



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS
ESCUELA DE ESTUDIOS SUPERIORES DE JOJUTLA

TITULO DE LA TESIS

**CAUSAS QUE IMPIDEN EL EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE LA ESCUELA DE ESTUDIOS
SUPERIORES DE JOJUTLA**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A:

LAURA TORRES CAYETANO

DIRECTORA DE TESIS:

DRA. SELENE VIRIDIANA PÉREZ RAMÍREZ

OCTUBRE, 2023

Agradecimientos

Agradezco infinitamente a la Escuela de Estudios Superiores de Jojutla, por ser parte importante en mi formación profesional y permitirme conocer a cada uno de los docentes y directivos que la conforman, a quienes les agradezco sus conocimientos compartidos, experiencias y sobre todo el aprendizaje que dejaron en mi persona; en especial a mis directoras de tesis; la Dra. Selene Viridiana Pérez Ramírez y la Dra. Paula Ponce Lázaro, quienes estuvieron motivándome, brindando de su conocimiento y sobre todo, tiempo para hacer posible este proyecto.

A mi familia, principalmente a mis padres quienes fueron, son y serán el motivo por el cual no me doy por vencida.

Por otra parte, quiero agradecer al Profesor Oscar Efraín López González quien cuando estuve a punto de abandonar la carrera fue quien me tendió su mano, me escucho y aconsejó.

Por último, a mis amigos, quienes en todo momento me brindaron de su apoyo y me inspiraron a seguir adelante aun con dificultades.

Dedicatoria

A mis Padres, por su apoyo incondicional.

A los que nunca dejaron de creer en mí.

A mí, por mi perseverancia.

Contenido

Introducción	1
Capítulo 1. La investigación	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.2 Objetivo general	6
1.2.1 Objetivos específicos.....	6
1.3 Justificación	7
1.4 Hipótesis.....	8
Capítulo 2. Estado de la cuestión y Marco contextual	9
2.1 Estado de la cuestión.....	9
2.2 Marco contextual.....	14
Capítulo 3. Marco teórico	17
3.1 Emprendedor y emprendimiento	17
3.2 Importancia del emprendimiento	19
3.3 El perfil de un emprendedor	20
3.3.1 Características básicas de los emprendedores	21
3.3.2 Algunos objetivos laborales de un emprendedor.....	23
3.3.3 Actitudes negativas vs Actitudes positivas	24
3.4 Características de un espíritu emprendedor.....	25
3.4.1 Pasos a seguir para emprender	26
3.5 Teorías de emprendimiento y creación de empresas	27
3.6 Teorías relacionadas al emprendedor	29
3.6.1 Enfoque económico	29
3.6.2 Enfoque psicológico.....	31
3.6.3 Enfoque sociocultural y del entorno	31
3.6.4 Enfoque gerencial	34
3.7 Motivación para realizar el emprendimiento	35
3.8 Elementos que evitan el emprendimiento	36
3.9 Factores que influyen en la transición al emprendimiento	38
3.10 Variables que inciden sobre el emprendimiento empresarial juvenil	43
3.11 Incubadoras	44
3.11.1 Incubadora de negocios.....	44

3.11.2 Funcionamiento de una incubadora de empresas	46
3.12 Emprendimiento y crecimiento económico	47
3.13 El rol de las universidades en crear desarrollo económico	48
3.14 Retos para el fomento al emprendimiento empresarial juvenil	49
3.15 Apoyo al emprendimiento empresarial juvenil	50
3.16 Programas de dependencias de la administración pública federal.....	53
3.17 Programas de apoyo económico en el municipio de Jojutla	61
Capítulo 4. Metodología	69
4.1 Enfoque Metodológico.....	69
4.2 Población y Censo	69
4.3 El cuestionario	69
4.4 Aplicación del cuestionario y procesamiento de los datos	70
4.5 Resultados	71
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	82
Referencias Bibliográficas.....	85
ANEXOS	95
ANEXO A: CUESTIONARIO	95
Anexo B. Formato para solicitud del programa PROPYME. Solicitud Única.....	98

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Género.....	71
Gráfica 2. Porcentaje de alumnos que consideran haber elegido la carrera correcta	72
Gráfica 3. Porcentaje de alumnos que creen tener vocación para emprender	73
Gráfica 4. Porcentaje de alumnos que han deseado en algún momento emprender	74
Gráfica 5. Porcentaje del enfoque de negocio que prefieren los estudiantes	75
Gráfica 6. Consideración del conocimiento recibido a lo largo de la carrera.....	76
Gráfica 7. Recursos necesarios para poder emprender.....	77
Gráfica 8. Causas que influyen para no iniciar un negocio	78
Gráfica 9. La forma en que los alumnos perciben el apoyo tanto del gobierno como de la universidad	79
Gráfica 10. Porcentaje sobre los apoyos económicos que conocen.	80
Gráfica 11. Porcentaje que considera el lugar de residencia como un impedimento para emprender.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Actitudes que destruyen vs Actitudes que construyen.....	25
Tabla 2. Proceso de incubación empresarial	46
Tabla 3. Montos adquiridos por un Micro financiamiento-individual	62
Tabla 4. Esquema de Financiamiento, Micro financiamiento-individual.	66

Introducción

La investigación que a continuación se presenta se intitula. *“Causas que impiden el emprendimiento en los estudiantes de la carrera de administración de la Escuela de Estudios Superiores de Jojutla”*.

En ella se muestran las causas que imposibilitan el emprendimiento en los jóvenes universitarios de octavo semestre de la carrera de administración.

El emprendimiento es aquella acción que busca formas de cambiar aquello que ya existe, y así poder obtener productos que son de importancia para aquellas personas que los utilizan y/o necesitan. De esta manera, el emprendimiento genera nuevas ideas e innovación provocando así la mejora de las situaciones sociales y económicas de los países (Kantis, 2010).

Actualmente el emprendimiento cumple con un papel de gran importancia en el desarrollo económico y social, esto debido a que uno de sus objetivos es lograr la independencia y estabilidad económica ante la falta de empleo y la baja calidad de los empleos ya existentes. Sin embargo, a pesar de su importancia existe ausencia de este, esto debido a diversas causas como lo son la falta de experiencia, la falta de conocimiento en los negocios, los largos trámites administrativos y la falta de financiamiento.

La falta de experiencia es uno de los principales problemas a los que se enfrenta un emprendedor al momento de querer poner en marcha sus proyectos, regularmente, cuando surge la idea de realizar un proyecto es por motivación o interés, pero la mayoría de las veces se carece de experiencia, es por ello por lo que la mayoría de las veces no pueden evitar el fracaso.

Por otro lado, está presente la falta de conocimiento en los negocios, debido a que es un factor clave en el desarrollo de los equipos de trabajo, en la efectividad de las tomas de decisiones y en la sostenibilidad. El informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), destacó que el país pasó de una calificación de 2.7 en el 2021 a 1.7

en el 2022, clasificándolo así, como el penúltimo país con la peor calificación en conocimiento en los negocios.

Los largos trámites administrativos también como una de las causas que impiden el avance en el emprendimiento

Como última causa principal es la falta de financiamiento, se ha considerado que una de las principales causas que evitan iniciar nuevos emprendimientos es la falta de financiamiento en el país. La Organización de Recursos Humanos número uno del mundo, Adecco; estima que los principales obstáculos que encuentran los ciudadanos son la falta de dinero y la falta de crédito bancario o inversores que financien el proyecto.

Es importante mencionar que el emprendimiento es un tema de interés, además de ser necesario por el gran impacto que éste puede otorgar a la sociedad, sin embargo, la falta de emprendimiento ha limitado el ritmo de crecimiento en la mayoría de los países, y la ausencia podría ser un obstáculo para el crecimiento económico.

A nivel local, en la EESJojutla, que es donde se llevó a cabo la investigación, se aprecia una falta de emprendimiento por parte de los alumnos de la carrera en administración. Tomando en cuenta que, dichos estudiantes emprenden solo como parte de un proyecto en la unidad de aprendizaje denominada "Formación de emprendedores", la cual se imparte en el quinto semestre. Sin embargo, dichos proyectos no permanecen en el tiempo una vez concluidos sus estudios; por otra parte, existen muy pocos emprendimientos que han surgido por un interés personal y no como un proyecto para aprobar.

Lo anterior motivó mi curiosidad de indagar acerca de las causas que les impiden emprender, ya que, de acuerdo con esta investigación, los alumnos consideran ya contar con las herramientas necesarias para hacerlo.

El presente estudio está estructurado en cinco capítulos:

El primero denominado la investigación, tiene como finalidad redactar el planteamiento del problema, los objetivos generales, objetivos específicos, justificación y la hipótesis.

En el segundo capítulo se presenta el estado de la cuestión, en él se encuentran series de investigaciones por distintos autores respecto al tema, donde se desglosan de manera internacional, nacional y local. Así como también, el marco contextual, en él se describe el lugar donde se realizó dicha investigación, señalando datos históricos de la EESJojutla, además de la situación actual del país para la comprensión del problema.

En el tercer capítulo se expone el marco teórico, el cual muestra las bases teóricas que sustentan la investigación y que permitirán al lector la comprensión del tema analizado.

En el cuarto capítulo se muestra la metodología; su enfoque, la población total, censo, escala utilizada, la forma, momentos en que fue aplicado el cuestionario, y los resultados.

En el quinto, y último capítulo se presentan las conclusiones; además se muestran las referencias bibliográficas y los anexos.

Capítulo 1. La investigación

1.1 Planteamiento del problema

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han desempeñado hasta el día de hoy un papel importante dentro de la economía a nivel internacional, empezando por su participación en el comercio exterior, por ser desarrolladoras de capital humano, por desempeñarse como distribuidoras de la riqueza, y por su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de las naciones. Siendo así, reconocidas como una fuente importante de generación de empleos, (Cazorla, 2008).

Así mismo, (Acs y Mueller ,2008), (Van Praag y Versloot ,2007) indican que sólo las empresas nuevas que logran sobrevivir y, especialmente crecer de manera significativa contribuirán al bienestar de una nación. Por lo tanto, asegura que, los primeros años de vida de una empresa son los más importantes para formar un buen futuro.

De esta forma, el emprendimiento es presentado como una posible solución a los problemas que un territorio enfrenta, entre éstos, el desempleo (Kirchhoff & Phillips, 1992; Storey, 1994; White & Reynolds, 1996); y el desarrollo económico regional (Storey, 1994, Reynolds, Hay & Camp, 1999).

Al respecto, consideran las condiciones económicas y las condiciones del mercado, la dinámica de los sectores en que se desarrolla la actividad emprendedora, el marco institucional formal, la financiación y búsqueda de recursos, como factores del entorno indispensables para emprender, (Kantis, Angelelli & Gatto,2000).

Por otro lado, (Almagro y Manzano, 2020) reconocen algunos factores que limitan al emprendimiento, en los que no pueden acceder fácilmente, y son: la financiación de sus proyectos, la falta de espacios para llevar a cabo sus iniciativas, la burocracia de los trámites de constitución, la alta fiscalidad a la que se ven sometidos, etc.

Dada la importancia y el gran impacto que tiene el emprendimiento en la economía, como generador de empleos y del bienestar de las personas, surge el interés de

indagar entre los estudiantes de la carrera de administración ¿Cuáles son las causas que les impide emprender? ¿Cuál es la causa principal? ¿Por qué una vez concluida su profesión, no son emprendedores? ¿Existen en el estado de Morelos programas para apoyar el emprendimiento? ¿Cuál es el porcentaje de vocación que los estudiantes creen tener para emprender? ¿Tienen el deseo o la idea de emprender en algún momento? ¿A qué enfoque están interesados al momento de desarrollar su emprendimiento? ¿Cuentan con los recursos necesarios? ¿Obtienen apoyo de alguna institución?

Así pues, la intención de esta investigación es dar respuesta a los cuestionamientos mencionados anteriormente, para conocer la principal problemática que influye en la falta de emprendimiento en los estudiantes del octavo semestre de la carrera en administración.

1.2 Objetivo general

Conocer las causas principales que impiden el emprendimiento de los estudiantes de octavo semestre de la carrera de administración.

1.2.1 Objetivos específicos

- Determinar cuál de las variables (la falta de experiencia, los largos trámites administrativos y la falta de financiamiento) se encuentra con mayor porcentaje en los estudiantes como la causa principal que imposibilita el emprendimiento.
- Averiguar y presentar los programas que apoya al emprendimiento en el estado de Morelos.

1.3 Justificación

Una de las características del perfil de egreso de los estudiantes de la carrera de administración es el ser emprendedor; por lo que resulta importante generar resultados de investigaciones que vayan encaminadas a conocer si los alumnos son emprendedores, sus habilidades y perfil emprendedor, las cuáles son indagaciones que en la EESJojutla ya se han realizado. Sin embargo, también es de suma importancia conocer las causas que impiden su emprendimiento. El presente trabajo contribuiría a dar seguimiento y a profundizar en investigaciones anteriores, con el fin de generar una propuesta complementaria y generar un conocimiento más amplio con relación al emprendimiento.

Por otra parte, el tema es pertinente, y se cuenta con los recursos materiales para llevarlo a cabo.

1.4 Hipótesis

“La falta de experiencia, de conocimiento en los negocios, los largos trámites administrativos y la falta de financiamiento son las causas principales que impiden que los estudiantes emprendan un negocio”.

Variables

- I. Experiencia: Se definen la experiencia laboral o también llamada profesional, como un criterio de selección que refiere a los conocimientos que una persona adquiere a lo largo del tiempo (Meyer y Schwager, 2007).
- II. Conocimiento: Información que el individuo posee en su mente, personalizada y subjetiva, relacionada con hechos, procedimientos, conceptos, interpretaciones, ideas, observaciones, juicios y elementos que pueden ser o no útiles, precisos o estructurales.
- III. Trámites administrativos: Es aquella diligencia que se hace oportunamente con el fin de poner en marcha la idea de una o varias personas que se consolidan con la idea de crear una empresa, debemos tomar muy en cuenta, que los trámites de una empresa, no se realizan cuando la persona quiera, sino que tienen un momento determinado y un plazo específico para hacerlo.
- IV. Financiamiento: Conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.

Capítulo 2. Estado de la cuestión y Marco contextual

2.1 Estado de la cuestión

En este capítulo destacan los principales resultados de investigaciones que se han realizado con anterioridad a nivel internacional, nacional y local desarrolladas por distintos autores, y que son de utilidad para una mejor comprensión del tema.

Es importante destacar que, son pocas las investigaciones que han analizado las causas principales que evitan el emprendimiento con las variables que se mencionan en esta investigación, sin embargo, son de suma importancia conocer los más relevantes.

Uno de los principales estudios a nivel internacional es denominado, "Empleo y crecimiento económico" por Ramírez (2021), centrándose en el subtema: Factores que limitan el emprendimiento en América Latina. Cuyo objetivo principal es entender algunas de las dificultades que existen en América Latina, que a su vez impide a la población de la región generar emprendimientos de alto impacto en mercados nacionales e internacionales, evitando la contribución de una manera más relevante al desarrollo de la economía en sus respectivos países.

El estudio señala que, en América Latina las oportunidades de emprender son limitadas, debido a la dificultad de conseguir fondos de inversión, que tengan consideración la alta incertidumbre de ingresos en un emprendimiento en fase inicial, por lo tanto, propone enfocar la mayor atención a ciertas áreas: la generación de capital humano emprendedor para alimentar proyectos y de equipos potentes que los lideren; los niveles de especialización y calidad de gestión de las instituciones; los sistemas de incentivos que guían su comportamiento; el desarrollo de algunos eslabones clave como el de la inversión ángel y del capital emprendedor para etapas tempranas; el régimen normativo necesario para estimular el desarrollo del capital emprendedor y del proceso de acumulación de los emprendedores.

También señala que, el limitado acceso al financiamiento se debe a varios factores, principalmente a la desconfianza a la banca por falta de aval, historiales crediticios,

entre otros, la falta de redes de apoyo que faciliten este acceso a empresas que se enfrentan a esta negativa, sin embargo, cuando estas se logran se pierden por la falta de conocimiento formal de administración del sistema financiero.

En cuanto a los resultados de estudios a nivel nacional, se encuentra el siguiente artículo, en la revista de Investigación Educativa, (Volumen 12, 2021). Con el tema: "Los estudiantes politécnicos en México y sus percepciones sobre los miedos que los obstaculizan para emprender", realizado por Hernández C., Pérez M., y Hernández M. (2021). Cuyo objetivo fue analizar las percepciones que tienen los jóvenes politécnicos con relación al fenómeno del emprendimiento y sus posibles obstáculos. Los datos fueron obtenidos tras la realización de un cuestionario, con una participación de 9,626 estudiantes de los tres niveles educativos del Instituto Politécnico Nacional. Se encontró que siete de cada diez de los participantes se consideran emprendedores; este resultado incentivo a las escuelas a diseñar futuras estrategias que estimulen la creatividad y la innovación.

Otro dato importante es que seis de cada diez estudiantes piensan que sus escuelas si fomentan el emprendimiento, sin embargo, apenas uno de cada diez estudiantes ha participado en actividades relacionadas con el emprendimiento, lo cual indica un posible desinterés o desmotivación con respecto al tema del desarrollo de la mentalidad emprendedora.

Otro de los estudios, es el denominado "Inhibidores para emprender que pueden atenderse desde un enfoque de orientación para la carrera: el caso de los estudiantes emprendedores de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)", realizado por Almagro y Manzano (2020). En él se presentan los primeros resultados de un estudio exploratorio sobre las barreras que dificultan el emprendimiento, en concreto se estudió el programa de emprendimiento universitario llevado a cabo en el Centro de Orientación y Empleo (COIE) de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Los resultados que obtuvieron identificaron los inhibidores para emprender y los motivos que tienen los emprendedores universitarios para el abandono de sus proyectos de emprendimiento, como resultado se encontró que la principal barrera para los

emprendedores es la financiación de sus proyectos. Asimismo, la necesidad de espacios para llevar a cabo sus iniciativas, la burocracia, la alta fiscalidad a la que se ven sometidos y los problemas que surgen por desacuerdos e implicación entre socios, algunos emprendedores consideraron que su gran obstáculo es ellos mismos, reconociendo que factores como la falta de motivación más allá de la económica, la ausencia de autoconfianza, la inseguridad, tener miedo al fracaso, ser inconstantes, no ser proactivos ni resilientes o no aceptar altos grados de incertidumbre, frenan sus iniciativas.

Otra investigación denominada, "Emprendimiento Juvenil Como Respuesta A La Crisis De Empleo" por García (2015). Tiene por objetivo analizar el emprendimiento empresarial como una opción para las y los jóvenes estudiantes universitarios de enfrentar la crisis de empleo que se vive en México, apoyado de un estudio bibliográfico en datos estadísticos, siendo investigación de carácter cualitativa, con técnicas de investigación utilizadas como: análisis y procesamiento de información secundaria de carácter cualitativo para recolectar información diversa sobre el tema de la investigación, y la encuesta, la cual sirvió para recopilar la opinión de jóvenes estudiantes universitarios en torno al tema de estudio.

Este estudio permitió un mayor acercamiento a las percepciones de los jóvenes estudiantes universitarios, quienes tienden del emprendimiento empresarial, así como de los programas que organizaciones públicas y privadas ofertan para iniciar nuevas empresas. Finalmente se obtuvo que las y los jóvenes estudiantes universitarios a los cuales se les aplicó la encuesta, identificaron como las principales problemáticas que enfrentan son las adicciones, la falta de empleo decente, la inseguridad y la delincuencia.

Otra de las investigaciones nacionales relevantes fue realizada por Durán (s.f.), denominada "Emprendimiento Juvenil en México"; en la cual se estudió la oferta de recursos técnicos y tecnológicos para favorecer los procesos de emprendimiento juvenil en diferentes países de Latinoamérica, en la cual se realizó con base en una revisión de material bibliográfico relacionado con el tema de emprendimiento juvenil en México. Además, se utilizó datos de la Encuesta a la Población Adulta (APS por

sus siglas en inglés) del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dando como conclusión que se cuenta con muchas integraciones de servicios encabezadas por las incubadoras y/o aceleradoras que se utilizan para promover el emprendimiento, particularmente el dirigido a los Jóvenes. Aunque por otro lado también existen ciertas limitaciones tales como; financiamiento, falta de transparencia, de investigación y desarrollo y falta de políticas que impulsen el emprendimiento juvenil.

Otro aporte fue realizado por la Universidad del Valle de México (2016), en un estudio denominado “Emprendedurismo en Jóvenes Mexicanos”, el cual tuvo como objetivo conocer el perfil emprendedor, sus opiniones y percepciones entorno a este tipo de proyectos, se aplicó una encuesta a 2131 estudiantes matriculados en 20 campus, de 12 ciudades de la república mexicana y 5 municipios del Estado de México, entre ellos estudiantes de bachillerato, licenciatura tradicional y licenciatura ejecutiva. Dicho resultado arrojó una evidencia de que entre los jóvenes cuentan con la materia prima para consolidar proyectos emprendedores, más de la mitad de los jóvenes considera que en México no hay condiciones fiscales ni legales propicias para los emprendedores. Pese a este panorama, 75% piensa que el futuro del país es el emprendimiento, existe falta de conocimiento sobre iniciativas e instituciones gubernamentales que apoyan al emprendedor (43% no conoce ninguno), y con la accesibilidad y apoyo legal y fiscal para emprender negocios en nuestro país.

Otra investigación importante es la que llevó a cabo la Universidad de Guadalajara, al analizar la cultura emprendedora en jóvenes universitarios, con el fin de promover un modelo universitario orientado a la formación de emprendedores, aplicando encuesta de tipo cuantitativa realizada al universo de los alumnos del ciclo 2016-2017. Como resultado se obtuvo el proponer que las instituciones académicas y los centros universitarios deben considerar exponer estrategias curriculares y formativas, para de algún modo promover un modelo universitario orientado a la formación de emprendedores y ayudarles en los requerimientos para lograrlo. Hay que reconocer que el emprendimiento es la opción más viable para el desarrollo de un país, región o comunidad.

Para finalizar abordaremos un último aporte a nivel local con el tema "Análisis De La Actitud Emprendedora De Estudiantes Universitarios Una Experiencia Desde La Escuela De Estudios Superiores De Jojutla" realizada por Vanya Zurima Vega Mañon, cuyo objetivo principal fue analizar la actitud emprendedora de los estudiantes de la carrera en administración de la EESJojutla, determinar si los estudiantes cuentan con actitudes emprendedoras e identificar las actitudes emprendedoras que tienen los estudiantes, el enfoque de la investigación fue cuantitativo, se aplicó una encuesta a 126 alumnos de la carrera en administración encontrando la proactividad y la empatía, dos de las actitudes más altas que poseen los alumnos de la licenciatura en administración, un 68.49% de los alumnos encuestados mencionó que planear oportunidades después de egresar es parte importante de su formación académica, mientras un 57.53% de los encuestados expresó que son conscientes de los cambios que ocurren en su entorno y buscan nuevas oportunidades, también nos señala que el 32.88% está de acuerdo en desarrollar habilidades para lograr ser pioneros en su campo profesional y así lograr avanzar. Dentro de la investigación también se encontró un pequeño porcentaje de alumnos que se mostraron indecisos, apáticos y con poco interés con respecto al emprendimiento.

Como conclusión de la investigación, se propuso llevar a cabo a través de la actualización de contenidos temáticos o incluso con nuevos planes de estudio en donde se incluyan más unidades de aprendizaje relacionadas con el emprendimiento, talleres y la creación de incubadoras de empresas para asegurar el éxito de los proyectos emprendedores de los alumnos.

2.2 Marco contextual

En este apartado se especifica el lugar donde se llevó a cabo la investigación, con la intención de que el lector conozca el medio donde se desarrolló este proyecto, en contexto social, cultural e histórico.

La presente investigación se ha desarrollado dentro de la EESJojutla, la cual inicia a través de la creación de una nueva institución a nivel superior que satisfaga las necesidades educativas, y a su vez, logren el fortalecimiento socioeconómico de la región sur, dado a la gran demanda del Campus Chamilpa, así como poder ofrecer nuevas opciones profesionales, el desarrollo de posgrados, la difusión y la cultura.

El día 16 de julio de 1993, el H. Consejo Universitario aprueba el inicio del Instituto Profesional de la Región Sur (IPReS), con las Licenciaturas en: Administración, Contaduría Pública y Derecho, contemplando especialidades en los últimos semestres; la primer plantilla de docentes para las tres licenciaturas, fue conformada por solo once maestros, cabe mencionar, que al inicio no se cuenta con un director, sino con un encargado del Instituto siendo este el Dr. Sergio Aguilar hasta el año de 1995. Sin embargo, en este mismo año se nombra al primer director, el Licenciado Roberto Téllez Rodríguez siendo su periodo de gestión de 1995 a 1998.

Para enero de 1998, egresan las primeras generaciones de alumnos, de la Licenciaturas en Contaduría Pública y Derecho, integradas por 40 alumnos de Derecho y 32 de Contaduría Pública, la generación de Administración no egresa en ese momento, debido a que el Plan de Estudios original contempla un semestre más que las otras, así pues, los alumnos de esta Licenciatura egresan un semestre después, es decir en julio del mismo año con 27 alumnos.

Así mismo, es importante mencionar que, con el egreso de las primeras generaciones comienza la historia de la unidad académica, siendo una institución que estaba al alcance de la región sur y aumento la oferta educativa; en este mismo, año se elige a la segunda directora, siendo la M.I. Silvia Cartujano Escobar durante el periodo de 1998 al 2001. Al término de este periodo, la siguiente directora es la

Licenciada Aurora Catalina Cedillo Martínez, ocupando el cargo del año 2001 al 2008; en los primeros años de su gestión como directora, el Instituto Profesional de la Región Sur pierde su nombre, para convertirse en Campus Sur.

Posteriormente, es elegido director el C.P. Roberto Salvador Beltrán Castillo, periodo que dura hasta el año 2012. Durante su gestión, en el año 2011, la unidad académica sufre nuevamente el cambio de nombre, dejando de ser Campus Sur para volver a ser Instituto Profesional de la Región Sur. Por otro lado, durante la gestión del Contador Beltrán nuestra unidad académica absorbe el control de las escuelas de Mazatepec en su momento llamada Sede de la Cuenca y Jicarero llamada Sede del Lago.

Cuando el Contador Beltrán termina su gestión como director, la Licenciada Aurora, retoma el cargo de directora por un periodo más: de 2012 al 2015. Durante su gestión, el 28 de marzo del 2014, por tercera vez la unidad académica vuelve a tener el cambio de nombre, ahora como Escuela de Estudios Superiores de Jojutla.

Después de la gestión de la maestra Aurora, de marzo a junio del año 2015, la Licenciada Fabiola Álvarez Velasco llega a ocupar el cargo de responsable de la Dirección. Sin embargo, a finales de junio del mismo año, es asignada nuevamente directora la M. en I. Silvia Cartujano Escobar; quien actualmente se encuentra desempeñando sus actividades como directora del plantel educativo.

Lo descrito en párrafos anteriores permite conocer el lugar y contexto donde se desarrolló la presente investigación.

Es importante mencionar que en México es un gran desafío emprender, dado que, no es una tarea sencilla, derivado a los grandes desafíos que enfrentan los emprendedores, por ejemplo, la inversión de tiempo y dinero. Cabe señalar que, el 25% de los nuevos negocios sobreviven los primeros años, en especial solo 2,000 de cada 8,000 negocios que abren logran sobrevivir, siendo la falta de financiamiento el principal factor para iniciar un emprendimiento, dado que, solo el

3% cuenta con una inversión formal mientras que para el resto es complicado porque inician con capital propio o familiar.

Sin duda el reto mas importante para cualquier emprendimiento es conseguir el financiamiento para su inicio, en México el acceso a financiamiento tradicional, como créditos bancarios, suele ser complicado, incluso en muchos casos inaccesible o insuficiente en caso de acceder a él.

Otro de los retos que reconocen los emprendedores es el desconocimiento de los procedimientos para iniciar con un nuevo negocio. Desde un punto de vista académico, muchos emprendedores reconocen no tener la instrucción necesaria para fundar un negocio, para algunos emprendedores cuando tratan de materializar su sueño se dan cuenta que tener una buena idea no es suficiente para empezar un negocio y desconocen pasos tan indispensables como registrar una marca, crear un plan de negocios o hacer una propuesta de valor.

Para las pequeñas y grandes empresas en México otro de los grandes desafíos son los altos costos fiscales y laborales, que según algunos expertos pueden llegar a más de 25 mil pesos. Este alto costo junto con la desconfianza en las instituciones son las razones por las que muchas Pymes trabajan en la informalidad. Sin duda, esta puede ser la causa para que muchos emprendedores desistan o incurran en errores que puedan traducirse en un mal funcionamiento del negocio o su fracaso. (Martinez, 2023).

En general estos son algunos de los problemas que se enfrentan en México para las Pymes y emprendedores que inician un negocio, y es una de sus principales preocupaciones, aunque es algo que muchas veces no está en nuestras manos.

Capítulo 3. Marco teórico

En este apartado se exponen las bases teóricas y los conceptos que sustentan la investigación.

3.1 Emprendedor y emprendimiento

Con respecto al origen de la palabra emprendedor encontramos tres versiones: La primera de señala que el término emprendedor proviene de los vocablos latinos in, en, y préndere, cuyo significado es “acometer o llevar a cabo”. Es muy probable la existencia de influencia del francés y del italiano, lenguas en las que el empresario se dice entrepreneur e imprenditore respectivamente, el término también se utiliza para señalar a quién inicia una empresa (Poncio, 2010).

La segunda versión corresponde al siglo XVI, se comenzó a llamar emprendedor a toda persona que, como Cristóbal Colón, se arrojaba a la aventura de viajar al nuevo mundo, sin ninguna certeza de lo que su viaje le deparaba, e incluso sin saber si lograrían volver” (Giurfa, 2012). Se puede afirmar que emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo, asume la responsabilidad y los riesgos que este le conlleven.

La tercera versión indica que su origen es del siglo XVIII, cuando Cantillon utilizó la palabra francés entrepreneur (traducción al español: pionero) en el año 1755 en el texto "Essai Sur la Nature du Commerce en Général", para referirse a aquellos "...quienes eran capaces de asumir el riesgo y la responsabilidad de poner en marcha y llevar a conclusión un proyecto" (Toledo, 2001).

Por otro parte, uno de los representantes de la escuela austríaca de emprendimiento Kirzner (1973), define al emprendedor como quien percibe la existencia de oportunidades en el mercado que todavía nadie ha descubierto aún y que se manifiestan a través de la posibilidad de un beneficio. El emprendedor gana por estar en alerta a oportunidades que existen en situaciones desconocidas, de desequilibrio, y considera que “la relación entre la consecución del beneficio y

alguna habilidad empresarial se explica porque individuos difieren en su habilidad para advertir las oportunidades empresariales” (Kirzner, 1979).

Cantillon define al entrepreneur como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Menciona que, el emprendedor, a comparación de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thornton, 1998).

Se define al emprendedor como una persona diligente y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Schumpeter, 1942)

Por otra parte, se define al emprendedor como aquel empresario que es innovador, no cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Quien abra un pequeño negocio y corra riesgos, no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento, ser emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador, (Drucker, 1985). La base del emprendimiento es teórica y no intuitiva.

El emprendimiento es la actividad humana que establece maneras de transformar lo que existe y generar productos que son valorados por las personas que los usan y/o necesitan. El emprendimiento genera nuevas ideas e innovación y con ellos viene la mejora de las situaciones (Kantis, 2010).

El término emprender proviene de dos raíces latinas, el prefijo *in* “en” que significa “hacia adentro” y el sufijo *prehendere* que significa “atrapado” prendido o tomado. Por lo tanto, significa “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. De esta forma, emprender está

relacionado con la idea de empezar a hacer algo difícil o arduo que implica cierto riesgo, (Diccionario de la Real Academia Española, 2018).

Un emprendedor es un elemento importante en la sociedad, son personas innovadoras, creativas, ven las oportunidades donde los demás no la perciben, hacen frente al riesgo y al fracaso. El término emprendedor implica cualidades de liderazgo, y capacidades de gestión.

3.2 Importancia del emprendimiento

En la actualidad, el emprendimiento ha adquirido un rol muy importante en la economía y en la sociedad, esto debido a dos aspectos fundamentales como:

- La necesidad de lograr su independencia y estabilidad económica.
- La falta de empleo y la baja calidad de los empleos ya existentes.

Estos factores han creado en las personas la necesidad de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores, cabe mencionar que se requiere de una importante decisión para poder renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo. Es por lo que, en los últimos años el emprendimiento se ha convertido en una asignatura significativa en la formación escolar en los últimos tiempos, un ejemplo es en la EESJojutla, quien en su plan de estudios cuenta con la materia de formación de emprendedores, (ésta es asignada en el quinto semestre) ayudando así a los alumnos a conocer su capacidad de crear microempresas desde cero, afrontando el miedo y desarrollando así nuevas ideas e innovación. Emprender no solo es iniciar algún negocio, tener alguna idea para crear una empresa con o sin fines lucrativos o elaborar un plan de negocios y ponerla en marcha, es algo mucho más que eso.

3.3 El perfil de un emprendedor

El emprendedor cuenta con características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito (Alcaraz, 2011). Entre ellas, algunas de las más mencionadas son:

- Creatividad e innovación
- Confianza en él mismo y sus capacidades
- Perseverancia
- Capacidad para manejar problemas
- Aceptación del riesgo.

Otro autor, Porter (2006) añade otras cualidades, que se complementan a las propuestas por Alcaraz (2011), a rasgos generales, un emprendedor debería cumplir con las siguientes cualidades:

- Creatividad e innovación
- Claridad de ideas
- Capacidad de afrontar y asumir riesgos
- Saber priorizar
- Capacidad de comunicar y socializar
- Tenacidad y persistencia
- Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
- Optimismo y confianza en sí mismo.

Cuando se crea una empresa, existen muchas variables a tomar en cuenta; entre ellas:

- Elaborar un plan de negocios.
- La gestión de equipos.
- Realizar un buen plan de marketing.

El plan de negocios es la concretización de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa (existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre intenciones y hechos, el plan de negocios permite cruzar esa línea) (Alcaraz, 2000).

3.3.1 Características básicas de los emprendedores

Cada autor, (Alcaraz 2011, Syrett 2010 y Porter 2006) desde su punto de vista señala cuales deberían ser los atributos que deben poseer los emprendedores; sin embargo, la mayoría de ellos coinciden en las siguientes:

- Pasión:

Los emprendedores se entregan a su actividad con cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados. La pasión es un componente esencial que orienta otras conductas, y hace sobrevivir al sacrificio que requiere la empresa.

- Visión:

El trabajo comienza definiendo los pasos estratégicos que lo llevará a alcanzar los resultados. A partir del establecimiento de las metas, se gana una perspectiva más clara de cuáles son las prioridades inmediatas y necesidades en el presente. Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de los objetivos finales.

- Capacidad de aprendizaje:

No estar dispuesto a escuchar y a aprender, es negarse muchas oportunidades. Un emprendedor exitoso reconoce que está aprendiendo siempre y que pueden aprender de todos cada día.

- Determinación y coraje:

El emprendedor debe anticiparse a las dificultades, y estar en la capacidad de identificar cuando algo está mal para corregirlo. Los emprendedores aceptan los problemas, los asimilan y toman oportunas y firmes decisiones para solucionarlos con eficacia.

- Creatividad e innovación:

La creatividad es el proceso por medio del cual las ideas son generadas, desarrolladas y transformadas en valor agregado. No es necesario inventar lo que ya está inventado, pero si es necesario identificar nuevas posibilidades de hacer las cosas y garantizar diferenciación. La innovación no es lo mismo que la competitividad a corto plazo.

- Persistencia:

Toda iniciativa debe ser persistente. Tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa y organizada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera. La persistencia debe ir de la mano con la sensatez.

- Sentido de oportunidad:

El emprendedor identifica necesidades, problemas y tendencias de las personas que viven a su alrededor y trata de concebir alternativas de satisfacción o solución según sea el caso.

- Trabajo en equipo:

El liderazgo del emprendedor busca unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo humano involucrado en el emprendimiento funcione en armonía.

- Autoestima y confianza:

El emprendedor es optimista y seguro. De tener confianza en uno mismo y en las propias habilidades y capacidades surge el poder mágico de ser positivo y atraer el éxito.

- Asertividad:

No dar rodeos e ir directo al grano para manifestar lo que se piensa, siente y quiere sin lastimar a los demás es una característica básica para poder alcanzar los objetivos trazados.

- Planificación estratégica a largo plazo:

Un emprendedor no debe ser reactivo; debe ser previsor no solo a los cambios del mercado y el entorno, sino anticiparse a él tomando las decisiones apropiadas y oportunas; de la anticipación y la oportunidad dependerán en buena medida el éxito y la supervivencia.

- Organización:

Establecer un cronograma de actividades que se programa con la capacidad de recibir ajustes permanentes. Esta programación es de corto plazo y se deriva de la planificación estratégica y la retroalimentación.

3.3.2 Algunos objetivos laborales de un emprendedor

A continuación, algunos de los más importantes (Inenka Business School, 2021).

- Ser rentable

Mantener la rentabilidad supone que los ingresos son superiores a los costes. Es muy importante controlar los costes de producción a la vez que se mantiene el margen de ganancia de los productos o servicios vendidos.

- Mantener y mejorar la productividad

Para ser productivos, es necesario proporcionar los recursos necesarios a los empleados. De esta manera, se dota de todos los materiales necesarios para que puedan mejorar su rendimiento.

- Retener trabajadores

A través de un buen ambiente laboral se pueden retener trabajadores, además de influenciar positivamente en su motivación y compromiso con el negocio.

- Alcanzar clientes potenciales

Para llegar a los clientes potenciales se trata de entender el comportamiento del consumidor, anticiparse a sus necesidades y crear estrategias publicitarias efectivas.

3.3.3 Actitudes negativas vs Actitudes positivas

Estos son algunos aspectos que permitirían identificar y diferenciar a un emprendedor de uno que no lo es.

Todos los emprendedores tienen unas ciertas actitudes en común, necesarias para mantenerse al frente de su negocio en los mejores y peores momentos. El motor de los emprendedores es la actitud emprendedora, tanto a los que quieren iniciarse a descubrir este mundo como los que ya forman parte de él y crean y proponen nuevas ideas cada día (Startup, 2019).

Tabla 1.

Actitudes negativas y positivas de un emprendedor

ACTITUDES NEGATIVAS	ACTITUDES POSITIVAS
Indecisión Conformismo Impaciencia Temor Desconfianza	Ambición Constancia Paciencia Confianza Ganas de avanzar Entusiasmo

Fuente: Elaboración propia

3.4 Características de un espíritu emprendedor

El emprendimiento nos proporciona innovación en el mercado a través de productos y servicios. De esta manera, contribuye en la sociedad y el crecimiento de economía de su entorno. Y es que el emprendedor se caracteriza por ser una persona muy motivada y preparada para alcanzar sus objetivos empresariales. Además, busca nuevas oportunidades y es capaz de construir soluciones innovadoras (Inenka Business School, 2021).

Las personas que cuentan con un espíritu emprendedor comparten ciertos rasgos en sus personalidades y aptitudes.

- Confianza en uno mismo

Es muy importante estar seguro de uno mismo, así como de las ideas y la capacidad de cumplir los objetivos marcados. Además, ante situaciones inesperadas, dudas o inseguridades la mente se convierte en una aliada.

- Pasión por su trabajo

Involucrarse completamente en el proyecto o idea de negocio impulsa al emprendedor a lograr sus metas, más allá del dinero.

- Perspectiva de futuro

Ver una misma situación desde diferentes puntos de vista. Con ello, los emprendedores son capaces de encontrar oportunidades en vez de problemas.

- Liderazgo innato o aprendido

Tener dotes de líder es otra de las grandes aptitudes del *talento emprendedor*. Es el encargado de guiar el negocio y a las personas que tenga a su cargo, motivándolos y asignándoles tareas correctamente en base a sus capacidades.

3.4.1 Pasos a seguir para emprender

La revista FORBES (2014) publicó ocho pasos para emprender desde cero, propuesto por MasterCard.

1. El primer paso para emprender es identificar la mejor habilidad o pasión.

Detectar y elegir correctamente la mejor habilidad y concentrarse en ella; buscando especializarse y capacitarse constantemente.

2. Realizar un plan de negocio.

Diseñar un plan tan rápido como se pueda, pues será la carta de presentación y la brújula, además que será de ayuda a la hora de buscar inversionistas.

3. No temer a equivocarse.

La mayor parte de las empresas han cometido errores, por ello es importante no temer al fracaso, ya que estas experiencias proporcionarán el aprendizaje necesario para convertirse en un emprendedor exitoso y permitir saber que es el camino correcto.

4. Focalizar.

Nadie sabe de todo, todo el tiempo. Por ello, es fundamental posicionarse en la mayor habilidad y no distraerse innecesariamente, pues de esta forma se evitará perder tiempo, dinero y calidad.

5. Persistir.

Con ayuda de la perseverancia se cosechan recompensas.

6. Controlar las finanzas.

El futuro financiero de las empresas depende del grado de desarrollo en la gestión de las finanzas. Puede parecer obvio, pero es importante conocer los ingresos y egresos del negocio.

7. Capacítate.

Es importante estar familiarizado en el mundo de los negocios, es fundamental.

8. Confía.

Los emprendedores constantemente están tomando decisiones y asumiendo riesgos, por lo cual es fundamental confiar.

3.5 Teorías de emprendimiento y creación de empresas

El crecimiento del interés académico en torno a la creación de empresas se basa en la evidencia de su contribución al desarrollo económico (Storey, 1994; Reynold, Hay, y Camp, 1999) y a la generación de nuevos puestos de trabajo (White y Reynolds, 1996).

Es por ello por lo que diferentes instituciones públicas, y principalmente en las universidades hoy en día incluyen programas de apoyo para encaminar a la creación de nuevas empresas, además se puede considerar como un proceso que beneficia al desarrollo de la sociedad, y por ende al bienestar de las comunidades.

Como consecuencia, se analiza con mayor frecuencia el papel del individuo en aspectos tales como el impacto de su formación, y motivación (Díaz y Barata, 2007). Las creencias, valores y actitudes englobadas en el entorno social y cultural condicionan las conductas y decisiones tomadas por los individuos lo cual influye en las percepciones de deseabilidad y viabilidad, así como en la intención final de crear una empresa. (Birch, 1987; Krueger y Brazeal, 1994).

Ahora bien, para complementar las causas que impiden la creación de nuevos emprendimientos, es importante incluir factores sociales y económicos.

A continuación, se mencionan cuatro enfoques que influyen en la creación de empresas propuestos por Gartner (1985).

- 1) Los individuos, personas involucradas en la creación e inicio de la nueva organización.
- 2) Las actividades emprendidas por estos individuos durante el proceso de creación.
- 3) El entorno que rodea e influye a la nueva empresa.
- 4) La organización y la estrategia de la nueva empresa.

Existen algunos factores que se relacionan con la decisión de crear empresas, los cuales de acuerdo con Veciana (1988) los clasifica en cuatro grupos:

- 1) Los antecedentes del empresario tanto familiares y como los valores personales y los elementos que afectan la decisión de crear una empresa.
- 2) La organización incubadora que relaciona los conocimientos adquiridos, su tamaño y localización geográfica.
- 3) Los atributos personales tales como las motivaciones de logro, los rasgos psicológicos y la experiencia profesional.
- 4) Los factores relacionados con el entorno, donde destaca la disponibilidad de financiamiento, el mercado y las actitudes favorables de la sociedad hacia el emprendedor.

Algo similar a las aportaciones de los autores anteriores encontramos a Gibb (1993), citado por Alonso y Galve (2008) el cual clasifica los factores que influyen en la creación de empresas en cuatro principales enfoques:

- 1) Enfoque de personalidad empresarial, en el cual se incluyen estudios de los principales rasgos y características personales del empresario
- 2) El enfoque de desarrollo organizacional, en donde incluye modelos que analizan las etapas de desarrollo de las empresas y la relación que existe entre los objetivos personales y empresariales
- 3) El enfoque de gestión empresarial, analiza la orientación estratégica de la empresa y su capacidad para tomar decisiones acerca de desarrollo del producto
- 4) El enfoque sectorial, en donde se centra en análisis de sectores industriales.

Es importante resaltar la relación que existe entre tres elementos claves: el empresario, la empresa y el entorno.

3.6 Teorías relacionadas al emprendedor

Existen numerosos enfoques que nos hablan de las distintas teorías que se relacionan al tema del emprendimiento. Para ello existe una clasificación propuesta por Veciana (1999), quien considera cuatro enfoques teóricos. Cada enfoque hace énfasis a distintas perspectivas del tema incluyendo teorías que los representan.

A continuación, se explican de manera breve cada una de ellas:

3.6.1 Enfoque económico

Explica el fenómeno de la creación de empresas debido a la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico. Algunas de sus teorías son:

- Teoría del cuarto factor de producción

El autor Marshall (1890) concede mucha relevancia al empresario como "el cuarto factor de producción" distinto del terrateniente (dueño de tierras o fincas rurales extensas), del trabajador y del capitalista.

- Teoría del beneficio del empresario

Cantillon (1755), Knight (1921) a partir de la duda y el riesgo buscan evidenciar la función y el "beneficio del empresario". El empresario toma el riesgo de adquirir medios de producción y organizar la actividad económica esperando obtener un beneficio una vez finalizado el proceso productivo.

- Teoría del desarrollo económico

Se entiende a los emprendedores como personas que promueven nuevas combinaciones o innovaciones, principales promotores del desarrollo económico y los avances sociales. Dicho proceso lo clasifica en tres partes: invención, innovación e imitación. Coloca al empresario como elemento dinámico, activo, innovador y quebrantador del equilibrio en el sistema de mercado, al organizar de diferente manera la producción. Lo importante y característico del "desarrollo económico" se encuentra en la función innovadora y en las combinaciones productivas que realizan los empresarios creando nuevas empresas, (Schumpeter J, 1961).

- Teoría de los costes de transacción

Intenta explicar la creación de empresas en base a sus costes. Los costes de transacción vendrían a ser los costos asociados a la utilización y el cálculo del mecanismo de precios de mercado o los costes en los que las empresas incurren cuando, en vez de usar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios (Coase ,1937 y Williamson ,1971).

3.6.2 Enfoque psicológico

En este enfoque analiza al empresario como persona, su perfil y las condiciones de los empresarios exitosos, enfocándose en sus características personales. Algunas de las teorías más sobresalientes, son:

- Teoría de los rasgos de personalidad

Cualidades estables que una persona muestra en la mayoría de las situaciones, existen cualidades innatas perdurables o potenciales del individuo que naturalmente lo hacen un emprendedor. Algunos de los comportamientos que hace relación con los emprendedores son las oportunidades (las cuales los impulsan), además demuestran un alto nivel de creatividad e innovación y un alto nivel de habilidades de gestión y conocimiento empresarial (Coon, 2004).

- Teoría del empresario de Kirzner

El estado de alerta a las oportunidades, basado en las diferencias de las percepciones individuales (Kirzner, 1979). Dicho autor indica que el emprendedor adquiere valor cuando aprovecha las oportunidades de beneficio.

3.6.3 Enfoque sociocultural y del entorno

Las percepciones sobre el entorno son un componente relevante en la decisión de una persona al crear su empresa, (Arenius y Minniti ,2005. y Koellinger y Minniti, 2006) aunque las características del emprendedor son muy importantes, los factores externos tales como la presencia de empresarios experimentados en la zona y de modelos de roles empresariales de éxito en la comunidad, tienen un efecto notable en la decisión de crear una empresa (Begley y Boyd, 1987; Baron, 2000). Examina los factores sociales, políticos, familiares y la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor al crear su propia empresa.

Algunas de sus teorías, son:

- Teoría de la marginación

Esta teoría considera que una empresa se inicia con un suceso crítico, generalmente negativo, también denominado deterioro del rol (Collins et al., 1964). Existen factores negativos que como consecuencia crean su propia empresa partiendo de grupos minoritarios étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados. Para convertirse en empresario son necesarias dos condiciones: un periodo de incubación, de maduración de la idea desde hace algún tiempo; y un suceso disparador que provoque el comienzo de la creación de la empresa, sin responder a la intención de obtener un beneficio sino más bien a un factor crítico considerado negativo (Brunet y Alarcón, 2004).

- Teoría del rol

La teoría del rol explica por qué en ciertas zonas geográficas se encuentra más cantidad de empresas que en otras. Esto se produce debido a que el entorno en el que predominan modelos o actividades empresariales estimula el surgimiento de más empresarios (Nueno, 1996). Al advertir que individuos en circunstancias similares crearon sus propias empresas, el nuevo empresario se siente confiado en hacer lo mismo. Los valores de la sociedad y las experiencias empresariales en el pasado, con sus éxitos y sus fracasos, legitiman la actividad en el presente, en cuanto que actúa como incentivo en el proceso de creación de empresas (Veciana, 1988).

- Teoría de redes

La teoría de redes plantea que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es hacer circular la información y las ideas, y facilitar al emprendedor la creación de la empresa. Para que surjan empresarios dentro del entorno de una red, es indispensable concebir una estructura de organización apropiada, en la cual se especifique el medio más favorable para que ocurran diferentes tipos de interacción (Baba e Imai, 1993).

La colaboración que existe entre las empresas crea nueva información económicamente valiosa dando lugar a lo que se conoce como aprendizaje mediante la interacción (Ollé y Planellas, 2003).

- Teoría de la incubadora

La teoría de la incubadora expresa que la circunstancia que influye primordialmente en la decisión de un individuo que pone en marcha un negocio, proviene de la organización de la que formó parte como trabajador o de la institución en la estuvo siendo formado para tal fin. La base de la teoría de la incubadora se encuentra en la adquisición de las habilidades o destrezas necesarias por parte del futuro empresario en situaciones previas, que le sirvan para crear posteriormente su empresa.

Diversas investigaciones que analizan el fenómeno de las incubadoras de empresas suelen establecer una conexión entre las organizaciones empresariales, en las que ha estado trabajando el emprendedor con anterioridad, y la nueva empresa, explicando que aquéllas sirven como incubadoras del nuevo proyecto empresarial, dado que es donde el emprendedor descubre la oportunidad de negocio y madura su idea hasta materializarla (Aldrich y Wiedenmayer, 1993).

- Teoría de la ecología de la población

Busca explicar los factores que afectan la regularidad en la que nacen nuevas organizaciones dentro de una población de organizaciones ya establecidas, las cuales compiten por el mismo grupo de recursos del ambiente, (Hannan y Freeman, 1977 y Baumol, 1993). Se cree que para que una empresa tenga éxito en su creación debe estar determinada por el entorno, no por la habilidad del empresario. Algo importante que menciona es que las empresas que no se adaptan al entorno morirán, y las que lo hagan, sobrevivirán. Las formas de organización existentes en un momento determinado son incapaces de adaptarse a los cambios del entorno; que los cambios del entorno generan nuevas empresas; y que los cambios en las poblaciones de empresas obedecen a procesos demográficos de creación y disolución de éstas, (Veciana, 1988).

- Teoría institucional

Esta teoría explica cuáles son los aspectos sociales e institucionales que llevan a emprender. Mientras las instituciones proveen el entorno para favorecer el crecimiento económico, el emprendedor será el mecanismo que haga que este crecimiento ocurra. Esta teoría parte de la base de que las instituciones constituyen las reglas de juego en la sociedad, como fuerzas restrictivas impuestas por el hombre que configuran la interacción humana. Nos ofrece un acercamiento a entender las diferentes formas de interacción humana, ya sean formales (leyes, normas, derechos de propiedad) o informales como los son ideas, creencias, actitudes, valores sociales en el marco de unas “reglas de juego” establecidas, (North, 1990).

3.6.4 Enfoque gerencial

Esta teoría busca explicar el papel que desempeña el empresario en la organización, observa el desarrollo en el interior de la empresa enfocándose en las características de esta.

- Teoría de la eficiencia-X de Leibenstein

La teoría de la eficiencia-X de Leibenstein analiza el rol del emprendedor. El término “eficiencia-X” hace referencia al grado de ineficiencia en el uso de recursos dentro de la empresa, midiendo los fracasos de esta respecto a sus posibilidades productivas (Leibenstein ,1966). La eficiencia-X nace a causa de los recursos utilizados de manera incorrecta. La falta de esfuerzos de otras personas y la consecuente ineficacia de las organizaciones que los emplean, crean oportunidades para los emprendedores. Los emprendedores eficientes son una amenaza para las organizaciones ineficientes, convirtiéndose en una presión externa que funciona como factor motivador para que estas empresas busquen maximizar sus recursos (Casson, 1982).

- Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship

El Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship es un proceso de renovación empresarial donde se pueden crear nuevos negocios innovando en productos, procesos y tecnologías, dando un nuevo significado al proceso de negocios. Un intraemprendedor es un individuo que ejerce como emprendedor, pero dentro de una organización (Sharma y Chrisman, 1999).

3.7 Motivación para realizar el emprendimiento

Sin no existe interés no existe motivación, y si no hay motivación sería imposible emprender. En otras palabras, la motivación es una fuerza que nos ayuda a alcanzar nuestras metas, regularmente cuando estamos motivados aparece la creatividad y aumenta la concentración, parece que el camino a recorrer se vuelve más sencillo. Se considera que estamos motivados cuando se tiene la voluntad de hacer algo y llevarlo a cabo aun con el esfuerzo que este llegue a implicar.

La interna es la motivación más positiva, la que impulsa llevar a cabo los intereses personales, es la que naturalmente desarrolla una persona emprendedora, es la que habla de la proactividad, de no esperar que las cosas vengan para reaccionar.

Por lo contrario, la externa es la que hace reaccionar ante las necesidades y metas definidas de otros individuos, o en su defecto a circunstancias que se manejan en el entorno, con esto no se quiere decir que sea mala, sino que la motivación externa no es tan eficaz como la interna. Se puede determinar que los resultados pueden ser similares o idénticos en el corto plazo, pero no garantiza que la aportación sea la misma con respecto a la realización y logro de metas (Spina, 2006).

La motivación juega un papel muy importante en el desempeño laboral de cada una de las personas, teniendo un mejor resultado cuando esta se presenta con variables como aptitud, experiencia, percepción, etc.

3.8 Elementos que evitan el emprendimiento

En el momento en el que un individuo decide convertirse en un empresario hay principalmente tres factores que limitan su crecimiento. Aunque toda la actitud positiva para tener éxito no es suficiente para lograr un negocio exitoso, (Rangel, 2009).

- Almacenamiento de información

Por lo general existen varias personas que quieren salir adelante y obtener su propio negocio, debido a esto empieza a tomar cursos de cualquier tipo de conocimientos a considerar para ayudarles a alcanzar su éxito. Con el transcurso del tiempo muchos se dedican a acumular información, lo que los conlleva al conocimiento amplio. Aunque casi nunca llevan a cabo las acciones que les permite aplicar los conocimientos adquiridos, sino que convierten en acumuladores de información, (Rangel, 2009).

La mayoría de las ocasiones el acumular demasiada información y no ponerla a prueba puede ocasionar frustración e incluso inseguridades ya que no les permite poner a prueba sus conocimientos y habilidades. Por tal razón estos acumuladores de información nunca podrán saber si la información es verdadera o falsa, hasta el momento de ejecutarla.

- Equipos y procedimientos

Algunas de las personas emprendedoras conllevan la idea que para generar ingresos solo se necesita una computadora y poder navegar en internet, pero lo que no saben es que es incierto o falso, puesto que para efectuar dicha acción se necesitan de herramientas como un programa que permita diseñar o un paquete de ofimática como lo es office, (Rangel, 2009).

Hoy en día existen diversas herramientas para el usuario e incluso muchas de ellas suelen ser gratuitas o de lo contrario si el programa no cumple con las necesidades

que se requiere y es necesario agregar especificaciones o diversos beneficios también existen las herramientas de pago.

- Ideas de negocios

En el momento en que un emprendedor comunica la idea innovadora referente al negocio, suele suceder que los comentarios o sugerencias empiezan a llegar de individuos como los amigos, familiares, conocidos, y que a su vez este tipo de observaciones o indicaciones son comentarios sin ningún fundamento con relación a los negocios. Es decir que la mayoría de las ideas de negocios se originan de algún problema, carencia, deseo o necesidad de querer resolver algo, (Rangel, 2009).

Entonces, expresado en otras palabras el principio básico de una idea de negocio es poder resolver algo, y es así como ese algo se plantea como un problema, deseo o necesidad, a continuación, se detalla a profundidad esta idea.

Problema: Operación o propósito que los individuos deben resolver

Deseo: Tema o cuestión que los individuos anhelan para saciar un gusto.

Necesidad: Razón por solucionar que no es tan indispensable como el problema.

Por lo consiguiente es que los orígenes de una idea de negocio son los acontecimientos inesperados, necesidades de una mejora, incongruencia en productos, nuevos conocimientos, cambios demográficos. Entonces se puede determinar que las ideas de negocios se manifiestan de ámbitos cercanos al emprendedor como lo son las experiencias de trabajos anteriores, la universidad, internet, medios de comunicación masiva, contactos o redes personales (Rangel, 2009).

De acuerdo con la información presentada, el factor a considerar como una idea de negocio, son los contactos que adquieren los emprendedores y esto es gracias a la búsqueda de las necesidades y deseos, entre ellos mismos pueden recolectar ideas que sirvan para la creación de un negocio. Esto quiere decir que la capacidad de comunicación que tiene un emprendedor debe ser de alto nivel ya que, de esta

dependerá el conocer nuevas personas, intercambiar ideas, debatir sobre temas interesantes que aporten al beneficio de un empresario.

3.9 Factores que influyen en la transición al emprendimiento

Muchos estudios en el ámbito económico analizan diferentes motivos que conducen a que algunos individuos lleguen a ser emprendedores.

En este tipo de estudios, la decisión de un individuo de convertirse en empresario es el resultado de un proceso en el que se comparan los rendimientos de otras fuentes de ingresos (generalmente ser empleado) y se selecciona la oportunidad de empleo que ofrece mayor tasa de retorno esperado, (Kihlstrom y Laffont, 1979; Minniti, 2004). Para una mayor comprensión de los cambios que motiva a una persona a tomar la decisión de ser emprendedor, es importante saber que existen distintos factores para analizar las posibles causas que provoca la transición al emprendimiento, (Hsu, Roberts y Eesley, 2007). Entre ellos solo se mencionan los que se consideran más importantes:

1) Factores demográficos

A lo largo del tiempo se ha demostrado la importancia que tienen los factores demográficos tales como la edad, el grupo étnico y el género para explicar el comportamiento de un emprendedor.

La decisión de un individuo de iniciar un negocio es influenciada por su edad y por el medio ambiente en la región donde el individuo vive, (Parker, S.C., 2004). La edad es uno de los factores que más influyen en la composición de una red social, una persona tiende a hacer amigos y conocidos entre aquellos de una edad similar, por lo cual la probabilidad de iniciar un negocio aumentará en la medida en que sus redes sean mayores. Por lo tanto, eso aumenta las probabilidades de que los empresarios tiendan a iniciar sus empresas en su entorno local (Michelacci y Silva, 2007, Tabellini, 2008).

Investigadores como Levesque y Minniti (2006) han demostrado teóricamente que la relación entre la edad y la probabilidad de iniciar un nuevo negocio se inicia a edades relativamente tempranas y disminuye con el tiempo. Existe una evidencia empírica que consistentemente con los hallazgos de Levesque y Minniti (2006) muestran que las personas entre 25 y 34 años tienen más probabilidades de ser futuros empresarios, luego las tasas disminuyen a medida que aumenta la edad (Reynolds, Bygrave y Hay, M. ,2003).

Diferentes autores sugieren que es difícil establecer y mantener las iniciativas empresariales de grupos étnicos, debido a recursos limitados, tales como los recursos financieros, conocimiento de los mercados laborales locales, el idioma y las diferencias culturales (Fuller-Love, Lim y Akehurst, 2006). Para acceder a estos recursos, los empresarios pertenecientes a minorías étnicas comúnmente se basan en el capital social de su propio grupo, es decir, el capital que se desarrolla a partir de sus vínculos sociales dentro del grupo (Kalnins y Chung, 2006).

2) Las diferencias cognitivas entre los individuos

Para promover la creación de nuevas empresas, debemos entender los diferentes procesos que lo llevan a su inicio. En este sentido, la perspectiva cognitiva establece un enfoque sobre como fomentar la actividad emprendedora (Krueger y Brazeal, 1994; Krueger, 2006). En el aspecto emprendedor, el proceso cognitivo incluye las estructuras de conocimiento que las personas utilizan para hacer valoraciones, juicios o decisiones, involucrando la evaluación de las oportunidades, la creación de empresas y su crecimiento (Mitchell, R., Smith, B., Seawright, K. & Morse, E. 2000).

Estos conocimientos se forman a través de la percepción individual y la interpretación de la información, que, en un contexto de iniciativa empresarial, se refieren a cualquier información sobre el mercado, la tecnología, los cambios sociales, políticos, regulatorios y económicos. Estos, en una última instancia, permiten el descubrimiento y la explotación de nuevas oportunidades de negocio.

La percepción de oportunidades es impulsada por dos percepciones clave: En primer lugar, una situación en la que los posibles resultados son percibidos como positivos y que la situación se considera como dentro del control personal se clasificaría como una "oportunidad". Por el contrario, una situación en la que los posibles resultados son negativos y la situación es vista como más allá de nuestro control se pueden clasificar como una "amenaza" (Shane y Vankataraman, 2000).

Otros investigadores Krueger (1989); Krueger y Dickson, (1994) han probado el impacto de la competencia percibida asociando la autoeficacia con las percepciones de oportunidad (positivamente) y las percepciones de amenaza (negativamente).

El elemento crítico de la iniciativa emprendedora es la orientación hacia la búsqueda de oportunidades. Los empresarios están "alertas" de posibles oportunidades, pero que difieren en cuanto al número de oportunidades que perciben y en los tipos específicos de oportunidades que detectan (Kirzner, 1982). El proceso de reconocimiento de las oportunidades se ha desplazado hacia una perspectiva entre el individuo y la oportunidad (Shane y Eckhardt, 2003). Una consecuencia de este cambio es que se puede definir, en el caso de las oportunidades emprendedoras, la distinción entre conocimiento (un atributo de la persona) y la información (un atributo de la oportunidad). Un importante diferenciador individual en la identificación de oportunidades es el rol del conocimiento previo manejado por algunos emprendedores, el cual crea un flujo de conocimiento resultante de la experiencia de trabajo, eventos personales y educación (Venkataraman, 1997).

Diferentes dimensiones de auto eficacia son más o menos relevantes en las diferentes fases del emprendimiento (Kickul, Gundry y Whitcanack, 2005). Por ejemplo, cuando el emprendedor se encuentra en el proceso de identificar oportunidades, su pensamiento tiende a ser predominantemente intuitivo (Olson, 1995), mientras que, en las etapas de planeación e implementación de la nueva empresa, el procesamiento de información es predominantemente analítico y racional (Krueger y Kickul, 2005).

3) El costo de oportunidad y el acceso financiero

Muchos de los rasgos que han sido estudiados incluyen, ambición, necesidad de logro, tomador de riesgos, locus de control (Brockhaus, 1982; Casson, 1982), tolerancia a la incertidumbre y ambigüedad, comprensión de la realidad y visión, así como los valores y el estilo de toma de decisiones (Gartner, 1988). Estos rasgos, caracterizan a los emprendedores por su compromiso e intensidad y su orientación hacia la tarea en sus empresas, por lo cual el éxito emprendedor frecuentemente viene con un alto precio, el cual es pagado en forma de oportunidades.

Los costos de oportunidad son los beneficios percibidos de la siguiente alternativa disponible como consecuencia de tomar una decisión. Estos costos están asociados a múltiples dimensiones relacionadas con el comportamiento y actitudes usualmente presentadas por los emprendedores, (Cassar 2006).

Es de vital importancia que el emprendedor tenga la convicción en la creación, crecimiento y sobrevivencia de su empresa, y esto es por los procesos que involucran incertidumbres, riesgos, inestabilidad y resultados futuros positivos o negativos para los emprendedores.

Las limitaciones del mercado de capitales para financiar la creación de empresas es una importante barrera para llegar a ser emprendedor. Los fundadores de empresas en la fase inicial varían en su capacidad para obtener el apoyo de los titulares de los recursos; y esta varianza es probable que tenga un efecto relevante sobre el rendimiento de riesgo (Aldrich y Zimmer 1986 y Stuart, 2000).

Si los recursos financieros son insuficientes, los empresarios deben recurrir a los mercados de crédito para capitalizar sus empresas. Sin embargo, por varias razones, la obtención de financiación a través de préstamos bancarios o de los inversionistas puede ser difícil ya que las empresas por lo general son pequeñas y con un alto riesgo. Algunos inversionistas compensan el riesgo mediante el aumento de costos de los préstamos (Jurik, 1998).

4) Los efectos del entrenamiento y la experiencia emprendedora

Las empresas son constituidas por una o más personas con o sin fines lucrativos. Muchos investigadores para entender el proceso emprendedor de estas personas examinan sus rasgos, características, cualidades y como ellos se manejan a través del proceso de creación e inicio de las empresas.

La experiencia emprendedora es un fenómeno complejo que incluye elementos emocionales y racionales. Sus valores, creencias, actitudes, motivadores son probados simultáneamente en un ambiente de incertidumbre y de retos lo cual hace relevante el estudio de las experiencias vividas por los emprendedores, además también acerca de su formación y actitud emprendedora que tuvieron en las diferentes etapas durante su formación. El modelo de rol paterno es el más próximo y ejerce influencia desde la niñez. Éste tiene un papel muy importante para fomentar el deseo y la credibilidad de la actividad emprendedora en el individuo, tendiendo los hijos a escoger una ocupación no muy distinta a la de sus padres (Shapero y Sokol, 1982).

Con frecuencia se encuentran casos en la que los emprendedores provienen de familias que por un tiempo determinado ha desempeñado laboralmente de forma independiente. De igual forma, tiene el mismo efecto un entorno con algún parentesco y amigos empresarios, en ambos casos, puede originarse un efecto de emulación que conduce al individuo a asumir los riesgos asociados a una actividad emprendedora.

La familia, amigos y otras personas importantes se consideran personas clave que influyen en la decisión de una persona de iniciar un nuevo negocio, (Shapero y Sokol, 1982 y Nelson, 1989). La fuente de conocimiento previo que permite el descubrimiento de oportunidades resulta de la experiencia del trabajo, eventos personales y educación (Venkataraman, 1997).

Para la enseñanza del emprendimiento es necesaria la creación de un ambiente que estimule el espíritu empresarial y reconozca las razones de los fracasos

empresariales sin penalizar inmediatamente dichas faltas. Las fallas pueden ser una parte esencial de un proceso de aprendizaje (Murray y White, 1986).

Los individuos que han desarrollado un conocimiento a través de la educación y la experiencia en el trabajo tendrán más probabilidades de descubrir las oportunidades emprendedoras ante un cambio tecnológico dado (Venkataraman, 1997).

3.10 Variables que inciden sobre el emprendimiento empresarial juvenil

Podemos entender que existen un conjunto de variables que influye de manera directa sobre la intención de iniciar un emprendimiento empresarial, dichas variables tienen un impacto diferente sobre cada persona, depende del entorno en los que se desenvuelven los jóvenes emprendedores.

Existen dos variables que más influyen en la intención emprendedora. La primera es aquella que se relaciona con roles vinculatorios de emprendedor (modelos de rol emprendedor), que hace referencia a la relevancia que adquieren los contextos emprendedores sobre otros sujetos, estos contextos, que generan experiencias y conocimientos (pueden ser familiares o laborales) les generan a los jóvenes una base de partida que los impulsan a iniciar emprendimientos de manera autónoma. (Sánchez ,2009).

Otra variable primordial para el desarrollo del emprendimiento empresarial juvenil es la habilidad socioemocional de la autoeficacia, la cual hace referencia a la auto capacidad que una persona tiene para conseguir o cumplir con algún objetivo propuesto.

Para el caso del emprendimiento empresarial juvenil, la autoeficacia emprendedora se puede entender como habilidades y competencias personales para llevar a cabo, de forma eficaz y eficiente un proyecto empresarial.

3.11 Incubadoras

La educación empresarial debe ser vista como un mecanismo flexible a través del cual un conjunto importante de conocimientos, habilidades y competencias se puede impartir para adaptarse a las necesidades específicas del entorno. Las universidades reconocen la necesidad de tratar diferentes enfoques para involucrarse más directamente con la creación de empresas hasta el desarrollo de incubadoras de empresas, otras universidades han establecido una estrecha conexión con la comunidad empresarial local, sobre todo a través de consultoría de negocios.

Las incubadoras universitarias apoyan en la etapa inicial de las empresas siempre y cuando se reúnan ciertos elementos para mejorar la formación de la empresa, como lo son: un espacio subvencionado disponible por un período limitado de tiempo; servicios compartidos, que incluyen asesoría de negocios, comunicaciones, infraestructura tecnológica, tutoría y educación en las mejores prácticas, la creación de redes que con el tiempo pueden llegar a ser los futuros proveedores de servicios, clientes e incluso colaboradores y el apoyo específico para la búsqueda de capital de riesgo y mecanismos financieros como fondos semilla para las nuevas empresas.

3.11.1 Incubadora de negocios

Son centros que albergan actividades empresariales o industriales en etapa de diseño, prototipos e inicio formal de productos o servicios; e incluso, pueden aportar un espacio físico, equipo, logística y acceso a financiamiento (Instituto Mexiquense del Emprendedor, 2022).

Los emprendedores reciben de su apoyo para elaboraciones de planes de negocios, estrategias comerciales, ayuda financiera, asesoramiento jurídico, resguardo de propiedad intelectual (derecho de autor), etc. De esta forma segura aumenta el desarrollo de nuevos negocios y, por ende, el éxito de las empresas incubadas.

Las incubadoras de negocios incentivan la relación entre las universidades y las empresas, generando modelos de desarrollo urbano-industrial; establecen redes de

apoyo e intercambio de productos, servicios e información; buscan aprovechar programas y subsidios gubernamentales; generan redes de comercialización, nuevos mercados, promueven inversiones, y lo más relevante, consolidan empresas y apoyan a los emprendedores con visión de negocios (Instituto Mexiquense del Emprendedor, 2022).

La gran mayoría de veces las incubadoras son proyectos que surgen de una iniciativa pública, su objetivo principal es fomentar la creación de nuevas empresas en una zona geográfica concreta, como se ha mencionado anteriormente estas incubadoras suelen dar apoyo a los nuevos empresarios tanto en el plan de negocio, marketing, finanzas, etc., así como apoyo en el acceso a instalaciones y recursos a muy bajo precio e incluso de forma gratuita (local, teléfono, etc.).

En las incubadoras de iniciativa privada, además del apoyo en servicios, consultoría o instalaciones, suele haber apoyo financiero directo en forma de aportaciones de capital. En estos casos también se denomina capital riesgo (Instituto Mexiquense del Emprendedor, 2022).

Las incubadoras universitarias tienen el rol de apoyar en la etapa inicial de las empresas al reunir a varios elementos para mejorar la formación de la empresa en un entorno común, como lo son:

- Un espacio subvencionado disponible por un período limitado de tiempo
- Servicios compartidos, que incluyen asesoría de negocios, comunicaciones, infraestructura tecnológica, tutoría y educación en las mejores prácticas
- La creación de redes que con el tiempo pueden llegar a ser los futuros proveedores de servicios
- Clientes e incluso colaboradores y el apoyo específico para la búsqueda de capital de riesgo
- Mecanismos financieros como fondos semilla para las nuevas empresas.

Lo anterior mejora la calidad de la educación empresarial a través de un aprendizaje activo en donde los emprendedores aprenden experimentando con ideas y

haciendo cosas. Varias instituciones, como entidades particulares con fines lucrativos, las entidades gubernamentales y las instituciones académicas tienen un rol importante en la creación de incubadoras de empresas las cuales brindan apoyo a emprendedores, proporcionando orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de empresas.

3.11.2 Funcionamiento de una incubadora de empresas

La incubación de empresas es un proceso dinámico de desarrollo de nuevas empresas que ayuda tanto a acelerar su gestación y desarrollo, como a incrementar su tasa de éxito (o disminuir la tasa de mortalidad). Las Incubadoras de Empresas facilitan dicho proceso a través de una serie de recursos y servicios disponibles para empresas (Instituto Mexiquense del Emprendedor, 2022).

Se puede afirmar que la incubadora es una gran herramienta que impacta en el desarrollo económico, señalando como su principal misión producir negocios exitosos financieramente viables y autónomos, una vez concluida la graduación de la incubadora. A continuación, se presenta el proceso de incubación que sigue normalmente cuatro etapas básicas:

Tabla 2.

Proceso de incubación empresarial



Fuente: Instituto Mexiquense del Emprendedor. (2022). *Sistemas estatales de incubadoras de empresas.*

3.12 Emprendimiento y crecimiento económico

Varios estudios establecen que el nivel de innovación tecnológica contribuye al desarrollo económico utilizando diferentes métricas tales como: gastos en investigación y desarrollo (Mansfield, 1972), uso de patentes (Griliches, 1990) y manejo de la función de producción como un enlace entre la innovación y el crecimiento de la productividad.

Los estudios del impacto de la innovación tecnológica sobre el crecimiento se han basado en la teoría neoclásica por Solow (1956), en donde menciona que crecimiento es por el capital y la mano de obra en términos de cantidad, calidad y productividad. Estos modelos presentes no especifican la dirección del emprendimiento como lo mencionan los trabajos de Schumpeter (1942), respecto a que un incremento en el número de emprendedores permite un incremento en el crecimiento económico.

La teoría de crecimiento endógeno explica el crecimiento económico a través de la acumulación de conocimiento tecnológico el cual es una importante fuente de la oportunidad emprendedora porque hace posible lograr recursos en diferentes formas productivas (Casson, 1995).

En ambos modelos, tanto el neoclásico (Solow, 1956) como el crecimiento endógeno (Romer, 1986), se enfoca en la importancia de la innovación tecnológica para estimular el crecimiento económico a través de un progreso tecnológico y un aumento en la productividad. El emprendimiento consiste en el comportamiento competitivo que impulsa el proceso de mercado, (Kirzner (1973).

El emprendimiento no solo consiste en la creación de nuevas empresas sino también por la innovación de nuevos productos y procesos. Desde ese punto de vista la innovación tecnológica también es una forma de emprendimiento.

3.13 El rol de las universidades en crear desarrollo económico

Muchas de las universidades eventualmente contribuyen al desarrollo económico de varias formas. Las universidades desarrollan capital humano, crean conocimientos básicos a través de la investigación, establecen la transferencia de conocimientos técnicos, aplican los conocimientos a la creación y comercialización de nuevos productos o procesos, realizan inversiones de capital y participan en lograr una infraestructura en la región basada en el conocimiento (Luger y Goldstein, 1997).

Las presiones de globalización y competitividad económica han hecho que las universidades busquen nuevas maneras de apoyar la economía regional a través de la introducción de esfuerzos empresariales como incubadoras de negocios, centros de investigación especializados lo cual hace que las instituciones de educación superior estén interactuando con distintas organizaciones con fines específicos establecidos para fomentar la cooperación con la industria (Mayer, 2007). Las empresas de base tecnológica tienden a situarse cerca de las universidades, sin duda para acceder al derrame de conocimientos, esto hace que la economía, aparte de la globalización, tiende también a la regionalización, (Audretsch y Lehmann, 2005).

Por otro lado, se han desarrollado económicamente regiones sin un soporte de una infraestructura educativa, en las cuales grandes empresas, laboratorios privados de investigación actúan como un catalizador del alto crecimiento, esto nos indica que los programas de investigación de las universidades por si solos no son suficientes para generar desarrollo económico (Garnsey, 1998).

Investigaciones han destacado el vínculo crítico entre la capacidad de innovación de una región y su capacidad para apoyar el espíritu empresarial, el emprendimiento hace una contribución al desarrollo económico sirviendo como un mecanismo que permea la filtración del conocimiento y la comercialización de ideas (Acs y Armington, 2006). Las regiones más exitosas son los que están en condiciones de

vincular la creación de conocimiento y la innovación con la actividad empresarial (Camp, 2005).

3.14 Retos para el fomento al emprendimiento empresarial juvenil

Ahora bien, es importante mencionar ciertos obstáculos, los cuales a la vez se vuelven retos por solventar para impulsar la creación de empresas juveniles (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).

- Aspectos legislativos

No existe una normatividad específica que impulse los emprendimientos empresariales juveniles. En este orden de ideas, la institución gubernamental encargada de impulsar la creación de nuevas empresas (INADEM), hasta el año 2015 focalizó un programa de apoyo al emprendimiento empresarial dirigido a la población juvenil.

- Aspectos sociales

Sigue existiendo una visión compartida respecto a que las y los jóvenes no son capaces de llevar a cabo proyectos que implican responsabilidades amplias y de primera importancia, el conseguir reconocimiento y respaldo para llevar a cabo emprendimientos empresariales juveniles, aún requiere de un trabajo arduo.

- Aspectos estadísticos

No existen bases de datos que nos permitan conocer a ciencia cierta el número de empresarios, ni empresas juveniles que han sido creadas, desarrolladas y que se mantienen en operación, o incluso han desaparecido. En este mismo sentido, no existe un catálogo adecuado respecto a las políticas gubernamentales, programas desde la sociedad civil y del ámbito empresarial que impulsen y/o apoyen el emprendimiento empresarial, sino que existe una información variada y dispersa.

- Aspectos financieros

Sin lugar a duda el obstáculo y reto más importante, las y los jóvenes tienen las intenciones, las capacidades, el conocimiento e incluso la experiencia, pero no tienen o no encuentran el medio a través del cual conseguir financiamiento que les posibilite iniciar su idea de negocio. En este sentido, el financiamiento se vuelve un reto que en la mayoría de los casos pasa factura a los nuevos emprendedores.

3.15 Apoyo al emprendimiento empresarial juvenil

Una de las instituciones del ámbito privado que destaca por fomentar el emprendimiento empresarial juvenil es IMPULSA. DESEM (Desarrollo Empresarial Mexicano). Está afiliado a Junior Achievement, organismo que desde 1919 es el líder en el desarrollo de programas de educación empresarial en el mundo y que llega a 4 millones de estudiantes por año en 106 países.

Ha permitido apoyar a más de 500 empresas a través de su proceso de aceleración y a más de 10,000 emprendedores gracias a su metodología.

Han ofrecido servicios orientados hacia el cliente de Consultoría, Formación y Capacitación, Servicios de Recursos Humanos, Incubación y Coaching basados en su experiencia, las mejores prácticas de la industria y talento de clase mundial a lo largo de los años.

La organización IMPULSA fomenta el emprendimiento empresarial juvenil a través de programas en donde se encuentran empresas y profesionales que comparten experiencias.

Los programas de IMPULSA “emprendedores empresarios” está enfocado a jóvenes que se encuentran en el nivel medio superior y superior, tiene una duración de 17 semanas y su desarrollo está dividido en tres etapas: etapa de formación; etapa de desarrollo; etapa de cierre.

El objetivo del programa es generar conocimientos y habilidades emprendedoras, busca que los jóvenes vivan la experiencia de convertir sus ideas en acciones concretas de forma organizada, y al mismo tiempo conozcan el funcionamiento de la empresa y como se pueden convertir en agentes económicos activos generadores de riqueza.

De acuerdo con la información obtenida de la institución, el proceso es el siguiente:

- En la etapa de formación

Los alumnos toman las decisiones relacionadas con la organización de la empresa: dividen las funciones, establecen la estructura jerárquica, eligen las autoridades, asumen responsabilidades específicas, definen el nombre y logo de la empresa, eligen un producto y hacen una investigación de mercado.

- En la segunda etapa de desarrollo

Una vez que la empresa se encuentra constituida y tiene un producto elegido, los jóvenes participantes diseñan una campaña de marketing para ubicar los productos y cumplir con las metas establecidas. El producto tiene que contar con algún valor agregado. También llevan la contabilidad y registro de todas las actividades y, a mitad de camino, son auditados por IMPULSA.

- Mientras que finalmente en la etapa de cierre

Los alumnos realizan una reunión con la Junta del Consejo de Administración para liquidar la empresa, elaboran un balance y redactan un informe sobre los logros obtenidos. Además, distribuyen las utilidades obtenidas entre los accionistas.

Otro de los programas que ofrece IMPULSA para apoyar al emprendimiento empresarial juvenil, es el Parque Financiero IMPULSA, se encuentra dentro de las instalaciones del Museo Modelo de Ciencia e Industria (MUMCI). Entre las actividades que se llevan a cabo en este Parque y que están dirigidas a jóvenes se pueden enunciar: preparar un presupuesto personal, utilizar responsablemente el crédito, fomentar el ahorro, tomar decisiones financieras inteligentes y la relación del dinero y las finanzas.

Otra institución del ámbito privado que impulsa el emprendimiento empresarial juvenil es la Fundación Educación Superior-Empresa. Esta organización civil surge en el año 2008, orienta sus actividades a interrelacionar los esfuerzos del sector productivo, gubernamental y educativo a través de programas, proyectos y servicios que impulsen el desarrollo del sector productivo, fortalezca la formación profesional y favorezca la empleabilidad de los egresados.

Se destaca el programa denominado Certamen Emprendedores, el cual está dirigido a estudiantes y recién egresados de Instituciones de Educación Superior de la República Mexicana, su objetivo es impulsar el talento emprendedor en jóvenes estudiantes de educación superior a través de proponer nuevas ideas de negocio, proyectos de emprendimiento innovadores y nuevas empresas.

En lo que respecta a este proyecto, se establecen de forma puntual y detallada las políticas de participación, así como los requisitos, el procedimiento que se debe de seguir para ser parte de este y los beneficios que se pueden obtener de ser ganador (Fundación Educación Superior-Empresa, 2021).

Por su parte la Comisión de Empresarios Jóvenes Coparmex orienta sus actividades a “fortalecer a través de la capacitación, asesoría y desarrollo de programas y proyectos para solventar las bases de sus empresas. Con el fin de ser el organismo referente en los jóvenes emprendedores del presente” (Coparmex, 2021).

Los objetivos que busca cumplir la Comisión de Empresarios Jóvenes Coparmex son los siguientes:

- Fomentar en los miembros de la comisión de Empresarios Jóvenes los principios y valores de la Coparmex a través del curso de inducción que se imparte año con año en el seminario de Liderazgo.
- Fortalecer a las Comisiones de Empresarios Jóvenes incrementando el número de participantes. Al mismo tiempo difundir las actividades generadas por la Comisión entre los miembros de la CEJ y la Comunidad Coparmex.

- Difundir entre los jóvenes estudiantes y egresados de las universidades, la importancia de emprender y motivar a la creación de nuevas empresas para el desarrollo del país.

3.16 Programas de dependencias de la administración pública federal

A continuación, se presentan los programas que ponen a disposición la administración pública federal.

Los emprendedores son mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla, (Secretaría de economía, 2012).

Los emprendedores constituyen la base de la pirámide empresarial y para materializar sus iniciativas en negocios rentables, requieren estructurar un esquema completo de apoyos que facilite la constitución de empresas, la permanencia de estas y su crecimiento en el mercado, (Secretaría de economía, 2012).

Asesoría Financiera PyME

La Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la pequeña y mediana Empresa y con el apoyo del Fondo PyME, han desarrollado el Esquema de Asesoría Financiera (antes Extensionismo), como una herramienta de apoyo para que las MiPyMEs que sean sujetas de crédito tengan acceso al financiamiento más adecuado a sus características y necesidades, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector.

La Red Nacional de Asesores Financieros (antes Extensionistas) surge como una respuesta para romper las barreras que han impedido una vinculación efectiva entre las PyMEs y la oferta de productos financieros enfocada a este sector.

La Red de Asesores Financieros está conformada por profesionales capacitados y acreditados por la Secretaría de Economía, quienes apoyan a los empresarios en sus gestiones para obtener el financiamiento más adecuado a sus necesidades. Hoy en día el asesor financiero acompaña de principio a fin al empresario durante todo el proceso para obtener un financiamiento, diagnosticando la viabilidad de un crédito para la empresa, seleccionando junto con éste, el producto más adecuado y, finalmente, lo ayuda a identificar el impacto del financiamiento obtenido.

Gracias a este programa de asesores financieros, la Secretaría de Economía ha logrado:

- Menos quebrantos en los créditos obtenidos con acompañamiento de un asesor financiero.
- Que 7 de cada 10 empresas atendidas por un asesor financiero obtenga un financiamiento.
- Incrementar el acceso al crédito de las empresas con poca capacidad de gestión.
- Implementar con mayor eficiencia los programas emergentes en diversos estados.

Centros México Emprende

Los Centros México Emprende otorgan servicios y apoyos públicos y/o privados para emprendedores y empresas, de manera integral, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar. Dan servicios a las empresas de manera integral a través de consultores empresariales previamente seleccionados y capacitados para este fin, (Secretaría de economía, 2012).

Algunos de los servicios que ofrecen son:

- Asesoría básica de los apoyos y programas existentes a emprendedores y empresas.
- Consultoría empresarial: diagnóstico, plan de mejora y gestión del crédito.

- Vinculación a otros programas de apoyo como MIPYMES, tuempresa.gob.mx, IMPI y SA.
- Formación empresarial presencial y en línea.
- Renta de espacios virtuales y físicos.

Programas

- Aplicación de diagnóstico
- Desarrollo de páginas Web
- Cursos de Harvard “Manage Mentor Plus” (en línea y a través de facilitadores)
- Consultoría empresarial DIES y JIC
- Consultoría financiera
- Talleres de Facturación Electrónica del SAT (gratuito)
- Curso MBA dirigido a empresarios
- Curso en línea de Compras de Gobierno en el sistema COMPRANET

Mercado de Deuda para Empresas

El programa tiene como objetivo financiar la institucionalización e instalación de Gobierno Corporativo en la empresa, a través del pago de servicios profesionales, equipamiento y sistemas que ayuden a fortalecerla, para que se convierta en candidato de emisión de deuda en la Bolsa Mexicana de Valores.

Para la operación de este programa, el Fondo PyME destinará los recursos a través del Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), en su carácter de organismo intermedio y administrador de los recursos del Programa.

La Asociación Mexicana de Capital Privado A.C. (AMEXCAP) fungirá como el operador del programa.

Estos recursos serán destinados exclusivamente para el financiamiento de las empresas que cumplan los requisitos establecidos en su convocatoria vigente, (Secretaría de economía, 2012).

Beneficiarios

El programa está dirigido a pequeñas y medianas empresas (PYMES) que:

- Facturan anualmente entre 50 y 250 millones de pesos.
- Se encuentren en etapas de expansión o consolidación.
- Tengan como objetivo su fortalecimiento institucional y les permita capitalizarse a través de la emisión de deuda en la Bolsa Mexicana de Valores.

El monto máximo para financiar por la empresa ganadora de la convocatoria vigente es de hasta un 90 por ciento del costo total del programa de trabajo, o hasta 10 millones de pesos. La empresa beneficiada deberá aportar como mínimo el 10 por ciento del costo total del programa de trabajo.

Conceptos financiables

- a. Servicios profesionales (Gobierno corporativo, documentación de procesos, finanzas corporativas, auditorías y servicios jurídicos).
- b. Sistemas ERP (equipamiento y licencia de software).
- c. Calificación bursátil (realizada por alguna de las 4 calificadoras reconocidas por CNBV).
- d. Costo de emisión (cuotas de la BMV, cuotas de la CNBV, intermediarios financieros, etc.)

Inscripciones

Las empresas que cubran el perfil descrito deberán registrarse en la página: www.amexcap.com/mercadodedeuda.

Descargar el cuestionario indicado al final del registro. Llenarlo apropiadamente y subirlo al mismo sitio, acompañado de los siguientes documentos en archivo adjunto:

- Documento en MS-Word con plan de trabajo de máximo 12 meses para la institucionalización de la empresa.
- Diagrama de Gantt y Presupuesto del plan de trabajo.

Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados

Este programa tiene como objetivo que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), así como los emprendedores, tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento adecuados a sus características y necesidades.

Para ello, la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, apoya la profesionalización y el fortalecimiento de intermediarios financieros especializados (IFES) en MIPYMES, así como a las instancias que tengan por objeto fomentar su desarrollo como canales de financiamiento para este sector.

A través de este Programa se apoyan acciones como consultoría, asistencia técnica, adquisición de sistemas y capacitación a fin de que los IFES cumplan con los estándares requeridos para tener acceso a fuentes de fondeo o desarrollen nuevos productos, con el fin último de que se multiplique el financiamiento a MIPYMES. Se promueve también la incorporación de estos intermediarios a los Programas de Garantías de la Secretaría de Economía, con el propósito de incrementar la oferta de crédito para las empresas. Estos apoyos están dirigidos a intermediarios que operen productos de financiamiento para MIPYMES como Uniones de Crédito, SOFOMES, SOFOLES, Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Entidades de Fomento Estatales, (Secretaría de economía, 2012).

Programa de Financiamiento para Emprendedor a través de la Banca Comercial

El programa proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio, a los proyectos de emprendedores que son incubados por alguna de

las incubadoras de negocios que forman parte del sistema nacional de incubación de empresas de la Secretaría de Economía.

El Programa de Capital Semilla PYME tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento a los proyectos de emprendedores que son técnica y financieramente viables, pero que no pueden tener acceso al sistema bancario comercial, y que no son atractivos para los Fondos de Capital de Riesgo y Capital Privado establecidos en el país, por el alto riesgo y elevados costos de transacción que involucran, (Secretaría de economía, 2012).

- **Visión**

Ser un instrumento eficaz, eficiente y oportuno, que contribuya elevar la competitividad del sector, de las micro, pequeñas y medianas empresas y contribuir así al desarrollo económico nacional.

- **Requisitos básicos**

- Que el emprendedor no tenga antecedentes negativos graves en el buró de crédito.
- Contar con constancia de Incubación emitida por la Incubadora que incubó y filtró su proyecto.
- Darse de alta en:

<http://www.capitalsemilla.economia.gob.mx/index.php> sistema <http://www.capitalsemilla.economia.gob.mx/index.php> e ingresar su solicitud de apoyo en tiempo y forma.

- Demostrar la viabilidad técnica, financiera y comercial a través de un plan de negocios.

Características de los apoyos

Para proyectos de negocios tradicionales y de tecnología intermedia

- Monto: un mínimo de 50 mil y hasta 500 mil pesos
- Porcentaje máximo de apoyo: Hasta 70% del costo total del proyecto
- Plazo: 36 meses
- Periodo de gracia: hasta 6 meses en capital
- Aportación de los emprendedores: por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto

Para proyectos de alta tecnología:

- Monto: un mínimo de 200 mil y hasta 1.5 millones de pesos
- Porcentaje máximo de apoyo: Hasta 70% del costo total del proyecto
- Plazo: 48 meses
- Periodo de gracia: 9 meses en capital
- Aportación de los emprendedores: por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto

Programa de Incubadoras

Red de incubadoras a nivel nacional que asesoran y acompañan a los emprendedores en la elaboración de su plan de negocios y apertura de su empresa, (Secretaría de economía, 2012).

Servicios que ofrece el programa

Consultoría para plan de negocios en una incubadora:

Apoyo económico (hasta del 70% con el Fondo PyME) para recibir asesoría y asistencia integral al emprendedor, en el interior de una Incubadora de Empresas,

desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de las operaciones de la empresa(Consultoría).

Apoyo para crear y fortalecer incubadoras de empresas:

- Apoyo económico (hasta del 50% con el Fondo PyME) a las instituciones interesadas en operar una Incubadora de Empresas, para la transferencia del modelo de incubación.
- Apoyo económico (hasta del 60% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para su equipamiento (equipo de oficina).
- Apoyo económico (hasta del 35% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para la adecuación o remodelación de sus instalaciones (Concepto de Infraestructura).
- Para conocer montos máximos de apoyo para cada concepto y por tipo de Incubadora (Tradicional, Tecnología Intermedia y Alta Tecnología) consultar Reglas de Operación del Fondo PyME.

Descargables en: www.fondopyme.gob.mx

Programa Nacional de Emprendedores

El Programa Nacional de Emprendedores tiene como objetivo promover e impulsar en los mexicanos la cultura y el desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos.

Con los apoyos otorgados por este programa integral, los emprendedores pueden desarrollar su idea empresarial, incubar el proyecto e incluso, en los casos financieramente viables, encontrar apoyo económico para empezar su empresa, (Secretaría de economía, 2012).

Descripción

Con eventos, giras, caravanas, modelos, programas específicos, talleres y sistemas, el Programa Nacional de Emprendedores lleva de la mano a todas aquellas personas interesadas en iniciar un negocio propio.

El Programa Nacional de Emprendedores cuenta con apoyos múltiples e integrales a través de sus componentes: Giras o Caravanas del Emprendedor, Eventos para Emprendedores, Modelo “Jóvenes Emprendedores”, Taller Yo Emprendo, Sistema Nacional de Incubación de Empresas, Programa Capital Semilla y Programa Piloto de Financiamiento.

Con esta iniciativa, la Secretaría de Economía diseña e implementa estrategias para promover la cultura emprendedora e impulsar el desarrollo empresarial, adoptando metodologías de emprendedores reconocidos por la Secretaría de Economía.

3.17 Programas de apoyo económico en el municipio de Jojutla

Programa Morelos Contigo

La Secretaría de Desarrollo Económico y del Trabajo, a través de Fondo Morelos, pone a disposición de los microempresarios el programa «Morelos Contigo», el cual otorga microcréditos sin intereses (los 3 primeros créditos) para la reactivación económica de los negocios formales.

Pretende dotar con recursos a los microempresarios que se encuentran en operación en zonas marginadas y de índices altos de violencia en el Estado de Morelos, que les permita fortalecer su entorno económico y social. Así como también aliviar su situación financiera, retomar su dinamismo y generar los nuevos puestos de trabajo, (Fondo Morelos, 2021).

Perfil del sujeto de apoyo

Hombre y mujeres mayores de 21 y menores de 70 años, que tengan en operación una actividad económica formal, en cualquiera de los sectores industrial, comercial, servicios o agroindustrial, que realicen sus actividades productivas dentro del Estado de Morelos.

Hombre y mujer de 21 a 70 años. Que tengan un negocio o actividad con mínimo 6 meses funcionando. Estar dado de alta ante el SAT. (Requisito a partir del segundo crédito en adelante).

Tabla 3.

Montos adquiridos por un Micro financiamiento-individual.

ETAPA	MONTO	PLAZO	TASA INTERÉS	SEGURO CRÉDITO
PRIMERA	2,000 – 5,000	8 catorcenas	0% (cero)	\$ 40
SEGUNDA	5,500 – 8,000	12 catorcenas	0% (cero)	\$ 40
TERCERA	8,500 – 15,000	16 catorcenas	0% (cero)	\$ 60
CUARTA	15,500 – 25,000	20 catorcenas	2.0% (uno)	\$ 80
QUINTA	25,500 – 35,000	24 catorcenas	2.0% (uno)	\$ 100

Fuente: Fondo Morelos. (2021). Micro financiamiento-individual. Fondo Morelos

Los interesados pagan un seguro de cobertura de crédito, en caso de fallecimiento o incapacidad permanente, dejan un fondo de garantía del 10% de monto autorizado, mismo que se devuelve en caso de no continuar y se cubre el costo por las fichas de depósito en el Banco.

Destino: Adquisición de mercancías, materias primas, sueldos y salarios y equipamiento.

Forma de pago: Catorcenal.

Fondo de garantía: Deudor solidario y garantía líquida del 10% sobre el monto aprobado.

Requisitos

Copia de la Constancia de Situación Fiscal.

Copia de identificación oficial con fotografía del solicitante y/o Deudor Solidario

Copia de comprobante de domicilio del negocio y particular del solicitante y deudor solidario.

Es necesario contar con una cuenta de guardadito de Banco Azteca.

Para realizar la solicitud a este beneficio es necesario enviar toda la documentación por correo electrónico, a la siguiente dirección: moreloscontigo@gmail.com

Fortalecer el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que tengan en operación una actividad económica dentro de los sectores de comercio, servicio, industria y construcción.

Destino: Capital de trabajo para compra de mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios, adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas.

Monto: Desde \$80,001.00 hasta \$3'000,000.00 para personas morales o físicas con actividad empresarial. El monto específico dependerá de las necesidades, capacidad de pago y de endeudamiento de la empresa.

Plazo: Hasta 36 meses para Capital de Trabajo, hasta 60 meses para Activos Fijos, y hasta 2 meses de periodo de gracia incluidos (opcionales).

Forma de pago: Mensual de capital e intereses.

Tasa de Interés: 12% anual sobre saldos insolutos, y 9.5% por pago puntual.

Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).

Garantías: Deudor Solidario hasta \$350,000.00 o Garantía Inmobiliaria con cobertura mínima de 2 a 1, en adelante.

Comisión por apertura: 2.75 % sobre el monto autorizado y por única ocasión

En función de garantizar la disminución del riesgo crediticio en las operaciones, Fondo Morelos a través de su personal, podrá solicitar información adicional o complementaria a los requisitos base.

Para realizar la solicitud a este programa es necesario mandar documentación a través de la siguiente dirección: <http://www.fondomorelos.gob.mx/propyme/>

Emprendedores: Primer Impulso

Tiene como objetivo contar con una fuente de financiamiento que permita promover e impulsar en los Morelenses la cultura y desarrollo empresarial, que resulte en la creación de una micro o pequeña empresa, en zonas urbanas o rurales mediante la operación de productos financieros en condiciones preferenciales que incluyan el apoyo crediticio y asesoría financiera, así como facilitar el acceso a la capacitación hacia los nuevos empresarios.

Esquema de Financiamiento

Destino: Capital de trabajo para compra de mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios, acompañamiento obligatorio por 6 meses, gastos de constitución, marcas, patentes y relacionados. Activos Fijos (Adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas).

Monto: Desde \$30,000.00 Hasta \$200,000.00 para personas físicas o morales. El monto específico dependerá de las necesidades y capacidad de pago y de endeudamiento de la empresa.

Plazo: Hasta 48 meses con 3 meses de periodo de gracia incluidos únicamente en Capital (opcionales).

Tasa de Interés: 12% anual sobre saldos insolutos, y 9 % por pago puntual.

Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).

Garantías: Deudor Solidario o Garantía Inmobiliaria en proporción 1.5 a 1.

Comisión por apertura: 2% sobre el monto autorizado y por única ocasión

Micro negocios: Fortalece

Su objetivo es tener una fuente de financiamiento alterna para personas físicas o morales, que permita fortalecer el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que realicen una actividad económica dentro de los sectores del comercio, servicio, turismo, industria y agroindustria.

Esquema de Financiamiento

Destino: Capital de trabajo para compra de Mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios.

Activos Fijos: Adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas.

Monto: De \$10,001 hasta \$120,000.00 para personas morales o físicas. El monto específico dependerá de las necesidades y capacidad de pago y de endeudamiento de la empresa.

Plazo: Hasta 24 meses para Capital de Trabajo

Hasta 36 meses para Activos Fijos.

Periodo de Gracia: Hasta 3 meses de periodo de gracia incluidos, únicamente en Capital (opcionales).

Forma de pago: 18% anual sobre saldos insolutos, y 12% por pago puntual.

Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).

Garantías: Aval con ingresos o Garantía Hipotecaria en proporción 2 a 1.

Comisión por apertura: 2.00 % sobre el monto autorizado y por única ocasión.

En función de garantizar la disminución del riesgo crediticio en las operaciones, Fondo Morelos a través de su personal, podrá solicitar información adicional o complementaria a los requisitos base.

Para realizar la solicitud a este programa es necesario mandar documentación por correo electrónico, a la siguiente dirección: fortalece@fondomorelos.gob.mx

Micro financiamiento individual

Su objetivo es fortalecer y consolidar proyectos productivos y de autoempleo, mediante el otorgamiento de micro financiamiento individual. (Hombres)

Tabla 4.

Esquema de Financiamiento, Micro financiamiento-individual. Fondo Morelos

Ciclo	Monto	Plazo	Seguro Crédito	Tasa de Interés
Primero	\$ 2,500 a \$ 10,000	12 catorcenos	\$ 50	3.0 %
Segundo	\$10,500 a \$20,000	16 catorcenos	\$ 70	3.0 %
Tercero	\$20,500 a \$30,000	20 catorcenos	\$ 90	3.0 %
Cuarto	\$30,500 a \$60,000	24 catorcenos	\$ 120	3.0 %

Fuente: Fondo Morelos. (2021). Micro financiamiento-individual. Fondo Morelos.

Destino: Adquisición de mercancías, materias primas, sueldos y salarios.

Forma de pago: Se realizarán catorcenal. Cada depósito tiene un costo de \$15.00 pesos por ficha. Pagos por Telecom \$15.12 extra por depósito.

Fondo de Garantía: Deudor Solidario, será obligatorio constituir un Fondo de Garantía equivalente al 10 %.

Requisitos

-Copia de identificación oficial con fotografía del solicitante y/o deudor solidario (credencial de elector, pasaporte).

-Copia de comprobante de domicilio del negocio (agua, luz o teléfono) y particular del Solicitante y Deudor Solidario.

-Garantía Deudor Solidario: Carta de Aceptación y Patrimonio.

-Cubrir su cuota por seguro de cobertura del crédito.

Nota: Es necesario contar con una cuenta de guardadito de Banco Azteca para la recepción de recursos y proporcionar el estado de cuenta.

Perfil del sujeto de apoyo

- Hombre y mujeres mayores de 18 y menores de 70 años
- Experiencia en el negocio de 6 meses por lo menos
- Tasa de interés de 3 % mensual.

Todos y cada uno de los programas en el municipio de Jojutla mencionados anteriormente cuenta con una serie de formatos que deben ser completados en su totalidad y que los empresarios deben cumplir al solicitarla, a continuación, se nombraran cada uno de ellos (ver formatos en el anexo B).

Formatos para programa: Propyme, Emprendedores, Fortalece y Micro financiamiento individual.

Propyme

- Solicitud Única de Crédito
- Requisitos y condiciones
- Formato de autorización buró de crédito
- Carta deudora solidario
- Solicitud de transferencia

Financiamiento para emprendedores “Primer Impulso”

- Solicitud Única de Crédito
- Requisitos y condiciones
- Formato de autorización buró de crédito
- Carta deudora solidario
- Solicitud de transferencia

Crédito Fortalece

- Solicitud Única de Crédito
- Requisitos y condiciones
- Formato de autorización buró de crédito
- Aceptación del compromiso aval
- Simulador de pagos

Micro financiamiento individual

- Solicitud Única de Crédito
- Solicitud de transferencia

Capítulo 4. Metodología

4.1 Enfoque Metodológico

En este apartado se presenta la metodología para llevar a cabo cada una de las diferentes etapas de la presente investigación.

En cuanto al enfoque de la investigación, es del tipo cuantitativo, ya que se utiliza la recolección de datos, los cuales ayuda para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico.

4.2 Población y Censo

Tomando en cuenta que ya se conocía el total del número de alumnos del grupo de administración, no se calculó ninguna muestra. La investigación llevada a cabo tuvo por sujeto de estudio a los jóvenes estudiantes del octavo semestre de dicha licenciatura.

Debido a que el número total de la población fue de 28 alumnos, se decidió realizar un censo dado que, la cantidad de alumnos era pequeña.

4.3 El cuestionario

Para recolectar la información se realizó un cuestionario mismo que está diseñado por elaboración propia y que está conformado de la siguiente manera:

El primer apartado consta del objetivo de dicho instrumento e instrucciones para que sea de mayor facilidad y comprensión al lector.

Posteriormente se requiere de un dato sociodemográfico, que en este caso es de importancia conocer para obtener información general de los informantes, tal como, el género.

Por consiguiente, el segundo apartado consta de 10 preguntas cerradas, de las cuales 4 son de tipo dicotómicas y 6 de opción múltiple. (Ver ANEXO A).

Dichas preguntas fueron elaboradas con la finalidad de recabar información necesaria al momento de recolectar y analizar los datos para beneficio de esta investigación.

4.4 Aplicación del cuestionario y procesamiento de los datos

Se realizó un cuestionario de once preguntas en Google forms, el cual fue enviado el día 05 de mayo del 2021 de manera personal a todos y a cada uno de los estudiantes de octavo semestre a través de un grupo de WhatsApp, el cual fue creado con anterioridad y en el cual participo. El día 12 de mayo se concluyó la recopilación todos los cuestionarios.

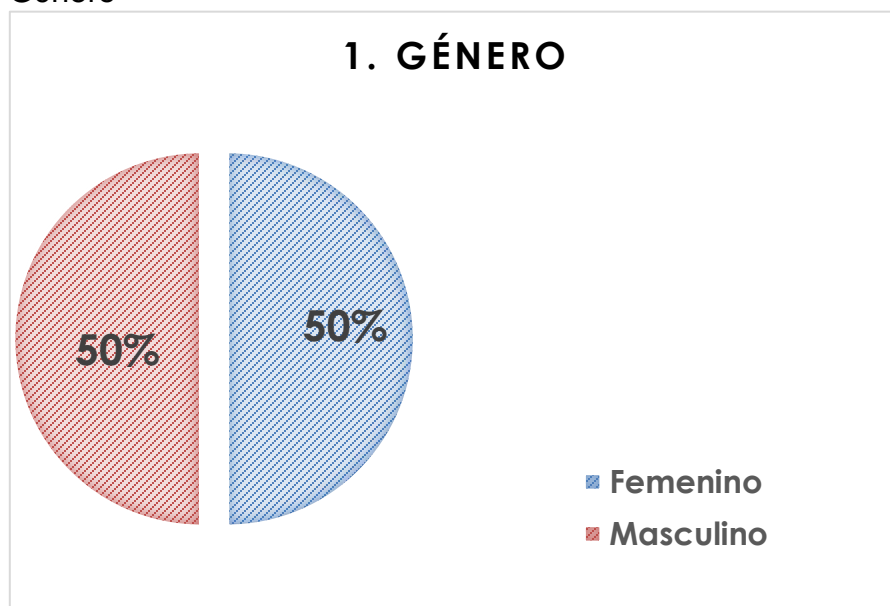
Una vez contando con la participación total de los estudiantes se dio seguimiento a los datos obtenidos, Google forms pudo conectarse de manera automática a una hoja de cálculo en Excel, permitiendo así procesar la información y generar las gráficas correspondientes mediante estadística descriptiva, la cual fue utilizada para poder presentar nuestros datos cuantitativos.

4.5 Resultados

En el presente capítulo se mostrarán los resultados que se obtuvieron del cuestionario que se aplicó a los estudiantes universitarios.

En la gráfica 1 se puede observar que en el grupo de octavo semestre de la carrera de administración no predomina un género más que el otro, sin en cambio, se encuentra de una manera equitativa; la licenciatura de administración tiene un total de 28 alumnos, el cual 14 son mujeres y 14 son hombres, representado cada uno con el 50% en ambos géneros.

Gráfica 1.
Género

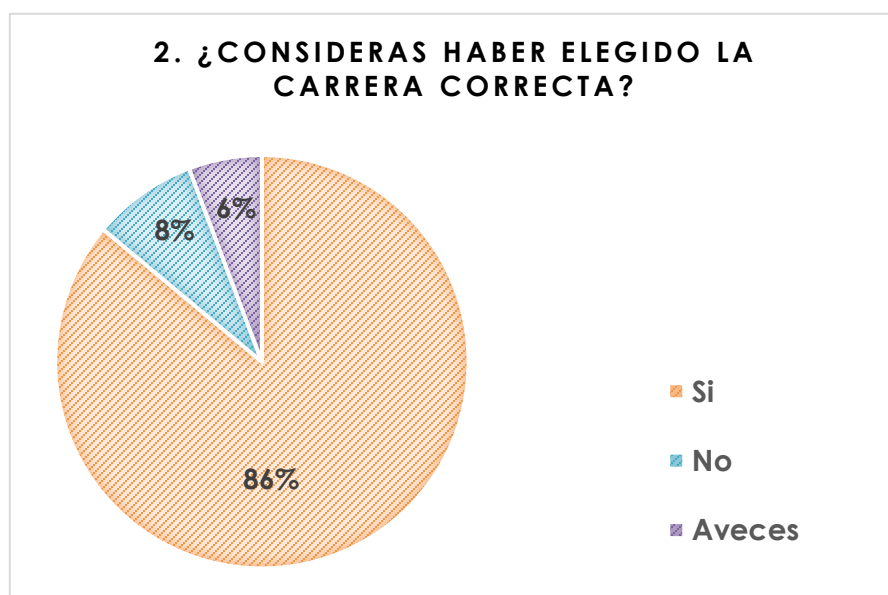


Fuente: Elaboración propia

En la gráfica 2 se puede observar que un 86% consideran haber elegido la carrera correcta, mientras que un 8% de los estudiantes menciona no haber elegido correctamente. Es fundamental conocer estos resultados ya que, la elección correcta de una carrera ayuda a establecer las metas profesionales de cada alumno, además nos da una idea de sus talentos, habilidades y sus intereses personales.

Gráfica 2.

Porcentaje de alumnos que consideran haber elegido la carrera correcta



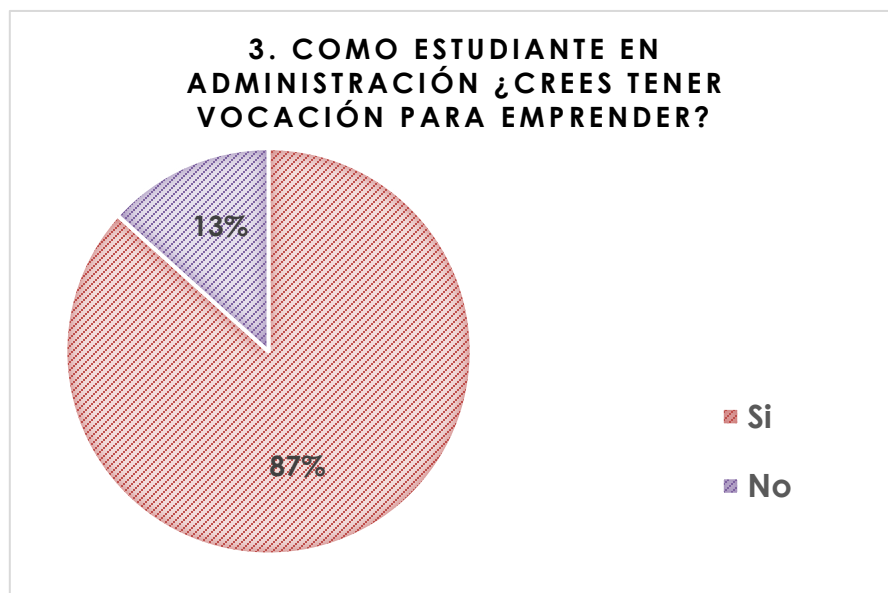
Fuente: *Elaboración propia*

Se decidió conocer el número total de estudiantes que considera tener vocación para iniciar un emprendimiento, ya que, de ello dependen sus intereses y capacidades. Dentro de esta investigación es de gran relevancia la vocación, ya que es lo que nos dará más garantías de éxito.

En la gráfica 3 existe un resultado con un total del 87% que si considera tener vocación para iniciar su propio negocio y solo un mínimo del 13% de los alumnos no creen tenerlo.

Gráfica 3.

Porcentaje de alumnos que creen tener vocación para emprender

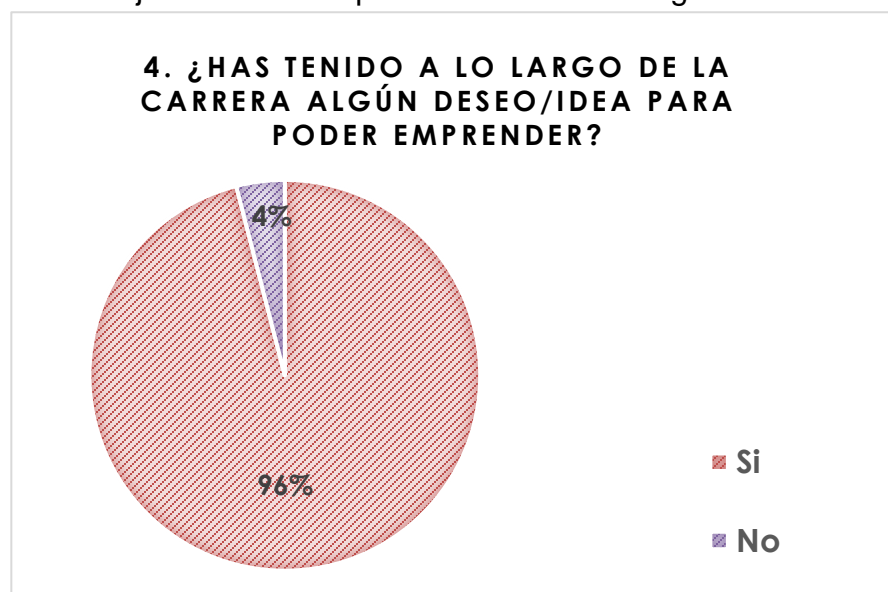


Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la gráfica 4, de manera favorable el 96% de los alumnos de la carrera en algún momento si han tenido un deseo/idea de emprender, y afortunadamente solo el 4% de los jóvenes a lo largo de la carrera no ha pensado en iniciar ningún negocio, esto debido a la falta de interés o algún otro factor influyente.

Gráfica 4.

Porcentaje de alumnos que han deseado en algún momento emprender

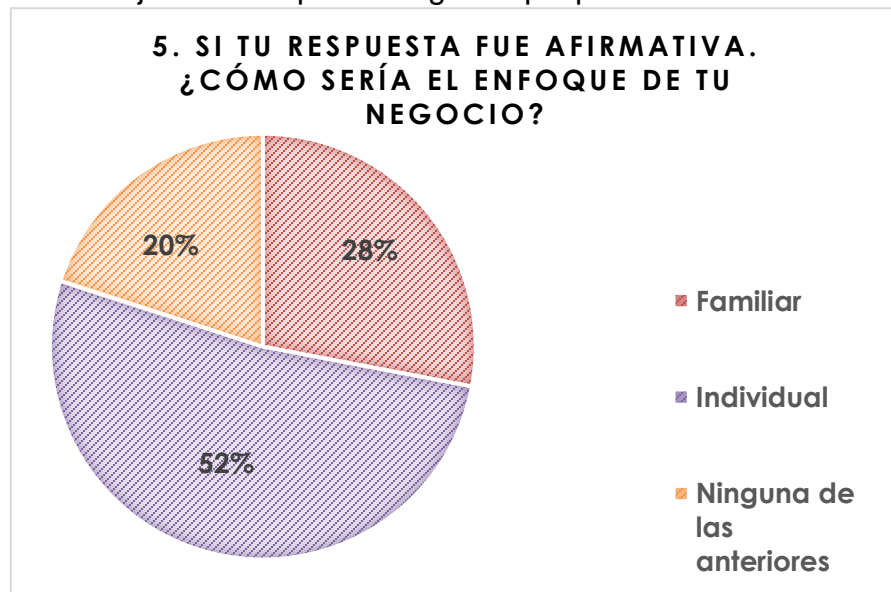


Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la gráfica 5, el 52% de los estudiantes del octavo semestre prefiere tener su propio negocio de manera individual, mientras que el 28% prefiere realizarlo de manera familiar y solo el 20% no le gustaría ninguna de las dos opciones mencionadas. Cabe señalar que los emprendedores individuales, tienden a pensar que es la manera más rápida, sencilla y económica de dar de alta un negocio, además de mantenerse en control total y la gestión de su empresa.

Gráfica 5.

Porcentaje del enfoque de negocio que prefieren los estudiantes



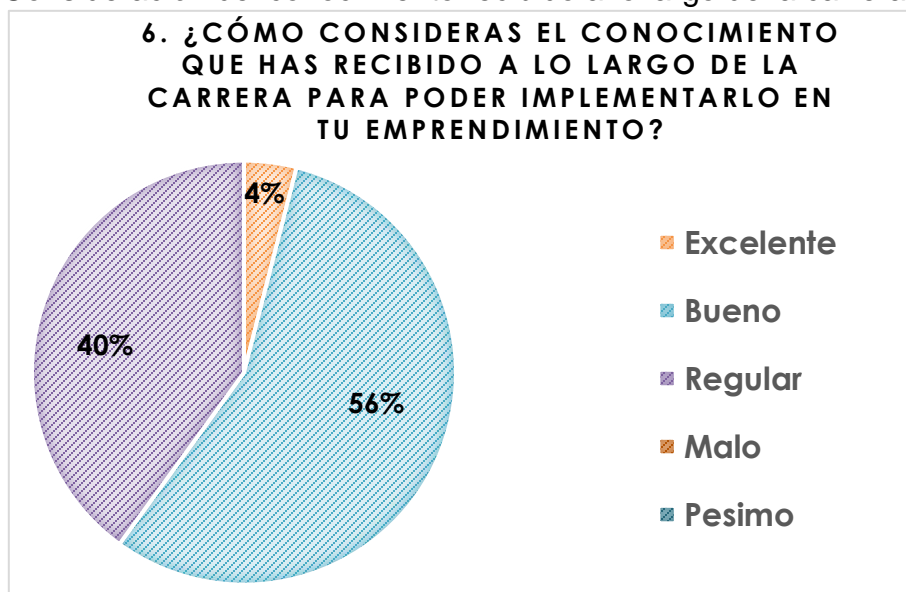
Fuente: Elaboración propia

A lo largo de la carrera se han adquirido conocimientos teóricos y prácticos para poder aplicar a la hora de emprender, pero es importante conocer la opinión de los alumnos respecto al conocimientos que han recibido a la largo de su carrera, porque, ¿Qué sucede si los alumnos consideran regular el conocimiento recibido, cómo van a poder emprender si les falta conocimiento o creen que les falta?.

La gráfica 6 nos muestra que solo un 4% de los alumnos considera haber adquirido un excelente conocimiento, el 56% de los estudiantes creen haber recibido un conocimiento bueno, y con un 40% de los alumnos lo consideran regular. Dejando a lado el conocimiento malo y pésimo con un 0%.

Gráfica 6.

Consideración del conocimiento recibido a lo largo de la carrera

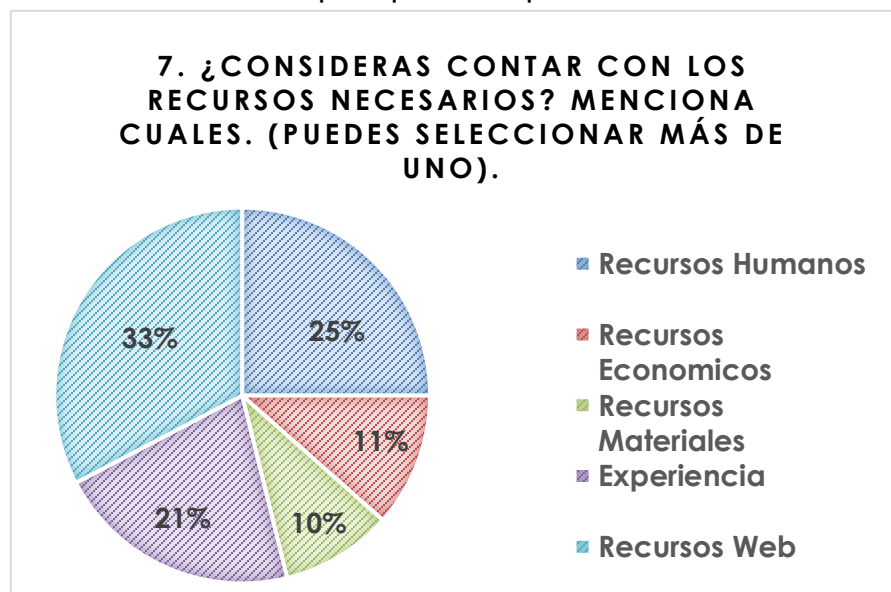


Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la gráfica 7 los alumnos consideran tener con mayor porcentaje el recurso web representando un 33%, mientras que el 25% optaron por el recurso humano y el 21% considera contar con la experiencia suficiente para ser frente a su negocio, no obstante, con los menores porcentajes, el 11% cuenta con los recursos económicos y finalmente el 10% de los alumnos, cuenta con el recurso material.

Gráfica 7.

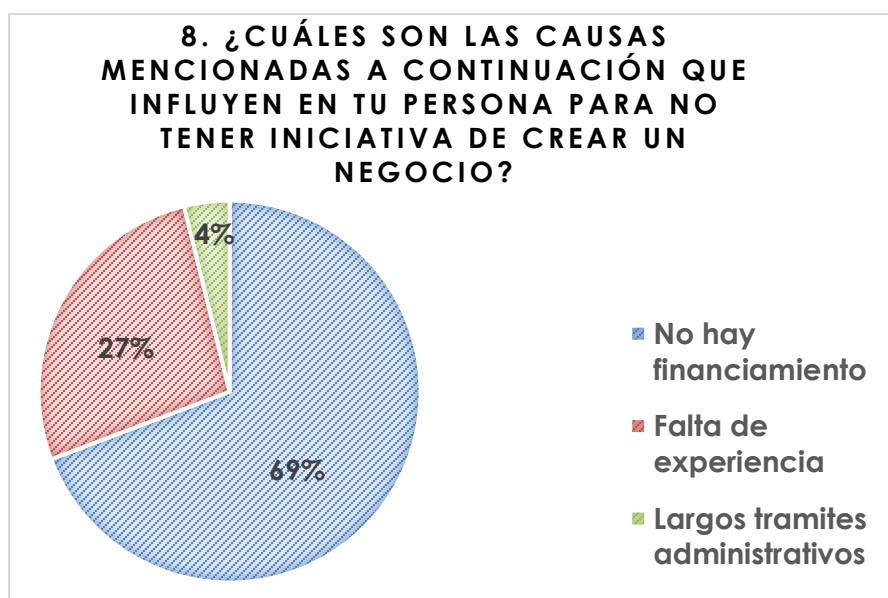
Recursos necesarios para poder emprender



Fuente: Elaboración propia

La gráfica 8 muestra cuales son las causas que influyen para no crear un negocio dando como resultado que el 69% los estudiantes representan que no hay financiamiento, mientras que el 27% es derivado a la falta de experiencia y solo un 4% mencionó que es debido a los largos trámites administrativos.

Gráfica 8.
Causas que influyen para no iniciar un negocio

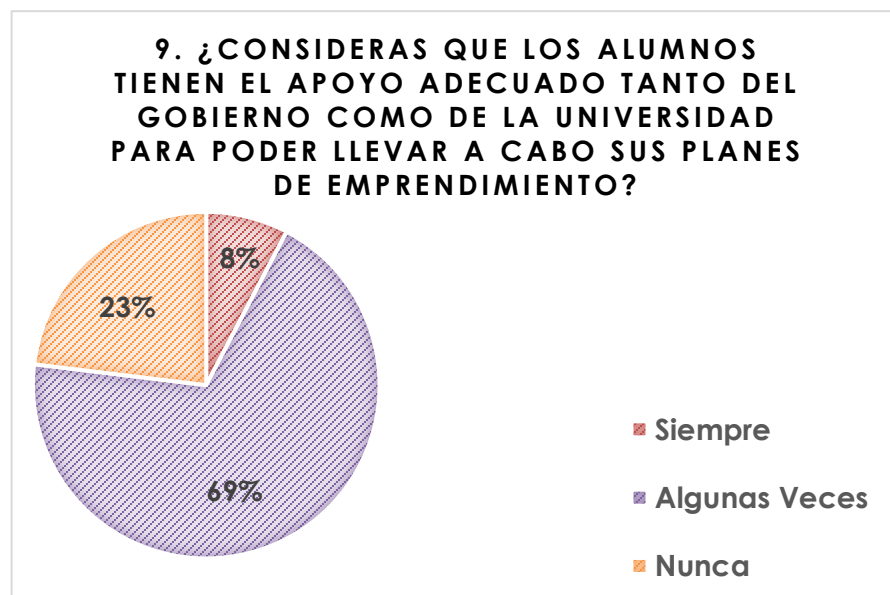


Fuente: Elaboración propia

La gráfica 9 señala la forma en que los alumnos perciben el apoyo tanto de la universidad como del gobierno, el 69% considera que solo algunas veces el gobierno y la universidad apoya a los jóvenes universitarios a crear sus propios negocios, el 23% considera que la universidad y el gobierno nunca ha recibido el apoyo adecuado, y finalmente el 8% nos dice que siempre ha recibido apoyo por parte de ambos.

Gráfica 9.

La forma en que los alumnos perciben el apoyo tanto del gobierno como de la universidad

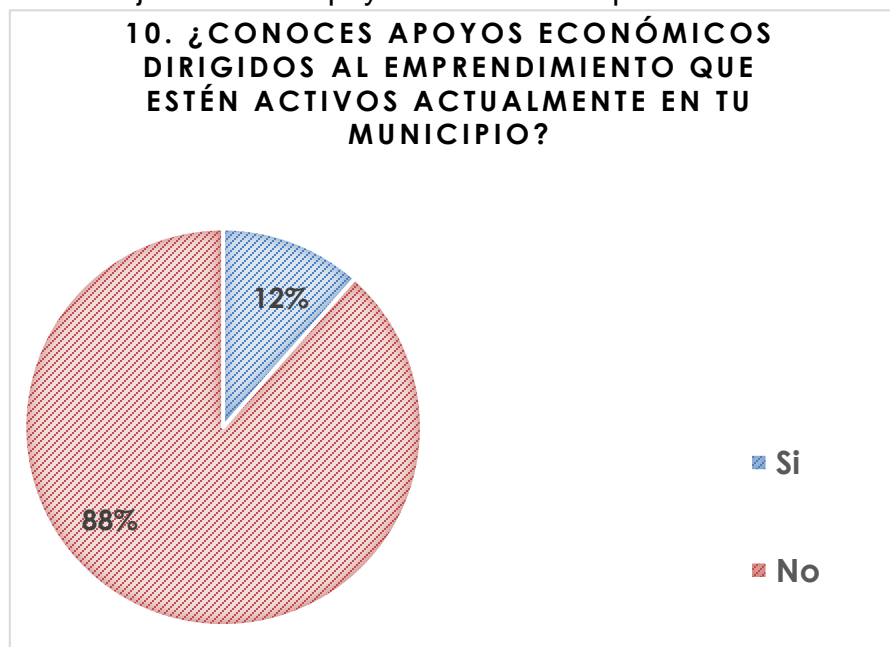


Fuente: Elaboración propia

La gráfica 10 muestra que el 88% de los alumnos no conoce ninguna institución que pueda apoyarlos a financiarse para comenzar a emprender, y solo el 12% representa a quienes, si están al tanto en conocer tales apoyos, siendo un mínimo porcentaje de su totalidad.

Gráfica 10.

Porcentaje sobre los apoyos económicos que conocen.



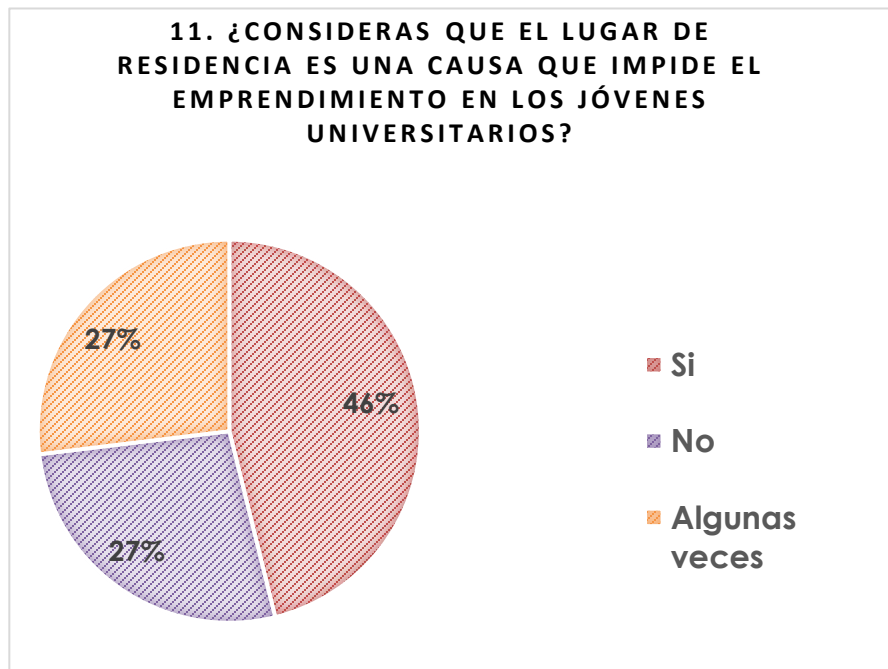
Fuente: Elaboración propia

Para complementar los resultados que se observan en la gráfica 10 se les preguntó a los estudiantes si conocían el nombre de los apoyos económicos otorgados por el gobierno; las respuestas revelaron el conocimiento de tres apoyos, Apoyo Morelos, Crédito a microempresarios del fondo Morelos y Bancarias. El resto de los alumnos, aseguro no conocer ningún apoyo económico en su municipio.

Finalmente se encontró una de las causas que se puede anexar a la investigación, los estudiantes con un 46% considera que el lugar de residencia si les afecta en el momento de querer iniciar su propio negocio, el 27% considera no afectarles y de la misma manera el 27% considera que solo algunas veces si es un impedimento para emprender.

Gráfica 11.

Porcentaje que considera el lugar de residencia como un impedimento para emprender



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

Como se ha mostrado anteriormente, se concluye a grandes rasgos que las causas que impiden emprender a los jóvenes universitarios son por falta de experiencia, conocimiento en los negocios, largos trámites administrativos y la falta de financiamiento. Sin embargo, una vez procesados los datos, se concluye que la causa principal es la falta de financiamiento representado por un 69%. Sin duda es la causa que más predomina actualmente en los jóvenes universitarios de octavo semestre, no obstante, hoy en día si existen proyectos que van dirigidos a pequeños emprendedores que van iniciando con algún negocio, y a su vez, brindan apoyo para su realización mediante capacitaciones o asesorías, los jóvenes no están del todo informados acerca de tal apoyo por parte de las autoridades correspondientes al municipio, y consideran que algunas veces cuentan con el apoyo de la universidad para poder llevar a cabo sus planes de emprendimiento.

Por consiguiente, la segunda causa que más predomina con un 27% es la falta de experiencia en la creación de un negocio, debido que, existen diversos factores que influyen en su impedimento por emprender una vez concluida su profesión, generalizando se debe a que no se sienten seguros al realizarlo, ya que, no cuentan con la totalidad de los recursos necesarios y deciden no llevarlo a cabo por no estar lo suficientemente preparados y así no generar pérdidas antes de tiempo o el fracaso total.

En último lugar, un mínimo porcentaje (4%) de los estudiantes optaron que su principal causa son los largos trámites administrativos, ya sea por la falta de interés o de tiempo, o lo consideran como algo muy tedioso e innecesario.

Ahora bien, en la hipótesis presentada como “La falta de experiencia, de conocimientos prácticos en materia de negocios, los largos trámites administrativos y la falta de financiamiento provoca desinterés por emprender en los jóvenes universitarios”, es considerada como aprobada, dado que, los resultados obtenidos demuestran que la falta de financiamiento y la falta de experiencia si son consideradas como una de las principales causas de impedimento en la creación

de negocios, sin embargo, no quita su visión ni el deseo por emprender e iniciar un negocio de manera individual.

Sin duda alguna es importante mencionar que las fuentes de financiamiento son limitadas, escasas y de alguna manera desconocida para muchos de los universitarios según la investigación, pero esto no quiere decir que no existan programas de apoyo que impulsen a los emprendimientos que ya están establecidos en el mercado o inclusive a los nuevos emprendimientos.

El objetivo general que se planteó fue conocer las causas principales que impiden el emprendimiento de los estudiantes de octavo semestre de la carrera de administración, mismo que una vez analizados los resultados obtenidos este objetivo se cumple, aunque cabe señalar que independientemente de las opciones fijadas existen múltiples causas y factores más que también influyen en los estudiantes.

El principal objetivo específico fue determinar cuál de las variables (falta de experiencia, los largos trámites administrativos y la falta de financiamiento) se encuentra con mayor porcentaje en los estudiantes como la causa principal que imposibilita el emprendimiento. Este objetivo se cumple, ya que, mediante los resultados se muestra que la falta de financiamiento es la principal causa que repercute al emprendimiento de los jóvenes.

El segundo objetivo específico, establecido como explorar sobre los programas que apoyan al emprendimiento en el estado de Morelos, se analizó que si existen tales apoyos es cuestión de informarse con las instituciones u organismos correspondientes para obtener más información, cabe destacar que la principal fuente de información es a través de los ayuntamientos o personas allegadas, mismos que por medio de apoyos gubernamentales o de la nación brindan apoyos económicos, materiales, asesorías, capacitaciones, entre otros, de esta forma los alumnos pueden considerarlos y así promover e impulsar en la creación de proyectos de emprendimiento. Por lo que también se dio cumplimiento a dicho objetivo.

Derivado a los cuestionamientos establecidos dentro del planteamiento del problema se dan por cumplidos, dado que, el instrumento aplicado arroja la información necesaria para dar respuesta a ellos. Y se puede concluir que, 96% de la población tienen la idea o deseo por emprender en algún momento, aunque solo el 87% considera tener vocación para iniciar su propio negocio ya sea dándole un enfoque individualista o por darle seguimiento al negocio familiar. No obstante, es importante mencionar que la población encuestada considera tener los recursos necesarios a su disposición para emprender, siendo el recurso web (33%) y el recurso humano (25%) los primordiales, siendo de menor disponibilidad el recurso económico y material, ya que, no siempre cuentan con el apoyo de alguna institución para darle el seguimiento adecuado a su emprendimiento.

Por último, se recomienda continuar indagando en la misma línea de investigación, sobre todo en temas de interés personal por emprender, como la importancia del emprendimiento con relación al entorno del país, la experiencia en la creación de un negocio, así como también de las principales fuentes de financiamiento que puedan apoyar a los emprendedores para que los universitarios deseen darle continuidad una vez concluida su carrera universitaria y sea una inspiración para futuras generaciones, de tal modo que, puedan seguir creciendo a nivel personal y/o profesional y poner en alto a la institución.

Referencias Bibliográficas

Acs, Z. & Armington, C. (2006). *Emprendimiento, Geografía y Economía Americana Crecimiento*. Cambridge: Prensa de la Universidad de Cambridge.

Acs, Zoltan J.; Mueller, P. (2008). Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles, and elephants. in: *Small Business Economics*.

Alcaraz, R. (2000). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill

Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw Hill

Aldrich, S. y Wiedenmayer, G. (1993). De los rasgos a las tasas: una perspectiva ecológica sobre fundamentos organizacionales.

Aldrich, H. y Zimmer, C. (1986). Emprendimiento a través de las redes sociales. En: *El arte y la ciencia del espíritu empresarial*.

Almagro, G. y Manzano, S. (2020). "Inhibidores para emprender que pueden atenderse desde un enfoque de orientación para la carrera: el caso de los estudiantes emprendedores de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)".

Alonso, M. y Galve, C. (2008). El emprendedor y la empresa una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 5-44.

Arenius, P. y Minniti, M. (2005). Variables perceptivas y emprendimiento naciente. *Revista de economía empresarial*, 24 (3) ,233-247.

Audretsch, D. y Lehmann, E. (2005). El eslabón perdido de Mansfield: El impacto del conocimiento efectos indirectos sobre el crecimiento de las empresas.

Baba, Y., & Imai, K. (1993). Una concepción reticular de la innovación y el impulso empresarial: La evolución de los sistemas VCR. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 135, 27-37.

Banco Interamericano de Desarrollo, (2004). El nuevo rostro empresarial. Indagación sobre el empresariado juvenil en América Latina y el Caribe. Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo.

Barón, R. (2000). Perspectivas psicológicas sobre el espíritu empresarial: cognitivas y sociales Factores en el Éxito de los Emprendedores. Direcciones actuales en ciencia psicológica, 9, 15-19.

Baumol, W. (1993). El Emprendedor, una teoría económica. Prensa del MIT.

Begley, T. & Boyd, D. (1987). Características psicológicas asociadas con el desempeño en Empresas Emprendedoras y Pequeñas Empresas. Revista de Negocios Venturing, 2, 79–93.

Birch, D. (1987). The job creation in America. New York: The Free Press, 1, 107-117.

Brockhaus, R. (1982). La psicología del emprendedor. Enciclopedia del emprendimiento ,39-56.

Brunet, I., y Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor, 73, 81-103.

Bueno, E. (1999). Gestión del conocimiento y capital intelectual: Experiencia es España, Comunidad de Madrid-IU Euroforum Escorial Madrid.

Camp, M. (2005). El nexo innovación-emprendimiento: una evaluación nacional de Emprendimiento y Crecimiento y Desarrollo Económico Regional. Pequeños negocios. Administración, 256, 2-69.

Cantillon, R. (1755). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. México: Fondo de Cultura Económica.

Cassar, G. (2006). Costos de oportunidad del emprendedor y crecimiento previsto de la empresa. Diario de Empresas de riesgo, 610–632.

Casson, M. (1982). El emprendedor: una teoría económica. Totowa, Nueva Jersey: Barnes & Noble Libros.

- Casson, M. (1995). *Emprendimiento y Cultura Empresarial*. Aldershot, Reino Unido y Brookfield, Edward Elgar, Estados Unidos.
- Cazorla, L. (2008). *Problemática financiera de la PYME: Análisis teórico de los factores determinante*. Universidad de Almería. Departamento de Dirección y Gestión de empresas.
- Christensen, M. (1994). *La identificación de emprendedores de negocios usando la actitud*. Calgary: Prensa de la Universidad de Calgary.
- Coase, R. (1937). *La naturaleza de la empresa*. Económica.
- Collins, O. (1964). *Los hacedores de organizaciones: un comportamiento Estudio de empresarios independientes*. Nueva York: Meredith.
- Coon, D. (2004). *Introducción a la Psicología*. Minneapolis: West Publishing Company.
- Coparmex (2021). *Comisión de Empresarios Jóvenes de México*. <https://coparmex.org.mx/coparmex-en-tu-estado/>
- Díaz, J., Hernández, R. & Barata, M. (2007). *Estudiantes universitarios y creación de empresas. Un análisis comparativo entre España y Portugal. Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*.
- Drucker, P. 1985. *La innovación y el empresario innovador*. Edhasa, 25-26; 35-44.
- Dúran, J. (s.f.). "Emprendimiento Juvenil en México".
- Fondo Morelos. (2021). *Micro financiamiento-individual*. Fondo Morelos. <http://www.fondomorelos.gob.mx/microfinanciamiento-individual/>
- Forbes. (2014). *Forbes México. Obtenido de Emprendedores*: <http://www.forbes.com.mx/8-pasos-para-emprender-desde-cero/>
- Fuller-Love, N., Lim, L. y Akehurst, G. (2006). *Étnica Emprendimiento*. *Revista de Gestión y Emprendimiento Internacional*, 2, 429–39.

García, V. (2015). "Emprendimiento Juvenil Como Respuesta A La Crisis De Empleo".

Garnsey, E. (1998). La génesis del entorno de alta tecnología: un estudio en complejidad. *Revista internacional de investigación urbana y regional*, 22, 361–377.

Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.

Gartner, W. (1988): ¿Quién es un emprendedor? es la pregunta equivocada. *Diario americano de Pequeñas Empresas*, 12(4), 11-32.

Gibb, A. A. (1993). Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 1-24

Giurfa, J. (2012). Estudio de desarrollo emprendedor de la población joven en la provincia de Tacna. Universidad Privada de Tacna.

Griliches, Z., (1990). Estadísticas de patentes como indicadores económicos: una encuesta. *Diario de Literatura económica* 28, 1661–1707.

Hannan, M., y Freeman, J. H. (1977). La ecología de poblaciones de las organizaciones. *Americano Revista de Sociología*, 82(5), 86-118.

Hernández, C., Pérez M. & Hernández, M. (2021). Los estudiantes politécnicos en México y sus percepciones sobre los miedos que los obstaculizan para emprender.

Hsu, D., Roberts, E. & Eesley, C. (2007). Emprendedores de Base Tecnológica Universidades. *Política de investigación*, 36, 768–788

Inenka Business Shool. (2021). Algunos objetivos laborales de un emprendedor.

Instituto Mexiquense del Emprendedor. (2022) Sistemas estatal de incubadoras de empresas. https://ime.edomex.gob.mx/sistema_estatal_de_incubadoras_de_empresas

Jurik, N. (1998). Getting away and getting by: Experiencies of self-employed homeworkes. *Work and occupations*, 25(1), 7–35.

Kalnins, A. & Chung, W. (2006). Capital Social, Geografía y Supervivencia: Inmigrante Gujarati Emprendedores en la industria hotelera de los Estados Unidos. *Ciencias de la administración*, 52(2), 233–47.

Kantis, H. (2010). *Desarrollo emprendedor*. Madrid: IDB, 54.

Kantis, H., Angelelli, P. & Gatto, F. (2000) Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿de qué depende su creación y supervivencia? Universidad Nacional de Córdoba. Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur.

Kickul, J., Gundry, L. & Whitcanack, L. (2005). ¿Intuición versus Análisis?: Prueba diferencial modelos de estilo cognitivo sobre la autoeficacia empresarial y la intencionalidad. *Procesamiento de la Información y Emprendimiento Congreso de cognición*.

Kihlstrom, R. & Laffont, J. (1979). Una teoría empresarial de equilibrio general de la empresa Formación Basada en la Aversión al Riesgo. *Revista de Economía Política*, 87, 719–740.

Kirchhoff, B. & Phillips, B. (1992). Research applications of the small business data base of the US small business administration. *The state of the art of entrepreneurship*, 243-267.

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. (1982). La teoría del emprendimiento en el crecimiento económico. *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, 272–276.

Kirzner, I. (1979). Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship. *The austrian economics newsletter*, 2(3), 1-16.

Knight, F. (1921). Empresa y beneficio: En Riesgo, incertidumbre y beneficio, 264-290.

Koellinger, P. & Minniti, M. (2006). No por falta de intentos: el espíritu empresarial estadounidense en blanco y negro. *Revista de economía de pequeñas empresas*, 27 (1), 59-79.

Krueger, N. (1989). El papel de la autoeficacia percibida en la formación de empresarios. Percepciones de riesgo. *Disertación inédita*, la Universidad Estatal de Ohio.

Krueger, N. & Kickul, J. (2005). Discrete choice modeling of venture preferences: The impact of mental prototyping. Paper at the Babson College Entrepreneurship Research Conference, Babson Park, MA.

Krueger, N. y Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3): 91-104.

Krueger, N. y Dickson, P. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25(3), 385-400

Leibenstein, H. (1966). Eficiencia asignativa vs. Eficiencia x. *Revista Económica Estadounidense*, 56,392-415.

Levesque, M. y Minniti, M. (2006). El efecto del envejecimiento en el comportamiento empresarial. *Diario de Business Venturing*, 21(2), 177–194.

Lévesque, M., Shepherd, D., y Douglas, E. (2002). Empleo o trabajo por cuenta propia: A modelo dinámico de maximización de la utilidad. *Revista de Negocios Venturing*, 17, 189-210.

Luger, M y Goldstein, H. (1997). *What Is the Role of Public Universities in Regional Economic Development? Dilemmas of Urban Economic Development* Thousand Oaks: Sage Publications.

Mansfield, E. (1972). *Contribución de la Investigación y el Desarrollo al Crecimiento Económico de los Estados Unidos*. Documentos y actas de un coloquio sobre investigación y Desarrollo y Crecimiento Económico Productividad.

- Marshall, A. (1890). Principios de Economía. España: Editorial Síntesis S.A.
- Martinez, M. (2023, 8 marzo). Los principales desafíos a los que enfrentan los emprendedores en México - Dominios .MX. Dominios .MX. <https://www.dominios.mx/los-principales-desafios-a-los-que-enfrentan-los-emprendedores-en-mexico/>.
- Meyer, C y Schwager, A. (2007) Comprendiendo la experiencia del cliente. Harvard Business Review 85 (2), 89-99.
- Michelacci, C. & Silva, O. (2007). ¿Por qué tantos emprendedores locales? Revisión de economía y Estadísticas, 89, 615–33.
- Minniti, M. (2004). Vigilancia empresarial e información asimétrica en un Spin-Glass Modelo. Revista de Negocios Venturing, 19(5), 637–658.
- Mitchell, R., Smith, B., Seawright, K. y Morse, E. (2000). Cogniciones transculturales y la decisión de creación de empresas. Diario de la Academia de Administración, 43(5), 974–993.
- Murray, T. & White, A. (1986). Educación para la empresa: una perspectiva irlandesa. Nacional Premios del Consejo de Educación y la Autoridad de Desarrollo Industrial.
- Nacional Financiera (2015). Programa crédito joven apoyo a emprendedores.
- Nelson, G. W. (1989). Factores de la amistad: Relevancia de las personas significativas para las mujeres dueños de negocios. Teoría y práctica del espíritu empresarial, 13(4), 7-18.
- North, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press..
- Nueno, P. (1996). Evolución de los conceptos de management. Management Review, 1, 73-83.
- Ollé, M., y Planellas, M. (2003). El proceso de creación de una empresa: Motivaciones, etapas, recursos y redes. Ariel Empresa.

- Olson, P. (1995). Entrepreneurship: Process and abilities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 10(1), 25-32.
- Parker, S. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Villa María, Argentina: Eduvim Editorial Universitaria.
- Porter, M. (2006). *Estrategia y ventaja competitiva*. Barcelona, España: Deusto.
- Ramírez, G. (2021). "Empleo y crecimiento económico".
- Rangel, E. (2009). *El desarrollo del emprendedor*. México: siglo XXI.
- Real Academia Española (2018). *Diccionario de la lengua española*. <https://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>
- Reynolds, P., Bygrave, B. & Hay, M. (2003). *Informe del Monitor de Emprendimiento Global*. Kansas City, MO: Fundación EM Kauffmann
- Reynolds, P., Hay, M. y Camp, S. (1999). *GEM Global 1999 Executive Report*. Kansas City: Kaufman Center.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Salvador, C. (2008). Impacto de la inteligencia emocional percibida en la autoeficacia emprendedora. *Boletín de Psicología*, 1(92), 65-80.
- Sánchez, J. (2009). Aprendizaje social e intenciones emprendedoras: un estudio comparativo entre México, España y Portugal. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 41(1), 109-119.
- Schumpeter, J. (1961). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Ed. Folio, 118-124.
- Secretaría de Economía | Gobierno | Gob.mx. (s. f.). <https://www.gob.mx/se/>

Shane, S. y Eckhardt, J. (2003). *The individual opportunity nexus*. Kluwer Academic Publishers.

Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226

Shapiro, A. y Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. 72-90.

Sharma, P. y Chrisman, J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23, 11–27.

Solow, M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94..

Spina, M. (2006). *Guía práctica para emprender en el diseño*. CommTools.

StartUp, A. (2019). *La actitud emprendedora*

Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Routledge.

Storey, D. (1994). The role of legal status in influencing bank financing and new firm growth. *Applied Economics*, 26(2)129-136.

Stuart, T. (2000). Inter organizational alliances and the performance of firms: A study of growth and innovation rates in a high-technology industry. *Strategic Management Journal*, 21, 791–811.

Syrett, M. (2010). *Estrategia de Negocio*. Nueva Economía

Tabellini, G. (2008). The Scope of Cooperation: Values and Incentives. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905-950.

Thornton, M. 1998. El origen de la teoría económica: un retrato de Ricardo Cantillón. 1680-1734.

Toledo, N. (2001). Ejercicio de construcción de un ideal -tipo de la vida social: El caso del emprendedor. *Red Cinta de Moebio*, 12, 209-226.

Universidad de Guadalajara. (2016). Análisis De La Cultura Emprendedora En Jóvenes Universitarios.

Universidad del Valle de México. (2016). "Emprendedurismo en Jóvenes Mexicanos".

Van Praag, M. y Versloot, P. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382.

Veciana, J. (1999). La creación de empresas: Un enfoque empresarial. La Caixa.

Veciana, J. (1988). The Entrepreneur and the Process of Enterprise Formation. *Revista Economica De Catalunya*, 1(8), 2-34.

Vega, M. (2020). "Análisis De La Actitud Emprendedora De Estudiantes Universitarios Una Experiencia Desde La Escuela De Estudios Superiores De Jojutla".

Venkataraman S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, 3, 119-138.

Weber, M. (1999). *Economía y sociedad: esbozo de la sociología comprensiva*. Tr. José Medina Echavarría et al., 2da. Edición en español. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.

White, S. y Reynolds, P. (1996). Government programs and high growth new firm. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.

Williamson O. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *The American Economic Review*, 6(2), 112-123.

ANEXOS

ANEXO A: CUESTIONARIO

Cuestionario

El siguiente cuestionario tiene como objetivo conocer las causas que impiden el emprendimiento en los jóvenes universitarios de 8° semestre en la Escuela de Estudios Superiores de Jojutla. La información que sea recabada será de manera confidencial con fines de investigación.

Gracias por tu participación.

INSTRUCCIONES: Responde las preguntas que se te presentan a continuación de manera honesta.

1. Género

Femenino

Masculino

2. ¿Consideras haber elegido la carrera correcta?

a) Si

b) No

3. Como estudiante en administración ¿Crees tener vocación para emprender?

a) Si

b) No

4. ¿Has tenido a lo largo de la carrera algún deseo/idea para poder emprender?

a) Si

b) No

5. Si tu respuesta fue afirmativa. ¿Cuál sería el enfoque de tu negocio?

a) Familiar

b) Individual

c) Ninguna de las anteriores

6. ¿Cómo consideras el conocimiento que has recibido a lo largo de la carrera para poder implementarlo en tu emprendimiento?

a) Excelente

b) Bueno

c) Regular

d) Malo

e) Pésimo

7. ¿Consideras contar con los recursos necesarios? (Puedes mencionar más de uno)

a) Recursos Humanos

b) Recursos Económicos

c) Recursos Materiales

d) Experiencia

e) Recursos Web

8. ¿Cuáles son las causas mencionadas a continuación que influyen en tu persona para no tener iniciativa de crear un negocio?

- a) No hay financiamiento
- b) Falta de experiencia
- c) Largos trámites administrativos

9. ¿Consideras que los alumnos tienen el apoyo adecuado tanto del gobierno como de la universidad para poder llevar a cabo sus planes de emprendimiento?

- a) Siempre
- b) Algunas veces
- c) Nunca

10. ¿Conoces apoyos económicos dirigidos al emprendimiento que estén activos actualmente en tu municipio?

- a) Si
- b) No

11. ¿Consideras que el lugar de residencia es una causa que impide el emprendimiento en los jóvenes universitarios?

- a) Si
- b) No
- c) Algunas veces

Anexo B. Formato para solicitud del programa PROPYME. Solicitud Única.



MORELOS
2018 - 2024



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

SOLICITUD DE CRÉDITO No. _____

Deberá elegir el programa de financiamiento al que desea aplicar, en función a las características propias de la empresa o negocio, así como de los criterios para ser sujeto de crédito de cualquiera de los programas de financiamiento.

Programas para Micro, Pequeña y Mediana Empresa:

PROPYME <input type="checkbox"/>	PROPYME PREMIUM <input type="checkbox"/>	FORTALECE <input type="checkbox"/>
PROFISTUR <input type="checkbox"/>	DRIMER IMPULSO <input type="checkbox"/>	D9A5H <input type="checkbox"/>
FRANQUICIAS <input type="checkbox"/>	FINANCIAMIENTO A LA COBRANZA <input type="checkbox"/>	

Los requisitos y documentación que acompañan la solicitud de crédito, serán en función al programa seleccionado, y se podrá solicitar información adicional en función a la profundidad del análisis; siempre con la intención de generar solicitudes de crédito viables y sustentadas para las instancias de autorización.

Oficina de Recepción de la Solicitud:

CUERNAVACA <input type="checkbox"/>	CUAUTLA <input type="checkbox"/>	JOJUTLA <input checked="" type="checkbox"/>
-------------------------------------	----------------------------------	---

Cuernavaca:
Av. Plan de Ayala No. 825, Col. Teopanzolco
Tel. (777) 316-97-91, 3-22-04-81

"Este programa, es de carácter público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa".

✂ _____

COMPROBANTE DE INICIO DE TRÁMITE PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO

No. _____

Fecha de Entrega del Expediente:	No. de Entrada:
Nombre o Razón Social:	
Giro o Actividad de la Empresa:	
Domicilio:	
Monto Solicitado: \$ _____	Destino del Crédito: <u>Seleccione una Opción:</u> _____

Para uso exclusivo de Instituto. Este comprobante no será válido si no porta el sello y firma de recibido en la parte posterior

DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE

Tipo de Persona: Física <input type="checkbox"/>	Moral <input type="checkbox"/>	Tipo de Sociedad Seleccione una Opción:	
Estado de la Empresa: Nueva <input type="checkbox"/>	En Operación <input type="checkbox"/>	Reinicio de Actividades <input type="checkbox"/>	
Estrato Empresarial: Micro <input type="checkbox"/>	Pequeña <input type="checkbox"/>		
Nombre del Solicitante : Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombre		DD <input type="text"/>	M M <input type="text"/>
Nombre o Razón Social del negocio		R.F.C. con Homoclave	AAAA <input type="text"/>
Nombre del Representante Legal		Nacionalidad	R.F.C. con Homoclave
Domicilio del Negocio		Calle	No. ext.
Colonia		Localidad	Municipin Seleccione una Opción
Domicilio Particular		Calle	No. ext.
Colonia		Localidad	Municipin Seleccione una Opción
Escolaridad		Sector: Comercio <input type="checkbox"/>	Servicio <input type="checkbox"/>
Primaria <input type="checkbox"/>		Industria <input type="checkbox"/>	Agroempresa <input type="checkbox"/>
Secundaria <input type="checkbox"/>		Situación del Local del Negocio	
Preparatoria <input type="checkbox"/>		Propio <input type="checkbox"/>	
Técnica <input type="checkbox"/>		Rentado <input type="checkbox"/>	
Profesional <input type="checkbox"/>		Hipoteca <input type="checkbox"/>	
Estado Civil: Soltero <input type="checkbox"/>		Familiares <input type="checkbox"/>	
Casado <input type="checkbox"/>		Otro <input type="checkbox"/>	
Viudo <input type="checkbox"/>		Régimen Matrimonial Bienes	
Divorciado <input type="checkbox"/>		Separados <input type="checkbox"/>	
Otro <input type="checkbox"/>		Mancomunados <input type="checkbox"/>	
Giro o Actividad		Antigüedad en la actividad	
		Años <input type="text"/>	
El negocio opera normalmente		Experiencia del solicitante	
Desde hace <input type="text"/> Años		Como empresario <input type="text"/> Años	
No. de Aportantes Económicos al Hogar		No. Dependientes Económicos	
		Seleccione una Opción: <input type="text"/>	
Tiene cuenta de: Cheques <input type="checkbox"/>		Ingresos Totales Anuales Personales	
Debito <input type="checkbox"/>		\$ <input type="text"/>	
T. Crédito <input type="checkbox"/>		No. Actual de trabajadores: <input type="text"/>	
Inversiones <input type="checkbox"/>		Operativos: <input type="text"/>	
Monto del Crédito Solicitado: \$		Administrativos: <input type="text"/>	
(SUJETO A APROBACION)		Fecha: <input type="text"/> / <input type="text"/> / 202 <input type="text"/>	

Para los efectos necesarios, anexo a la presente sírvase encontrar la información y documentación requeridos para la evaluación de esta solicitud, manifiesto que la información que presento es verdadera y, me comprometo a brindar todas las facilidades para corroborar lo anterior al personal del Instituto autorizado para requerírmelo, expresando mi conformidad para que realice las investigaciones necesarias ante las autoridades que corresponda, principalmente bancarias.

Estoy consciente que la presentación de esta solicitud no obliga al Instituto a otorgarme el crédito requerido, en caso de que el proyecto no sea calificado como viable o no cumpla con las condiciones requeridas.

Por este conducto autorizó al Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, para que lleve a cabo investigaciones, sobre mi comportamiento crediticio en las Sociedades de Información Crediticia que estime conveniente.

Asimismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que el Instituto hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas de mi historial crediticio, durante el tiempo que mantengamos relación jurídica con mi representada. Bajo protesta de decir verdad manifiesto **Ser Representante Legal o propietario** de la Empresa mencionada en esta autorización.

Estoy consciente y acepto que este documento queda bajo propiedad del Instituto para efectos de control y cumplimiento del Artículo 28 de la Ley para Regular a las Sociedades de Información Crediticia.

Nombre y Firma del Solicitante o Representante Legal

La vigencia de esta autorización será de 3 años a partir de su otorgamiento o en su caso la vigencia permanecerá mientras exista relación comercial entre el usuario y el cliente

PARA CUALQUIER DUDA O ACLARACIÓN ACUDIR A NUESTRAS OFICINAS:
CUERNAVACA: AV. PLAN DE AYALA No. 825 COL. TEOPANZOLCO, CUERNAVACA, MORELOS. TELS. 3 22 04 81, 3 22 05 90

Horario de Atención para información: Lunes a Viernes de 8:00 a 14:00 y de 15:00 a 17:00 hrs.

Sello de la Institución	Firma del Funcionario que recibe

DESTINO DEL CREDITO

DESTINO		MONTO SOLICITADO	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)
CAPITAL DE TRABAJO	Mercancías, Materias Primas			
	Gastos de Operación, Sueldos y Salarios			
ACTIVOS FIJOS	Maquinaria, Mobiliario, Equipo y Otros			
	Remodelaciones, Instalaciones			

CRÉDITOS VIGENTES (Hipotecarios, Tarjetas de Crédito, Vehículos y Otros)

SI ()NO ()

NOMBRE DE LA INSTITUCION	TIPO DE CREDITO	MONTO	PAGO MENSUAL	SALDO
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			

1.- ¿CUÁNTO ESTÁ EN POSIBILIDADES DE PAGAR MENSUALMENTE POR EL CRÉDITO? \$ _____

REFERENCIAS**REFERENCIAS COMERCIALES DE PROVEEDORES Y/O CLIENTES**

1.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

2.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

3.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

REFERENCIAS PERSONALES

1.- NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____ TELEFONOS: _____

2.- NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____ TELEFONOS: _____

RELACIÓN PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES	VALOR ESTIMADO
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 0 _____

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO PARTICULAR DEL SOLICITANTE

CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA

RELACIÓN PATRIMONIAL DEL DEUDOR SOLIDARIO

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES	VALOR ESTIMADO
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ ⁰ _____

NOMBRE Y FIRMA DEL DEUDOR

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO PARTICULAR DEL AVAL O DEUDOR SOLIDARIO

Requisitos y condiciones Propyme



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROPYME)

Objetivo: Fortalecer el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que tengan en operación una actividad económica dentro de los sectores de comercio, servicio, industria y construcción.

Consideraciones para ser sujetos de financiamiento:

- Ser una micro, pequeña o mediana empresa formal con un tiempo de operación mínimo de 12 meses, excepcionalmente con empresas entre 8 y 12 meses de operación).

Esquema de Financiamiento:

Destino: Capital de trabajo para compra de mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios.	Monto: Desde \$80,001.00 Hasta \$3,000,000.00 para personas morales o físicas.
Activos Fijos: Adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas.	(En primeros créditos se puede otorgar montos superiores a 350 mil pesos con garantía Inmobiliaria).
Plazo: Hasta 36 meses para capital de trabajo, y hasta 60 meses para activo fijo, con 2 meses de periodo de gracia incluidos únicamente en Capital (opcionales).	Forma de pago: Mensual de capital e intereses.
Tasa de Interés: 12% anual sobre saldos insolutos, y 9.5% por pago puntual.	Garantías: Deudor Solidario (hasta \$350,000.00) o Garantía Hipotecaria en proporción 2 a 1.
Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).	

COMISIÓN POR APERTURA DE FINANCIAMIENTO: 2.75% sobre el monto autorizado y por única ocasión.

PM	PF	✓	REQUISITOS
R	R		Solicitud Única de Crédito debidamente llenada y firmada en original
R	R		Estados Financieros históricos del ejercicio anterior y parcial del ejercicio vigente. Para personas físicas depende del monto, puede presentar flujo de efectivo (<i>Incluir anexos o soportes complementarios</i>)
R			Copia del acta constitutiva, inscrita en el Instituto de Servicios Registrales y Catastrales del Estado de Morelos (incluyendo en caso de modificación de estatutos o denominación, copia de las actas de asamblea ordinarias y/o extraordinarias correspondientes, así como poderes notariales)
R	R		Copia de la Constancia de Situación Fiscal del solicitante y del representante legal
R	R		Declaración anual de impuestos del ejercicio anterior y parciales del ejercicio actual
R	R		Reporte de Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales
R	R		Cotizaciones y/o Presupuesto del mobiliario, equipo o remodelaciones. En caso de remodelaciones a la infraestructura, presentar licencia de construcción
R	R		Acta de Nacimiento del representante legal o solicitante
			Acta de Matrimonio del solicitante (en su caso)
			Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
			Si es régimen de sociedad conyugal anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
R	R		Copia de identificación oficial del apoderado legal o solicitante (Credencial INE o pasaporte vigente)

www.fondomorelos.gob.mx



MORELOS

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

R	R	Copia de comprobante de domicilio fiscal de la empresa o persona física (teléfono, agua o predial), con antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Comprobante de domicilio particular del apoderado legal o solicitante (teléfono, agua o predial), antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Carta autorización de Buró de Crédito
R		Reporte del Buró de Crédito de la sociedad
R		Reporte del Buró de Crédito de su representante
	R	Reporte del Buró de Crédito del solicitante
DE LAS GARANTÍAS		
DEUDOR SOLIDARIO		
		Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
		Acta de Nacimiento del deudor(es) solidario(s)
		Acta de Matrimonio del deudor solidario (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		Si el deudor está casado por régimen de sociedad conyugal , anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
		Copia de identificación oficial del deudor(es) solidario(s) y cónyuges (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
		Comprobante de domicilio particular del deudor(es) solidario(s) (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
		Copia del patrimonio e ingresos del deudor(es) solidario(s) (últimos 2 meses)
HIPOTECA		
		Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
		Acta de Nacimiento del garante hipotecario(s)
		Acta de Matrimonio del garante hipotecario (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		Si el garante está casado por régimen de sociedad conyugal , anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
		Copia de identificación oficial del garante hipotecario y cónyuge (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
		Comprobante de domicilio particular del garante hipotecario (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
		Escritura del bien inmueble inscrito en el I.S.R. y C. (2 copias)
		Copia del pago de predial vigente y último recibo de agua
		Escrituras del Bien Inmueble Inscrito en el RPP (2 COPIAS)
		Certificado de Libertad de Gravamen reciente
<i>En función de garantizar la disminución del riesgo crediticio en las operaciones, Fondo Morelos a través de su personal, podrá solicitar información adicional o complementaria a los requisitos base.</i>		
RECEPCIÓN DEL EXPEDIENTE		
Fecha: ___/___/___		Entrega: Firma:
		Recibe: Firma:

OFICINA MATRIZ: AV. PLAN DE AYALA NO. 825 COL. TEOPANZOLCO, CUERNAVACA, MORELOS.
Tel. 01(777) 316 97 91, 3 16 99 89, 3 22 04 81

OFICINA CUAUTLA: CALLE CONSPIRADORES NO. 5 L-5 COL. CENTRO, CUAUTLA, MORELOS.
Tel. 01(735) 352 09 07

OFICINA JOJUTLA: CALLE JOSEFA ORTÍZ DE DOMÍNGUEZ NO. 222, PLAZA YULIANA, LOCAL 4
PRIMER NIVEL COL. CENTRO, JOJUTLA, MORELOS. Tel. 01(734) 342 81 59.

Formato de autorización buró de crédito

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

Autorización para solicitar Reportes de Crédito Personas Físicas / Personas Morales Empresas Comerciales / Entidades Financieras

Por este conducto autorizo expresamente al Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, para que por conducto de sus funcionarios facultados lleve a cabo investigaciones, sobre mi comportamiento crediticio o el de la Empresa que represento en Trans Union de México, S. A. SIC y/o Dun & Bradstreet, S.A. SIC

Así mismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas sobre mi historial o el de la empresa que represento, consintiendo que esta autorización se encuentre vigente por un periodo de 3 años contados a partir de su expedición y en todo caso durante el tiempo que se mantenga la relación jurídica.

En caso de que la solicitante sea una Persona Moral, declaro bajo protesta de decir verdad Ser Representante Legal de la empresa mencionada en esta autorización; manifestando que a la fecha de firma de la presente autorización los poderes no me han sido revocados, limitados, ni modificados en forma alguna.

Autorización para:

Persona Física (PF)

Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE)

Persona Moral (PM)

Nombre del solicitante (Persona Física o Razón Social de la Persona Moral):

Para el caso de Persona Moral, nombre del Representante Legal:

RFC: -----

Domicilio: ----- Colonia: -----

Municipio: ----- Estado: ----- Código postal: -----

Teléfono(s): -----

Fecha en que se firma la autorización: -----

Estoy de acuerdo y acepto que este documento quede bajo propiedad de Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo y/o Sociedad de Información Crediticia consultada para efectos de control y cumplimiento del artículo 28 de la Ley para Regular a Las Sociedades de Información Crediticia; mismo que señala que las Sociedades sólo podrán proporcionar información a un Usuario, cuando éste cuente con la autorización expresa del Cliente mediante su firma autógrafa.

Nombre y Firma de PF, PFAE, Representante Legal de la empresa

Para uso exclusivo de la Empresa que efectúa la consulta (Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo).

Fecha de Consulta BC: -----

Folio de Consulta BC: -----

IMPORTANTE: Este formato debe ser llenado individualmente, para una sola persona física ó para una sola empresa. En caso de requerir el Historial crediticio del representante legal, favor de llenar un formato adicional.



Carta deudora solidario

CARTA COMPROMISO DE AVAL O DEUDOR SOLIDARIO

Cuernavaca, Morelos a ____ de _____ del 20__

M.B.A. RAUL CAPITAN CONTLE
DIRECTOR GENERAL

Por medio de la presente me permito hacer de su conocimiento que acepto ser Deudor o Aval Solidario del Sr. (a) _____ quien esta solicitando un crédito por un monto de \$ _____ anexando mi relación patrimonial para comprobar mi solvencia económica.

Hago mención que conozco las características generales del Programa donde se pretende adquirir el financiamiento tales como montos de crédito, tasas de interés, plazos así como el monto de las amortizaciones.

Acepto y me obligo a asumir la responsabilidad de garantizar el debido cumplimiento de pagos de capital, intereses y gastos y costas que resulten solo en caso de que el acreditado incumpla con lo convenido, así como a asumir las consecuencias legales que de su incumplimiento se generen, de igual forma a no otorgar préstamos o anticipos a terceras personas sin consentimiento previo del Instituto, a no avalar u obligarme solidariamente a favor de terceras personas otorgando condiciones de pago más favorables a otros acreedores.

Asimismo, manifiesto decir la verdad que mi estado civil es Seleccione: _____ bajo el régimen de Seleccione: _____, y tener mi domicilio en _____ con el número de teléfono _____.

Sin más por el momento y esperando contar con su apoyo, quedo de usted.

ATENTAMENTE

Nombre y Firma

Formato para solicitud del programa EMPRENDEDORES. Solicitud Única

 MORELOS 2018 - 2024		FONDO MORELOS INSTITUTO MORELENSE PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRODUCTIVO
--	---	--

SOLICITUD DE CRÉDITO

No.

Deberá elegir el programa de financiamiento al que desea aplicar, en función a las características propias de la empresa o negocio, así como de los criterios para ser sujeto de crédito de cualquiera de los programas de financiamiento.

Programas para Micro, Pequeña y Mediana Empresa:

PROPYPE	<input type="checkbox"/>	PROPYPE PREMIUM	<input type="checkbox"/>	FORTALECE	<input type="checkbox"/>
PROFISTUR	<input type="checkbox"/>	DRIMER IMPULSO	<input type="checkbox"/>	D9A5H	<input type="checkbox"/>
FRANQUICIAS	<input type="checkbox"/>	FINANCIAMIENTO A LA COBRANZA		<input type="checkbox"/>	

Los requisitos y documentación que acompañan la solicitud de crédito, serán en función al programa seleccionado, y se podrá solicitar información adicional en función a la profundidad del análisis; siempre con la intención de generar solicitudes de crédito viables y sustentadas para las instancias de autorización.

Oficina de Recepción de la Solicitud:

CUERNAVACA	<input type="checkbox"/>	CUAUTLA	<input type="checkbox"/>	JOJUTLA	<input checked="" type="checkbox"/>
------------	--------------------------	---------	--------------------------	---------	-------------------------------------

Cuernavaca:
Av. Plan de Ayala No. 825, Col. Teopanzolco
Tel. (777) 316-97-91, 3-22-04-81

"Este programa, es de carácter público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa".

✂

COMPROBANTE DE INICIO DE TRÁMITE PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO

No.

Fecha de Entrega del Expediente:	No. de Entrada:
Nombre o Razón Social: _____	
Giro o Actividad de la Empresa: _____	
Domicilio: _____	
Monto Solicitado: \$ _____ Destino del Crédito: Seleccione una Opción: _____	

Para uso exclusivo de Instituto. Este comprobante no será válido si no porta el sello y firma de recibido en la parte posterior

DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE

Tipo de Persona: Física <input type="checkbox"/> Moral <input type="checkbox"/>		Tipo de Sociedad: Seleccione una Opción:	
Estado de la Empresa: Nueva <input type="checkbox"/> En Operación <input type="checkbox"/>		Reinicio de Actividades <input type="checkbox"/>	
Estrato Empresarial: Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/>			
Nombre del Solicitante: Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombre		SEXO	
Nombre o Razón Social del negocio		R.F.C. con Homoclave	
		FECHA DE NACIMIENTO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> M ASC. <input type="checkbox"/> F EM. <input type="checkbox"/>	
Domicilio del Negocio		Código Postal	
Calle <input type="text"/> No. ext. <input type="text"/>		No. Int. <input type="text"/>	
Colonia		Localidad	
		Municipi Seleccione una Opción	
Nombre del Representante Legal		Nacionalidad	
		R.F.C. con Homoclave	
Domicilio Particular		Código Postal	
Calle <input type="text"/> No. ext. <input type="text"/>		No. Int. <input type="text"/>	
Colonia		Localidad	
		Municipi Seleccione una Opción	
Escolaridad		Sector: Comercio <input type="checkbox"/> Servicio <input type="checkbox"/>	
Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/>		Industria <input type="checkbox"/> Agroempresa <input type="checkbox"/>	
Preparatoria <input type="checkbox"/> Técnica <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/>		Situación del Local del Negocio	
		Propio <input type="checkbox"/> Rentado <input type="checkbox"/>	
Estado Civil: Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/>		Hipoteca <input type="checkbox"/> Familiares <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>	
Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>		Régimen Matrimonial Bienes	
		Separados <input type="checkbox"/> Mancomunados <input type="checkbox"/>	
Giro o Actividad		Nombre del Cónyuge	
El negocio opera normalmente		Experiencia del solicitante	
Desde hace <input type="text"/> Años		Como empresario <input type="text"/> Años	
No. de Aportantes Económicos al Hogar		Antigüedad en la actividad	
		Años <input type="text"/>	
		Tiempo de operar el negocio en el domicilio:	
		Actual <input type="text"/> Años Anterior <input type="text"/> Años	
Tiene cuenta de: Cheques <input type="checkbox"/> Debito <input type="checkbox"/>		Egresos Totales Anuales Personales	
T. Crédito <input type="checkbox"/> Inversiones <input type="checkbox"/>		\$ <input type="text"/>	
Monto del Crédito Solicitado: \$		Ingresos Totales Anuales Personales	
		\$ <input type="text"/>	
		No. Actual de trabajadores: <input type="text"/>	
		Operativos: <input type="text"/> Administrativos: <input type="text"/>	
		Fecha: <input type="text"/> / <input type="text"/> / 202 <input type="text"/>	

Para los efectos necesarios, anexo a la presente sírvase encontrar la información y documentación requeridos para la evaluación de esta solicitud, manifiesto que la información que presento es verdadera, y, me comprometo a brindar todas las facilidades para corroborar lo anterior al personal del Instituto autorizado para requerírmelo, expresando mi conformidad para que realice las investigaciones necesarias ante las autoridades que corresponda, principalmente bancarias.

Estoy consciente que la presentación de esta solicitud no obliga al Instituto a otorgarme el crédito requerido, en caso de que el proyecto no sea calificado como viable o no cumpla con las condiciones requeridas.

Por este conducto autorizó al Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, para que lleve a cabo investigaciones, sobre mi comportamiento crediticio en las Sociedades de Información Crediticia que estime conveniente.

Asimismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que el Instituto hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas de mi historial crediticio, durante el tiempo que mantengamos relación jurídica con mi representada. Bajo protesta de decir verdad manifiesto **Ser Representante Legal o propietario** de la Empresa mencionada en esta autorización.

Estoy consciente y acepto que este documento queda bajo propiedad del Instituto para efectos de control y cumplimiento del Artículo 28 de la Ley para Regular a las Sociedades de Información Crediticia.

Nombre y Firma del Solicitante o Representante Legal

La vigencia de esta autorización será de 3 años a partir de su otorgamiento o en su caso la vigencia permanecerá mientras exista relación comercial entre el usuario y el cliente

PARA CUALQUIER DUDA O ACLARACIÓN ACUDIR A NUESTRAS OFICINAS:
CUERNAVACA: AV. PLAN DE AYALA No. 825 COL. TEOPANZOLCO, CUERNAVACA, MORELOS. TELS. 3 22 04 81, 3 22 05 90

Horario de Atención para información: Lunes a Viernes de 8:00 a 14:00 y de 15:00 a 17:00 hrs.

Sello de la Institución	Firma del Funcionario que recibe

DESTINO DEL CREDITO

DESTINO		MONTO SOLICITADO	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)
CAPITAL DE TRABAJO	Mercancías, Materias Primas			
	Gastos de Operación, Sueldos y Salarios			
ACTIVOS FIJOS	Maquinaria, Mobiliario, Equipo y Otros			
	Remodelaciones, Instalaciones			

CRÉDITOS VIGENTES (Hipotecarios, Tarjetas de Crédito, Vehículos y Otros)

SI ()NO ()

NOMBRE DE LA INSTITUCION	TIPO DE CREDITO	MONTO	PAGO MENSUAL	SALDO
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			
Seleccione una Opción:	Seleccione una Opción:			

1.- ¿CUÁNTO ESTÁ EN POSIBILIDADES DE PAGAR MENSUALMENTE POR EL CRÉDITO? \$ _____

REFERENCIAS**REFERENCIAS COMERCIALES DE PROVEEDORES Y/O CLIENTES**

1.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

2.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

3.- NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

ATENCION CON EL SR.: _____ TELEFONOS: _____

REFERENCIAS PERSONALES

1.- NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____ TELEFONOS: _____

2.- NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____ TELEFONOS: _____

RELACIÓN PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES	VALOR ESTIMADO
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ ⁰ _____

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO PARTICULAR DEL SOLICITANTE

CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA

RELACIÓN PATRIMONIAL DEL DEUDOR SOLIDARIO

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES	VALOR ESTIMADO
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
_____	\$ _____
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ ⁰ _____

NOMBRE Y FIRMA DEL DEUDOR

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO PARTICULAR DEL AVAL O DEUDOR SOLIDARIO

Requisitos y condiciones Primer Impulso



MORELOS

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES "PRIMER IMPULSO"

Objetivo: Contar con una fuente de financiamiento que permita promover e impulsar en los Morelenses la cultura y desarrollo empresarial, que resulte en la creación de una micro o pequeña empresa, en zonas urbanas o rurales mediante la operación de productos financieros en condiciones preferenciales que incluyan el apoyo crediticio y asesoría financiera, así como facilitar el acceso a la capacitación hacia los nuevos empresarios.

Consideraciones para ser sujetos de financiamiento:

- Aportar al proyecto cuando menos el 20 % del monto autorizado para el proyecto.
- Constituirse o estar constituido como micro, pequeña o mediana empresa formal, ya sea física o moral, con un tiempo de operación máximo de 12 meses.
- Contar con un Plan de Negocios, preferentemente incubado, concluido y avalado por alguna de las incubadoras de empresas que constituyen la Red Estatal de Incubadoras de Empresas

Esquema de Financiamiento:

<p>Destino: Capital de trabajo para compra de mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios. Acompañamiento obligatorio por 6 meses, gastos de constitución, marcas, patentes y relacionados.</p> <p>Activos Fijos: Adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas.</p>	<p>Monto: Desde \$30,000.00 Hasta \$200,000.00 para personas físicas o morales. El monto específico dependerá de las necesidades y capacidad de pago y de endeudamiento de la empresa.</p>
<p>Plazo: Hasta 48 meses con 3 meses de periodo de gracia incluidos únicamente en Capital (opcionales).</p>	<p>Forma de pago: Mensual de capital e intereses.</p>
<p>Tasa de Interés: 12% anual sobre saldos insolutos, y 9% por pago puntual.</p> <p>Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).</p>	<p>Garantías: Deudor Solidario o Garantía hipotecaria en proporción 1.5 a 1</p>

COMISIÓN POR APERTURA DE FINANCIAMIENTO: 2% sobre el monto autorizado y por única ocasión.

PM	PF	✓	REQUISITOS
R	R		Solicitud Única de Crédito debidamente llenada y firmada en original
R	R		Plan de Negocios, incluir balance inicial y flujo de efectivo proyectados a 4 años
R	R		Documentación comprobatoria de la aportación del solicitante
R			Copia del acta constitutiva, inscrita en el Instituto de Servicios Registrales y Catastrales del Estado de Morelos (incluyendo en caso de modificación de estatutos o denominación, copia de las actas de asamblea ordinaria y/o extraordinaria correspondiente, así como poderes notariales).
R	R		Copia de la Constancia de Situación Fiscal del solicitante y del representante legal
R	R		2 (dos) Cotizaciones y/o Presupuesto del mobiliario, equipo o remodelaciones. En caso de remodelaciones a la infraestructura, presentar licencia de construcción.
R	R		Acta de Nacimiento del representante legal o solicitante
			Acta de Matrimonio del solicitante (en su caso)
			Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
			Si es régimen de sociedad conyugal anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
R	R		Copia de identificación oficial del apoderado legal o solicitante (Credencial INE o pasaporte vigente)



MORELOS

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

R	R	Copia de comprobante de domicilio fiscal de la empresa o persona física (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Comprobante de domicilio particular del apoderado legal o solicitante (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
R	R	Carta autorización de Buró de Crédito
R		Reporte del Buró de Crédito de la sociedad
R		Reporte del Buró de Crédito de su representante
	R	Reporte del Buró de Crédito del solicitante
DE LAS GARANTÍAS		
DEUDOR SOLIDARIO		
		Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
		Acta de Nacimiento del deudor(es) solidario(s)
		Acta de Matrimonio del deudor solidario (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		Si el deudor está casado por régimen de sociedad conyugal , anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
		Copia de identificación oficial del deudor(es) solidario(s) y cónyuges (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
		Comprobante de domicilio particular del deudor(es) solidario(s) (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
		Copia del patrimonio e ingresos del deudor(es) solidario(s) (últimos 2 meses)
HIPOTECA		
		Carta de Aceptación de Deudor Solidario o Aval
		Acta de Nacimiento del garante hipotecario(s)
		Acta de Matrimonio del garante hipotecario (en su caso)
		Constancia de Inexistencia de Matrimonio (en su caso)
		Si el garante está casado por régimen de sociedad conyugal , anexar copia del acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía vigente del cónyuge
		Copia de identificación oficial del garante hipotecario y cónyuge (en su caso) (Credencial INE o pasaporte vigente)
		Comprobante de domicilio particular del garante hipotecario (teléfono, agua o predial), con una antigüedad no mayor a dos meses
		Escritura del bien inmueble inscrito en el I.S.R. y C. (2 copias)
		Copia del pago de predial vigente último recibo de agua
		Escrituras del Bien Inmueble Inscrito en el RPP (2 COPIAS)
		Certificado de Libertad de Gravamen reciente
En función de garantizar la disminución del riesgo crediticio en las operaciones, Fondo Morelos a través de su personal, podrá solicitar información adicional o complementaria a los requisitos base.		
RECEPCIÓN DEL EXPEDIENTE		
Entrega:		Recibe:
Fecha: ___/___/___	Firma:	Firma:

OFICINA MATRIZ: AV. PLAN DE AYALA NO. 825 COL. TEOPANZOLCO, CUERNAVACA, MORELOS.
Tel. 01(777) 316 97 91, 3 16 99 89, 3 22 04 81

OFICINA CUAUTLA: CALLE CONSPIRADORES NO. 5 L-5 COL. CENTRO, CUAUTLA, MORELOS.
Tel. 01(735) 352 09 07

OFICINA JOJUTLA: CALLE JOSEFA ORTÍZ DE DOMÍNGUEZ NO. 222, PLAZA YULIANA, LOCAL 4
PRIMER NIVEL COL. CENTRO, JOJUTLA, MORELOS. Tel. 01(734) 342 81 59.

Formato de autorización buró de crédito

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

Autorización para solicitar Reportes de Crédito
Personas Físicas / Personas Morales
Empresas Comerciales / Entidades Financieras

Por este conducto autorizo expresamente al Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, para que por conducto de sus funcionarios facultados lleve a cabo investigaciones, sobre mi comportamiento crediticio o el de la Empresa que represento en Trans Union de México, S. A. SIC y/o Dun & Bradstreet, S.A. SIC

Así mismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas sobre mi historial o el de la empresa que represento, consintiendo que esta autorización se encuentre vigente por un periodo de 3 años contados a partir de su expedición y en todo caso durante el tiempo que se mantenga la relación jurídica.

En caso de que la solicitante sea una Persona Moral, declaro bajo protesta de decir verdad Ser Representante Legal de la empresa mencionada en esta autorización; manifestando que a la fecha de firma de la presente autorización los poderes no me han sido revocados, limitados, ni modificados en forma alguna.

Autorización para:

Persona Física (PF) Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE) Persona Moral (PM)

Nombre del solicitante (Persona Física o Razón Social de la Persona Moral):

Para el caso de Persona Moral, nombre del Representante Legal:

RFC : _____

Domicilio: _____ Colonia: _____

Municipio: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono(s) _____

Fecha en que se firma la autorización: _____

Estoy de acuerdo y acepto que este documento quede bajo propiedad de Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo y/o Sociedad de Información Crediticia consultada para efectos de control y cumplimiento del artículo 28 de la Ley para Regular a Las Sociedades de Información Crediticia; mismo que señala que las Sociedades sólo podrán proporcionar información a un Usuario, cuando éste cuente con la autorización expresa del Cliente mediante su firma autógrafa.

Nombre y Firma de PF, PFAE, Representante Legal de la empresa

Para uso exclusivo de la Empresa que efectúa la consulta (Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo).

Fecha de Consulta BC : _____

Folio de Consulta BC : _____

IMPORTANTE: Este formato debe ser llenado individualmente, para una sola persona física ó para una sola empresa. En caso de requerir el Historial crediticio del representante legal, favor de llenar un formato adicional.



Carta deudor solidario

CARTA COMPROMISO DE AVAL O DEUDOR SOLIDARIO

Cuernavaca, Morelos a ____ de _____ del 20__

M.B.A. RAUL CAPITAN CONTLE
DIRECTOR GENERAL

Por medio de la presente me permito hacer de su conocimiento que acepto ser Deudor o Aval Solidario del Sr. (a) _____ quien esta solicitando un crédito por un monto de \$ _____ anexando mi relación patrimonial para comprobar mi solvencia económica.

Hago mención que conozco las características generales del Programa donde se pretende adquirir el financiamiento tales como montos de crédito, tasas de interés, plazos así como el monto de las amortizaciones.

Acepto y me obligo a asumir la responsabilidad de garantizar el debido cumplimiento de pagos de capital, intereses y gastos y costas que resulten solo en caso de que el acreditado incumpla con lo convenido, así como a asumir las consecuencias legales que de su incumplimiento se generen, de igual forma a no otorgar préstamos o anticipos a terceras personas sin consentimiento previo del Instituto, a no avalar u obligarme solidariamente a favor de terceras personas otorgando condiciones de pago más favorables a otros acreedores.

Asimismo, manifiesto decir la verdad que mi estado civil es Seleccione: _____ bajo el régimen de Seleccione: _____, y tener mi domicilio en _____ con el número de teléfono _____.

Sin más por el momento y esperando contar con su apoyo, quedo de usted.

ATENTAMENTE

Nombre y Firma

Micronegocios. Formato para solicitud d crédito fortalece.



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

SOLICITUD DE CRÉDITO Programa FORTALECE

1. DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE.

NOMBRE DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE LEGAL: APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)				FECHA DE NACIMIENTO (DD-MM-AAAA)	
DOMICILIO PARTICULAR: CALLE, NÚMERO, COLONIA O LOCALIDAD				MUNICIPIO	
CÓDIGO POSTAL	TELÉFONO FIJO	TELÉFONO MÓVIL	EL DOMICILIO ES DE:	AÑOS	MESES
ESCOLARIDAD	SEXO	ESTADO CIVIL	DEPENDIENTES ECONÓMICOS	MEXICANA	OTRA
BANCO:	¿TIENE CUENTA DE AHORRO?	APORT. ECONOM. AL HOGAR	INGRESO FAMILIAR ANUAL	GASTO FAMILIAR ANUAL	
NOMBRE DEL CÓNYUGE: APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)				RÉGIMEN MATRIMONIAL	
OTROS INGRESOS COMPROBABLES		ORIGEN DE LOS OTROS INGRESOS		CORREO ELECTRONICO SOLICITANTE	

2. DATOS GENERALES DEL NEGOCIO.

NOMBRE DEL NEGOCIO O RAZÓN SOCIAL				ESTRATO	
GIRO O ACTIVIDAD				SECTOR	
PRINCIPALES PRODUCTOS				FECHA DE ALTA (DD-MM-AAAA)	
DOMICILIO DEL NEGOCIO: CALLE, NÚMERO, COLONIA O LOCALIDAD				MUNICIPIO	CÓDIGO POSTAL
EL LOCAL ES DE:	TELÉFONO DEL NEGOCIO	RFC CON HOMOCLOAVE		FECHA DE APERTURA (DD-MM-AAAA)	
AÑOS	MESES	ADMINISTRATIVOS	OPERATIVOS	CON PLANTA	EVENTUALES
TIEMPO EN ESTE DOMICILIO		NÚMERO ACTUAL DE TRABAJADORES		EMPLEOS GENERADOS CON EL PROYECTO	

3. CRÉDITO SOLICITADO.

MERCANCIAS O MATERIAS PRIMAS	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)	MONTO
SUELDOS Y SALARIOS	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)	MONTO
GASTOS DE OPERACIÓN	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)	MONTO
MAQUINARIA, MOBILIARIO Y EQUIPO	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)	MONTO
REMODELACIONES E INSTALACIONES	PLAZO (MESES)	GRACIA (MESES)	MONTO

PARA EL CASO DE EQUIPOS Y REMODELACIÓN O CONSTRUCCIÓN DEBERÁ ANEXAR LAS COTIZACIONES CORRESPONDIENTES

TOTAL

5. RELACIÓN PATRIMONIAL DEL SOLICITANTE.

(NEGOCIO) DESCRIPCIÓN DEL BIEN	VALOR ESTIMADO
(INMUEBLES) DESCRIPCIÓN DEL BIEN	VALOR ESTIMADO
(VEHICULOS) DESCRIPCIÓN DEL BIEN	VALOR ESTIMADO
(MENAJE DE CASA) DESCRIPCIÓN DEL BIEN	VALOR ESTIMADO
SI NO FUERAN SUFICIENTES LOS ESPACIOS, FAVOR DE INCLUIR UN ANEXO.	
TOTAL DEL PATRIMONIO	

Requisitos y condiciones fortalece



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

PROGRAMA "FORTALECE" **PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Objetivo: Tener una fuente de financiamiento alterna para personas físicas o morales, que permita fortalecer el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas ubicadas en el Estado de Morelos, que realicen una actividad económica dentro de los sectores del comercio, servicio, turismo, industria y agroindustria.

Consideraciones para ser sujetos de financiamiento: Personas físicas (mayores de 18 y hasta 70 años cumplidos) que tengan una micro o pequeña empresa con al menos 6 meses de operación. Estar inscrito ante la S.H.C.P. al momento de presentar su solicitud de crédito.

Esquema de Financiamiento:

Destino: Capital de trabajo para compra de Mercancías, materias primas, gastos de operación, gastos de fabricación, así como sueldos y salarios. Activos Fijos: Adquisición de maquinaria y equipo, instalaciones físicas.	Monto: Desde \$10,000.00 Hasta \$120,000.00 para personas morales o físicas.
Plazo: Hasta 24 meses para Capital de Trabajo. Hasta 36 meses para Activos Fijos. Con 3 meses de gracia (Opcionales).	Forma de pago: Mensual, pagos de capital iguales e intereses sobre saldos insolutos.
Tasa de Interés: 18% anual sobre saldos insolutos, y 12% anual por pago puntual. Moratorios: Tasa ordinaria por 1.5 (uno punto cinco).	Garantías: Aval con ingresos o Garantía Hipotecaria en proporción 2 a 1.
Comprobación: En el caso de créditos para capital de trabajo, son dos modalidades: a) Presentar comprobantes fiscales de proveedores que sumen el monto solicitado y con una antigüedad no mayor a 90 días, en esta primera opción se tiene el beneficio adicional de abreviar el tiempo de respuesta del trámite. b) Presentar los comprobantes fiscales dentro de los 60 días anteriores y hasta 120 días posteriores a la entrega del financiamiento.	

Comisión por Apertura de Financiamiento: 2.00% sobre el monto autorizado y por única ocasión.

Documentación Requerida:

- Solicitud de Crédito debidamente llenada y firmada.
Llenar a máquina o a mano con letra de molde y legible.
- Constancia de Situación Fiscal del Solicitante.
Presentar el archivo original y actualizado (No más de 30 días la consulta).
En caso de personas morales se debe presentar el de la empresa y el del representante.
- Reporte de Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales.
Debe venir en sentido Positivo, presentar el archivo original y actualizado (No más de 30 días la consulta).
- Cotizaciones del mobiliario o equipo a adquirir y/o Presupuesto de obra.
No aplica para capital de trabajo. En caso de remodelaciones a la infraestructura, presentar licencia de construcción.
- Copia de identificación oficial del *Solicitante* y del *Aval*.
Credencial INE o Pasaporte vigente. Presentar copia escaneada bien legible.
- Comprobante del domicilio particular del *Solicitante* y del *Aval*.
Presentar copia impresa o escaneada de Telefonía fija, agua, luz o predial, con una antigüedad no mayor a dos meses.



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

- Comprobante del domicilio del negocio.
Presentar copia impresa o escaneada de Telefonía fija, agua, luz o predial, con una antigüedad no mayor a dos meses.
- Ultimo Estado de Cuenta Bancario.
De la cuenta donde se depositará el recurso del crédito.

Aval o Deudor Solidario:

- Carta de aceptación del Compromiso de Aval o Deudor Solidario.
Debidamente requisitada y firmada en original.
- Comprobantes de Ingresos.
Presentar copia impresa o escaneada de los dos últimos meses.

Hipoteca:

- Escritura Pública.
Presentar el archivo escaneado o dos copias impresas, en cualquier caso deben estar bien legibles.
- Certificado de Libertad de Gravamen.
Presentar el documento original con una antigüedad no mayor a 30 días.
- Recibo de pago de agua.
Presentar copia impresa o escaneada del último pago vigente.
- Recibo del pago del impuesto predial.
Presentar copia impresa o escaneada del último pago vigente.
- Acta de Matrimonio o Constancia de Inexistencia de Matrimonio.
Si es casado por bienes mancomunados su cónyuge deberá dar consentimiento y presentar su Curp e identificación oficial.

Personas Morales:

- Copia del acta constitutiva de la Sociedad y las actas de asamblea ordinarias y/o extraordinarias, así como poderes si los hubiera.
Debidamente inscritos en el Instituto de Servicios Registrales y Catastrales del Estado de Morelos, presentar el archivo escaneado o copia impresa, en cualquier caso debe estar bien legible.

La documentación puede ser recibida físicamente en nuestras oficinas o al correo electrónico fortalece@fondomorelos.gob.mx con formato de PDF y bien legible, favor de enviar los archivos por separado, señalando en el nombre, el documento de que se trata.

Favor de enviar la documentación completa, de conformidad a la lista de requisitos anteriormente descrita. En caso de faltar algún documento o de ser necesaria la corrección de los mismos, se notificará mediante correo electrónico. Una vez recibida la documentación completa, se llevará a cabo el proceso de análisis interno para llevar a cabo la autorización del financiamiento.

Cualquier duda con gusto le podemos atender telefónicamente o puede visitar nuestras oficinas.

Oficina Matriz: Av. Plan de Ayala no. 825 col. Teopanzolco, Cuernavaca, Morelos. Tel. 777 3169791, 777 3169989, 777 3220481, 777 3220590, 777 3220685, ext. 114.

Oficina Cautla: Calle Conspiradores no. 5 I-5 col. Centro, Cautla, Morelos. Tel. 735 3520907.

Oficina Jojutla: Calle Josefa Ortiz de Domínguez no. 222, Plaza Yuliana, local 4 primer nivel col. Centro, Jojutla, Morelos. Tel. 01(734) 342 81 59.

Formato de autorización buró de crédito

FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

Autorización para solicitar Reportes de Crédito Personas Físicas / Personas Morales Empresas Comerciales / Entidades Financieras

Por este conducto autorizo expresamente al Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, para que por conducto de sus funcionarios facultados lleve a cabo Investigaciones, sobre mi comportamiento crediticio o el de la Empresa que represento en Trans Union de México, S. A. SIC y/o Dun & Bradstreet, S.A. SIC

Así mismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo, hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas sobre mi historial o el de la empresa que represento, consintiendo que esta autorización se encuentre vigente por un periodo de 3 años contados a partir de su expedición y en todo caso durante el tiempo que se mantenga la relación jurídica.

En caso de que la solicitante sea una Persona Moral, declaro bajo protesta de decir verdad Ser Representante Legal de la empresa mencionada en esta autorización; manifestando que a la fecha de firma de la presente autorización los poderes no me han sido revocados, limitados, ni modificados en forma alguna.

Autorización para:

Persona Física (PF) Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE) Persona Moral (PM)

Nombre del solicitante (Persona Física o Razón Social de la Persona Moral):

Para el caso de Persona Moral, nombre del Representante Legal:

RFC :-----

Domicilio:----- Colonia:-----

Municipio:----- Estado:----- Código postal:-----

Teléfono(s):-----

Fecha en que se firma la autorización:-----

Estoy de acuerdo y acepto que este documento quede bajo propiedad de Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo y/o Sociedad de Información Crediticia consultada para efectos de control y cumplimiento del artículo 28 de la Ley para Regular a Las Sociedades de Información Crediticia; mismo que señala que las Sociedades sólo podrán proporcionar información a un Usuario, cuando éste cuente con la autorización expresa del Cliente mediante su firma autógrafa.

Nombre y Firma de PF, PFAE, Representante Legal de la empresa

Para uso exclusivo de la Empresa que efectúa la consulta (Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo).

Fecha de Consulta BC :-----

Folio de Consulta BC :-----

IMPORTANTE: Este formato debe ser llenado individualmente, para una sola persona física ó para una sola empresa. En caso de requerir el Historial crediticio del representante legal, favor de llenar un formato adicional.



Carta Aval

ACEPTACIÓN DEL COMPROMISO DE AVAL

1. DATOS GENERALES DEL AVAL O DEUDOR SOLIDARIO.

FECHA:

NOMBRE DEL AVAL O DEUDOR SOLIDARIO: APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)

FECHA DE NACIMIENTO (DD-MM-AAAA)

DOMICILIO PARTICULAR: CALLE, NUMERO, COLONIA O LOCALIDAD

MUNICIPIO

CÓDIGO POSTAL

TELÉFONO FIJO

TELÉFONO MÓVIL

INGRESO MENSUAL COMPROBADO

INGRESO MENSUAL NO COMPROBADO

 SOLTERO CASADO VIUDO DIVORCIADO UNIÓN LIBRE

ESTADO CIVIL

OCUPACIÓN

 SOCIEDAD SEPARACIÓN

RÉGIMEN MATRIMONIAL

NOMBRE DEL CÓNYUGE: APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)

2. DATOS DEL EMPLEO O NEGOCIO PROPIO.

NOMBRE DEL NEGOCIO O RAZÓN SOCIAL DEL NEGOCIO O EMPLEO

 DATOS DE EMPLEO NEGOCIO PROPIO

GIRO O ACTIVIDAD

DOMICILIO DEL NEGOCIO: CALLE, NUMERO, COLONIA O LOCALIDAD

MUNICIPIO

CÓDIGO POSTAL

TELÉFONOS DEL NEGOCIO

ANTIGÜEDAD (DD-MM-AAAA)

 PROPIO RENTADO DE FAMILIARES PRESTADO

EN CASO DE NEGOCIO PROPIO EL LOCAL ES:

AÑOS

MESES

TIEMPO EN ESTE DOMICILIO

CORREO ELECTRÓNICO

3. RELACIÓN PATRIMONIAL.

(NEGOCIO) DESCRIPCIÓN DEL BIEN

VALOR ESTIMADO

(INMUEBLES) DESCRIPCIÓN DEL BIEN

VALOR ESTIMADO

(VEHÍCULOS) DESCRIPCIÓN DEL BIEN

VALOR ESTIMADO

(MENAJE DE CASA) DESCRIPCIÓN DEL BIEN

VALOR ESTIMADO

SI NO FUERAN SUFICIENTES LOS ESPACIOS, FAVOR DE INCLUIR UN ANEXO.

TOTAL DEL PATRIMONIO

4. CROQUIS DEL DOMICILIO PARTICULAR.

REFERENCIAS DEL DOMICILIO

--

LATITUD - LONGITUD

5. ACEPTACIÓN DEL COMPROMISO.

POR MI PROPIO DERECHO, MANIFIESTO QUE ACEPTO SER AVAL SOLIDARIO DEL SR. (A) _____ QUIEN ESTA SOLICITANDO UN CRÉDITO POR UN MONTO DE \$ _____, POR LO QUE ANEXO MI RELACIÓN PATRIMONIAL PARA COMPROBAR MI SOLVENCIA ECONÓMICA, Y MANIFIESTO QUE LOS DATOS ARRIBA SEÑALADOS SON VERDADEROS.

HAGO MENCIÓN QUE CONOZCO LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROGRAMA DONDE SE PRETENDE ADQUIRIR EL FINANCIAMIENTO TALES COMO MONTOS DE CRÉDITO, TASAS DE INTERÉS, PLAZOS ASÍ COMO EL MONTO DE LAS AMORTIZACIONES.

ACEPTO Y ME OBLIGO A ASUMIR LA RESPONSABILIDAD DE GARANTIZAR EL DEBIDO CUMPLIMIENTO DE PAGOS DE CAPITAL, INTERESES Y GASTOS Y COSTAS QUE RESULTEN SOLO EN CASO DE QUE EL ACREDITADO INCUMPLA CON LO CONVENIDO, ASÍ COMO A ASUMIR LAS CONSECUENCIAS LEGALES QUE DE SU INCUMPLIMIENTO SE GENEREN, DE IGUAL FORMA A NO OTORGAR PRÉSTAMOS O ANTICIPOS A TERCERAS PERSONAS SIN CONSENTIMIENTO PREVIO DEL FONDO MORELOS, A NO AVALAR U OBLIGARME SOLIDARIAMENTE A FAVOR DE TERCERAS PERSONAS OTORGANDO CONDICIONES DE PAGO MÁS FAVORABLES A OTROS ACREEDORES.

Simulador de pagos fortalece



FONDO MORELOS
INSTITUTO MORELENSE PARA
EL FINANCIAMIENTO DEL
SECTOR PRODUCTIVO

Esta tabla es de CARÁCTER INFORMATIVO y NO genera obligación alguna por parte del Fondo Morelos. En caso de duda, los pagos de capital e intereses son conforme a lo establecido en el contrato de apertura de crédito que firmó.

Complete los datos de las celdas color verde

MONTO:	120,000.00
PLAZO EN MESES:	24
MESES DE GRACIA:	0

TASA DE INTERES ANUAL:	12.00%
TASA DE INTERES MENSUAL:	1.00%
PLAZO EN AÑOS:	2

TOTAL EN 24 MESES	120,000.00	15,000.00	135,000.00
-------------------	------------	-----------	------------

PERIODO	SALDO INSOLUTO	PAGO DE CAPITAL	INTERESES GENERADOS	PAGO TOTAL
1	120,000.00	5,000.00	1,200.00	6,200.00
2	115,000.00	5,000.00	1,150.00	6,150.00
3	110,000.00	5,000.00	1,100.00	6,100.00
4	105,000.00	5,000.00	1,050.00	6,050.00
5	100,000.00	5,000.00	1,000.00	6,000.00
6	95,000.00	5,000.00	950.00	5,950.00
7	90,000.00	5,000.00	900.00	5,900.00
8	85,000.00	5,000.00	850.00	5,850.00
9	80,000.00	5,000.00	800.00	5,800.00
10	75,000.00	5,000.00	750.00	5,750.00
11	70,000.00	5,000.00	700.00	5,700.00
12	65,000.00	5,000.00	650.00	5,650.00
13	60,000.00	5,000.00	600.00	5,600.00
14	55,000.00	5,000.00	550.00	5,550.00
15	50,000.00	5,000.00	500.00	5,500.00
16	45,000.00	5,000.00	450.00	5,450.00
17	40,000.00	5,000.00	400.00	5,400.00
18	35,000.00	5,000.00	350.00	5,350.00
19	30,000.00	5,000.00	300.00	5,300.00
20	25,000.00	5,000.00	250.00	5,250.00
21	20,000.00	5,000.00	200.00	5,200.00
22	15,000.00	5,000.00	150.00	5,150.00
23	10,000.00	5,000.00	100.00	5,100.00
24	5,000.00	5,000.00	50.00	5,050.00

Formato para solicitud del programa Micro-financiamiento individual.



SOLICITUD DE CREDITO DE RENOVACION

Lugar y Fecha _____

MBA. RÁUL CAPITÁN CONTLE
DIRECTOR GENERAL
FONDO MORELOS (INSTITUTO MORELENSE PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRODUCTIVO)

Por este medio, me dirijo a Usted de la manera más atenta para solicitarle se me incluya en el Programa Microfinanciamiento Individual, en el nivel _____ con el propósito de obtener un crédito por la cantidad total de \$ _____ a un plazo de pago de _____ (catorce años), para destinarlo al fortalecimiento de la actividad productiva que desarrollo, comprometiéndome a pagarlo en tiempo e incondicionalmente.

Para los efectos anteriores, anexo la información y documentación, requeridos para la evaluación de esta solicitud, consistente en:

- ➡ le comprobante de domicilio particular y negocio
- ➡ Croquis de ubicación domicilio particular y negocio
- ➡ Carta de aceptación del deudor solidario
- ➡ Estado de cuenta para dispersión (guardadito)

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que la información que presento es verdadera, asimismo, me comprometo a brindar todas las facilidades para corroborar lo anterior al personal autorizado del Fondo.

Estoy consciente que la presentación de esta solicitud no obliga al Fondo a otorgarme el crédito requerido en caso de que el proyecto no sea calificado como viable o no cumpla con las condiciones requeridas.

ATENTAMENTE

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



DRA. DULCE MARÍA ARIAS ATAIDE

**DIRECTORA GENERAL DE SERVICIOS ESCOLARES DE LA
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS**

PRESENTE:

Los suscritos catedráticos de la Escuela de Estudios Superiores de Jojutla, dependiente de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, se dirigen a usted con la finalidad de comunicarle que después de haber revisado el proyecto de tesis intitulada **CAUSAS QUE IMPIDEN EL EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE LA ESCUELA DE ESTUDIOS SUPERIORES DE JOJUTLA**, elaborada por la **C. TORRES CAYETANO LAURA**, con matrícula **10002003**, pasante de la Licenciatura en **Administración**, consideramos que reúne todos los requisitos que exige un trabajo de esta especie, por lo que con fundamento en el artículo 11 del reglamento de Titulación Profesional de vigente de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, nos permitimos efectuar nuestros **VOTOS DE APROBACIÓN** con respecto al tema mencionado.

No dudando de contar con su valiosa colaboración y apoyo en beneficio de nuestra egresada, nos despedimos de usted quedando para cualquier aclaración.

Atentamente
Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia

DRA. SELENE VIRIDIANA PÉREZ RAMÍREZ
ASESORA

M.D. LÓPEZ TARANGO ROQUE
REVISOR

M.I. CATUJANO ESCOBAR SILVIA
REVISORA

M.I. ÁLVAREZ VIOLANTE CRISÓFORO
REVISOR

M.C.F. DIAZLEAL ESPINOZA JORGE JAIME
REVISOR

C.c.p.- Archivo

Av. 18 de Marzo 617, Colonia Emiliano Zapata, Jojutla Morelos, México, 62900,
Tel. (734) 34 2 38 50, / direccion.eesj@uaem.mx



Una universidad de excelencia

RECTORÍA
2017-2023



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

Se expide el presente documento firmado electrónicamente de conformidad con el ACUERDO GENERAL PARA LA CONTINUIDAD DEL FUNCIONAMIENTO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA PROVOCADA POR EL VIRUS SARS-COV2 (COVID-19) emitido el 27 de abril del 2020.

El presente documento cuenta con la firma electrónica UAEM del funcionario universitario competente, amparada por un certificado vigente a la fecha de su elaboración y es válido de conformidad con los LINEAMIENTOS EN MATERIA DE FIRMA ELECTRÓNICA PARA LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ESTADO DE MORELOS emitidos el 13 de noviembre del 2019 mediante circular No. 32.

Sello electrónico

SELENE VIRIDIANA PEREZ RAMIREZ | Fecha:2023-10-10 16:14:26 | Firmante

BcRx3z/X4pEGLj4syHul2GQGI7vD5Ff3d0a4Rlr0hCa5+XGOnl/9yz+UryeGO2DmDskwBE9jul3F5iAc/TXahCABNPFQZ1n6l2WaHPP0LU/yMuiN4c6Q5YmJVD+Up6rZirsMW7cN34bPb886WnC8gDb6Jl/igsSnc/IQO1eQOQxAG/QMqtiM6h5/48GKZF3Kxjw2um/cwA1OLxnSCcR1t+8n458SGFJEupb3Tah6WpX4r+NHAA2Jd6/6jYeDCFdudfBMA8LJNYw2W3hxX9VvXhm8h5R/bnLE3u8daeaw/06/KplXBQfGzSLlqSIPPEtR8sJK0doQAReS6U93zmg==

SILVIA CARTUJANO ESCOBAR | Fecha:2023-10-10 19:02:54 | Firmante

pyQlj5ErzvaxDiyAu4rjT6eVxLDIVyVQRiQ54H5cXn6T7XdAnn1z+VRvdtrAQjkJKY+NLDAPG5oihAkIVE0H6XjWqW58CRDLc9SrhV6RawCBWh0ZjxEFZMI3tzeuqpa3QUQwTDzf9STYBAAzfp3nU0mCum3RBAiHAhvtvQ3YdJTeG9BokW1lq5NCSfVaX5hwwdqihUEiQAuzYZZRkYlkwcdDkeiVle2ygzQdqgoUTNhrfX1/ZpA5hLXl8rzNZCZAbyPpY25cRkrmiB00MpUgU1QMxLz8aiRGXh1etlvOA0Rb7Bcj5WZqtqurqrSR7cPflueKKNLOiEgw6plg==

ROQUE LOPEZ TARANGO | Fecha:2023-10-10 22:36:23 | Firmante

sRy7JMI2Dh+AWM9GH5WYQZq68uT/gcAjzzZ9a6pikM76DuCwni8s9EP3X8k46j+cXJutPS4zRYuWpg4WjktRMDUY4TnO++31aEMbe8TrVDKxDwjAVqNLXds0M42ioqa13YILSAyxkM+U9VSKgBCzOislyW8wh5Us1braA0MGz1ee8InpKPGdfjzOj68sWLEktGYTL3nTXHAt6fCvXRYzZpVSiPNx5gm3yMM4M5G1ala8J/M6z8Wx3/nAs1TmFefmYvvHwy+1cNKNSgFa9zy9I7EUA023G/oTm04fcrQ0lVc3aXDxAnBFcJZPNg8ZV2PSI8SKBum87CCmq/z4hx9X/Q==

CRISOFORO ALVAREZ VIOLANTE | Fecha:2023-10-11 10:08:09 | Firmante

IG6mntpTRN2masJenDZmLiVJq+D5skkB0D2yJCHC0lj9L+3JaEwIRe8HOOqUcbmkzDGebKuKl9vb9Gt+ZrBk/0JEZ20AR7K9VnMkGtQKzJjp85lqrhFVgP0LJCMBSaKkQyReAZtYJuc2M4Kdyb83m/Lz70+vGM6fgGWDW4W+H0DO8rY5alSmQBjApzzHlfrWmHHQHlPTbLQoO59OTJ68ql3JMDaXuJxos5RBPnGhiojOhZi5XKmfRJRgwlFesmfodOPDkASOSIJpTQ2DUMiu6u4nbsOEjqpMKQOU5qrxMYCpMAut57xfJV5TsTwYMLxgyc6taLarHlyYbtbxiHpw==

JORGE JAIME DIAZLEAL ESPINOZA | Fecha:2023-10-12 12:37:37 | Firmante

PWIN82jzQRfxPErB+I74wuxOvxFspc5IR17MGvJXDZJmfDH+MByH9ODhngQLV8PfiJq6yebnV6x+PGBueVj1q8aZU7KRfZLQqADib42QHWJpRedw/BkAhAyQ/aK47MHWIQue2VP967h66OArSb+VbBtFkpFD8UIDQBitkocAMZ45uMzob2u38gd8MhkHaje+c/+YbvlofwM4MfSrBMBhmp9jVdr+QB1+G7rWo+upYyV3IALIR/jfWVywnd+zM+ftTeIT7PnniFWmKFxmVb7jzl9K2GnpsBSeJWLbXh1aPyDmhxUllliBgH9Hb9nyL7KKR9rDZTbb8NbU91LkOHuGnOw==

Puede verificar la autenticidad del documento en la siguiente dirección electrónica o escaneando el código QR ingresando la siguiente clave:



QmFVwsBZX

<https://efirma.uaem.mx/noRepudio/kaihDzvr7uLJ12wfxN2KTtQ94jhlbqZq>

