



EL EMPRENDIMIENTO DESDE LAS ESCUELAS DE NEGOCIO EN MÉXICO

Coordinadoras:
Martina Carlos Arroyo
Yadira del Refugio Robles Irazoqui
Coordinación Nacional Universidad Empresa
Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla





EL
EMPRENDIMIENTO
DESDE LAS ESCUELAS
DE NEGOCIO
EN MÉXICO

Coordinadoras:
Martina Carlos Arroyo
Yadira del Refugio Robles Irazoqui
Coordinación Nacional Universidad Empresa
Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla



El emprendimiento desde las escuelas de negocio en México

D.R. © 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Av. Universidad #3000, Ciudad Universitaria, C.P. 04510

Alcaldía Coyoacán, Ciudad de México.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, C.P. 04510

Alcaldía Coyoacán, Ciudad de México

D.R. © 2023

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC

Campus Vallarta

Avenida Universidad del Valle de Atemajac #500

Col. Villas Universidad, Puerto Vallarta, Jalisco

C.P. 48290

Primera edición: Abril de 2023

ISBN: 978-607-8153-80-0

Edición de libro electrónico:

Ave Editorial (www.aveeditorial.com)

Todos los derechos reservados

Prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito del editor. Toda forma de utilización no autorizada será perseguida con lo establecido en la Ley Federal del Derecho de Autor.

Hecho en México / *Made in Mexico*

Capítulo IX: Perspectiva de los actores educativos sobre el emprendimiento

Isabel Cristina Mazo Sandoval	Universidad Autónoma de Sinaloa
Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla	UNIVA
Adriana López Cuevas	Universidad Autónoma de Sinaloa
María Concepción Mazo Sandoval	Universidad Autónoma de Sinaloa
Mercedez Bianey López Bojórquez	Universidad Autónoma de Sinaloa
María Guadalupe Soto Decuir	Universidad Autónoma de Sinaloa
María Magdalena Madrigal Solano	Universidad Autónoma de Nuevo León
Juan Manuel Sotelo Vaca	UNIVA
María Mayela Terán Cázares	Universidad Autónoma de Nuevo León
Ivon Abigail González Garza	Universidad Autónoma de Nuevo León
Mario Soto Velázquez	Universidad Autónoma de Sinaloa
José Isidoro Rodríguez Espinoza	Universidad Autónoma de Sinaloa
Claudia Döfer	Universidad Autónoma de Nuevo León

Capítulo X: Red de Emprendedores ANFECA

Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla	UNIVA
Juan Manuel Sotelo Vaca	UNIVA
Miguel Alejandro Hernández	UNIVA
Manuel Ernesto Becerra Bizarrón	UNIVA
Fernando Franco Barraza	UNIVA
Manuel Alejandro Tejeda Martín	UNIVA
María Concepción Mazo Sandoval	Universidad Autónoma de Sinaloa
María Magdalena Madrigal Solano	Universidad Autónoma de Nuevo León
Jesús Osorio Calderón	Universidad Autónoma de Nuevo León
Claudia Döfer	Universidad Autónoma de Nuevo León
Ronald Santos Cori	Universidad Autónoma de Nuevo León
Guillermo José Navarro del Toro	Universidad de Guadalajara
Luis Aguilar Carvajal	Universidad de Guadalajara
Gizelle Guadalupe Macías González	Universidad de Guadalajara
Silvano de la Torre Barba	Universidad de Guadalajara
Ricardo Gutiérrez Barba	Universidad de Guadalajara

Índice

Autores por capítulo	4
Prólogo	9
Presentación	11
Capítulo 1. Tendencias sustentables para el emprendimiento en un mundo globalizado	15
Capítulo 2. Análisis del desarrollo económico y social de las VII Regiones de la ANFECA	31
Capítulo 3. Programas locales, regionales y nacionales de gobierno y ONG en apoyo al emprendimiento	59
Capítulo 4. Intención emprendedora en estudiantes de instituciones de educación superior de México	85
Capítulo 5. Competencias del perfil emprendedor que inciden en la creación de microempresas por estudiantes universitarios en México	106
Capítulo 6. El emprendimiento femenino en las instituciones de educación superior adscritas a la ANFECA	148
Capítulo 7. Perspectiva empresarial en impulso al emprendimiento	182
Capítulo 8. Guía metodológica para la elaboración de un plan de negocio	209
Capítulo 9. Perspectiva de los actores educativos sobre el emprendimiento	243
Capítulo 10. Propuesta de modelo de red de emprendedores ANFECA	274

Prólogo

En octubre de 2021, en el marco de la XV Expo Nacional Emprendedora, organizada por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración, ANFECA, con sede en la Universidad del Valle de Atemajac, me permití proponer la elaboración de un libro que sirviera como referente en temas del emprendimiento, no sólo para las instituciones afiliadas, sino para todas las instituciones de educación superior, sus comunidades estudiantiles y, más aún, para todos aquellos que tengan en mente la intención del emprendimiento.

La coyuntura económica y la incertidumbre sanitaria provocada por un año de pandemia por Covid-19 hacían cada vez más latente la necesidad de guiar y dar forma a los emprendimientos que iban surgiendo con la necesidad de subsistencia de muchas familias mexicanas afectadas, en salud o economía, por la pandemia. Era necesario que la investigación teórico-práctica, común a las instituciones de educación superior, se reflejara en un producto útil para la comunidad emprendedora.

En aquel 2021, como ahora, considero que el emprendimiento es un acto de valentía, muchas veces improvisado y ocurrente, sin un sustento formativo de quien sueña realizarlo. Esta historia, tantas veces contada, de emprendimientos fallidos por falta de consideración en los costos, desconocimiento de las áreas funcionales o por falta de una planeación estratégica reflejaba la necesidad de escribir, de forma seria y fundamentada, sobre el emprendimiento. Quien emprende, además de valiente es visionario, arriesga su capital por un sueño con el que busca, de muchas maneras posibles, cambiar su realidad y la realidad del país. La actividad de emprender no contaba con muchos referentes desde las aulas y hasta podría afirmarse que era una deuda de la Academia con las y los emprendedores.

La propuesta fue muy bien recibida por la Universidad sede del evento y por el coordinador nacional de Universidad-Empresa, maestro Luis Zúñiga Bobadilla quien, desde un principio, acometió la labor con entusiasmo y profesionalismo y merece una mención especial en el resultado obtenido.

Los trabajos se iniciaron con la determinación de los objetivos, la metodología y los alcances de la investigación. Con estas características el material cumplía con el rigor metodológico y la seriedad investigativa para un trabajo gestado en la ANFECA. En su momento, se plantearon como objetivos:

- Analizar el desarrollo socioeconómico;
- Identificar las oportunidades de emprender: ¿Por qué emprender?;
- Describir el Rol de las universidades en materia de emprendimiento (análisis comparativo);

- Analizar los apoyos reales del gobierno (análisis de programas y aplicación de políticas públicas);
- Comparar los factores que integran el perfil del emprendedor, con base en los referentes de éxito por región y diferentes sectores;
- Analizar los factores de éxito de los emprendedores que han permanecido en el mercado;
- Describir los modelos de referencia teóricos de emprendimiento y
- Diseñar una propuesta de una Guía o modelo para emprender.

De estos objetivos se desprenden los diez capítulos que forman el libro que contó con la participación de 103 autores que abordan temas como la sustentabilidad en el emprendimiento; el entorno socio económico de cada una de las regiones de la ANFECA; la intención emprendedora del estudiantado de instituciones de educación superior; programas de apoyo gubernamental, o no, para el emprendimiento; emprendimiento femenino y algunos otros. Además, incluye una guía metodológica para elaborar un Plan de Negocios que, seguro, será de utilidad para quien desee iniciar un emprendimiento.

En síntesis, se ofrece esta obra a la comunidad de nuestro país, obra que convierte a nuestra ANFECA en un referente del emprendimiento.

Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez

Presidente de la ANFECA

Presentación

Después de varios meses de un arduo trabajo colectivo de 103 investigadoras e investigadores de 25 instituciones educativas afiliadas a la ANFECA, hoy vemos capitalizado el esfuerzo para poner a disposición de las comunidades educativas, no sólo de aquellas afiliadas a nuestra muy querida asociación, sino de quienes tienen la convicción de impulsar el espíritu emprendedor desde cualquier rol en el que se participa en la sociedad; un libro de acceso libre que permita a los actores en el ecosistema del emprendimiento, pero sobre todo, a quienes buscan nuevas propuestas para satisfacer necesidades del mercado a través de modelos de negocio, llevar a cabo esa importante labor que contribuya con indicadores de desarrollo social y económico en la región en la que se situó.

A partir de la encomienda de nuestro presidente de la asociación, el maestro Tomás Humberto Rubio Pérez, a la coordinación nacional de Universidad Empresa, responsabilidad conferida a la UNIVA campus Vallarta desde hace más de una década y, que me enorgullece conducir a nivel nacional; nos dimos a la tarea de materializar los ideales para dejar un legado a la comunidad emprendedora, interesada en visualizar en esta vertiente, una posibilidad de crecimiento personal y empresarial, que coadyuve al desarrollo sostenible de nuestro país.

La estructura capitular del libro propuesta, obedece a varios años de análisis de diversos factores experimentados en las tareas encomendadas a la coordinación nacional de Universidad Empresa, entre otras, el desarrollo de alrededor de 100 exposiciones regionales y nacional de emprendedores, organizadas en cada una de las siete zonas en las que se encuentra conformada la ANFECA, así como del seguimiento en la materialización de los proyectos participantes en dichos eventos que nos permiten hacer a través de la presente obra, una propuesta pertinente a las necesidades de los emprendedores y a quienes están interesadas e interesados en respaldar sus ideas creativas.

Es así como, a través de los diez capítulos propuestos, se materializa la participación de las y los investigadores que creyeron en la iniciativa y dejan una trascendente huella en el campo de la investigación y el emprendimiento.

Estructura que a continuación se describe brevemente, en el ánimo de invitar a los lectores a profundizar en su contenido.

El primer capítulo denominado, “Tendencias sustentables para el emprendimiento en un mundo globalizado” presenta un panorama desde la perspectiva de los sectores público, privado y de las ONG’s en

las oportunidades de desarrollo que puede tener un emprendedor al incursionar en modelos de negocios que si bien satisfagan una necesidad de la sociedad, también vean hacia un enfoque sustentable que incida positivamente en la región en la que se detone; destacando los autores del capítulo, aquellas tendencias globales de innovación en bienes y servicios que toman en consideración el cuidado del medio ambiente, en un camino orientado a generar un ecosistema empresarial sostenible.

Una importante labor de las y los autores en el segundo capítulo titulado “Análisis del desarrollo económico y social de las VII regiones de la ANFECA”, ha sido el identificar e integrar indicadores de tipo económico y sociales reestructurados conforme a la organización regional que tiene nuestra asociación, a fin de que las y los interesados puedan contar con un panorama de las áreas de oportunidad para emprender en la cadena de valor de las principales actividades económicas en la región.

Las y los investigadores que se sumaron a los trabajos del capítulo tres, cuyo título es “Programas locales, regionales y nacionales de gobierno y ONG en apoyo al emprendimiento”, a través de un estudio exploratorio-documental y de campo, identificaron y hacen una referencia a un total de 277 programas de apoyo al emprendimiento entre el 2020 y el 2021 tanto locales, como estatales y nacionales, ya sea del orden público o de ONG’s interesados en impulsar el emprendimiento.

Por lo que respecta al capítulo cuatro: “Intención emprendedora en estudiantes de instituciones de educación superior en México”, las y los autores, a través de una muestra de 3,061 estudiantes, identifican variables comunes en el perfil de las y los emprendedores, destacando la actitud hacia el emprendimiento y el control conductual, entre otros hallazgos que invitan a nuevas líneas de investigación sobre los motivantes para emprender.

El capítulo cinco, “El Perfil Emprendedor” las y los investigadores logran identificar y aportar, las características y competencias de estudiantes que cursan carreras enfocadas en los negocios y, que los impulsan a la creación de empresas destacando las competencias personales, empresariales, sociales, así como la contribución del programa educativo que estudia y que impactan de forma positiva a la formación profesional.

Con especial atención las autoras del capítulo seis “El emprendimiento femenino en las IES Adscritas a la ANFECA” desde una perspectiva de género, integran en su investigación tres esenciales elementos: emprendimiento, género y empoderamiento en mujeres estudiantes de licenciatura de las IES Adscritas a la ANFECA, con un análisis diferenciado por mujeres que no han emprendido, mujeres en proceso de emprendimiento, mujeres que desistieron y mujeres con un negocio estable. Dicho estudio devela las condiciones de formación profesional para el emprendimiento femenino con una clara desigualdad de condiciones y acceso para mujeres con relación a los hombres. Entre los factores clave para que las mujeres emprendan, las autoras sugieren: 1) la revisión de los contenidos curriculares y las estrategias de formación profesional que fomente el emprendimiento, 2) la generación de incentivos y apoyos en el interior de cada IES para las mujeres universitarias que emprendan, así como el cuidado del bienestar de dichas universitarias que potencia su autonomía y empoderamiento.

El abordaje del capítulo siete denominado “La perspectiva empresarial en impulso al emprendimiento”, presenta un estudio bibliométrico que explora el estado de la cuestión sobre el tema Comparación de las Universidades Públicas Estatales y Politécnicas sobre el impulso al emprendimiento en el buscador Web of Science (WoS) y Scopus en los últimos cinco años, cuyos hallazgos más significativos, muestran que en las universidades públicas es de vital importancia el impulso al emprendimiento dada las necesidades de adaptación que presenta el mercado global, las constantes innovaciones indispensables para sobrevivir y sobre todo la crisis económica en la que se encuentra inmersa el mundo en general.

En el enfoque del capítulo ocho titulado una “Guía metodológica para la elaboración de un plan de negocio” capítulo ocho las y los autores aportan una metodología para la elaboración de un plan de negocios partiendo desde la idea de negocio con la integración de los estudios del mercado, técnicos, financieros, administrativos y legales, además de considerar los impactos que genere el emprendimiento y su aportación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la responsabilidad social de la empresa a través de la metodología Lean Startup, la cual funge como una metodología de incubación.

El capítulo nueve “Perspectiva de los actores educativos sobre el emprendimiento” presenta un análisis de la percepción del emprendimiento desde la óptica de los docentes, administrativos y estudiantes, quienes desde su perspectiva expresan, a través de un instrumento categorizados, su experiencia en su universidad. Se consultó sobre las acciones de emprendimiento y la existencia de las redes de emprendedores en sus universidades; logrando con ello identificar las fortalezas y las áreas de oportunidad por atender por parte de las IES. A través de un estudio cualitativo con mil 400 personas, con preguntas cerradas y abiertas a estudiantes, docentes y administrativos de las diferentes universidades afiliadas a la ANFECA, con enfoque documental y fenomenológico, se obtuvieron conclusiones que apuestan al compromiso de fortalecer el tema del emprendimiento en los planes de estudio, así como atender la formación docente y la necesidad de infraestructura adecuada, que permita formar egresados competentes.

Concluye la edición del libro en su capítulo décimo “Red de Emprendedores ANFECA”, resaltando la importancia de la creación de una red de colaboración del ecosistema de emprendimiento. La visión planteada es la de “Ser una Red de emprendedores con posicionamiento en el nivel nacional e internacional con reconocimiento por incentivar y promover el espíritu emprendedor, así como la generación de empresas sólidas que contribuyan a la creación de empleos de calidad en los sectores económicos y sociales más desfavorecidos que contribuya a la dinamización del tejido empresarial que sustenta la economía local, estatal y nacional” a través de dos objetivos: a) conformar una plataforma de vinculación de la ANFECA que vincule a los diferentes actores del ecosistema del emprendimiento para brindar a los estudiantes la oportunidad de alcanzar un mejor desarrollo personal y profesional en materia de emprendimiento y generar en ellos un espíritu de grupo, creatividad, superación, trabajo en equipo, solidaridad entre otras competencias y; b) fortalecer la generación de empresas impulsadas desde las universidades a partir de la plataforma y los diversos espacios propuestos por la ANFECA, así como la interacción con actores participantes en la Red de Emprendedores de la misma que contribuyan al desarrollo social y económico de nuestro país.

En la aspiración de que la obra cumpla con las altas expectativas de la población emprendedora, expresé mi más sincero agradecimiento a nuestro Consejo Nacional Directivo de nuestra gran familia ANFECA, en especial a su presidente el maestro Tomas Humberto Rubio Pérez, por la confianza depositada; al maestro José Lino Rodríguez Sánchez, secretario general y al maestro Carlos Lobo Sánchez, director ejecutivo por su guía y apoyo invaluable.

Actores importantes en cada una de las siete zonas que conforman la ANFECA, son los coordinadores regionales a quienes manifiesto mi más sincera gratitud y reconocimiento por su trascendente labor al frente de cada una de sus zonas.

No menos importante es el agradecimiento y reconocimiento para todo el equipo de investigadores y coordinadores de cada uno de los diez capítulos así como de las instituciones educativas que representan, por la invaluable aportación que realizan a la ciencia, particularmente en materia del emprendimiento; integración que no hubiera sido posible capitalizar sin la experimentada labor en el campo de la investigación, de las doctoras Martina Carlos Arroyo y Yadira del Refugio Robles Irazoqui, quienes coordinaron los esfuerzos y acompañaron a lo largo de estos meses de ardua labor del capital intelectual participante; para ellas, mi más sincero agradecimiento y reconocimiento por su profesionalismo en el campo de la investigación.

Un especial agradecimiento por el invaluable apoyo al consejo de rectoría del Sistema UNIVA, en especial al pbro. Licenciado Francisco Ramírez Yáñez, por su guía y respaldo en las actividades de vinculación institucional que hoy nos permiten el acuerdo para la coedición de la presente obra de dos importantes instituciones de educación superior como son la UNAM y la UNIVA.

Dr. Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla

Coordinador Nacional de Universidad Empresa de la ANFECA

Capítulo 10. Propuesta de modelo de red de emprendedores ANFECA

Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla, UNIVA

Juan Manuel Sotelo Vaca, UNIVA

Miguel Alejandro Hernández, UNIVA

Manuel Ernesto Becerra Bizarrón, UNIVA

Fernando Franco Barraza, UNIVA

Manuel Alejandro Tejeda Martín, UNIVA

María Concepción Mazo Sandoval, UAS

María Magdalena Madrigal Lozano, UANL

Jesús Osorio Calderón, UANL

Claudia Dörfer, UANL

Ronald Santos Cori, UANL

Luis Aguilar Carvajal, UdeG

Guillermo José Navarro del Toro, UdeG.

Gizelle Guadalupe Macías González, UdeG.

Silvano de la Torre Barba, UdeG.

Ricardo Gutiérrez Barba, UdeG

Dr. Marco Antonio Berguer García, UdeG

Dr. Ernesto Villanueva Lomelí, UdeG

Mtro. Ramiro Corona Jiménez, UdeG

Objetivo

Proponer un modelo de RED de emprendedores ANFECA que contribuya a incrementar el número de empresas creadas a partir de los proyectos emprendedores que se generan en las instituciones afiliadas que

participan en los eventos regionales y nacionales de la Asociación, así como coadyuvar en el desarrollo económico de las regiones y la generación de empleos.

Justificación

El impulso de desarrollo de un país se ve influido por diversos factores macro y microeconómicos que desde la perspectiva de cada gobierno y del sector productivo se abordan a través de diferentes políticas económicas, sociales, monetarias, fiscales, etc. Sin embargo, los resultados no necesariamente llevan a la evolución de un país y de su sociedad, prueba de ello la creciente disparidad que existe entre las potencias económicas y países en vías de desarrollo. Lo anterior hace conveniente considerar una evaluación de los factores que impulsaron el desarrollo de los denominados países de primer mundo lo que implica ver hacia su historia, pero sobre todo en las teorías económicas y de desarrollo que han fundamentado las políticas que estos países han atendido.

La contribución de la educación para el bienestar y desarrollo humano se hace significativa en la medida que permite brindar mejores condiciones personales a los seres humanos para involucrarse con su desarrollo. Es por ello que a través del modelo de Red de emprendimiento propuesto a partir de la investigación, se busca identificar la contribución de la educación superior y particularmente de programas de vinculación con el sector productivo como en la generación de mejores condiciones de vida y colaboración de los egresados en su desarrollo personal hacia su entorno y campo laboral.

El proceso de la generación del bienestar de la humanidad y su desarrollo debe involucrar a los distintos agentes económicos que de una forma coordinada generen alianzas estratégicas de vinculación, analizando los indicadores que permitan incorporar acciones de mejora, estableciendo programas, políticas y modelos que impulsen un desarrollo sustentable y sostenible del entorno.

Los modelos de vinculación entre gobierno, empresas y universidades que operan actualmente en el mundo están tomando relevancia en el intercambio de conocimientos y transferencia tecnológica que impulsan el desarrollo de un país (Chang, 2010). Ante los retos de crisis económicas, sociales y políticas en un entorno cada vez más globalizado, la sociedad exige actores mejor preparados y más vinculados que puedan enfrentar con creatividad e innovación, los grandes retos de un mundo cada vez más competitivo.

A decir de Chang Castillo, la vinculación entre universidad, empresa y gobierno está tomando importancia en el intercambio de conocimientos y por lo tanto de relaciones; lo que ha propiciado un escenario en donde esta vinculación es considerada como parte del desarrollo de un país, lo que ha llevado a la generación de nuevos conocimientos (Chang, 2010).

Problemática que se busca resolver

1. Desinterés de los estudiantes para continuar con su proyecto emprendedor ante la falta de apoyos.
2. Inseguridad de los emprendedores para llevar a cabo sus proyectos.

3. Desvinculación de los actores del sector público, empresarial y educativo.
4. La carencia de una red de sostenimiento de los proyectos de emprendedores.
5. Falta de indicadores de la incidencia de la ANFECA en el desarrollo económico y social de las regiones.

Contenido del modelo de red de emprendimiento

1. Filosofía
2. Marco legal de la red de emprendedores
3. Instituciones educativas participantes
4. Incubadora virtual
5. Registro de emprendedores
6. Asesores, consultores y mentores
7. Modelo de plan de negocios
8. Capacitación para el emprendimiento
9. Exposición de proyectos
10. Networking y foros de análisis
11. Programas de gobierno
12. Manual de operación
13. Plataforma tecnológica
14. Comité directivo y de operación
15. Seguimiento de proyectos en operación
16. Indicadores de efectividad (numerales)
17. Casos de éxito
18. Análisis económico-social de las regiones
19. Perfil de los emprendedores

Filosofía

Antecedentes de la ANFECA

La Asociación fue fundada en abril de 1959 en la ciudad de Torreón, Coahuila, siendo 13 las instituciones fundadoras:

1. Instituto Politécnico Nacional
2. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
3. Universidad Autónoma de Coahuila

4. Universidad Autónoma de Chihuahua
5. Universidad Autónoma de Nuevo León
6. Universidad Autónoma de Puebla
7. Universidad Autónoma de Querétaro
8. Universidad Autónoma de San Luis Potosí
9. Universidad de Guanajuato
10. Universidad Juárez del Estado de Durango
11. Universidad Nacional Autónoma de México
12. Universidad de Sonora
13. Universidad Veracruzana

Nace con la misión de ser una institución de orientación y servicio académico en las carreras de negocios, que contribuyan a vincular a las instituciones de educación superior orientando su trabajo académico a la superación de las profesiones y las disciplinas, tanto en el nivel nacional como en el internacional, dentro de un marco ético en beneficio de la educación superior y sus funciones sustantivas: la docencia, la investigación y la difusión.

Siendo su visión la de Coadyuvar al fortalecimiento académico de las instituciones afiliadas, así como lograr que los egresados de las mismas respondan responsable y eficientemente a las necesidades del entorno social.

Su crecimiento ha sido continuo, contando actualmente con más de 400 instituciones afiliadas, distribuidas en siete zonas a lo largo de todo el país.

Entre sus propósitos, se encuentra: agrupar a las instituciones de educación superior que imparten estudios de licenciatura y posgrado en contaduría, administración, informática administrativa y negocios internacionales para elaborar conjuntamente planes y programas de estudio, sujetos a las circunstancias regionales.

Fomentar la formación y actualización del personal académico y la aplicación de las metodologías actualizadas y adecuadas para el proceso de enseñanza aprendizaje.

Su estructura organizacional se encuentra conformada además de la Presidencia, Vicepresidencia, Secretaría General, la Dirección ejecutiva, por direcciones nacionales que tienen la responsabilidad de planear y ejecutar los programas que sean definidos en conjunto con las estructuras regionales en cada una de las áreas de interés planteadas por el Consejo Nacional Directivo y por la Asamblea Nacional.

Dentro de esa estructura, se encuentra la que en un origen fue denominada Coordinación de Espíritu Empresarial, que posteriormente cambió su denominación a Coordinación Nacional de Universidad Empresa, instancia que tiene a cargo el impulso con las tareas de emprendimiento y generar los espacios y plataforma de interacción de la comunidad emprendedora.

De forma anual, son llevados a cabo eventos tanto regionales como el evento nacional para la exposición de proyectos emprendedores. Dichos eventos, tienen la finalidad de motivar y reconocer el espíritu emprendedor por medio de proyectos de los participantes que presenten ideas innovadoras aplicadas a la creación de nuevas empresas o, en su caso, la comercialización de capital intelectual.

Por otro lado, también tiene el propósito de generar un pensamiento crítico, reflexivo y proactivo en los estudiantes de licenciatura respecto de las condiciones de pobreza, marginación, deterioro ambiental, falta de cohesión social, entre otros que se viven en México. La ANFECA promueve un espacio en donde se presenta proyectos de impacto social sustentables y sostenibles, orientados a mejorar las condiciones de vida de las comunidades y sectores de la población a los que se dirige.

A la fecha, la Coordinación Nacional de Universidad Empresa, en conjunto con las coordinaciones regionales, han celebrado 15 ediciones de los eventos que han definido como MISIÓN el “Ser el enlace entre la generación y la realización de proyectos creativos, a través de la organización de eventos, que permitan dar a conocer las propuestas de proyectos de negocios de los alumnos emprendedores del país.”

Siendo su VISIÓN la de “Ser un foro reconocido por incentivar y promover el espíritu emprendedor de los estudiantes y brindar un espacio que permita en conjunto, la materialización de sus ideas con el acceso a la evaluación de expertos en la materia y posibles fuentes para obtención de capital”.

Atendiendo a los objetivos siguientes:

1. Brindar a los estudiantes la oportunidad de alcanzar un mejor desarrollo personal y profesional, así como un espíritu de grupo, creatividad, superación, trabajo en equipo y solidaridad.
2. Motivar en los alumnos la actitud emprendedora, para desarrollar habilidades directivas, de cooperación y para la solución de problemas con pertinencia social.
3. Promover la generación de empresas con propuestas creativas, innovadoras, sustentables, sostenibles y con pertinencia social.

Propósito de la edición de un libro en materia de emprendimiento finalizando con la definición de un modelo de red de emprendedores nos llevó a la ampliación de la filosofía que sustenta el desarrollo de los eventos de emprendedores que hasta la fecha se han llevado a cabo por lo que en la consideración del modelo propuesto a continuación se establece la definición de la misión y objetivos de la red de emprendedores como a continuación se señala considerando el análisis del capítulo precedente.

Misión

Incidir en el desarrollo social y económico del país y dinamizar el tejido empresarial a través de la promoción de los centros de emprendimiento y su profesionalización y, fortalecer el perfil emprendedor de los estudiantes y egresados, prioritariamente de las carreras del área de negocios; a través de una Red que permita apoyar la creación y consolidación de empresas por medio de una eficiente y efectiva vinculación con diversos especialistas profesores, asesores, empresarios, inversionistas, organismos públicos, ONG y otros agentes económicos interesados en impulsar la cultura emprendedora y las iniciativas que se gestan

hacia el interior de las IES afiliadas a la ANFECA y generar empleo de calidad en los sectores económicos y sociales más desfavorecidos.

Elementos:

- Incidir en el desarrollo social y económico.
- Fortalecer el perfil emprendedor.
- Red de emprendedores.
- Vinculación con diversos especialistas.
- Impulsar la cultura emprendedora.
- Promoción de los centros de emprendimiento y profesionalización.
- Creación y consolidación de empresas.
- Generar empleo de calidad en los sectores económicos y sociales más desfavorecidos.
- Contribuir a la dinamización del tejido empresarial que sustenta la economía local, estatal y nacional.

Visión

Ser una Red de emprendedores con posicionamiento en el nivel nacional e internacional con reconocimiento por incentivar y promover el espíritu emprendedor, así como la generación de empresas sólidas que contribuyan a la creación de empleos de calidad en los sectores económicos y sociales más desfavorecidos que contribuya a la dinamización del tejido empresarial que sustenta la economía local, estatal y nacional.

Objetivos siguientes:

1. Conformar una plataforma de vinculación de la ANFECA que vincule a los diferentes actores del ecosistema del emprendimiento para brindar a los estudiantes la oportunidad de alcanzar un mejor desarrollo personal y profesional en materia de emprendimiento y generar en ellos un espíritu de grupo, creatividad, superación, trabajo en equipo, solidaridad entre otras competencias.
2. Fortalecer la generación de empresas impulsadas desde las universidades a partir de la plataforma y los diversos espacios propuestos por la ANFECA, así como la interacción con actores participantes en la Red de Emprendedores de la misma.

Marco legal de la red de emprendedores

El presente apartado tiene como finalidad proponer el marco normativo bajo el que la red de emprendedores estaría regulando la organización, participación y permanencia de las instituciones integrantes y sus representantes.

La conformación de una red de emprendedores, espíritu del presente capítulo por los propósitos con anterioridad señalados, debe considerar un marco de colaboración interinstitucional que favorezca la sinergia entre actores interesados en la materia.

1. De la constitución de la red.
2. De la participación de las instituciones y sus integrantes.
3. De la permanencia de sus afiliados.

De la constitución de la red

La red de emprendedores operará principalmente en México, conformada por personas físicas y morales mexicanas, por lo que el marco legal aplicar será el marco legal mexicano. Con el objeto de separar la actividad de ANFECA como institución de la red de emprendedores, esta última se propone configurarla como una Asociación Civil (AC), que se encuentra definida en el Código Civil Federal en sus diferentes disposiciones entre las más importantes a considerar son las siguientes:

En relación con las Asociaciones y las Sociedades, se señala que las Asociaciones se crean cuando varios individuos convinieren en reunirse, de manera que no sea enteramente transitoria, para realizar un fin común que no esté prohibido por la ley y que no tenga carácter preponderantemente económico, constituyen una asociación. Si el carácter es preponderantemente económico la forma deberá ser mediante alguna de las diferentes figuras de sociedades mercantiles establecidas en el Código de comercio federal para dicho fin.

El contrato por el que se constituya una asociación debe constar por escrito mediante un acta constitutiva. En la cual se señale que la asociación puede admitir y excluir asociados.

Las asociaciones se registrarán por sus estatutos, los que deberán ser inscritos en el Registro Público para que produzcan efectos contra tercero.

Se debe considerar que el poder supremo de las asociaciones reside en la asamblea general. El director o directores de ellas tendrán las facultades que les concedan los estatutos y la asamblea general con sujeción a estos documentos.

La asamblea general se reunirá en fechas que fije los estatutos o cuando sea convocada por la dirección. Ésta deberá citar a asamblea cuando para ello fuere requerida por lo menos por el cinco por ciento de los asociados, o si no lo hiciere, en su lugar lo hará el juez de lo civil a petición de dichos asociados.

Los temas que la asamblea general resolverá:

En relación con la admisión y exclusión de los asociados; sobre la disolución anticipada de la asociación o sobre su prórroga por más tiempo del fijado en los estatutos; sobre el nombramiento de director o directores cuando no hayan sido nombrados en la escritura constitutiva; sobre la revocación de los nombramientos hechos; sobre los demás asuntos que le encomienden los estatutos.

Las asambleas generales sólo se ocuparán de los asuntos contenidos en la respectiva orden del día. Sus decisiones serán tomadas a mayoría de votos de los miembros presentes. Donde cada asociado gozará de un voto en las asambleas generales. El asociado no votará las decisiones en que se encuentren directamente interesados él, su cónyuge, sus ascendientes, descendientes o parientes colaterales dentro del segundo grado.

Los miembros de la asociación tienen el derecho de separarse de ella, previo aviso dado con dos meses de anticipación.

Los asociados sólo podrán ser excluidos de la sociedad por las causas que señalen los estatutos.

Los asociados que voluntariamente se separen o que fueren excluidos, perderán todo derecho al haber social.

Los socios tienen derecho de vigilar que las cuotas se dediquen al fin que se propone la asociación y con ese objeto pueden examinar los libros de contabilidad y demás papeles de ésta. La calidad de socio es intransferible.

Las asociaciones, además de las causas previstas en los estatutos, se extinguen:

I. Por consentimiento de la asamblea general;

II. Por haber concluido el término fijado para su duración o por haber conseguido totalmente el objeto de su fundación;

III. Por haberse vuelto incapaces de realizar el fin para que fueran fundadas;

IV. Por resolución dictada por autoridad competente.

En caso de disolución, los bienes de la asociación se aplicarán conforme a lo que determinen los estatutos y a falta de disposición de éstos, según lo que determine la asamblea general. En este caso, la asamblea sólo podrá atribuir a los asociados la parte del activo social que equivalga a sus aportaciones. Los demás bienes se aplicarán a otra asociación o fundación de objeto similar a la extinguida.

Por el contrato de sociedad los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituya una especulación comercial.

La aportación de los socios puede consistir en una cantidad de dinero u otros bienes o en su industria. La aportación de bienes implica la transmisión de su dominio a la sociedad, salvo que expresamente se pacte otra cosa.

El contrato de sociedad debe constar por escrito, pero se hará constar en escritura pública, cuando algún socio transfiera a la sociedad bienes cuya enajenación deba hacerse en escritura pública.

La falta de forma prescrita para el contrato de sociedad sólo produce el efecto de que los socios puedan pedir, en cualquier tiempo, que se haga la liquidación de la sociedad conforme a lo convenido, pero

mientras que esa liquidación no se pida, el contrato produce todos sus efectos entre los socios y éstos no pueden oponer a terceros que hayan contratado con la sociedad, la falta de forma.

El contrato constitutivo de la sociedad debe contener:

- I. Los nombres y apellidos de los otorgantes que son capaces de obligarse;
- II. La razón social;
- III. El objeto de la sociedad;
- IV. El importe del capital social y la aportación con que cada socio debe contribuir

El contrato de sociedad debe inscribirse en el Registro de Sociedades Civiles para que produzca efectos contra tercero.

Si la asociación toma la forma de las sociedades mercantiles, entonces quedará sujetas al Código de Comercio y las leyes correspondientes.

El contrato de sociedad no puede modificarse, sino por consentimiento unánime de los socios.

Después de la razón social, se deben agregar las palabras Sociedad Civil (Código Civil Federal, 2021, pp. 255-256).

Acerca de los Socios

Cada una de las instituciones asociadas a ANFECA aportará un representante en su calidad de socio, que participará en la actividad social de manera plena en representación de la IES que lo designó.

Se debe considerar que a menos que se haya pactado en el contrato de sociedad, no puede obligar a los socios a hacer una nueva aportación para ensanchar los negocios sociales. Cuando el aumento del capital social sea acordado por la mayoría, los socios que no estén conformes pueden separarse de la sociedad.

Las obligaciones sociales estarán garantizadas subsidiariamente por la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios que administren; los demás socios, salvo convenio en contrario, sólo estarán obligados con su aportación.

Los socios no podrán ceder sus derechos sin el consentimiento previo y unánime de los demás coasociados, y sin él tampoco pueden admitirse otros nuevos socios, salvo pacto en contrario, en uno y en otros casos.

Ningún socio puede ser excluido de la sociedad, sino por el acuerdo unánime de los demás socios y por causa grave prevista en los estatutos.

El socio excluido es responsable de la parte de pérdidas que le corresponda, y los otros socios pueden retener la parte del capital y utilidades de aquél, hasta concluir las operaciones pendientes al tiempo de la declaración, debiendo hacerse hasta entonces la liquidación correspondiente.

A continuación, se detallan los elementos relacionados a administración de las sociedades:

Sobre la Administración de la Sociedad

La administración de la sociedad puede conferirse a uno o más socios. Habiendo socios especialmente encargados de la administración, los demás no podrán contrariar ni entorpecer las gestiones de aquéllos ni impedir sus efectos.

El nombramiento de los socios administradores no priva a los demás socios del derecho de examinar el estado de los negocios sociales y de exigir a este fin la presentación de libros, documentos y papeles, con el objeto de que puedan hacerse las reclamaciones que estimen convenientes. No es válida la renuncia del derecho consignado en este artículo.

El nombramiento de los socios administradores, hecho en la escritura de sociedad, no podrá revocarse sin el consentimiento de todos los socios, a no ser judicialmente, por dolo, culpa o inhabilidad.

El nombramiento de administradores, hecho después de constituida la sociedad, es revocable por mayoría de votos.

Los socios administradores ejercerán las facultades que fueren necesarias al giro y desarrollo de los negocios que formen el objeto de la sociedad; pero salvo convenio en contrario, necesitan autorización expresa de los otros socios:

- I. Para enajenar las cosas de la sociedad, si ésta no se ha constituido, con ese objeto;
- II. Para empeñarlas, hipotecarlas o gravarlas con cualquier otro derecho real;
- III. Para tomar capitales prestados.

Las facultades que no se hayan concedido a los administradores serán ejercitadas por todos los socios, resolviéndose los asuntos por mayoría de votos. La mayoría se computará por cantidades, pero cuando una sola persona represente el mayor interés y se trate de sociedades de más de tres socios, se necesita por lo menos el voto de la tercera parte de los socios.

Siendo varios los socios encargados indistintamente de la administración, sin declaración de que deberán proceder de acuerdo, podrá cada uno de ellos practicar separadamente los actos administrativos que crea oportunos.

Si se ha convenido en que un administrador nada pueda practicar sin concurso de otro, solamente podrá proceder de otra manera, en caso de que pueda resultar perjuicio grave o irreparable a la sociedad.

Los compromisos contraídos por los socios administradores en nombre de la sociedad excediéndose de sus facultades, si no son ratificados por ésta, sólo obligan a la sociedad en razón del beneficio recibido.

Las obligaciones que se contraigan por la mayoría de los socios encargados de la administración, sin conocimiento de la minoría o contra su voluntad expresa, serán válidas; pero los que las hayan contraído serán personalmente responsables a la sociedad, de los perjuicios que por ellas se cause.

El socio o socios administradores están obligados a rendir cuentas siempre que lo pida la mayoría de los socios, aun cuando no sea la época fijada en el contrato de sociedad.

Cuando la administración no se hubiere limitado a alguno de los socios, todos tendrán derecho de concurrir a la dirección y manejo de los negocios comunes. Las decisiones serán tomadas por mayoría (Código Civil Federal, 2021, p. 259).

Instituciones educativas participantes

Las IES tienen la responsabilidad de responder a las necesidades de la sociedad formando egresados de calidad y promoviendo acciones de responsabilidad social y emprendimiento. Debe educar a la población no sólo para formar parte de grandes organizaciones, sino también para promover acciones de liderazgo que lleve a sus egresados a generar empleos. Empleos que son necesarios para el desarrollo económico del país.

En México, más de 90% de los empleos son generados por las Mipyme. Son éstas el motor de la economía en nuestro país, por lo que el Gobierno Federal, dentro de su Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, ha propuesto apoyarlas facilitando el acceso a los créditos. Al mismo tiempo, plantea el reducir y simplificar los requisitos de creación de empresas nuevas.

Dado lo anterior, es importante que las IES que forman la comunidad de ANFECA, se unan y hagan sinergia, promuevan el emprendimiento aprovechando las fortalezas de cada uno de los participantes de la red. Para ello, es importante que las instituciones cumplan con los requisitos de elegibilidad, registro y permanencia. Dichos requisitos se presentan a continuación:

Requisitos de ingreso de las IES:

- Ser miembro de la ANFECA.
- Llenar la solicitud de ingreso.
- Carta compromiso de participación activa en la red por parte del Director de la Facultad o Escuela.

Requisitos de participación y colaboración de las IES:

- Sensibilidad del director en torno a la participación en el modelo de Red de emprendedores.
- Contar con la infraestructura y los recursos humanos, materiales y tecnológicos suficientes, para participar en Red de Emprendedores.
- Contar con personal en el plantel Responsable de la Red de Emprendedores: responsable de vinculación y del área académica.
- Contar con docentes que puedan apoyar a los estudiantes al desarrollo de sus proyectos de emprendimiento de manera presencial y/o a través de la mediación digital.

- Promover la realización de pláticas con profesionales de los diversos ramos y con especialistas que apoyan a las Mipyme.
- Impulsar estrategias para la formación de los emprendedores en la escuela incluidas la mediación digital-educación a distancia.

Asimismo, dentro de los deberes o actividades a realizar se encuentran:

- Participar activamente en la red.
- Apoyar con especialistas para que puedan dar capacitaciones a los miembros de la red.
- Implementar mecanismos de supervisión, seguimiento y evaluación del o los proyectos de emprendimiento.
- Llevar el registro de los proyectos participantes en los programas de emprendimiento.
- Recabar la información sobre los avances y resultados de los proyectos de emprendimiento y de la incubadora.
- Proporcionar la información que le sea solicitada en relación con la implementación del programa en su institución.
- Realizar los procesos de promoción de eventos y servicios, preselección de proyectos y elaboración del plan de formación personalizado.
- Coordinar las gestiones académicas y administrativas para garantizar la operación de la red.
- Llevar a cabo una adecuada preselección de proyectos, a partir de criterios comunes.
- Brindar las facilidades para cumplir con las asesorías a los estudiantes de proyectos de emprendimiento cuando éste lo solicita.

Esquema de permanencia de las IES:

- Las IES podrán permanecer en la Red mientras sean miembros de la ANFECA y se encuentren cumpliendo con los lineamientos que rigen a la red enunciados en el apartado correspondiente.

Incubadora virtual

Se reconoce que a mediados del siglo XX las incubadoras tuvieron sus inicios; sin embargo, fue hasta la década de 1970 que se promovieron servicios de apoyo empresarial que conformaron a las incubadoras como se conocen ahora (Alba, 2015). Las incubadoras actualmente deben de adaptarse a los nuevos contextos y apoyar al desarrollo económico local. Las Instituciones de Educación Superior (IES) realizan esfuerzos para promover el emprendimiento por medio de cursos que forman parte de su currícula, concursos como el de Emprendedores que se organiza en ANFECA, y en algunos casos, según sus posibilidades, ofertan apoyo de incubación de empresas. La ANFECA pretende fomentar el emprendimiento haciendo sinergia entre las

instituciones y generar una Red de Emprendedores por lo que se propone este manual de operación de la incubadora virtual.

Esta incubadora pretende ser un recurso de unión entre las IES que brinde asesoría recursos, contactos, fuentes de financiamiento, capacitaciones, relaciones y acompañamiento a emprendedores y que permita compartir entre todos las mejores prácticas, así como la posibilidad de trabajo colaborativo tanto entre docentes e investigadores como entre los estudiantes que tienen deseos de realizar un emprendimiento.

Estructura organizacional

La incubadora virtual de la ANFECA contará con un representante o Coordinador Nacional y uno por cada una de las zonas que tiene ANFECA. Los coordinadores regionales liderarán a todos los responsables de la incubadora en cada una de las instituciones de su zona. Cada institución debe designar al responsable que se encargará de gestionar los apoyos que ofertará a la red y los que solicitará de la misma para dar seguimiento y cubrir con los requerimientos de los emprendedores de su institución.

Descripciones de puestos

El Coordinador Nacional de la incubadora organizará a los Coordinadores Regionales buscando la sinergia entre las diferentes zonas. Realizará juntas periódicas para dar lineamientos y seguimiento a las acciones que se lleven a cabo. Buscará y propondrá un plan estratégico que permita el buen desarrollo y crecimiento de los emprendimientos del país. Gestionará, junto con las autoridades de la ANFECA, apoyos para los emprendedores.

Los Coordinadores Regionales de la incubadora implementarán las estrategias propuestas en el nivel nacional. Informará a los representantes de incubadora de las IES de su zona, por medio de reuniones virtuales u otros medios, las acciones a llevar a cabo. Recibirá requerimientos de los representantes de las diversas IES y buscará la vinculación con otras IES para cubrir dicho requerimiento (capacitación, expertos, financiamiento, etc.).

Los representantes de incubadora de las IES llevarán a cabo las estrategias indicadas. Promoverán la red de incubadora de la ANFECA en su institución. Identificará requerimientos y consultará con su Coordinador Regional la forma de resolverlos. Buscará alianzas, en coordinación con el coordinador regional, para solventar necesidades y ofrecer servicios a la Red.

Procesos y procedimientos y políticas

Para participar en la incubadora:

1. Inscribir la idea de negocio
2. Clasificar la idea según el área a la que pertenece el proyecto

3. Realizar una pre-incubación con duración aproximada de 6 meses en la que se desarrollará el plan de negocios y la constitución legal de la empresa.
4. Realizar una etapa de incubación con duración aproximada de 24 meses en el que se realizará la gestión y consecución de financiamiento operativo del negocio y puesta en marcha.
5. Pasar a la etapa de Post-incubación con duración de 12 meses en donde se consolida y posiciona el producto o servicio, se fortalece la empresa y se evalúa y monitorea su actividad.

Durante todo este proceso se brinda tutoría y atención especializada. El equipo emprendedor se compromete a cumplir con todo el proceso de incubación haciendo las actividades en tiempo y forma correspondientes a las diferentes etapas de incubación.

Manual de operación

Con el propósito de establecer los mecanismos de operación de la Red, el presente apartado integra el manual correspondiente que incluye:

- El contexto de la organización.
- Estructura organizacional.
- Descripciones de puestos.
- Procesos y procedimientos y políticas.

Los procedimientos habrán de establecer los mecanismos de participación de los diferentes actores como son: Directivos y personal administrativo, asesores, alumnos, egresados, inversionistas, etcétera.

Procedimiento para el registro de emprendedores

Registro de emprendedores

El propósito del presente apartado es integrar una base de registro de emprendedores que permita dar seguimiento a los proyectos registrados y por otra documentar los casos de éxito y generar los indicadores que sean de utilidad para la toma de decisiones por parte de los integrantes de la red.

Una red de emprendedores está formada por un conjunto de personas que desean iniciar un negocio o actividad profesional y que deciden unirse para compartir experiencias, conocimientos y recursos.

La red de emprendedores tiene como objetivo favorecer el nacimiento de nuevos negocios y ayudar a la consolidación de la actividad de aquellos profesionales que forman parte de la misma.

El contar con un registro de emprendedores en una red tiene el objeto de establecer criterios, procesos y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento, así como desarrollar una cultura de interrelación, encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes y creer que si pueden consolidar una idea en empresa.

Para ello, se puede dar las siguientes ventajas al formar parte de una red de emprendedores:

- Se dan cuenta que no están solas(os), hay muchas personas a su alrededor que les apoya y que comprenden la situación por la cual están pasando.
- Se comparten los problemas y todos aprenden porque se aconsejan entre ellos
- Se descubre que hay otras personas que tienen los mismos o peores problemas y que sin embargo no se dan por vencidas.
- Se aprende a ser solidario y a dar apoyo desinteresado para alcanzar las metas personales y también grupales.
- El apoyo es más que el dinero, muchas veces vale más, escuchar, dar un consejo o acompañar a la persona.
- Cuando alguien sabe a qué Instituciones se puede acudir, enseña la forma para hacer uso de los servicios y si ya tiene contacto puede acompañar para agilizar la atención.
- Cada uno ayuda con lo que sabe y con lo que tiene.
- Se ayuda a otras personas de la comunidad que también lo necesitan.
- Reciben confianza, amor y apoyo de los profesionales que la conforman
- Coadyuva al afianzamiento de la auto estima de las personas participantes, ya que permite el relacionamiento directo entre unos y otros y facilita el desarrollo de habilidades de comunicación y diálogo.

En la actualidad, el emprendimiento constituye un mecanismo novedoso de superación tanto personal como global, logrando ser una fuente generadora de empleo, colaborando al desarrollo tanto económico como social; de hecho, es un elemento esencial en el modelo educativo de una formación integral, para contribuir también a un desarrollo social sostenible, aspecto que los estudiantes universitarios hoy en día, deben tener presente para la resolución de problemas sociales sin afectar a los recursos ambientales.

El emprendimiento no es un fenómeno sencillo de lograr, consiste en un proceso secuencial influido por el tiempo, esto quiere decir, mantener la constancia frente a las adversidades a las que puede verse afectado el proyecto o línea de negocio.

Otro requisito indispensable consiste en la innovación acompañando la creatividad, pero que ciertamente coadyuva a la evolución y materialización de ideas que permitan marcar una tendencia positiva frente a otros proyectos, esta tendencia debe ser un diferenciador que agregue un plus al producto o servicio que se pretende ofrecer y que, de cierta manera, es llamativo a la sociedad para la satisfacción de una necesidad.

La Red de Emprendimiento es un organismo que se dedica a impulsar, apoyar y reforzar los proyectos de emprendedores, así como fortalecer, contribuir y desarrollar la economía política en el nivel nacional.

Requisitos para ingresar a un Red de Emprendedores:

- Presentar solicitud ante la Red de Emprendedores
- Presentar INE y comprobante de domicilio
- Tener entre más de 18 Años
- Contar con un plan de negocios, o bien una idea para emprender

Las ventajas de pertenecer a una red de emprendimiento suelen incluir asesoramiento comercial, acceso a posibles socios y proveedores y participación en concursos y sesiones de formación, entre otras. Una vez que el emprendimiento llega a su meta de crecimiento, la red continúa remando a su favor, ofreciéndole orientación para entrar en otros mercados o para establecer nuevas conexiones con posibles socios e inversores.

Asesores, consultores y mentores

Función de los asesores, consultores y tutores

El proceso de creación y consolidación de empresas en etapas tempranas son retos urgentes que hay que superar para aportar al crecimiento y desarrollo económico de su localidad, estado o país.

Con base en estos aspectos, surge la necesidad de fortalecer la ejecución de programas enfocados al emprendimiento. Este fortalecimiento se genera a partir del análisis de la experiencia y de los resultados de estos programas, con el propósito de plantear acciones de mejora al proceso de gestión de acompañamiento emprendedor, a través de la participación de los asesores, los consultores y los mentores.

El objetivo de los asesores se centra en brindar un acompañamiento extramuros al emprendedor en el proceso de puesta en marcha de su empresa, lo que se realiza con docentes asesores, como tutores, que daban apoyo y asesoría presencial a los emprendedores, con una regularidad e intensidad de tiempo, designado por la red de emprendedores.

El asesoramiento se concentra principalmente en consolidar la fase de asesoría y seguimiento de las ideas o planes de negocio; se busca que el emprendedor formule o mejore su plan de negocios, aspectos operacionales, técnicos, de mercadeo y financieros, y puedan plantear de manera óptima la propuesta de valor. Con el plan de negocios bien elaborado, el seguimiento consiste en el apoyo a la planificación del proceso de arranque de la empresa a través de un acompañamiento a los emprendedores.

La consultoría principalmente, se debe enfocar a apoyar al emprendedor en la búsqueda de recursos financieros y comerciales para la creación y consolidación de las empresas incubadas; así como ayudar al emprendedor en un asunto que no tiene suficiente conocimiento para resolverlo por sí mismo. En este sentido, se trabaja identificando fuentes de financiamiento; además, vinculando al emprendedor a la red de contactos con inversionistas y clientes potenciales; contribuyendo al desarrollo y puesta en marcha de cada nuevo emprendimiento.

Dentro de las acciones de tutoría, éstas se deben enfocar a realizar encuentros empresariales para que los emprendedores y empresas en proceso de crecimiento y consolidación adquirieran más destrezas y habilidades, a través de; foros, talleres, paneles empresariales, ruedas de negocios y exposiciones, encuentros sectoriales que forman parte de los eventos regulares para el fomento del emprendimiento. Estas actividades deben de ser gestionadas y organizadas en su mayoría por la red de emprendimiento, algunas veces subcontratando a terceros o vinculando a diversos actores del ecosistema, buscando que se logre el intercambio de información y la conformación de redes de contactos con empresas a través de ruedas de negocio y de innovación.

Otra de las actividades que realizan los tutores, con los emprendedores es fomentar el cumplimiento de sus compromisos y la orientación al logro.

Perfil del asesor, consultor y tutor

Para ello, se establece cómo el perfil del asesor, consultor y tutor debe ser hecho por un profesional o un equipo compuesto por varios consultores especializados en el ramo, agrupados y registrados en la red de emprendimiento, con las siguientes características:

- Al menos cinco años de experiencia probada en gerenciamiento de proyectos.
- Habilidades personales: Comunicación interpersonal, organización, resolución de problemas, autoconfianza, adaptabilidad, integridad, ética de trabajo, liderazgo.
- Pensamiento y comunicación estructurado.
- Capacidad para la inmersión profunda y abstracta de los conceptos y problemas.
- Diagnóstico de problemas o aspectos que pueden ser optimizado y definir las soluciones y mejoras que deben realizarse.
- Familiaridad con la metodología de planificación basada en marcos lógicos y la planificación estratégica basada en resultados.
- Trazar caminos para alcanzar los resultados.
- Capacidad comprobada para promover la cooperación y negociar con múltiples actores, y para organizar y coordinar equipos multidisciplinarios.

Modelo de plan de negocios

El Capítulo 8 de este libro hace referencia a la propuesta del modelo de plan de negocios con el enfoque de la ANFECA, por lo que el propósito de este apartado es el de generar una guía de colaboración para que los emprendedores puedan integrar su plan de negocio que materialice las ideas con propuestas de nuevo emprendimientos.

Por lo que a continuación se integra guías de apoyo que complementan la propuesta del modelo.

¿Qué es un plan de negocio?

Es un documento dinámico, donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del emprendimiento a realizar como son:

- El proceso de generación de ideas.
- La captación y análisis de la información.
- Evaluación de la oportunidad y los riesgos
- Toma de decisión sobre la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento.
- Cambio de planes en empresas constituidas.

Es un documento que establece los detalles del negocio o empresa, ya que una idea, por genial que pueda ser, necesita realizar una serie de actividades para convertirse en un proyecto o en un negocio factible y redituable para los accionistas, socios y trabajadores.

Características de un buen plan de negocios

1. Definir con claridad lo que diferencia a este proyecto de negocio, o empresa, del resto que ya están en operación.

Antes de elaborar un plan de negocios, se debe pensar detenidamente en qué hace que ese negocio, que ha pensado; sea único, para ello se tiene que reflexionar en; ¿qué aspecto de este negocio hace que se distingas de la competencia?

2. Asegurarse de que el plan sea corto; debe de ser breve y conciso y sólo incluir los elementos fundamentales. De lo contrario, podrías confundir o desgastar a los lectores.

3. Hacer que el formato permita un vistazo rápido, el plan de negocios no debería ser sólo fácil de leer, sino que los lectores también deberían tener una vista general de él de forma rápida.

4. Puede y debes modificarse sobre la marcha.

El insumo para elaborar un buen plan de negocio es la información de mercado, investigar y tratar de conocer todo sobre la lógica del negocio, sector, en el mercado será de gran utilidad. Estas informaciones se pueden encontrar en varias fuentes, las más rápidas y accesibles pueden ser obtenidas en diarios, revistas, gremios, ferias, cursos o aportes de personas referentes del sector del negocio. Al elaborar un plan de negocio siempre se debe tener en cuenta que no se debe encarar como un instrumento de planificación muy rígido, se escribe en papel y con lápiz, está sujeto a permanentes correcciones. El plan de negocio debe hablar por el emprendedor, cuanto más claras sean las ideas, mejor serán los resultados. Un buen plan puede ser utilizado para conseguir nuevos socios e inversionistas, para establecer alianzas con proveedores y presentar a entidades financieras a fin de obtener créditos. El usuario más frecuente del plan es el mismo emprendedor (Bóveda *et al.*, 2015).

Carazo (2017) describe en su artículo que “un modelo de plan de negocios es un formato que te ayudará a entender el negocio desde una perspectiva más holística, con la definición de las actividades clave de la empresa, su propuesta de valor, los canales de venta, entre otros. Usualmente se usa el Modelo Canvas, una herramienta desarrollada por el teórico Alexander Osterwalder en 2005, con la que se pueden visualizar rápidamente todos los aspectos que definen al negocio”.

En 2010, el emprendedor y fundador de *start-ups*, Ash Maurya, hizo algunos ajustes al modelo y creó una nueva versión a la que llamó Lean Canvas, un lienzo conformado por nueve pilares enfocados a encontrar soluciones a problemas de los consumidores.

Pero, independientemente del modelo que se decida aplicar, éste debe de ser el que facilite su desarrollo y no ocasione complicaciones y conflictos al emprendedor al implementar su plan de negocios, para ello se recomienda que se determine una guía para su desarrollo, y, al menos, como contenido reúna los siguientes elementos.

Resumen Ejecutivo

El resumen ejecutivo es la primera parte o sección de un plan de negocios. Consiste en un resumen de los puntos más importantes de las demás partes del plan, por lo que debe ser puesto al inicio de éste, pero ser elaborado después de haber culminado las demás partes.

1.- Gestión Estratégica

1.1 Definición de la idea de Negocio

1.2 La Visión

1.3 La Misión

1.4 Los Valores

1.5 Análisis FODA del nuevo negocio

1.6 Objetivos Estratégicos

2.- Gestión de Marketing

2.1 Estudio de Mercado

2.2 Mercado Consumidor

2.3 Mercado Competidor

2.4 Mercado Proveedor

2.5 Desarrollo del Producto o Servicio

2.6 Proyección de Ventas

2.7 Estrategia del Marketing

3.- Gestión Operativa

3.1 Objetivos de Producción u Operaciones

- 3.2 Recursos Materiales Necesarios
- 3.3 Capacidad de Producción o Servicio
- 3.4 Activos Fijos
- 3.5 Proceso de Producción o Ciclo del Servicio
- 3.6 Flujograma de Procesos
- 3.7 Distribución de Planta
- 3.8 Localización
- 3.9 Gestión de la Calidad
- 4.- Gestión de Personas
 - 4.1 Estructura Organizativa
 - 4.2 Necesidad de Personal
 - 4.3 Principales Funciones
 - 4.4 Proceso de Contratación
 - 4.5 Evaluación de Desempeño
- 5.- Gestión Legal
 - 5.1 Tipos de Empresas
 - 5.2 Aspectos Tributarios
 - 5.3 Pasos para la Constitución de una Empresa
 - 5.4 Trámites municipales, estatales y federales
 - 5.5 Propiedad industrial, Derechos de autor, Registro de patente y marca
 - 5.6 Normatividad y regulaciones
- 6.- Gestión Financiera
 - 6.1 Inversión Total
 - 6.2 Depreciación
 - 6.3 Presupuesto de Venta
 - 6.4 Costo Total
 - 6.5 Costo de Personal
 - 6.6 Estado de Resultado
 - 6.7 Indicadores de Viabilidad
 - 6.8 Evaluación de la Inversión
 - 6.9 Evaluación del Plan de Negocio

Capacitación para el emprendimiento

La capacitación en apoyo a los emprendedores

El objetivo de este tema es identificar el impacto que tiene la capacitación en aquellos emprendedores que quieren hacer crecer su negocio o tienen una idea de negocio que les gustaría desarrollar. Este impacto se ve reflejado en el impulso que les da la capacitación y el cambio que se observa tanto en el negocio como en el emprendedor mismo, pues una persona capacitada en áreas empresariales es más capaz de llevar su negocio al éxito que aquella que no cuenta con los conocimientos básicos para manejar un negocio.

Algunos estudios concuerdan con que:

En México la falta de estos conocimientos hace que la mayoría de los emprendimientos fracasen en los primeros años de vida, factor que se busca erradicar pues estos negocios tienen un gran impacto en la economía del país, además de que, en la mayoría de los casos, es la única fuente de ingresos con la que las personas cuentan (Chong, 2017, p. 4).

Se sabe que el mayor motivo por el que las MIPyMES fracasan es por esta razón, ya que justo son estos negocios los que más necesitan capacitarse, el recurso más importante en cualquier empresa lo forma el personal implicado en las actividades laborales, si tomamos en cuenta que la persona capacitada es la dueña del negocio la importancia es aún mayor, pues ella lleva la dirección del negocio, porque si la cabeza de la empresa no cuenta con las habilidades y conocimientos necesarios es posible que forme parte de las empresas que no llegan a sobrevivir más de tres años (Chong, 2017, p. 3).

Son pocos los estudios que abordan la capacitación de los emprendedores, y si lo hacen es en relación con la capacitación en aspectos técnicos de la empresa. Por ello es necesario considerar además de la parte técnica, la parte personal.

Algunos estudios se refieren a la capacitación desde el punto de vista de la formación universitaria, donde el peso está en su proceso de formación, estructuras curriculares y su estrecha vinculación con el sector productivo (Alvarado y Rivera, 2011; Hernández, 2013; Orozco & Chavarro, 2008).

A pesar de que esta preparación es significativa y, sin duda permitirá que haya emprendedores más capacitados, se requiere ir más allá del aula e implementar estrategias que apoyen al emprendedor en el sitio.

El siguiente estudio sostiene que:

La importancia de contar con emprendedores capacitados en áreas empresariales, es principalmente para reducir el porcentaje de MIPyMES que fracasan por falta de cultura empresarial, pues este es el factor que más perjudica a estos negocios, pues al no tener este tipo de conocimientos, las decisiones que se toman en torno al negocio muchas veces perjudican al mismo, en lugar de beneficiarlo (Chong, 2017, p. 5).

En México, según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Instituto Nacional de Geografía y Estadística, 2015) sólo 12.6% de las empresas imparte capacitación a su personal; de ellas, 73.7% de las empresas medianas y 55.8% de las

unidades pequeñas, destinan tiempo y recursos para capacitación, en tanto que, de las microempresas, sólo 11.5% capacita a su personal.

Tradicionalmente asociada a la educación empresarial, vivimos tiempos diferentes que necesitan renovar los marcos teóricos, los contenidos pedagógicos y las metodologías didácticas. El enfoque emprendedor es el creador de nuevas empresas, reuniendo los recursos necesarios para aprovechar una oportunidad de mercado tomando riesgos controlados, se desmorona ante la rotunda evidencia de la abrumadora cantidad de fracasos empresariales de los últimos cinco años.

La educación empresarial no es un proceso lineal que se traza desde la impartición de conocimientos sobre planificación y gestión de empresas, hasta la puesta en marcha de nuevos emprendimientos.

En el proceso, media el talento del profesorado, la motivación y las características personales de los estudiantes y las condiciones ambientales donde se desenvuelve el proceso cognitivo primero y en donde se funda el emprendimiento.

Ahora, cada vez con más nitidez, se comienza a percibir la necesidad de replantear hacia qué lado dirigir el proceso cognitivo de los emprendedores: la estimulación de sus actitudes personales, especialmente fortaleciendo su sentido de responsabilidad social, el desarrollo de su sistema de pensamiento (más creativo, más plástico), y motivando su compromiso para contribuir al desarrollo sociocultural y económico sostenible de sus respectivas comunidades locales con visión global.

Por otro lado, los asesores tienen que capacitarse en su función de apoyo a los emprendedores; para ello, se proponen temas como los siguientes en el Manual práctico para asesores en emprendimiento y creación de empresas de la Xunta de Galicia (s.f.):

- Aprender a partir de las experiencias y buenas prácticas de otros/as asesores/as en emprendimiento de la propia comunidad.
- Adquirir una mejor comprensión de las competencias y conocimientos que se necesitan para apoyar a los emprendedores y demostrar la capacitación de acuerdo con los estándares de acreditación para el emprendimiento y creación de empresas.
- Prepararse para una evaluación, teniendo como referencia los estándares de acreditación de la Red de Emprendedores a la que forma parte.
- Participar en su propio desarrollo profesional y sacar el máximo partido a cualquier formación y apoyo disponible como asesor/a en emprendimiento y creación de empresas.
- Prepararse permanentemente para proporcionar un servicio óptimo a los/as emprendedores/as en su comunidad, aprendiendo de las experiencias adquiridas por empresarios/as que han trabajado conjuntamente con los o las asesores/as.

Exposición de proyectos

Convocatorias y expo evaluaciones

Cuando los emprendedores buscan la asesoría en la creación y formalización de una empresa, es necesario conocer qué se quiere hacer o producir. Es por esto que las convocatorias que permiten exponer proyectos, retroalimentación de expertos y evaluaciones de alcances y planes de negocios tienen mucha valía.

El presente programa busca estar en el marco formativo que idealmente debe ser: progresivo según la intensidad previa y el interés futuro del emprendedor teniendo en cuenta la retroalimentación de los expertos. Incluso, contemplado dentro o paralelo las materias impartidas en cada disciplina, tales como intraemprendimiento (propuesta de valor o emprendimiento corporativo) y emprendimiento (creación de *start ups*), donde su aprendizaje en habilidades y conocimientos iría orientado a diferentes programas.

Global y orientado a las competencias del emprendedor, donde incluiría la potenciación de atributos enmarcables en la actitud y valores como son, entre otros, la confianza y orientación al logro, la motivación, la autoeficacia y el locus de control interno pues éstos determinan la intención emprendedora del estudiante al construir sus proyectos, junto a las dimensiones relacionadas con su entorno.

El programa de exposición de proyectos, convocatorias y expo evaluaciones se desarrolla y acompaña a los emprendedores además de la exposición de sus proyectos a la participación grupal de otros que estuvieron en una condición similar. Esto se realizará de la siguiente manera:

Feria de emprendimiento

Expos emprendedores

Tiene la finalidad de motivar y reconocer el espíritu emprendedor por medio de proyectos de los participantes que presenten ideas innovadoras aplicadas a la creación de nuevas empresas o en su caso, la comercialización de capital intelectual.

Exposición de emprendimientos frente a audiencia

La exposición de emprendimientos tiene como objetivo que los emprendedores alcancen otro nivel, pues llevan su mensaje a una audiencia mayor que su público actual. Si su estrategia de divulgación es correcta, serán reconocidos como especialistas en el segmento de su mercado.

Evaluación de proyectos y foros

Tres conferencias magistrales y tres etapas

Etapas I

Todos los equipos inscritos dispondrán de un máximo de cinco minutos para exponer su idea de negocios con el apoyo visual de una presentación y la demostración práctica de su producto o servicio ante un panel de expertos que integran el jurado calificador, con el fin de que sean seleccionados los mejores proyectos que pasarán a la segunda etapa y que representen 50% de los inscritos en cada categoría.

El jurado se integra por un panel compuesto por tres miembros especialistas en proyectos de emprendimiento e innovación, quienes actuarán como jueces en la presentación de los proyectos y podrán realizar preguntas por un tiempo de cinco minutos.

El resultado sobre los finalistas de cada categoría será comunicado en la página oficial de este evento.

Conferencia: Emprendimientos exitosos.

Etapa II

Los equipos ganadores de la primera etapa se presentarán y dispondrán de un máximo de cinco minutos para exponer su idea de negocios con el apoyo visual de una presentación y la demostración práctica de su producto o servicio ante un panel de expertos que integran el jurado calificador, con el fin de que sean seleccionados los diez mejores proyectos de cada categoría que pasarán a la tercera etapa.

El jurado será diferente a la primera etapa, integrado por un panel compuesto por tres miembros especialistas en proyectos de emprendimiento e innovación, quienes actuarán como jueces en la presentación de los proyectos y podrán realizar preguntas por un tiempo de cinco minutos.

El resultado sobre los finalistas de cada categoría será comunicado en la página oficial de este evento.

Conferencia: Emprendimientos que no funcionaron.

Etapa III

Los 10 equipos finalistas se presentarán y dispondrán de un máximo de cinco minutos para exponer su idea de negocios con el apoyo visual de una presentación y la demostración práctica de su producto o servicio ante un panel de expertos diferente, que integrarán el jurado calificador, con el fin de que sean seleccionados los tres mejores proyectos de cada categoría.

Los tres equipos finalistas por cada categoría asistirán a unas mesas de negociación con las cadenas comerciales invitadas, con el objetivo de acercarlos a la realidad comercial y empresarial, generando la posibilidad de estrechar lazos comerciales.

Conferencia:

Organismos financiadores

De los factores a evaluar:

Modelo de negocios (Canvas) 40%.

Defensa del proyecto (pitch) 40%.

Prototipo de producto o servicio 20%.

1) Del Modelo de Negocios se evalúan los aspectos siguientes:

- Innovación
- Factibilidad
- Mercado potencial
- Impacto social/ambiental

- Sostenibilidad
- Escalabilidad

2) En la defensa del proyecto se valora lo siguiente:

- Pitch (estructura clara)
- Expresión oral
- Seguridad
- Conexión con el público
- Manejo del tiempo

3) Del prototipo del bien o servicio se tomarán en cuenta aspectos como:

- Investigación
- Diseño/construcción
- Pruebas
- Funcionalidad
- Innovación

Networking y foros de análisis

Lineamientos, programa de actividades

Una red se define generalmente en la literatura empresarial como un tipo de relación que vincula un conjunto definido de personas, objetos o eventos define las redes en el contexto de la organización sistemas como relaciones de intercambio duraderas entre dos o más empresas que se centren en los intereses mutuos de sus miembros.

La creación de redes es valiosa para cualquier profesional de negocios, pero especialmente para los empresarios. Al comenzar, la red de emprendedores puede abrir las puertas a oportunidades críticas, conocimientos y apoyo que pueden ser la diferencia entre una empresa que tiene éxito y una que fracasa.

Una red sólida puede proporcionarle:

Consejos prácticos: los empresarios experimentados pueden compartir orientación en función de sus éxitos y errores.

Financiamiento e inversiones: las relaciones con los inversionistas pueden generar el capital necesario para iniciar y hacer crecer su negocio.

Clientes o referencias: las personas en su red pueden estar interesadas en su producto o servicio o conocer a alguien que se beneficiaría de él.

Grupos (mesas de trabajo de expertos y emprendedores)

Se organiza una mesa de trabajo con un grupo especializado en temas de emprendimiento, con el objetivo de obtener retroalimentación sobre los emprendimientos respecto a programas, así como integrar recomendaciones de los participantes.

La mesa está integrada por distintos sectores: académicos, expertos en emprendimientos, emprendedores y organizaciones especializadas en competitividad y desarrollo de empresas. Esto permite conocer inquietudes de los emprendedores y nutrir posibles recomendaciones.

Redes de colaboración para emprendedores

Las redes de emprendedores actuales pueden revestir dos formas. Pueden disponer de un espacio físico al que los emprendedores acuden para colaborar unos con otros, de forma similar al funcionamiento de un vivero de empresas, pero también pueden ser virtuales a través de una plataforma online o app que permita a los interesados estar en contacto entre sí. Esta última modalidad es la más extendida ya que facilita la conexión con emprendedores de todo el mundo, lo que puede ser importante en el caso de profesionales y/o empresas que están interesados en la internacionalización.

Las redes de emprendedores impulsan el emprendimiento individual, pero también el emprendimiento colaborativo y en red, creando redes de empresas que operando de manera conjunta pueden satisfacer mejor la demanda que existe en el mercado.

En este tipo de espacios el emprendedor puede encontrar información útil sobre trámites administrativos y legales para desarrollar su labor conforme a la ley, puede entrar en contacto con otros profesionales o empresas que le asesorarán, encontrar socios para expandir su negocio dentro y fuera de las fronteras nacionales, formarse sobre cuestiones empresariales a través de cursos privados, conferencias, etc., recibir información sobre subvenciones y ayudas de las que pueda beneficiarse y compartir su experiencia con los demás, haciendo que sus conocimientos puedan ayudar a su vez a otros emprendedores a poner en marcha su negocio.

Para que la red de emprendimiento funcione adecuadamente es imprescindible que sus miembros se comprometan a participar en ella y tengan un verdadero interés en compartir su experiencia y conocimientos con otros profesionales.

Divulgación de proyectos de emprendimiento

El emprendimiento como investigación aún se encuentra en desarrollo en el entorno académico mexicano, en la actualidad.

Aun y con esta insipiente, en la actualidad se han formado cuerpos de investigadores que abordan el tema desde la perspectiva formacional y buscan la participación de los alumnos. Sin embargo, otras entidades sociales también han incidido buscando replicar la información que obtienen e los ecosistemas de emprendimiento universitario, gestionando la publicación de artículos que además de generar investigación y divulgación permite que los emprendedores conozcan otros el que hacer y cómo hacerlo desde sus trincheras.

Programas de gobierno. Niveles, tipo, requisitos, convocatorias

Apoyos a nivel federal

1.- Financiamiento a proveedores del gobierno federal

Nivel: Federal

Dirigido a: Micro, pequeñas y medianas empresas que cuenten con un contrato vigente de proveeduría, servicio o arrendamiento de PEMEX, CFE, IMSS o SCT (así como cualquier proveedor elegible del gobierno federal) que prevea la cesión de derechos de cobro en favor de una acreedor o cadenas productivas.

Conceptos del apoyo: Hasta 50 millones de pesos o directamente, financiamientos entre 50 y 500 millones de pesos que podrán ser destinados capital de trabajo, factoraje (directo o a través de cadenas productivas).

- Contar con una experiencia mínima de 2 años de operación.
- Contar con un contrato de proveeduría, servicio o arrendamiento con el gobierno federal.
- Contar con un buen historial crediticio.
- Comprobar la suficiente generación de flujos para hacer frente al financiamiento, a través de simulación o modelo financiero.
- La documentación que te solicite el banco participante de tu preferencia.

Referencia: Nacional Financiera (s.f.).

2.- Emprendedores

Nivel: Federal

Dirigido a: Emprendedores

Objetivo: Fomentar el espíritu emprendedor y la cultura empresarial en nuestra sociedad a través del desarrollo de habilidades empresariales y crear un semillero de proyectos emprendedores a mediano plazo, que acudan a las incubadoras que integran el sistema nacional de incubación de empresas

Referencia: Secretaría de Economía (s.f.a.).

3.- Microempresas

Nivel: Federal

Objetivos: Es un programa que pone al alcance de más mexicanos la posibilidad de emprender un nuevo negocio con el apoyo y experiencia de una empresa franquiciante, aumentando sus probabilidades de éxito y apoyando la creación permanente de más y mejores empleos. apoya la evolución de negocios exitosos independientes a ser empresas franquiciantes. asimismo, apoya la modernización, promoción y consolidación de los modelos de franquicias existentes.

Referencia: Secretaría de Economía (s.f.b).

1.- Apoyo para jóvenes herederos del campo 2022

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Dirigido a: A las y los productores del estado de Jalisco, las personas físicas que cumplan con los requisitos de elegibilidad establecidos en las reglas de operación del programa, para que presenten en la ventanilla autorizada dentro de las fechas previstas en la presente convocatoria- solicitud para participar en el *“programa de apoyo a jóvenes herederos del campo” ejercicio 2022.*

Conceptos del apoyo: Se apoyará con recursos monetarios de acuerdo a los siguientes componentes:

1. Apoyo económico para jóvenes entre 19 y 35 años con proyecto de emprendimiento y valor agregado.
2. Apoyo económico para mujeres emprendedoras del sector agropecuario con proyecto que incremente la producción y el valor agregado.

Fecha inicio: lunes, marzo 28, 2022

Fecha de finalización: viernes, abril 8, 2022

Requisitos:

1. Ser habitante del estado de Jalisco y tener entre 19 y 35 años para el caso del apoyo a jóvenes.
2. Que el proyecto esté ubicado en la cobertura geográfica.
3. Presentar un proyecto de acuerdo a lo establecido en la presente regla de operación. c) Presentar proyecto.

Referencia: Gobierno del Estado de Jalisco (2022a).

2.- Fojal emprende

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Dirigido a: Emprendedores y empresas con menos de un año de operación fiscal.

Conceptos del apoyo: Desde \$50,000 hasta \$300,000 para capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

Fecha inicio: marzo 2021

Fecha de finalización: s/f

Requisitos: tener menos de un año de operación fiscal.

Referencia: Gobierno del Estado de Jalisco (2021).

3.- Fojal avanza

Nivel: estatal (estado de Jalisco)

Dirigido a: empresas con más de un año de operación fiscal.

Conceptos del apoyo: desde \$50,000 hasta \$500,000 para capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

Fecha inicio: marzo 2021

Fecha de finalización: s/f

Requisitos: tener más de un año de operación fiscal

Referencia: Gobierno del Estado de Jalisco (2021).

4.- Fojal consolida

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Dirigido a: Empresas con 1 año de operación contable.

Conceptos del apoyo: Desde \$500,000 hasta \$3'000,000 para capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

Fecha inicio: marzo 2021

Fecha de finalización: s/f

Requisitos: Mínimo 1 año de operación contable.

Referencia: Gobierno del Estado de Jalisco (2021).

5.- Programa desarrollo empresarial dirección industria.

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Dirigido a: A todas las micro y pequeñas empresas del estado registradas ante el servicio de administración tributaria (SAT), domiciliadas en el estado de Jalisco.

Conceptos del apoyo: Apoyar a micro y pequeñas empresas del estado pertenecientes al sector industrial para integrarse y/o permanecer en la cadena productiva, a través de apoyos que fortalezcan su operación y el incremento de su competitividad. el monto global de esta convocatoria es de \$ 2'483,200 (dos millones cuatrocientos ochenta y tres mil doscientos pesos 00/100 m.n.) que serán distribuidos entre las modalidades y rubros de acuerdo con la demanda de solicitudes de apoyo.

Fecha inicio: La presente convocatoria tendrá vigencia a partir del 05 de abril

Fecha de finalización: Al 08 de mayo del 2022 y/o hasta que se agote el presupuesto asignado.

Requisitos: deberá de cumplir con lo establecido en el numeral 10.3 de las reglas de operación del programa “desarrollo empresarial micros y pequeñas empresas”. De manera complementaria, se puntualiza los siguientes criterios: gobierno del estado de Jalisco secretaría de desarrollo económico 5 criterio 1: el proyecto propuesto deberá obtener una calificación mínima aprobatoria de 70 puntos en la evaluación computarizada. Dicha calificación no significa la aprobación de la solicitud, pues únicamente hará al proyecto elegible para continuar el proceso de valoración; criterio 2: cumplir con los requisitos específicos de la presente convocatoria, y criterio 3: cierre del proyecto en un periodo que no exceda del 30 de octubre del 2022. Criterio 4: proyectos en donde las empresas tengan un periodo de operación con una actividad industrial de al menos seis meses de operación nota: (véase en la hoja 2 de la constancia de situación fiscal ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT)). Se tomarán como actividades industriales: manufacturas, producción, elaboración, fabricación, construcción. criterio 5: proyectos que impulsen la integración o encadenamientos del sector, fomenten la inversión, disminuyan las importaciones, incrementen el nivel de producción, mejoren sus procesos productivos y la generación distribuida y eficiencia energética.

Referencia: Gobierno del Estado de Jalisco (2022b).

6.- Programa impulso proyectos productivos.

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Dirigido a: Mujeres mayores de 18 años, que tengan una actividad económica propia y vivan en un municipio de Jalisco

Conceptos del apoyo: Un apoyo económico de \$15,000 (quince mil pesos) y una tableta electrónica

Requisitos: ser mujer mayor de 18 años, tener una actividad económica propia y vivir en un municipio de Jalisco

Fecha inicio: mayo 2021

Referencia: Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres (2021).

7.- Desarrollo económico Jalisco

Nivel: Estatal (Estado de Jalisco)

Descripción del programa: Página del gobierno del estado de jalisco que promueve convocatorias para apoyar a emprendedores y micro empresas.

Referencia: Secretaría de Desarrollo Económico (2022).

8.- Impulso emprendedor Edomex

Nivel: Estatal (Edomex)

Dirigido a: Todos los integrantes de la comunidad emprendedora del estado de México

Conceptos del apoyo: Es una acción del instituto mexiquense del emprendedor, que busca por medio de la capacitación, fortalecer y promover la cultura emprendedora en el estado de México para impulsar proyectos innovadores, creativos y de alto valor agregado que suman al crecimiento económico de nuestra entidad.

Una plataforma digital que conecta a todos los integrantes de la comunidad emprendedora del estado de México, en donde se ofrecen distintas herramientas para fortalecer el conocimiento en diversas áreas empresariales necesarias para impulsar un negocio o idea de negocio.

Referencia: Instituto Mexiquense del Emprendedor (s.f.).

9.- Impulso para el desarrollo industrial y regional en el estado de México

Nivel: Estatal (Edomex)

Dirigido a: Personas físicas o morales con actividad en los sectores de la industria, comercio o servicios.

Conceptos del apoyo: Monto de apoyo de hasta 5 mdp para capital de trabajo y activos fijos. tasa anual fija del 13%. periodo de gracia de hasta 6 meses. apoyo a los sectores comercio, servicios e industria.

Referencia: Instituto Mexiquense del Emprendedor (s.f.).

10.- Programa de apoyo para la micros y pequeñas empresas

Nivel: Estatal (Baja California)

Dirigido a: Dirigido a emprendedores o microempresas que hayan iniciado operaciones y con registro no mayor a 12 meses, que cuenten con un proyecto técnica y financieramente viable, validado por una incubadora de empresas de metodología tradicional registrada ante la dirección de emprendimiento y desarrollo empresarial del gobierno del estado de baja california.

Conceptos del apoyo: El programa considera el acceso a un apoyo mediante financiamiento económico desde \$20,000.00 (veinte mil pesos m.n.) a \$100,000.00 (cien mil pesos m.n.) que se entregará en forma individual a las personas que hayan cumplido con los requisitos y criterios de elegibilidad respectivamente.

Requisitos: Requisitos I. ser mayor de edad y menor de 75 años. plan de negocios. II. Solicitud de crédito. III. Constancia de una incubadora registrada ante la dirección de emprendimiento y desarrollo empresarial del gobierno de baja california, que haga constar que el plan de negocios del interesado recibió asesoría y es viable para recibir financiamiento. IV. Dos cotizaciones con los mismos conceptos a adquirir (no mayor de dos meses de antigüedad). deberá anexar el formato de comparación de cotizaciones. V. Presentar estados bancarios de por lo menos 3 meses, de acuerdo a la fecha de presentación de la solicitud. VI. Estados financieros proyectados a 48 meses. VII. Aportación al menos del 20% del valor total del proyecto (hasta el 80% del proyecto podrá ser financiado con los recursos del fideicomiso), las aportaciones del beneficiario podrán ser en especie como maquinaria, equipo, mobiliario, artículos de oficina y en general las inversiones realizadas para el arranque del negocio hasta un año antes de la fecha de la presente convocatoria, siempre y

cuando sean fehacientemente comprobables y cumplan los requisitos fiscales; no serán incluidos seguros, honorarios y salarios de empleados. VIII. Comprobación de empleos formales cuando aplique. (cédula de aportaciones patronales en el instituto mexicano del seguro social).

Referencia: Gobierno del Estado de Baja California (2022).

11.- Programas tradicionales Fondos Guanajuato

Nivel: Estatal (Guanajuato)

Dirigido a: Servicio de atención y apoyo a las MIPyME's guanajuatenses con cobertura en 46 municipios

Conceptos del apoyo: Crédito de \$250,001.00 a \$2, 500,000.00

Referencia: Gobierno del Estado de Guanajuato (s.f.)

12.- Programa economía social

Nivel: Estatal (Aguascalientes)

Dirigido a: Mujeres y emprendedores que desean fortalecer o crear su propio negocio, acreditándolo con su constancia de situación fiscal.

Conceptos del apoyo: Créditos dirigidos a compra de mercancías, insumos y materias primas, así como compra de mobiliario, equipo, maquinaria e infraestructura.

Referencia: Gobierno de Aguascalientes (2022).

13.- Programa emprendedor

Nivel: Estatal (Aguascalientes)

Dirigido a: Mujeres y hombres que quieren desarrollar un proyecto productivo. personas físicas o morales con menos de un año de registro ante el SAT.

Conceptos del apoyo: Créditos dirigidos a compra de mercancías, insumos y materias primas, así como compra de mobiliario, equipo, maquinaria e infraestructura.

Referencia: Gobierno de Aguascalientes (2022).

14.- Programa Mipyme

Nivel: Estatal (Aguascalientes)

Dirigido a: Micro, pequeñas y medianas empresas registradas ante el sat como personas físicas con actividad empresarial o personas morales con más de un año de operación y que desean fortalecer su negocio.

Conceptos del apoyo: Créditos dirigidos a compra de mercancías, insumos y materias primas, así como compra de mobiliario, equipo, maquinaria e infraestructura.

Referencia: Gobierno de Aguascalientes (2022).

15.- Programa empresarial

Nivel: Estatal (Aguascalientes)

Dirigido a: Micro, pequeñas y medianas empresas registradas ante el sat como personas físicas con actividad empresarial o personas morales con más de un año de operación y que desean fortalecer su negocio, generando empleos y desarrollo local.

Conceptos del apoyo: Créditos dirigidos a compra de mercancías, insumos y materias primas, así como compra de mobiliario, equipo, maquinaria e infraestructura.

Referencia: Gobierno de Aguascalientes (2022).

Apoyos de la iniciativa privada

1.- Mita ONG

Nivel: Particular

Descripción del programa: Entidad sin ánimo de lucro dedicada al fomento, promoción y desarrollo de emprendedores excluidos (jóvenes, mujeres y desempleados)

Referencia: Mita Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales (s.f.).

2.- Micromentor

Nivel: Particular

Descripción del programa: Plataforma que permite ser o encontrar un mentor para tus proyectos.

Comunidad de mentores y emprendedores de todo el mundo. juntos logramos que pequeños negocios y ONG'S crezcan.

Referencia: MicroMentor Mercy Corps (s.f.).

3.- Asociación de emprendedores de México (ASEM)

Nivel: Particular

Descripción del programa: La Asociación de emprendedores de México (ASEM) es una asociación sin fines de lucro que trabaja para hacer de México el mejor país para emprender y hacer negocios.

Referencia: Asociación de emprendedores de México (s.f.).

Conclusión

En este apartado, se integra ejemplos de programas y apoyos al emprendimiento.

La organización procede de clasificar estos apoyos por el nivel en el que se otorgan, siendo cuatro en el nivel federal, veintitrés en el nivel estatal, incluyendo y haciendo referencia a distintos estados de la República, y 3 apoyos de la iniciativa privada.

La intención gubernamental y del sector privado es fortalecer el desarrollo de negocios y emprendimientos a través de los distintos programas en el que pueden concursar las personas bajo el entorno empresarial.

Nombre del programa	Nivel	A quién va dirigido	Link
Apoyo para Jóvenes Herederos del Campo 2022	Estatal	Los jóvenes de entre 19 y 35 años y mujeres mayores de edad	https://info.jalisco.gob.mx/convocatorias/21232
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	Federal	Microempresas	https://www.gob.mx/pronafim/archivo/acciones_y_programas
FOJAL Emprende	Estatal	Emprendedores y empresas con menos de un año de operación fiscal.	https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_emprende.pdf
FOJAL Avanza	Estatal	Empresas con más de un año de operación fiscal.	https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_avanza.pdf
FOJAL Consolida	Estatal	Empresas con 1 año de operación contable.	https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_consolida.pdf
FOJAL PyME Plus	Estatal	Empresas con 3 años de operación contable	https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_pyme_plus.pdf
Mi Crédito	Estatal	Personas que realicen o inicien una actividad económica	https://info.jalisco.gob.mx/gobierno/programas/10574
Programa Desarrollo Empresarial Micros y Pequeñas Empresas Industria	Estatal	Micros y Pequeñas Empresas	https://sedeco.jalisco.gob.mx/sites/sedeco.jalisco.gob.mx/files/desarrollo_empresarial_industria_0.pdf
Nacional Financiera (NAFIN)	Municipal (Tepa)	Micro, pequeñas y medianas empresas	www.nafin.com/portalfn/content/home/home.html
Rumbo a la Igualdad	Estatal	Mujeres de 18 años y más que residan en los 125 municipios del estado de Jalisco	https://rumboalaigualdad.jalisco.gob.mx/
Programa Impulso Proyectos Educativos	Municipal (Arandas)	Personas mayores de edad	https://www.facebook.com/100064828805839/posts/360748006096157/

Manual de Operación

Introducción

El presente manual de usuario tiene como finalidad dar a conocer de manera detallada y sencilla la estructura de la plataforma de ANFECA emprendedores, para que todo usuario pueda sacar el máximo partido de la misma. El sitio fue diseñado de una forma intuitiva, para realizar búsquedas eficientes.

Objetivos

Brindar una descripción clara y detallada sobre el funcionamiento y uso de los distintos elementos de la plataforma para guiar al usuario en la interacción con ella.

Usabilidad

Estudiar e identificar las necesidades de los usuarios de la plataforma de emprendedores unas de sus funciones principales es la de organizar, clasificar y estructurar la información del sitio, de acuerdo a las necesidades de los usuarios. Definir la categoría y universidad que se emplearán en la plataforma y hacer que correspondan adecuadamente al lenguaje y necesidades de los emprendedores.

Motores de búsqueda

La plataforma de emprendedores brindará la optimización que debe aplicarse a un sitio web, para garantizar su aparición en los primeros lugares de las páginas de resultados de Google y sus motores de búsqueda. La estrategia de posicionamiento depende directamente del propósito y objetivo del sitio web que es tener una base de emprendedores de distintas universidades.

Diseño de Interfaz

El diseño debe garantizar que las interfaces y espacios interactivos con los que se relacionarán los usuarios, estén a la altura de sus necesidades y expectativas.

Entre las actividades a desarrollar se encuentran:

1. Registro de proyectos
2. Base de datos de proyectos por universidad
3. Convocatorias
4. Asesorías

Contenidos

El contenido tiene una alta capacidad de síntesis y de producir contenidos optimizados no sólo para ser leídos rápidamente, sino para ser atractivos, fáciles de entender y fáciles de posicionar. La labor de los menús se extiende mucho más que a los contenidos escritos. En la plataforma, debe hacerse un uso inteligente de todo tipo de contenidos e incluso integrar su actividad con diversas herramientas como las redes sociales de emprendimiento y universidades.



1) En la plataforma hay un menú superior donde están los accesos rápidos como: quiénes somos, directorio, direcciones regionales, asamblea, publicaciones, estudiantes, red y contáctenos. Estos accesos permiten que el usuario ingrese de forma más rápida.

2) Además del menú superior, se muestra la barra de búsqueda por destinos y productos.

3) En el submenú llamado red, se muestra información detallada para acceso a la plataforma.

4) En el menú principal el botón de red, según el estudio de usabilidad realizado con estudiantes y colaboradores, es el ítem más buscado por los usuarios. En este panel, se encuentra contenidas las opciones que el sitio web ofrece y las cuales trasladan al usuario en las secciones que se encuentran disponibles para uso y navegación como lo son:

- Registro de proyectos
- Base de datos de proyectos por universidad
- Asesores
- Convocatorias
- Asesorías
- Seguimiento

5) En el submenú llamado Formación, muestra información detallada de programas como lo es: registro de proyectos con el cual desplegará un formulario el cual se tendrá que llenar para el registro, un formulario de pre diagnóstico que se anexa a continuación.

Plataforma de emprendedores de ANFECA
Diagnóstico de Emprendimiento

No. de Folio:		No. de seguimiento:
----------------------	--	----------------------------

Asesor:

Nombre del proyecto de emprendimiento:

Alumno: Código: Carrera:

Correo electrónico: Teléfono:

Áreas de la empresa a trabajar: (Señale con una X las casillas que apliquen)

Dirección/Administración []	Finanzas / Contabilidad []
Producción []	Aspectos Legales []
Mercado []	Otra (especifique): _____

Evalúa del 1 al 5 con base en la rúbrica establecida al final del documento los siguientes aspectos del proyecto de negocio:

Dirección / Administración		Evaluación				
1	¿Cuenta con una planeación de su negocio?	1	2	3	4	5
2	¿Tiene determinadas sus metas a corto, mediano y largo plazo de su negocio?	1	2	3	4	5
3	¿Tiene por escrito lo que desea lograr en 3 años con su negocio?	1	2	3	4	5
4	¿Cuenta con sus objetivos a corto, mediano y largo plazo de su negocio?	1	2	3	4	5
5	¿Tiene la descripción de los valores bajo los cuales opera u operará su negocio?	1	2	3	4	5
6	¿Tiene definidas y documentadas la misión y visión de su negocio?	1	2	3	4	5
7	¿Cuenta con un manual de las actividades administrativas de su negocio (registro administrativo)?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Mercado		Evaluación				
1	¿Tiene identificados sus canales de distribución?	1	2	3	4	5
2	¿Tiene identificado su mercado meta? Describa cuál es.	1	2	3	4	5
3	¿Se cuenta con ventas que le ayude a cubrir sus costos principales?	1	2	3	4	5
4	¿Tiene determinado su precio o precios de venta?	1	2	3	4	5
5	¿Cómo calcula o calcularía el precio o precios de venta?	1	2	3	4	5
6	¿Realiza una proyección de ventas y cómo es determinada?	1	2	3	4	5
7	¿Cuál es su estrategia para poder atraer y retener a sus clientes?	1	2	3	4	5
8	¿Cuál es su relación con el internet (lo usa para vender, para promocionarse, etc.)?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Propuesta de Valor		Evaluación				
1	¿Tiene definida su propuesta de valor?	1	2	3	4	5
2	¿Tiene identificada a su competencia?	1	2	3	4	5
3	¿Qué es lo que lo diferencia de su competencia?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Producción		Evaluación				
1	¿Cuenta con la maquinaria y el equipo adecuado para operar su negocio?	1	2	3	4	5
2	¿Cuenta con un manual de procedimientos de producción/servicio de su negocio?	1	2	3	4	5
3	Si su negocio ya se encuentra operando, ¿la relación con sus proveedores actuales es benéfica para su negocio? Explique el porqué	1	2	3	4	5
4	¿Sabe cuál es o sería su nivel máximo de producción o capacidad máxima de servicio?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Finanzas		Evaluación				
1	¿Sabe a cuánto equivale su inversión inicial?	1	2	3	4	5
2	¿Cuál es o sería el origen de los recursos para capitalizar o financiar su proyecto?	1	2	3	4	5
3	¿Ha elaborado alguna corrida financiera que le permita visualizar la viabilidad de su proyecto?	1	2	3	4	5
4	¿Tiene identificados los costos fijos y variables?	1	2	3	4	5
5	¿Cuál es el número de unidades (productos) o de ingresos que debe vender al mes para igualar sus costos y no generar pérdidas?	1	2	3	4	5
6	¿Cuenta con un control de sus estados financieros? Si es así, ¿cuáles y cómo los utiliza?	1	2	3	4	5
7	Si el negocio está operando, ¿cuenta con un control adecuado en la caja de su negocio? Si es así, ¿cuál es ese control?	1	2	3	4	5
8	¿Ha identificado el valor presente neto de su negocio en los próximos tres años?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Innovación y tecnología		Evaluación				
1	Hay intención por innovar en procesos, productos y/o servicios.	1	2	3	4	5
2	En su cadena de producción y/o servicio, ¿cómo puede generar mayor valor al cliente?	1	2	3	4	5
3	¿Cuenta con la tecnología adecuada para su operación?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Aspectos Legales y Fiscales		Evaluación				
1	¿Cuenta con acta constitutiva?	1	2	3	4	5
2	¿Cumple con sus obligaciones fiscales en tiempo y forma?	1	2	3	4	5
3	¿Cuenta con su registro de marca?	1	2	3	4	5
4	¿Su negocio necesita con registro de derecho de autor o patente, o es un secreto industrial?	1	2	3	4	5

Comentarios:

Aspectos actitudinales del emprendedor

Evaluación

De acuerdo con las siguientes afirmaciones, establece del 1 al 5 qué tan de acuerdo estás con ellas, en donde 1 es totalmente desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo. Puedes utilizar el recuadro de comentarios para anotaciones adicionales.

1	Existe disposición por parte del empresario para recibir ayuda	1	2	3	4	5
2	El empresario muestra disposición y tiempo para atender a las capacitaciones y asesorías que se requieran.	1	2	3	4	5
3	Presenta compromiso y disposición para implementar mejoras y/o trabajar en su proyecto.	1	2	3	4	5
4	El empresario o emprendedor dedica tiempo completo a su proyecto.	1	2	3	4	5
5	Existe la disponibilidad de formalizar su empresa.	1	2	3	4	5

Comentarios:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS ÁREAS

5- Etapa Consolidación	La toma de decisiones se realiza con base a históricos, y experiencia previa del negocio; todo está documentado y archivado para su consulta.
4 – Etapa Crecimiento	Posee los conocimientos necesarios e información actualizada y escrita; eventualmente es contemplada para la toma de decisiones.
3 – Etapa Puesta en Marcha	Cuenta con uno que otro registro de las operaciones de su negocio. Se tienen los conocimientos básicos, pero no son considerados siempre para la toma de decisiones.
2 – Etapa Inicial	Cuenta con un registro informal y conocimientos básicos. Considera que debe llevarlo a cabo, pero no se realiza.
1 – Etapa Idea	Decisiones aleatorias y sin fundamentos, subjetivas.

6) En el menú de convocatorias encontraremos lo siguiente:

Inicio Convocatoria Resultados Histórico



Expo Nacional Emprendedora
26, 27 y 28 de octubre del 2022
Sede: Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Convocatoria Lineamientos

PDF Adobe PDF Adobe

Zona 3
Viernes 03 de junio de 2022
Sede Virtual: Universidad Autónoma de Emprendedores

7) El menú de asesorías nos desplegaría el siguiente formulario para poder brindar las asesorías que sean necesarias para continuidad de su proyecto

Asesorías en la plataforma de ANFECA			
Consultor:			
Nombre de la empresa:			
Áreas de la empresa que considere que tienen dificultades: (Marque con una X las casillas que apliquen)			
Dirección / Administración		Finanzas / Contabilidad	
Producción		Aspectos Legales	
Mercado		Otra (especifique)	
Recursos Humanos			
CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN		CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN (ASPECTO ACTITUDINAL)	
5 - Excelente	Cuenta con los documentos y evidencias de su implementación en la empresa. Usa siempre esta información para la toma de decisiones.	5 - Excelente	El empresario es recomendable al 100% para ser atendido , pues muestra congruencia, apertura y disponibilidad.

4 - Desarrollado	Cuenta con conocimientos suficientes y la información actualizada y por escrito. Eventualmente se usa esta información para la toma de decisiones	4 - Desarrollado	El empresario evidencia poder ser atendido, ya que cuenta con un nivel aceptable de congruencia, apertura y disponibilidad.
3 - En proceso	Se tiene algunos registros de la operación de la empresa. Se tienen conocimientos básicos, pero no se utiliza siempre la información para la toma de decisiones.	3 - En proceso	El empresario evidencia apenas poder ser atendido con un nivel medio de congruencia, apertura y disponibilidad.
2 - Emergente	Se cuenta con alguna información registrada de manera informal y se tienen nociones elementales.	2 - Emergente	El empresario evidencia no poder ser atendido ya que muestra un nivel bajo de congruencia, apertura y disponibilidad.
1 - Incipiente	No se tiene registros ni conocimientos del tema. Se opera de manera empírica y/o intuitiva.	1 - Incipiente	El empresario evidencia no poder ser atendido por ningún tipo de ayuda, ya que muestra un pésimo nivel de congruencia, apertura y disponibilidad.

I. Dirección / Administración:		Evaluación					
1	La empresa tiene definida su misión, visión, valores y políticas.	1	2	3	4	5	
2	La empresa tiene establecidos objetivos a corto, mediano y largo plazo.	1	2	3	4	5	
3	La empresa cuenta con una estructura organizacional y roles definidos.	1	2	3	4	5	
4	La empresa cuenta con un modelo de negocios.	1	2	3	4	5	
5	La dirección tiene experiencia en el sector y tipo de negocio.	1	2	3	4	5	
6	Cuenta con alguna norma de certificación.	1	2	3	4	5	
						Total	
Comentarios del área:							
II. Procesos de producción y/o servicios		Evaluación					
1	La empresa cuenta con la maquinaria y/o equipo funcionando en buenas condiciones.	1	2	3	4	5	
2	La empresa cuenta con un manual de operaciones y/o procedimientos.	1	2	3	4	5	
3	Se cuenta con información de incidencias que afectan el cumplimiento de los objetivos de producción y/o la prestación del servicio.	1	2	3	4	5	
4	Se tiene conocimiento de la capacidad instalada de la empresa.	1	2	3	4	5	
5	Se realiza el registro y control de materias primas y/o inventarios.	1	2	3	4	5	
6	Se cuenta con un proceso para el diseño y modificación de productos, procesos y/o servicios.	1	2	3	4	5	
						Total	

Comentarios del área:

III. Mercado		Evaluación				
1	La empresa tiene identificada su competencia directa e indirecta.	1	2	3	4	5
2	La empresa tiene establecidas políticas, objetivos y estrategias de venta.	1	2	3	4	5
3	La empresa tiene clasificados y segmentados a sus clientes.	1	2	3	4	5
4	La empresa cuenta con canales de distribución efectivos.	1	2	3	4	5
5	Conoce e identifica las necesidades de sus clientes.	1	2	3	4	5
6	Cuenta con una imagen corporativa.	1	2	3	4	5
						Total

Comentarios del área:

IV. Recursos Humanos		Evaluación				
1	Se cuenta con un plan y/o actividades de capacitación para los colaboradores.	1	2	3	4	5
2	La empresa cuenta con contratos y reglamento interior de trabajo.	1	2	3	4	5
3	Se cuenta con un sistema claro de remuneraciones (sueldos e incentivos).	1	2	3	4	5
4	Se cuenta con un proceso formal de reclutamiento y selección de personal alineado a sus requerimientos estratégicos.	1	2	3	4	5
5	La empresa tiene definidos los perfiles, puestos, actividades y funciones de su personal.	1	2	3	4	5
						Total

Comentarios del área:

V. Finanzas / Contabilidad		Evaluación				
1	La liquidez, la solvencia y la estabilidad de la empresa le permiten ser rentable.	1	2	3	4	5
2	La empresa identifica las cifras de ventas y utilidades por producto o servicio.	1	2	3	4	5
3	La empresa cuenta con un presupuesto definido y lo evalúa contra resultados.	1	2	3	4	5
4	La empresa cuenta con un nivel o capacidad de deuda manejable.	1	2	3	4	5
5	La empresa tiene al corriente estados de resultados y balance general.	1	2	3	4	5
						Total

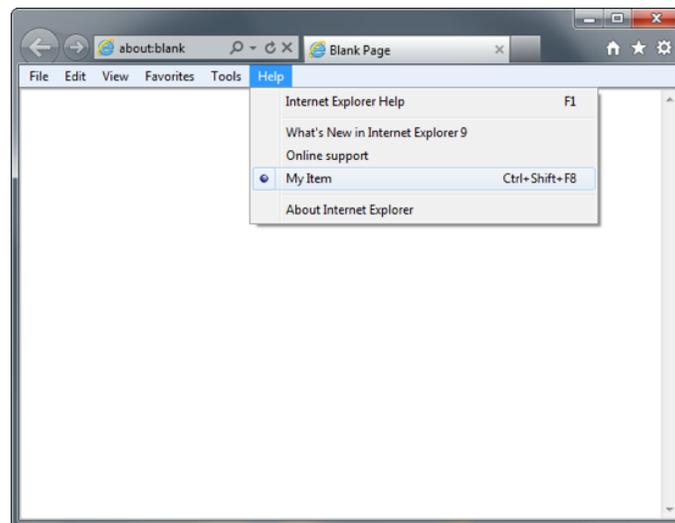
Comentarios del área:

VI. Innovación y tecnología		Evaluación				
1	Hay intención por la innovación en procesos, productos y/o servicios.	1	2	3	4	5

2	En su cadena de producción y/o servicio, identifica cómo generar mayor valor al cliente.	1	2	3	4	5	
3	Se cuenta con la tecnología adecuada para su operación.	1	2	3	4	5	
						Total	
Comentarios del área:							
VII. Aspectos legales y fiscales		Evaluación					
1	La empresa cuenta con acta constitutiva.	1	2	3	4	5	
2	La empresa cumple con sus obligaciones fiscales en tiempo y forma.	1	2	3	4	5	
3	La empresa cuenta con su registro de marca.	1	2	3	4	5	
						Total	
Comentarios del área:							
PARA SER RESPONDIDO ÚNICAMENTE POR EL CONSULTOR							
VIII. Aspectos legales y fiscales		Evaluación					
1	Fue puntual en la cita del Prediagnóstico	1	2	3	4	5	
2	Existe disposición por parte del empresario para recibir ayuda	1	2	3	4	5	
3	El empresario tiene disposición de tiempo para la consultoría (mínimo cuatro horas por semana)	1	2	3	4	5	
4	El empresario tiene disposición de tiempo para la capacitación (mínimo tres horas cada quince días)	1	2	3	4	5	
5	Existe compromiso y disposición para implementar mejoras que se designen en la consultoría: no espera que todo se le haga	1	2	3	4	5	
6	Proporciona la información que se requiere para el Prediagnóstico	1	2	3	4	5	
7	Existe la disponibilidad de formalizar su empresa	1	2	3	4	5	
8	Se manifiesta con respeto acerca de sus colaboradores	1	2	3	4	5	
9	El empresario da evidencia de apertura y disposición al cambio	1	2	3	4	5	
						Total	
Conclusiones generales relacionadas a la problemática de la empresa:							

Conclusiones generales relacionadas a las necesidades de formación y capacitación del empresario:

8) Menú ayuda propiciará a los emprendedores ayuda en cualquier momento que se requiera con un sistema de *software* precargado.



Plataforma tecnológica

Imagen, estructura, operación, soporte

El objetivo de la siguiente plataforma es ofrecer el lugar ideal para establecer redes de colaboración además de generar conocimientos que propicien el mayor entendimiento y comprensión de los procesos que se involucran en la INNOVACIÓN Y VINCULACIÓN, además de ser el soporte en el proceso formativo de los futuros profesionistas, que a través de prácticas educativas y profesionales, sean capaces de simplificar, comprender y vincular los conocimientos adquiridos en las aulas con los procesos empresariales reales.

Potenciar la INNOVACIÓN de procesos internos/externos, así como la generación/adquisición de conocimientos en las áreas de mayor impacto empresarial, mediante el uso de las técnicas y tecnologías más adecuadas que permitan obtener los mayores beneficios tanto para las empresas como para realimentar el impacto causado y realizar la mejora continua de los objetivos, procesos y metas, para que de esta manera esté siempre a la vanguardia en todos los ámbitos de su competencia.

Figura 1. Página principal y menú de red



Figura 2. Menú

¿Quiénes conforman la comunidad?

Toda persona o grupo que apasionado por emprender exitosamente y generar un alto impacto en la sociedad. Somos un equipo que identifica problemas y proponemos soluciones innovadoras y conscientes.

Emprendedores

Líderes

Inversionistas

Corporativos

Pymes

Estudiantes

Académicos



Emprendedores y emprendedoras innovadoras que desean ampliar sus conocimientos, habilidades, red de contactos, clientes e inversionistas.

Se caracterizan por ser emprendedores seriales que buscan las mejores oportunidades para ser parte de la generación que detona el desarrollo e innovación en México y Latinoamérica.

[Únete a nuestra comunidad](#)

Figura 3. Proceso de registro

Únete a nuestra comunidad

Obtén noticias del ecosistema del emprendimiento, recursos para emprendedores, descuentos, invitaciones a eventos y más.

Correo electrónico*

Nombre* Apellido*

Género*

País*

Estado de la república

¿Con quién te identificas?*

Puedes escoger más de uno

- Estudiante
- Profesionalista
- Inversionista
- PyME
- Representante de Gobierno
- Otro
- Emprendedor(a)
- Empresario(a)
- Académico(a)
- Startup
- Aliado

Este proyecto web, se puede agregar al sitio oficial con el que ya cuenta la página de ANFECA, y las personas podrían desde ahí mismo acceder a la red de emprendedores y conocer a los asesores para cada área. Esto les permitirá tener una interactividad más cercana para resolver dudas y aprender a priorizar actividades para tener con anterioridad una evaluación de riesgos sobre su idea de negocio. Con esto, no sólo podemos maximizar las operaciones sino prevenir obstáculos por falta de conocimiento u orientación. Además de proporcionar información clave y con fiabilidad, para que al momento de tomar decisiones se impulse el crecimiento del emprendimiento o negocio.

En la codificación del desarrollo para la base del proyecto, utilizamos el stack de apache, html, css y javascript, sin php. Eso quiere decir que toda la aplicación se ejecuta desde la computadora del cliente, sin necesidad de realizar procesamiento desde un servidor, toda la parte visual de la aplicación está conformada por html y css, con los que realizamos todo el diseño y estilos de la página.

Utilizando JavaScript, realizando el funcionamiento de los botones de las preguntas de asesorías, y agregamos efectos utilizando la librería *jquery*, aunque por cuestiones de rendimiento, la intentamos utilizar lo mínimo posible. En la parte de alojamiento una vez acabada la base de la página web, al no haber procesamiento por parte del servidor, se tiene la oportunidad de subir todo el proyecto como un *bucket* de Google, que nos permite almacenarlo de forma gratuita en su versión de prueba.

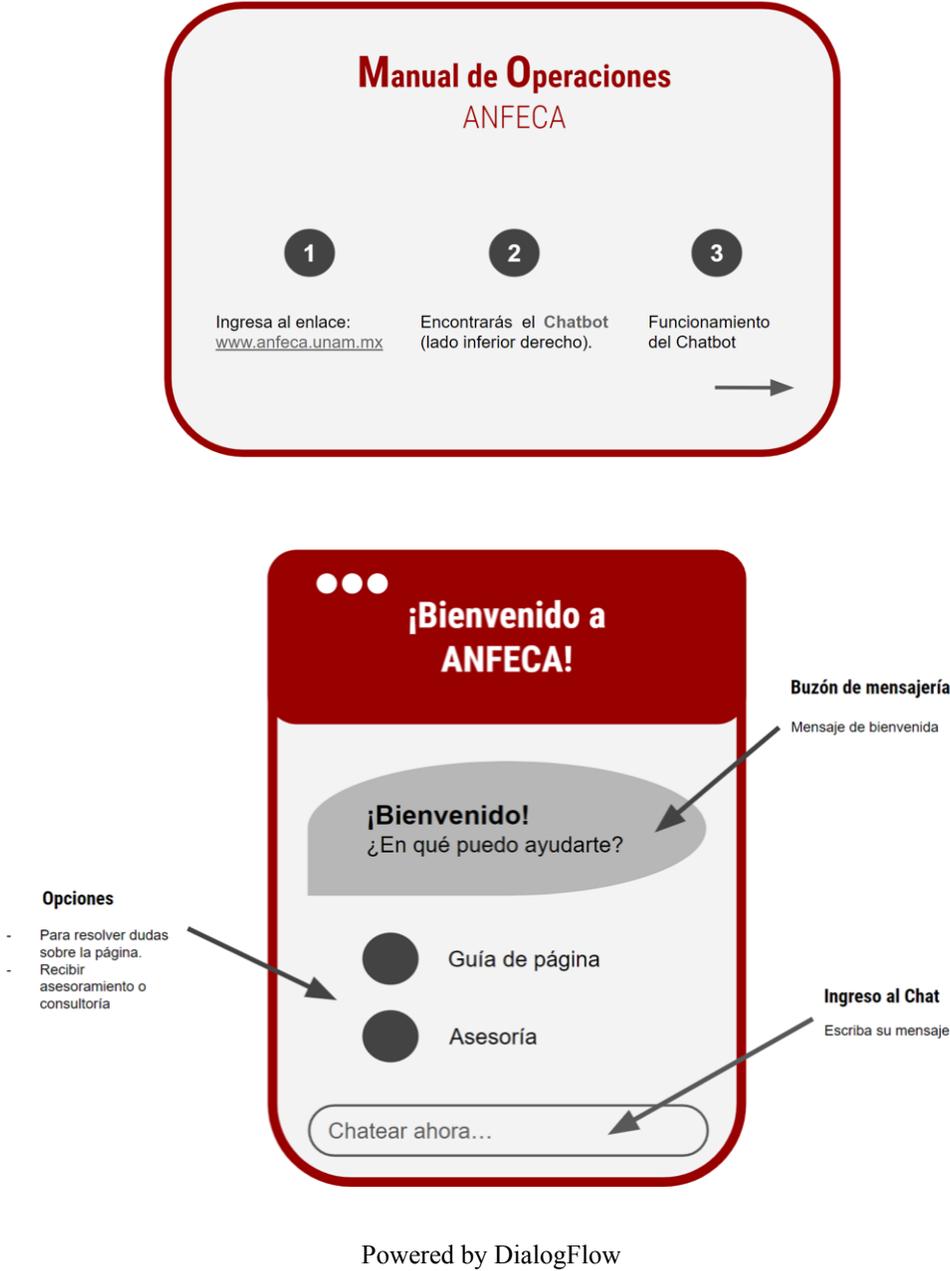
En caso de que agregue funcionalidades más avanzadas que requieran de un servidor real, nuestro plan es traspasar todo el proyecto a los servidores de amazon aws. Finalmente, en caso de conseguir el permiso, la página sería alojada en los servidores de ANFECA, para poder funcionar como una subpágina del sitio original. *Chatbot* Aparte de mostrar la información de las asesorías, que en este caso se encargan de prever el ingreso de información falsa.

Esto permite que las empresas tengan confianza en sus asesores, además de mantener un seguimiento en el desarrollo del proyecto promoviendo el uso de la tecnología, la innovación, emprendimiento y sobre

todo sustentabilidad. Por esta razón, pensamos que sería interesante contar con un *chatbot* que pueda interactuar con los visitantes de la página y ayudarlos a navegar a través de ella, pues gran cantidad de personas se confunden al momento de indagar dentro de un sitio web.

En este caso, lo que hará el *chatbot* será dar la oportunidad de resolver dudas del empresario o emprendedor cubriendo sus necesidades en todo momento. Además, brinda la opción de las asesorías para que el cliente pueda escoger en base a sus necesidades. Para eso utilizaremos la página de DialogFlow, que es una herramienta que nos facilita la implementación de un chat y agregarlo fácilmente a nuestro proyecto web.

Manual de Operaciones (Imagen del prototipo)



Powered by DialogFlow

Comité directivo y de operación. Directorios, organigrama

Puesto	Característica	Función dentro del laboratorio	Área de formación
Director	Profesor de asignatura o tiempo completo y categoría indistinta	<p>Dirigir las siete áreas estratégicas</p> <p>Desarrollar las funciones necesarias para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulsar el emprendimiento y la innovación. • Ofrecer asesoría y consultorías a las empresas, cultivar la investigación sobre el desarrollo regional. • Vincular con las empresas • Fomentar el desarrollo de proyectos de negocio. • Organizar eventos de capacitación y actualización empresarial. 	De las áreas económico-administrativas
Responsables y Asesores	<p>Profesores de asignatura o tiempo completo con categoría indistinta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones • Finanzas y contabilidad • Mercadotecnia • Recursos Humanos • Sistemas de Información • Producción • Entorno Económico • Ciencias sociales 	<p>Apoyar en temas específicos para el diseño de propuestas y su implementación.</p> <p>Participar en las actividades y acciones propuestas.</p> <p>Ofrecer Asesoría y consultorías en temas económico-administrativas.</p> <p>Organizar actividades que fomenten la cultura empresarial.</p>	De las áreas económico-administrativas.
Apoyo	Soporte técnico	Apoyar soporte técnico y tecnológico	De las áreas de tecnología
Consultores Junior	Estudiantes avanzados que conozcan el funcionamiento de las empresas y están familiarizados con la metodología.	Apoyar a consultores para proporcionar asesoría o consultoría a empresa.	Estudiantes de las diferentes carreras del centro universitario, acorde al giro de la empresa a asesorar o brindar consultoría, alumnos de equipos de alto rendimiento.
Estudiantes en prácticas profesionales	Tener interés en asesorar o dar consultoría a empresas.	Elaborar pre-diagnósticos para identificar las necesidades de atención de las empresas.	Estudiantes de las diferentes carreras del centro universitario, dependiendo del giro de la empresa a asesorar o brindar consultoría.

Profesor	Categoría	Licenciatura	Maestría	Doctorado	Especialidad	SNI	PRODEP	Cuerpo académico	Clave	Línea de investigación

Seguimiento de proyectos en operación. Registro, difusión, aceleración

Desarrollo de Proyectos Estudiantiles

Identificar a los estudiantes que participan en los concursos de conocimientos y creatividad, con el objetivo de convertirlos en sujetos de incubarlos y crear pequeña y Mediana Empresa (Pyme), con las que podrán dar solución a la generación de empleos. Se puede tomar como base el expo emprende de ANFECA para buscar no solamente la idea sino el aceleramiento de un proyecto.

Vinculación

La formación integral de los estudiantes también se fortalece a través de la realización de proyectos o estancias en las empresas vinculadas a la universidad, así como la formación de recursos humanos al permitir la incorporación de estudiantes de licenciatura o posgrado a proyectos tecnológicos y de investigación. Del mismo modo, mejora la investigación básica y aplicada, pues la orienta a la solución de problemas reales y específicos de las empresas y contribuye al desarrollo económico y social de la región al mejorar e innovar procesos, productos, servicios o desarrollar nuevos con valor agregado.

El acercamiento a las empresas y la gestión de proyectos con ellas mismas para el desarrollo profesional de los estudiantes.

Conocer la vinculación con actores externos detonadores del Ecosistema de Emprendimiento e Innovación de manera regional, estatal, nacional e internacional.

1. Enliste los convenios celebrados en el área de emprendimiento e innovación, con entidades externas, en los últimos cinco años

Nombre del convenio	Año	Dependencia o Instituciones participantes	Descripción del convenio	Monto destinado	Impacto logrado

¿Con cuáles comunidades externas de emprendimiento se trabaja activamente?

¿Qué actividades o proyectos han llevado a cabo en conjunto con estas comunidades externas?

¿Con qué entidades externas se tiene contemplada alguna vinculación a futuro?

¿Existe algún vínculo con otras entidades de emprendimiento e innovación de la Red de ANFECA? ¿Cuáles?

Consultoría

Apoyar al empresario y/o responsable de empresa, en la identificación de problemas que conduzcan a elaborar propuestas de mejora e implementarlas, para que estas organizaciones incrementen su eficiencia, productividad y competitividad.

Investigación

Identificar los problemas existentes para ser sometidos al análisis de un equipo multidisciplinario formado por estudiantes, egresados, profesores e investigadores, con el propósito de generar diferentes alternativas de solución.

Sustentabilidad

Generar siempre un diseño sustentable. Desde el inicio de los diferentes proyectos se debe tomar en cuenta los cuidados a los diferentes recursos naturales, contar con éstos para no solamente reducir costos, sino también mejorar el medio ambiente.

Menús de registro

No.	Nombre de proyecto	Descripción	Área(s) de impacto
-----	--------------------	-------------	--------------------

Estudiantes					
No.	Nombre completo	carrera	centro universitario o escuela preparatoria	correo electrónico	teléfono

Docentes			
departamento de adscripción	centro universitario o escuela preparatoria	correo electrónico	teléfono

INDICADORES				
¿El proyecto opera actualmente?	¿El proyecto tiene registro de marca?	¿El proyecto se encuentra dado de alta en hacienda?	Número de empleados con los que cuenta el proyecto. ¿Cuentan con registro en IMSS?	Ingresos aproximados que genera el proyecto al mes

Link(s) a evidencias de proyecto	Notas adicionales o comentarios

Indicadores de efectividad

Empresas, empleos, economía

Empresas dadas de alta ante el SAT

Nombre del proyecto	Fecha de registro	Tipo de sociedad creada	Impulsado por ANFECA SI/NO

Empleos generados

Nombre del proyecto	Año	Empleos formales generados	Empleos informales generados	Impulsado por ANFECA SI/NO

Fondos de financiamiento

Nombre del proyecto	Año	Tipo de fondo	Monto	Impulsado por ANFECA SI/NO

Objetivo: Conocer los casos de éxito en temas de Emprendimiento e Innovación en ANFECA

Casos de Éxito

Nombre del proyecto	Responsables	Contacto	Descripción del caso de éxito	Impulsado por ANFECA SI/NO
---------------------	--------------	----------	-------------------------------	----------------------------

Nombre del concurso o premio	Fecha de participación	Proyecto con el que se participó	Estatus de participación	Impulsado por ANFECA SI/NO
------------------------------	------------------------	----------------------------------	--------------------------	----------------------------

Premios y concursos

Lo anterior y con esta plataforma se deriva del compromiso que tienen las universidades e institutos de educación, ya que son los responsables de la generación de los recursos humanos altamente capacitados y calificados para sustentar el desarrollo económico y social del país. De igual manera, se tiene que son aplicables estas características a las instituciones de producción de conocimientos aplicables a la producción e innovación.

Con esta óptica, el objetivo de ANFECA es hacer la innovación una parte sustantiva de los procesos de innovación, bajo distintos procesos internos y externos, identificando las áreas de mayor impacto, seleccionando a los elementos que habrán de participar de forma competitiva en la solución de la problemática empresarial, para de esta forma generar instrumentos que permitan superar fácilmente las debilidades que obstaculicen el alcanzar las metas y cubrir los objetivos a corto y mediano plazo.

EVIDENCIA: Se solicita adjuntar evidencia fotográfica o documentos que avalen la información contestada (Ejemplo: convenios de colaboración).

Análisis económico-social de las regiones de ANFECA

Introducción

Los primeros casos de coronavirus SARS-COV2 aparecieron en China en diciembre del año 2019 en el mercado mayorista de mariscos Huanan de Wuhan y provocó una enfermedad que la Organización Mundial de la Salud (OMS) llamó COVID-19, la cual se extendió por el mundo y fue declarada pandemia global en marzo del año 2020. De acuerdo con la OMS (2020), los coronavirus (CoV) son una amplia familia de virus

que pueden causar diversas afecciones, desde el resfriado común hasta enfermedades más graves como la neumonía, síndrome respiratorio agudo severo, insuficiencia renal e, incluso, la muerte. Las infecciones por COVID-19 aumentaron de tal forma que al 30 de abril del año 2020, sólo un mes después de haberse declarado la pandemia y sólo cuatro meses más tarde del primer caso diagnosticado en China, se reportó que había 3 millones 090 mil 445 personas infectadas y 217 mil 769 fallecidos en el mundo (Suárez *et al.*, 2020). Para evitar el contagio entre la población, los gobiernos comenzaron a aplicar medidas de aislamiento y restricciones a la movilidad.

En este apartado, se analiza el impacto económico que tuvo el COVID-19 en México tomando en consideración las empresas creadas y que desaparecieron considerando las regiones en que se divide la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA, 2022).

El escrito se estructura de la siguiente manera: Primero se presenta un apartado de los antecedentes del COVID-19 en México; posteriormente, se presenta la importancia económica de las regiones de ANFECA y el impacto del COVID-19; le sigue una revisión del cierre y apertura de MIPYMES, después se hace referencia a algunos datos sociodemográficos de las diferentes regiones de ANFECA y, por último, las conclusiones.

Antecedentes del COVID-19 en México

De acuerdo con (Suárez *et al.*, 2020), en México, el primer caso de COVID-19 se detectó el 27 de febrero del año 2020 en la Ciudad de México. Alrededor de dos semanas después, el 14 de marzo, la Secretaría de Educación Pública (SEP) anunció el adelanto del periodo de vacaciones de Semana Santa y lo extendió a un mes, del 23 de marzo al 20 de abril, en todas las instituciones educativas del país.

Posteriormente, las autoridades —tomando como base una serie de indicadores— señalaron en cada localidad del país el color del semáforo en el cual se encontraban y, por tanto, el tipo de acciones permitidas. Por ejemplo, durante semáforo rojo, sólo se autorizaba la apertura de instituciones consideradas indispensables, tales como los servicios de salud, las farmacias, los mercados y supermercados, las panaderías, las lavanderías, las gasolineras y otras semejantes. Todas las demás debía permanecer cerradas (Arias & Juárez, 2021).

Cuando la localidad se encontraba en semáforo naranja, fue posible asistir a restaurantes, servicios religiosos y otros sitios parecidos, aunque con aforo reducido, para conservar una distancia segura. Cuando una localidad llegaba al semáforo amarillo, pudo incrementarse el número de personas aceptadas, si bien con una distancia mínima de 1.50 metros entre una y otra persona. Comoquiera era necesario continuar con las medidas de: lavado continuo de manos o limpieza de estas con gel antibacterial; uso de cubrebocas o mascarilla y lentes protectores de los ojos; rociado de sustancias desinfectantes al ingresar a la localidad, entre otras (Arias & Juárez, 2021).

Por lo tanto, muchos aspectos de la vida diaria del país se vieron afectados como se puede ver a continuación en lo económico.

El impacto del COVID-19 en el PIB de las regiones de la ANFECA

Tras las diferentes medidas de contingencia sanitaria implementadas en el país durante la pandemia del COVID-19, el impacto económico fue muy significativo. El Producto Interno Bruto (PIB), que se define como la suma de los bienes y servicios producidos por un país o región durante un periodo de tiempo dado a precios de mercado (Samuelson & Nordhaus, 2019) es uno de los indicadores económicos más importantes al hablar de economía.

De acuerdo con cifras publicadas por el Inegi, el PIB de las diferentes regiones de la ANFECA cayó significativamente entre los años 2020 y 2021 (véase [Tabla 1](#)).

Tabla 1. Participación porcentual del PIB de las 7 regiones de la ANFECA y su variación 2020- 2021

Región	Participación en el PIB nacional 2020	Cambio porcentual anual (2020-2021*)
1. Noroeste	13%	-9.1
2. Norte	14%	-9.4
3. Centro	8%	-7.3
4. Centro Occidente	15%	-5.7
5. Centro Sur	17%	-10.1
6. Sur	16%	-8.5
7. Cd. De México	18%	-5.9

Fuente: Elaborado con datos del Inegi (2022).

Nota: Los porcentajes de la columna 2 pueden no sumar 100 por cuestión de redondeo.

*Los datos para 2021 comprenden hasta el mes de mayo de ese año.

Tabla 2. Regiones ANFECA con los estados que las integran

Región	Estados
1. Noroeste	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa, y Sonora.
2. Norte	Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.
3. Centro	Aguascalientes, Durango, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.
4. Centro Occidente	Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Nayarit.
5. Centro Sur	Guerrero, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala.
6. Sur	Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Veracruz, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.
7. Cd. De México	Ciudad de México

Fuente: ANFECA (2022).

De acuerdo con la [Tabla 1](#), en el año 2020 la Región III Centro es la que menos aporta al PIB nacional, con 8% solamente; seguida por la región 1 Noroeste con un 13% y la región 3 Norte con 14%. La región que más contribución hizo al PIB en ese año fue la región 7 Cd. De México con un 18% del PIB total.

Sin embargo, al revisar las variaciones anuales se puede señalar que la Región IV Centro Occidente fue la que menor impacto mostró en el cambio del PIB entre los años 2020 y 2021 con una caída de 5.7%; le siguió la Región VII Ciudad de México, con una reducción de 5.9%. La Región con el mayor retroceso anual fue la V Centro Sur con una disminución de 10.1%, seguidas de las regiones 2 Norte y 1 Noroeste como consecuencia de los efectos de COVID-19.

Impacto del COVID-19 en las Mipyme de las regiones de ANFECA

Como se pudo observar, entre los años 2020 y 2021, la economía del país registró un fuerte descenso, lo que también puede verse en las estadísticas sobre cierre y apertura de nuevas empresas en el país.

De acuerdo con el Estudio sobre la Demografía de los Negocios elaborado por el Inegi, se identificó las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) del país, dentro de las actividades manufactureras, comerciales y de servicios privados no financieros. El periodo estudiado es de mayo del año 2019 a julio del 2021. Se estimó el impacto que tuvieron las medidas sanitarias implementadas durante el COVID-19 en la actividad económica del país en este periodo (Inegi, 2020a).

Para poder evidenciar el impacto de cuántos establecimientos se crearon y cuantos desaparecieron en las entidades que se encuentran conformadas por regiones de ANFECA, se sumó las variables y se tomó el promedio por entidades federativas que componen cada región.

Tabla 3. Tasa de muertes y nacimientos de Mipyme por región ANFECA 2019-2021

Región	Muertes	Nacimientos
1. Noroeste	42.18	19.2
2. Norte	58.54	21.14
3. Centro	33.52	25.69
4. Centro Occidente	30.47	18.46
5. Centro Sur	34.53	17.27
6. Sur	34.30	12.2
7. CDMX	31.86	25.09

Fuente: Inegi, 2022.

En la [Tabla 3](#), se puede observar que las muertes de negocios Mipyme como consecuencia de seguir las medidas sanitarias establecidas por la Secretaría de Salud fueron más en términos proporcionales en la Región II Norte con 58.5 % del total de negocios; seguida por la Región I Noroeste con 42.2% de los negocios y la Región V Centro Sur con 34.5%, mientras que la Región menos afectada proporcionalmente fue la IV Centro Occidente con un 30.5%, seguida de la VII Ciudad de México con 31.9 por ciento.

Asimismo, la región en donde más empresas Mipyme fueron creadas proporcionalmente fue la III Centro con un 25.7%, seguida de la Región VII Ciudad de México con 25.1% y la Región II con el 21.1%. Las regiones que menos creación de nuevos negocios fue la VI Sur con 12.2%, la V Centro Sur y la I Noroeste con 19.2 por ciento.

Situación demográfica en las regiones de ANFECA

Por otra parte, se obtuvo información del Censo de Población y Vivienda 2020 del Inegi (Inegi, 2020b) donde se puede tener un panorama acerca de la población, la educación superior, la población económicamente activa, así como del acceso a los servicios de salud y la población con lengua indígena ([Tabla 4](#)).

Tabla 4. Población, educación superior, PEA, Salud y Lengua Indígena, 2020

Región	Población	% Educación superior	% PEA	% Acceso a servicios de salud	% Lengua indígena
1. Noroeste	14,281,119	23	78	83	2.34
2. Norte	12,458,948	24	77	83	1.12
3. Centro	10,071,117	23	77	81	2.97
4. Centro Occidente	19,995,322	20	77	76	2.11
5. Centro Sur	33,513,719	18	78	72	9.12
6. Sur	25,248,399	18	79	73	20.45
7. Cd. De México	9,209,944	37	75	76	2.09

Fuente: Inegi, 2022.

La Región que concentra la mayor cantidad de población es la V Centro Sur con 33 millones 513 mil 719 habitantes; seguida de la VI Sur con 25 millones 248 mil 399 personas y la IV Centro Occidente con 19 millones 995 mil 322 habitantes. Asimismo, se destaca que la Región con mayor porcentaje con alumnos con educación superior es la VII Ciudad de México con 37%, seguida de la II Norte con 24 y las regiones I Noroeste y III Centro con un 23 por ciento.

En lo que se refiere a la población económicamente activa, la Región VI Sur lidera a dicha población activa laboralmente con 79%, seguida por las regiones I Noroeste y V Sur con 78 por ciento.

En cuestión al acceso a servicios de salud, destacan las regiones I Noroeste y II Norte con 83% de personas con alguna afiliación a servicios de salud, seguidas por la Región III Centro con el 81%. La región con menos afiliación a servicios de salud es la V Centro Sur con 72 por ciento.

Por último, quien lidera el rubro con mayor porcentaje de población de habla indígena es la Región VI Sur con 20.45% de su población, le sigue la Región V Centro Sur con 9.12%. La Región que cuenta con menos población de habla indígena es la II Norte con 1.12 por ciento.

De esta manera, se puede concluir que la fuerte recesión mostrada por todas las regiones es en gran parte a raíz del seguimiento de los lineamientos de salud que impactaron en gran medida a la actividad económica, que llegó al grado de tener, por así decirlo, un coma inducido.

Perfil de los emprendedores

El Capítulo V del presente libro realiza un análisis detallado de los rasgos que son característicos de un emprendedor, más allá de prender realizar una repetición sobre los mismos, se busca apoyar en la plataforma de la red de emprendedores con algunas herramientas que favorezcan a los aspirantes el emprender.

Diversos autores y estudios realizados contribuyen a identificar algunos rasgos que son característicos en un emprendedor, pero que además de ello debe analizarse el entorno social y económico particular en el que se genera esta cultura emprendedora, ya que no son las mismas circunstancias que se viven en este momento postpandemia COVID 19 que el escenario que se vivía previa a ello.

Por lo anterior, y con la finalidad de facilitar a los emprendedores la auto identificación de sus características, así como aquellos rasgos que son deseables desarrolle, se proporciona a continuación la siguiente guía.

RED DE EMPRENDEDORES ANFECA

Instrumento de auto identificación de características del emprendedor

Nombre:	
Genero:	
Edad:	
Ciudad de origen del proyecto:	
Estado de origen del proyecto:	
Zona geográfica de la ANFECA:	

Característica	1	2	3
Aversión al riesgo			
Ambición			
Apasionado			
Aventurado			
Capacidad de comunicar y socializar			
Capacidad de decisión			
Capacidad de delegar			
Claridad de ideas			
Comerciante			
Confianza en sí mismo			
Creativo			
Disposición para el aprendizaje			
Ético			
Experiencia en otras áreas de negocio			
Experiencia en el área a desarrollarse			
Gestión de recursos.			
Honestidad			
Identificación de oportunidades			
Innovador			
Liderazgo			
Optimismo			
Organizado			
Paciente			
Pasión			
Perfeccionista			
Perseverancia			
Persuasivo			
Planea			
Proactivo			
Resiliencia			
Saber priorizar			
Tenacidad y persistencia			
Tolerancia a la frustración			
Trabajo en equipo			
Visión			

Por otro lado, en este tema se busca proponer algunas acciones para desarrollar las competencias emprendedoras en los estudiantes por medio de la academia, promoviendo el emprendimiento como eje fundamental en los mapas curriculares.

Para lograr todo lo planteado, es imprescindible que el emprendedor posea un carácter motivador y arriesgado, que sea capaz de vencer al miedo, la frustración, la desesperación, pero, sobre todo que sea paciente. El tiempo es una variable que muchos aspirantes desean evitar; sin embargo, el fortalecimiento del emprendimiento se enriquecerá de las experiencias que se vayan presentando durante su madurez, incluso, de las propias derrotas que es una situación innata en el camino emprendedor (Jurado *et al.*, 2018).

La personalidad y las aptitudes son elementos claves de éxito, las competencias personales relacionadas con el emprendimiento deberían ser enseñadas desde la infancia hasta la etapa universitaria. La universidad es un escenario de formación, donde se genera conocimiento, y dada la proximidad a la etapa laboral, es un ámbito óptimo para fomentar el espíritu emprendedor en los estudiantes (Sánchez *et al.*, 2011).

Ahora bien, puede existir la creencia de que el emprendimiento es un tema propiamente académico lo que constituye una hipótesis errónea. Obviamente que el conocimiento es un aporte significativo para el aprovechamiento de los recursos e ideas, pero también es necesario el aspecto intrapersonal, precisamente para mantener la constancia del proyecto en el tiempo y realizar acciones de mejora durante la ejecución del mismo en caso de ser necesario. Por lo tanto, la academia juega un papel muy importante para el desarrollo de estas características en el estudiante emprendedor, complementar el conocimiento con la innovación y motivación es la misión actual de las Instituciones de Educación Superior (IES), para el perfil del graduado (Jurado *et al.*, 2018).

El interés por iniciar un nuevo negocio no debe ser el único objetivo de la educación en emprendimiento del estudiante de licenciaturas, dado que no todos los estudiantes pretenden crear una empresa, ni tampoco se sienten motivados para ello. En este sentido, adquirir competencias (ser competente) como emprendedor (innovador, proactivo, toma decisiones y riesgos, tolerancia al fracaso y a la incertidumbre)] suscita la necesidad de formar en áreas conexas que contribuyan al desarrollo de sus atributos, al tiempo que, inciden en su deseo (motivación) y su ser (características).

A su vez, un programa universitario en el que se defina el marco formativo en emprendimiento debería desenvolverse en un contexto favorable e integrador, incluyendo la capacitación en conocimientos, destrezas y habilidades. Al mismo tiempo, el estudiante debe trabajar factores psicológicos como la personalidad (sociabilidad), autocontrol y autoevaluación (locus de control interno) y las características cognitivas como son su confianza y autoafirmación.

Por otro lado, en cuanto al sujeto que emprende es necesario conocer cómo algunos factores internos (psicológicos y demográficos) condicionan su capacidad para convertirse en emprendedor. Estos factores internos, como el miedo al fracaso, la fijación en *role models* (ejemplos exitosos de emprendimiento), el género, la edad, el nivel de educación, el nivel de autoconfianza, pueden llegar a determinar la gestión que debe tener el emprendedor para asumir riesgos y tomar decisiones con el fin de asegurar la supervivencia de su proyecto (Vaillant & Lafuente, 2007; Driga *et al.* 2009).

Sobre las cualidades que debe tener un emprendedor mucho se habla. Pero no hay un perfil claro porque hay varios factores que influyen a la hora de emprender. Sin embargo, sí puede hablarse de unas actitudes que son necesarias. Son unas características que conviene conocer para hacer una reflexión y que la persona pueda ser consciente de sus puntos fuertes y débiles.

No obstante, si se quiere crear una empresa o bien trabajar por cuenta propia y no se tienen esas características, no hay que desesperar porque hay soluciones para solventar las carencias.

Si bien la mayoría de los autores en las últimas décadas defienden que el emprendimiento, como cualquier otra materia, se puede aprender, es cierto que algunos rasgos pueden tener un carácter más innato.

Perfil del emprendedor: principales características

A rasgos generales, un emprendedor debería cumplir con las siguientes cualidades:

- Creatividad e innovación
- Claridad de ideas
- Capacidad de afrontar y asumir riesgos
- Iniciativa
- Capacidad para tomar decisiones
- Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas
- Saber priorizar
- Capacidad de comunicar y socializar
- Tenacidad y persistencia
- Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
- Optimismo
- Pasión por lo que se hace
- Ética
- Resiliencia
- Proactividad
- Liderazgo
- Paciencia
- Ambición
- Autoconfianza
- Capacidad de persuasión
- Sentido de la responsabilidad y control emocional
- Aprendizaje y capacidad de recuperación ante el fracaso.

Aptitudes negociadoras

Aparte, el emprendedor debe tener otros rasgos como competitividad, capacidad de trabajo, resistencia física, formación y experiencia previa en empleos anteriores que estén relacionados con el área de actividad y, mejor, si se tiene también alguna experiencia empresarial ya sea cercana o de forma directa.

Y aún hay más, porque es conveniente que posea un conocimiento global de una empresa y del desempeño de tareas en sus diferentes áreas. Dentro de la formación, es importante la específica para la gestión y puesta en marcha de la iniciativa empresarial y la de tipo técnico, directiva o del sector de actividad en el que se englobe la empresa.

Referencias bibliográficas

- Alba, C. (2015). *Modelo de Incubación de Empresas: Una Propuesta*. Perspectivas, (36),65-90. [fecha de Consulta 4 de mayo de 2022]. ISSN: 1994-3733. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425943146003>
- Alvarado, O. y Rivera, W. (2011). *Universidad y Emprendimiento, aportes para la formación de profesionales emprendedores*. Cuadernos de Administración, 27(45), pp. 61-74.
- Arias Galicia, L., & Juárez García, F. (2021). *Psicología organizacional y del trabajo Repercusiones económicas y psicosociales en el trabajo por la pandemia de covid-19 en México*.
- Asociación de emprendedores de México (s.f.). *Acerca de la ASEM*. Recuperado el 9 de marzo 2022, de <https://asem.mx/nosotros/>
- Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. (2022). *ANFECA*. Obtenido de <http://www.anfeca.unam.mx/>
- Bóveda, J. E., Oviedo, A. & Yakusik, A. L. (2015). *Guía práctica para la elaboración de un plan de negocio*. Proyecto INCUNA-JICA, Asunción (Paraguay); Universidad Nacional de Asunción. (Paraguay).
- Chang, C. H. (2010). *El modelo de la Triple Hélice como un medio para la vinculación entre la Universidad y Empresa*. Revista Nacional de Administración, pp. 85-94.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (11 de enero de 2021). *Código Civil Federal*. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf
- Chong-González, E. G. (2017). *Importancia de la capacitación en la administración de los negocios de mujeres emprendedoras*. RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática, 6(17), pp. 1-20.
- Carazo, J. (14 de junio 2017) *Modelo Canvas*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>

- Driga, O., Lafuente, E. & Vaillant, Y. (2009). *Reasons for the relatively lower entrepreneurial activity levels of rural women in Spain. Sociologia ruralis*, 49(1), pp. 70-96.
- Gobierno de Aguascalientes (2022). *Sistema de Financiamiento de Aguascalientes, Programa Economía Social*. <https://www.aguascalientes.gob.mx/sifia/docs/enero2022/flyer%20econom%c3%ada%20social.pdf>
- Gobierno de Aguascalientes (2022). *Sistema de Financiamiento de Aguascalientes, Programa Emprendedor*. <https://www.aguascalientes.gob.mx/sifia/docs/enero2022/flyer%20emprendedor.pdf>
- Gobierno de Aguascalientes (2022). *Sistema de Financiamiento de Aguascalientes, Programa MIPYME*. <https://www.aguascalientes.gob.mx/sifia/docs/enero2022/flyer%20mipyme.pdf>
- Gobierno de Aguascalientes (2022). *Sistema de Financiamiento de Aguascalientes, Programa Empresarial*. <https://www.aguascalientes.gob.mx/sifia/docs/enero2022/flyer%20empresarial.pdf>
- Gobierno del Estado de Baja California (2022). *Programa de apoyo para las micros y pequeñas empresas*. <https://www.bajacalifornia.gob.mx/documentos/economia/reactivabc/fondo-emprendedor-2022/convocatoria%20emprendedor%202022.pdf>
- Gobierno del Estado de Guanajuato (s.f.). *Fondos Guanajuato*. Recuperado el 12 de marzo de 2022, de <https://fondos.guanajuato.gob.mx/fondos/crece-tu-negocio/>
- Gobierno del Estado de Jalisco. (25 de marzo de 2022). *Convocatoria para acceder al Programa de Apoyo para Jóvenes Herederos del Campo 2022*. <https://info.jalisco.gob.mx/convocatorias/21232>
- Gobierno del Estado de Jalisco. (2021). *Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, FOJAL Emprende*. https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_emprende.pdf
- Gobierno del Estado de Jalisco (2021). *Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, FOJAL Avanza*. https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_avanza.pdf
- Gobierno del Estado de Jalisco (2021). *Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, FOJAL Consolida*. https://fojal.jalisco.gob.mx/productos_financieros/fojal_consolida.pdf
- Gobierno del Estado de Jalisco (05 de abril de 2022). *Programa Desarrollo Empresarial Micros y Pequeñas Empresas Industria*. https://sedeco.jalisco.gob.mx/sites/sedeco.jalisco.gob.mx/files/desarrollo_empresarial_industria_0.pdf
- Hernández, J. (2013). *La educación empresarial para el emprendedor cultural*. *Forum Empresarial*, 18(2), pp. 73-97.

- Instituto Mexiquense del Emprendedor (s.f.). *Impulso Emprendedor EDOMÉX*. Recuperado el 12 de marzo 2022, de <https://ime.edomex.gob.mx/emprendedores/impulso-emprendedor-edomex>
- Instituto Mexiquense del Emprendedor (s.f.). *Impulso para el Desarrollo Industrial y Regional en el Estado de México*. Recuperado el 12 de marzo 2022, de <https://ime.edomex.gob.mx/impulso-desarrollo-industrial-regional-edomex>
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2020). *Estudios sobre la demografía de los negocios*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/edn/2020/>
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2020). *Censo de Población y Vivienda 2020*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/>
- Jurado, I. Caicedo, E. Madroñero. Arteaga, G. Lema, J. & Urresta, R. *Análisis del perfil emprendedor de los estudiantes que Inician su formación universitaria en tres instituciones de educación superior en pasto (Colombia), Tulcán y Quito (Ecuador)*. En A Ezequiel Herruzo-Gómez. *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para todos* (pp. 247-252). Editorial DYKINSON.
- MicroMentor Mercy Corps. (s.f.). *Encuentra la ayuda de negocios que necesitas o comparte tu conocimiento*. Recuperado el 12 de marzo 2022, de https://es.micromentor.org/?gclid=cj0kcgia9oipbhcoarisai0y71axbicvvcutyk190rkf-elrnv5wjcyfiw4gi22bn4obmtkffxmls0iaaunzealw_wcb
- Mita Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales (s.f.). Recuperado el 25 de abril 2022, de <https://www.mitaong.org/>
- Nacional Financiera (s.f.). *Financiamiento a proveedores del Gobierno Federal*. Recuperado el día 04 de mayo del 2022, de https://www.nafin.com/portalfn/content/acciones-para-apoyar-la-economia/apoyo_proveedores.html
- Orozco, L. A. y Chavarro, D. A. (2008). Universidad y Emprendimiento. *Revista Hallazgos*, 10, pp. 65-97.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2019). *Macroeconomía con aplicaciones* (19 ed.). MacGraw Hill.
- Sánchez, C. & Caggiano, Valeria & Hernández, Brizeida (2011). *Competencias emprendedoras en la educación universitaria*. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 3(1), pp. 19-28 [fecha de Consulta 9 de Octubre de 2022]. ISSN: 0214-9877. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349832330001>
- Secretaría de Economía (s.f.a). *Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nuevos Emprendedores*. Recuperado el día 08 de mayo del 2022, de http://www.fondopyme.gob.mx/fondopyme/2010/descripcion.asp?cat_id=1&prog=1

- Secretaría de Desarrollo Económico (2022). *Convocatorias 2022*. <https://sedeco.jalisco.gob.mx/convocatorias-2022>
- Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres (2021). *Programa de impulso a proyectos productivos*. <https://rumboalaigualdad.jalisco.gob.mx/>
- Suárez, V., Suarez Quezada, M., Oros Ruiz, S. & Ronquillo De Jesús, E. (2020). *Epidemiología de COVID-19 en México: del 27 de febrero al 30 de abril de 2020* [Epidemiology of COVID-19 in Mexico: from the 27th of February to the 30th of April 2020]. *Revista clinica espanola*, 220(8), pp. 463–471. <https://doi.org/10.1016/j.rce.2020.05.007>
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). *Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?* *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(4), pp. 313-337.
- Xunta de Galicia (s.f.). *Manual práctico para asesores en emprendimiento y creación de empresas*. http://plataforma.responsable.net/sites/default/files/copie_manual_practico_para_asesores_en_emprendimiento_y_creacion_de_empresas_web.pdf

*El emprendimiento desde las escuelas
de negocio en México*

2023



Puerto Vallarta, Jalisco. A 01 de febrero del 2022.

OFICIO: Constancia de participación
Proyecto de Investigación: Emprendedores ANFECA

Guillermo José Navarro del Toro

Director del CIIO, Profesor de tiempo completo de la
Universidad de Guadalajara
Presente

Por medio de la presente, La Coordinación Nacional Universidad Empresa, con el respaldo de la Presidencia Nacional, la Dirección Ejecutiva, la Secretaría General y las Coordinaciones Regionales de Universidad Empresa y, las Instituciones de Educación Superior afiliadas a la ANFECA y la coordinación del Proyecto Emprendedores ANFECA, tiene a bien informar que fue integrado/a como participante e investigador/a en los trabajos de investigación de dicho proyecto, mismo que tiene por objetivo, visibilizar el papel que ocupa el emprendimiento en las (IES).

Como resultado de los trabajos, se tiene proyectado la obtención de un capítulo de libro que versa sobre la temática: "Emprendedores ANFECA", así como eventos de divulgación que den cuenta de los productos obtenidos del proyecto. El proyecto de investigación tiene una vigencia del 24 de septiembre del 2021 al 31 de agosto del 2022.

Sin más por el momento, agradezco su generosa atención al presente.

Atentamente



Mtro. José Lino Rodríguez Sánchez
Secretario General de la ANFECA



Mtro. Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla
Coord. Nacional Universidad-
Empresa ANFECA

Puerto, Vallarta, Jal. a 25 de agosto del 2022

Asunto: CARTA DE ACEPTACIÓN

La que suscribe, Responsable de la Coordinación del proyecto Emprendedores ANFECA, hace constar que:

Luis Ignacio Zúñiga Bobadilla
Juan Manuel Sotelo Vaca
Miguel Alejandro Hernández
Manuel Ernesto Becerra Bizarrón
Fernando Franco Barraza
Manuel Alejandro Tejeda Martín
María Concepción Mazo Sandoval
María Magdalena Madrigal Lozano
Jesús Osorio Calderón
Claudia Dörfer
Ronald Santos Cori
Guillermo José Navarro del Toro
Luis Aguilar Carvajal
Gizelle Guadalupe Macías González
Silvano de la Torre Barba
Ricardo Gutiérrez Barba
Marco Antonio Berguer García
Ernesto Villanueva Lomelí
Ramiro Corona Jiménez

Presentaron a consideración del Comité Dictaminador el documento intitulado “**Red de Emprendedores ANFECA**”. el cual cumple satisfactoriamente con los criterios y calidad Editorial establecidos, por lo que se DICTAMINA PUBLICAR SU OBRA como Capítulo de Libro, arbitrado por el Comité Dictaminador, conformado por integrantes del Sistema Nacional de Investigadores/as de diferentes universidades.

Se anexa la carta de cesión de derecho y acuerdo de edición, donde se les informan aspectos referentes a la Coedición UNIVA-FCA/UNAM.

Sin otro en particular, se les informa que se inicia el proceso de edición. Se extiende la presente para los fines que la parte interesada estime convenientes en la ciudad de Puerto Vallarta, Jalisco, México.

ATENTAMENTE



Dra. Martina Carlos Arroyo
Coordinadora del Libro Emprendedores ANFECA

C.c.p.: Archivo