

# EMPRENDER DESDE LA POBREZA: ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS MEXICANAS 2013-2018

ADRIANA LIZETH VALENCIA ARÉCHIGA  
LUZ AMPARO DELGADO DÍAZ

## I INTRODUCCIÓN

El tema del emprendimiento y su evolución ha sido estudiado por diversos autores y distintas disciplinas, desde de un enfoque económico y su actividad hasta la conducta psicológica de los individuos y que es lo que los hace emprender. La palabra *entrepreneur* proviene del francés y tiene sus primeros antecedentes en el siglo XVI, hace alusión a aquellos militares que realizaban expediciones (Herrera, 2012), o bien aventureros (Castillo, 1999). Posteriormente en el siglo XVIII su significado se amplió hacia personas que construían puentes o caminos, involucrando el riesgo, la aventura e incertidumbre (Tarapuez y Botero, 2007), características que hoy en día forman parte de la definición de emprendimiento.

El estudio del emprendimiento se encuentra marcado por distintas épocas y eventos sociales que han favorecido a la construcción de su significado y que actualmente se toman como referente para la comprensión del concepto y la actividad. La primera sección del documento examina la evolución del emprendimiento, desde su tratamiento inicial por parte de las escuelas clásicas

**RESUMEN:** El emprendimiento aparece como una actividad para estimular el sistema económico y la generación de empleos resultando en el bienestar colectivo de la sociedad; no obstante existen grupos vulnerables de población que se encuentran aislados tanto social como laboralmente, con carencia de capacidades y habilidades que los hunden en un círculo de pobreza del cual difícilmente pueden salir.

A pesar de la promoción de políticas públicas de apoyo al emprendimiento, surge la pregunta: ¿a quién van encaminadas dichas políticas? La presente investigación analiza los programas de apoyo gubernamental al emprendimiento y su alcance hacia los sectores más vulnerables. El caso de estudio son colonias con alto grado de marginación en Puerto Vallarta, donde se aplicó el instrumento de identificación de actividades emprendedoras y la correlación con los programas gubernamentales. Los resultados muestran que estas poblaciones no hacen uso de los programas debido a su falta de capacidades, inmensos trámites burocráticos y el poco o nulo conocimiento de su existencia, por lo que los recursos públicos asignados son utilizados por otros sectores con menores carencias y su impacto en la creación de estructuras de crecimiento económico en poblaciones marginadas es inexistente.

**PALABRAS CLAVE:** Emprendimiento, políticas públicas, marginación, desarrollo económico, pobreza.

**ABSTRACT:** Entrepreneurship appears as an activity to stimulate the economic system and the generation of jobs, resulting in the collective well-being of society, however, there are a vulnerable population that is isolated both socially and labors marker, whose lack of skills and abilities plunges them into a circle of poverty where they can hardly leave.

Despite the promotion of public policies to support entrepreneurship, the question arises, who are these policies for? This research analyzes government support program for entrepreneurship and their reach to the most vulnerable sectors. The case studies are colonies with a high degree of marginalization in Puerto Vallarta, where the instrument was applied to find entrepreneurial activities and it correlation with government programs. The results show that these populations do not make use of the programs due to their lack of capacities, immense bureaucratic procedure and little or no knowledge of

ADRIANA LIZETH VALENCIA ARECHIGA, Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: pv.lizeth@hotmail.com

LUZ AMPARO DELGADO DÍAZ, Centro Universitario de la Costa de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: delgado@cuc.udg.mx

y neoclásicas de la economía, que ven al emprendimiento como un componente básico del desarrollo de mercados, idea que va evolucionando hasta llegar a los contemporáneos en la administración. En este contexto se introduce la necesidad de la inversión pública en la estimulación al emprendimiento, como impulso tanto a la oferta, con la creación y expansión de empresas y la producción, así como a la demanda por medio del empleo y del ingreso.

La segunda parte del documento explora las políticas del emprendimiento que se aplicaron en México, identificando los objetivos de los programas que se implementaron para dar paso al estudio de caso. La metodología es de diseño cuantitativo con un alcance descriptivo de corte transversal. La población seleccionada fue de 31 434 personas que viven en 45 áreas geográficas básicas (AGEB) con alto y muy alto grado de marginación de Puerto Vallarta, Jalisco, México de acuerdo con el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2010) como se observa en la Figura 1 que muestra la ubicación de las AGEBS seleccionadas.

Se obtuvo una muestra probabilística de 380 participantes, con 95% de confiabilidad y 5% de error máximo aceptable. La encuesta se aplicó a personas entre 18 y 75 años de edad que se encontraban en su domicilio y estaban dispuestas a participar en la investigación, el instrumento incluye seis preguntas abiertas de identificación del encuestado de manera anónima y preguntas cerradas de “sí o no” en relación con conocer la actividad emprendedora e instituciones y programas de apoyo al emprendimiento.

#### APORTACIONES CLÁSICAS AL EMPRENDIMIENTO

De acuerdo con Menger, Cantillon, Mill, Say, Smith, Thünen y otros economistas de la escuela clásica, el emprendimiento hace referencia a la aparición de productos, procesos o estrategias que

their existence. As assigned public resources are used by other sectors with lower deficiencies, while in marginalized population these programs doesn't accomplish the creation of economic growth structures.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, public policies, marginalization, economic development, poverty.

se encuentran ligados a la innovación, riesgo e incertidumbre como parte de ello, periodo en donde surgen diversas innovaciones que modifican el sistema de producción industrial, la economía y la vida social.

Primeramente, hablaremos de Carl Menger (1840-1921) desde el punto de vista de Tarapuez y Botero (2007); siendo Menger el pionero en realizar aportaciones al emprendimiento, colocó al emprendedor como un profesional que fusiona su trabajo junto con el de otras personas basado en el intercambio de trabajo, consideró a los emprendedores como una clase especial de personas económicas.

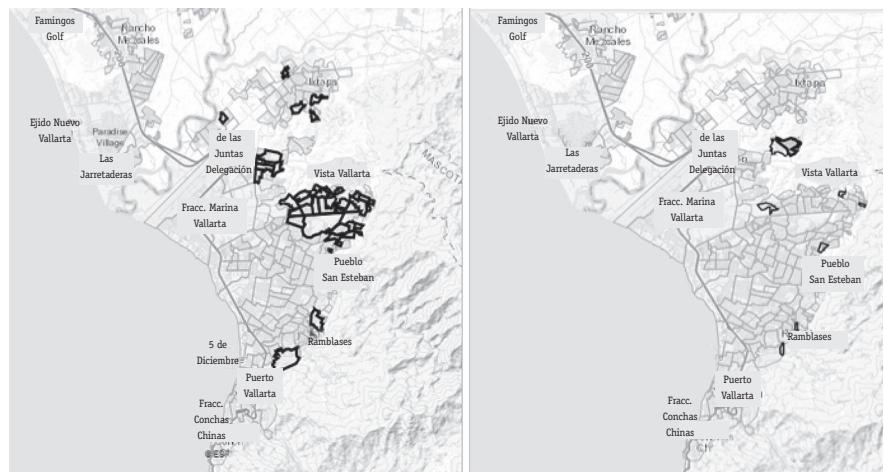
Rodríguez y Jiménez (2005) analizaron las contribuciones de Richard Cantillon (1680-1734) al emprendimiento, donde mencionan que fue el precursor en desarrollar los primeros aportes sobre el emprendimiento dentro de la escuela austriaca; introdujo

por primera vez el concepto “emprendedor” en su obra “Essai sur la nature du comerce” (1730). Posteriormente, Thornton (2017) señala que Cantillon resaltó el papel del emprendedor, describiéndolo como un individuo que toma riesgos, genera cambios en la demanda del mercado y es aventurero; hizo una diferencia entre los asalariados y los que se aventuran a los ingresos inciertos, siendo estos últimos los llamados “emprendedores”.

Rodríguez (2009) afirma que John Stuart Mill (1806-1873) destacó la importancia del emprendimiento y fue quien incluyó el concepto de *entrepreneur* al uso general de los economistas ingleses.

Por su parte Osorio, Gálvez y Murillo (2010) argumentan que Jean Baptiste Say (1767-1832) fue quien definió al emprendedor como un trabajador superior, marcando una distinción entre el capitalista y el emprendedor, siendo

FIGURA 1  
ÁREAS GEOGRÁFICAS BÁSICAS CON ALTO Y MUY ALTO GRADO DE MARGINACIÓN EN PUERTO VALLARTA, JALISCO, MÉXICO



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

el segundo el que se encuentra dotado de la capacidad de dirigir y administrar, con la aptitud de reunir los medios de producción y fusionarlos para formar un ente económico.

Sechrest (2017) y Rodríguez y Jiménez (2005) sostienen que fue Say quien reemplazó el término “industria” por “trabajo”; son los emprendedores los responsables de organizar y dirigir los agentes de producción con el objetivo de complacer las necesidades humanas, siendo estimuladores en el desarrollo de nuevos productos. Formichella (2004) expresa en palabras de Say: “Un país dotado de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno que solo tenga arte o ciencia” (p. 10).

En apreciaciones de Herrera y Montoya (2013), Adam Smith (1723-1790) no abordó el tema del emprendimiento, pero hizo referencia al emprendedor bajo el término *business management*. De acuerdo con Rodríguez y Jiménez (2005) la teoría clásica no fue capaz de explicar la actividad del emprendedor, aunque se diferenciaron múltiples tipos de emprendedores, solo se reconoció la innovación como parte del “trabajador superior”; es decir, el emprendedor.

Otro de los destacados teóricos del emprendimiento en la literatura económica clásica fue Johann Heinrich Von Thünen (1783-1850), según Tarapuez y Botero (2007), Von Thünen señaló una clara correlación entre el emprendedor y el beneficio, obteniendo sus ganancias del riesgo que toman y la inteligencia que poseen. Al igual que Smith hizo mención de la innovación y la toma de riesgos dentro del emprendimiento.

Finalmente se encuentra Hans Von Mangoldt (1824-1868); en palabras de Tarapuez y Botero (2007), Von Mangoldt es considerado ilustre teórico del emprendimiento. Argumentó que el beneficio de los emprendedores es el pago por su capacidad, insertó la variable del tiempo en la toma de riesgos, siendo el tiempo la mayor incertidumbre en la actividad emprendedora. Para Von

TABLA 1  
APORTACIONES CLÁSICAS AL EMPRENDIMIENTO

Teóricos	Aportación al concepto
Carl Menger	Clase especial de personas económicas
Richard Cantillón	Riesgo, aventura, incertidumbre
John Stuart Mill	Introduce el concepto a la teoría económica
Jean Baptiste Say	Trabajador superior, riesgo
Adam Smith	Innovación
Johann Heinrich Von Thünen	Tomador de riesgos e inteligencia
Hans Von Mangoldt	Riesgo, incertidumbre, innovación

Mangoldt los emprendedores poseen una capacidad y talento especial. Rodríguez y Jiménez (2005) mencionan que Von Mangoldt hizo referencia al emprendimiento e innovación como componentes claves en las empresas.

Como se puede ver en la Tabla 1 el concepto fue adquiriendo distintas funciones de acuerdo con el contexto social y económico. El emprendimiento se concibió por primera vez dentro de la teoría económica en el siglo XVIII, periodo que estuvo marcado por sucesos trascendentales para la humanidad como la revolución industrial, que impactó con cambios tecnológicos caracterizados por la innovación, transformando a las sociedades y sistema de producción, donde Adam Smith y Von Mangoldt hicieron alusión a la innovación como factor clave del emprendimiento mientras que Cantillón, Say, Von Thünen y Von Mangoldt coincidieron en la toma de riesgos al momento de emprender.

#### APORTACIONES NEOCLÁSICAS AL EMPRENDIMIENTO

Las aportaciones neoclásicas surgen a partir del siglo XX con Clark, Marshall, Knight y finalmente Schumpeter, considerado el padre del emprendimiento.

De acuerdo con Tarapuez y Botero (2007), John Bates Clark (1847-1938) expuso al emprendedor como un ser que organiza la actividad económica, no reconoció que los beneficios que obtiene al emprender se deban a su decisión de asumir riesgos, ya que su

retribución económica es un sueldo pagado por las habilidades y capacidades emprendedoras. Asimismo, señalan que Alfred Marshall (1842-1924) definió a los emprendedores como líderes innatos, funcionando en escenarios de incertidumbre; afirmó que poseen habilidades especiales y muy pocas personas podrían considerarse emprendedores. Según Marshall, las habilidades son adquiribles y los emprendedores obtendrán su recompensa en la escasez de las habilidades de las personas.

Tarapuez y Botero (2007) analizaron las aportaciones de Frank Knight (1885-1972) hacia el emprendimiento, donde mencionan que en su obra *Riesgo, Incertidumbre y Beneficios*, Knight (1947) plasmó al emprendedor como la persona que asume los riesgos que no son asegurables, poseen un papel dinámico dentro de la economía en la que obtienen sus beneficios de los riesgos que toma; los riesgos no representan nada sin incertidumbre, el emprendedor que no asuma riesgos es solo un administrador. Knight consideró que los emprendedores no se hacen, sino que nacen, los definió como capaces de asumir riesgos e incertidumbre, optimistas, tenaces, creativos, agentes de cambio e innovadores, siendo su principal motivación la riqueza económica.

Joseph Schumpeter (1883-1950) es considerado el padre del emprendimiento, bajo la percepción de Carrasco y Castaño (2008) se le atribuyó el concepto moderno de emprendedor, definiéndolo como el individuo que crea la empresa, innovador, con nuevas mane-

ras de realizar las cosas, líder con talento único, con la destreza de percibir las cosas distinto a los demás, provocando inestabilidad en los sistemas económicos. Tarapuez y Botero (2007) señalan que Schumpeter situó al emprendedor en el centro de un contexto micro, otorgándole una relevancia fundamental en el crecimiento económico. Para Crespo (2009) el emprendedor posee una actuación clave de la mano de la innovación y los cambios tecnológicos de acuerdo con Schumpeter.

En sus contribuciones afirmó que una pequeña parte de la población posee aptitudes y habilidades necesarias para la actividad emprendedora; el trabajo del emprendedor no se centra en inventar algo u originar situaciones distintas en la empresa, sino en hacer que se lleven a cabo “esas innovaciones”. Consideró al emprendedor con talentos únicos, con gran necesidad de logro, enfocados en los negocios, perdiendo su esencia al concretarse la empresa. No incluyó el tema de riesgo e incertidumbre, la condición de los emprendedores se modifica velozmente y pierde peso al minimizarse los obstáculos que se les presentan. Creía que las sociedades se adaptaban fácilmente a las nuevas innovaciones, formando parte de la rutina diaria. En una economía fija no habría emprendedores, ya que son un factor cambiante del capitalismo. Resaltó la necesidad de los emprendedores en los negocios y su labor para incentivar la inversión e innovación en el crecimiento económico (Tarapuez y Botero, 2007).

Como se puede ver en la Tabla 2, en las aportaciones neoclásicas se analizó la actividad del emprendimiento dentro del sistema económico y su importancia para el crecimiento de los países; se construyó un concepto más amplio, a pesar que entre los teóricos existieron discrepancias en la definición. En este sentido, Clark al igual que Schumpeter no consideraron los riesgos al momento de emprender, a diferencia de Knight; sin embargo, Marshall señaló que las

TABLA 2  
APORTACIONES NEOCLÁSICAS AL EMPRENDIMIENTO

Teóricos	Aportaciones
Jonh Bates Clark	Individuo que organiza la actividad empresarial
Alfred Marshall	Líderes innatos, incertidumbre, habilidades especiales
Frank Knight	Riesgos, incertidumbre, innovación, agentes de cambio
Joseph Schumpeter	Innovación, líder, talento único

capacidades emprendedoras son adquiribles contraponiéndose con las ideas de Knight y Schumpeter, donde ambos mencionan que los emprendedores no se hacen, sino que nacen y no todos se podrían considerar como tal, así como el tema de la incertidumbre incluida por Marshall y olvidada por Schumpeter.

#### APORTACIONES DESDE UN ENFOQUE PSICOLÓGICO

Entre los principales exponentes de teorías psicológicas aplicadas al tema del emprendimiento podemos encontrar a McClelland y Azjen y Fishbein, quienes propusieron modelos aplicables a la actividad emprendedora que estudian el comportamiento humano y como este incide en sus intenciones para emprender.

Una de las primeras propuestas fue de McClelland (1961): la teoría de las necesidades; de logro, de poder y de afiliación. Pulgarín y Cardona (2011) señalan cómo McClelland explicó que la motivación es el factor principal para cubrir las necesidades antes mencionadas y son aprendidas por los padres, variando de acuerdo con cada cultura.

Koontz y Weihrich (2013) expresan que McClelland realizó estudios en donde encontró que los emprendedores tienen alta necesidad de logro y poder y muy baja necesidad de afiliación.

Los emprendedores son las personas que organizan las empresas y aumentan el potencial productivo, toman decisiones, trabajan bajo condiciones de incertidumbre, aceptan acciones con riesgo y están detrás de actividades que les permitan cubrir sus necesidades

de logro; si la actividad que realizan les ofrece certeza en los resultados, la satisfacción de logro se verá frustrada (Pulgarín y Cardona, 2011).

Otra de las contribuciones mayormente citada en diversas investigaciones en el tema del emprendimiento ha sido la teoría de la acción razonada (TAR) de Azjen y Fishbein (1980), y la teoría del comportamiento planificado (TCP) de Azjen (1991) que han servido de base para los modelos propuestos que se mencionan más adelante.

Alonso (2012) sostiene que la TAR de Azjen y Fishbein (1980) surge como un modelo para pronosticar las intenciones y el comportamiento humano con alta precisión; se compone de dos factores principales: la actitud hacia el comportamiento que se encuentra influenciado por la creencia de obtener resultados específicos por una actividad realizada y la norma subjetiva, y la creencia de la persona en relación con lo que determinados individuos piensan sobre su comportamiento (presión social y el apoyo). Ambos factores inciden en la intención de llevar a cabo un comportamiento determinado.

Jaén (2009) considera que las personas antes de realizar alguna acción primero piensan y lo hacen por medio del procesamiento de información en el que sale a la luz las actitudes y la norma subjetiva, y de este razonamiento nace o no la intención de actuar. El elemento continuo del comportamiento es la intención de realizar o no la conducta y dependerá si la persona tiene o no una actitud favorable para llevar a cabo el comportamiento, así como la norma subjetiva. Las intenciones son creadas por dos elementos considera-



dos por el individuo. En el primero, de carácter personal, la actitud será una determinante respecto del desarrollo positivo o negativo en su comportamiento; en el segundo, la influencia social, lo serán las creencias de valoración por presiones sociales para realizar un comportamiento.

Posterior a la TAR, Alonso (2012) menciona que Azjen (1991) incluye una nueva variable "control de comportamiento percibido" que es la capacidad para llevar a cabo cierto comportamiento, nombrando al nuevo modelo "teoría del comportamiento planificado", que se encuentra compuesto por la actitud hacia el comportamiento, la norma subjetiva y el control percibido sobre el comportamiento, el cual sirve para pronosticar la intención de un comportamiento determinado en un individuo, siendo esta última aportación de Azjen la base de diversas investigaciones en emprendimiento.

El estudio del emprendimiento no solo puede ser analizado desde el enfoque económico, sino que es una actividad en donde intervienen individuos para su posible realización, por lo que las aportaciones de McClelland, y Azjen y Fishbein enriquecen el tema al incluir características personales y de comportamiento de los individuos, que permiten conocer el factor motivante y las intenciones de llevar la actividad emprendedora, en el que satisfacer las necesidades de logro y poder es fundamental para un emprendedor, aunado a ello percibir la actividad atractiva y que tenga la motivación suficiente de realizarse, así como obtener un resultado satisfactorio.

En relación con la intención emprendedora que pronostica la TAR de Azjen y Fishbein (1980), el comportamiento del individuo que incide en la intención se verá influenciado de acuerdo con su percepción: si lo ve como algo positivo, tendrá la intención de efectuarlo, sino no lo hará. De igual manera, la opinión de sus grupos sociales en torno al emprendimiento y

el apoyo que percibe de realizar o no la conducta serán importantes para el individuo.

Las capacidades y habilidades percibidas que forman parte de la TCP de Azjen (1991), "control de comportamiento percibido", son parte esencial al momento de llevar a cabo la intención emprendedora, debido a que es importante que el individuo se sienta y visibilice capaz de realizar un emprendimiento, de lo contrario lo verá como un obstáculo y desestimará la intención de emprender.

#### APORTACIONES CONTEMPORÁNEAS

De las aportaciones contemporáneas mayormente citadas se encuentra la de Shapero (1981), "modelo del evento emprendedor" y la de Krueger y Brazeal (1994), "modelo potencial emprendedor", siendo este último una combinación del modelo del evento emprendedor y de la TCP, donde ambos modelos, tanto del de Shapero como el de Krueger y Brazeal, intentan predecir la conducta emprendedora desde la actividad empresarial.

Krueger y Brazeal (1994) explican cómo Shapero (1981) propuso el modelo del evento emprendedor, donde señala que la conducta humana se guía a través de la costumbre hasta que existe algún suceso que rompe la rutina (regularmente es negativo, aunque podría ser positivo) y modifica la conducta y por ende su comportamiento, obligándolo a tomar una decisión que le otorgue la mejor oportunidad percibida; su elección de comportamiento será acorde con lo que el individuo se crea capaz de realizar en relación con las alternativas a su alcance de comportamiento, y es preciso que la modificación de su conducta lo vea como algo deseable. Es decir, un individuo mantiene una conducta hasta que sucede algún evento (fase previa) en el que considera que debe modificar su conducta, ejemplo de ello: la pérdida del empleo (negativo) o recibir una herencia (positivo). Poste-

rior a esto considera que es necesario realizar algo para generar ingresos: emprender (fase de deseo), en este punto tendrá que sentirse capaz de lograr el emprendimiento. La cultura, la familia y las amistades influenciarán en cierta medida la deseabilidad de llevarlo a cabo o no, en caso dado que decida ponerlo en marcha se tendrá un potencial emprendedor (fase de acción), donde la deseabilidad y la factibilidad son percibidas por el individuo y cuenta con los soportes (financieros, mentores, apoyo, entre otros) para crear la empresa.

Subsecuente al modelo del evento emprendedor, Krueger y Brazeal (1994) crean el modelo del potencial emprendedor, resultado del modelo del evento emprendedor y de la TAR, en el que intentan definir y probar la noción del potencial emprendedor; señalaron que la actividad emprendedora no se crea en un vacío, radica en una cultura, un contexto social y en algunas ocasiones en las relaciones humanas, tanto económicas como sociales. Afirmaron que un contexto podría no ser rico en emprendedores pero sí contar con el potencial para aumentar la actividad emprendedora; al ser estudiado el potencial del espíritu emprendedor se pueden encontrar modelos útiles para aplicarse a otros posibles comportamientos.

En este modelo se explicó la percepción de la autoeficacia como la capacidad de realizar una conducta deseada, vislumbrada como la experiencia del aprendizaje y el reconocimiento de oportunidades. Asimismo, la aparición de nuevos emprendedores dependerá de la demografía, personalidad, etcétera.

Otro de los componentes del potencial emprendedor es la conveniencia percibida, la actitud hacia la conducta, la percepción de encontrar deseable realizar algo y las normas subjetivas; el qué dirán las personas importantes para el emprendedor como su familia, amigos o compañeros; la viabilidad de negocio percibida y la capacidad para

realizar un comportamiento determinado. Sin embargo, en comunidades económicamente no favorecidas hay alta disminución de la autoeficacia y por último la propensión a actuar; característica fija de la personalidad (Krueger y Brazeal, 1994).

Tanto el modelo del evento emprendedor como del potencial emprendedor buscan predecir y explicar la conducta humana y su intención a emprender, considerando el contexto situacional de los individuos y como este afecta a su actividad emprendedora, realizando un análisis más amplio que permita tomar decisiones al momento de fomentar la intención emprendedora de los individuos. Aunque el estudio del emprendimiento ha evolucionado desde la teoría económica –donde se explica el emprendimiento como una actividad propia de la economía para generar riqueza y crecimiento económico– hasta considerar las características personales de los emprendedores y sus intenciones con modelos contemporáneos, aún falta camino por recorrer: lograr cerrar esa brecha existente entre la intención y la acción, eliminar los obstáculos que impiden el desarrollo de los mismos y determinar de qué manera los gobiernos podrían promover emprendimientos exitosos que generen crecimiento económico y bienestar en sus comunidades.

#### MÉXICO: POBREZA Y ACCESO A LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN APOYO AL EMPRENDIMIENTO, 2013-2018

A pesar que en los últimos años se ha disminuido paulatinamente la pobreza en México, de 46.1% en 2010 pasó a 43.6% en 2016; es decir, 53.4 millones de personas pobres (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], 2017), la brecha de la desigualdad social cada vez es más amplia entre la población, perjudicando directamente el crecimiento económico del país e impidiendo que grupos de población vulnerable puedan incorpo-

rarse al sector productivo y alcanzar su máximo potencial.

En este sentido, la pobreza no solo se define como la ausencia del factor económico, sino que su significado va más allá; para ello se toma como primer concepto el de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018) entendiéndola como: “un fenómeno con múltiples causas, consecuencias y manifestaciones, que abarca aspectos de índole diversa de la vida de las personas, que son casi imposibles de recoger en una sola definición” (p. 14).

La explicación anterior dada por la CEPAL señala que la pobreza es generada por diferentes variables que repercuten directamente la vida de las personas en manera negativa; para poder interpretar las “múltiples causas, consecuencias y manifestaciones” se toma como segundo concepto el propuesto por el CONEVAL (2019) definiendo la pobreza como:

Cuando una persona al menos presenta una carencia social; rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda, acceso a la alimentación e insuficiencia del ingreso para adquirir bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias.

En este último concepto se añaden “carencias sociales”, donde una persona que tiene acceso limitado o nulo a una de las variables de dichas carencias antes mencionadas se le considera en la pobreza.

Asimismo, otro factor que incide directamente en la pobreza y que genera desigualdad es la ausencia de capacidades y habilidades laborales como consecuencia de una escasa educación y que actúa como barrera causante de la exclusión tanto social como laboral, orillando a las personas en condición de pobreza a emplearse en la informalidad con condiciones precarias y careciendo de acceso a la

seguridad social, lo que se convierte en un círculo vicioso de pobreza en el que difícilmente se puede salir.

En el discurso político se ha acentuado la importancia gobierno tras gobierno del desarrollo de capacidades y habilidades del capital humano, la inversión en innovación y tecnología y el fomento del autoempleo, planteándose este último como la solución en el corto plazo a los malestares del sistema económico; así el emprendimiento, como ya lo mencionan diversos teóricos, sirve como vehículo para el crecimiento económico de los países y se presenta como una alternativa de la ineficiencia de los gobierno en satisfacer la escasa oferta laboral del mercado actual. Por tanto, se considera que emprender no solamente crea empleo, sino que es una oportunidad para grupos de población desfavorecida de generar un ingreso económico que les posibilite aminorar la pobreza en la que viven (sin considerar la carencia de capacidades, de acceso a la información, a créditos bancarios, entre otros), siempre y cuando existieran políticas públicas de apoyo al emprendimiento inclusivas, en el que todos los sectores de la población tengan acceso a ellas sin importar su condición social.

Las políticas públicas de apoyo al emprendimiento que fueron aplicadas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (Secretaría de Economía [SE], 2013) en el gobierno de México, consideraron entre sus metas a México Próspero, en el que se pretendió elevar la productividad del país a través del acceso a financiamiento, empleo y fomento económico, político sectorial y regional ligados directamente al emprendimiento. Por lo que se planteó que era necesario la creación, desarrollo y permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), y estimular el autoempleo a través de generar unidades económicas; no obstante se identificó como un obstáculo a ello, el poco acceso al financiamiento en el país, debido a que existen malas prác-

ticas que incumplen el correcto funcionamiento de la banca, “transformar el ahorro en créditos para apoyar proyectos productivos”, así como fortalecer el marco jurídico del sistema financiero aumentado los créditos tanto en cifras económicas como beneficiados y disminuir el costo del financiamiento; es decir, el interés.

Entre los objetivos de la Banca de Desarrollo se contempló que todas las MIPYMES tuvieran acceso a créditos, de esa manera se contribuiría a la actividad productiva del país, eficaz y eficientemente, centrándose en empresas productivas que no tuvieran acceso a financiamiento privado, para que contaran con la posibilidad de alcanzar una mayor escala de operación y pudiera optar por la adopción de tecnologías de la información.

Considerando lo anterior, el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (SE, 2013) centró sus esfuerzos en el apoyo por medio de créditos bancarios y regulaciones a MIPYMES con la finalidad que se pudieran establecer, operar y permanecer en el mercado, ya que se consideran imprescindibles para la economía del país. Sin embargo, dichas políticas se centraron a poblaciones que se encontraban dentro de un “ecosistema emprendedor”; es decir, con conocimientos para la creación de empresas, eran dueños de una MIPYME, estaban dentro de una organización, universidad, incubadora o pertenecieron a redes de creación de negocios, sin tomar en cuenta a grupos desfavorecidos en el que no tenían acceso a la información de dichas políticas públicas para su beneficio y el procedimiento burocrático para que accedieran a ellas fue inaccesible.

En el apartado México Prospero del Plan Nacional de Desarrollo (SE, 2013), en su objetivo 4.8 “Desarrollar los sectores estratégicos del país”, la estrategia 4.8.4 estableció “Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas” (p. 39), consideró el apoyo para la

inserción de las MIPYMES a las cadenas de valor de sectores estratégicos, impulsando la actividad emprendedora desde un entorno educativo, así como el financiamiento y la protección legal, implementación de sistemas de información, desarrollo de capacidades, mejora de servicios de asesoría, facilitar el acceso al financiamiento, apoyar la exportación, formentar proyectos verdes, sociales y de alto impacto, formentar la formalidad y la generación de empleos.

Sin embargo, no se consideró un programa de difusión de manera simplificada en el que la población en general tuviera conocimiento de la existencia de instituciones y apoyo hacia el emprendimiento, por lo que el alcance se encontró limitado al beneficio de un grupo selecto de personas y empresas.

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, en el Programa de Desarrollo Innovador de la Secretaría de Economía (SE, 2013) en su objetivo sectorial 3, tomó en cuenta la participación de los emprendedores y las MIPYMES en la economía del país, por lo que propuso: “Impulsar a emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPYMES y los organismos del sector social de la economía” (p. 39).

Realizó como medida para el cumplimiento de dicho objetivo la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual actuó como una figura responsable del funcionamiento de la Red Nacional de Apoyo al Emprendedor, el cual dentro de sus actividades se encontraba fomentar la productividad y la inclusión de las empresas a la formalidad, por medio de instrumentos, programas y herramientas que facilitarían el acceso al crédito y al capital para la innovación, incremento productivo, expansión de mercados, acceso a la información importante y la adopción de tecnologías.

Consideró dentro de sus estrategias impulsar la cultura emprendedora, enfocándose en los emprendedores y las MIPYMES; desarrollar habilidades

y capacidades gerenciales, acceso al financiamiento y al capital, adopción de tecnologías de la información y comunicación (TIC), implementación de esquemas de apoyo hacia los emprendedores y las MIPYMES, incrementar oportunidades de inclusión productiva dentro del sector social de la economía y fortalecer el sector de ahorro y crédito popular (SE, 2013).

El papel del INADEM durante el sexenio pasado fue fomentar el emprendimiento en el país; no obstante a pesar de sus estrategias durante su gestión, hoy en día siguen existiendo grupos de población en el país que no tienen acceso a información, desconocen la actividad del organismo encargado de apoyar el emprendimiento y por ende los programas de los cuales pudieron beneficiarse, por lo que su limitado proceso al emprender se tornó complicado sumando a ello la falta de capacidades, habilidades y liquidez económica para llevarlo a cabo.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la muestra seleccionada en donde se permite identificar el grado de conocimiento que tienen respecto de los programas e instituciones de apoyo al emprendimiento en México.

## RESULTADOS

Del total de los encuestados, 28.90% fueron hombres y 71.10% mujeres, existió una mayor participación a responder la encuesta de personas entre 41 a 55 años de edad.

Respecto del estado civil, 46.4% están casados, 25.6% en unión libre, 22.7% solteros, 2.9% viudos y 2.4% divorciados.

La escolaridad que predominó fue secundaria, seguida por primaria concluida, entre los participantes.

En cuanto a la actividad ocupacional: 6% estudiantes, 27.5% hogar, 28% empleados, 15.1% negocio propio, 19.1% comercio informal y 4.3% desempleados.

Se les cuestionó si conocían lo que es el emprendimiento, en relación con el concepto y con la actividad, 49.30% respondió que sí: “llevar a cabo alguna actividad para generar ingresos o poner en marcha un negocio propio”; sin embargo, 50.7% de los encuestados desconocían su significado y no hicieron ninguna relación hacia la actividad

Otra de las preguntas fue si conocían o en alguna ocasión escucharon o vieron en algún lugar información o publicidad del INADEM, 19.1% respondió que sí y 80.9% desconocían por completo la institución.

Respecto de conocer programas que apoyen al emprendimiento con financiamiento, talleres o asesoría, 93.8% no lograron identificar alguno ni relacionar al INADEM; es decir, no conocen ningún programa o incubadoras, mientras que 6.2% respondió de manera afirmativa.

Se cruzaron las variables de edad, sexo y escolaridad con conocimientos sobre emprendimiento, donde una mayoría de participantes de sexo masculino expresaron contar con mayor conocimiento sobre lo relacionado a emprender en comparación con el sexo femenino, asimismo la edad que mostró contar con conocimientos sobre el tema fueron de 18 a 25 años; es decir, una población joven. En tanto a la escolaridad, quienes externaron mayor conocimiento en emprendimiento fueron los de preparatoria y universidad.

Posteriormente se cruzaron las variables de edad, sexo, escolaridad con conocimientos de programas de apoyo al emprendimiento (INADEM), donde los resultados muestran que el sexo masculino tenía un ligero mayor conocimiento sobre programas respecto del sexo femenino. Los participantes de 36 a 45 años fueron quienes más mostraron conocer los programas de apoyo hacia el emprendimiento y la escolaridad con mayor porcentaje en ello fue de universidad seguido por preparatoria.

FIGURA 2  
EDAD DE LOS ENCUESTADOS

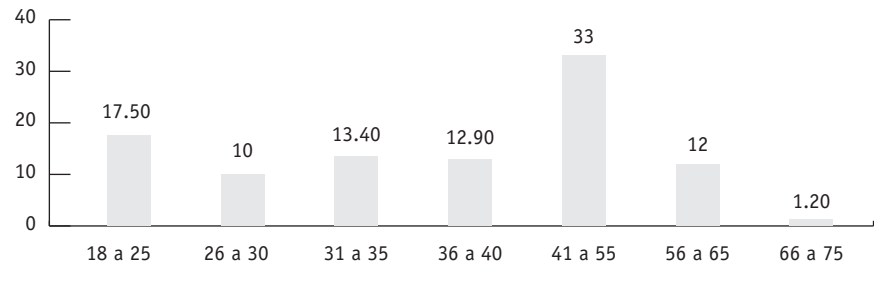
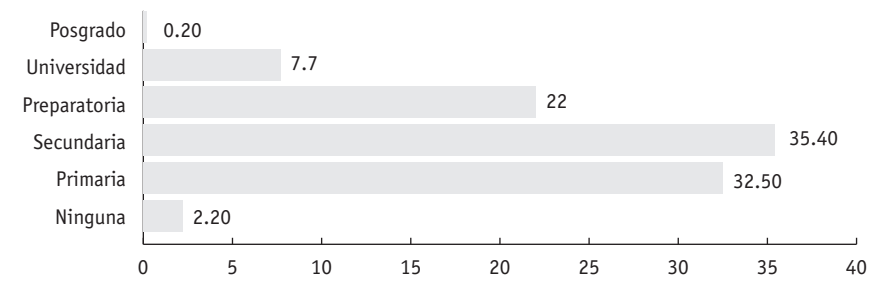


FIGURA 3  
ESCOLARIDAD DE LOS ENCUESTADOS



Entre la población seleccionada, se obtuvo mayor participación en mujeres con 71.10%, la edad con mayor porcentaje fue de 41 a 55 años con 33%, así como 46.4% de los participantes se encontraban casados. La escolaridad que predominó mayormente fue secundaria concluida con 35.40%, seguido de primaria con 32.5%.

Entre las actividades que realizaban, 19.1% de ellos emprendían de manera informal, mientras que 15.1% se encontraban con comercio propio de manera formal.

En cuanto a conocer la institución de apoyo hacia el emprendimiento INADEM, a pesar que 34.2% de ellos emprendían, ya sea de manera formal e informal, solo 19.1% tuvo conocimiento de la existencia de dicha institución. Y en relación con conocer programas de apoyo al emprendimiento, 93.80% de los encuestados respondió de manera negativa; los resultados muestran que existe gran desconocimiento de los programas de apoyo hacia el empen-

dimiento en poblaciones con carencias sociales.

Asimismo se confirma la teoría en la que a mayor escolaridad, mayor conocimiento sobre la actividad emprendedora como tal, ya que los resultados mostraron que quienes poseían mayor conocimiento sobre lo relacionado con emprender y programas fueron quienes contaban con preparatoria y universidad.

### CONCLUSIONES

El emprendimiento ha sido analizado desde diversas disciplinas, no solo la económica, lo que ha favorecido a la construcción del concepto y su estudio. A pesar de que no existe unanimidad en la definición, desde el siglo XVI ya se hacía alusión a los primeros emprendedores como Cristóbal Colón; aquellas personas que se aventuraban a lo desconocido. Con el paso del tiempo fue enriqueciéndose el estudio con exponentes de la teoría económica



clásica y neoclásica que introdujeron el concepto *entrepreneur* al uso general de los economistas ingleses y le dieron un espacio dentro de la literatura económica al emprendimiento; no obstante el emprendedor como tal no fue vislumbrado dentro de ella, simplemente su actividad como generadora de cambio y de riqueza.

La innovación jugó un papel importante ya que para algunos teóricos como Smith, Von Mangoldt y Schumpeter un emprendimiento no podía existir sin innovación, así mismo Cantillon, Von Thünen, Von Mangoldt y Knight le agregaron otros componentes como la incertidumbre y riesgo.

Ejemplo de ello, la revolución industrial del siglo XVIII que fue marcada por múltiples emprendimientos innovadores que transformaron el sistema económico y social, generando competencia e inestabilidad en los mercados.

Posterior a ello, el emprendimiento se comenzó a estudiar desde la psicología con exponentes como McClelland con la teoría de las necesidades, señalando la motivación como un factor clave de los emprendedores y la importancia de satisfacer las necesidades de logro y poder; de este modo no solo se analizó el emprendimiento desde un enfoque económico, sino que las características personales de los individuos pasaron a formar parte del fenómeno del emprendimiento, que es lo que los motiva a emprender.

Azjen y Fishbein propusieron la TAR, considerando la actitud del individuo y el apoyo que percibe para sea posible llevar a cabo su intención emprendedora; posteriormente Azjen consideró que faltaba una variable para completar su modelo, en el que incluyó el control de comportamiento percibido; es decir, qué se siente capaz el individuo de realizar, nombrándolo "teoría del comportamiento planificado" que sirvió como base de modelos y estudios más recientes aplicados al emprendimiento. En esta, mencionó que para que exista la intención emprendedora debe

de existir una actitud favorable hacia el emprendimiento, norma subjetiva, apoyo percibido y que el individuo se sienta capaz de llevarlo a cabo.

El modelo del evento emprendedor planteado por Shapero y Sokol en el que señalaban que el comportamiento del individuo es generado por un suceso negativo o positivo que lo encamina a desear un comportamiento sumado a otras variables como factibilidad, apoyo percibido, la cultura, entre otros, que detonaran el potencial emprendedor llevándolo a crear una empresa.

Finalmente, el modelo propuesto por Krueger y Brazeal del potencial emprendedor resultado de una combinación de la TCP de Azjen y el modelo del evento emprendedor de Shapero y Sokol en donde combinan las variables de los modelos antes mencionados e intentan probar la noción del potencial emprendedor de los individuos.

A pesar de que el emprendimiento surgió como una alternativa para la generación de autoempleo, ante la ineficacia de los gobiernos para proporcionar plazas de trabajo, ya que promueve el crecimiento económico de los países como lo señalan diversos autores, no todos han podido beneficiarse de dicha actividad, siendo las poblaciones vulnerables las más afectadas, ya que son excluidas de ecosistemas emprendedores debido a su falta de capacidades, habilidades, poder adquisitivo, falta de acceso a créditos bancarios y poco o nulo acceso a la información, lo que los orilla cada vez más a la pobreza, la exclusión tanto social como laboral y a emprender en la informalidad, convirtiéndose en un círculo de que difícilmente pueden salir.

Aunque existen políticas públicas de apoyo al emprendimiento, estas son dirigidas a grupos dentro de un sistema emprendedor como: MIPYMES, universidades, organizaciones o incubadoras, imposibilitando a personas que se encuentren en la pobreza acceder a los recursos para llevar a cabo un emprendimiento; aunado a ello, el desconoci-

miento de la poca o nula difusión de los programas y apoyos económicos para la creación de empresas, lo que se presenta como un obstáculo para poblaciones desfavorecidas.

Resultan imprescindibles programas que promuevan y fomenten el desarrollo de habilidades y capacidades en poblaciones con carencias sociales para que sean capaces de llevar a cabo sus propios emprendimientos y autoemplearse, alejados de la informalidad, así como hacer factibles el acceso a apoyos hacia emprendimientos tradicionales que generen crecimiento económico en poblaciones no favorecidas, incluir políticas públicas en beneficio de estos mismo y campañas de difusión efectivas, que les permitan el autoempleo y la generación del mismo.

No obstante, en la actual administración (2019-2024) ha desaparecido el INADEM y en el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 (*Diario Oficial de la Federación [DOF]*, 2019) se exponen los mismos obstáculos para fortalecer las MIPYMES (falta de acceso a créditos, carencia de tecnologías de información y trámites burocráticos), se consideran apoyos hacia empresas ya establecidas como "tandas del bienestar" en donde los negocios podrán acceder a pequeños créditos dejando como garantía su palabra; sin embargo, no se deja en claro de qué manera serán apoyadas las poblaciones menos favorecidas para desarrollar sus habilidades y capacidades hacia el emprendimiento que les permita autoemplearse y generar ingresos económicos, así como acceder a un crédito para llevar a cabo su emprendimiento.

---

#### BIBLIOGRAFÍA

Alfonso, R. R. (2009, enero/junio). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión* (26), 94-119. Recuperado el 18 de abril de 2019, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tln=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tln=es)

- Alonso, P. E. (2012, 5 de noviembre). La configuración de la intención emprendedora entre académicos responsables de proyectos de investigación en España. Un enfoque de género. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Cantabria, España.
- Carrasco, I. y Castaño, S. (2008, 22 de diciembre). El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. *ICE. Revista de Economía* (845), 121-134.
- Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Chile: Intec Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL. (2018). *Medición de la pobreza por ingresos: actualización metodológica y resultados* (Metodologías de la CEPAL, núm. 2). Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44314/1/S1800852\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44314/1/S1800852_es.pdf)
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social-CONEVAL. (2017, 30 de agosto). *CONEVAL informa la evolución de la pobreza 2010-2016*. Recuperado de <https://www.coneval.org.mx/SalaPrensa/Comunicadosprensa/Documents/Comunicado-09-medicion-pobreza-2016.pdf>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social-CONEVAL. (2019, 25 de marzo). *Medición de la pobreza: glosario*. Recuperado de <https://coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Glosario.aspx>
- Consejo Nacional de Población-CONAPO. (2010). *Índice de marginación por localidad 2010*. Disponible en [http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indice\\_de\\_Marginacion\\_por\\_Localidad\\_2010](http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indice_de_Marginacion_por_Localidad_2010)
- Crespo, R. (2009). Schumpeter, revisor del capitalismo. Desde el campus. *Gurús del management* (pp. 66-67).
- Diario Oficial de la Federación-DOF*. (2019, 12 de junio). Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Recuperado de [https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019)
- Formichella, M. M. (2004, enero). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Gaceta Parlamentaria*. (2019, 30 de abril). Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Recuperado de <http://gaceta.diputados.gob.mx/PDF/64/2019/abr/20190430-XVIII-1.pdf>
- Herrera, C. (2012). Una investigación en emprendimiento: caracterización del emprendedor. *Económicas cuc*, 33 (1), 191-204.
- Herrera, G. E. y Montoya, L. A. (2013, julio/diciembre). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, IV (7), 7-30.
- Jaén, I. (2009). Una revisión teórica de los valores en el estudio de la intención emprendedora. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/323587958\\_Una\\_revision\\_teorica\\_de\\_los\\_valores\\_en\\_el\\_estudio\\_de\\_la\\_intencion\\_emprendedora](https://www.researchgate.net/publication/323587958_Una_revision_teorica_de_los_valores_en_el_estudio_de_la_intencion_emprendedora)
- Knight, F. H. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (2013). *Elementos de administración: un enfoque internacional y de innovación*. México D.F.: McGrawHill.
- Krueger, N. F. y Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.
- Osorio, F., Gálvez, E. y Murillo, G. (2010, enero/junio). La estrategia y el emprendedor: diversas perspectivas para el análisis. *Cuadernos de Administración* (43), 65-80.
- Pulgarín, S. y Cardona, M. (2011). Caracterización del comportamiento emprendedor de los estudiantes de administración de la Universidad del Rosario. *Revista Escuela de Administración y Negocios* (71), 22-39.
- Rodríguez, C. y Jiménez, M. (2005, julio/diciembre). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 15 (26), 73-89.
- Sechrest, L. J. (2000, 15 de julio). Jean-Baptiste say: Neglected champion of Laissez-Faire. Mises Institute. Recuperado de <https://mises.org/library/jean-baptiste-say-neglected-champion-laissez-faire-0>
- Secretaría de Economía-SE. (2013). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. Recuperado el 18 de marzo de 2019, de [https://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa\\_de\\_Desarrollo\\_Innovador2013-2018.pdf](https://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de_Desarrollo_Innovador2013-2018.pdf)
- Tarapuez, E. y Botero, J. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 20 (34), 39-63.
- Thornton, M. (2017, 16 de abril). The origin of economic theory: A portrait of Richard Cantillon (1680-1734). Mises Institute. Recuperado de <https://mises.org/library/biography-richard-cantillon-1680-1734>