

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

“Factores asociados a la supervivencia y mortalidad de Microempresas”. Una evaluación desde los Programas de Transferencias Condicionadas: El caso del programa ENCAUSA en Hermosillo Sonora y el PIADMYPE en Tijuana Baja California”.

PRESENTA:

Lic. Edgard Córdova Calderón

DIRECTOR DE TESIS:

Dr. Natanael Ramírez Angulo.

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO. ENERO 2021.

Contenido

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO 1.	10
1. INFORMACIÓN SOCIECONÓMICA	10
1.1 El sector empresarial en Sonora y la ciudad de Hermosillo.	10
1.1.1 Actividad Económica en Sonora.....	10
1.1.2 Actividad económica en la ciudad de Hermosillo.	12
1.2 El sector empresarial en Baja California y la ciudad de Tijuana.	14
1.2.1 Actividad económica en el estado de Baja California.....	14
1.2.2 Actividad económica en la ciudad de Tijuana.	16
CAPÍTULO 2	18
2.1 LOS PROGRAMAS DE TRANSFERENCIAS CONDICIONADAS.....	18
2.1.1 Estructura y caracterización de los PTC.....	18
2.1.2 Transferencias Condicionadas Monetarias.	19
2.1.3 Transferencias Condicionadas No monetarias.....	20
2.1.4 Clasificación.	20
2.1.5 Programas de Transferencias Condicionadas y el autoempleo.....	22
2.1.6 Análisis y contraste.	23

2.2 La Implementación local de Programas de Transferencias Condicionadas: Los casos del Programa Encausa y el PIADMYPE	24
2.2.1 El Programa “Encausa Zonas de Atención Prioritaria” en el municipio de Hermosillo.....	24
Objetivos.	24
2.2.2 Metodología de Intervención	25
2.2.3 Transferencia de recursos y población atendida.	27
2.2.4 El Programa de Investigación, Asistencia y Docencia la Micro y Pequeña Empresa “PIADMYPE” en Baja California.....	28
Objetivos.	30
2.2.5 Metodologías de intervención.....	30
2.2.6 Contraste y análisis para la investigación.....	33
CAPÍTULO 3	34
3. MARCO REFERENCIAL	34
3.1 Evaluación de impacto a Programas Públicos de asistencia empresarial.....	34
3.2 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad empresarial.	37
CAPÍTULO 4	40
4. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	40
4.1 Modelos de duración o supervivencia y el modelo de Cox.....	40
4.2 Metodología.	41

4.3 Fuentes de información.	43
4.4 Definición de la muestra.....	43
CAPÍTULO 5	47
5.1 RESULTADOS Y DISCUSIÓN	47
5.1.1 Supervivencia empresarial para el programa PIADMYPE.	47
5.1.2 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad microempresarial.	48
5.1.3 Supervivencia empresarial para el programa ENCAUSA.....	52
5.1.4 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad empresarial.....	54
CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES.....	60
REFERENCIAS.	62
ANEXO 1.....	68
ANEXO 2.....	71
ANEXO 3.....	73
ANEXO 4.....	75
ANEXO 5.....	79

RESUMEN

La dinámica económica internacional ha generado grandes desigualdades que se han profundizado con los procesos de liberalización de los mercados mundiales iniciados a partir de los años ochenta. Estudios demuestran que fomentar la actividad empresarial en todos los estratos, se ha vuelto un mecanismo esencial para combatir la pobreza y la desigualdad, como también para generar impactos positivos de largo plazo. La presente investigación busca analizar los factores que determinan la supervivencia y mortalidad empresarial a partir de evaluar las microempresas asistidas por dos programas públicos de combate a la pobreza en la ciudad de Tijuana Baja California y Hermosillo Sonora. La metodología contempla dos modelos de duración el estimador Kaplan y Meier y riesgos proporcionales de Cox para capturar los factores de riesgo que explican la supervivencia o mortalidad de las microempresas asistidas. Los hallazgos permiten mostrar que la política pública de combate a la pobreza a través del emprendimiento y desarrollo microempresarial ha mantenido resultados positivos, pues más del 50% de las microempresas estudiadas en ambos programas continúan en operación, resaltando como principales factores aquellos que tienen que ver con el giro de negocio de las microempresas, el nivel de estudios y las decisiones estratégicas tomadas por los microempresarios.

INTRODUCCION.

La llegada del siglo XXI trajo grandes retos y transformaciones en el ámbito económico y social. El modelo económico tradicional instaurado en la década de los años ochenta, exigiría una nueva manera de elaborar la política económica. Los índices de pobreza y desigualdad dejaron por hecho que era necesario enfocarse ya no solo en la política económica, sino más bien en una política social amplia e incluyente que ayudase a reducir las desigualdades que se profundizaron en las últimas décadas.

El hecho de tratar de fortalecer a las sociedades más vulnerables a través de la inclusión y la justicia social, representó un avance en la formulación de políticas y acciones que buscaban primordialmente aumentar el nivel de vida mínimo de todas aquellas personas en situación de pobreza a nivel mundial, (Arriagada, 2005).

Estas acciones reconocidas globalmente, generaron que la participación de organismos como el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas, el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros, fuera cada vez más influyentes. La concentración de esfuerzos motivaría que se desarrollaran nuevos planteamientos, programas e innovaciones en la forma de cómo hacer la política pública, lo que llevo a modificar la forma en cómo se solucionaban los problemas sociales. Se comenzó a planear través del impacto y repercusiones en el largo plazo, a diferencia del corto o mediano plazo como lo buscaban las políticas asistencialistas. Fue entonces que se comenzó a hablar sobre los Programas Transferencias Condicionadas, (Abramo, Cecchini y Morales 2019).

La característica esencial de los Programas de Transferencias Condicionadas, (Conditional Transfer Programs, en inglés), consiste en que permiten proveer de bienes y servicios o dinero a familias en situación de pobreza, con la condición de que éstas adopten un cierto comportamiento

que les permite en el mejor sentido, transitar a un mejoramiento de sus capacidades y habilidades en un horizonte de mediano y largo plazo, (Cecchini, 2014).

El nacimiento de estos programas se ubicó a mediados de la década de 1990 en diversas municipalidades del distrito federal de Brasil y su principal finalidad se centró en entregar transferencias en efectivo a familias en extrema pobreza a cambio de contraprestaciones en el área educativa. Con el paso de los años, sus metodologías irían modificándose de acuerdo a las condiciones y características propias de las regiones donde se llevaban a cabo, terminando por adaptarse a las problemáticas y necesidades que prevalecían en cada territorio, (Cecchini, Filgueira, y Robles, 2014).

En el caso de México, se lanzó el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progres), mediante el cual se le entregaba a las familias rurales en situación de extrema pobreza, transferencias en efectivo, suplementos alimenticios y acceso a un paquete básico de servicios de salud, con la condición de que cumplieran ciertos compromisos en los ámbitos de la educación y la salud, (Levy y Rodríguez, 2005). Desde ese momento, los programas de transferencias condicionadas han elevado su participación en términos de cobertura e inversión y se han difundido como uno de los principales motores de la innovación en el campo de la política social latinoamericana en las últimas dos décadas (Cecchini y Atuesta, 2017).

Por otra parte, en los últimos años se ha estudiado de manera importante el papel que juega la actividad empresarial como estrategia de combate a la pobreza, particularmente las empresas de menor tamaño como las microempresas, pues son las que dominan la estructura empresarial y tienen una aportación significativa en el empleo y el autoempleo en América Latina y los países en desarrollo, (Osuna y Mungaray, 2013). Estos establecimientos han demostrado tener una

participación del 98% del universo de empresas formales e informales, participando de forma muy elevada en las ventas totales y el empleo, (Bianchi, 1999).

La importancia del desarrollo microempresarial ha cobrado relevancia por su papel como mecanismo de obtención de ingresos de los estratos sociales menos favorecidos. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo, señala que la microempresa es probablemente la muestra más patente de creatividad, dinamismo y adaptabilidad del segmento de la población de menores ingresos de América Latina y el Caribe; no es sinónimo de pobreza, sino, por el contrario, un vehículo importante para que familias de ingresos limitados puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por el mercado, (BID, 2005).

En México, de acuerdo con el Censo Económico 2019, existen alrededor de 6.3 millones de unidades económicas, de las cuales el 95.4% son microempresas y generan 39.7% del empleo total que se genera en el país, y de ellas, el 28% son de reciente creación, es decir con menos de dos años de operación, (INEGI, 2019). Este dato muestra que la dinámica del emprendimiento mexicano se expresa en gran medida en pequeños negocios que nacen con una pequeña inversión y pocos trabajadores, pues no se contrata a más de diez empleados en la fase inicial.

Desafortunadamente, según la literatura sobre microempresas la mayoría de estos negocios de reciente creación, no logran sobrevivir en los primeros 5 años, esto debido a que la mayoría de estos establecimientos y sus representantes no cuentan con lo más básico, como lo es el acceso a la educación, al financiamiento y a otros recursos como la tecnología especializada que permitiría en el buen sentido, aplazar o mantener su supervivencia en el mercado, (Ramírez, Taxis y Aguilar, 2014).

Las políticas en apoyo a microempresas y la importancia de su evaluación en el largo plazo.

Estudios han demostrado que las políticas públicas enfocadas a promover la actividad emprendedora es una forma de transformación de la sociedad, pues a través de ellas se logra el mejoramiento del nivel de bienestar y desarrollo de las regiones en donde se llevan a cabo, (Taxis, Saavedra y Aguilar, 2016). El papel preponderante que juegan las microempresas en nuestro país, demuestra que la formulación de políticas públicas es de vital importancia para aumentar la posibilidad de supervivencia y desarrollo de las microempresas. Esta situación ha provocado que a nivel local, gobiernos estatales y municipales en su planeación de política pública promuevan iniciativas de Programas de Transferencias Condicionadas PTC, que además ven al autoempleo y la formación de microempresas como una actividad para generar ingresos y aplicar los conocimientos adquiridos dentro de cada programa.

Esto ha dado lugar a la implementación de dos Programas de Transferencias Condicionadas de fomento microempresarial en el estado de Baja California y el municipio de Hermosillo, Sonora, los cuales forman parte del objeto de investigación en este proyecto. En el caso de Baja California, tiene varios años aplicándose el Programa de Investigación Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE), el cual desde un inicio operó bajo un esquema de transferencias de servicios a través de proveer información y capacitación a microempresas marginadas. Este programa nace gracias a los esfuerzos de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) en el año 1999, y después de varios años llega a convertirse en una política pública en el Gobierno del Estado de Baja California (GEBC) en los años 2007 – 2013, funcionando como un Programa de Transferencias Condicionadas (PTC), pues logra añadir en su metodología de intervención el apoyo económico no reembolsable proporcionado por el estado, como también la capacidad de

brindar una mayor cobertura en la región al tratar de llegar a todas aquellas microempresas vulnerables y en pobreza extrema.

Así mismo, en el municipio de Hermosillo, Sonora, se creó el Programa de Transferencias Condicionadas “Encausa Zonas de Atención Prioritaria” bajo la administración municipal 2016 – 2019. Este programa muy alineado al programa “oportunidades” ha logrado transferir en mayor medida conocimientos y habilidades a familias que se encuentran en extrema pobreza, como también el encaminarlas a iniciar un pequeño negocio o microempresa para la generación de ingresos y la aplicación de conocimientos.

Investigaciones recientes demuestran a través de diversas evaluaciones que el impacto generado por estos programas ha sido sumamente benéfico para las familias, pues hay evidencias de incrementos de productividad, de ingresos y de bienestar en las microempresas asistidas (Ramírez, Mungaray, Aguilar y Flores 2017). Sin embargo, aunque la finalidad de estos programas es la superación de la pobreza en el mediano y largo plazo, estos micronegocios aún se ven en la misión de enfrentar los grandes retos del mercado, el cual exige de una creciente innovación y una serie de estrategias para permitir que estos negocios prosperen o sobrevivan. En ese sentido, la presente investigación busca determinar los factores que inciden en la supervivencia y mortalidad empresarial en cada una de las microempresas asistidas por ambos programas, como además evaluar la medida en que los impactos producidos por estos programas públicos a través de la modalidad de PTC se mantienen o son duraderos con el paso del tiempo.

El estudiar los factores que han permitido la supervivencia de cada uno de estos establecimientos permite al mismo tiempo, evaluar si la transferencia de recursos monetarios (apoyo económico) y no monetarios (capital humano) de cada uno de los dos programas fue

determinante para lograrlo, como también acercar la medida en que los resultados producidos por estos programas son duraderos con el tiempo.

Preguntas de Investigación.

¿Cuáles son los factores determinantes que afectan positiva y negativamente la supervivencia y mortalidad de los microempresarios asistidos en estas dos regiones?

¿Qué sucede con las microempresas asistidas por los PTC a largo plazo considerando un periodo de 7 años para el PIADMYPE y 4 años para el programa Encausa?

¿Qué comparaciones y diferencias podemos encontrar analizando el fenómeno en estas dos regiones?

Objetivo General

Identificar y analizar los factores que determinan la supervivencia y mortalidad de las Microempresas asistidas por el PIADMYPE en Tijuana B.C y el programa Encausa en Sonora.

Objetivos Específicos

- Brindar un acercamiento de la situación que viven hoy en día las microempresas asistidas por ambos programas, como también las acciones que han tomado para mantenerse en el mercado.
- Contribuir en la mejora de las políticas públicas enfocadas al desarrollo de microempresas, buscando lograr impactos positivos y sostenibles a mediano y largo plazo.

Hipótesis

Con base en la revisión de la literatura previa y al considerar que la supervivencia y mortalidad de las empresas depende de varios factores, este estudio plantea 4 hipótesis generales. La primera y la segunda tiene que ver con los resultados a mediano y largo plazo que ha generado cada uno de los dos programas, es decir, se evalúa en qué medida las microempresas asistidas logran sobrevivir con el paso del tiempo. La tercera evalúa si existen factores asociados a la supervivencia que tengan que ver con los perfiles y decisiones estratégicas propias tomadas por los microempresarios. Por último, se plantea una hipótesis en la que la concentración empresarial por área o delegación geográfica incide en la supervivencia de las microempresas asistidas.

Ho: El PIADMYPE en la ciudad de Tijuana, Baja California, mantiene resultados positivos en un periodo de 7 años ya que más del 50% de las microempresas estudiadas siguen operando en el mercado.

Ho: El programa Encausa de la ciudad de Hermosillo, Sonora, mantiene resultados positivos en un periodo de 4 años ya que más del 50% de las microempresas estudiadas siguen operando en el mercado.

Ho: Existen factores significativos asociados a perfiles y decisiones estratégicas propios de cada microempresario que inciden en la supervivencia y mortalidad empresarial.

Ho: La supervivencia empresarial se relaciona con sectores o áreas donde la concentración empresarial es menor.

Justificación.

La relevancia de la presente investigación es que busca contribuir en los estudios que tratan sobre la disminución de la pobreza y desigualdad, utilizando la instrumentación de políticas y programas que promueven el desarrollo a través del fortalecimiento empresarial. La pertinencia global descansa en los objetivos que se plantean diversos organismos internacionales, como lo son la Organización de las Naciones Unidas, el Banco mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo entre otros, los cuales llegan a coincidir en los llamados Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDG en inglés), en los que se plantea como propósito fundamental erradicar la pobreza, acabar con el hambre extrema y hacer frente al cambio climático, (Conway, 2017). El buscar la mejora de políticas y programas con enfoque empresarial y social, nos puede permitir el desarrollo de nuevas metodologías que permitan una mayor sostenibilidad de los emprendimientos en estas regiones.

La viabilidad del estudio se refleja en la información disponible recabada por las Universidades que fungen como representantes y coordinadoras de las acciones de política pública. Esta información cuenta con una amplia descripción en cuanto a las características generales de los microempresarios atendidos. Así mismo, para recabar la información necesaria que permite llegar al objetivo principal de este estudio, se selecciona una muestra de todos aquellos microempresarios atendidos y mediante la aplicación de una encuesta se hacen llamadas telefónicas o se acude a cada uno de los establecimientos o domicilios de los representantes para llevarla a cabo.

CAPÍTULO 1.

1. INFORMACIÓN SOCIECONÓMICA

1.1 El sector empresarial en Sonora y la ciudad de Hermosillo.

1.1.1 Actividad Económica en Sonora.

La dinámica de transformación económica del estado de Sonora inicio con la llegada de la industrialización a mediados de los setentas y finales de los años ochenta, (Vázquez, 2009). En ese periodo, la economía estatal se orientó al mercado externo y con ello a una mayor presencia de la industria maquiladora de exportación en los municipios fronterizos. Esto dio paso a la instalación de empresas transnacionales como el caso de Ford en Hermosillo e implico un cambio hacia una economía con mayor participación del sector industrial. Con el inicio del TLCAN a mediados de los noventa, se fortaleció la capacidad exportadora del estado, fomentada principalmente por la presencia de inversión extranjera directa (IED), que también impactó en el sector financiero y los servicios. Sin duda esto provoco que se modificaran los espacios y flujos del mercado laboral reflejando ya en los últimos años una gran participación de los sectores Servicios, Manufacturas y Comercio en la captación de la población ocupada, (Castro, 2015).

La tabla 1 muestra la composición y distribución actual del empleo de acuerdo a los principales sectores económicos, los cuales de acuerdo al censo económico 2019 captaron alrededor del 85% del personal ocupado de la entidad. En contraste, las actividades primarias registraron porcentajes bajos de personal ocupado, evidenciando que han dejado de ser el principal sector generador del empleo en el estado.

Tabla 1.

Personal ocupado total por sector de actividad en Sonora 2018.

Sectores	Personal Ocupado	%	Sectores	Personal Ocupado	%
Total	781,364	100.00%	Total	781,364	100.00%
Servicios privados no financieros	262,945	33.65%	Construcción	26,268	3.36%
Industrias Manufacturas	225,439	28.85%	Minería	20,351	2.60%
Comercio al por menor	142,459	18.23%	Transportes	18,025	2.31%
Comercio al por mayor	43,365	5.55%	Servicios financieros y de seguros	6,987	0.89%
Pesca y acuicultura	28,754	3.68%	Electricidad, agua y gas	6771	1%

Fuente: Elaboración propia, base de datos INEGI, Censos Económicos 2019.

A pesar de la llegada de empresas internacionales y sus redes de proveedurías externas que provoca que la industria manufacturera acapare gran parte de la ocupación, (Vázquez et.al, 2009), la presencia en los establecimientos micro y pequeñas empresas en este estado representan el 98.1 % del total de unidades económicas, emplean el 51% del personal ocupado y generan el 51% del valor agregado en la entidad, (INEGI, 2019).

La tabla 2 muestra el dinamismo que han mantenido las empresas del estado de Sonora, clasificadas por su tamaño. Se observa que las microempresas desde el año 2009 en términos del total de establecimientos, no ha disminuido del 90%. Sin embargo, en términos de personal ocupado es posible observar una ligera disminución, ya que pasaron de aportar el 34% del empleo en 2009 a 29% en 2019, espacio que ha sido acaparado principalmente por las grandes empresas, las cuales han reflejado variaciones positivas.

Tabla 2.

Unidades económicas y personal ocupado en Sonora 2009, 2014, 2019.

Tamaño de empresa	Establecimientos			Personal Ocupado		
	2009	2014	2019	2009	2014	2019
Micro	99,074	107,017	111,756	253,499	261,599	289,030
TC		8%	4%		3%	10%
%	91.97%	91.24%	90.34%	34.33%	31.61%	29.38%
Pequeña	6,981	8,387	9,739	144,861	175,212	202,638
TC		20%	16%		21%	16%
%	6.48%	7.15%	7.87%	19.62%	21.17%	20.60%
Mediana	1,378	1,563	1,770	139,173	156,046	..
TC		13%	13%		12%	..
%	1.28%	1.33%	1.43%	18.85%	18.86%	..
Grande	290	322	436	200,870	234,685	..
TC		11%	35%		17%	..
%	0.27%	0.27%	0.35%	27.20%	28.36%	..
Total empresas	107,723	117,289	123,701	738,403	827,542	983,912
TC		9%	5%		12%	19%

Fuente: Elaboración propia, base de datos INEGI, Censos Económicos 2009, 2014, 2019. *TC: Tasa de Crecimiento

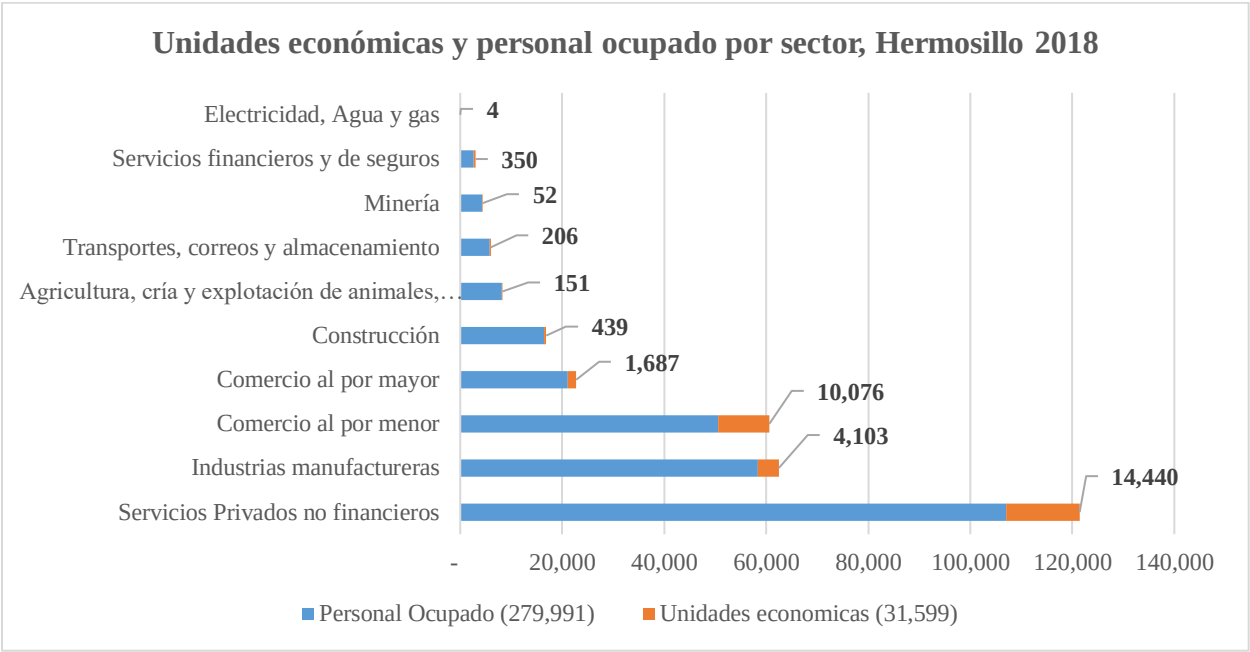
1.1.2 Actividad económica en la ciudad de Hermosillo.

En el año 2018, Sonora se ubicó como el noveno estado que más aporta al Producto Interno Bruto nacional con 3.3% y mantuvo un crecimiento económico sostenido del 2.3% anual en los últimos 3 años (Secretaría de Economía, 2019). Esto refleja en el estado una importante derrama de recursos para los municipios, así como oportunidades de proveeduría y prestación de servicios. Siendo su capital Hermosillo, una de las ciudades más dinámicas y con mayor presencia de empresas en diferentes sectores económicos, su dinámica no es diferente a lo observado a nivel estatal. El gráfico 1 muestra que la presencia del sector Servicios, Manufacturas y Comercio también es preponderante a nivel local. En él también se puede observar que en el año 2018 se registraron un total de 31,599 unidades económicas, distribuidas principalmente en el sector servicios no financieros con 14,400, comercio al por menor con 10,076 e industrias manufactureras con 4,103. Un dato importante, es que en el año 2014 del total empresas que

existían en el sector comercio, el 66% fueron microempresas; en el sector servicios el 88%; y en el sector manufacturero 40%, esto según cifras generales de acuerdo al Directorio Nacional de Unidades Económicas, (INEGI, 2014).

Grafico 1.

Unidades económicas y personal ocupado por sector de actividad en Hermosillo, año 2018.



Fuente: Elaboración propia, base datos INEGI. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC, 2018)

A nivel municipal, Hermosillo logra acaparar la mayor proporción de establecimientos comerciales de venta al por mayor y al menudeo, su estatus como capital del estado y su localización geográfica le permiten ser un centro de acopio y distribución de mercancías e insumos desde y hacia otras zonas de la entidad, (Lara, Velásquez, y Rodríguez, 2007).

1.2 El sector empresarial en Baja California y la ciudad de Tijuana.

1.2.1 Actividad económica en el estado de Baja California.

La dinámica económica del estado de Baja California en contraste con la del estado de Sonora se caracteriza principalmente por una fuerte presencia de la industria maquiladora de exportación. Esto es así ya que las condiciones económicas de este estado se encuentran fuertemente ligadas al estado de California, uno de los estados más prósperos de los Estados Unidos. Esta situación en particular le ha permitido la atracción de inversiones como también un importante flujo poblacional, lo que ha generado el desarrollo de sectores dinámicos como el comercio, los servicios y el turismo, (Mungaray y Moctezuma 1998).

La tabla 3 permite mostrar que en su mayoría el personal ocupado se encuentra concentrado en el sector manufacturero, servicios privados no financieros y el comercio al por menor, sectores en los que existe una fuerte participación de pequeñas, medianas y grandes empresas que han llegado a la región para aprovechar los mercados de Estados Unidos y la mano de obra competitiva.

Tabla 3
Personal ocupado total por sector de actividad en Baja California 2018.

Sectores	Personal Ocupado	%	Sectores	Personal Ocupado	%
Total	1,033,419	100.00%	Total	1,033,419	100.00%
Industrias Manufacturas	422,816	40.91%	Construcción	20,840	2.02%
Servicios privados no financieros	312,212	30.21%	Pesca y acuicultura	7,230	0.70%
Comercio al por menor	173,817	16.82%	Servicios financieros y de seguros	6,434	0.62%
Comercio al por mayor	51,972	5.03%	Electricidad agua y gas	3,985	0.39%
Transportes	34,113	3.30%	Minería	..	..

Fuente: Elaboración propia, base de datos INEGI, Censos Económicos 2019.

Así mismo, las empresas de menor tamaño, suelen representar una mayor concentración en el sector comercio y en el sector servicios, esto debido al bajo nivel de habilidades y calificación de los pequeños empresarios, (Osuna, et. al 2013). Aunque los sectores dinámicos de este estado se encuentran más alineados a la llegada de compañías y corporaciones internacionales de la estructura industrial, el estado se encuentra dominado por las micro y pequeñas empresas, que, de acuerdo con la tabla 4, estas representaron el 98% de los establecimientos generando el 35% del empleo total en la región.

Tabla 4.

Unidades económicas y personal ocupado en Baja California, 2009, 2014, 2019.

Tamaño de empresa	Establecimientos			Personal Ocupado		
	2009	2014	2019	2009	2014	2019
Micro	89,408	106,937	112,646	249,307	271,351	312,686
TC		20%	5%		9%	15%
% del total	90.66%	90.34%	88.65%	29.41%	27.53%	25.09%
Pequeña	7,308	9,183	11,581	152,099	195,897	245,425
TC		26%	26%		29%	25%
% del total	7.41%	7.76%	9.11%	17.95%	19.88%	19.70%
Mediana	1,438	1,764	2,227	145,367	178,940	...
TC		23%	26%		23%	...
% del total	1.46%	1.49%	1.75%	17.15%	18.16%	...
Grande	461	488	621	300,798	339,300	...
TC		6%	27%		13%	...
% del total	0.47%	0.41%	0.49%	35.49%	34.43%	...
Total empresas	98,615	118,372	127,075	847,571	985,488	1,246,118
TC		20%	7%		16%	26%

Fuente: Elaboración propia, base de datos INEGI, Censos Económicos 2009, 2014, 2019. *TC:Tasa de Crecimiento.

De acuerdo con estos datos, es posible observar que aunque el porcentaje de las microempresas es superior en términos del total de unidades económicas, su participación ha disminuido en los últimos 6 años, ya que se observa que del año 2014 al año 2019 este estrato empresarial presenta un decrecimiento del 20% al 5%, mientras que la mediana empresa ha incrementado su participación en 3% como también la gran empresa ha mejorado su participación en la base empresarial del estado, con un incremento del 19.5%.

La dinámica del comportamiento empresarial que se muestra de un periodo censal a otro, sin duda se relaciona a las condiciones económicas que ha sufrido la región en los últimos años. Taxis, et., al., (2016), aseguran que la crisis del año 2008 acompañadas de las políticas públicas de fomento microempresarial incrementaron los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, es posible que una vez que la economía lograra estabilizarse el dinamismo y el crecimiento se ven desplazados a segmentos empresariales más grandes, lo que puede explicar tal comportamiento en los últimos años y un posible aumento en la mortalidad de los micros y pequeños negocios.

1.2.2 Actividad económica en la ciudad de Tijuana.

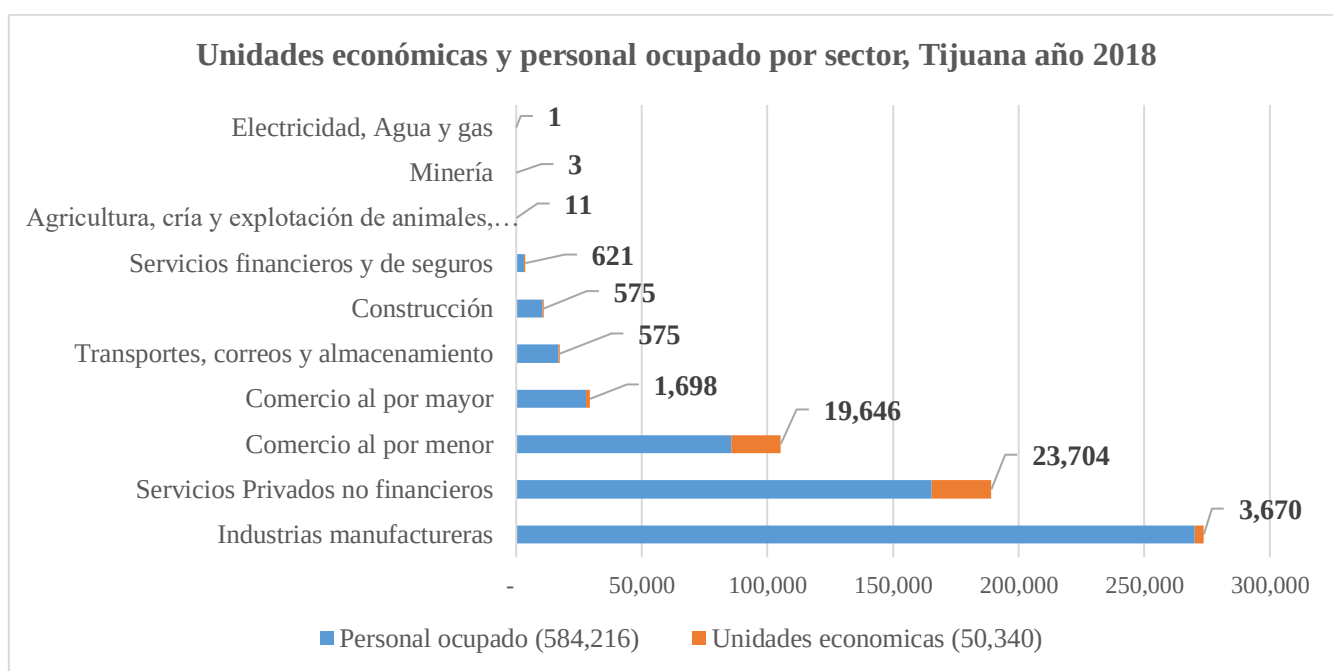
En el caso particular de la Ciudad de Tijuana, esta concentra alrededor del 47% del total de empresas en el estado, su dinámica industrial y comercial está muy ligada con el condado de San Diego California, y su capacidad para generar oportunidades laborales, incentiva la presencia de mano de obra competitiva que constantemente llega en búsqueda de nuevas oportunidades, (Mungaray, Ramírez, Aguilar y Beltrán 2007). Debido a su gran aporte económico al estado, los sectores dinámicos del municipio son muy similares a la dinámica estatal, como lo muestra el grafico 2 en personal ocupado y en unidades económicas, los principales sectores son la industria manufacturera, los servicios privados no financieros y el comercio al por menor, que juntos acaparan cerca del 90% del total la población ocupada de la entidad.

De acuerdo con la información censal del INEGI (2019), de las 50 mil 340 empresas que existen en Tijuana, 45 mil 234 son microempresas, mismas que representan el 90% del total; 2 mil 483 son empresas pequeñas que representan el 5%; y 1,463 (3%) son medianas empresas; y el resto 1,180 son grandes empresas y representan el 2% del total de unidades económicas. La ciudad de

Tijuana al igual que el estado, se encuentra fuertemente dominada por el sector microempresarial y presenta un crecimiento sostenido en su economía en los últimos años. De la misma forma, la industria maquiladora ha logrado sostener un crecimiento en los niveles de exportación, gracias a la cercanía y la interacción fronteriza con uno de los estados más dinámicos de la economía estadounidense como es California.

Grafico 2.

Unidades económicas y personal ocupado por sector de actividad en Tijuana, año 2018.



Fuente: Elaboración propia, base datos INEGI. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC, 2018)

CAPÍTULO 2

2.1 LOS PROGRAMAS DE TRANSFERENCIAS CONDICIONADAS.

Las instrumentaciones de política pública enfocadas a la disminución de pobreza han incorporado un sin fin de estrategias en los últimos años, con la finalidad de aumentar su eficiencia como también el tratar de lograr impactos que se reflejen en el largo plazo, siendo una de ellas la utilización y puesta en marcha de los Programas de Transferencias Condicionadas. Estos programas que en un inicio fueron diseñados esencialmente para combatir la pobreza a través de transferencias no monetarias, en los últimos años han incorporado en mayor medida un esquema de transferencias monetarias condicionadas, hecho que descansa en la razón de que recientemente estos programas han visto al autoempleo como una opción para poner en práctica los conocimientos adquiridos, como también una vía por la cual poder otorgar facilidades de financiamiento o “microcréditos” a todas aquellas familias vulnerables que tienen la iniciativa de ampliar o bien de iniciar un nuevo negocio.

2.1.1 Estructura y caracterización de los PTC.

La estructura básica común de los PTC, consiste en la entrega de recursos monetarios y no monetarios, a familias con niños y adolescentes en situación de pobreza o pobreza extrema con la condición de que estas cumplan ciertos compromisos en los ámbitos de educación, salud y nutrición, (Cecchini y Madariaga, 2011). Este tipo de programas actúan teniendo en cuenta un doble impacto en un plazo de tiempo determinado, es decir, en el corto plazo generan ingresos adicionales para satisfacer necesidades básicas y en el largo plazo promueven la acumulación de capital humano mediante capacitaciones en cursos y talleres para el trabajo, como también asistencia en la nivelación de educación básica y secundaria, (Rawlings, 2004).

Si bien tienen características comunes, los PTC responden a trayectorias institucionales propias de cada país, esto es así debido a que se toman en cuenta cuestiones de política pública y económica particulares y que tienen que ver con las reformas o leyes del sector social del país o región donde se implementan. Por tal razón, es que en América Latina y el Caribe estos programas difieren de manera considerable en parámetros clave como las prestaciones que ofrecen (transferencias monetarias en especie, apoyo psicosocial, seguimiento a las familias, programas complementarios, entre otros), la modalidad con que se entregan, la gestión operativa y las vinculaciones interinstitucionales, (Cecchini et. al. 2011). A su vez existen diferentes maneras de operar por parte de los PTC, por un lado, existen los programas que se enfocan solo en transferencias monetarias condicionadas y otros que no brindan transferencia monetaria, es decir los Programas de Transferencia Condicionadas No Monetarias.

2.1.2 Transferencias Condicionadas Monetarias.

Esta intervención por parte de los PTC consiste básicamente en el otorgamiento de subsidios en dinero a familias beneficiarias, transferencias que pueden ser de libre uso, para lo cual se utilizan depósitos en cuentas bancarias (tarjetas de crédito o vales de efectivo) como también de uso predeterminado a través de descuentos en servicios básicos, (alimentos, agua potable, electricidad) entre otros. Al tener en cuenta este tipo de procesos, el programa espera que a través del mismo se descubra la capacidad que tienen las familias para tomar decisiones de gasto, así como también la posibilidad de considerar inversiones futuras para sus propias capacidades humanas, (Cechini et. al. 2017).

Otra cuestión que es importante en el esquema básico de este tipo de transferencias es que en la práctica la finalidad que tienen es el tratar de incentivar a que las familias y sus hijos puedan

asistir libremente y sin excusas a los cursos educativos y de salud, por lo que estos programas tratan de responder a dos tipos de problemas relacionados entre sí: por un lado el fracaso de las políticas sociales universales en tratar de llegar a los pobres extremos y por el otro, el fallo de los sistemas de protección social en el establecimiento de elementos efectivos durante las crisis, (Britto, 2005).

2.1.3 Transferencias Condicionadas No monetarias.

Ahora bien, el componente de las Transferencias no monetarias consiste en las transferencias en donde la información y el conocimiento son determinantes para el combate a la pobreza, (Cecchini, et., al., 2011). La finalidad de este tipo de programas hace especial énfasis en los componentes del desarrollo humano de cada una de las personas asistidas. Estas transferencias regularmente consisten en recursos en especie a través de suplementos alimenticios, como también a través de material didáctico (mochilas, cuadernos, libros) y en mayor medida la asistencia mediante cursos y talleres para el fortalecimiento de habilidades y capacidades.

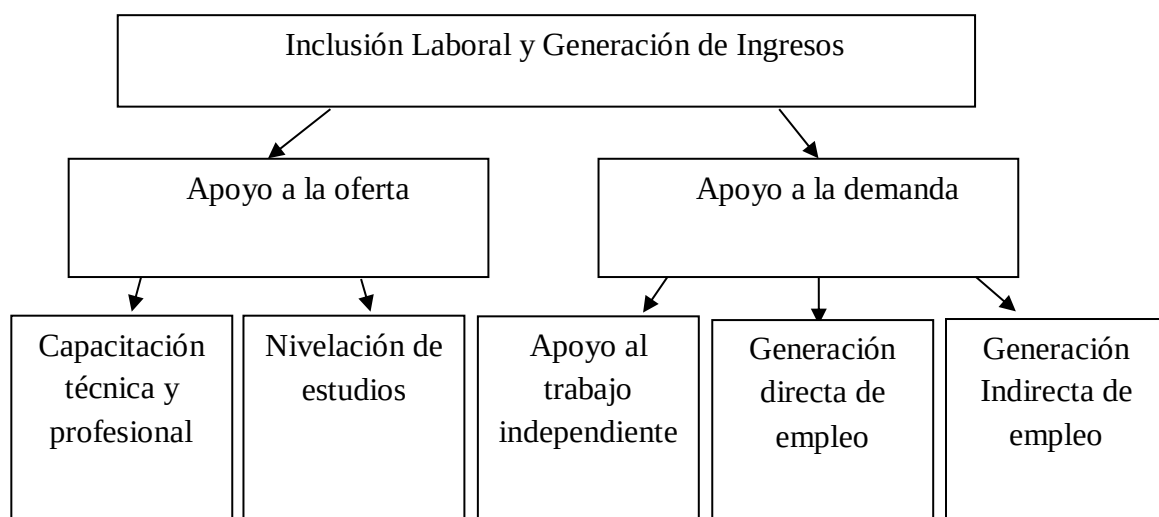
2.1.4 Clasificación.

Los PTC se pueden clasificar en aquellos que van orientados a fortalecer la oferta de trabajo y otros que incentivan la demanda de trabajo, (Diagrama 1). Entre los programas de mejoramiento de la oferta de trabajo se encuentran aquellos tendientes a fomentar la capacitación técnica y profesional, así como la nivelación de estudios de educación primaria y secundaria entre otros ámbitos educativos. A su vez, entre los programas orientados a ampliar la demanda laboral o establecer vínculos con potenciales empleadores, se identifican las siguientes acciones: i) apoyo

al trabajo independiente con componentes de microcrédito, autoempleo y emprendimiento; ii) generación directa de empleo; y iii) generación indirecta de empleo, (Cecchini y Martínez, 2011).

Diagrama 1.

Clasificación y medidas de operación de los PTC.



Fuente: Extraído de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Eslabones de la desigualdad. Heterogeneidad estructural, empleo y protección social (LC/G.2539), Santiago de Chile, julio de 2012.

De acuerdo con lo anterior es posible representar que en la primera categoría se identifican a todos aquellos programas que brindan transferencias no monetarias a través de servicios educativos o capacitaciones, como también transferencias en especie, fomentando la nutrición y temas de salud, ello con la finalidad de fortalecer esencialmente el desarrollo humano. Así mismo, en la segunda categoría es posible identificar a todos aquellos programas que brindan una transferencia monetaria, esto con el objetivo de crear las condiciones de generación de trabajo independiente o bien la generación directa o indirecta de empleo.

Un punto que resulta importante resaltar es que hoy en día la preocupación común a todos los PTC ha sido el tratar de combinar las transferencias monetarias con las transferencias no

monetarias (educación y capacitación)¹; tal situación sin duda busca que los conocimientos adquiridos busquen el practicismo. En ese sentido, Narayan y Parker, (2012), argumentan que para tener un efecto realmente significativo en la reducción de la pobreza, la mejora en la cantidad de información deber ir acompañada con la manera en que se hacen las cosas, es decir poniéndolas en práctica.

2.1.5 Programas de Transferencias Condicionadas y el autoempleo.

En la actualidad uno de los elementos clave en torno a la discusión sobre los PTC es el establecimiento de medidas para la generación de ingresos autónomos, (Britto, et., al., 2005). Esto ha llevado a que recientemente estos programas tomen “medidas de activación”, tendiendo a mejorar las condiciones de empleo actuales de los beneficiarios como también el facilitarles la opción hacia el autoempleo a través del emprendimiento y la vinculación con programas que apoyan el financiamiento y el microcrédito, (Farne, 2009).

Estas medidas que promueven el “trabajo independiente” o “autoempleo”, ha llevado a la creación de PTC que fomentan la actividad empresarial a través de capacitaciones en temas de ahorro, finanzas, y planificación económica, como también a través de la facilitación de recurso económico monetario para poner en marcha o bien mejorar pequeños negocios.

Algunos ejemplos de estos programas son el Crédito Productivo Solidario de Ecuador, el programa de microcrédito productivo Crescer de Brasil y el programa Comunidades Solidarias Rurales y Urbanas de El Salvador por mencionar los más importantes.²

¹ Hace alusión a que las transferencias monetarias aseguran determinados niveles de vida, mientras que las transferencias no monetarias favorecen el aumento de capacidades humanas a través de mejorar niveles de educación y salud.

² El programa Crédito Productivo Solidario ha logrado otorgar pequeños créditos reembolsables para apoyar proyectos productivos a personas en extrema pobreza desde 1969, esto con un valor aproximado de 840 dlrs.

2.1.6 Análisis y contraste.

En términos generales y de acuerdo con la información consultada, es posible afirmar que existen cuatro clases de servicios que los PTC proveen a las familias y a las comunidades: i) inserción laboral y generación de ingresos, que puede incluir capacitación profesional tanto en aspectos técnicos como de habilidades, así como acceso a microcrédito, generación de empleo y apoyo al trabajo independiente; ii) consejerías, charlas educativas y talleres (individuales y grupales) sobre diversos temas, como los relacionados con la salud, que apuntan a crear capacidades básicas y a fortalecer el desarrollo humano de las familias usuarias; iii) visitas de profesionales a los hogares usuarios (“acompañamiento familiar”) con el propósito de hacer un seguimiento de las condicionalidades y de proveer apoyo técnico o psicosocial; y iv) mejoramiento de la infraestructura (del barrio o las viviendas).

Respecto a esta clase de servicios que pueden reflejarse de manera directa o indirecta por parte de los PTC y a la información previa consultada, es que nos permite tener un cierto acercamiento con los programas objeto de estudio de la presente investigación al marco de un PTC; esto es así ya que las metodologías de intervención son muy similares a las de un PTC tradicional.

Por su parte el Programa Microcrédito productivo de Brasil, desarrolla una estrategia direccionada a la inclusión bancaria, ofreciendo productos y servicios accesibles para la población de bajos ingresos y educación financiera, el crédito concedido es para la atención de las necesidades financieras de personas físicas y jurídicas emprendedoras de actividades productivas de pequeño tamaño, utilizando metodología basada en la relación directa con los emprendedores, en el local donde es ejecutada la actividad económica, vislumbrando orientación y acompañamiento.

2.2 La Implementación local de Programas de Transferencias Condicionadas: Los casos del Programa Encausa y el PIADMYPE

2.2.1 El Programa “Encausa Zonas de Atención Prioritaria” en el municipio de Hermosillo.

Los esfuerzos de distintos Organismos de la Sociedad Civil (OSC) e Instituciones Universitarias del municipio de Hermosillo, a través de una colaboración conjunta con el gobierno municipal de dicha entidad, lograron la creación del “Programa de Atención Prioritaria Encausa”. Dichos organismos que en un inicio promovían y buscaban combatir la desigualdad social y la pobreza en esta localidad lograron constituir un movimiento que hasta ese entonces se consideraba como aislado de los apoyos y actividades prioritarias de la administración pública de la entidad, (INFOMEX, 2017). Gracias a la administración municipal que se gestó en el periodo 2015 – 2018 se logró formalizar el Programa Encausa como política pública municipal en apoyo al sector más vulnerable de la sociedad urbana y rural de la entidad. Este programa que desde sus inicios operó bajo un esquema de TMC ha logrado atender desde mayo del 2016 a tres generaciones de familias que han egresado con certificado de culminación del mismo, como también con constancias de estudios que avalan su nivelación académica y por último, la acreditación de un proyecto productivo que ha dado lugar a la puesta en marcha de microempresas familiares en la región.

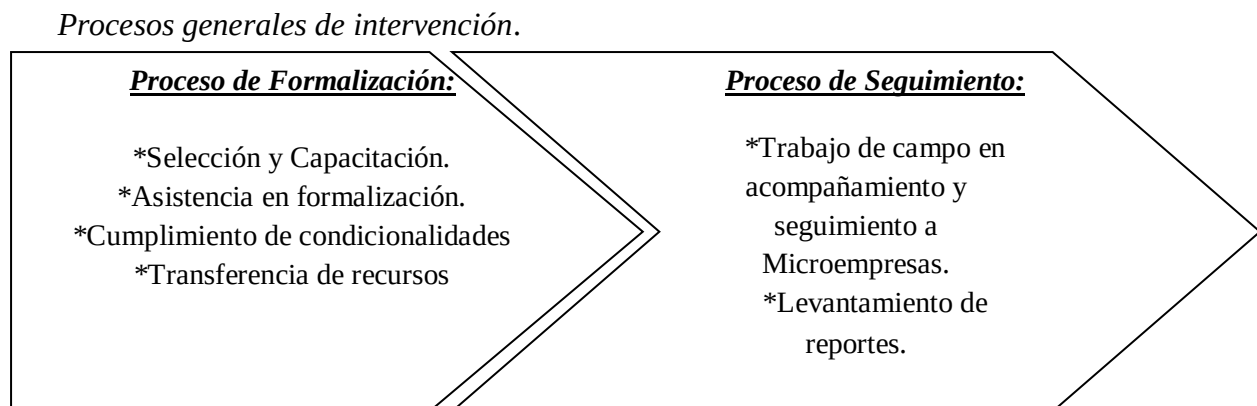
Objetivos.

Los objetivos esenciales del programa Encausa se enfocan principalmente en disminuir carencias sociales, fomentar el desarrollo integral de familias y personas y por ultimo generar ingresos suficientes mediante el autoempleo o formación de negocios familiares.

2.2.2 Metodología de Intervención

Para atender a las familias se implementa un método de intervención que consiste en dos procesos generales: el proceso de formalización y el proceso de seguimiento. El proceso de formalización consiste en la selección de familias, la asistencia y la capacitación a través de cursos y talleres, así como también el financiamiento (en capital fijo o en efectivo) para llevar a cabo las microempresas o bien ampliar su capacidad productiva. El segundo proceso consiste en la formalización mediante el cual se lleva un seguimiento a familias que han sido evaluadas y “formalizadas” para acreditar el beneficio económico y con ello el desarrollo o puesta en marcha de microempresas. Esta etapa generalmente consiste en acudir al domicilio de los microempresarios, llenar los formatos correspondientes y evaluar el desempeño de los mismos una vez que el beneficio económico ha sido otorgado. Al ir evaluando se va dando también una capacitación para la mejora de utilización de los recursos dentro de cada pequeña organización.

Figura 1.



Fuente: Oficina Desarrollo Social Encausa.

Como parte de las condicionalidades el programa Encausa, plantea que los compromisos que deben asumir las familias que han sido seleccionadas son el asistir a los Centros de Desarrollo

Comunitario (CDC)³ por 6 horas diarias (de lunes a viernes) durante 4 meses, donde se brinda la capacitación y asesoría en las áreas, cursos y talleres que se muestran en la tabla 5. Las capacitaciones en cada una de estas temáticas dependen fundamentalmente de estudiantes universitarios que mediante la prestación de servicio social o prácticas profesionales imparten los cursos y talleres respectivos.

Tabla 5.

Capacitaciones, cursos y talleres, Programa Encausa.

	1	2	3	4	5
<i>Capacitación.</i>	Educación	Desarrollo Humano	Generación de Ingresos	Alimentación	Salud
<i>Aprendizaje</i>	<u>Formación Educativa:</u> *Leer y escribir *Bases de educación primaria y secundaria *Mejorar habilidades sociales. <u>Deportivas y Culturales (niños y adultos):</u> *Danza, *Taekwondo *Fútbol *Guitarra	<u>Atención Psicológica:</u> *Detectar problemas de salud mental *Canalizar problemáticas familiares. <u>Talleres de prevención y control de adicciones:</u> *Regularizar consumo de Tabaco y bebidas Alcohólicas. *Potenciar nivel de autoestima y actitud.	<u>Formación en oficio (padres):</u> *Herrería *Soldadura*Carpintería *Cocina*Repostería *Costura*Estética <u>Capacitación para Empleo e Ingresos:</u> *Taller ¿Cómo decidir la idea de negocio? *Taller Importancia de la Microempresa *Taller de cultura financiera. *Taller Mercadotecnia en la Microempresa	<u>Alimentación Correcta:</u> *Entrega de canasta alimentaria <u>Evaluación de estado Nutricional:</u> *Orientación Alimenticia *Prevención Obesidad y problemas físicos *Orientación Nutricional	<u>Acceso y seguimiento Médico:</u> *Diagnostico de Salud a la familia *Seguimiento a problemas/salud <u>Promoción y Prevención/Salud:</u> *Talleres de Prevención/salud *Acceso a medicinas.
<i>Impacto</i>	*Lograr desarrollar habilidades y capacidades a través del aprendizaje.	*Mejorar la condición de salud física, mental y social de las familias a través de la canalización de actitudes.	*Generar habilidades y herramientas que permitan la sostenibilidad de la Microempresa.	*Formar hábitos de una dieta sana y nutritiva para prevenir problemas de salud.	*Fomentar en las familias el autocuidado de la salud.

Fuente: Oficina Desarrollo Social Encausa

³ Centros de Desarrollo Comunitario: lugar donde las familias son capacitadas para la formación empresarial.

Como es posible notar la asistencia a las familias proporciona educación básica, psicológica, económica, de salud y alimentación. Lo importante de estas temáticas es que cada una de ellas trata de hacer énfasis no solo en la teoría si no en la práctica, esto debido a que para cada una de las temáticas o capacitaciones se agrega un tipo de taller el cual consiste en hacer práctico y técnico cada uno de los aprendizajes, (INFOMEX, et., al., 2017).

2.2.3 Transferencia de recursos y población atendida.

Una vez que las familias logran acreditar el proceso de evaluación, son acreedoras a una transferencia monetaria no reembolsable, esto para ayudar a crear una microempresa o aumentar su capacidad productiva en caso de que ya existiese. El valor aproximado de las transferencias monetarias en el programa Encausa varía de quince a veinte mil pesos.⁴ En los informes de gobierno municipal 2016 y 2018, se da cuenta de la población atendida en las tres generaciones del programa Encausa y se destaca que la población atendida según su género tiene un alto componente de atención a las madres de familia, pues estas representan el 74% en el grupo de adultos. En el grupo de menores de edad, hay ligeramente mayor número de mujeres beneficiarias del programa. De acuerdo con la tabla 7 y 8 es posible observar que el programa Encausa ha logrado asistir a un total de 511 familias en sus tres generaciones desde 2016 – 2018; sin embargo, de ese total de familias no todas logran acceder a la transferencia monetaria no reembolsable debido a que no lograron acreditar las evaluaciones. En ese sentido, solo el 33% que equivale a un total de 155 familias distribuidos en las tres generaciones del programa, han logrado implementar o bien poner en marcha sus microempresas.

⁴ Como se podrá observar la transferencia económica de este programa excede por mucho a la del PIADMYPE, la razón es que la cantidad de capital necesario para la “creación” del negocio es mucho más cuantiosa que para aumentar o impulsar un negocio ya establecido como es el caso de intervención del PIADMYPE

Población total atendida, Programa Encausa 2016 – 2018.

Tabla 7

<i>Hábitat (CDC)</i>	<i>Familias</i>	<i>Adultos</i>	<i>Sexo</i>		<i>Menores</i>	<i>Sexo</i>	
			<i>H</i>	<i>M</i>		<i>H</i>	<i>M</i>
Combate	65	95	28	67	159	80	79
Solidaridad IV	50	67	16	49	137	67	70
Solidaridad 1	79	108	26	81	206	96	110
Miguel Alemán	157	215	50	162	379	228	232
Olivos	71	97	20	76	201	102	99
Minitas	57	84	26	58	168	90	78
Internacional	32	45	13	32	94	40	42
*Total	*511	711	179	525	1344	703	710

Fuente: Dirección de Desarrollo Social, vía INFOMEX

Tabla 8.

Familias y Microempresas de nueva creación, Programa Encausa.

Generaciones	Familias asistidas	Creación de Microempresas
1ra generación 2016	167	62
2da generación 2017	172	51
3ra generación 2018	172	42
*Total	*511	155

Fuente: Dirección de Desarrollo Social, vía INFOMEX

2.2.4 El Programa de Investigación, Asistencia y Docencia la Micro y Pequeña Empresa “PIADMYPE” en Baja California.

En el año 2000 un grupo de investigadores de la Universidad Autónoma de Baja California, se dio a la tarea de crear un programa de servicio social innovador que premiara la vinculación entre la formación profesional y el desarrollo microempresarial a través del Servicio Social Universitario a fin de propiciar un crecimiento con equidad. Así se crea el Programa de Investigación, Asistencia y Docencia a la Micro y Pequeña Empresa, (PIADMYPE), bajo la cobertura de un grupo de

investigadores de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la UABC y surge con la finalidad de brindar asistencia técnica en materia de administración, producción y costos, análisis del entorno, mercado y rentabilidad económica, a este sector social-comercial desprotegido. Para ello, participan jóvenes prestadores de servicio social (PSS) de los últimos semestres de las carreras del área económico administrativa, los cuales asumen el compromiso de brindar asistencia a microempresas sociales durante el tiempo en que desarrollen su servicio social profesional. Esto abre la puerta a la transferencia de conocimientos a estos empresarios para que mejoren el desempeño económico de las empresas, pero también, mejora la formación del estudiante al tener la oportunidad de aplicar gran parte de los conocimientos adquiridos en el aula en una microempresa que opera en el mundo real y que requiere de apoyo para poder crecer o en muchos casos tan sólo para sobrevivir en mercados altamente competitivos.

El éxito del programa llevo a que en el 2006 transitara al Centro de Investigación, Asistencia y Docencia la Micro y pequeña Empresa, CIADMYPE de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Este centro universitario desde un inicio procuraba ser un espacio para brindar capacitación y asistencia a microempresarios, con la participación de estudiantes y académicos de las diversas carreras de economía y del área de ciencias administrativas de dicha institución. Posteriormente, se convirtió en una política pública del Gobierno del Estado de Baja California para atender de manera primordial a las micro y pequeñas empresas, mediante una colaboración conjunta con la UABC. Estos acontecimientos generaron que en el año 2009 se presentara la formación del Programa de Investigación Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa PIADMYPE y con ello a una estructura de Transferencias monetarias condicionadas pues en él se

logró incluir el apoyo económico (no reembolsable) para la ampliación y desarrollo de los micronegocios asistidos.

Objetivos.

Fortalecer el desarrollo de la sociedad de Baja California a través de una formación para el autoempleo (microempresas) buscando combatir la pobreza y desigualdad; Transferir conocimientos a través de la asistencia técnica, como también facilitar el financiamiento a través de la transferencia de recursos monetarios a microempresas vulnerables; Desarrollar investigaciones sobre el ámbito microempresarial y constituirse en una política pública para impulsar el sector.

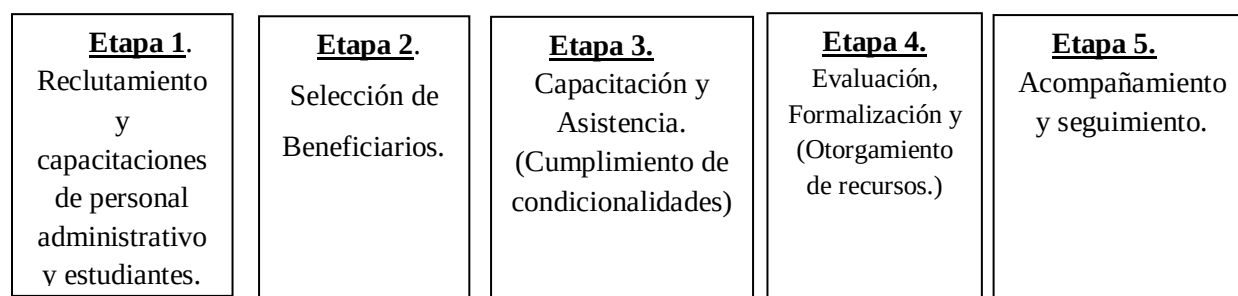
2.2.5 Metodologías de intervención.

El programa opera en 5 etapas básicas: (a) Selección de los Prestadores de Servicio Social (PSS); (b) Capacitación de los PSS; (c) Selección de las Microempresas; (d) Asistencia Microempresarial y (e) Evaluación de la Asistencia Microempresarial (Figura 2). La selección de los PSS se realiza de los grupos más avanzados, entre los que finalizan sexto y hasta noveno semestre, siempre que cumplan con la normatividad para realizar su Servicio Social, a los cuales se les capacita en la metodología del programa; en la segunda etapa, se selecciona a las microempresas que se les va brindar la asistencia técnica, las cuales deben estar localizadas en colonias marginadas, los propietarios son de bajo nivel educativo y en general los negocios operan con poca o nula organización; en la fase de capacitación y asistencia los estudiantes cuentan con 3 instrumentos muy valiosos que les permiten recopilar y sistematizar información de las operaciones diarias de la microempresas y con ello crear los indicadores que permiten medir la eficiencia y rentabilidad económica de cada microempresa asistida. Los instrumentos son: el

convenio, el diagnóstico y la bitácora, en esta etapa adicionalmente se les brinda capacitación en temas de administración, costos, finanzas y se les brinda información sobre los procedimientos de formalización; en la etapa cuatro, se realiza un ejercicio de evaluación económica y financiera para medir las posibilidades de crecimiento de la empresa, las que lo requieren se formalizan y se transfiere un apoyo monetario para incentivar su crecimiento; en la etapa final se les brinda acompañamiento y aquellas que tienen mayores posibilidades de crecer, se les acompaña para obtener un financiamiento y hacer posible las mejoras en el negocio, (Mungaray, et., al., 2008).

Figura 2.

Etapas específicas de intervención.,



Fuente: Documentos internos PIADMYPE

Los beneficiarios del programa están condicionados a asistir por un periodo de tres meses a las capacitaciones que se llevan a cabo en instalaciones de la UABC.⁵ Este proceso de capacitación es guiado por estudiantes de la misma institución y brinda formación empresarial en las áreas que se muestran en la tabla 6. Como es posible observar, tales capacitaciones o transferencias de conocimiento por parte del PIADMYPE hace énfasis en temáticas de desarrollo empresarial para dar un mayor alcance a la asistencia y hacer posible la transferencia del conocimiento.

⁵ En el caso del PIADMYPE las condicionalidades y compromisos tienen una cierta diferencia en cuanto al tiempo y al material educativo que se ofrece en la capacitación y en la asistencia respecto del programa Encausa.

Tabla 6.

Capacitaciones, cursos y talleres PIADMYPE.

<i>Capacitación.</i>	Introducción "Microempresas de base social"	Capacitación: "Como formalizar mi pequeño negocio"	Capacitación: Control de Ingresos y Costos, generación de Utilidad	Capacitación: Mercadotecnia para mi micronegocio.
	<u>PIADMYPE:</u> *Requisitos *Etapas *Beneficios	<u>Tramite sobre:</u> *Permiso de uso del suelo *Seguridad *Medio ambiente *Alta en SCHP *Registro Repeco *Pago de obligaciones.	<u>Conceptos, control, implementación de:</u> *Ingreso de Venta *Costo de Venta *Gastos de operación *Cultura de ahorro *Inversión a corto y largo plazo	<u>Conceptos e implementaciones:</u> *Conocimiento de mi producto *Innovación *Promoción *Publicidad *Servicio al cliente
<i>Aprendizaje</i>				
	*Conocera los requisitos y proceso que se necesitan para aplicar al programa de microempresas de base social.	* Conocerá los requisitos, costos y tramites que necesitara para formalizar su negocio.	*Comprenderá la importancia de la contabilidad en los micronegocios, así como también la cultura del ahorro e inversión para el futuro.	*Conocerá e implementara las herramientas que proporciona la mercadotecnia, a través de la publicidad y un mejor servicio al cliente
<i>Impacto</i>				

Fuente: PIADMYPE

Desde los años 2009 – 2013, el PIADMYPE logro la asistencia de 8,094 microempresas en zonas urbanas y rurales en todo el estado de Baja California, estos microempresarios fueron capacitados formalizados y apoyados con un recurso de 4 mil pesos en promedio por microempresa. Del total de beneficiadas, 33% pertenecen a Tijuana, 17% a Ensenada, 16% a Mexicali, 11% a Guadalupe de Victoria, 8% de San Felipe, 7% de Tecate, 5% de San Quintín y 3% de Rosarito (PIADMYPE). Cabe señalar que el programa ha logrado beneficiar de manera muy importante a la mujer emprendedora ya que, de todas las microempresas atendidas, el 73% pertenece a ese género, mientras que 27% es de hombres.

Tabla 9.

Microempresas asistidas por el PIADMYPE 2009-2013.

Localidad	2009	2010	2011	2012	2013
	Microempresas asistidas	Microempresas asistidas	Microempresas asistidas	Microempresas asistidas	Microempresas asistidas
Mexicali	293	49	377	468	128
San Felipe	36	346	110	116	45
Guadalupe	160	385	156	109	14
Victoria					
San Quintin	29	155	163	79	2
Ensenada	148	203	360	584	112
Tecate	74	148	173	121	61
Rosarito	19	52	97	30	15
Tijuana	728	611	652	478	208
Total	1487	1949	2088	1985	585

Fuente: PIADMYPE

2.2.6 Contraste y análisis para la investigación.

Como se ha expuesto anteriormente ambos programas aunque cumplen con las características propias de un PTC, presentan diferencias que se relacionan principalmente con las condicionalidades y la asistencia técnica que brindan a sus beneficiarios. Por un lado el programa Encausa ofrece una serie de temáticas más amplias en términos de las áreas del conocimiento, pero presenta una debilidad importante que se relaciona con la inexperiencia empresarial que tienen sus beneficiarios, a diferencia del PIADMYPE el cual apoya a beneficiarios que ya cuentan con cierta experiencia empresarial pero enfoca sus capacitaciones o asistencia sobre temáticas que se concentran solo en áreas de desarrollo empresarial. Sin duda estos contrastes marcan toda una diferencia al momento de llegar a los resultados.

CAPÍTULO 3

3. MARCO REFERENCIAL

Las evaluaciones de impacto tienen la finalidad de detectar la necesidad de realizar cambios y mejoras a las intervenciones de política pública, lo que puede asegurar la continuidad de programas exitosos pese a las transiciones o cambios de administración política en una región o entidad específica, (CEPAL, 2016). Gracias a las evaluaciones de impacto, los representantes de los programas pueden conocer los efectos previstos de los programas de intervención (así como los imprevistos) e informarse sobre las fallas en la ejecución que impiden el logro de los objetivos propuestos en un tiempo determinado, (González, 2010).

Este apartado pretende hacer una revisión de algunos estudios empíricos de políticas enfocadas a la asistencia empresarial, y después analizar los factores asociados a la supervivencia o sostenibilidad de los emprendimientos. La primera intención es acercarse a la medida en que las políticas con enfoque empresarial influyen en el desarrollo de las microempresas como en las familias y la segunda el analizar las particularidades en términos de factores individuales propios de las empresas que permiten su desarrollo o supervivencia en un plazo futuro.

3.1 Evaluación de impacto a Programas Públicos de asistencia empresarial.

La literatura sobre evaluaciones a programas con enfoque empresarial converge en gran medida a que estos logran una contribución significativa en la acumulación de capital humano a través de la nivelación de estudios básicos y habilidades adquiridas mediante capacitaciones. Sin embargo, las mediciones del impacto que los programas pueden generar en el mediano o largo plazo sobre la sostenibilidad de las familias o microempresas ha sido muy poco estudiada, (Villatoro, 2007).

No obstante, existen estudios que acercan el análisis de la intervención y evaluación de estos programas. Aroca, (2002), estima los impactos de dos programas de microcrédito Chileno y de

cinco programas Brasileños sobre el ingreso promedio de microempresarios asistidos en el periodo 2000 - 2002, donde las estimaciones comparan microempresas con características socioeconómicas similares que no acceden al microcrédito; sus resultados muestran un impacto positivo en los ingresos medios de los beneficiarios que acceden al crédito en los programas Brasileños, pues encuentran que aquellos que reciben el microcrédito logran aumentar 25% más su ingreso en comparación con los que no reciben apoyo crediticio; por su parte en el caso Chileno la evidencia es más débil, pues los créditos no reflejan un cambio positivo en los ingresos medios, más bien se produce un efecto negativo, para lo cual concluyen que posiblemente los microempresarios brasileños al tener mejores opciones laborales tienden a tener empleos auxiliares lo que permite que sus ingresos aumenten con el tiempo.

Ampliando el análisis para el caso Chileno, en un estudio para una muestra de microempresas con acceso al crédito entre los años 2000 – 2005 que evalúa el impacto del apoyo sobre el desempeño de las microempresas medido en ventas y empleo; sus resultados muestran que aquellas microempresas que acceden a quince o más créditos aumentan sus ventas en 23% y son más propensas a contratar empleados, mientras que aquellas microempresas que acceden de nueve a cinco créditos reducen su contratación en 38% y aquellas que reciben cinco créditos o menos no presentan efecto positivo sobre el desempeño medido en ventas y empleados, para lo cual concluye que la sostenibilidad y el desarrollo de microempresas Chilenas se asocia con un uso intensivo del crédito, (Henriquez, 2009).

Otro análisis importante aunque enfocado un poco más en el impacto sobre la reducción de la pobreza es el estudio de Naranjo, (2008), el cual evalúa el impacto de 21 programas prioritarios

en Ecuador en los años 2000 a 2006, utilizando un método de evaluación agregada con la intención de medir el aporte global de tales programas para la población ecuatoriana, los resultados reflejan que la tasa de pobreza logró disminuir en 14 puntos porcentuales, mientras que la pobreza extrema lo hace en 7.3 puntos porcentuales; sus hallazgos muestran que los programas prioritarios tienen un mayor impacto en la disminución de la pobreza extrema pues el 38% de esta disminución logra explicarse por el aporte de las políticas sociales, mientras que la disminución de la pobreza generalizada solo se explica en un 18%, se concluye entonces que la intervención pública representa una estrategia y oportunidad para mejorar las condiciones de la población más vulnerable.

Explorando la literatura sobre evaluaciones de impacto de programas o políticas con enfoque empresarial para el caso Mexicano es común encontrar que gran parte de los estudios se enfocan en analizar la participación de programas federales más que locales. La evidencia sobre los efectos que generan los microcréditos no reembolsables sobre las microempresas o familias que los reciben en México sugiere la existencia de impactos positivos.

Un estudio realizado por Carreón, (2006), para evaluar el impacto del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), considerado uno de los principales y con mayor cobertura geográfica en México, mostró a partir de una encuesta de 1,166 microempresarios que el impacto del crédito repercute en el desarrollo del capital humano de los beneficiarios, pues analizando el gasto de consumo en canastas básicas como la alimentación, salud, educación y mejoras al hogar, antes y después del crédito otorgado, encuentran que el 78% de los microempresarios disminuyen la proporción del gasto en consumo de bienes alimenticios y otras actividades para destinar el gasto a cuestiones relacionadas principalmente con la educación, la salud y el ocio, lo que muestra que los microempresarios una vez que acceden al crédito ejecutan

una reasignación de sus recursos para invertirlos en mayor medida en fortalecer sus conocimientos lo que puede permitir una mayor permanencia en el mercado.

Con la revisión las investigaciones expuestas anteriormente podemos concluir que si bien el impacto de programas públicos enfocados al apoyo empresarial influye en el desarrollo de habilidades y capacidades de los beneficiarios, muchas veces estos apoyos no logran ser suficientes para enfrentar los grandes retos del mercado. El presente estudio tiene por objetivo evaluar la medida en que las transferencias de recursos generan un impacto positivo en la sostenibilidad de los microempresarios asistidos, buscando evaluar con ello cuantas microempresas siguen permaneciendo en el mercado activas y que factores explican su supervivencia.

3.2 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad empresarial.

Aunque existe gran evidencia de que las pequeñas empresas son más propensas a no sobrevivir respecto a las grandes empresas, pocos estudios logran centrarse en analizar específicamente la supervivencia de las micro y pequeñas empresas, sin embargo, si existen varias investigaciones sobre los factores asociados con la mortalidad o supervivencia empresarial. Ferrerira, Oliva, Santos, Grisi y Lima, (2012) investigando los factores asociados a la supervivencia de 100 empresas en la ciudad de Sao Paulo Brasil, encuentran que no existe un factor único responsable del cierre anticipado de una empresa, más bien este depende de un conjunto de factores que se relacionan principalmente con el conocimiento del mercado, la gestión, la planificación, el entorno y el perfil de la empresa.

Por su parte, la calidad de gestión de la empresa está relacionada con la edad, educación y experiencia del gerente o encargado de la empresa, hecho que responde a que los empresarios de más edad pueden obtener una mayor experiencia y contar con mayores redes empresariales, lo que puede generar un impacto positivo en la supervivencia de la empresa, (Smida y Khelil, 2010).

Estudios como los de Ortiz, (2013), al evaluar los factores explicativos del fracaso de 1,679 empresas en República Dominicana para los años 2005 – 2009, arrojan datos empíricos sobre lo mencionado anteriormente, pues sus resultados muestran que las causas del fracaso se relacionan con las características demográficas del propietario de la empresa, tales como el género, la edad y la educación, explicando que las propietarias de género femenino, los propietarios más jóvenes y con menos formación tienen una mayor probabilidad de fracasar en el mercado.

Otros factores que también inciden en la supervivencia de las empresas, tienen que ver con el tamaño de la empresa, evolución de la situación económica y concentración empresarial en un área geográfica en específico. Estudios como los de Alva, (2017), al analizar los factores de mortalidad de 60 microempresas que cerraron en Perú para el año 2016, muestran que la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la situación económica del país y la falta de un plan de negocios bien elaborado fueron los principales factores del fracaso de sus negocios.

Respecto a la gestión empresarial mexicana, Aguilar y Sánchez, (2011), mencionan cuatro factores principales de fracaso de la empresa de menor tamaño: i) falta de conocimiento; ii) falta de profesionalización; iii) dificultad para acceder al financiamiento debido a la débil estructura administrativa; y iv) Falta de innovación en el proceso y productos.

Con lo expuesto anteriormente los factores de supervivencia o mortalidad de las empresas sea cual sea su tamaño, se relacionan con variables propias o internas de las empresas como por ejemplo la edad, el género, la organización entre otros, como también con algunas variables externas que tienen que ver con el entorno económico o concentración empresarial donde se encuentran dichas empresas. La presente investigación analiza factores que se relacionan con algunas características propias o internas de las microempresas asistidas, como también con su entorno económico o concentración empresarial, buscando encontrar cuáles de ellos se asocian a una mayor o menor supervivencia en el mercado.

CAPÍTULO 4

4. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

4.1 Modelos de duración o supervivencia y el modelo de Cox.

Los modelos de duración, popularmente conocidos como análisis de supervivencia o análisis de datos del tiempo a suceso, están asociados a particularidades donde la variable clave es la longitud del tiempo o la longitud del intervalo, cuya variable es aleatoria, (Gujarati and Porter, 2010). Estos métodos de duración principalmente utilizados en el ámbito de la medicina también se han incorporado al análisis de la supervivencia empresarial con una influencia determinante, (Sepulveda y Reina 2016). Esto ha sido así ya que permiten capturar la temporalidad y la variación de las circunstancias en el tiempo, mientras que modelos como las regresiones probabilísticas tipo Logit o Probit, son de naturaleza estática, (Arias y Quiroga, 2008). De esa manera los análisis de supervivencia son utilizados comúnmente para establecer el tiempo de ocurrencia de un evento, por ejemplo muerte u otro suceso siempre y cuando estos sucesos sean dicotómicos (Gujarati et. al 2010).

Los métodos Kaplan y Meier permiten realizar pruebas de significación estadística para comparar una variable categórica y verificar si la supervivencia es distinta en los grupos. Sin embargo, no permiten modelar la variable respuesta que es el tiempo mediante predictores, como se hace en las regresiones, (Salinas, 2008). El modelo de riesgos proporcionales de Cox publicado en 1972 por el estadístico inglés Sir David R Cox surge como una alternativa al modelo Kaplan y Meier en el cual se incorporan las características del análisis de regresión en las tablas de supervivencia, (Perez, Rodriguez, 2014). Así, los análisis Kaplan y Meier en un inicio solo consideraron la relación de una sola variable respecto del tiempo, mientras que los riesgos proporcionales de Cox presentan un modelo multivariado de este método el cual toma en cuenta

otras variables relacionadas al efecto principal y permite estimar la supervivencia por medio del método de una regresión múltiple,

Es por ello que el modelo de Cox, utilizado en la supervivencia empresarial, muestra cómo cambia la función de riesgo base respecto de las demás y logra recoger el parámetro asociado a cada variable en el modelo, interpretando el cambio esperado en el coeficiente de riesgos entre un individuo de la población base y otro fuera de ella, (Reina, Sepúlveda y Gonzales, 2018).

4.2 Metodología.

En la presente investigación se aplica una metodología cuantitativa con un enfoque descriptivo y explicativo en dos etapas, en la primera etapa se hace uso del método Kaplan y Meier con la intención de calcular aquellas probabilidades asociadas al tiempo de supervivencia que genera cada variable y en la segunda se hace uso del modelo de riesgos proporcionales de Cox con el objetivo de capturar aquellos factores de riesgo o protección que inciden en la supervivencia empresarial. Para la estimación del modelo se utiliza el software IBM SPSS 25.

El método Kaplan y Meier descompone la supervivencia en un producto de probabilidades, para ello se propone la probabilidad de supervivencia como una función del tiempo:

$$P(t) = \prod_{t_i < t} \frac{N_i - \delta_i}{n_i}$$

Donde n_i es el número de casos en riesgo antes del momento t_i ; N_i es calculado como el número de sobrevivientes (empresas activas) antes del momento t_i , menos el número de casos censurados δ_i (empresas no activas) en el momento t_i . Así la estimación de esta función permite conocer el porcentaje de supervivencia de una muestra o grupo en diferentes momentos del tiempo.

Por su parte el modelo de riesgos proporcionales de Cox ajusta el siguiente modelo de regresión que estima la tasa de riesgo en el momento “ t ” como se presenta en la ecuación (1):

$$\lambda(t; z) = e^{(z\beta)} \lambda_0(t) \quad (1)$$

Donde λ es la tasa instantánea de riesgo en el momento “t”; Z es el vector de variables incluidas en el modelo como factores explicativos de la supervivencia, β es el vector de parámetros a estimar asociados a cada uno de los factores, y λ_0 es la tasa de riesgo del modelo base, es decir, la tasa de riesgo cuando todas las variables son cero.

Así, el modelo de Cox se utiliza básicamente para comparar grupos y puntajes de riesgo. El resultado se expresa por medio de una estadística llamada Hazard Ratio (HR) que es una división de riesgo entre grupos:

$$\text{Hazard} = \lambda = \frac{\frac{\text{Sucesos ocurridos en el instante } t \text{ en el grupo 1}}{\text{Sujeto en riesgo en el instante } t \text{ en el grupo 1}}}{\frac{\text{Sucesos ocurridos en el instante } t \text{ en el grupo 2}}{\text{Sujeto en riesgo en el instante } t \text{ en el grupo 2}}}$$

Por lo tanto, el HR se refiere específicamente a la probabilidad de presentar un desenlace o suceso en un periodo de tiempo determinado en comparación con el grupo de referencia o de control. Para probar la significación del efecto de las variables en el modelo se utilizan pruebas de Wald que proporcionan un valor de p estimado.

Para la presente investigación se consultan los siguientes grupos poblacionales: emprendimientos activos es decir microempresas con operación de 7 años en caso del PIADMYPE y para el caso de programa Encausa con 4 años de operación, así como también todas aquellas microempresas que han sido cerradas o clausuradas es decir, que no logran sobrevivir en el mercado.⁶

⁶ El tiempo en años, es expresado en meses dentro de los Modelos de duración, como se verá en las estimaciones.

4.3 Fuentes de información.

En el análisis se ha tomado como población a todas aquellas microempresas asistidas en el año 2013 por parte del PIADMYPE en Tijuana, sumando un total de 208 microempresas, (ver tabla 9) y para el caso del Programa Encausa se trabaja sobre las microempresas formalizadas en la primera generación en el año 2016, que éstas suman un total de 62 microempresas, (ver tabla 8).

La selección temporal de microempresas respecto del año 2013 en el caso del PIADMYPE y de 2016 para el caso del Programa Encausa se asocian al objetivo de evaluar la supervivencia temporal que se estaría cumpliendo actualmente, siendo así una duración de siete años para el PIADMYPE y cuatro años para el programa Encausa. Además otro punto importante es que aunque existe información de microempresas asistidas por parte del PIADMYPE después del año 2013, es justamente en este año cuando deja de tener el apoyo gubernamental y con ello la transferencia monetaria deja de existir, por lo que su esencia como PTC también se ve afectada.

4.4 Definición de la muestra.

Considerando los recursos y restricciones que conlleva llevar a cabo este estudio, para la selección de la muestra se ha utilizado un muestro no probabilístico por cuotas. Este tipo de muestreo según Soriano, (1991), consiste en dividir la población en subgrupos o “cuotas” según ciertas características específicas, en la selección de los casos interviene el criterio del investigador y por lo regular se eligen aquellos de más fácil acceso hasta completar la muestra; con este tipo de muestreo se intenta tener representatividad del universo estudiado, sin embargo, posee el defecto de que la información compilada solo es válida para la muestra.

Dicho lo anterior, el estudio procede seleccionando una serie de colonias dinámicas⁷ del total de la población atendida por parte de cada programa y después se realizan visitas o llamadas

⁷ En el estudio se consideran como “dinámicas” a todas aquellas colonias que logran concentrar 10 o más microempresas asistidas por el programa público en las regiones.

telefónicas con la intención de verificar si están dispuestos a colaborar en el estudio. Una vez identificados los casos la muestra queda representada de la siguiente manera.

Tabla 10.

Microempresas que constituyen base muestral del Programa PIADMYPE

Delegaciones	Colonias	Microempresas estudiadas
Presa este	El Refugio	4
	El florido	2
	Laurel 2	2
Cerro Colorado	Las Torres	2
	El pípila	2
	Mariano Matamoros	3
Sánchez Taboada	Camino Verde	4
	Sánchez Taboada	2
La Presa	El dorado	3
	Villa Fontana	2
Otay Centenario	Las Torres (parte alta)	6
Total		32

Elaboración Propia: Base de datos PIADMYPE 2013

Tabla 11.

Microempresas que constituyen base muestral del Programa Encausa.

Área Geográfica	Colonia	Microempresas estudiadas
Norte	Solidaridad	5
Nor_este	Combate	4
Oeste	Minitas	3
Nor_oeste	Internacional	2
Sur_oeste	Olivos	2
Total		16

Elaboración Propia: Bases de datos encausa 2016

Una vez definida la muestra en esta investigación se ha diseñado una encuesta estructurada (Anexo 3) que nos permite recabar la información. Punto importante a resaltar es que inicialmente se busca relacionar las bases de datos de ambos programas por lo cual se elabora una encuesta ampliada para el caso del Programa Encausa con la intención de asociar la información ya contenida en el PIADMYPE y de esa manera llegar a resultados comparables.

Finalmente, la Tabla 12 muestra las variables asociadas a la información recabada en las encuestas que básicamente indagan sobre tres factores generales: Perfil y características de los microempresarios, Decisiones estratégicas y Entorno económico. En ella también es posible observar la operación a nivel individual de cada variable específica.⁸

⁸ Como se verá más adelante en los resultados algunas variables se omiten para el caso del programa Encausa, esto es así porque las características de las personas beneficiarias de un programa a otro son distintas. Por ejemplo en el caso del programa Encausa todos los beneficiarios adquieren el apoyo por una misma razón que es la de aumentar el bienestar familiar, mientras que en el caso del PIADMYPE intervienen otras razones que tienen que ver con características empresariales.

Tabla 12.

Variables del estudio.

Dependientes	Variables	Operación
	Supervivencia	(#) Numero de meses operando en el mercado
Variables Independientes	Perfil y Características (PE)	
	Giro de negocio de la microempresa	Artículos de segunda =0, Talleres =1, Alimentos = 2, Abarrotes = 3, Papelería = 4
	Actividad primordial del microempresario	Única = 0, Principal o secundaria = 1
	Razón para iniciar la microempresa	Desempleado = 1 , Incrementar ingresos = 2, Empresa familiar = 3
	Habilidad / formación de la Microempresa	Escuela = 0, Trabajo anterior = 1, Parientes/Amigos = 2, Autoaprendizaje = 3
	Edad del microempresario	Menos de 40 años =0, Entre 40 y 50 años =1, Mas de 50 años =2
	Nivel de estudios	Sin estudios = 0, Primaria = 1, Secundaria o más = 2
	Estado civil	Soltero = 0, Casado = 1
	Inversión inicial	Menos de 2mil pesos = 0, Entre dos mil y 4 mil pesos =1, Mas de 4 mil pesos =2
	Decisiones estratégicas (DE)	
	Principal estrategia del producto	Calidad = 0, Precio = 1,
	Principal estrategia de servicio	Trato al cliente = 0, Entrega oportuna = 1
	Adquisición de materias primas	Abarrotes y Autoservicios = 0, Central de Abastos =1, Proveedor particular= 2
	Estrategia de diferenciación competitiva	Estrategia de producto = 0, Estrategia de Servicio = 1
	Determinación del precio	Tomadora de precios = 0, En base a los costos = 1
	Cambios de producto y servicio	Si = 0, No = 1
	Concentración empresarial (CE)	
	Localización geográfica o delegación a la que pertenece.	Grupos PIADMYPE: Presa Este / Cerro Colorado / Sanchez Taboada / La Presa / Otay Centenario. Grupos ENCAUSA: Norte / Nor_este / Nor_oeste/ Oeste / Sur_oeste
	Concentración empresarial de acuerdo a la localización geográfica.	Numero (#)

Elaboración propia: tomando en cuenta bases de datos y literatura consultada.

CAPÍTULO 5

5.1 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

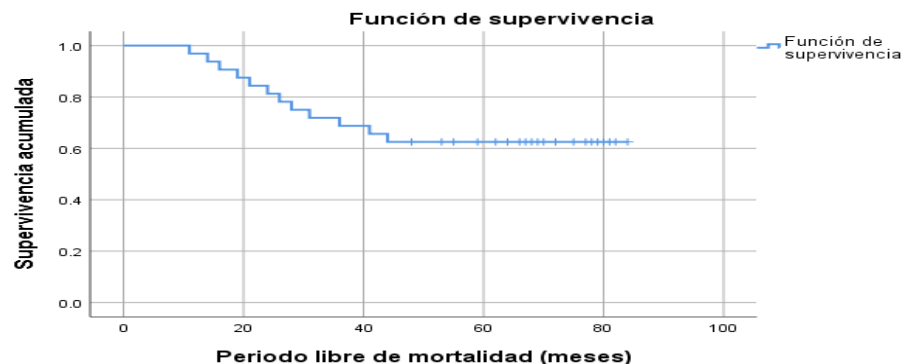
Las estimaciones se presentan en dos etapas. Primero se muestran las probabilidades estimadas utilizando el modelo Kaplan y Meier y después se capturan los factores de riesgo o protección utilizando regresiones individuales de Cox. Así, se logran obtener las probabilidades de supervivencia en función del tiempo para cada una de las variables en el estudio y después se capturan todos aquellos factores de riesgo o protección que inciden en la supervivencia de manera significativa.

5.1.1 Supervivencia empresarial para el programa PIADMYPE.

Haciendo uso de los modelos Kaplan y Meier se obtiene inicialmente la curva de supervivencia global para el PIADMYPE, este programa logra responder a una tasa de supervivencia del 62.5% en los últimos 7 años para la muestra de microempresas estudiadas. La figura 3 presenta dicha curva de supervivencia en la cual se muestra gráficamente como van llegando al suceso las microempresas conforme pasa el tiempo. Así, para el mes 60 de seguimiento, alrededor del 40% del total de microempresas han desaparecido, mientras que el otro 60% continua operando en el mercado.

Figura 3.

Curva de Supervivencia global en meses para el PIADMYPE periodo 2013 – 2020.



Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

Este primer hallazgo permite aproximarnos a la aceptación de la Ho inicial de que el PIADMYPE mantiene resultados positivos, pues actualmente más del 50% de las microempresas analizadas en este estudio, aún continúa operando en el mercado, lo que puede reflejar que la asistencia y capacitación por parte del programa fue y sigue siendo efectiva.

5.1.2 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad microempresarial.

Entrando al análisis de los factores que inciden en la supervivencia, específicamente en la sección perfil y características de los microempresarios, el cuadro 3 muestra en un primer momento las probabilidades de supervivencia o números de semanas estimadas para cada uno de los factores⁹ mientras que en un segundo momento el modelo de riesgos proporcionales de Cox utilizando regresiones individuales, captura factores de riesgo o protección significativos que inciden en la supervivencia de las microempresas en esta región. Los factores que resultaron significativos son los siguientes.

- a) Giro de negocio Abarrotes, b) Actividad primordial única, c) Edad entre 40 y 50 años y d) Estudios nivel primaria

Las variables b) actividad primordial única, c) edad entre 40 y 50 años, d) Estudios nivel primaria, tienen un efecto positivo en la supervivencia de las microempresas, mientras que a) giro de negocio abarrotes, afecta negativamente, es decir es un factor de riesgo para la supervivencia empresarial en este estudio.¹⁰

⁹ La supervivencia estimada en el modelo Kaplan Meier aparece en porcentajes y en números. Cuando aparecen en porcentajes es porque el modelo no logra ajustarse debido a que no existe efecto de recurrencia en algún grupo de las variables estudiadas, por tanto este porcentaje hace alusión a un promedio de supervivencia individual que se relaciona al número de observaciones en ese mismo grupo o variable específica. Por otro lado, cuando los valores aparecen en números, es porque el modelo si logra ajustarse a todas las variables. Lo cual este número hace referencia a la supervivencia estimada en “números de semanas” en relación a la media que es de 62.219.

¹⁰ De las variables marcadas con * indican valores significativos al 90%, 95% y 99% de confianza.

Cuadro 3.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para PIADMYPE “Perfil y características de los microempresarios”.

Tasa de Supervivencia % (+62.5) (-37.5)	Kaplan – Meier			Análisis univariante		
Dep Var = Duración (Meses)				Hazzard ratio (Cox)		
Variables	# Obser.	Supervivencia estimada	Log – rank	B	Sig.	Exp (B)
Giros de negocio: Art. Segunda	10	70%			0.102	
Talleres	6	100%		-12.893	0.978	0
Preparación de alimentos	7	42.90%	*0.000	0.973	0.205	2.645
*Abarrotes	6	16.70%		*2.062	*0.006	7.86
Papelería	3	100%		-12.893	0.984	0
Actividad Primordial: *Única	21	74.048		*-1.856	*0.003	0.156
Principal	11	37.182	*0.001		0.987	
Razón / crear microempresa: Desempleado	16	56.30%			0.988	
Incrementar ingresos	11	54.50%	0.236	0.089	0.879	1.093
Empresa Familiar	5	100.00%		*-13.313	-977	0
Antes de ser micro era: Empleado	23	56.50%			0.916	
Microempresario o estudiante	3	100.00%	0.414	-14.269	0.988	0
Actividad en el hogar	6	66.70%		-0.323	0.676	0.724
Dependientes Económicos	0	0	0	-0.036	0.869	0.964
Edad: menos de 40 años	10	45.9			0.036	
*Entre 40 y 50 años	15	80.133	*0.003	-1.552	*0.018	0.235
Más de 50 años	7	38.857		0.253	0.677	1.288
Nivel de estudios: Sin estudios	2	38.50			0.212	
* Primaria	11	72.64	*0.062	-1.767	*0.051	0.171
Secundaria o mas	19	56.95		-0.786	0.325	0.456
Estado Civil: Soltero	13	50.923			0.986	
Casado	19	68.474	0.089	-1.022	0.092	0.36
Inversión inicial: Menos de 2mil	8	62.875			0.701	
Entre 2 mil y 4 mil	13	63.385	0.696	-0.235	0.759	0.791
Más de 4 mil	11	55.182		0.326	0.656	1.385
Global	32	(Media de Supervivencia estimada para el total: 62.219)				

Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

Estas interpretaciones se sustentan observando los coeficientes estimados “(β)”, los cuales indican en qué dirección afectan cada uno de los factores, es decir, si dicho coeficiente es positivo el factor bajo estudio implica un mayor riesgo de fracaso (menor probabilidad de supervivencia), mientras que si es negativo indica un menor riesgo de fracaso (mayor probabilidad de supervivencia), (Gutiérrez, et., al., 2016).

Por otro lado, la columna “exp (β)” indica la exponencial del valor obtenido de cada parámetro, por ejemplo para el caso de giro de negocio de abarrotes, su coeficiente estimado fue de 2.062 cuyo exponencial en este resultado indica el número de veces que el factor bajo estudio aumenta la tasa de riesgo de mortalidad en relación al grupo del modelo base descrito. Es entonces que la tasa de riesgo de las microempresas que optan por el giro de negocio de abarrotes es 7.86 veces mayor en relación a las microempresas que optan por otro giro de negocio (sea este, articulo de segunda, taller, alimentos o papelería).

Por su parte los factores que inciden positivamente, se relacionan con los siguientes resultados. Los microempresarios que realizan su actividad como única o primordial reducen su tasa de riesgo en un 84.4%¹¹ con respecto a los que realizan su actividad como microempresarios secundariamente. Este hallazgo puede relacionarse a que los microempresarios cuando se enfocan por tiempo completo a su actividad pueden potenciar otras habilidades y con ello ganar una mayor experiencia.

Por otro lado, la variable edad entre 40 y 50 años presenta también una reducción de la tasa de mortalidad en un 76% en relación a los microempresarios menores de 40 años y mayores de 50 años. Este resultado puede deberse al nivel de experiencia como también al rendimiento que tienen las personas en el rango de los 40 y 50 años, ya que una edad menor de 40 puede representar una menor experiencia y una edad mayor que 50 un menor rendimiento.

Por último, los microempresarios que presentan niveles de estudios a nivel primaria disminuyen el riesgo a mortalidad en un 86% en relación a las variables del modelo base, como lo es no tener

¹¹ Para interpretar estos valores se observan los coeficientes B comúnmente llamados Hazzard ratios o razones de fallo. Se observa por lo tanto que cuando estos B son mayores a 1 los coeficientes son negativos (afectan positivamente) mientras que cuando son menores a 1 su valor es positivo (afecta negativamente), esto se debe a que la razón de fallo indica “la probabilidad marginal de que la empresa sea cancelada o muera por un incremento en cada unidad en la variable”

estudios y secundaria o más. Este hallazgo muestra que contar con niveles básicos de escolaridad es suficiente para obtener buenos resultados, mostrando a su vez que la experiencia es quizá más importante que el conocimiento intelectual para sobrevivir en el mercado.

Por su parte, el cuadro 4 enfocado a decisiones estratégicas muestra que las microempresas que deciden adquirir sus materias primas en centrales de abastos o proveedores particulares disminuyen su riesgo fracasar en un 93% y 88% en relación a los microempresarios que adquieren sus materias primas en abarrotes o autoservicios. Sin duda este resultado muestra que el efecto desplazamiento para adquirir materiales de bajo costo es fundamental para la sostenibilidad de los emprendimientos en esta región, como también el contar con proveedores particulares que suministran productos a un costo más bajo.

Cuadro 4.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para PIADMYPE “Decisiones estratégicas de los microempresarios”.

DECISIONES ESTRATEGICAS						
Variables	Kaplan - Meier			Hazzard ratio (Cox)		
Estrategia de producto: Calidad	17	63.176	0.823		0.167	
Precio	15	57.533		0.129	0.823	1.138
Estrategia de Servicio: Trato al cliente	29	63.52	0.351	-0.709	0.361	0.492
Entrega oportuna	3	48.0			0.865	
Adq. Materia Primas: Abarrotes o Autoservicios	6	24	*0.000		0.089	
Central de Abastos	12	73.75		*-2.665	0.067	0.07
Proveedores particulares	14	67.286		*-2.119	0.002	0.12
Determinación Precio: Tomadora	5	60	0.971	0.032	0.967	1.032
Costos	27	62.185			0.876	
Cambios al producto servicio: Si	19	64.368	0.519	-0.363	0.529	0.695
No	13	58			0.877	
Utiliza publicidad: Si	12	68.417	0.251	-0.743	0.265	0.476
No	20	57.6			0.756	

Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics

Por ultimo, en el cuadro 5 sobre concentración empresarial, refleja claramente que las microempresas que se ubican en zonas o delegaciones como el cerro colorado y Sánchez Taboada

pueden protegerse contra la probabilidad de fracasar en relación a las otras microempresas que se ubican en otras zonas. Este hallazgo al observar que la concentración empresarial en dichas zonas es relativamente bajo, permite aceptar la hipótesis de concentración empresarial en este estudio, ya que las microempresas que se ubican en sectores o áreas donde la concentración empresarial es menos representativa ven aumentar su supervivencia o viceversa. Como tal sería interesante aumentar la muestra del estudio para llegar a resultados más contundentes, sin embargo, este resultado no deja de ser un hallazgo interesante para estudios futuros.

Cuadro 5.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para PIADMYPE “Concentración Empresarial por delegaciones Tijuana B.C”.

LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA Y CONCENTRACION EMPRESARIAL						
Variables	Kaplan - Meier			Hazzard ratio (Cox)		
Presa este (3,990)	8	75.25			0.126	
Cerro Colorado (3,458)	7	73.286		*-2.188	0.047	0.112
Sanchez Taboada (3,759)	6	58.667	*0.053	*-2.08	0.058	0.125
La Presa (5,781)	5	38.8		1.131	0.178	0.323
Otay Centenario (8,133)	6	37.667		0.314	0.669	0.731

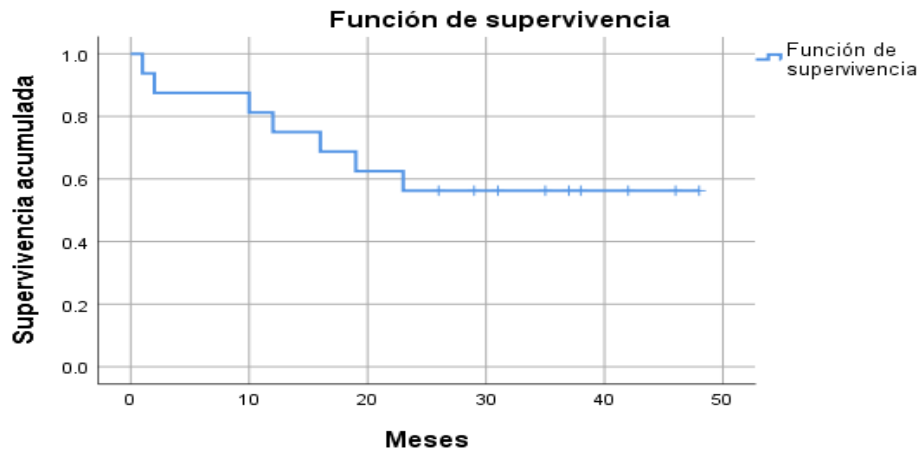
Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

5.1.3 Supervivencia empresarial para el programa ENCAUSA.

Los resultados del programa Encausa, en su mayoría difieren en cierto sentido de los obtenidos por el PIADMYPE. En primera instancia su tasa de supervivencia resulta ser más baja. Esta presenta un porcentaje del 56.3% mientras que su tasa de mortalidad un porcentaje del 43.8% en tan solo 4 años.

Figura 4.

Curva de Supervivencia global en meses para ENCAUSA periodo 2016 – 2020.



Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

La figura 4 muestra que conforme pasa el tiempo para el mes 25 aproximadamente, cerca del 45% de microempresas ha desaparecido, mientras que para el resto, a partir de este mes presentan un periodo libre de riesgo. Estas microempresas que logran sobrevivir sin duda pertenecen a todas aquellas personas que desde un inicio deciden comprometerse completamente con el programa y con sus negocios, lo que las ha llevado a superar periodos de crisis y con ello una mayor supervivencia.

Así, aunque la tasa de supervivencia del programa Encausa sea más baja en relación al PIADMYE, esto no significa un resultado meramente negativo, al contrario, sigue siendo un nivel atractivo en términos de supervivencia y de evaluación en el tiempo, ya que más del 50% de las microempresas estudiadas en esta muestra siguen operando en el mercado. Esta situación permite aproximarnos a la aceptación de la Ho de que la transferencia de recursos del programa Encausa produce y fomenta la supervivencia de microempresas en un plazo futuro.

5.1.4 Factores asociados a la supervivencia y mortalidad empresarial.

Por otro lado, analizando el cuadro 6 que muestra las estimaciones para la sección perfil y características de los microempresarios atendidos por el programa Encausa, en él es posible observar las siguientes variables significativas.¹²

a) Giro de negocio Preparación de alimentos, b) Actividad Primordial única y c) Nivel de estudios – secundaria o más.

Cuadro 6.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para Encausa “Perfil y características de los microempresarios”.

Tasa de Supervivencia % (+56.3) (-43.8)	Kaplan - Meier			Análisis univariante (Cox)		
Dep Var = Duración (Meses)				Hazzard ratio		
Variables	# Obser.	Superviencia estimada	Log - rank	B	Sig.	Exp (B)
Giros de negocio: Accesorios Cp	3	11.67	*0.010		0.049	
Talleres (Costura, mecánicos, servicios grales)	6	29.17		-3.076	0.113	0.046
* Preparación de alimentos	7	43.86		-1.529	*0.016	0.217
Actividad Primordial: * Única	6	13	*0.003	1.224	*0.01	5.42
Principal	10	42.3			0.538	0.11
Edad: menos de 40 años	3	28.667	0.906		0.908	
Entre 40 y 50 años	10	30.5		-0.169	0.905	0.844
Más de 50 años	3	33.333		0.27	0.806	1.31
Nivel de estudios: sin estudios	6	20.33	*0.027		0.09	
Primaria	2	13.50		0.549	0.531	1.731
* Secundaria o mas	8	44.00		-2.089	*0.063	0.124
Estado Civil: Soltero	12	36.333	0.145	-1.066	0.164	0.344
Casado	4	20.25			0.874	
Global	16	(Media de Supervivencia estimada para el total: 32.6)				

Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

De estas variables significativas las que afectan positivamente a la supervivencia son los giros de negocio que se dedican a la preparación de alimentos disminuyendo así su riesgo a fracasar en

¹² Como se mencionó anteriormente en este programa se omiten variables debido a que no existen cambios considerables en las respuestas, lo cual responde a condiciones propias de atención de este programa.

un 78% en relación a los otros giros de negocio. Punto importante aquí es que la variable de control giro de negocio venta de accesorios de cuidado personal, también resulta significativa, situación que al momento de ver los gráficos de supervivencia asociados a esta variable¹³ podemos observar que estos negocios los cuales pertenecen al sector comercio compra venta de accesorios, tienden a sobrevivir menos en la región de Hermosillo. En ese sentido, los giros de negocios como elaboración de alimentos y los que prestan servicios como talleres mecánicos, estéticas o salones de belleza presentan una actividad más atractiva para el desarrollo de microempresas en la región de Hermosillo. Esta situación marca un gran contraste con respecto a los giros de negocio que logran sobrevivir en la región de Tijuana, los cuales están dominados en su mayoría por giros de negocios enfocados al sector comercio, es decir compra y venta de artículos de segunda.

Otra variable significativa es el nivel de estudios secundaria o más, la cual presenta una probabilidad mayor de supervivencia del 87% en relación a los otros microempresarios que solo cuentan con estudios básicos. Este resultado puede estar asociado a que los microempresarios que han logrado costear sus estudios en mayor medida tienen un sustento económico más estable, lo que puede permitir un mayor desarrollo y consolidación en sus negocios.

Por último, la variable que influye negativamente en esta sección es desempeñar la actividad como microempresarios como única actividad, caso contrario en relación al PIADMYPE, lo cual puede deberse a que los beneficiarios atendidos por el programa Encausa son personas que no tienen una experiencia como microempresarios, lo cual, para el desarrollo o consolidación de sus negocios se ven necesitados a recurrir a otras actividades para mantener activa su microempresa. Así, desempeñar únicamente la actividad como microempresarios aumenta el riesgo a fracasar en 5.42 veces en relación a los que complementan su actividad con trabajos adicionales.

¹³ Los gráficos de supervivencia se muestran en el Anexo 2.

Cuadro 7.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para Encausa “Decisiones estratégicas de los microempresarios”.

DECISIONES ESTRATEGICAS						
Variables	Kaplan - Meier			Hazzard ratio (Cox)		
Estrategia de producto: Calidad	13	34.769	0.306	-0.84	0.32	0.431
Precio	3	17.333			0.823	
Estrategia de Servicio: Trato al cliente	7	20.00	*0.028		0.769	
* Entrega oportuna	9	41.2		-1.672	0.049	0.188
Adq. Materia Primas: Abarrotes o Autoservicios	9	28.444	0.984		0.984	
Central de Abastos	5	33.2		-0.126	0.885	0.882
Proveedores particulares	2	30		-0.16	0.886	0.852
Determinación Precio: Tomadora	3	31	0.613	-0.541	0.617	0.582
Costos	13	31.385			0.876	
Cambios al producto servicio: Si	11	37.364	0.1	-1.198	0.12	0.302
No	5	19			0.877	
Utiliza publicidad: Si	9	35.333	0.476	-0.538	0.481	0.584
No	7	26.714			0.756	

Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

Por otra parte, en la sección sobre decisiones estratégicas solo es posible observar una variable significativa. Esta tiene que ver con la estrategia de servicio por medio de la entrega oportuna. Curiosamente la variable en relación “trato al cliente” toma una importancia secundaria, Sin embargo, las entrevistas recabadas nos permiten explicar lo que sucede. Los microempresarios en la región de Hermosillo al mantener una relación cercana con sus clientes locales, es decir, dentro de su colonia, toman una estrategia la cual se diferencia del resto de la competencia por medio de la entrega oportuna de sus productos. Esta estrategia al entregar productos directamente a los domicilios de los clientes o por medio de encargos solo para pasar a recoger, satisface una necesidad de tiempo o desplazamiento de la cual se ahorran sus clientes. Así, los microempresarios que optan por la entrega oportuna disminuyen su riesgo a fracasar o bien, aumentan su

supervivencia en un 81 % en relación los microempresarios que solo optan por ofrecer un mejor trato al cliente en sus negocios.

Por último el cuadro sobre concentración empresarial refleja que las microempresas ubicadas en las áreas Nor_este y Nor_oeste tienen mayor probabilidad de supervivencia que las que se encuentran ubicadas en otras áreas geográficas dentro de la ciudad de Hermosillo. Sin embargo al observar los niveles de concentración empresarial no es posible encontrar una relación positiva que demuestre que efectivamente una menor concentración empresarial produce una mayor supervivencia. Por lo tanto rechazamos la H_0 de concentración empresarial en este estudio dado que no existe relación vinculada a este fenómeno.

Cuadro 8.

Estimaciones Kaplan Meier y regresiones individuales de Cox para Encausa “Concentración Empresarial por localización geográfica Hermosillo, Sonora”.

LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA Y CONCENTRACION EMPRESARIAL						
Variables	Kaplan - Meier			Hazzard ratio (Cox)		
Norte (4,242)	4	40.25			0.081	
* Nor_este (2,972)	5	42.2		-4.009	0.011	0.018
* Nor_oeste (6,367)	2	21	*0.004	-3.837	0.015	0.022
Oeste (4,123)	3	16.667		2.861	0.094	7.057
Sur_oeste (4,456)	2	7		2.083	0.112	6.125

Elaboración Propia utilizando software IBM SPSS Statistics 25

Los resultados sobre concentración empresarial forman parte de una aproximación al fenómeno dado que la dispersión de la muestra puede ser tal, que la mayoría se encuentre concentrada en áreas geográficas particulares. El anexo 2 puede ayudar a esta interpretación. Por lo tanto, seria de mayor utilidad utilizar muestras más grandes donde la dispersión no sea tan estrecha o desigual.

CONCLUSIONES

Los hallazgos sobre los factores que inciden en la supervivencia de las microempresas asistidas por ambos programas se relacionan ampliamente con las condiciones económicas propias de las regiones donde se llevan a cabo. Así, para el PIADMYPE de la ciudad de Tijuana Baja California, se percibe una situación en la que la supervivencia está condicionada a un ambiente más competitivo en relación a la situación que experimenta el programa Encausa de la ciudad de Hermosillo.

Este contexto en particular genera que factores como dedicar tiempo completo a la actividad microempresarial sea fundamental para tener éxito en esta región, mientras que las variables edad entre 40 y 50 años y estudios de escolaridad nivel primario, reflejan que se promueve en mayor medida la experiencia por encima del conocimiento intelectual para sobrevivir en este mercado. La variable giro de negocio muestra que los negocios que más sobreviven son aquellos que se dedican a la compra y venta de artículos de segunda y aquellos que ofrecen algún servicio; mientras que giros de negocio como abarrotes y preparación de alimentos son los que menos logran sobrevivir.

Declaraciones sobre entrevistas realizadas convergen en que la elevada existencia de mercados ambulantes conocidos como sobreruedas afectan fuertemente la supervivencia de estos giros de negocios, razón por la cual se concluye que fomentar emprendimientos que cuenten con una mayor flexibilidad en términos de desplazamiento y búsqueda de nuevos mercados puede aumentar la eficiencia en la asistencia y capacitación por parte del PIADMYPE en Tijuana Baja California.

En el caso del programa Encausa de la ciudad de Hermosillo los emprendimientos siguen una dinámica distinta. Mientras que en la ciudad de Tijuana los microempresarios optan por dedicar tiempo completo a sus negocios para generar una mayor supervivencia, en la ciudad de Hermosillo

complementar la actividad microempresarial con otras actividades de trabajo resulta fundamental para poder seguir operando en el mercado. Esta situación se relaciona al hecho de que los beneficiarios del programa Encausa no desempeñaban anteriormente actividades microempresariales, por lo tanto operan bajo condiciones más vulnerables, donde existe poca o nula experiencia y mayor dependencia de actividades auxiliares para subsistir. Esta situación en particular también explica el menor porcentaje de supervivencia que tienen las microempresas de este programa en relación al PIADMYPE, así como también el hecho de que la variable nivel de escolaridad secundaria o más sea un factor de protección contra la mortalidad.

Otra diferencia importante es que las microempresas que más logran sobrevivir en la ciudad de Hermosillo, se relacionan con giros de negocio enfocados a la preparación de alimentos y a la oferta de servicios como talleres de costura, mecánicos entre otros, quedando hasta el final aquellos giros de negocio de compra y venta de accesorios que pertenecen en mayor medida al sector comercio. Esta situación en particular permite aproximar que los emprendimientos más dinámicos por giro de negocio en Hermosillo y la ciudad de Tijuana tienden a tener una relación inversa.

Por último, el hallazgo sobre el factor de decisión estratégica que logra diferenciarse de la competencia por medio de la entrega oportuna, refleja que los microempresarios de Hermosillo mantienen una relación cercana con sus clientes locales o coloniales, hecho que no se logra apreciar en los microempresarios de la ciudad de Tijuana, los cuales tienden a recurrir a otras estrategias que se relacionan más con el objetivo de bajar los precios de sus productos para atraer a sus clientes. Esta situación como ya se mencionó anteriormente puede relacionarse ampliamente con las condiciones económicas y de competencia que caracterizan a la región fronteriza, lo que obliga a que se tomen decisiones estrategias más complejas y se formen perfiles emprendedores adaptables a tales circunstancias.

RECOMENDACIONES

Los hallazgos obtenidos en el desarrollo de este proyecto nos permiten girar nuestras recomendaciones en los siguientes puntos.

Comenzando con el PIADMYPE de Tijuana Baja California es preciso argumentar que sería oportuno pensar en la idea de otorgar apoyos económicos diferenciados por giros de negocio. Nuestros resultados muestran que los negocios que más sobreviven y que más afluencia tienen son aquellos enfocados a la compra y venta de artículos de segunda, sin embargo, estos negocios por su poca complejidad en el proceso se desarrollan en situaciones donde la carencia familiar no es tan elevada y existe poca participación por parte de los miembros de la familia al momento de llevar a cabo la actividad microempresarial. Por su parte, giros de negocio más complejos como lo son la preparación de alimentos, abarrotes y talleres requieren de una mayor inversión y generalmente se relacionan con una mayor participación familiar al momento de llevar a cabo la actividad. Por lo tanto y cuidando de no menospreciar la alta supervivencia que tienen los giros de negocio de artículos de segunda, sería oportuno disminuir en cierta medida su apoyo monetario o económico y destinarlo a giros de negocios que son más vulnerables y que generalmente se asocian a mayores intervenciones familiares al momento de llevar a cabo el proceso microempresarial. Estas recomendaciones es posible que puedan traducirse en una mayor generación de capacidades y habilidades para las futuras generaciones que dependen cierta medida del sustento microempresarial, ya que a través de la práctica y el constante aprendizaje puede generarse un mayor desarrollo y con ello innovaciones que impulsen cada vez más a este sector empresarial tan dinámico y vulnerable al mismo tiempo.

Por su parte, en el caso del programa Encausa es recomendable insistir aún más en la capacitación y desarrollo de habilidades empresariales que permitan la generación de herramientas

prácticas para poder hacer frente a los grandes retos del mercado. Sería oportuno para futuras investigaciones aumentar la muestra de microempresas estudiadas en este programa y así poder llegar a resultados más significativos y contundentes al momento de tratar de lograr una comparación más efectiva en términos de describir y comparar la dinámica microempresarial que se desarrolla en estas dos regiones tan importantes del Noroeste de México.

REFERENCIAS.

Abramo, L., Cecchini, S., & Morales, B. (2019). “Programas sociales, superación de la pobreza e inclusión laboral: aprendizajes desde América Latina y el Caribe”, CEPAL.

Aguilar, J. L. E., Aguilar, S. M., & Sánchez, J. L. G. (2011). “La supervivencia de las pequeñas empresas en el sur del estado de Quintana Roo: Una aproximación empírica”. *Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán*, 28(77), 111-111.

Alva, E. (2017). “La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima”. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 76-90.

Arias, A., & Quiroga, R. (2008). Cese de actividades de las pymes en el área metropolitana de Cali (2000-2004): Un análisis de supervivencia empresarial. *Cuadernos de Administración*: 249-277.

Arriagada I, ed. 2005. “Aprender de la Experiencia. El Capital Social en la Superación de la Pobreza”. Santiago de Chile: CEPAL, Coop. Ital. 228 pp.

Aroca, P. (2002). “Microcrédito, evaluación de impacto. Casos: Brasil y Chile”. IDEAR, *Universidad Católica del Norte*, mayo, 2-24.

BIANCHI, P (1999), “Las pequeñas y medianas empresas en la economía global”, en P. Bianchi y L. Millar (eds), *Innovación y territorio, políticas para las pequeñas y medianas empresas*, México, Jus, p. 73.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo). (2005). *El Grupo BID y la microempresa (1990-2005): Resultados de 15 años de Trabajo*.

Britto, Tatiana (2005). Recent trends in the development agenda of Latin America: an analysis of conditional cash transfers. Brasil: Ministerio de Desarrollo Social, 2005. Último acceso 18 de marzo de 2012, <http://www.sed.man.ac.uk/research/events/conferences/documents/Social%20Protection%20Papers/Britto.pdf>

Carreón Rodríguez, V. (2006). Evaluación de resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) correspondiente al ejercicio fiscal 2006. Centro de Investigación y Docencia Económicas, AC.

Castro Luque, Ana (2015), Travesías azarosas: Relato demográfico del siglo XX sonorense. Colegio de Sonora.

Cecchini, S. y A. Madariaga (2011), “Programas de transferencias condicionadas: balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe”, Cuadernos de la CEPAL, N° 95 (LC/G.2497 P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio.

Cecchini, S. y R. Martínez (2011), Protección social inclusiva en América latina: una mirada integral, un enfoque de derechos, Libros de la CEPAL, N° 111 (LC/G.2488-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.

Cecchini, S. (2014), “Transferencias monetarias y empleo: ¿círculo vicioso o virtuoso?”, Madrid, Programa EURO social, 18 de noviembre [en línea] <http://reciprocamente.eurosocial-ii.eu/transferencias-monetarias-y-empleo-circulo-vicioso-o-virtuosode-simone-cecchini-cepal/>.

Cecchini, S., Filgueira, F., y Robles, C. (2014). “Sistemas de Protección Social en América Latina y el Caribe. Una perspectiva comparada”. Repositorio CEPAL.

Cecchini, S., y Atuesta, B. (06 de 2017). CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de www.cepal.org.

CEPAL, 2019 ---- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - Sobre la base de encuestas de hogares de los países. Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG) Información revisada al 26/FEB/2019.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2016), Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible(LC/G.2660(SES.36/3)), Santiago. Disponible a través de: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/40159>.

CONEVAL Informes y publicaciones. Presentación y análisis del inventario CONEVAL de intervenciones municipales de desarrollo social 2016. http://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IPM/Documents/Presentacion_Analisis/Presentacion_Analisis_Inventario_2014_2015.pdf#search=presentaci%C3%B3n%20y%20an%C3%A1lisis%20de%20inventario%20coneval (Consultado el 30 de noviembre de 2017).

Conway, M. (2018). Modelando el Emprendimiento Social en México. Publicado en IPADE Bussines School.

Cury, S., Espinal, Coelho y Pedrozo E.,(2007), “Los impactos de los programas de transferencia de ingresos en la distribución del ingreso y la pobreza en Brasil: una microsimulación integrada y un análisis de equilibrio general. [en línea] <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/record.651a>.

Esparza, J., Monroy, A., y Granados, J. (2012). “La supervivencia de pequeñas empresas en el sur del estado de Quintan Roo: Una aproximación empírica”. Revista de Economía, vol. XXVIII, núm. 77, julio-diciembre de 2011/115-141.

Farné, Stefano 2009, Políticas para la inserción laboral de mujeres y jóvenes en Colombia, CEPAL, Documentos de proyectos, núm. 251.

Ferrerira, L., Oliva, F., Santos, S., Grisi, C. y Lima, A. (2012). “Análisis cuantitativo sobre la mortalidad temprana de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Sao Paulo”. Revista de Gerencia y Producción, 19 (4), 811 – 823, doi: 10.1590/ S0104-53X20120000400011.

Gujarati, D., & Porter, D. (2010). Econometría, (quinta edición). México: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, SS DE CV.

Grapeggia, M., Lezana, A., Ortigara, A. y Santos, P. (2011). “Factores condicionantes de éxito y (o) mortalidad de micro y pequeñas empresas en Santa Catarina”. Producción, 21 (3), 444-455, doi:10.1590/S0103-65132011005000025.

Henríquez, F. (2009). “Microcrédito y su impacto: un acercamiento con datos chilenos”. BID. Recuperado el, 20.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2014). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/Cuantificar.aspx14>

INEGI (2014). Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos. Censos Económicos 2009. Censos Económicos 2014.

INEGI (2019). Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos. Censos Económicos 2014. Censos Económicos 2019.

INFOMEX (2017). Solicitud de información nro. 76014 del 26 de febrero de 2017 de Hermosillo, vía Infomex.

Lara, B., Velásquez, L., & Rodríguez, L. I. (2007). “Especialización económica en Sonora: Características y retos al inicio del nuevo milenio”, *Región y sociedad*, 19(SPE), 27-49.

L. Abramo, S. Cecchini y B Morales, (2019), *Programas sociales, superación de la pobreza e inclusión laboral: aprendizajes desde América Latina y el caribe*, Libros de la CEPAL, N° 155 (LC / PUB. 2019/ 5-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Levy, Santiago y Evelyne Rodríguez, (2005), *Sin Herencia de pobreza. El programa Progreso-Oportunidades de México*. Washington, D.C.: Planeta.

Mungaray, A. y Moctezuma, P. (1998). "Las empresas y los jóvenes", *Nexos*, Vol. XXI, Num 249, septiembre, pp.17–19.

Mungaray, A., Ramírez, N., Aguilar, J. G., & Beltrán, J. M. (2007). “Poder de mercado en microempresas de Baja California”. *Problemas del desarrollo*, 38(148), 173-194.

Mungaray, A., Ramírez, M., Taxis, M., Ledezma, D., and Ramírez. N., (2008). “Learning Economics by Servicing: A Mexican Experience of Service Learning in Microenterprises”. *International Review of Economics Education*, Vol. 7, (2), pp. 19-38.

Naranjo, M. (2008). “Ecuador: análisis de la contribución de los programas sociales al logro de los Objetivos del Milenio”, *Documentos de proyectos*, N° 201 (LC/W.201), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Narayan, Parker. (2012) Deepa. *Empowerment and Poverty Reduction: A Sourcebook*. Washington, D.C.: World Bank, 2002. Último acceso 10 de noviembre de 2012, <http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/486312-1095094954594/draft.pdf>.

Ortiz Medina, M. (2013). “El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana”.

Osuna, J.G. y A. Mungaray (2013), *Baja California. Sosteniendo la competitividad y el empleo en la recuperación*, Mexicali. Gob BC – UABC, pp. 169.

Pérez-Rodríguez, M., Rivas-Ruiz, R., & Palacios-Cruz, L. (2014). “Investigación Clínica XXII. Del juicio clínico al modelo de riesgos proporcionales de Cox”. *Revista Médica, Instituto Mexicano del Seguro Social*, 52(4), 430-435.

Ramírez Angulo, N., Mungaray Lagarda, A., Aguilar Barceló, J. G., & Flores Anaya, Y. Z. (2017). “Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano”. *Innovar Journal*, 27(64), 63-74.

Ramírez Urquidy, M., Taxis Flores, M., & Aguilar Barceló, J. G. (2014). “El papel del capital humano y el aprendizaje en las microempresas de base social en Baja California”. *Estudios fronterizos*, 15(29), 208.

Rawlings, Laura. «A new Approachh to Social Assistance: Latin America's Experience with Conditional Cash Transfer Programs». *Social Protection Discussion Paper Series*, No. 0416. Washington, D.C.: The World Bank, 2004.

Reina Gutiérrez, W., Sepúlveda Rivillas, C. I., & González Uribe, G. J. (2018). Análisis semiparamétrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 163–180. <https://doi.org/10.18359/rfce.3144>

Salinas, M. (2008). Modelos de regresión VI. Análisis de supervivencia. *Ciencia y Trabajo*, 28, 75-78.

Secretaría de Economía (2019) Comunicado de prensa No. 0319188. “Sonora se posiciona en el noveno lugar de crecimiento económico”

Sepúlveda, C.I. y Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 21(73), 33-49.

Sevillano Garzón, Jimmy (2018). Revisión bibliográfica sobre las transferencias Monetarias Condicionadas en Colombia. Universidad Católica de Colombia. Trabajo de grado.

Smida, A. y Khelil, N. (2010). “Reconsiderar el fracaso de las pequeñas empresas emergentes”. *Revista internacional. PME*, 23(2), 65- 106, doi: 10.7202/1005762ar.

Soriano, R. R. (1991). Guía para realizar investigaciones sociales. Plaza y Valdés.

Taxis, M., Ramírez, M., y Aguilar, J. (2016). “Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia”. *Contaduría y administración*, 61(2016) 551 – 567.

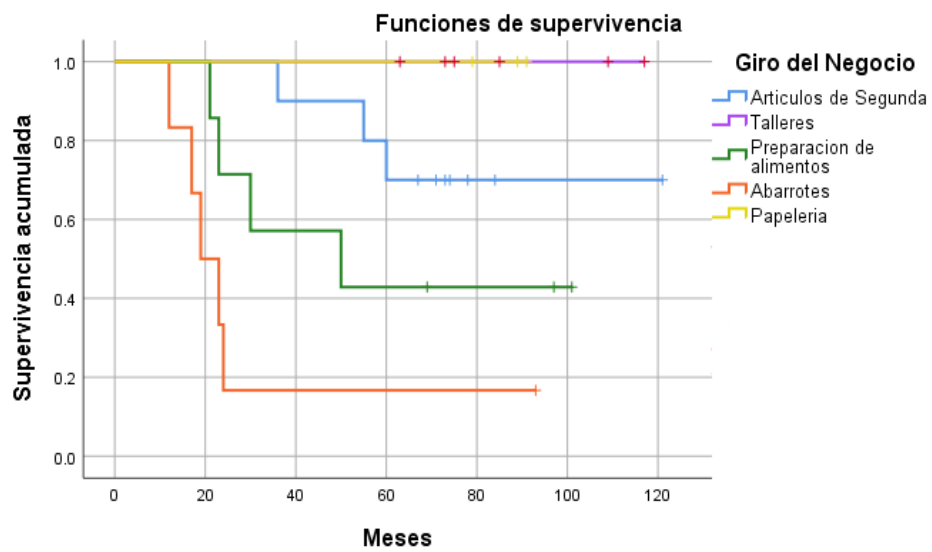
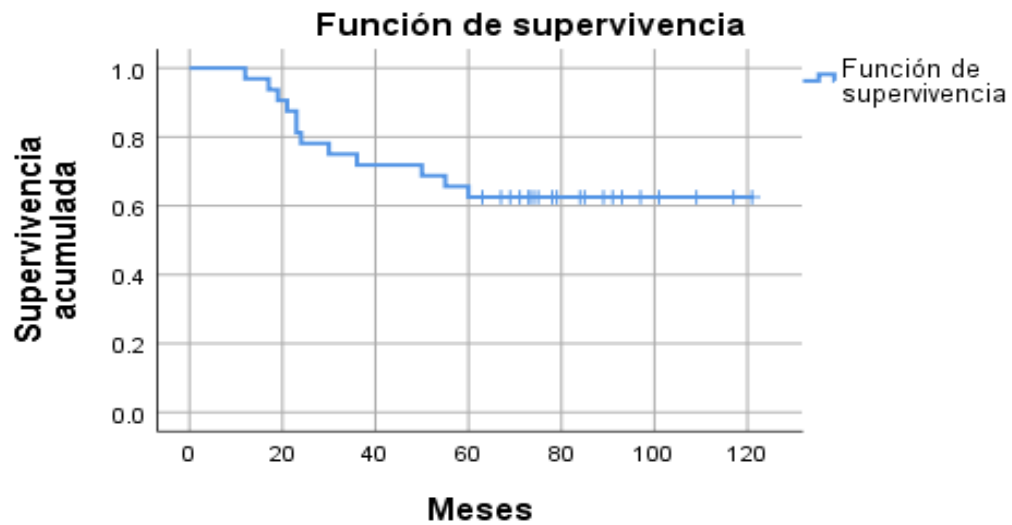
Taxis, M., Saavedra, R., y Aguilar, J. (2016). “El papel del capital emprendedor en México, 2000-2014” en Mungaray, Ramírez y Aguilar (coords). *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México*. MA Porrúa y UABC, México.

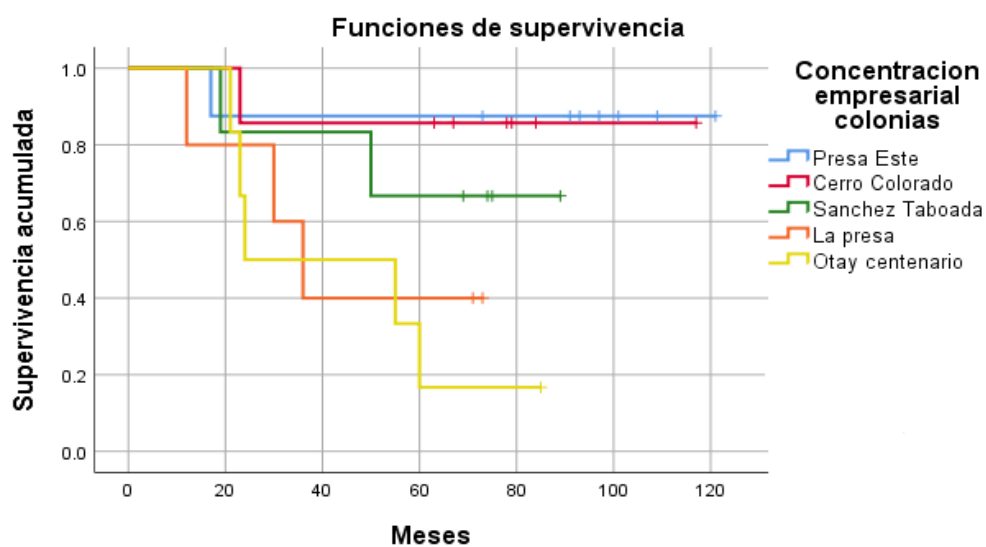
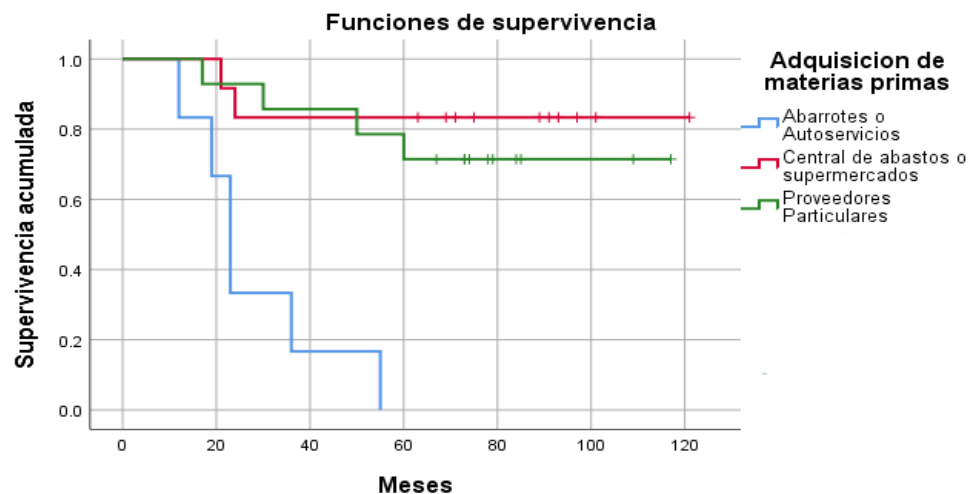
Vázquez Ruiz, Miguel, (2009). Frontera Norte: La economía en Sonora. UNISON

Villatoro, Pablo (2007), “Las transferencias condicionadas en América Latina: luces y sombras”, documento presentado en el seminario internacional Evolución y desafíos de los programas de transferencias condicionadas, Brasilia, 20 y 21 de noviembre.

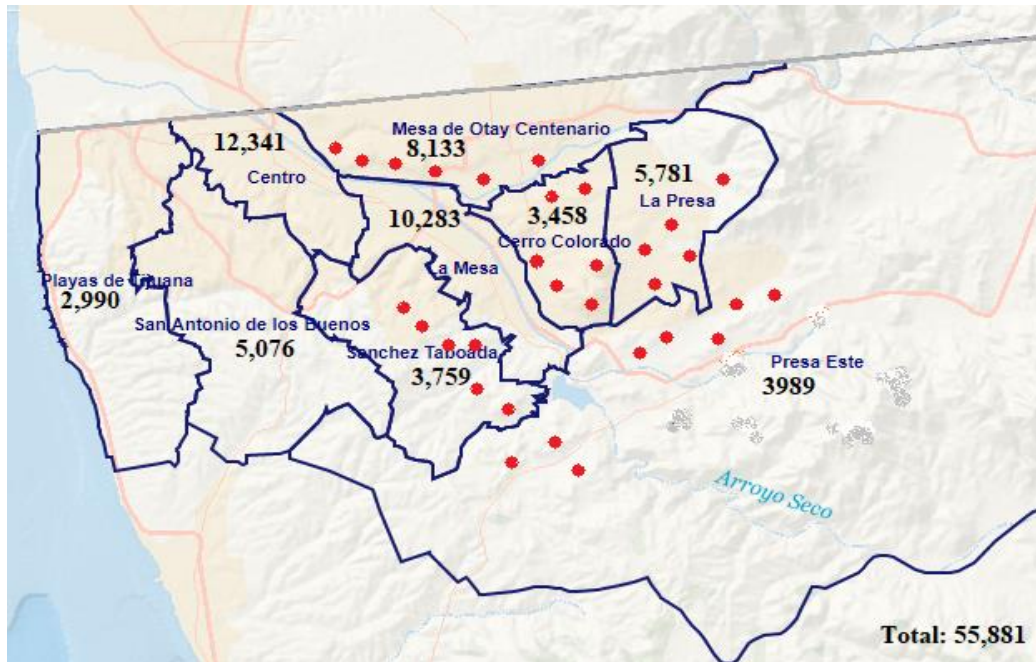
ANEXO 1

(PIADMYPE)





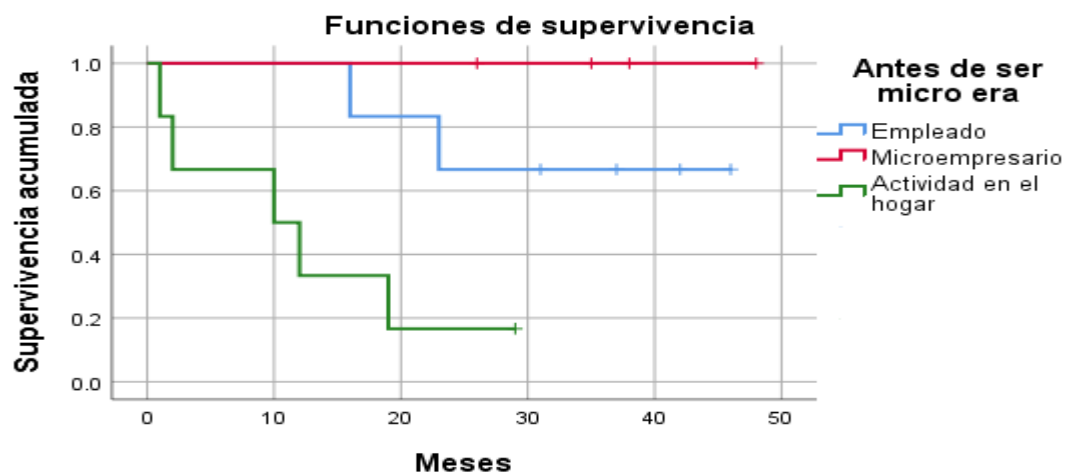
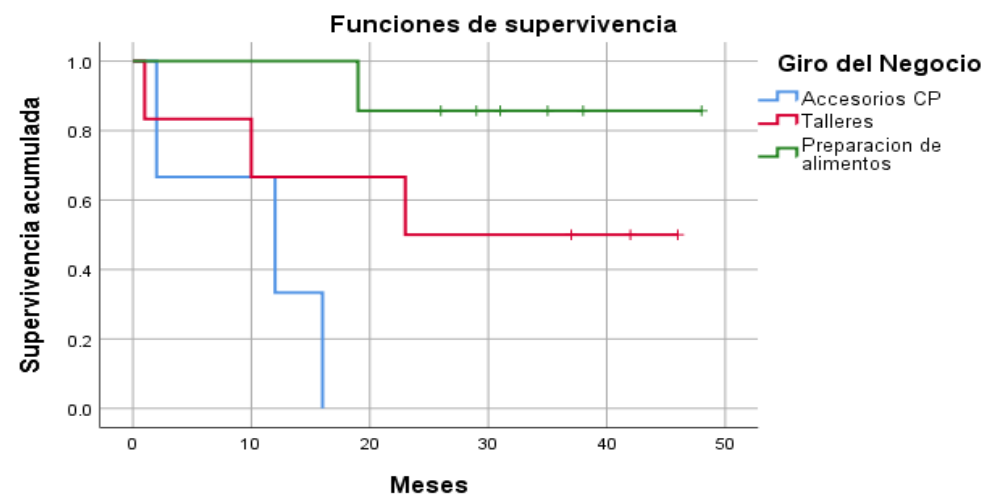
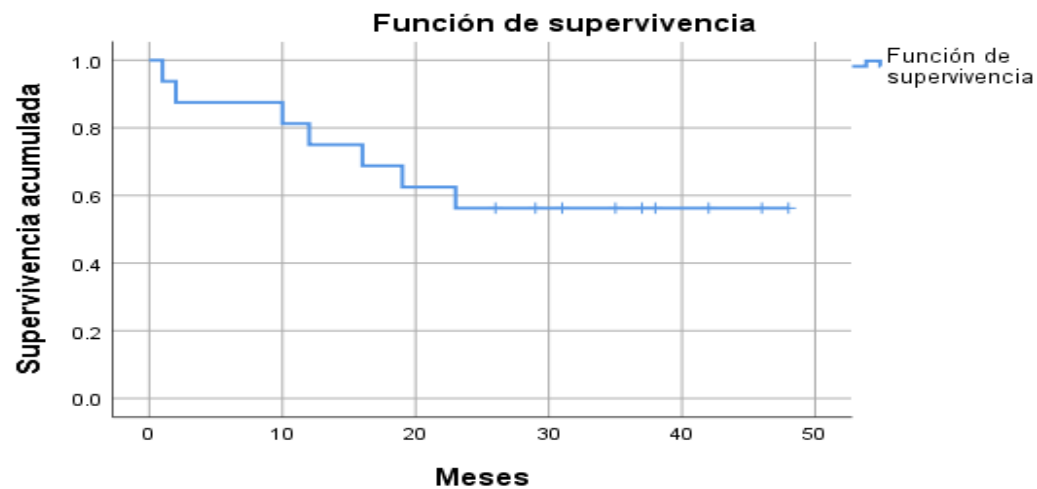
Concentración Empresarial por delegaciones en Tijuana B.C y ubicación de Microempresas estudiadas



Fuente: Instituto Metropolitano de Planeación (IMPLAN), Distribución de unidades económicas por delegaciones, Mapa Básico 2014.

ANEXO 2.

(ENCAUSA)



ANEXO 3.

ENCUESTA ESTRUCTURADA ENCAUSA (AJUSTADA A PIADMYPE)

Dada la importancia de los gobiernos locales como nacionales en su estrategia de combate a la pobreza a través de políticas y redes de apoyo microempresariales, en esta investigación nos encontramos realizando una evaluación de dichas iniciativas con el propósito de obtener datos confiables para incentivar las mejores prácticas e instrumentación de política pública en un plazo futuro. Le solicitamos amablemente su colaboración con el fin de lograr los propósitos planteados.

Sección 1. Datos del propietario y características de la microempresa.

Nombre del Microempresario: _____

Nombre de la microempresa: _____

Actividad económica: _____ Año de establecimiento: _____ Inversión Inicial _____

1. ¿Actualmente se encuentra activa su microempresa? ____ De no encontrarse activa, ¿Qué actividad realiza actualmente para obtener ingresos? ____ ¿En qué año cerró el negocio? ____ **Para las microempresas no activas: favor de pasar a la sección 2.**

2. ¿Actualmente cómo calificaría su actividad como microempresario? 1. Única actividad ____ 2. Principal ____ 3. Secundaria ____ Si su respuesta fue 2 o 3 ¿Qué otra actividad realiza? ____ Característica de la actividad: 1. Tiempo completo ____ 2. Medio tiempo ____ 3. Temporal ____

3. ¿Cuántos empleados tenía al crear su microempresa? ____ ¿Cuántos tiene en la actualidad? ____

4. ¿Ha logrado aumentar sus ventas desde que inicio el negocio? ____ En qué medida lo ha hecho (anualmente): _____

5. ¿Pertenece o ha pertenecido a un organismo o institución de apoyo a pequeños empresarios? ____ ¿Cuál? Por favor especifique _____ Del 1 al 5 siendo 1 poco impacto y 5 mucho impacto, ¿Cómo calificaría el impacto que esto ha tenido en el mantenimiento de su microempresa?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

SECCION 2. DECISIONES ESTRATEGICAS

1. ¿Cuál es la estrategia principal que utiliza para diferenciarse de la competencia? Estrategia de producto 1 Estrategia de Servicio 2 Otro 3 Especifique _____	2. Principal estrategia de producto: Calidad del producto 1 Precio del producto 2 Presentación e imagen del producto ... 3 Otra 4 Especifique _____	3. Principal estrategia de servicio: Trato al cliente 1 Entrega oportuna 2 Servicio a domicilio 3 Otro 4 Especifique _____	4. ¿Por lo regular, donde adquiere sus materias primas? Abarrotes..... 1 Autoservicio 2 Central de abastos (supermercados).... 3 Otro 4 Especifique _____
---	---	--	---

5. Como determina el precio de su producto / Servicio? Tomadora de precios 1 En base a los costos 2 En base a los consumidores 3 Otra 4 Especifique _____ 6. La empresa puede cambiar de producto servicio? Si 1 No 2 7. Implemento cambios en la organización de su empresa? Si 1 No 2	7.1 Realizo cambios de maquinaria y equipo? Si 1 No 2 6.1 Utiliza publicidad? Si 1 No 2 6.2 Que tipo de publicidad utiliza? Tarjetas de presentación 1 Anuncios exteriores 2 Volantes 3 Otro..... 4 Especifique _____	7.2 Realizo mejoras al producto / servicio desde que inició su negocio? Si 1 No 2 8. Motivación principal como microempresario: Realización personal..... 1 Incrementar ingresos 2 Ser su propio jefe 3 Otro..... 4 Especifique _____	8.1 Expectativas del microempresario sobre la microempresa: Mantener la microempresa sin cambios 1 Expandir el negocio 2 Diversificar el negocio 3 Cerrar la microempresa si hay oportunidad laboral..... 4 Otra 5 Especifique _____
SECCION 3. PERFIL Y CARACTERISTICAS			
1.1 Actividad económica de la microempresa: Servicio 1 Comercio 2 Fabricación 3 (ordemar actividades)4 1.2 Tipo de puesto (local) de la microempresa: Ambulante 1 Puesto en la vía publica 2 Taller independiente 3 Taller familiar 4 2.1 Número de empleados de la microempresa:	2.2 Edad de la microempresa _____ 2.3 Edad del Microempresario _____ 2.4 Sexo del Microempresario: Hombre 1 Mujer 2 2.5 Estado Civil del microempresario: Soltero..... 1 Casado..... 2 Divorciado..... 3 U. libre 4 Viudo 5	3.1 Educación del microempresario: Sin estudios 1 Primaria 2 Secundaria 3 Preparatoria 4 Técnica 5 Licenciatura 6 Posgrado 7 3.2 Dependientes económicos del microempresario: _____	4.1 Actividad empleada antes de ser microempresario: Empleado 1 Microempresario 2 Estudiante 3 Actividades en el hogar 4 Otro 5 Especifique _____ 4.2 Donde adquirió la habilidad para formar su microempresa? Escuela 1 Trabajo anterior 2 Parientes/amigos 3 Autoaprendizaje 4

ANEXO 4.

FICHAS PIADMYPE

Nombre del Microempresario: Sánchez Palafox Bernardo

Giro de la microempresa: Abarrotes frutas y verduras.

Fecha en que se otorgó apoyo: 2013

Edad de la empresa: 1 año 2 meses.

Bernardo fundó su empresa el año 2012. Su negocio tuvo el giro de venta de frutas, verduras y abarrotes. El comentó que para poder llevar a cabo su negocio tuvo que pedir un crédito bancario con el cual pudo invertir la cantidad de 40 mil pesos para compra de equipo y renta del local. En el año 2013 se incorporó al programa UABC en el cual adquirió formación empresarial como también el apoyo monetario por parte del REMBAS por la cantidad de 3 mil pesos. Bernardo afirma haber obtenido buena formación empresarial, sin embargo, en el proceso de funcionamiento de su empresa fue donde adquirió mayores habilidades. Bernardo asegura que aunque sus capacidades y habilidades eran positivas para el negocio, la excesiva competencia sobre todo de los negocios informales (Sobreruedas) y después la instalación de una empresa distribuidora de alimentos (El florido) en conjunto con los altos permisos y trámites burocráticos con las dependencias públicas terminaron por hacer quebrar su negocio en el año 2014 teniendo apenas un año y medio de haber comenzado actividades.

Bernardo afirma que operar en la formalidad implica el cumplimiento de muchas obligaciones fiscales que si no se cumplen generan multas y recargos. También agrega que los apoyos del gobierno federal hacia las Pymes deben ir acompañados de una reestructuración en las dependencias encargadas de coordinar los trámites y financiamientos para hacer de todo este proceso, un ambiente más flexible y más oportuno para el desarrollo de los emprendedores mas vulnerables.

Bernardo hoy en día trabaja en una empresa de exportación de langosta hacia el continente Asiático y afirma que su puesto de gerencia dentro de la misma empresa se debe al gran aprendizaje obtenido dentro del emprendimiento. Bernardo tiene actualmente 49 años y cuenta con un historial de más de 20 años realizando actividades de emprendimiento. Es originario de la ciudad de Guasave Sinaloa y es el hermano mayor de su familia donde se crio. Nunca tuvo padre y su madre fue su pilar más fuerte. Asegura que la visión de marcar la diferencia y siempre buscar constantemente aprendizaje le han permitido obtener la calidad de vida que tiene hasta ahora, pues goza de una muy buena estabilidad económica y una familia en Tijuana Baja California.

Nombre del Microempresario: Llanes Rivas Sonia Guadalupe.

Giro de la microempresa: Venta artículos de segunda.

Fecha en que se otorgó apoyo: 2013

Edad de la empresa: 7 años (sigue operando).

La señora Sonia Guadalupe actualmente realiza venta de ropa nueva y accesorios en sobreruedas ubicado en la colonia cañadas. Lleva 7 años realizando esta actividad después de renunciar a su empleo en la empresa Ley. Ella afirma que su vida cambió y mejoró en muchos aspectos, pues desde ese momento pudo ser su propia jefa y depender de ella misma, por lo que su visión y comportamiento se expandió. Actualmente opera en la informalidad debido a los numerosos permisos e impuestos que se cobran, argumenta que solo opero 6 meses en la formalidad.

Cuando inició su negocio argumenta que al inicio fue difícil pero con el tiempo fue adquiriendo mayores habilidades, lo que le permitió efectuar mayores ventas y con ello mejores ganancias. Así, de operar solo sábados y domingos en sobreruedas ahora opera viernes sábado domingo lunes y martes un total de 5 días. Actualmente Sonia comenta que debido a la contingencia los sobreruedas permanecen cerrados, razón por lo cual no podido efectuar ventas ni generar ingresos, pero que afortunadamente sus hijos los cuales ya son independientes, la están apoyando en esta situación sin problemas. Afirma que ha tenido años buenos y malos, que las ventas en su negocio se mueven de acuerdo a las temporadas, pero que gracias a dios no ha sufrido una crisis en su negocio por mucho tiempo.

Nombre del Microempresario: Armenta Petra Gabriela.

Giro de la microempresa: Taller de costura.

Fecha en que se otorgó apoyo: 2013

Edad de la empresa: 7 años (sigue operando).

Petra Gabriela es una madre de familia que se dedica al negocio de taller de costura en casa. Actualmente por la situación de contingencia su negocio se encuentra cerrado al público en general, sin embargo, sigue realizando trabajos a quien requiere de ella por teléfono. Su negocio sigue operando en la formalidad y sus hijos le ayudan en las actividades diarias. Tiene desde 2013 dada de alta en Hacienda. Petra se considera a sí misma una persona en constante crecimiento debido a que siempre busca obtener nuevos aprendizajes. Argumenta que los cursos

de UABC fueron esenciales ya que le ayudaron bastante para el manejo de computadora y otros programas fundamentales para la vida y los negocios.

Por otro lado, comenta que su negocio se ve afectado por la alta competencia específicamente por la venta de ropa de bajo costo en sobre ruedas, “la gente prefiere comprar la ropa entera que arreglar la suya”, esto ha llevado a que en los últimos años sus ventas se vean disminuidas.

La señora Petra Gabriela asegura que para llevar a cabo su negocio, la participación como empleada de una fábrica de ropa fue fundamental para obtener experiencia en el mismo. Tiene 30 años viviendo en la ciudad de Tijuana y es originaria de los Mochis Sinaloa.

FICHAS ENCAUSA

Nombre del Microempresario: Saucedo Vásquez Ana Lidia

Giro de la microempresa: Panadería y repostería.

Fecha en que se otorgó apoyo: 2016

Edad de la empresa: 1 año 5 meses.

La señora Ana Lidia funda su microempresa de panadería y repostería en casa en 2016, sin embargo su negocio solo logró operar hasta el año 2017. Ana Lidia comenta que el poco tránsito de clientes así como también la ubicación de su domicilio fue uno de los problemas principales que no permitieron el desarrollo de su negocio.

Hoy en día Ana Lidia se desempeña como encargada de comedor industrial y los fines de semana realiza actividades de limpieza doméstica. Argumenta que los cursos del programa Encausa tuvieron un gran impacto en ella ya que desde que comenzó a asistir a las pláticas de formación, muchos de sus pensamientos e ideas comenzaron a cambiar, sobre todo su seguridad en sí misma que hasta ese entonces estaba desecha por problemas con su pareja.

Actualmente se ha divorciado de su pareja y logrado mantenerse de manera independiente. Está profundamente agradecida con el programa ya que también ello le ha permitido relacionarse de mejor manera y afrontar sus problemas con mayor responsabilidad.

Nombre del Microempresario: Lavandazo Zambrano Guadalupe.

Giro de la microempresa: Taller de costura.

Fecha en que se otorgó apoyo: 2016

Edad de la empresa: 4 años (sigue operando).

La señora Guadalupe se dedica a ofrecer servicios de costura en casa principalmente como también a la venta de tamales los fines de semana de manera secundaria. Actualmente sus ventas

han sido estables y esto se ha debido a que ha logrado mantener una muy buena relación con sus clientes desde que comenzó a operar como microempresaria.

Por su parte, comenta que las capacitaciones del programa Encausa han sido fundamentales para aumentar su seguridad como también en el manejo de los ingresos tanto en su microempresa como en el hogar. Actualmente Guadalupe es madre de 2 hijas y tiene una edad de 36 años. Últimamente ha comenzado a buscar otras alternativas para aumentar sus clientes debido a la contingencia, lo que la ha llevado a tener que realizar llamadas telefónicas como también a utilizar redes sociales como Facebook para aumentar sus clientes.

Nombre del Microempresario: Noriega Hurtado Juanita.

Giro de la microempresa: Venta de tamales

Fecha en que se otorgó apoyo: 2016

Edad de la empresa: 4 años (sigue operando).

La señora Juanita se dedica a la venta de tamales principalmente como también a la elaboración de tortillas salsas y frijoles de manera esporádica. Tiene una edad de 52 años y argumenta que el trabajar desde joven le ha permitido desarrollar habilidades pero sobre todo una gran sazón para hacer comidas. Actualmente es madre soltera y tiene 6 hijos, de los cuales solo 2 dependen de ella.

Comenta que los cursos del Programa Encasa le ayudaron bastante en la forma de cómo administrar los ingresos como también en desarrollar la seguridad en sí misma. Hoy en día goza de una estabilidad en su micronegocio y afirma que sus productos son muy conocidos en su colonia, situación que le permite vender sin tener que preocuparse por clientes, ya que ellos mismos van y la buscan.

ANEXO 5

BASES DE DATOS PIADMYPE

Micros	Perfil y características														
	Tiempo	Condicion	Act.Prim	Raz.Mic1	Raz.Mic2	Raz.Mic3	Raz.Mic	Antes.Mic	Habilidad	Dependiente	Edad	Sexo	Educacion2	Edo.Civil	Edad
1	84	1	10	0	1	1	1	0	3	1	44	0	1	0	1
2	82	1	10	1	0	1	2	0	3	1	41	1	1	1	1
3	81	1	10	1	1	0	3	0	3	2	47	1	2	1	1
4	80	1	10	0	1	1	1	0	3	2	47	1	2	1	1
5	79	1	10	1	1	0	3	0	3	2	43	1	1	1	1
6	78	1	10	1	1	0	3	0	1	2	47	0	2	1	1
7	77	1	10	0	1	1	1	0	1	2	33	0	2	1	0
8	75	1	20	0	1	1	1	0	3	2	49	0	1	1	1
9	72	1	10	1	1	0	3	0	3	2	50	0	2	0	1
10	70	1	10	1	0	1	2	3	3	2	49	0	1	1	1
11	69	1	10	1	0	1	2	0	1	0	55	0	1	1	2
12	68	1	10	0	1	1	1	3	3	2	54	0	2	0	2
13	67	1	10	1	1	0	3	1	0	0	42	0	2	0	1
14	66	1	20	0	1	1	1	3	3	2	36	0	2	1	0
15	64	1	10	1	0	1	2	0	0	2	37	0	1	1	0
16	62	1	10	0	1	1	1	0	3	0	46	0	1	1	1
17	59	1	10	1	0	1	2	3	3	2	36	0	2	1	0
18	55	1	10	1	0	1	2	0	1	2	49	0	2	1	1
19	53	1	20	0	1	1	1	1	3	2	40	0	1	0	1
20	48	1	10	0	1	1	1	1	0	2	44	0	2	0	1
21	44	2	20	1	0	1	2	0	3	0	35	0	2	1	0
22	41	2	10	0	1	1	1	0	3	2	61	0	0	0	2
23	36	2	10	0	1	1	1	0	0	1	59	0	0	0	2
24	31	2	10	0	1	1	1	3	3	2	37	0	2	1	0
25	28	2	20	0	1	1	1	0	3	2	35	0	2	1	0
26	26	2	20	1	0	1	2	0	3	2	50	1	2	1	1
27	24	2	20	1	0	1	2	0	3	0	57	0	1	1	2
28	21	2	20	0	1	1	1	0	1	2	32	1	2	0	0
29	19	2	10	0	1	1	1	3	3	1	61	0	1	0	2
30	16	2	20	1	0	1	2	0	3	2	33	0	2	0	0
31	14	2	20	1	0	1	2	0	3	2	53	0	2	0	2
32	11	2	20	0	1	1	1	0	3	2	32	0	2	0	0

Micros	Decisiones estrategicas													
	Ing.Micro.H	Ing.Micro2	Est.Producto	Est.Serv	Adq.Mat.Pri	Dif.Competi	Det.Precio	Cambio.PS	Publicidad	Inversion.Ini	Inversion2	Financiamier	Sector	CEnumerico
1	100	3	0	0	1	0	1	40	1	1500	0	100	1	3990
2	100	3	0	0	2	0	1	50	0	5000	2	100	2	3458
3	100	3	0	0	2	0	1	40	0	40000	2	100	2	3990
4	100	3	0	0	1	0	0	40	0	20000	2	100	3	3990
5	80	3	0	1	1	0	1	40	0	3000	1	100	3	3990
6	50	2	1	0	1	1	1	40	1	10000	2	50	1	3990
7	100	3	1	0	1	1	1	40	0	6000	2	100	1	3990
8	100	3	1	0	1	0	1	50	1	10000	2	100	1	3759
9	100	3	0	0	2	0	1	50	0	3000	1	100	2	8133
10	50	2	0	0	2	0	1	40	1	4000	1	70	1	3458
11	100	3	1	0	2	0	0	40	0	2000	1	100	1	3458
12	50	2	0	0	2	1	1	40	1	1200	0	100	1	3458
13	100	3	0	0	1	0	1	50	1	2000	1	100	2	3759
14	100	3	1	0	2	1	1	40	1	1000	0	60	1	3759
15	100	3	1	0	2	1	1	50	0	3000	1	50	2	3990
16	100	3	0	0	2	1	1	40	1	1000	0	100	1	5781
17	50	2	1	0	1	1	1	40	1	2000	1	50	1	5781
18	50	2	1	0	1	1	1	40	0	2000	1	100	3	3759
19	50	2	0	0	2	0	1	50	1	1000	0	50	1	3458
20	100	3	1	0	1	0	0	50	1	2000	1	100	2	3458
21	25	1	0	0	2	1	1	50	1	2500	1	70	1	8133
22	30	1	1	1	0	1	1	50	1	5000	2	70	1	8133
23	100	3	1	0	2	0	0	50	1	1000	0	100	3	3759
24	50	2	0	0	0	1	1	40	0	2500	1	100	1	5781
25	100	3	1	0	2	0	1	40	0	500	0	100	3	5781
26	100	3	1	0	1	1	1	40	1	15000	2	50	1	8133
27	40	2	0	1	0	1	0	50	0	3000	1	50	1	8133
28	50	2	0	0	0	1	1	50	1	40000	2	100	3	3458
29	100	3	0	0	1	1	1	40	1	1000	0	100	3	8133
30	40	2	1	0	0	0	1	40	1	38000	2	50	1	3759
31	60	2	1	0	2	0	1	50	1	4000	1	30	1	3990
32	70	2	0	0	0	1	1	40	1	5000	2	40	1	5781

BASE DE DATOS ENCAUSA

Microempresarios	Perfil y características									
	Tiempo	Condicion	Giros	Sector	Act.Prim	Dependientes	Edad	Sexo	Educacion	Edo.Civil
Noriega Hurtado	48	1	Tamales	3	1	2	52	0	2	0
Lavandazo Zambrano	46	1	Costura	2	1	3	36	0	2	0
Quiroz Coronado	42	1	Costura	2	1	2	43	0	2	1
Martinez Castillo	38	1	Cocina eco	3	1	4	39	0	2	0
Rodriguez Romero	37	1	Estetica	2	1	2	28	0	0	0
Seyn Vazquez	36	1	Reposteria	3	1	3	41	0	2	0
Moreno Vazquez	31	1	Reposteria	3	1	2	26	0	0	0
Reyes Flores	29	1	Tamales	3	1	5	51	0	2	0
Corella Martinez	26	1	Tacos Carr	3	0	2	38	0	2	0
Solis Flores	23	2	Estetica	2	1	3	45	0	1	1
Saucedo Vasquez	19	2	Reposteria	3	0	5	43	0	0	0
Rodriguez Morales	16	2	Accesorios	1	1	4	32	0	2	0
Rio Perez	12	2	Accesorios	1	0	1	28	0	0	1
Luzania Sandoval	10	2	Taller Meca	2	0	4	47	0	0	0
Gil Duarte	7	2	Accesorios	1	0	3	37	0	0	0
Soto Corral	4	2	Soldadura	2	0	4	53	0	1	1

Microempresarios	Decisiones Estrategicas										
	Ing.Micro.Hogar	Est.Producto	Est.Serv	Adq.Mat.Prim	Dif.Competitiv	Det.Precio	Cambio.PS	Publicidad	Colonia	AreaGeog	CENumerico
Noriega Hurtado	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0	4242
Lavandazo Zambrano	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	2972
Quiroz Coronado	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	4242
Martinez Castillo	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	2972
Rodriguez Romero	1	0	1	2	0	0	0	0	0	1	2972
Seyn Vazquez	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	4242
Moreno Vazquez	0	0	0	0	0	1	1	1	3	3	4123
Reyes Flores	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	4242
Corella Martinez	1	0	1	0	0	1	0	0	2	2	6367
Solis Flores	1	0	1	2	1	1	1	1	0	1	2972
Saucedo Vasquez	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	4242
Rodriguez Morales	1	1	0	0	0	1	0	0	2	2	2972
Rio Perez	0	0	1	1	1	1	1	1	3	3	4123
Luzania Sandoval	0	0	0	1	1	1	1	0	4	4	4456
Gil Duarte	1	1	0	0	0	1	0	1	3	3	4123
Soto Corral	0	0	0	0	1	1	0	0	4	4	4456