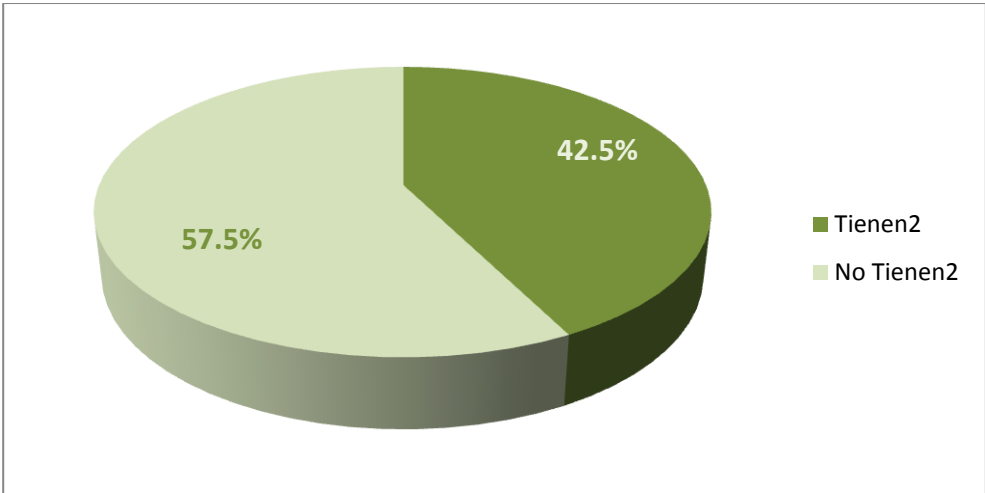
Gráfica 26 Sistema de Contabilidad de Costos de las Empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

La gráfica 27, muestra que la herramienta menos aplicada es el presupuesto de ingresos y gastos anuales, ya que sólo el 42.5% de las empresas lo lleva a cabo.

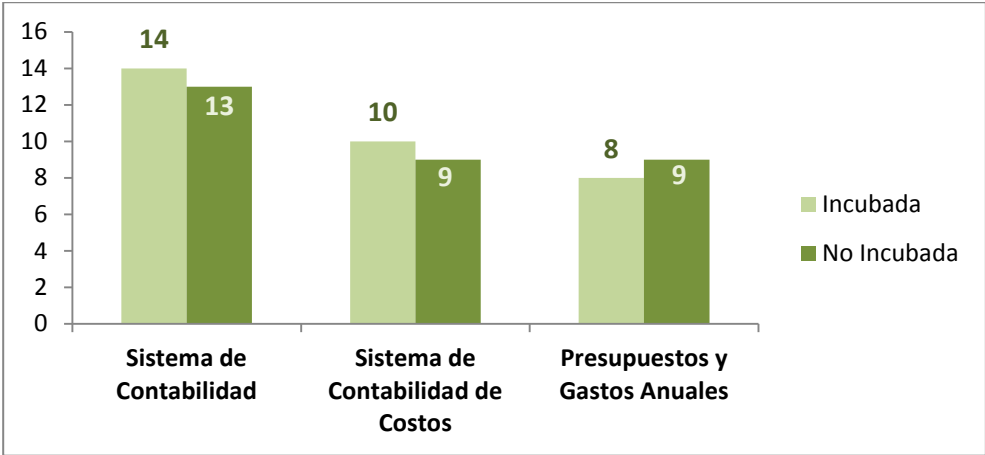
Gráfica 27 Presupuesto de ingresos y Gastos Anuales de las Empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En la comparación sobre la implementación de sistemas de contabilidad, las empresas incubadas tienen mejor implementada su estructura contable, ya que el 53% de estas cuentan con la implementación de uno de los sistemas mencionados en la encuesta. La herramienta menos implementada es el Presupuesto de Gastos Anuales (Ver gráfica 28).

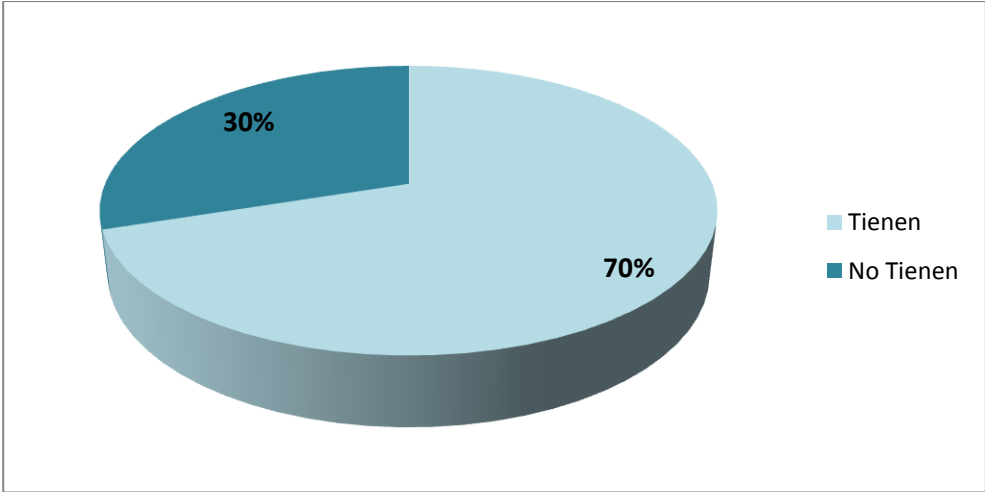
Gráfica 28 Sistema de Contabilidad de las empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

De forma, particular, se analiza el comportamiento de las “EI”, respecto al uso de los sistemas de contabilidad, en dónde, se nota que el 70% cuenta con este sistema implementado (Ver gráfica 29).

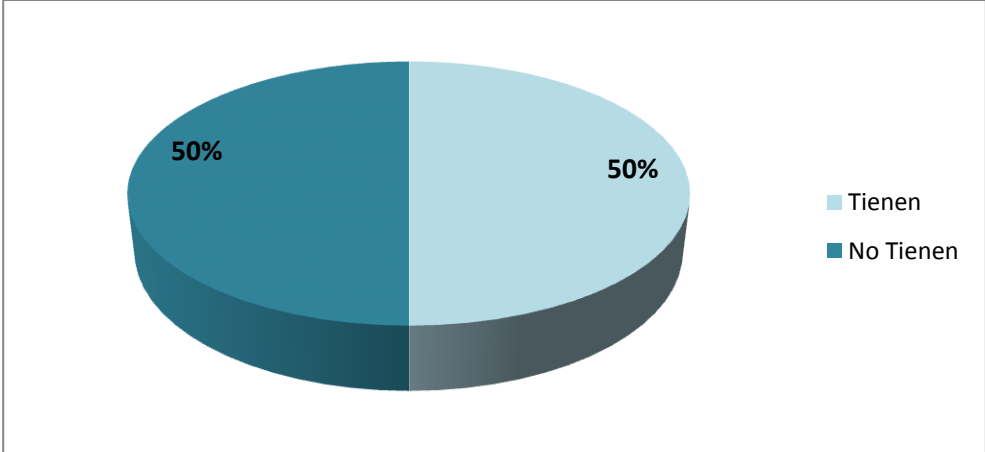
Gráfica 29 Sistema de Contabilidad de las “EI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

De la misma manera, se analiza el comportamiento de las “EI”, en lo referente al uso de los Sistemas de Contabilidad de Costos, notándose que el 50% de estas, hace uso de este sistema (Ver gráfica 30).

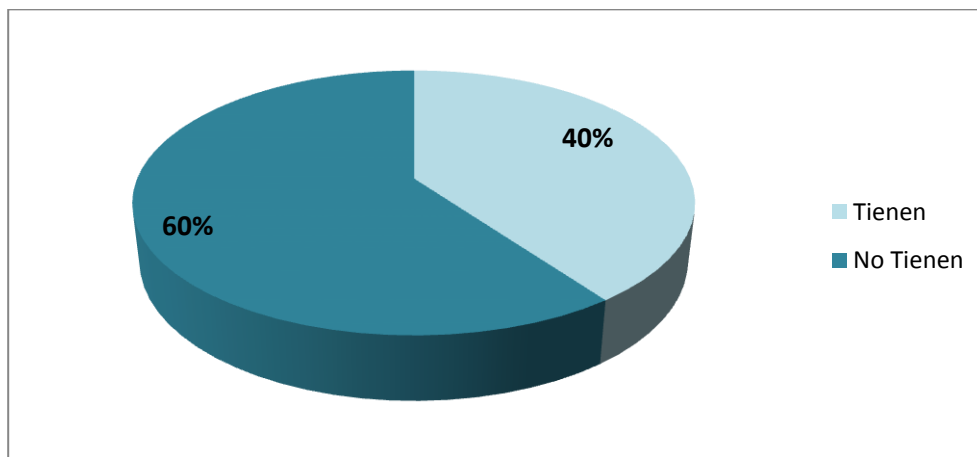
Gráfica 30 Sistema de Contabilidad de Costos “EI”



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En la siguiente gráfica, se observa que el 40% de las empresas incubadas recurren a la elaboración de Presupuestos de Ingresos y Gastos Anuales (Ver gráfica 31).

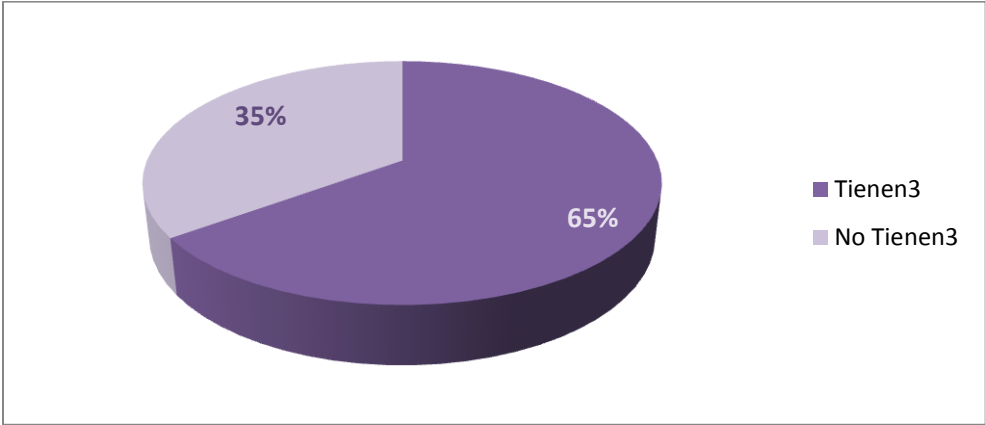
Gráfica 31 Presupuestos de Ingresos y Gastos Anuales EI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Por su parte, la gráfica 32 representa el análisis de las “NI”, el cual arroja que el 65% de estas muestra inclinación por el uso de un Sistema de Contabilidad, es decir, 13 de 20 empresas lo implementa.

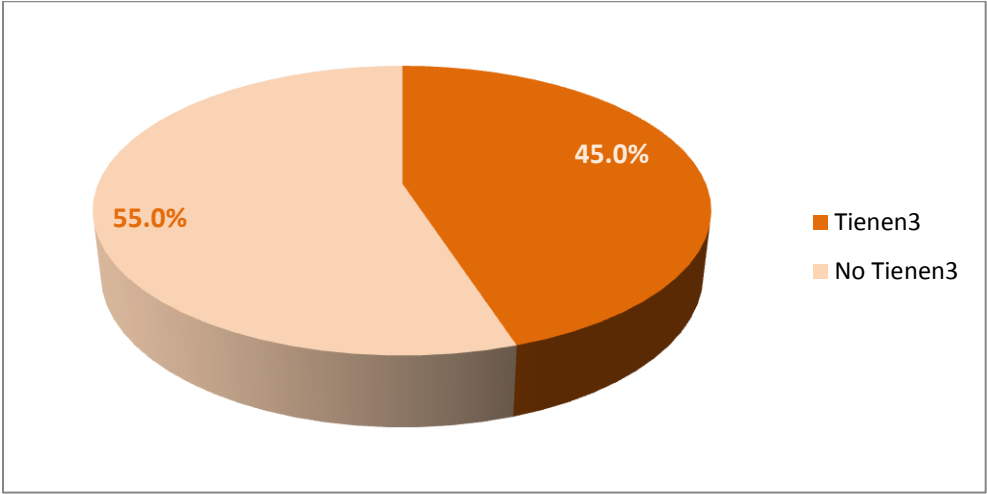
Gráfica 32 Sistema de Contabilidad NI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Al igual que en las “EI”, en las “NI” es menos recurrente la implementación de Sistemas de Contabilidad de Costos, en este caso solo el 45% de las “NI” ha desarrollado este tipo de sistema financiero/administrativo (Ver gráfica 33).

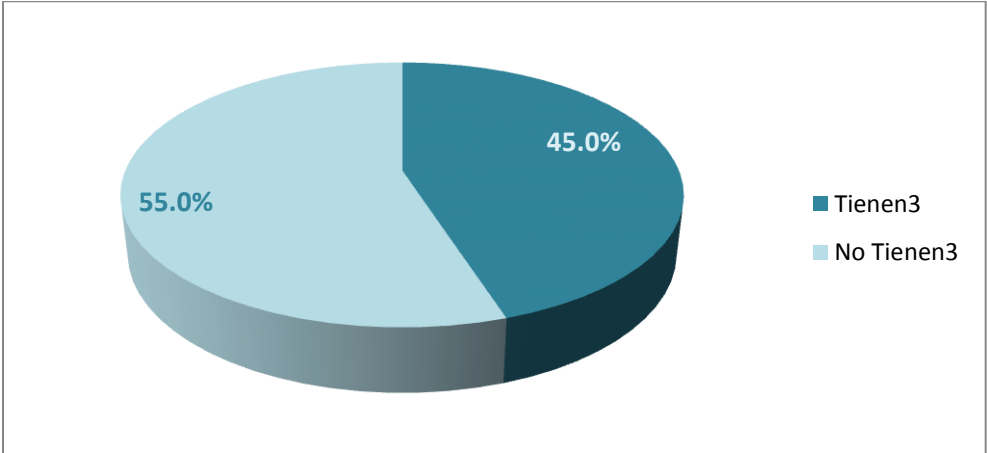
Gráfica 33 Sistema de Contabilidad de Costo NI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En coincidencia con las “EI”, el 40% de las “NI” tienen un Presupuesto de Ingresos y Gastos Anuales implementado, lo cual confirma ser la herramienta menos ocupada por las empresas encuestadas (Ver gráfica 34).

Gráfica 34 Presupuestos y Gastos Anuales NI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

En promedio, el total de empresas entrevistadas considera muy importante la utilidad de la implementación de las técnicas contables mencionadas en la pregunta anterior. Resaltando que su uso permite facilitar la toma de decisiones con una media de (4.23), en cuanto a la planeación de gastos la media es de (4.15), tomando en cuenta una escala de 1 = Poco importante y 5 = Muy importante (Ver tabla 16).

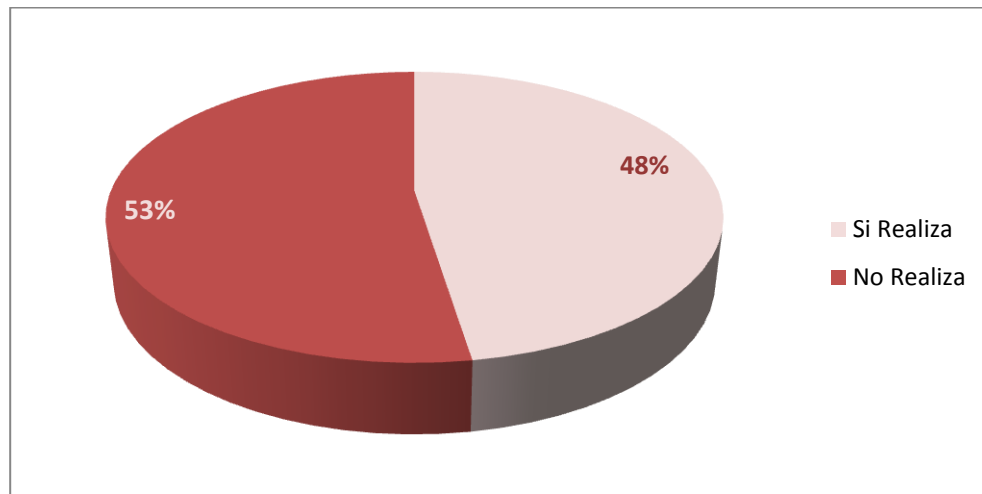
Tabla 16 Utilidad de herramientas de gestión

Utilidad	Media Total	Desviación Estándar	Incubada	No incubada
Planificación	4.15	1.00	4.50	3.77
Evaluación	3.97	1.15	4.45	3.44
Control	4.18	0.92	4.40	3.94
Toma de decisiones	4.23	0.99	4.50	3.94
Medidas de rendimiento	3.92	1.19	4.25	3.55
Aporta información a la Contabilidad	4.00	1.23	4.30	3.66
ANOVA, significación de la F / (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$ / Valoración del ítem: 1: No importante; 5: Muy importante				

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

La gestión de inventarios es en general un control poco utilizado por las empresas entrevistadas “EI” y “NI” pues únicamente el 48% de estas realiza la toma física de inventarios (Ver gráfica 35).

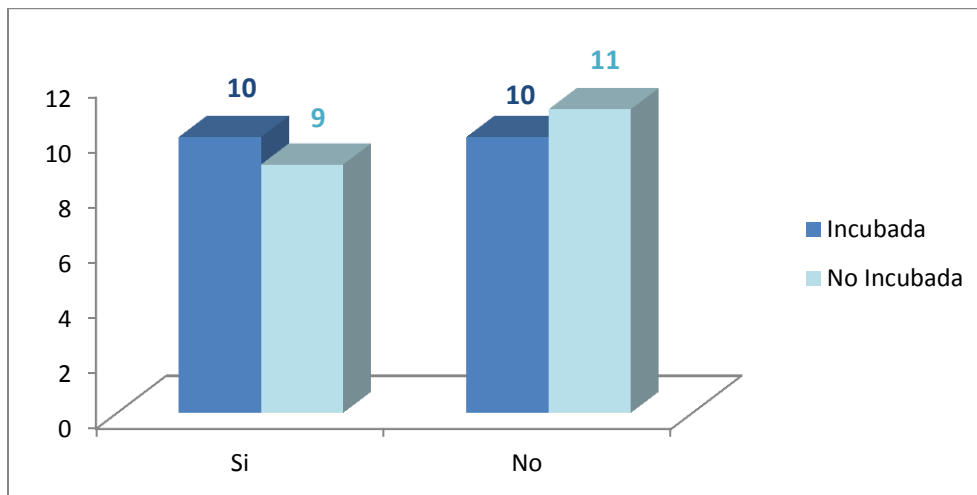
Gráfica 35 Control de Inventarios



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Haciendo el comparativo entre “EI” y “NI”, son más las “EI” las que llevan el control de sus inventarios (50%) respecto a las “NI” (40%) (Ver gráfica 36).

Gráfica 36 Control de Inventarios EI vs NI



Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Respecto de las empresas que llevan a cabo la toma física de inventarios, en promedio lo realizan cada 20 días (Ver tabla 17).

Tabla 17 Frecuencia de control de inventarios

Promedio	Promedio total	
	Incubada	No incubada
Plazo control de inventarios (días)	20	20

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

Por último, en cuanto al desarrollo del sistema contable, las “EI” es más frecuente que recurran a un Consultor Externo, mientras que por el contrario, las “NI” gestionan su propia contabilidad al desconfiar en los Consultores Externos (Ver tabla 18).

Tabla 18 Desarrollo del Sistema Contable

	Incubada	No incubada
Internamente	10	13
Consultores externos	18	5

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del cuestionario aplicado.

CONCLUSIONES

Como se ha mencionado en capítulos anteriores, el objetivo de la presente investigación consistió en realizar un comparativo entre las PyME´s apoyadas por incubadoras y las PyME´s que son creadas sin este tipo de apoyo, para conocer si existen beneficios proporcionados por las incubadoras.

Posterior al desarrollo de la investigación, se puede concluir, con base en los datos estadísticos, que la mayor parte de los emprendedores que más acuden a una incubadora empresarial son jóvenes, es decir, entre 21 y 30 años, en comparación con las personas de más de 40 años, que han decidido iniciar su empresa de forma independiente. Lo anterior podría obedecer a que las incubadoras empresariales son significativamente nuevas y a que en los últimos años se les ha dado mayor difusión sobre todo en las universidades, donde predomina la gente de entre 21 y 30 años de edad, por lo cual, es notoria la significativa diferencia entre las edades predominantes en empresarios que recurren a una incubadora empresarial y aquellos que deciden emprender por su propia cuenta, lo cual muestra la falta de difusión en otros medios dirigidos al público en general y no sólo a los estudiantes.

Por otra parte, es notable indistintamente de EI o NI que las empresas son administradas y controladas mayoritariamente por miembros de la familia, además no existe una variación importante en el promedio de colaboradores con el que cuentan.

Respecto al sector predominante, como se muestra en el análisis de resultados, las EI se inclinan más hacia desarrollarse en el sector servicios y las NI

en el industrial, esto podría deberse a que los emprendedores que realizan actividades que involucran más el intelecto, cuentan con mayor conocimiento de la incubadoras que aquellos que realizan actividades que involucran más el trabajo físico.

Un factor que afecta a que las PyME's no se constituyan como sociedades mercantiles, podría estar relacionado con el tamaño de las entidades, ya que, es posible que sus operaciones no requieran de una estructura mercantil muy elaborada. Otro factor que podría estar impactando de manera importante este fenómeno, es la perspectiva que las empresas tienen respecto a los trámites que esto conlleva.

En cuanto a los aspectos administrativos, se puede concluir que las empresas que recibieron el apoyo del CICE tienen una base administrativa sobre la cual emprender sus actividades, ya que éstas implementan las herramientas básicas (misión, visión, políticas, objetivos, organigramas y manuales de procedimiento) para dar forma a la empresa, esto les permite medir sus resultados en cuanto a los objetivos planteados, así como establecer la guía a seguir.

Referente a los aspectos financieros, las empresas incubadas muestran mayor recurrencia a apoyos gubernamentales, esto debido a que el CICE ofrece orientación y apoyo a sus incubados, funcionando como intermediario entre las diferentes organizaciones gubernamentales que ofrecen apoyo y las PyME's que así lo requieren, facilitando la obtención de estos. Las empresas no incubadas desconocen los diferentes apoyos ofrecidos por el gobierno.

Adicionalmente, las empresas incubadas reflejan una mayor utilidad respecto a sus ventas, lo que refleja la estabilidad en su liquidez.

En cuanto a los periodos de cobro y de pago, tanto EI como NI, obtienen resultados similares, es decir, en ambos caso, el plazo promedio de pago es 4 días mayor que el plazo promedio de cobro, lo que les permite tener 4 días para organizar sus compromisos de pago. Se identifica una oportunidad de mejora, ya que se podría reajustar el plazo de cobro a clientes y pago a proveedores para ser aprovechado como un tipo de financiamiento interno.

En cuanto a la estructura contable, el 68% de las EI y NI a las que se les aplicó el cuestionario, tiene implementado un sistema de contabilidad, lo cual podría deberse a que se trata de un requisito fiscal obligatorio.

En comparación con las EI, las NI tienen un menor porcentaje sobre el uso de sistemas de Contabilidad, pues solo el 65% de estas, es decir 13 de 20 implementan sistemas de contabilidad

A pesar de ser una herramienta financiera/administrativa de mucha utilidad para el desarrollo y crecimiento de las PyME's, solo el 40% de las empresas incubadas recurren a la elaboración de Presupuestos y Gastos Anuales

Menos de la mitad de las empresas entrevistadas utilizan la gestión de inventarios, sin embargo, las empresas incubadas admiten los beneficios que le proporciona la implementación de esta herramienta.

Es importante señalar, que uno de los factores que los empresarios que han sido incubados consideran como un área de oportunidad importante es la mejora en el servicio de asesoría fiscal, ya que es un tema poco abordado por las incubadoras y de gran importancia. Dicho aspecto, ha orillado a las EI a recurrir a asesores externos, mientras que en las NI, predomina un consultor y/o contador interno.

Finalmente, con base en los resultados obtenidos en el presente estudio, se concluye que los beneficios que los emprendedores obtienen al recurrir a una incubadora empresarial, son que les proporciona las herramientas necesarias para constituir una base más sólida administrativa, financiera y contable, respecto de aquellos que emprenden sin el apoyo de estas instituciones, por lo cual, se puede dar por cumplido el objetivo general de la investigación pues el que un emprendedor busque y obtenga el apoyo de una incubadora es una ventaja competitiva en temas administrativos, contables y financieros.

Adicionalmente, cabe señalar que este trabajo da respuesta a las preguntas de investigación inicialmente planteadas, puesto que se pudieron conocer los aspectos administrativos, financieros y contables que representan las ventajas de las empresas incubadas.

REFERENCIAS

- Abrego, L. (2009). *Análisis y Estructura del estudio de Crédito Dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas Grupo Ganadero*. México, D.F.: Instituto Politécnico Nacional.
- Bernal T. (2010): “*Metodología de la Investigación, administración, economía, humanidades y ciencias sociales*”, Colombia, Prentice Hall, 3^a Ed., pp 59.
- Casas, E. (2013): “Análisis del impacto de crecimiento en las PyMEs que se desarrollaron bajo un esquema de incubación: Caso de estudio”, *Revista Internacional de Administración y Finanzas*, Vol. 6, Núm. 3., pp. 85:94.
- Cimoli, M. (2010). *Inversión Extranjera Directa en PyME's Una oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe*. CEPAL.
- CIPI, (2001): “*Documento informativo sobre las pequeñas y medianas empresas en México*”, *Secretaría de Economía*, 24 abril 2001.
- Cleri, C. (2007). *El Libro de Las PyME's*. México: Ediciones Granica México, S.A. de C.V.
- CINIF, (2012): “*Normas de Información Financiera*” (NIF), México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- CFF, (2014): Código fiscal de la Federación, Diario Oficial de la Federación, México.

- Costa, M (1992): "Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general", *Economía Industrial*, núm. 286, julio-agosto, 1992, pp. 19-36.
- David, F. (2003): "*Conceptos de Administración Estratégica*", México, Pearson educación, 9ª. Ed., pp.54.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), (2012): *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, México.
- Escobar, H. C. (2006). *Diccionario Económico Financiero*, Universidad de Medellín, Colombia.
- Fernández, J., García, M., Vallés, J., Orgando, O., Pedrosa, R., Miranda, B., Gómez, J. y Ureña, B. (2006): "*Principios de Política Económica, Cuestiones de test y cuestiones resueltas*", España, Grefon, S.A.
- González, N., López, E., Nereida, J. y C., R., (2008): Incubación de negocios apoyo para las pequeñas y medianas empresas en Mexico, *Revista El Buzón de Pacioli*, No.58, Departamento de Contaduría y Finanzas, Instituto Tecnológico de Sonora. Consultado a través de: <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no58/modelo.pdf>, el 06 de febrero de 2014.
- Giaoutzi, P. y Nijkamp, S. (1988): "*Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*", Londres.
- Gitman, L. y Joehnk, M., (2005): "*Fundamentos de Inversiones*", Rentabilidad y Riesgo de las Inversiones, Madrid, Pearson Educación.

- Guillen, I. y Pomar S. (2005): "Estilos de Gestión en la Pequeña Empresa: Encuentros y Desencuentros", *Administración y Organizaciones* Núm. 14; Año 7, Junio 2005, pp. 15.
- Hernández, C., Caballero, R. y Castro G. (2013): Incubadoras de Empresas, *Revista Investigación Académica sin Frontera*, Vol. 1, Edición No. 16, Universidad de Sonora.
- Hernández, P; Márquez, A. (2006) Análisis del Sistema de Incubación de Empresas de Base Tecnológica de México, I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación
- Kauffman, S. (2001): "El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana" en Palomo, M., (2005), "Los Procesos de gestión y la problemática de las PYME'S", *Ingenierías*, Julio-Septiembre 2005 Vol. VIII, No.28, pp.12.
- Lafuente, M. (1992). *Dirección Estratégica y Planificación Financiera de la PYME*. Madrid España: Ediciones Diaz de Santos, S.A. de C.V.
- LDCMPyME, (2012). Datos publicados en la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de La Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, última reforma publicada DOF 2012.
- Martínez, R. (2009): "*Manual de Contabilidad para PYMES, Ventas e Ingresos*", pp. 61, San Vicente: Editorial Club Universitario.
- Morales, N. (2011): Las PyME's en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora, *Economía Informa*, Núm. 336, Enero-Febrero 2011, pp. 8.

- Munch L. y Ángeles E., (2009): *“Métodos y Técnicas de Investigación”*, México, Trillas.
- NAFIN, (1985):“Encuesta a la industria mediana y pequeña”. De www.nafin.com/portalnf consultado el 15 de abril de 2012.
- Palomo, M. (2005): “Los Procesos de gestión y la problemática de las PyME´s”, *Ingenierías*, Julio-Septiembre 2005 Vol. VIII, No.28, pp. 15.
- Perdomo, A., (2004): *“Fundamentos de Control Interno”*, Control Interno, México, Thomson.
- Piore, M. y Charles, S. (1984): *“The second Industrial Divide – Possibilities for Prosperity”*, Nueva York, Basic Books.
- Romero, I. (2006): “Las PYME en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial”, *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 37, núm. 146, julio-septiembre de 2006, pp.32-50.
- Rodríguez, J. (2010). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., pp. 3.
- Saavedra, G. y Hernández, Y. (2008). *Caracterización e Importancia de las MIPYME´S en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo*. Mérida, Venezuela: *Actualidad Contable FACES* Año 11 No. 17, Julio-Diciembre 2008.
- Schiffer, M. y Weder, B. (2001), “Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results”, Discussion Paper núm. 43, *International Finance Corporation*.

DICTIOTOPOGRAFÍA

Andrade, (2014): Disponible en http://www.slideshare.net/sandrito_123/clasificacin-de-las-empresas-11994719, recuperado el 12 de febrero de 2014.

CICE, (2014): Disponible en: <http://www.cicebuap.mx/>, recuperado el 08 de febrero de 2014.

Cimoli, (2014): Disponible en http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/45599/Mario_Cimoli.pdf, recuperado el 12 de febrero de 2014.

Diariohoy.net, (2004): Disponible en <http://pdf.diariohoy.net/2004/09/26/pdf/09-c.pdf>, recuperado el 15 de febrero de 2014.

Fernández, (2014): Disponible en <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1027/4.pdf>, recuperado el 02 de diciembre de 2014.

IME, (2014): Disponible en: <http://portal2.edomex.gob.mx/ime/emprendedores/incubadora-deempresas/comofuncionauna-incubadora/index.htm>, recuperado el 06 de febrero de 2014.

INADEM, (2013): Disponible en: <http://www.siem.gob.mx/SNIE/DefinicionesSNIE.asp>, recuperado el 30 de mayo de 2013.

INADEM, (2014): Disponible en <https://www.inadem.gob.mx/incubadoras-y-aceleradoras.html>, recuperado el 20 de noviembre de 2014.

INEGI, (2009): Disponible en: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2009/comercio/empresas/Mono_Empresas_EUM.pdf, recuperado el 12 de Junio de 2013.

Instituto Mexiquense del Emprendedor, (2011): Disponible en <http://portal2.edomex.gob.mx/ime/emprendedores/incubadoradeempresas/comofuncionauna-incubadora/index.htm>, recuperado el 06 de febrero de 2014.

SE, (2014): Disponible en <http://www.economia.gob.mx/12-comunidad-de-negocios/33-sistema-nacional-de-incubacion-de-empresas>, recuperado el 21 de noviembre de 2014.

SIEM, (2013): Disponible en <http://www.siem.gob.mx/SNIE/DefinicionesSNIE.asp> el 12 de junio de 2013.

SNIE, (2013): Disponible en <http://www.siem.gob.mx/SNIE/DefinicionesSNIE.asp>, recuperado el 30 de mayo de 2013.

SNIE, (2014): Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/work/normas/noms/1996/033-zoo.pdf>, el 10 de febrero de 2014.

Wordpress (2007): Disponible en
<http://incubacionempresas.wordpress.com/2007/09/25/hola-mundo/>,
recuperado el 10 de febrero de 2014.

Wordpress (2014): Disponible en:
<http://incubacionempresas.wordpress.com/2007/09/25/hola-mundo/>, el 10
de febrero de 2014.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

CEPAL: Comisión Económica para América Latina

Control Interno: “Plan de organización entre la contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que adopta una empresa pública, privada o mixta, para obtener información confiable, salvaguardar sus bienes, promover la eficiencia de sus operaciones y adhesión a su política administrativa” (Perdomo, 2004:2).

Crecimiento Económico: Aumento de la capacidad de producción. (Fernández *et al*, 2006:121).

Estructura Organizacional: Está formada por la misión y visión de una empresa.

Incubadora: Una incubadora de empresas es un centro de atención a emprendedores en donde te orientarán y asesorarán para que hagas realidad tu idea de negocio (SIEM, 2013).

INEEEF: Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia.

Ingresos: Será ingreso todo aumento de los recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico. (Martínez, 2009:61).

Método Analógico: Consiste en inferir de la semejanza de algunas características entre dos objetos, la probabilidad de que las características restantes sean también semejantes. Los razonamientos analógicos no son siempre válidos.

Método Deductivo: es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las premisas: cuando las premisas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea verdadera.

PyME's: De acuerdo a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MiPyME's) en su última reforma en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 18 de enero de 2012, son Micro, Pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación. Se consideran MiPyME's aquellas empresas que tienen entre 0 y 100 trabajadores en el caso de los sectores comercial y servicios, y de 0 a 250 trabajadores en el caso del sector industrial.

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

Cabe mencionar que en el presente estudio al hablar de las PyME's, se hará referencia a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Rentabilidad: Es el nivel de beneficio de una inversión, esto es, la recompensa por invertir (Gitman y Joehnk, 2005:90).

SBA (Small Business Administration): Administración de Pequeños Negocios de Estados Unidos.

Ventas: De acuerdo a las NIF 2012, las ventas o ingresos, netos se integra principalmente por los ingresos que genera una entidad por la venta de inventarios, la prestación de servicios o por cualquier otro concepto que se derive de sus actividades de operación y que representan la principal fuente de ingresos para la entidad.

Visión: Debe ser aquella oración que plasme claramente la respuesta al qué se quiere llegar a ser. Además, representa la base fundamental para establecer la misión (David, 2003).

ANEXOS

ANEXO 1 - CUESTIONARIO APLICADO A PyME's EN PUEBLA.



Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Facultad de Contaduría Pública
Maestría en Administración
Estudio CICE



Toda la información proporcionada será tratada con absoluta confidencialidad y únicamente para fines académicos.

BLOQUE I.- DATOS GENERALES

Nombre o razón Social: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ CP: _____

Actividad: _____

Persona de Contacto: _____

Correo electrónico: _____

Teléfono: _____

¿Desea que se le envíe un resumen de las conclusiones del estudio?

SÍ NO

¿Desea ser considerado como empresa colaboradora en investigaciones subsecuentes?

SÍ NO

BLOQUE II.- INFORMACIÓN DE CARACTERÍSTICAS DEL PROPIETARIO Y DE LA EMPRESA

Edad del propietario: _____ años Sexo del propietario: 1.- Femenino 2.-
Masculino

Instrucciones: Marque con una "X" donde proceda si se encuentra con , y encierre con un círculo o tache si se encuentra con una escala del tipo: 1 2 3 4 5

1.- ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa? _____ años

2.- ¿El control mayoritario de su empresa es familiar? (Un grupo familiar tiene más del 50% del capital):

SI NO

3.- Los puestos de dirección, ¿están ocupados mayoritariamente por miembros de la familia?

SI NO

4.- ¿Está integrada su empresa en una sociedad mercantil?

SI NO

5.- ¿Cuál es el promedio de empleados de su empresa en los años siguientes?:

2011 _____ 2012 _____ 2013 _____

6.- ¿Qué porcentaje de sus ventas y de sus compras destina o proviene de los siguientes mercados?

	Nivel	% de venta	% de compra
6.1.	Estatal – Nacional		
6.2	Internacional		
	Total		

BLOQUE III.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

7.- ¿Tiene establecido y conoce las siguientes herramientas organizacionales?	Si	No
7.1 Misión		
7.2 Visión		
7.3 Políticas		
7.4 Objetivos		
7.5 Organigrama		
7.6 Manuales de procedimientos		

8.- ¿En qué medida la empresa lleva a cabo las siguientes prácticas de Recursos Humanos?, calificando cada uno con la siguiente escala	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
8.1 Reclutamiento y selección					
8.2 Capacitación					
8.3 Promoción del personal (Ascensos)					
8.4 Programa de sueldos y salarios					
8.5 Plan de incentivos					
8.6 Programa de seguridad y prevención de riesgos					

BLOQUE IV.- ESTRUCTURA FINANCIERA

9.- Indique si para iniciar sus actividades recurrió a algunos de los siguientes tipos de financiamiento y si los obtuvo.	¿Solicitó?		¿Obtuvo?	
9.1 Línea de crédito	Si	No	Si	No
9.2 Préstamo	Si	No	Si	No
9.3 Apoyos Gubernamentales	Si	No	Si	No
9.4 Inversión propia	Si	No	Si	No

10.- Indique cuál ha sido la evolución de los siguientes aspectos económicos y financieros en su empresa en los últimos 2 años (1 = muy desfavorable y 5 = muy favorable)	Muy Desfavorable					Muy Favorable				
10.1 Liquidez	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10.2 Costo de la deuda	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10.3 Nivel de endeudamiento	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

11.- En relación con los 2 últimos años, la utilidad promedio sobre ventas ha sido:

11.1 Creciente _____

11.12 Estable _____

11.3 Decreciente _____

12.- ¿Cuál es el plazo de cobro promedio a sus clientes? _____ días

13.- ¿Cuál es el plazo promedio de pago a sus proveedores? _____ días

BLOQUE V.- ESTRUCTURA CONTABLE

14.- Indique si utiliza en su empresa alguna de las siguientes técnicas económico – financieras	Si	No
14.1 Sistema de contabilidad		
14.2 Sistema de contabilidad de costos		
14.3 Presupuesto de ingresos y gastos anuales		

15.- Indique en qué grado las técnicas anteriores satisfacen los siguientes objetivos (1 = Poco importante y 5 = Muy importante)	Poco importante			Muy importante	
	1	2	3	4	5
15.1 Planificación	1	2	3	4	5
15.2 Evaluación	1	2	3	4	5
15.3 Control	1	2	3	4	5
15.4 Toma de decisiones	1	2	3	4	5
15.5 Medidas de rendimiento	1	2	3	4	5
15.6 Aportar información a la contabilidad	1	2	3	4	5
15.7 Otras					

16.- ¿Realiza un control periódico de sus inventarios?

SI

NO

17.- ¿Con qué frecuencia? _____ días

18.- ¿Cómo fue desarrollado el sistema de contabilidad que tiene implantado actualmente?

Internamente

Consultores externos

BLOQUE VI.- RENDIMIENTO

19.- ¿Cuál es la tasa de rendimiento neta sobre ventas o facturación que ha tenido su empresa en los siguientes años? (Marque sólo una respuesta por año)

	Año	Menos del 0% (pérdidas)	De 0% a 5%	De 6% a 10%	De 11% a 15%	Más de 15%
19.1	2011					
19.2	2012					
19.3	2013					

20. Indique cuál ha sido la evolución de los siguientes aspectos de su empresa en los últimos 2 años.	Mucho Peor			Mucho mejor	
	1	2	3	4	5
20.1 Calidad del producto	1	2	3	4	5
20.2 Eficiencia de los procesos operativos internos	1	2	3	4	5
20.3 Organización de las tareas del personal	1	2	3	4	5
20.4 Satisfacción de los clientes	1	2	3	4	5
20.5 Rapidez de adaptación a las necesidades de los mercados	1	2	3	4	5
20.6 Imagen de la empresa y de sus productos	1	2	3	4	5
20.7 Participación de mercado	1	2	3	4	5
20.8 Rentabilidad	1	2	3	4	5
20.9 Productividad	1	2	3	4	5
20.10 Motivación / Satisfacción de los trabajadores	1	2	3	4	5
20.11 Permanencia del personal (reducción de la rotación laboral)	1	2	3	4	5
20.12 Asistencia y puntualidad del personal (reducción del ausentismo laboral)	1	2	3	4	5

BLOQUE VII.-INFORMACIÓN DE APOYO

21. ¿Tiene conocimientos respecto a las incubadoras empresariales?

SI

NO

22. ¿Ha solicitado y obtenido apoyo de alguna incubadora empresarial?

SI

NO

23. En caso de haber contestado afirmativamente a la pregunta anterior, indique ¿Cuáles considera que han sido los principales beneficios obtenidos?	Si	No
23.1 Administrativos		
23.2 Financieros		
23.3 Contables		
23.4 Otro _____		

24. En caso de haber contestado negativamente a la pregunta 22 mencione ¿Por qué?

25. Comentarios adicionales

¡GRACIAS!