



**Universidad Autónoma Metropolitana**  
*Unidad Iztapalapa*

---

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

**“ESTUDIO REALIZADO A MICRONEGOCIOS  
EN LA PERIFERIA DE LA UAM-I”**

TESINA ELABORADA POR:

**MARIA OLIZET RUIZ GONZÁLEZ  
ÁNGEL MUÑOZ MARTÍNEZ**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE LA  
**LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA**

DIRECTORA  
DR. MARCELA HERNANDEZ ROMO.

MÉXICO, DF., SEPTIEMBRE 2006

## INDICE

	<b>Página</b>
INTRODUCCIÓN.	4
OBJETIVOS.	5
PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.	6
<b>CAPITULO I</b>	
<b>MARCO TEORICO</b>	
CONCEPTUALIZACIÓN	9
EMPRESARIO	
MICRONEGOCIO	
<b>METODOLOGIA</b>	
DIMENSIONES	20
VARIABLES	
INDICADORES	
UNIVERSO	
SELECCIÓN DE MUESTRA	22
TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	22
DISEÑO INSTRUMENTAL	
<b>CAPITULO II</b>	
MICRONEGOCIOS EN MEXICO	24
CUANTOS HAY, DURACIÓN, GIRO...	
POLITICAS PÚBLICAS PARA LOS MICRONEGOCIOS	31
FINANCIAMIENTO	32
EL CHANGARRISMO DE FOX	35
<b>CONTEXTO</b>	
ANTECEDENTES DE IZTAPALAPA	41
ACTIVIDAD ECONÓMICA	
LA INDUSTRIA EN IZTAPALAPA	
EL COMERCIO	
MAPA DE IZTAPALAPA	

ANTECEDENTES DE UAM-I	47
HISTORIA DE LA UAM	
HISTORIA DE LA UAM-I	
CROQUIS DE LA UAM-I	50

### **CAPITULO III**

INTERPRETACIÓN DE MICRONEGOCIOS	
TIENDAS DE ABARROTES	53
COPIADORAS E INTERNET	65
CASAS HABITACIÓN	70
LIBRERIAS	75
ALIMENTOS Y BEBIDAS	80

### **CAPITULO IV**

DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS	85
TIPO Y NÚMERO DE NEGOCIOS ENCUESTADOS	
ANTIGÜEDAD	
NUMERO DE TRABAJADORES	
ORIGEN DEL CAPITAL	
TIPO DE CAPITAL	
QUIEN DIRIGE	
PERFIL SOCIODEMOGRAFICO	88
SEXO	
ESCOLARIDAD	
ANTIGÜEDAD	
TIPO DE INGRESO	
MOTIVACIÓN PARA ESTABLECER EL NEGOCIO	89
ESTRUCTURA DEL NEGOCIO	90
ORGANIZACIÓN/AUTORIDAD	
COTABILIDAD/REINVERSION	
FAMILIA	
TIPO DE TECNOLOGÍA	
PROVEDORES	
CALIDAD/COMPETENCIA/PRECIOS	

ASPECTOS LABORALES	91
TRABAJADORES DE LA FAMILIA. HRS. TRABAJADAS POR EL PERSONAL. TIPO DE CONTRATO. SALARIO DÍAS DE DESCANSO. ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN.	
TIPOLOGÍA DEL NEGOCIO	92
TIPOLOGÍA DEL EMPRESARIO	93
ANALISIS GENERAL DE LO OBSERVADO	95
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFIA	103
ANEXOS	
DISEÑO INSTRUMENTAL	108
BASE DE DATOS GENERAL	117
LIBRO DE CODIGOS GENERAL	122

## INTRODUCCIÓN

El estudio de los micronegocios, sus estrategias, su funcionamiento, organización y planeación, así como la visión empresarial son temas principales de esta investigación, por la importancia que llegan a tener en la generación de empleos en el país y en este caso, en especial de la delegación.

Pero principalmente nos interesa estudiar, el comportamiento y la relación que tienen estando en la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAMI), que representa desde una primera perspectiva un mercado potencial.

Respecto al papel e importancia que tienen o representan a un sector determinado, decidimos inducirnos en este proyecto, en que se estudiarán 5 tipos de servicios diferentes (alimentos/bebidas, copias/internet, casas habitación o de huéspedes, librerías y tiendas), sumando una totalidad de 41 casos los cuales nos permitirán formar una tipología del pequeño empresario que predomina en UAM Iztapalapa.

El trabajo se encuentra estructurado en IV capítulos; el primero plantea las bases teóricas conceptuales que avalan la investigación y se expone la manera en que se llevó a cabo la recolección de información, en el segundo capítulo se hace referencia al contexto de empresas, del empresariado en México, de las políticas públicas que se han desarrollado en los últimos años, de programas financieros, de Iztapalapa como delegación, de la UAM, todo esto para conocer las conexiones y relación existente con la UAMI, en el tercer capítulo, se interpreta la información que se obtuvo en cada uno de los negocios y en el cuarto y último capítulo se realiza una descripción a partir de los datos obtenidos del tipo de trabajador que existe, del tipo de empresario y su perfil sociodemográfico y finalmente el tipo de empresa y la estructura por la que esta compuesta.

## OBJETIVOS.

- ❖ Conocer el tipo de organización que existe en este negocio.
- ❖ Saber cuál es la visión empresarial de los microempresarios en Iztapalapa.
- ❖ Conocer cuales fueron los motivos que le llevaron a poner el negocio.
- ❖ Quien toma las decisiones en el negocio y su relación con la familia.
- ❖ Saber si existe una dependencia económica del negocio, o si se dedican a otra actividad que les genere ingresos.
- ❖ Conocer si el negocio es temporal o fijo.
- ❖ Conocer con que tipo de capital inicio.
- ❖ Si cuenta con otro tipo de negocio.
- ❖ Si es un negocio formal o informal.
- ❖ Saber si implementan alguna estrategia ante la competencia.
- ❖ Conocer cuales son las relaciones laborales (como se paga, si existen días de descanso para el trabajador, horario, si existe contratación (formal o informal), si cuenta con algún tipo de prestaciones).
- ❖ Conocer las características de los micronegocios y saber si operan como un negocio familiar o no.

## PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El siguiente trabajo busca establecer una tipología del pequeño empresario en Iztapalapa, para lo cual estudiaremos los negocios establecidos en la periferia de la UAM-I, buscando establecer si elaboran estrategias ante los factores estructurales como son el mercado, calidad, productividad, competencia, mano de obra, organización interna y externa, tecnología, relaciones laborales, etc. Esto nos permite establecer si el pequeño empresario de Iztapalapa ve el negocio como algo que surge a partir de la función de la UAM o como algo para crecer. Un segundo punto que nos interesa, es conocer como son las relaciones laborales del negocio, cual es la cultura empresarial que existe, cuál es el tipo de maquinaria o tecnología que se utiliza, conocer la organización del trabajo, quienes participan en la toma de decisiones, como se dividen las actividades y quienes plantean las estrategias. Para finalmente establecer la cultura empresarial del microempresario.

Durante mucho tiempo se han realizado diversos estudios sobre grandes empresas y Pymes, sin embargo hemos encontrado que son pocos los estudios que están vinculados con el micronegocio, la cultura y sus estrategias; es por ello que pretendemos aportar información, que permita tener un mayor conocimiento de las estrategias; que han llevado a cabo estos micronegocios para poder mantenerse de manera "exitosa" dentro del mercado y soportar los diferentes factores estructurales que constantemente los presionan, como son la competencia, las diferencias en precios, etc.

Como punto de partida, consideramos necesario dar una visión general de lo que nosotros entendemos por negocio, trabajo y micronegocio; ya que a partir de esta visión realizaremos la tipología del empresario encontrado, de sus condiciones generales y del negocio.

Existen diversas formas de estudiar a los microempresarios, al trabajo que realizan y al que generan, por lo que quisiéramos hablar del trabajo como toda forma de actividad que permite transformar la naturaleza en bienes y servicios útiles, o crear relaciones interpersonales y sociales más ricas.

Para la Hermenéutica el trabajo tienen que ver con la transformación de la naturaleza por el hombre para satisfacer necesidades. Otras de las concepciones que se tienen acerca del trabajo es cualquier actividad física o mental que transforma materiales en una forma más útil, provee o distribuye bienes o servicios a los demás, y se extiende el conocimiento y el saber humano (Grint, k, 1991)

La vida en el trabajo puede ser diferente según las características tecnológicas, organizacionales, en relaciones laborales de los trabajadores; también de acuerdo a su calificación. Finalmente pretendemos realizar una caracterización del tipo de micronegocios y de microempresarios que existe en la UAM-I.

# CAPITULO I

## **MARCO TEORICO**

CONCEPTUALIZACIÓN

EMPRESARIO  
MICRONEGOCIO

## **METODOLOGIA**

DIMENSIONES  
VARIABLES  
INDICADORES  
UNIVERSO  
SELECCIÓN DE MUESTRA

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN  
DISEÑO INSTRUMENTAL

## **BASE TEÓRICA**

### CONCEPTUALIZACIÓN DE: EMPRESA, EMPRESARIO, MICROEMPRESA Y MICROEMPRESARIO:

PYMES, siglas de Pequeñas y Medianas Empresas. Se consideran pequeñas empresas aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas las que tienen entre 20 y 500 empleados aunque, como es natural, esta definición es susceptible de variar en función de los distintos contextos económicos e históricos. Por ello, no existe una definición única de la empresa en función de su dimensión, sino que se utilizan diversos criterios diferenciadores del tamaño.

Por otra parte, son las PYMES las empresas con mayor capacidad de creación de empleo, sobre todo durante los últimos años, una vez superada la crisis que tuvo lugar a principios de la década de 1990. Aunque parecen a los ojos de los años, pues, las PYMES son mucho más vulnerables a las condiciones del mercado que las grandes empresas, pues no tienen la capacidad de resistencia que tienen estas últimas imponiendo precios o cantidades, como ocurre en los mercados oligárquicos dominados por unas pocas grandes compañías.

Para algunos autores en lugar de ser una desventaja competitiva, las PYMES frente a las grandes empresas, es al mismo tiempo uno de sus puntos fuertes, porque las obliga a ser más dinámicas y flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados. Esto les permite tener una estructura menos rígida que la de las grandes empresas, y un margen de maniobra y una capacidad de reacción mayor y mejor. Aunque como veremos más adelante no parece ser tan cierto en la realidad.

La empresa desde la perspectiva de Isaac Guzmán Valdivia es definida como "la unidad económica-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en la que la propia empresa actúa." (Sistemas de administración en México. Isaac Guzmán Valdivia. Historia administrativa. "Administración de empresas")

La empresa se puede definir como el grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios pendientes a la satisfacción a las necesidades de la comunidad. Un empresario *es una persona física o individual, así como jurídica o social, que por sí misma o por mediación de sus representantes, ejercita y desarrolla una actividad empresarial mercantil, en nombre propio, con habitualidad, adquiriendo la titularidad de las obligaciones y derechos que se derivan de tal actividad, siendo esta una actividad organizada en función de una producción o un intercambio de bienes y servicios en el mercado.*

El empresario, es la persona que asume la responsabilidad y el riesgo implícito de un negocio con la intención de obtener beneficios. Normalmente, el empresario decide qué se produce, adquiere las instalaciones necesarias para realizarlo, y reúne la fuerza de trabajo, el capital, y los materiales necesarios para dicha producción. Si el negocio tiene éxito, el empresario obtiene beneficios; si fracasa, el empresario asume las pérdidas.

El economista austriaco-estadounidense Joseph Alois Schumpeter destacó el papel del empresario como *agente innovador que crea y desarrolla un nuevo producto, un nuevo mercado, o nuevas técnicas de producción.* (Los ciclos económicos (1939)

Son varios los autores que coinciden que un empresario debe poseer ciertas características para poder ser definido como tal, entre estas características, la actividad económica que realiza debe de ir encaminada a participar en el mercado de bienes y servicios, debe de ser emprendedor, tiene que poseer cierto capital o un capital como mínimo que puede ser proveniente

de ahorros familiares, herencia o personal, también debe proponerse metas y objetivos, elaborar estrategias para su progreso y realizar una planificación a largo plazo. (Schumpeter, Valdivia, etc)

En lo que respecta con la definición de microempresa para la OIT, se refiere a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios, la microempresa tiene como máximo 5 trabajadores, lo cual la distingue de las grandes empresas. (OIT)

En esta definición se incluye a la microempresa en particular y al autoempleo. Se entiende por microempresa *a las unidades económicas que contratan con frecuencia mano de obra asalariada, mientras que auto empleo es aquel que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra.* (OIT)

Los microempresarios según la OIT se pueden caracterizar por ser formales, semiformales o informales en función de la legalidad con que desarrollan sus actividades, es decir, se puede considerar también las autorizaciones sanitarias como otro elemento para caracterizarlo.

El microempresario tiene que saber organizar su sitio de producción, debe saber controlar la calidad del producto, la seguridad de la empresa y sus trabajadores; así mismo, estar al frente de la administración le ayudara a conocer su empresa y poder tomar las decisiones que lleven al éxito su negocio. (OIT)

El Decreto Legislativo N° 705 define a la micro y pequeña empresa, como aquellas *\*unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios.*

Sin embargo, mencionaremos la forma en que la CEPAL define a la microempresa "como unidad productora con menos de diez personas ocupadas" incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores siendo permanentes o eventuales.

Características de la empresa de acuerdo al INEGI:

- El fin económico: el cual busca crear bienes y servicios para la sociedad.
- El Objetivo: busca maximizar las ganancias.
- Mientras que el fin Mercantil: busca producir para el mercado.

Tiene cierta responsabilidad con la sociedad el cual está motivado por las utilidades.

- Asumir el riesgo: consiste en factores que determinan el comportamiento y el estado de la empresa.

Características según el tamaño de la Empresa:

- **La microempresa:**

Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados)

- **La pequeña empresa:**

El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas.

---

\*INEGI/a. *Censos económicos, micro, pequeña, mediana y gran empresa, 1999*, p. 11, 20,48 y 55.

- **La mediana empresa:**

Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

- **La gran empresa:**

Su número de trabajadores excede a 100 personas.

En el aspecto jurídico la CEPAL considera que una:

- **Empresa Individual:**

Es aquella que pertenece a una persona y esta persona se encarga de organizar; (por ejemplo tenemos boticas, panaderías, ferreterías, etc.) legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Los aspectos o elementos característicos de la pequeña empresa de acuerdo a la CEPAL son:

- a. El tener una Administración independiente. (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- b. Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c. Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d. Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.

- e. Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- f. Tecnología: en esta existen dos opciones
  - Aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio y;
  - Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Nosotros definimos a la microempresa como: aquellos establecimientos pequeños, con poco capital invertido y con un número reducido de trabajadores, sin embargo a pesar de ello se puede decir, que contribuyen en gran medida en la generación de empleos.

Walker describe tres enfoques importantes para nuestra investigación los cuáles son, la descripción de la familia, la familia vista como un recurso para generar riqueza y la estructura familiar generacional.

Carmen Bueno Menciona a la diversidad cultural como inseparable a la globalización, existiendo un referente local de confrontación, rechazo o adecuación de las influencias globales.

Gersick, Daurs, Hampton y Lansberg, explican la importancia de poder desempeñar un buen papel tanto en la empresa como en la familia, utilizan ejemplos de familias de prestigio y sobre todo familias que tienen al mando una empresa exitosa.

Las ventajas de las empresas familiares de acuerdo a los autores son:

El tener un objetivo en común,

El conocerse y la confianza que existe aunque esta última debe de estar relacionada con el compromiso y responsabilidad personal,

Tienen los mismos valores, religión y cultura

El modelo del que nos hablan lo dividen en 2 subsistemas interconexos: La familia y el negocio, con cada uno normas y reglas.

Nos hablan de la utilidad de los 3 círculos "Modelo evolutivo tridimensional" (familia, empresa, propietario) y del papel que cada uno juega según al sector que pertenece. Nos ayuda a entender la fuente de los conflictos interpersonales, de los dilemas de papeles, las prioridades y los límites de las empresas familiares, por ello a nuestra investigación este círculo nos servirá para poder encontrar los límites y prioridades del microempresario de la UAM-I.

Algunos de los problemas de las empresas familiares son:

- El llegar aun acuerdo con el puesto que ocuparan los integrantes de la familia sin que este les traiga diferencias,
- El pago que se le dará dentro de la empresa considerando su puesto (es decir viéndolo como trabajador).

Consideran al mismo tiempo las problemáticas que se tendrían si una persona tiene decisiones diferentes en momentos diferentes, es decir la empresa familiar cambia a medida que los individuos atraviesan límites dentro del sistema el movimiento de una persona de un sector a otro por ejemplo; de miembro de familia a miembro de familia/empleador o de empleado a empleado/propietario, puede provocar una reacción en el sistema entero.

Nos hablan de la dimensión evolutiva de la familia, en la que se busca captar el desarrollo de la familia a través del matrimonio, la procreación, las relaciones entre hermanos adultos, parientes políticos, patrones de comunicación y familiares, observaron que generalmente las familias en cierta etapa tienen mucho en común, pero con el paso del tiempo cambiaban.

Para estudiarlo lo explican en cuatro etapas diferentes:

1. La de la familia joven de negocios:

Que se caracteriza por una intensa actividad para cumplir el papel de propietario y/o gerente y por la decisión de tener o no hijos y criarlos.

2. La del ingreso al negocio:

De 10 a 15 años más que en la etapa de la familia joven de negocios. Deben apoyar a sus hijos para que hagan la transición de la niñez a la vida productiva de adultos.

Se ocupan de estabilizar los criterios de ingreso. Deciden si trabajar o no los hijos en las empresas y el papel que ocuparan.

3. Trabajo conjunto:

En esta etapa mencionan que lo más importante es la comunicación familiar y los procedimientos operativos. También muchas familias alcanzan complejidad ya que existen matrimonio, divorcios, etc. Trabajar juntos es la meta pero se requiere la habilidad de un director de orquesta y la última es:

4. La cesión de la batuta:

En la cual se preocupa por la transición. Se toman decisiones sobre compartir o ceder el liderazgo de la generación vieja a las maduras. Pero si la familia se prepara para superar las resistencias ante cambios decisivos, lograrán la cesión de la batuta sin problemas.

En la dimensión evolutiva del negocio se describe con el tiempo el desarrollo del negocio, variaciones de crecimiento, madurez de los productos, capitalización y endeudamiento. En ocasiones tienen impacto sobre las decisiones que se toman para la venta de acciones a extraños o la sesión del liderazgo familiar.

En la primera etapa la supervivencia es fundamental, para la segunda etapa la expansión y formalización de la empresa; tal etapa podría durar pocos o muchos años. Si la empresa consigue tener éxito, los propietarios tienen nuevas oportunidades, la última etapa es la de la madurez y para salir de ella es necesaria la renovación y el reciclaje o la desaparición.

- La perspectiva de actor racional nos servirá para observar si el comportamiento de la empresa o del empresario es el comportamiento racional y el deseo de maximizar la utilidad personal, es decir, una interpretación cuantitativa del deseo de optimizar y si esta es la que lo lleva a ser competitivos en el mercado.
- En específico las aportaciones de "La Cultura Empresarial en México" de la autora *Hernández R. Marcela* nos ayudara a saber que dimensión es la que caracteriza a estos micronegocios, la de "Empresas Familiares" de Gersick, Dauris, Hampton y Lansberg, permitirá complementar la caracterización de las empresas familiares a través del tiempo y los diversos cambios que puede tener según intereses.
- Según Villarán, *el papel de los empresarios populares, han demostrado sus habilidades para organizar su actividad económica, orientarla por la búsqueda de la ganancia, crear riqueza, ser productivos y creativos como los empresarios capitalistas.*

Este supuesto nos servirá para determinar si los pequeños empresarios aplican estrategias que les permita organizar su negocio con la finalidad de obtener ganancias, una mayor rentabilidad y conocimiento empresarial.

➤ Según la teoría del actor racional, *"el hombre es individualista y persigue su beneficio individual y actúa minimizando costos y maximizando beneficios"*. Esta teoría nos servirá para poder determinar o explicar en el estudio de nuestros casos, si los dueños de los micronegocios actúan de forma aislada para generar ganancias o si existe algún tipo de interrelaciones o solidaridad entre los pequeños negocios.

## BASES METODOLOGICAS

HISTORIA SOCIAL ANTECEDENTE		
DIMENSIÓN:		VARIABLES E INDICADORES
<i>Sociodemográfica</i>	CONTEXTO SOCIAL	Sexo, Origen, Residencia. escolaridad. Tipo de trabajo. Salario.
<i>Contexto de la empresa</i>		Ubicación del negocio Tamaño del negocio # De trabajadores. Servicios que brinda Legalidad Tipo de negocio
<i>Estructural</i>		Tipo de mercado. Calidad del servicio. Tipo de publicidad. Tipo de clientes / proveedores.
<i>Financiamiento</i>		Disponibilidad de crédito. Inversión. Presupuesto.
<i>Relaciones laborales</i>		Trabajadores de la familia. Formas de pago. hrs. trabajadas por el personal. Tipo de contrato. Salario Días de descanso.
<i>Tecnología.</i>		Tipo de maquinaria Instrumentos utilizados en el negocio.
<i>Organización del trabajo</i>		Poder y Decisiones /Niveles de autoridad. Repartición de actividades. Actividades que se realizan./ tipo de administración

## **Dimensiones, Variables e Indicadores.**

### **La dimensión "Sociodemográfica":**

En esta dimensión las variables que nos permitirán obtener indicadores serán el conocer el Sexo de la persona entrevistada, el Origen; es decir si es gente que viene de algún estado o no, la Residencia; cuantos años lleva viviendo en este caso en la colonia Iztapalapa, el Nivel de escolaridad, la relación que puede existir desde que la universidad se instalo con respecto a su negocio, o mejor dicho si fue por el desempleo o porque el Tipo de trabajo anterior les brindaba bajos Salarios.

### **La dimensión "Contextual de la empresa":**

Tomamos en cuenta dentro de esta dimensión, las variables: ubicación del negocio, tamaño del negocio, antigüedad de la empresa y el tipo de servicio que presta, estas variables nos permitirán obtener indicadores precisos para clasificar el tipo de negocio que predomina.

### **La dimensión "Estructural":**

Consideramos variables como el Tipo de mercado al que se dirige. El Tipo de publicidad, conocer los principales clientes, los proveedores, así mismo conocer en que otro lugar compran la mercancía para el negocio.

### **La dimensión "Financiamiento":**

Dentro de esta dimensión pretendemos conocer por medio de nuestras variables Disponibilidad de crédito, Inversión y Presupuesto como es que los dueños de estos negocios obtuvieron ingresos para poder iniciar su actividad económica.

**La dimensión “Relaciones Laborales- familiares”:**

Pretende abarcar aspectos como: si los trabajadores son o no de la familia, cuantas horas trabajan al día, el tipo de contrato que tienen; es decir si es un contrato formal o solo de palabra, si tienen días de descanso, las actividades que realizan y el salario que obtienen.

**La dimensión “Tecnología”:**

En esta dimensión la variable tipo de maquinaria o instrumentos en el negocio es la que nos dará los principales indicadores para conocer el tipo de tecnología que los negocios están obteniendo para a su vez brindar un mejor servicio.

**La dimensión “Organización del trabajo”:**

Nos permitirá conocer por medio de las variables la forma en que se organiza el trabajo, como se dividen los niveles jerárquicos, por tanto quien tiene el poder en la toma de decisiones, quienes llevan la contabilidad (control de las ventas) y el tipo de comunicación.

## UNIVERSO

### SELECCIÓN DE LA MUESTRA.

- Selección de muestra: La selección de la muestra se llevo acabo a partir de la elaboración de un mapeo de las calles cercanas a la periferia de la universidad, resultando para el análisis de estudio:
  - 6 casas habitación,
  - 2 librerías,
  - 3 tiendas de abarrotes,
  - 12 copadoras,
  - 4 café Internet,
  - 8 negocios de alimentos,
  - 5 de alimentos y bebidas
  - y 1 de bebidas.
- Dándonos una muestra final de 41 casos por investigar.

### TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

- El instrumento que se utilizo para recabar la información fue: Un cuestionario constituido de preguntas abiertas y cerradas (encuesta).
- En base al mapeo anteriormente hecho, sirvió de guía para realizar entrevistas a profundidad a dueños de negocios seleccionados.

# CAPITULO II

MICRONEGOCIOS EN MEXICO

CUANTOS HAY, DURACIÓN, GIRO...

POLITICAS PÚBLICAS PARA LOS MICRONEGOCIOS

FINANCIAMIENTO

EL CHANGARRISMO DE FOX

CONTEXTO

ANTECEDENTES DE IZTAPALAPA

ACTIVIDAD ECONÓMICA

LA INDUSTRIA EN IZTAPALAPA

EL COMERCIO

MAPA DE IZTAPALAPA

ANTECEDENTES DE UAM-I

HISTORIA DE LA UAM

HISTORIA DE LA UAM-I

CROQUIS DE LA UAM-I

## **ESTUDIOS EMPRESARIALES EN MÉXICO.**

### **MICRONEGOCIOS EN MEXICO**

Hoy por hoy, la microempresa se ha convertido en el entorno de trabajo y de oportunidad de la población en situación de pobreza. Pero este vínculo entre las actividades a escala microempresarial y la pobreza tiene que replantearse de modo efectivo, convirtiéndose en un factor de cohesión social y de inserción productiva para elevar el bienestar de los habitantes. (SEGOB)

El espacio de la microempresa tiene que dejar de ser visto como el refugio de la pobreza y, en cambio, pasar a ser un espacio en el que se genera empleo y autoempleo, para lo cual se requieren, entre otras cosas, de apoyos financieros que permitan detonar la iniciativa y la capacidad empresarial de las familias.

Los Micronegocios surgen en modalidades que varían desde formas de subsistencia basadas en el autoempleo, hasta unidades intermedias de producción que pueden formar parte de las cadenas productivas de grandes empresas exportadoras. Estos establecimientos toman modalidades diversas de comercio y servicios orientados a los mercados locales.

Por ello, se puede considerar a la microempresa como un mecanismo para sustituir la falta de empleo o una reacción ante las bajas remuneraciones que prevalecen en los mercados formales de trabajo. Estos dos factores estimulan la proliferación de las micro y pequeñas empresas en tanto fuentes auto generadas de trabajo, que pueden tener una duración relativamente corta, incluso efímera.

En México, como en muchos otros países, son numerosos los negocios familiares, es decir, las unidades de producción de bienes o prestación de servicios operadas por los miembros de una familia y las personas asimiladas a

la familia y que dependen de los ingresos que se generan en el taller familiar. *En el país, existen aproximadamente 10 millones de negocios familiares.*

*En éstos se ocupan alrededor de 14.4 millones de personas, poco más de una tercera parte del total de personas ocupadas en el país.* (INEGI/e, 2002:1.34 y 4.2)

Por sus características, los negocios familiares son muy diferentes de las empresas y de las cooperativas:

- *La naturaleza de un taller familiar surge de los lazos civiles o sociales por los que se relacionan entre sí las personas que realizan actividades productivas en el taller (familiares y pupilos), más que por el tamaño de éste, el valor de sus ventas o el número de personas que integran el taller. Se trata de esfuerzos de producción que las familias realizan para generar ingresos para el hogar, a partir de actividades que llevan a cabo los mismos familiares y las personas asimiladas a la familia.*
- *Los negocios familiares son unidades económicas esencialmente diferentes de las empresas (sociedades, asociaciones, personas físicas con actividad empresarial), ya que en las empresas quienes participan son patrones y trabajadores contratados para realizar un trabajo de manera subordinada, de modo que las relaciones entre las personas que participan en las empresas son de carácter laboral, mientras que en los negocios familiares, tratándose de parientes y pupilos, los lazos entre ellos son más bien familiares, civiles o sociales.*
- *Asimismo, los negocios familiares son distintos de las cooperativas, ya que en éstas los integrantes se relacionan entre sí más por lazos de asociacionismo entre productores independientes unos de otros en mayor o menor grado.* ([www.gob.mx](http://www.gob.mx))

Los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios del año 2002, (INEGI/e, 2002:1.34 y 4.2) corroboraron con que los tres principales problemas de los micronegocios seguían siendo:

- La falta de clientes,
- La competencia excesiva
- y las bajas ganancias.

Por otra parte, aún cuando en opinión de los empresarios encuestados por el INEGI, el crédito no es el principal problema de los micronegocios, es conveniente decir que de acuerdo con los resultados de la encuesta que trimestralmente realiza el Banco de México, estos indican que las empresas mexicanas, que deciden solicitar financiamiento, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados, ya que más de una tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito. En este contexto es que en la actualidad de acuerdo con la encuesta del último trimestre del año 2003 (realizada por Banxico) la principal fuente de financiamiento de las empresas son sus proveedores, situación que limita la capitalización de las empresas.

Los empresarios encuestados por INEGI comentaron que los proveedores representaron 56.8% de las fuentes de crédito disponibles; los bancos comerciales, el 20.3% y la banca de fomento, 2.2%. (INEGI/e, 2002:1.34 y 4.2)

### ***Las MYPES son la principal fuente de empleo en México.***

En el siguiente cuadro podemos observar como las PYMES absorben un mayor número de personas empleadas, ya que se encontró que dentro del sector manufacturero, la mayor parte, 34.8%, fueron contratadas por las grandes industrias, a pesar de ello del 100% de las personas, el 25.5% trabajaban en la microindustria, 11.8% en la pequeña, 27.8% en la mediana, lo cual significa que las MYPES dieron empleo al 37.4% del total registrado, sin

embargo, esto nos muestra también que el empleo que se genera es precario, mal remunerado y volátil.

Cuadro 1 Personal ocupado por sector económico y tamaño de empresa en 1999

Sector	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Manufacturas	<b>1,079,220</b>	<b>500,379</b>	1,178,433	<b>1,474,290</b>	4,232,322
Comercio	2,199,368	569,259	524,677	491,565	3,784,869
Servicios	2,280,057	387,131	273,035	980,377	3,920,600
Subtotal	5,558,645	1,456,769	1,976,145	2,946,232	11,937,791

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Con respecto al sector comercio se encuentran datos según entidad federativa los cuales registran que en :

\*1989 estaban registradas 2,169,350 personas como ocupadas en actividades de índole comercial; 3,212,873 en 1994 y 3,784,869 en 1999. Dando lugar a una variación porcentual del 48.1% en el periodo que va de 1989 a 1994 y de 74.4% de 1989 a 1999. Fuente: INEGI

Al no contar con la información desglosada por tamaño de empresa elaboramos con los datos recabados el siguiente cuadro, en el que sólo se comentará que las cinco entidades que proporcionaron más oportunidades de empleo fueron:

Entidad	1989	%	Entidad	1994	%	Entidad	1999	%
<b>Distrito Federal</b>	<b>434,862</b>	<b>20</b>	<b>Distrito Federal</b>	<b>567,855</b>	<b>17.7</b>	<b>Distrito Federal</b>	<b>589,873</b>	<b>15.6</b>
EdoMex	189,539	8.7	EdoMex	326,188	10.2	EdoMex	409,063	10.8
Jalisco	162,406	7.5	Jalisco	242,668	7.6	Jalisco	290,832	7.7
Veracruz	126,876	5.8	Veracruz	179,622	5.6	Veracruz	201,603	5.3
Nuevo León	117,142	5.5	Nuevo León	168,705	5.3	Nuevo León	205,979	5.4
Subtotal	1,030,825	47.5	Subtotal	1,485,038	46.2	Subtotal	1,697,350	44.8
Resto	1,138,525	52.5	Resto	1,727,835	53.8	Resto	2,087,519	55.2
<b>Total</b>	<b>2,169,350</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>3,212,873</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>3,784,869</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

En estas cinco entidades federativas son las cuales reúnen el 47.5% de la población ocupada, podemos observar como en el Distrito federal y el Estado de México durante estos periodos se están ocupando poco más del 25%. Estudios de la UNAM y del Colegio Mexiquense indican que 90% de los micronegocios apoyados sobreviven por lo menos dos años y 17% migran a clasificaciones de pequeñas y medianas empresas.

La experiencia de los países del primer mundo han demostrado que las microempresas no sólo pueden sobrevivir sin protecciones interminables, sino que disponen de ventajas relativas que las colocan en posibilidades reales de participar con éxito en mercados atractivos y, por ende, competidos. Por supuesto, no se pierde de vista que estas ventajas son potenciales y que únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente, se convierten en verdaderos factores de competencia.

En México, las micro y pequeñas empresas tienden a caracterizarse lamentablemente *por producir lo que no debieran y, en todo caso, por vender sus productos y comprar sus insumos donde tampoco debieran*. Este es un elemento que explica entre otros, los elevados niveles de mortandad empresarial en estos estratos y que deben estudiar con especial precaución los/as jóvenes que opten por la iniciativa emprendedora. (Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional)

### **Mortalidad de las PYMES en México**

Arturo de Albornoz muestra los siguientes hechos y causas para que las pequeñas y medianas empresas en México no funcionen bien. Algunos de los hechos son: que el 10% de las empresas que cumplen 10 años en el mercado logran crecer, madurar y tener éxito, mientras que el 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar al cumplir apenas dos años en el mercado.

Por otro lado observa que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad y finalmente el 90% de las empresas quiebran antes de cumplir 5 años en el mercado. Para esto encontró algunas de las causas que lo originan y pueden ser por deficiencias para vender Albornoz le llama *área de marketing*, por problemas para producir y operar, por problemas de control, problemas de planificación es decir no existe un futuro proyectado ni metas afines y finalmente la ultima causa es *por deficiencias en la gestión*, que nosotros la entendemos como problemas para dirigir la empresa.

En conclusión Albornoz dice *que es hora de ponerse las "pilas" con apoyo a las PYMES en las áreas de mercadotecnia. Deberíamos acercarnos más a las PYMES, vendiéndoles soluciones de mercadeo a bajos costos y con mucha creatividad por delante, pero estimados microempresarios: Déjense ayudar, no vean a la mercadotecnia como un gasto.* Sin embargo consideramos que no solo la mercadotecnia ayudaría a los microempresarios ha sostener y crecer en el mercado, sino por el contrario consideramos que deben de tener las facultades y facilidades, de dirección, con esto nos referimos a que deben conocer su mercado y satisfacer sus necesidades del mismo con calidad, eficiencia y precios para ganar ventajas elevadas en relación con sus competidores.

### **Pierden PYMES Confianza en las Instituciones \***

El presidente de Alampyme en México, Pedro Salcedo García, indicó que en el factor fiscal las pequeñas empresas no cuentan con beneficios, pues pagan impuestos muy altos y no es justo que paguen igual que las empresas grandes. Por otra parte estos empresarios de las micros, pequeñas y medianas empresas, han perdido la confianza y credibilidad en las instituciones que ofrecen apoyos a este sector, dijo el presidente de Alampyme en México, Pedro Salcedo García. El empresario dijo que los recursos que fueron destinados para este año de 2,000 millones de pesos, han sido insuficientes.

---

\*(Notimex 8/09/06)

"Sabemos que en el factor fiscal no contamos con beneficios, pues pagamos impuestos muy altos y no me parece justo pues quieren que paguemos igual que las empresas grandes del país, y la verdad nuestros pequeños negocios no dan para tanto", dijo.

Señaló que las instituciones deben de tomar en cuenta que los microempresarios son en su mayoría negocios familiares y generan el 70% del empleo, y también aportan el 40% del PIB, esto quiere decir que este sector debe de ser tema de seriedad y apoyarlo con programas que lo beneficien.

Salcedo García, indicó que en el país existen 4 millones de microempresarios y estos pagan impuestos, aunque sus utilidades en algunos años no han sido óptimas. Sin embargo el comercio informal cuenta con 12 millones de personas que se dedican al comercio informal que no tienen ninguna obligación fiscal, esta situación es una competencia desleal para el comercio formal, en nuestra opinión consideramos que si se esta dando esta competencia entre lo formal e informal es porque no han generado políticas que apoyen a estos micronegocios o microempresas y por ello recurren a lo ilegal y un claro ejemplo de ello son los impuestos.

#### **Más presupuesto a micro, pequeñas y medianas empresas: SE \***

*El presupuesto destinado este año (2006) para los micros, pequeños y medianos empresarios (pymes), no fue suficiente para apoyarlos e impulsarlos, es importante que las instituciones se concienticen más para lograr un importante logro con este sector. Esto lo dijo el subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la secretaría de Economía, Alejandro González Hernández, al inaugurar la segunda Reunión Plenaria y el primer Encuentro de Negocios de América Latina y el Caribe (ALAMPYME).*

---

\* (Notimex 7/09/06).

González Hernández informo que en todo el país se encuentran ubicadas 244 incubadoras, o sea nichos de mercado en espera del apoyo de la Secretaría de Economía, para echar andar pequeños negocios.

### **POLITICAS PÚBLICAS PARA LOS MICRONEGOCIOS.**

Surge con la idea de ayudar a combatir las causas estructurales de pobreza en México, Fincomún, microfinanciera que tras detectar la necesidad de atender a un sector de la población, ajeno a las ofertas de la banca tradicional y que además se caracteriza por ser puntual en sus pagos, pero sobre todo es gente que cree en su negocio y lucha por él.

Fincomún es una institución financiera tuvo su origen tras la iniciativa de la Fundación San Diego, la cual realiza a la fecha programas sociales en la delegación Iztapalapa.

"En ese momento detectamos la necesidad que había en cuanto a servicios financieros en este sector de la población", explicó Vicente Fenoll, director y fundador de Servicios Financieros Comunitarios (Fincomún).

"Tenemos responsabilidad social y nosotros desde un principio nos cuestionamos cómo hacer una empresa viable, pero con respeto social", agregó.

Su servicio, su atención y su operación les permiten actualmente dar financiamiento y orientación a 90,000 personas, quienes hoy conforman su cartera de clientes, un número que no imaginaron, luego de que durante los primeros años de operaciones atendían a cientos no miles de microempresarios.

Bajo la idea de ayudar a combatir las causas estructurales de pobreza en México, Fincomún abrió su primer sucursal en septiembre de 1994, ubicada en San Miguel Teotongo, Iztapalapa. En esta microfinanciera, no sólo se cristalizaba el sueño de sus empresarios fundadores, sino de los que hasta la fecha luchan por sacar adelante sus proyectos productivos, mismos que sirven de sustento para sus familias.

Reconociendo que los servicios financieros son "herramientas esenciales para el desarrollo", en 1994, presentaron ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el proyecto que fue aprobado con una licencia. Y a pesar de que tres meses después México se hundió en una crisis económica severa, Fincomún continuó, por dos simples razones:

La primera es que decidieron especializarse y fueron muy selectivos en el proceso de crédito, ya que descubrieron que en el sector popular las crisis golpean de una manera distinta que a una pyme o gran empresa.

La segunda es que la gente para la que destinaban este apoyo siempre vivían en crisis permanentes, así que ya estaban acostumbrados a vivir momentos difíciles, por lo que decidieron sacar productos de acuerdo a la realidad que tenían; de esta forma ellos, no sólo son parte de los pioneros de este esquema de financiamiento en el país, sino que son la primer institución regulada bajo la Ley de Crédito y Ahorro Popular.

### **De puerta en puerta**

El 70% de sus clientes provinieron de las recomendaciones de microempresarios que han utilizado su esquema de financiamiento, lo que habla de que no hay mejor publicidad que la que se genera de boca en boca.

Sin embargo, la microfinanciera, opera con la técnica del vendedor aspiradora, "es decir de puerta en puerta", buscando en la calle a sus clientes. Para 2006, estiman concluir atendiendo a 145,000 microempresarios.

Los clientes de Fincomún son desde la típica miscelánea, pollería, o un puesto de tianguis hasta el herrero y el carpintero, que en promedio piden 10,000 pesos de préstamo.

El **PRONAFIM** inicio una fuerte campaña de promoción para poder hacer nacer nuevas Microfinancieras en todo el país en el 2002.

Para el 2004, Pronafim y Nacional Financiera (Nafin) convencieron a Banorte de integrarse al negocio del microcrédito, por lo que este banco opera su Sociedad Financiera de Objeto Limitado (Sofol) llamado "Pronegocio".

### **Las Microfinanzas**

Están basadas en otorgar a las familias más **pobres**, pequeños prestamos (microcréditos) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

### **Las Microfinancieras**

Son organizaciones e instituciones, que brindan *servicios financieros* (ahorro y crédito) a los *más pobres*. Ofrecen *servicios financieros sólo* a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

### **El tipo de Clientes de las Microfinancieras son:**

Las personas **más pobres y vulnerables** y que solicitan participar en el programa de una institución de Microcrédito. Las microfinancieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cuál le ofrecen el servicio financiero.

Las Microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de préstamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de

pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer como ellos lo llaman un *historial crediticio exitoso* y un patrimonio para cada persona o grupo.

### **Las Microfinancieras ofrecen**

- ***Prestamos:*** (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.
- ***Capacitación:*** para aprender cómo se maneja el crédito.
- ***Ahorro:*** para formar un patrimonio individual y/o familiar.

***Otra cuestión interesante es:***

***¿Cómo ayuda el microcrédito a los más pobres?***

Consideramos los siguientes los aspectos más importantes:

1. Incrementando su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio
2. Enseñando la forma de ahorrar
3. Creyendo en ellos y en sus capacidades para salir adelante
4. Acercándolos a servicios financieros institucionales
5. Servicios financieros oportunos y a su alcance
6. Enseñando la forma de llevar un crédito.
7. Compartiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

*\*\*El objetivo de las microfinanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.*

## **El Papel del gobierno en el apoyo a las Microfinancieras.**

### **El changarrismo:**

La multiplicación de los "changarros", nombre popular de las microempresas y usado con frecuencia por el presidente Vicente Fox, fue la prioridad del gobierno de México durante los seis años dentro del poder, pero los fondos destinados a ese desde el inicio los planteo escasamente.

La creación de micro unidades productivas es una estrategia central del gobierno de Fox, iniciado el día 1, para promover el desarrollo y combatir la pobreza, palabras dichas por el entonces secretario (ministro) de Economía, Luis Derbez.

En el proyecto de presupuesto del gobierno planteado en el 2001, propuso gastar en créditos para pequeñas *unidades productivas* 147 millones de dólares, cifra que representa apenas 0,11% de los egresos netos totales. Pero no en esta cifra entran los changarros, pero también las pequeñas y medianas empresas, ya instaladas de manera formal o que pretenden hacerlo.

Durante las siguientes semanas, los mexicanos comenzaron a percibir a través de los medios de comunicación avisos publicitarios sobre el programa de microcréditos. En un primer ciclo de comerciales se mostraron a amas de casa de zonas pobres hablando de los créditos promovidos por el gobierno, diciendo que les servirían para comprar dos o tres cerdos, instalar un pequeño comercio o adquirir maquinaria para trabajos de costura; estas fueron las estrategias del gobierno para fomentar el inicio del changarrismo.

---

\*\*Nacional Financiera/a. Inserto en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006,p.51 .

En una declaración del señor Derbez en un diario explicó: que el dinero para los créditos *será entregados por el gobierno a organizaciones no gubernamentales, fundaciones u otros grupos sociales interesados o que ya estén trabajando en la promoción de pequeños proyectos productivos individuales o colectivos.*

*Será un dinero que el gobierno entregará a la sociedad y no recuperará, pero que servirá para despertar un ciclo crediticio a pequeña escala, así como para capacitar a personas de escasos recursos y aumentar la productividad, manifestó el secretario.*

*No se entregará el dinero en forma directa a las personas, sino que alimentará y potenciará los sistemas de microcrédito ya existentes o se alentará la creación de otros nuevos, agregó. "Sabemos que sólo dos de cada cinco microcréditos logran levantar un pequeño comercio", pero con eso ya es suficiente, pues los tres restantes beneficiarios recibieron además capacitación y quedarán en mejores condiciones de ingresar a los ciclos productivos, declaró Derbez. (Financiero 2001)*

Poco más del 53% de nuestra población para entonces se encontraba económicamente activa (trabajaba) en el sector informal y uno de los otros propósitos del gobierno "foxista" era intentar que las actividades de la economía informal se integraran al sector formal, ya que el sector informal genera en México una riqueza equivalente a la quinta parte del producto interno bruto nacional.

La idea planteada por el gobierno no era cobrar impuestos sino permitir que los negocios informales tengan acceso a los servicios, al financiamiento, la capacitación y a la tecnología. Procedente del mundo empresarial, donde en pocos años pasó de ser un repartidor de refrescos a la Presidencia de México, el presidente Fox sostiene que *una gestión de tipo empresarial es la clave para que este país supere sus injusticias y conquiste el desarrollo.*

Esta fue una semblanza de las propuestas con respecto a lo que apreciamos y encontramos en periódicos de todo lo que fue la idea de apoyo a los pequeños negocios o dicho de otra forma la ayuda para el crecimiento de los *changarros*.

Actualmente el Presidente Vicente Fox Quesada, interesado en apoyar las capacidades productivas de los más pobres para mejorar sus condiciones de vida, ha establecido en la Secretaría de Economía el ***Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM***.

Que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas con la participación de Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Esto significa que el Gobierno a través del ***PRONAFIM***, otorga líneas de crédito a las Microfinancieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres.

La Microfinancieras deben pagar estos préstamos para solicitar al ***PRONAFIM*** periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes. El gobierno ***no otorga*** directamente a los ciudadanos los microcréditos, sino que en una revisión minuciosa, evalúa a las Microfinancieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más pobres.

La coordinadora de Pronafim Maria del Carmen Díaz; entregó tres millones de financiamientos a microempresarios en el 2005. Esto implica el apoyo a dos millones de microempresarios y un beneficio para ocho millones de personas si se considera el total de familias apoyadas.

Pronafim ha colocado durante el 2005; 1.5 millones de microcréditos en los 31 estados del país a través de 220 microfinancieras y múltiples ventanillas, en beneficio de casi un millón de microempresarios, que en muchos casos solicitan nuevos créditos.

En el Encuentro Nacional de Microfinanzas, la funcionaria federal indicó que se logró captar la presencia de microfinancieras, bancos, buros de crédito y aseguradoras en la búsqueda de cerrar el círculo virtuoso que apoye integralmente al microempresario. Comentó que en esa reunión estuvieron presentes Banco Azteca, Banorte, Banxico, Fondos estatales, así como prestadores de servicios financieros y tecnológicos, además de los dos buros de crédito y diferentes compañías de seguros.

La Secretaría de Economía a favor de la población de bajos ingresos (o como mucha gente les menciona los pobres) tiene los siguientes elementos: Los programas se organizan en dos vertientes que se diferencian únicamente en el tipo de apoyo financiero que se otorga.

Específicamente se tiene una vertiente de micro crédito, que se apega a la metodología estándar de microfinanzas que ha funcionado con éxito en muchos países de Asia, África y América Latina y esta orientada a financiar pequeños negocios operados en forma individual.

Asimismo se tiene una vertiente de apoyo financiero en condiciones preferenciales, la cual otorga financiamiento a proyectos operados bajo esquemas de asociación colectiva. Es importante señalar que el objetivo de estos programas es formar una estrategia integral de encadenamiento productivo y de desarrollo de economías locales (planteado en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006).

El microfinanciamiento entonces se convierte en la opción única para la mayoría de los casos en los cuales las personas cuentan con iniciativa productiva, pero no tiene acceso al crédito de la banca comercial. El financiamiento permite la inserción de la población en el desarrollo productivo del país. Las instituciones microfinancieras brindan servicios financieros a este sector de la población, con metodologías y estrategias particulares.

En consecuencia, la efectividad en la provisión de servicios financieros (microcréditos) parte del conocimiento de los micronegocios para los que se enfoca, especialmente cuando la actividad económica de un país se basa en este tipo de empresas.

Con lo anterior, el fortalecimiento de la microempresa abrirá espacios de oportunidades productivas, permitiendo la inserción de gran parte de la población que ven a la microempresa como fuente generadora de empleo e ingreso y potencializadora del desarrollo económico local.

### **Diferencias entre una PYME y un changarro**

La diferencia entre lo que es una PyME y un "Changarro" se define desde el punto de vista de lo que es ser emprendedor. Un emprendedor es alguien con una idea, que convierte en negocio, aportando innovación tecnológica o de procesos. Da cierto valor agregado a la sociedad, genera empleo y contribuye al desarrollo económico del país. Buscan crecer y desarrollarse.

Generalmente son personas preparadas académicamente y/o que están en constante proceso de capacitación. Son empresas que aportan valor y afectan al desarrollo de México.

En cambio cuando hablamos de changarro, nos referimos a la "tortillerías", "puestos", "tienditas", etc. Son negocios también, pero no aportan necesariamente valor a la sociedad, ni impactan sobre el empleo o la economía

del país. De alguna manera los "changarros" representan una oportunidad económica para la familia, y permite que tengan ingresos mayores a los que obtendrían de un empleo, así como independencia. Ya que no tienen acceso a puestos de medio y alto nivel.

Sin embargo, ambos forman parte de la economía y los dos necesitan apoyo. Pero definitivamente las PyMEs son los "héroes de la economía" y motor del país, sin olvidar lo que representa que en nuestro país se de el inicio de pequeños negocios que con buenas estrategias de desarrollo logren consolidarse y ser una empresa formal o como la CEPAL la clasifica.

En conclusión: en México la micro, pequeña y mediana empresa son las que más empleo generan, sin embargo también es un empleo volátil y mal remunerado. El promedio de vida es de 2 años, muy pocos logran sobrevivir.

De acuerdo a los estudios realizados el problema es por falta de un financiamiento adecuado, empero consideramos que también entra en juego el motivo por el cual se inicia el negocio (no es lo mismo poner un negocio con la finalidad de hacerlo crecer y mantenerlo a ponerlo sólo para obtener un ingreso y completar el salario.)

Además implica un conocimiento de lo que significa ser empresario, experiencia y cultura, como emerger, créditos etc.

En este sentido el objeto de este trabajo es establecer una caracterización de la empresa, una tipología de los negocios que rodean a la UAM y la cultura empresarial que los define. Se parte de negocios que se instalaron por la oportunidad que les proporciona la cercanía de la Universidad y no como resultado de una idea de generar un negocio competitivo, rentable, con fines a futuro.

## DELEGACIÓN IZTAPALAPA

### Breve recapitulación

La Delegación *Iztapalapa* se encuentra situada en la región Oriente de la Ciudad de México o Distrito Federal, -Capital de los Estados Unidos Mexicanos- cuenta con una superficie aproximada de 117 kilómetros cuadrados, mismos que representan casi el 8% del territorio de la Capital de la República, y su altura sobre el nivel del mar es de 2100 m.

La jurisdicción tiene como rasgo característico, el que además de confluir con otras Delegaciones del Distrito Federal, involucra en sus límites a municipios pertenecientes al Estado de México, lo que obliga a que la política de desarrollo delegacional tenga que atender la compleja problemática que este tipo de conurbación genera. *Iztapalapa* colinda: al Norte, con la Delegación Iztacalco y el Municipio de Netzahualcóyotl -Estado de México-; al Este, con los Municipios de los Reyes la Paz e Ixtapaluca -Estado de México-; al Sur, con las Delegaciones Tláhuac y Xochimilco, al Oeste, con las Delegaciones Coyoacán y Benito Juárez.

En este espacio se cuenta con realidades contrastantes, barrios y colonias que gozan de servicios públicos que las autoridades delegacionales les brindan con oportunidad, sin desconocer que también se enfrentan los rezagos sociales y marginación más profunda de la capital, pero que con acciones dinámicas y voluntad decidida se pretenden aminorar.

El nombre de la Delegación Iztapalapa proviene de la lengua náhuatl, (Iztapalli-losas o lajas, Atl-agua, y Pan-sobre) que pueden traducirse como "En el agua de las lajas". Este topónimo describe su situación ribereña, como es sabido esta demarcación junto con otros espacios aledaños, tuvo su asentamiento parte en tierra firme y otra en el agua, conforme el conocido sistema de chinampas.

El crecimiento demográfico de la Delegación representa una muy alta proporción del incremento total de población del Distrito Federal. En la década 1970-1980, correspondió al 54.3% del crecimiento del D.F.

En la década 1980-1990, la Delegación tuvo un crecimiento de 341,088 habitantes, superior en 1.6 veces al crecimiento total del Distrito Federal, indicando que Iztapalapa fue asiento de numerosas familias que abandonaron las delegaciones centrales y destino de familias procedentes de otras entidades federativas. En los últimos años ha alojado el 83.7% del crecimiento del Distrito Federal, agotando prácticamente su reserva de suelo urbanizable.

La población inmigrante se ha asentado en su mayoría al sur oriente de la Delegación, es decir, en las faldas de la Sierra de Santa Catarina, ocupando terrenos sin vocación para usos urbanos.

Lo anterior señala que en los últimos 30 años, Iztapalapa ha sido la principal reserva territorial para el crecimiento urbano del Distrito Federal y que ha cumplido una importante función en la redistribución de la población, alojando una proporción muy significativa de la construcción de nueva vivienda.

Los indicadores económicos generales de una sociedad no pueden soslayar las condiciones concretas de los servicios urbanos con que cuentan sus habitantes. La calidad de la vivienda, es determinante para medir el desarrollo social, esto comprende el número de habitantes promedio por vivienda, el tipo de energía que se usa en las mismas, si cuentan con drenaje, agua entubada, entre otras.

En la Delegación Iztapalapa, a partir de 1970 se tiende a reducir el número de miembros por hogar (más de 6) quedando en los resultado preliminar del 2000 un promedio general de 4.3 aproximadamente. Lo anterior tiene efectos múltiples, por un lado, se requieren más unidades habitacionales que satisfagan las necesidades de familias pequeñas y se reducen las viviendas para las familias con muchos miembros.

Esto se ha visto reflejado en el aumento de las unidades habitacionales diseñadas ex profeso para familias de 3 o 4 miembros. El paisaje urbano tiende también a reflejar la concentración humana y las formas de vida. Según cifras proporcionadas por el INEGI en el año 2000, Iztapalapa cuenta con el mayor número de la población del Distrito Federal, con casi 2,000,000 de habitantes y con una densidad aproximada de 12,000 personas por km<sup>2</sup>.

En términos de la población por sexo, el 51% son mujeres y el 49% son hombres, en lo que respecta a la población por edades, el mayor rango comprendido entre los 20 y 25 años de edad. Por ello se considera a la población de Iztapalapa como joven. La población activa económicamente representa el 46.3% de la población.

## **IZTAPALAPA EN CUANTO A SU ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Los censos económicos reflejan la importancia de las manufacturas y del comercio en la Delegación. Los establecimientos comerciales representan para el 2005 el 63% del total de empresas que ocupan el 42% de la mano de obra y aportan el 45% del valor agregado en términos reales. En la actividad comercial del Distrito Federal, Iztapalapa realiza el 24% del comercio al mayoreo. Lo cual caracteriza a la jurisdicción como una zona especializada en comercio al mayoreo, como resultado indudablemente ligado a la presencia de la Central de Abasto y la Nueva Viga.

La dinámica del comercio muestra un comportamiento diferenciado entre comercio al mayoreo y menudeo, pues mientras que el mayoreo se observa una disminución de 2.8% del número de establecimientos al menudeo crecen al 8.1% por arriba de la cifra del Distrito Federal. Esto señala una expansión del número de micro-comercios, que aunque impactan positivamente al empleo, hacen en el valor agregado en términos reales crezca solamente el 2.5%, cuando en el Distrito Federal el crecimiento es de 7.3%. *FUENTE: Cuaderno Estadístico Delegacional*

La población económicamente activa en **Iztapalapa**, tomando en cuenta de los 12 años en adelante, en 1990 era de 499,166 personas; de ellas 352,771 son hombres y 146,395 mujeres. Al 12 de marzo de 1990, la tasa de participación de la población económicamente activa, es mayor al 80% en hombres de 25 a 54 años y, entre el 20% y 40% la mayor tasa de participación en mujeres de 20 a 54 años de edad.

De la población ocupada y dividida en 3 sectores de actividades respectivamente (terciario, secundario y primario), el que más sobresale es el comercio y los servicios con un 63.3%; le sigue con un 32.5% la minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad y agua y, construcción. Por último la agricultura, ganadería, caza y pesca con un 0.3% y sector no especificado con un 3.9%. (Al 12 de marzo de 1990 tomando en cuenta a 485,558 personas.) *FUENTE: Cuaderno Estadístico Delegacional*

## **LA INDUSTRIA**

Los establecimientos en la industria manufacturera por subsector de actividad, en **Iztapalapa**, los que más destacan son los productos alimenticios, bebidas y tabaco 1,612; le continúan productos metálicos, maquinaria y equipo incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión 1,098, y en tercer lugar papel y editoriales 385, casi paralelamente con textiles, prendas de vestir e industria del cuero 382. Datos registrados para 1993.

## **EL COMERCIO**

Son significativas en la Delegación **Iztapalapa** algunas unidades de comercio y abasto: tomando como las más importantes "los tianguis" que son el sector más amplio por unidad, enseguida las concentraciones, mercados públicos, mercados sobre ruedas y por último la central de abasto.

### **La Central de Abasto:**

Considerada como el punto de encuentro entre productores, mayoristas, minoristas y consumidores de todo el país, al grado que acuden más de 250 mil personas diariamente para satisfacer los requerimientos de más de 20 millones de habitantes de la Zona Metropolitana. La diversidad de frutas, verduras, flores, hortalizas, abarrotes y carnes frías hacen de la Central de Abasto, que se extiende a 328 hectáreas, el más importante centro de comercialización. Por estas razones lo consideramos importante y fundamental ya que para nuestra investigación representa el mejor centro de abastecimiento para negocios como el de alimentos, bebidas, etc; pero sobre todo porque se encuentran productos de bajo costo.

### **Educación, Escuelas y Escolaridad**

En el Distrito Federal el porcentaje de la población con estudios de instrucción posprimaria ha aumentado a 64.6%; sin embargo este aumento no ha sido general para todo el Distrito Federal, *Iztapalapa* tiene un 57.7% que comparado con el 37.7% del 2000, nos da una referencia considerable de quienes tienen educación posprimaria.

En la Delegación las escuelas cubren todos los niveles educativos; el 38.6% corresponde al nivel preescolar y el 41% al de primaria. Respecto a los niveles profesional y medio superior se cuenta con 51 escuelas en la demarcación. Entre los que destacan la Preparatoria de Ciudad de México, el C.C.H Oriente, el Colegio de Bachilleres plantel 6 y 7. A nivel Superior la Universidad Autónoma Metropolitana y la Escuela Nacional de Estudios Superiores Zaragoza. El índice de aprovechamiento en primaria es del 96.1%, en secundaria 74.8%, mientras que un gran sector tiene que abandonar su instrucción para integrarse al trabajo. La proporción de centros particulares ha venido creciendo pero es importante destacar que la inmensa mayoría de los alumnos de *Iztapalapa*, realizan sus estudios en las escuelas federales, en sus diferentes niveles de educación.

**Creencias religiosas:**

La mayoría de la población de *Iztapalapa* es católica denotando una baja del 1.9% en la década de los 90's. La religión protestante y otras incrementaron su porcentaje anterior 2.6 y 1.1% a 3.8 y 2.3% respectivamente. Es significativo como el 2.3% de quienes no tenían religión, se han convertido ya que bajó el porcentaje a 1.8% de ninguna.



**SIMBOLOGIA DE COLONIAS**

	<b>COLONIAS</b>
	<b>BARRIOS</b>
	<b>PUEBLOS</b>
	<b>ASENTAMIENTOS</b>
	<b>ZONA URBANA EJIDAL</b>
	<b>UNIDAD HABITACIONAL</b>
	<b>CONJUNTO HABITACIONAL</b>
	<b>PREDIOS</b>
	<b>AMPLIACIONES</b>
	<b>FRACCIONAMIENTO</b>

## UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

La Universidad Autónoma Metropolitana surge en un momento crucial para el país, recogiendo los esfuerzos que a finales de los años sesenta y principios de los setenta se dieron en materia de organización de la educación, revisión de las currículas y de los métodos de enseñanza. Todo esto producto del movimiento estudiantil del 68 y de los subsecuentes movimientos en favor de la educación y de reclamos de mejoras sociales.

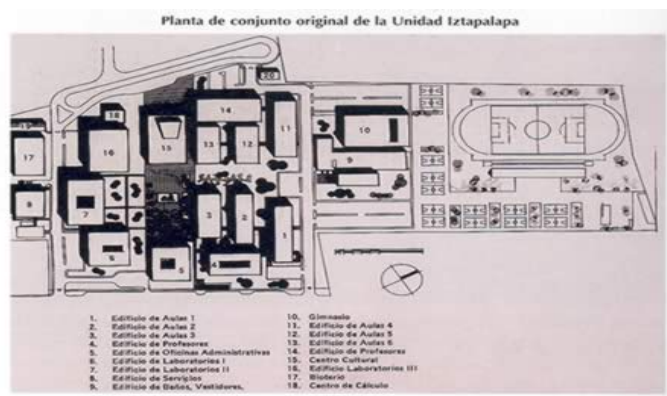
De forma concreta, es durante el sexenio de Luis Echeverría Álvarez cuando se llevan a cabo reformas a la Ley Federal de Educación y se crea la Ley Nacional para la Educación de los Adultos. Se organiza la educación superior en semestres y horarios establecidos, así como se determina valorar las asignaturas por medio de créditos. También se funda el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y los centros de investigación especializados fuera de las universidades.

Los rasgos pretendidos de la nueva universidad eran los siguientes: que fuera pública, metropolitana, autónoma, innovadora en lo educativo y en lo organizacional. Su creación satisface dos impulsos principales: la demanda por escolaridad superior y el impulso de un sistema innovador y en constante transformación. El 10 de enero de 1974 se designa como primer Rector de la UAM al Arquitecto Pedro Ramírez Vázquez, quien concibe a la UAM distribuida en tres unidades, ubicando la investigación científica en la Unidad Iztapalapa; a las carreras tradicionales como la ingeniería civil y la arquitectura en la Unidad Azcapotzalco; y el área de la salud en la Unidad Xochimilco. Para ello convocó a tres personalidades de la comunidad universitaria y científica del país, nombró al Dr. Juan Casillas García de León como Rector de la Unidad Azcapotzalco; al Dr. Alonso Fernández para la Unidad Iztapalapa; y al Dr. Ramón Villarreal como Rector de la Unidad Xochimilco. Cada uno de ellos con una trayectoria importante en el ámbito científico nacional e internacional.

Se puede afirmar que la UAM es una universidad que rompe con el esquema tradicional universitario y se ubica dentro de la transición del sistema educativo superior de lo tradicional a lo moderno. Dando forma al mercado académico y un perfil específico a cada profesión.

## UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA IZTAPALAPA

La Unidad Iztapalapa fue la primera en iniciar los trabajos de construcción de edificios e instalaciones, hoy por hoy se considera la unidad más completa, de acuerdo al diseño original de la misma,



que a pesar de haberse modificado, ha conseguido adaptarse a las necesidades cambiantes de los nuevos acontecimientos científicos, sociales y culturales.

Se seleccionó un predio de 177,955 metros cuadrados al oriente del Distrito Federal, en la Delegación Iztapalapa para iniciar los trabajos. Este lugar resultaba idóneo por su creciente urbanización y por el asentamiento de pequeñas y medianas empresas. En la fase inicial de nuestra unidad se contó con un total de 47 aulas, 173 laboratorios, cuatro talleres y 757 anexos. Fue la primera unidad en contar con una distribución más equitativa de los servicios y las instalaciones.

En 1982 se consolida la planta física de nuestra Unidad al construirse las plantas piloto 1, 2 y 4 y el edificio de laboratorios "T"; el edificio "B" el cual contiene en su planta baja las oficinas de Sistemas Escolares y el Teatro del Fuego Nuevo; la biblioteca, los edificios "O" y "U" así como la Sala Cuicacalli. Este incremento del área de construcción fue de aproximadamente 29,000 metros cuadrados. Un aumento del 72% respecto del área original.

Durante los ochenta disminuye el ritmo de construcción y sólo se construye un edificio de aulas y servicios audiovisuales. Sin embargo, en la década de los noventa hay un importante repunte en la construcción de espacios, se construyen los anexos de los edificios "T" y "S" con 5,313 y 3,039 metros cuadrados, respectivamente.

El anexo del edificio "H" y el edificio "F", que aunados al edificio "H", representan un total de 9,305 metros cuadrados de cubículos y aulas. El edificio "I" donde se ubica la computadora principal de nuestro plantel; así como el edificio de Ciencia y Tecnología Ambiental (edificio W), éste último diseñado y construido por la UAM, el cual da cabida al Centro Nacional de Investigación y Capacitación Ambiental, son las construcciones más recientes, las cuales se suman a la importante infraestructura con la que cuenta la UAM Iztapalapa.

Como se muestra en la siguiente gráfica, la superficie construida es de alrededor de 100,000 metros cuadrados, ocupados por 30 edificios repartidos en nuestra unidad. Se proyecta una mayor expansión al ser entregado en el mes de junio del 2003 el predio denominado "El Gallito", el cual suma 40,000 metros cuadrados más al complejo de la UAM Iztapalapa.

La Unidad Iztapalapa inicia formalmente actividades el 30 de septiembre de 1974, bajo la rectoría del Dr. Alonso Fernández González. En julio de ese año se designa como primer Director de la División de Ciencias Básicas e Ingeniería al Dr. Carlos Graef Fernández, quien obtuvo el doctorado en el prestigiado MIT (Massachusetts Institute of Technology), Premio Nacional en Ciencias, ex Director del Instituto de Física de la UNAM, así como catedrático invitado en Harvard, entre las distinciones más importantes. En la División de Ciencias Sociales y Humanidades se designa como Director al Dr. Luis Villoro Toranzo el 16 de junio de 1974. Médico de la UNAM y reconocido científico a nivel nacional e internacional. El mismo día, 16 de junio, se nombra Director de la División de Ciencias Biológicas y de la Salud al Dr. Carlos Beyer Flores, también reconocido como un eminente investigador.



### Conclusión:

Conforme crece la UAM crecen las necesidades de generar servicios que tienen que ver con la Universidad y su población de profesores y alumnos como son: restaurantes, fotocopiadoras, tiendas, papelerías, librerías y casas de estudiantes.

Por tanto un aspecto a indagar es si la permanencia de los empresarios aumenta al contar con un mercado cautivo a este no evade y la del negocio responde a otros factores.

# CAPITULO III

## **INTERPRETACION**

TIENDAS DE ABARROTES  
COPIADORAS E INTERNET  
CASAS HABITACIÓN  
LIBRERIAS  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

TIENDAS DE ABARROTOS  
CERCANAS A LA UAM-I



### **ANÁLISIS DE TIENDAS (CASO 1).**

La antigüedad de este negocio es de 1 año, menciona que anteriormente se dedicaba a ayudarle a su tío en un taller mecánico. El dinero que obtuvo para el inicio del negocio fue a través de préstamos particulares y algunos ahorros de su trabajo anterior. Las razones por las que inicio esta actividad fueron por que le ofrecieron el local (rentado) y por que vio en él una fuente para completar el ingreso; lo cual indica que sí existe cierta dependencia del negocio.

Quien esta al frente del negocio es el hijo, la escolaridad que tiene es preparatoria. El tiempo que le dedica a la semana a su negocio es más de 50 hrs. Menciona que no tiene planeado hacerle modificaciones al negocio porque considera que el espacio es pequeño. Lo cual nos indica que no existe una planeación en cuanto hacer crecer el negocio; quizás se deba a que el local no es suyo o por que no hay interés por mantenerse de este negocio; sino que sólo prefieren atenderlo por un tiempo.

El negocio y su capital es considerado familiar por que también lo atiende su mamá y los trabajadores que laboran ahí son integrantes de la familia (hermanos). Ambos toman las decisiones en el negocio (hijo y Mamá), sin embargo quien reparte las actividades en él es la mamá esto quizás se deba a la jerarquía que tiene ante los hijos. Señala que en ocasiones los trabajadores participan en la toma de decisiones.

El tiempo que tardo para generar utilidades fue alrededor de 1 año. Considera a la competencia como regular por que no ha sido un factor que afecte sus ventas. A pesar de ello, la estrategia que utiliza ante ésta es ofrecer nuevos productos.

Comenta que parte de las ganancias son destinadas al salario, inversión y ahorro. Esto muestra que sí existe una gran dependencia del negocio para poder integrar estos elementos.

Su contabilidad de ingresos y egresos son llevados al día por el dueño del negocio, menciona que, quien se encarga de cobrar es el que esta en ese momento atendiendo el negocio. Dijo que no esta dado de alta ante hacienda, lo cual quiere decir, que su negocio es informal porque no existe registro o algún permiso de éste.

En el aspecto laboral señala que los trabajadores realizan varias actividades; dijo que no existen criterios para asignar una tarea ya que lo hacen al azar, cabe decir que no existe un contrato formal, sino que es por palabra. Comenta que ganan más de 2 salarios mínimos, además de contar con incentivos y días de descanso. Son movidos en turnos y menciona que la principal causa por la que llegan a faltar es por enfermedades.

En cuanto a los proveedores cuentan con más de 6, sin embargo a pesar de contar con éstos, su mercancía también la adquieren en la Central de Abastos; Lo cual indica que este centro de comercialización también esta jugando un papel importante en este contexto como abastecedor de productos para este tipo de negocios. Por otro lado, considera a la vanguardia su negocio teniendo un refrigerador y bascula; pero no cuenta con rebanadora, caja registradora ni alarma. Lo cual quiere decir que no existen los conocimientos suficientes para determinar su tecnología en desarrollo.

En su opinión menciona que un empresario es aquel que es el dueño del negocio y las tareas las concentra en un sector; también menciona que una de las cualidades para llegar ha ser empresario es contar con los conocimientos suficientes. Cabe decir que a pesar de lo mencionado anteriormente el dueño del negocio no se considera empresario, esto indica la falta de conciencia que tiene en el rol que esta desempeñando.

Señala que cuando hay huelgas su negocio no se ve tan afectado debido a que sus clientes no son principalmente alumnos y maestros. Finalmente comentó que cuando cierra la UAMI se sigue empleando en lo mismo ya que no cuenta con otro trabajo, ni con otros negocios que le generen ingresos; dijo que se sostienen de la tienda y del trabajo de obrero del Papá.

## ANÁLISIS DE TIENDAS (CASO 2)

El dueño del negocio menciona que tiene 6 años al frente de esta actividad, sin embargo el tiempo que tiene en este negocio es de 2 años. Anteriormente era trabajador asalariado y el dinero que obtuvo de su liquidación lo utilizó para dar inicio a su negocio, comenta que el tiempo que le dedica a su negocio es alrededor de 14 hrs. a la semana, ya que cuenta con otro trabajo (taxista), cabe mencionar que el auto lo trae a cargo.

Comenta que el contar con el local hizo posible el inicio del negocio, ya que tenía el espacio suficiente. Esto quiere decir que en este caso al contar con mercado asegurado como lo es la UAMI ven la oportunidad de abrir su negocio. La razón por la que decidió poner su negocio fue por que obtiene un mayor ingreso que como asalariado.

El dueño del negocio es el esposo, sin embargo quien está al frente de él es su esposa. Consideran a su competencia como regular, ya que ellos dan mejores precios. Como estrategia ante ella ofrecen nuevos productos, lo cual nos habla que si están utilizando tácticas como sobrevivencia ante los demás negocios, es decir, existe una lucha por mantenerse en el mercado.

El grado de estudio que tiene es de nivel medio superior. Comenta que sus clientes no son estudiantes ni profesores, lo cual nos indica que no hay tanta dependencia de lo que puedan consumir la comunidad de la Universidad. En cuanto a la contabilidad de sus ingresos y egresos los lleva el dueño del negocio al día. Señala que el tiempo que tardó para generar utilidades fue de un año. Menciona que destinan parte de las ganancias a la inversión y al ahorro, pero no a los salarios.

La modificación que tienen planeado hacer a su negocio es ampliarlo aún más con la finalidad de adquirir mejores rentas y ganancias. Esto nos habla de que existe una vocación por el negocio y de que no sólo piensan tenerlo por un momento sino que pretenden mantenerlo por más tiempo.

En el aspecto laboral cuenta con 3 trabajadores, los cuales pertenecen a la familia; laboran 2 hrs. diarias realizando actividades diferentes (todos atienden el mostrador), el contrato es por palabra y el criterio que utiliza para asignar alguna tarea son los conocimientos; por tanto su negocio lo considera familiar porque pueden atenderlo sus hermanos y él.

El salario es el mismo para todos (aunque no fijo), con días de descanso; sin incentivos y comenta que no participan en la toma de decisiones en el negocio. Lo cual significa que la responsabilidad recae sólo sobre él y su esposa. Señala que no está dispuesto a asociarse con otro negocio. Sí está dado de alta ante hacienda, es decir tiene sus papeles en regla. No cuenta con otros negocios; pero tiene otro trabajo de taxista que lo combina con los ingresos del local.

Además de contar con 20 proveedores para mencionar algunos Coca cola, Sabritas, Pepsi, Bárcel, Gamesa, Alpúra etc. También adquiere su mercancía en la Central de Abastos. Respecto a su tecnología considera que su negocio está a la vanguardia al contar con 5 refrigeradores proporcionados por proveedores, alarma, báscula, rebanadora; pero no con caja registradora. Tomando en cuenta que la tienda anterior contaba con menos elementos, tal vez a esta tienda si se le podría considerar a la vanguardia en comparación con la otra, ya que cuenta con alarma, rebanadora y una cantidad mayor de refrigeradores.

En cuanto a las perspectivas que tiene respecto a que es un empresario mencionó que es aquél que cuenta con un negocio ya sea chico o grande; considera que la tarea principal es atender y hacer crecer al negocio por todos los medios posibles, lo cual viene siendo el reflejo de lo que él pretende hacer con su tienda. Por último dijo que se requiere de sencillez, iniciativa y humildad como cualidades para llegar a ser un buen empresario. Cuando cierra la UAMI se emplea en lo mismo lo cual significa que sí existe cierta dependencia de la tienda a pesar de contar con otro trabajo con el cual combina sus hrs. laborales; finalmente dijo que no se ha visto afectado por las huelgas ya que sus clientes no son necesariamente profesores ni alumnos.

### ANÁLISIS DE TIENDAS (CASO 3)

El año en que se instaló el negocio en esta zona fue en 1981; menciona que la razón por la que se establecieron aquí fue por que no había tiendas, ni negocios similares, otra de las razones fue el contar con el local y la cercanía de la UAMI. El tiempo que tiene realizando esta actividad es de 25 años como ayudante, sin embargo el tiempo real que tiene al frente del negocio es de 8 años ya que lo recibió por herencia familiar. Lo cual nos indica que ya existía un antecedente familiar dedicado a este negocio. La escolaridad con la cuenta es la preparatoria, menciona que el tiempo que le dedica a la semana es de 40 hrs. es decir, 8 hrs. diarias.

Considera que su negocio es familiar por que toda la familia trabaja, sin embargo, el dueño del negocio es él. En cuanto a la competencia la evalúa como regular por que dice que le sirve para ir mejorando. Ante esto comenta que las estrategias que aplican para ésta es ofrecer nuevos productos.

Las actividades no las realizan en conjunto con otros locales, lo cual viene a indicar una vez más el gran individualismo que existe en este tipo de giros. Señala que el tiempo que necesitó para generar utilidades fue de 9 años. Por otro lado La contabilidad de los ingresos y egresos los lleva al día el dueño del negocio; explica que parte de las ganancias se destina a los salarios y la inversión, pero no al ahorro.

La modificación que tiene planeado hacer a su negocio es extenderlo más, con la finalidad de adquirir mayores rentas y ganancias, por lo que viene a recalcar aún más que el negocio es fijo con visiones mejores a futuro. Este es otro indicador que nos permite identificar claramente al dueño del negocio como una persona emprendedora, con visiones que caracterizan a cualquier empresario como es el generar amplias ganancias y plantearse objetivos.

Respecto a las relaciones laborales, los dos trabajadores son integrantes de la familia; sus edades van de 16 a 25 años y las hrs. trabajadas en un día son de 5 hrs. El contrato se realiza por palabra ya que son relaciones puramente familiares y el criterio que utilizan para asignar una tarea son las habilidades, menciona que el salario no es el mismo para todos, sin embargo, señala que existen incentivos para ellos y días de descanso tomando en cuenta que realizan varias actividades.

Cabe decir que los trabajadores también participan en la toma de decisiones, pero quien toma las definitivas en el negocio es el dueño, al igual que en la repartición de las tareas; además mencionó que todos atienden el mostrador.

No cuenta con reglamento de trabajo. La principal causa por la que se ausentan los trabajadores es por cansancio, esto quizás se deba a que existe una sobreexplotación familiar aprovechándose del nexo que hay en esta familia. Menciona que los motivos por los que llegan a contratar gente externa a la familia son por que hay un aumento de trabajo.

Además de los 6 proveedores con los que cuenta, comenta que también adquiere sus productos en la Central de Abastos los cual significa que esta comercializadora esta jugando un papel fundamental como abastecedor de mercancías para estos pequeños negocios. Su tecnología la considera a la vanguardia al contar con: 3 refrigeradores, caja registradora y microondas. Cabe mencionar que no cuenta con alarma, báscula y rebanadora.

Esto nos habla de la ausencia de conocimientos técnicos para evaluar la tecnología con la que cuenta, es decir esta presente el deseo de maximizar las ganancias y expandir el negocio, pero hay cierta carencia de conocimientos al considerar su tecnología a la vanguardia.

Comentó que no cuenta con otros negocios, pero que si tiene otro trabajo que le permite mezclar su ingreso con el negocio; el cual esta registrado ante hacienda. El dueño del negocio se considera empresario ya que en su opinión un empresario es aquél que tiene su negocio chico, lo extiende y hace crecer. Señala que la cualidad que debe tener un buen empresario es maximizar sus ganancias.

En base a lo anterior se podría decir que el dueño del negocio no sólo refleja el papel que esta jugando, sino que además nos muestra la fuerza que existe por mantenerse en el mercado, quizás esto se deba por que lo considera patrimonio familiar para sus hijos.

Menciona que su negocio sí se ha visto afectado por las huelgas, ya que entre sus principales clientes se encuentran lo profesores. Esto indica que el estar cerca de la UAMI es fundamental para sus ventas, ya que sino son los estudiantes los que consumen, son los profesores. Finalmente dijo que cuando cierran la escuela se van de vacaciones.

## SEMEJANZAS EN LOS CASOS ANALIZADOS DE TIENDAS.

Las coincidencias que se pudieron encontrar después de analizar cada uno de los tres casos fue que dos de ellas cuentan con dos trabajadores<sup>1-3</sup>, los obstáculos que tuvieron para iniciar su negocio fueron los mismos<sup>1-2</sup> al contestar que fueron los grandes negocios los que no les permitían sobresalir en sus ventas.

En los tres casos se observó que el tener disponible el local, fue un factor importante para que iniciaran con su negocio, sin embargo cabe decir que uno de los dueños del micronegocio<sup>1</sup> renta el local. Todos consideran que la competencia es regular con diferentes perspectivas: por que no afecta sus ventas<sup>1</sup>, por que da mejores precios<sup>2</sup> y por que también vende tortas<sup>3</sup>.

Dos de ellas<sup>2-3</sup> tienen planeado realizar modificaciones en su local, lo cual nos indica que estas dos tiendas a diferencia de la otra, sí tienen planes a futuro que les permita conseguir mejores ingresos y crecer como dueños del negocio para poder mantenerse ante los demás.

Se encontró que los tres dueños de los negocios ante la competencia ofrecen nuevos productos. Otras de las coincidencias es que la contabilidad de las entradas y salidas de dinero las llevan a diario.

De los tres casos sólo dos destinan parte de sus ganancias al ahorro<sup>1-2</sup> al igual que el salario<sup>1-3</sup>.

Se puede ver que no tienen una escolaridad muy baja, ya que los tres dueños cuentan con preparatoria. Éstos consideran su negocio familiar, ya que participan en él como trabajadores asalariados, los cuales realizan varias actividades; sus contratos son llevados por palabra. Entre sus clientes figuran alumnos y profesores sólo de dos casos<sup>1-3</sup>.

En los tres casos cuentan con otro trabajo. En lo que se refiere a los permisos en regla sólo dos<sup>2-3</sup> cuentan con ellos. Estos dos dueños se consideran empresarios, ya que para ellos un empresario es aquel que cuenta con un negocio chico; lo cual nos indica que existe una conciencia como tal al identificarse como personas emprendedoras que buscan ocupar un lugar importante en el mercado a diferencia de la otra.

Se puede observar que sólo dos de los casos se dedican a la misma actividad cuando cierra la UAMI<sup>1-2</sup>; mientras que el otro aprovecha para salir de vacaciones<sup>3</sup>.

Otras de las semejanzas que se pudieron encontrar en los tres casos fueron:

- ❖ El que ninguno de ellos este dispuesto ha asociarse con otro negocio
- ❖ El no contar con otro negocio en la zona.
- ❖ El Considerar su tecnología a la vanguardia.
- ❖ Adquirir parte de su mercancía en la Central de Abastos.
- ❖ El destinar parte de las ganancias a la inversión.
- ❖ Que la familia sí participa en la toma de decisiones del negocio.
- ❖ Ninguna cuenta con reglamento de trabajo.
- ❖ Se sostienen de la tienda y otro trabajo.
- ❖ Ofrecen días de descanso para los trabajadores.
- ❖ El contar con refrigerador.

## CONCLUSIONES:

El trabajo que realizan los dueños del negocio implica una doble jornada laboral dentro y fuera de su casa. Por un lado atender a determinado tiempo el negocio y por el otro el empleo exterior que tienen; lo cual significa que existe una doble pertenencia, con identidades diferentes; como empresarios y como trabajadores. El vivir cerca de la UAMI y el tener su propio local fue uno de los principales factores por los que se han animado a poner su propio negocio.

Los negocios se caracterizan como familiares, no solo porque es propiedad familiar, sino por que las personas que laboran ahí pertenecen a la familia y además por que participan en la toma de decisiones. En cuanto a su forma de organización del trabajo se caracterizan por tener trabajadores polivalentes debido a que todos sus trabajadores realizan varias actividades.

Sólo uno de los negocios reúne las características del mercado informal al no estar registrado ante hacienda, sin embargo existen otros factores en los que se podría caracterizar como actividades informales en los tres casos, ya que no cuentan con un contrato en el que se establezcan prestaciones establecidas por la ley del trabajo (como primas vacacionales, aguinaldo entre otras).

Estos pequeños negocios tienen un promedio de dos a tres trabajadores integrantes de la familia por establecimiento. Las jornadas semanales de los negocios va más allá de 40 hrs. Excepto una; esto prueba los esfuerzos que deben realizar para obtener ingresos suficientes que les permitan mantener su hogar.

En el aspecto laboral el trabajo familiar se puede considerar como un gran apoyo para la familia quizás porque no se sienten con la obligación de pagarles un salario y mucho menos algún tipo de prestaciones ya sea hrs. extras o una especie de aguinaldo anualmente.

Sin embargo, los trabajadores pertenecientes a la familia en estos casos; se podrían decir que sus condiciones laborales no son tan precarias debido a que gozan con días de descanso, salarios, horarios flexibles e incentivos.

A pesar de no contar con otras garantías ya mencionadas anteriormente como trabajadores, consideramos que tienen una gran ventaja en comparación con otros negocios pertenecientes a la familia en donde a los trabajadores de la misma; no les pagan ni un centavo, simplemente ayudan por que tienen la obligación de hacerlo, por que viven ahí y tienen que ayudar.

Finalmente cabe señalar que los dueños de los negocios no cuentan con una escolaridad muy baja como normalmente se llega a pensar, en los tres casos resultaron tener bachillerato, lo cual significa que los niveles de escolaridad están jugando un papel importante en su desarrollo como microempresarios.

En general se puede decir que sí existe una conciencia por parte de los dueños de las tiendas; ya que existe una identidad como empresarios, no sólo por las opiniones que dan en cuanto a que es un empresario; sino también por el hecho de manifestar su intención de renovar sus negocios y tener metas u objetivos que les permita obtener mayores ganancias y crecer como tales.

Otro indicador por el cual se les podría caracterizar como empresarios, es por no mantener relaciones sociales con su entorno que les rodea; siendo esto una característica común en los empresarios.

## COPIADORAS E INTERNET



## COPIADORAS E INTERNET

En base a los datos obtenidos se observó que de las 12 fotocopias y los 4 negocios de cómputo e Internet en su mayoría (63%) cuentan con 2 trabajadores. Se obtuvo que el 68% de estos negocios se instalaron principalmente durante estos últimos 6 años (2001-2006). De los 16 casos 13 cuentan con socios financieros y el resto no. Esto significa que a pesar de los 30 años que tiene la UAM-I, estos negocios son de reciente instalación.

La razón por la que iniciaron su actividad fue para completar el ingreso (43.8%) y para ser independientes (31.3%) otro de los motivos fue la cercanía de la UAMI representando un mercado asegurado. Al negocio le dedican más de 50 hrs. a la semana, es decir más de 9 hrs. al día y los obstáculos que tuvieron al inicio son el no tener habilidades técnicas, las escasez de recursos y la competencia.

AÑO EN QUE SE INSTALO AQUI	%	SOCIOS CON LOS QUE INICIO	%	RAZÓN DE INICIO DE SU ACTIVIDAD	%	TIEMPO QUE DEDICA A LA SEMANA NEGOCIO	%
1990-1996	6	NO TIENEN SOCIO	81	INGRESO FAMILIAR	44	50 A 64 HRS.	88
1997-2000	25	SOCIO TÉCNICO	6	PARA SER INDEPENDIENTE	31		
2001-2006	69	SOCIO FINANCIERO	6	CERCANÍA DE LA UAMI	81	MAS DE 65 HRS.	13

Respecto a su actividad anterior que realizaban; casi la mitad era trabajador asalariado (43.8%). El dinero para iniciar su negocio en su mayoría de los casos su financiamiento procede de fuentes propias y menos de la mitad del banco. Actualmente el tipo de capital con el que cuentan es individual.

# DE TRAB %	ANTERIORMENTE USTED %	DINERO PARA INICIO DE SU ACTIVIDAD %	TIPO DE CAPITAL ACTUAL %
DE 1-2 TRAB. 63	TRABAJOR ASALARIADO 44	BANCO 31	INDIVIDUAL 63
DE 3-5 TRAB. 19	TRABAJADOR INDEPENDIENTE 19	PATRIMONIO FAMILIAR 50	ASOCIADO 25

La escolaridad que tienen es de preparatoria y licenciatura mayoritariamente, esto les permite tener una mejor maniobra y una mayor capacidad de reacción ante los diferentes obstáculos que suelen presentarse en el medio mercantil. Quien esta a cargo del negocio es el esposo; las estrategias que utilizan son ofrecer precios bajos o promociones.

La competencia la evalúan de buena a regular, ya que todos bien o mal cumplen con un servicio a los estudiantes de la UAM-I por lo que tienen planeado modificar su local para poder brindar un mejor servicio. Cabe señalar que el 75% de los locales son rentados. Lo cual significa que están viendo en la UAM un mercado asegurado, en el cual los dueños del negocio, sí se arriesgan a invertir, aún en la modificación de su negocio.

ESCOLARIDAD DEL DUEÑO %		QUIEN ESTA AL FRENTE DEL NEGOCIO %		ESTRATEGIAS ANTE LA COMPETENCIA %		TINE PLANEADO HACER MODIFICACIONES %	
PREPARATORIA	25	ESPOSO	57	PRECIOS BAJOS	31	SI	56
LICENCIATURA	63	ESPOSA	12				

### Relaciones laborales.

En el aspecto laboral el 50% de los negocios tienen por lo menos un familiar trabajando con ellos durante más de 8 hrs. diarias, las tareas que les son asignadas son en base a los conocimientos y habilidades; cabe mencionar que su contratación es de palabra hasta en un 93.8%. Los trabajadores realizan varias actividades tomando en cuenta algunos factores como: dividirse turnos o en el apoyo de puestos. Si faltan no son sancionados a pesar de que el dueño se encarga de la supervisión.

TRAB. EN LA FAMILIA	%	CRITERIOS PARA ASIGNAR TAREAS	%	CONTRATAN POR	%	QUE FACTORES SE CONSIDERAN PARA LAS ACTIV.	%
1	38	HABILIDADES	31	PALABRA	94	SE DIVIDEN EN TURNOS	38
4	6	CONOCIMIENTOS	44	CONTRATO	6	APOYO DE PUESTOS	38
5	6						

Tomando en cuenta lo anterior es posible decir que no existe tanta rigidez dentro de la organización laboral sino al contrario, se podría catalogar hasta cierto punto como flexible. En cuanto a incentivos sólo se les otorga prima vacacional en tan sólo un 25% de los casos.

Entre la mayoría de las personas que atienden son alumnos y profesores, dejando en claro una vez más lo importante que resulta el contar con una clientela ya asegurada para el buen funcionamiento de sus locales. Cinco de los negocios al cerrar la universidad se emplean en lo mismo o esperan el regreso de estudiantes 37.8%; cuando se dan huelgas se ven afectados estos negocios ya que no reciben apoyo del gobierno. Respecto a la contabilidad (ingresos y egresos) la llevan al día y es hecha por el dueño.

Es necesario mencionar que su tipo de maquinaria la adquieren por medio de asesorías técnicas ya que tienen mejores precios. Del mantenimiento se encarga el dueño y consideran que la tecnología esta a la vanguardia (50%), mientras que la otra mitad menciona que es la que necesitan.

Su mercancía la adquieren además de los proveedores, en tiendas departamentales 56.3% y en la Central de Abastos. Es importante señalar que de estos negocios la mayoría no está dispuesto a asociarse con otros. En cuanto a la formalidad de los negocios el 75% cuenta con los permisos en regla.

QUIENES SON SUS CLIENTES %		CUANDO CIERRA LA UAM EN QUE SE EMPLEAN %		COMO CONSIDERA SU TECNOLOGIA %		ADEMAS DE PROVEEDORES DONDE ADQUIERE SU MERCANCIA %		ESTA DADO DE ALTA EN HACIENDA %	
ALUMNOS	56	EN LO MISMO	31	A LA VANGUARDIA	50	CENTRAL DE ABASTOS	44	SI	75
PROFESORES	31	EN NADA	38	ES LO QUE SE NECESITA	50	TIENDAS DEPARTAMENTALES	56	NO	25

## Visión empresarial

Opinan que el ser empresario es el que cuenta con capital y ganancia, pero sobre todo emprende y arriesga, por lo que el 56% se consideran empresarios; además señalan que las tareas y cualidades de un buen empresario deben ser extender y hacer crecer el negocio por un lado y por el otro ser eficiente y productivo.

CUALIDADES PARA LLEGAR A SER UN BUEN EMPRESARIO %		LAS TAREAS DE UN BUEN EMPRESARIO %		SE CONSIDERA EMPRESARIO %	
EFICIENTE Y PRODUCTIVO	31	EXTENDER Y HACER CRECER EL NEGOCIO	31	SI	56
PROYECTAR A LARGO PLAZO	26			NO	44

Sin embargo, podemos decir que no cuentan con las cualidades suficientes para serlo, es decir estos dueños no expanden su negocio, sino más bien buscan mantener el local que tienen. Por tanto caen en contradicciones al no cumplir con las cualidades anteriormente mencionadas; ya que a pesar de la visión empresarial que tienen, hasta el momento no cumplen con las tareas de un buen empresario.

## CASAS HABITACIÓN



## CASAS HABITACIÓN.

Se entrevistaron a 4 personas dueñas de casas habitación con las cuales sumamos 6 negocios, ya que resultado, una persona que tiene tres casas habitación cercanas a la universidad.

Para poder identificar de qué caso hablamos aremos una clasificación:

La persona dueña de 3 casas habitación, es un veterinario el cuál aparte de tener estos negocios, cuenta con su local de veterinario y con una bodega y además es parte de un partido político. (El veterinario)

De los restantes 2 de ellos son atendidos por mujeres, (esposa) y solo uno más por otro señor quién quedo viudo, cabe mencionar que este señor no fue quien tuvo la idea del negocio sino su esposa que pretendía ayudarle con los gastos y que tenían la posibilidad de adecuar su casa para las rentas. (Esta información nos fue dicha por el propio señor), actualmente el señor vive solo, es pensionado y continua rentando los cuartos a los estudiantes, nosotros entramos a los cuartos y es necesario hacer la observación de que las condiciones de la casa y los cuartos no son los más agradables como para rentar ahí, debido a que tenían mal olor, no estaban pintados y los muebles eran muy viejos, sin embargo tenía 2 cuartos rentados y tres más vacíos.

Una de las señoras que renta cuartos cuenta con un terreno muy grande incluso, comentó durante nuestra entrevista que ella no les cobraba a los estudiantes, puesto que sabía que para ellos no era fácil venir de otro estado a estudiar, ella es de Jalisco y su esposo es de aquí, lleva más de 25 años viviendo en esa casa que anteriormente era una granja, en donde tenía a sus animales adaptó y construyó unos cuartos muy agradables, conforme el paso del tiempo al pensionarse su marido ya no les alcanzó para los gastos y tuvo que ponerles una renta a los estudiantes que tenía hospedados ahí.

La renta es de \$450 mensuales, dijo que si no fuera porque ya no le alcanza para pagar la renta del piso (predial), la luz y el agua, así como el mantenimiento del jardín, no les cobraría.

Con la señora restante no pudimos hablar, ya que la entrevista la hicimos a su marido y el fue quien nos dijo que ella era la encargada del negocio, de cobrar y que el solo se limitaba a pedirles a los estudiantes cuando fuera necesario que mantuvieran respeto y que se adaptaran a las reglas de la casa. Estas reglas se basaban en puntos como no meter a nadie más a los cuartos, no llegar tan noche, guardar el mayor silencio posible, etc.

Una vez comentado un poco las características de estos negocios y sus dueños, quisiéramos mencionar que el veterinario dueño de 3 casas es el único que tuvo que emplear a dos trabajadores que le ayuden, uno es albañil y el otro plomero, quienes a su vez se ocupan del mantenimiento de las casas, cabe mencionar que ninguno forma parte de la familia del dueño.

La contratación la hicieron por palabra, ellos laboran 6hrs. diarias; en las casas habitación restantes no cuentan con trabajadores. La razón por la que iniciaron su propio negocio fue para a completar su ingreso y por diversificación. Anteriormente todos los 4 dueños entrevistados, eran trabajadores asalariados y obtuvieron el dinero de préstamos bancarios principalmente.

Este tipo de negocio requiere poco tiempo ya que le dedican aproximadamente 30hrs. a la semana, aun con ello el tener a los estudiantes cerca y contar con los recursos para invertir fueron esenciales para hacer posible el negocio, aun que existe una competencia desleal como principal obstáculo es importante hacer hincapié en el tiempo que se requiere en este negocio ya que les permite como al veterinario poder trabajar en otra ocupación, pero también es importante puntualizar que la gente entrevistada con excepción del veterinario, eran personas adultas incluso como mencionábamos al inicio era gente pensionada.

Estas casas habitación surgieron el 50% durante 1991 – 2000, y en los últimos 6 años surgió el otro 50% restante, sin socios ya que contaban con la disponibilidad del local (los locales en más del 80% son suyos) a pesar de que ya existían negocios de este tipo.

Mayoritariamente son mujeres las que están al frente del negocio, las estrategias aplicadas son precios bajos.

La competencia la consideran buena por que les ayuda a mejorar. En este negocio no se requiere de mucha inversión, esto se da también porque entre las reglas que tiene la mayoría es que los estudiantes le den y mantengan limpio y en buenas condiciones sus cuartos, los dueños no tienen planeado realizar modificaciones, salvo un caso que pretende brindarles mejor servicio construyendo baños individuales, los demás argumentan que no cuentan con presupuesto para realizar modificación y que no tiene caso; pero por otro lado la consideran mala porque los precios son altos y el servicio no es bueno en todas las casas habitación.

Respecto a la escolaridad el 50% tiene primaria mientras que una persona cuenta con licenciatura 25% y este es la que mencionaba que cuenta con el mayor número de casas habitación. Mismo que durante el cierre de la UAM se dedica a otro empleo “veterinario y político” ya mencionado; mientras que los demás esperan el regreso de estudiantes, es una principal contribución la renta de sus cuartos porque les permite incrementar el ingreso de la pensión.

Consideran que el negocio es familiar, ya que les ayuda en pagos de escuela, casa y comida, según los casos, la contabilidad la realizan mensualmente y al día ya que comentan que los alumnos a veces no son tan frecuentes en los días de pago, por ello que si se vean afectados por las huelgas de la UAM, ya que baja la demanda de rentas.

Todos comparten el baño, la mensualidad es fija e incluye el mantenimiento de la vivienda, cuentan con closet y camas en todas las casas habitación y con TV 83.3%, con agua caliente 83.3%, con teléfono un 50%, con refrigeradores el 16.3%. Aunque el gas es comprado en todas las casas habitación por los alumnos, el teléfono es de los dueños de las casas y es para emergencias, no cuentan con refrigeradores siendo este un aparato electrodoméstico importante, visto por la utilidad que representa para el estudiante.

Con lo que corresponde a limpieza, lavado de ropa, alimentación, se encargan los estudiantes. Ya que mencionaron que no podían correr con toda la responsabilidad de lavado de ropa o alimentación, además dos personas nos mencionaron que no pueden competir contra los alimentos de la cafetería que por viva voz de los estudiantes se enteraron que es muy económica ahí la comida, esto quiere decir que la UAM y el servicio de cafetería que nos brinda es muy favorable para estos alumnos. El 50% de los dueños le dan mantenimiento al año a sus cuartos.

Las paredes son de concreto y los pisos de cemento. Durante las vacaciones el 50% sigue ocupando los cuartos, son sólo ocasionales los casos en los que los estudiantes continúan rentando durante vacaciones y es porque trabajan aquí, los dueños consideran que el servicio que les dan a los estudiantes es regular ya que están consientes de que el servicio no es del todo bueno o saben que hay mejores cuartos y el dueño en todos los casos es el que cobra personalmente la renta.

Finalmente en cuanto a la visión de que es un empresario encontramos que sólo la persona que tiene tres negocios se considera empresario, puede estar relacionado con el nivel de estudios, ya que es esta (su profesión) la que le permite tener más ingresos, las demás no, ya que consideran que un empresario es aquél que tiene varios negocios y crea empleos y ellos solo están buscando con la renta completar el ingreso y no buscan la expansión o diversificación en negocios; así mismo opinan que las cualidades que debe tener el empresario son la iniciativa propia, humildad y sencillez.

ESTUDIO COMPARATIVO DE CASOS  
EN LIBRERIAS CERCANAS  
A LA UAM-I



## ANALISIS DE LIBRERIAS

En base a los datos obtenidos se observó que de las dos librerías sólo una<sup>1</sup> cuenta con 1 trabajador, el cual es integrante de la familia, mientras que en la otra<sup>2</sup> librería laboran 2 personas, pero como socios. En ambas las razones por las que decidieron poner su negocio, fueron por gusto personal.

En esta primer librería la hija de la señora ayuda atendiendo un rato el local en lo que la señora realiza sus actividades del hogar, a esta hija se le da un salario mínimo y también participa en la toma de decisiones, mientras en la segunda librería señalaron que ambos realizan las mismas tareas entre una de ellas esta la de cobrar. El tipo de contrato es de palabra y menciona que existe un salario fijo sin premios o incentivos, pero está en espera de las ventas.

El tiempo que tienen al frente de su actividad no es muy lejano entre ambas, ya que una<sup>1</sup> tiene 9 años y la otra<sup>2</sup> 6. Cabe mencionar que en la primer librería<sup>1</sup> anteriormente ya se había establecido por 7 años en otro lugar cercano al que esta actualmente, por lo que el tiempo real que llevaba en el local actual es de 2 años.

La actividad anterior de los dueños del negocio eran: por parte de la librería<sup>1</sup> era trabajadora independiente y por el otra<sup>2</sup> era estudiante. Esto habla de que por lo menos en la primera ya existía un antecedente de haber trabajado por cuenta propia e indica que hay una vocación por el negocio o por lo menos que cuenta con los conocimientos técnicos. Mientras uno adquirió prestamos particulares y ahorros para el inicio de su negocio, la otra<sup>1</sup> (o la no asociada) solo lo hizo con sus ahorros. Esto se debe quizás a las distintas actividades que uno realizaba anteriormente como es el caso de la librería asociada, ya que el estudiante a veces sólo depende de lo que le den sus padres cabe mencionar que a esta segunda librería sus padres los apoyaron económicamente.

El negocio es considerado familiar, porque también lo atiende su familia en el primer caso<sup>1</sup> y en el segundo caso por la aportación familiar antes mencionada. Otra de las coincidencias que se pudieron encontrar entre ambas librerías, fue el contar con mercado asegurado y disponibilidad del local, como elementos que permitieron iniciar su micronegocio. Así como el contar una de ellas (no asociada)<sup>1</sup>, con libros y libreros.

También como obstáculo principal que tuvieron ambas fue el no contar con los recursos suficientes, por lo que recurrieron a préstamos y socios financieros con el cual pudieran iniciar su actividad, lo que tardaron para generar utilidades fue alrededor de año y medio a dos. Las razones que influyeron para establecerse aquí fue la universidad, a pesar de que ambas rentan el local.

En cuanto a su competencia la primera la evalúa como buena “por que tienen buen material”, mientras que la otra<sup>2</sup> (asociada), la califica como regular “ya que cada quien cuenta con su forma de servir al cliente” comentó.

De las dos librerías sólo una tiene planeado hacer modificaciones a su negocio la primera<sup>1</sup> (no asociada) en cuanto a la presentación de su local es decir quiere pintar la fachada, para que le sea más agradable a el cliente, esto indica que existe una visión de calidad en el servicio que prestan ya que al tratar de mejorar las condiciones de su negocio, quiere decir que su trabajo en el negocio no es temporal, sino fijo y que tienen la finalidad de ir creciendo y adquirir mejores ingresos.

Otro indicador de lo anterior es que esta librería si utiliza volantes y carteles, mientras que la otra<sup>2</sup> (asociada) no se apoya de ningún tipo de publicidad.

Ambas dicen que aplican precios bajos como una estrategia para la competencia. Cabe señalar que la escolaridad con la que cuentan ambos dueños es la licenciatura. Esto nos habla de que no todos los que se dedican a atender micro negocios cuenta con escolaridad baja y que no en todos los casos sólo se dedican a realizar ese tipo de trabajo por falta de oportunidades laborales, sino que a veces también lo realizan por convicción y gusto como ocurre estos casos.

Los alumnos son los principales clientes de las librerías y las ventas aumentan más cuando se da el inicio del trimestre. No existe una iniciativa conjunta por parte de estas librerías ya que no se ha dado una coordinación o un común acuerdo en enviar al cliente con la otra librería, lo cual nos indica un claro individualismo en estos micronegocios.

Algunos de los proveedores con los que ambas librerías cuentan son mercados, tianguis, con la familia y alumnos. Para la contabilidad de los ingresos y de sus egresos se llevan al día, ya que mencionan que las ventas son muy irregulares, es decir no existe un día en específico a la semana en el cual vendan alguna cantidad en concreto, aun con ello parte de las ganancias son destinadas al ahorro, la inversión y la creación de colchones de ahorro.

En las decisiones del hogar en la librería no asociada<sup>1</sup>, las toma la dueña del negocio, mientras que en la librería asociada<sup>2</sup> las toman los estudiantes, ya que viven independiente de sus padres, sin embargo quien toma las decisiones y reparte las actividades en el negocio son ambos.

Cuando la UAM-I cierra no se emplean, la librería no asociada, se continúa abriendo lo cual viene a recalcar que el único sostén con el que cuentan es el negocio; la asociada señala que esperan y miden periodos con "colchones financieros". Lo cual nos habla de una cierta dependencia del negocio aunque no piense mantenerse o dedicarse a él.

Comentaron que la mayor parte de sus libros son donados, comprados y algunos propios. Cabe señalar que no existe una base de datos par llevar una relación de sus libros, sino que llevan el control a través de una libreta ordenándolos por materia en un librero (esto es para la primer librería "no asociada"<sup>1</sup>).

La librería asociada los acomoda por divisiones en un anaquel; lo cual quiere decir que existe una diferente organización en la forma de llevar acabo el control de los libros. Cabe mencionar que la compra de los libros se realiza a diario por parte de la dueña, mientras la otra (asociada) compra 2 cada 7 días.

La dueña de la primer librería se considera un empresario, por lo que se podría decir que existe una conciencia del papel que esta jugando en el mercado laboral, mientras que en la asociada mencionó que no se considera empresario, lo cual indica que tal vez no existe un espíritu emprendedor que le permita en un futuro insertarse al mundo empresarial.

En cuanto a las diferentes perspectivas que tuvieron para identificar a un empresario fueron: "el empresario es aquel que emprende algo y lo mantiene", dijo que las tareas de un buen empresario era extender y hacer crecer el negocio por todos lo medios disponibles. Lo cual viene siendo el reflejo de lo que pretende hacer en su negocio. El dueño de la librería asociada dijo, "que depende del capital y su visión de área" y que las tareas de un buen empresario era producir a bajo costo, aumentar utilidades y ser honesto.

Finalmente ambos consideraron que se han visto afectados por las huelgas, ya que consideran que los alumnos son sus principales clientes esto quiere decir que contar con un mercado asegurado como es el de los estudiantes a veces parece incierto aunque sea por un tiempo a los dueños del negocio ya que no cuentan con otros negocios fuera de esa zona.

## ALIMENTOS Y BEBIDAS



## ALIMENTOS Y BEBIDAS

En este tipo de negocio observamos que el 50% tiene entre 3 a 9 trabajadores y por lo menos 1 es de la familia. Las hrs. que trabajan son más de 7 diarias. Las razones por las que iniciaron su actividad son para completar el ingreso familiar; mencionan que anteriormente eran trabajadores asalariados, tenían otro negocio o estaban desempleados. En estos casos el crédito no es utilizado como un mecanismo para iniciar su negocio o para realizar avances tecnológicos o mejoras en cuanto a infraestructura, debido a que no requirieron de ningún apoyo ya que en su mayoría heredaron el negocio.

# DE TRAB. %		RAZÓN DE INICIO DE SU ACTIVIDAD %		ANTERIORMENTE USTED %		DINERO PARA INICIAR SU ACTV. %		HRS. TRAB. EN UN DIA POR SU PERSONAL%	
DE 3-5 TRAB.	50	COMPLETAR EL INGRESO FAMILIAR	21	TENIA OTRO NEGOCIO	14	BANCO	43	MAS DE 7 HRS DIARIAS	50
MAS DE 6 TRAB.	7			TRABAJADOR ASALARIADO	36	HEREDE EL NEGOCIO	57		

En lo que respecta a los principales motivos que el propietario del establecimiento ha señalado para iniciar la actividad, en el conjunto de micronegocios se observa que la incidencia de los factores económicos es relevante, ya que la necesidad de complementar los ingresos familiares y de ganar más que como trabajador asalariado, son los principales motivos que conducen a los propietarios a vincularse a esta actividad. Otro factor importante es el interés por la independencia.

Tanto el mercado asegurado, como el contar con el local hicieron posible el inicio de su negocio 86% y 78%. El 64% son dueños del local y 79% del negocio. Las hrs. que le dedican son más de 50 a la semana, algunos de los obstáculos a los que se han enfrentado son los recursos insuficientes, aunque cabe decir que en la mayoría no tiene obstáculos; esto quizás sea resultado de lo que anteriormente mencionamos (el mercado y el local asegurado), ya que estas son las razones por las que se instalaron aquí a pesar de que ya existían negocios similares.

Resulta importante señalar que sólo 2 de los 14 casos tienen una antigüedad mayor a los 12 años; cabe mencionar que durante los últimos 6 años se instalaron 8 negocios más. En este tipo de giro quienes se encuentran al frente del negocio son la esposa o el esposo, es decir existe una diferencia entre uno y otro mínima, puede deberse a que en varios de estos lugares también se venden bebidas o a que este negocio permite mutua ayuda del hombre y de la mujer por las actividades que se realizan.

La competencia la evalúan como regular 57% ya que en algunos casos la calidad no es tan buena o por que consideran que existe buena venta para todos. Más del 70% tiene planeado realizar alguna modificación a su negocio; principalmente ampliar el local resulta una prioridad, por que brindarían calidad y un mejor espacio.

TIEMPO DEDICADO A LA SEMANA %		EL MERCADO ASEGURADO HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU NEGOCIO %		EL LOCAL ES %		QUIEN ESTA AL FRENTE DEL NEGOCIO %		COMO EVALUA LA COMPETENCIA %	
50 A 64 HRS.	57	SI	86	SUYO	64	ESPOSA	43	BUENA	36
		NO	14	RENTA	36	ESPOSO	50	REGULAR	57

Consideran su tecnología a la vanguardia, no les interesa asociarse a otros negocios, aparte de sus proveedores, recurren a tiendas departamentales para adquirir sus mercancías 72%.

Las estrategias que utilizan para mantenerse a la vanguardia es ofrecer nuevos productos y brindar precios económicos que se encuentre al alcance de los alumnos, ya que consideran que son sus principales clientes 64%.

La escolaridad que predomina en los dueños de este negocio es de licenciatura con un 50% (7 casos) y en segundo termino secundaria con un 28.6 % (4 casos), preparatoria (3 casos), el porcentaje de personas nacidas en Iztapalapa es poco más de la mitad de nuestra muestra.

La contabilidad la llevan a la semana 43% (tanto de ingresos como egresos) llevada por el dueño. Las tareas se asignan según los conocimientos y las habilidades aunque realizan varias actividades. La contratación es 100% por palabra. Mientras la UAMI cierra, ellos se emplean en lo mismo o dan mantenimiento al local.

El capital actual lo consideran familiar 72%, no cuentan con otro empleo, ni otro negocio en esa zona 86%, por lo que si se ven afectados por las huelgas de la UAM 72%.

<b>PARA USTED QUE ES UN EMPRESARIO</b>	<b>%</b>	<b>CUALIDADES PARA LLEGAR A SER UN BUEN EMPRESARIO</b>	<b>%</b>	<b>EN SU OPINION CUALES SON LAS TAREAS DE UN BUEN EMPRESARIO</b>	<b>%</b>	<b>SE CONSIDERA EMPRESARIO</b>	<b>%</b>
CREA EMPLEOS	14.3	EFICIENTE Y PRODUCTIVO	7.1	EXTENDER Y HACER CRECER EL NEGOCIO	28.6	SI	64.3
ARRIESGA Y EMPRENDE	35.7	PROYECTAR A LARGO PLAZO	42.9	CREAR NUEVOS EMPLEOS	21.4	NO	35.7

Finalmente se encontró que el 64% se considera empresario ya que para ellos la tarea de un buen empresario es extender y hacer crecer el negocio, así como crear empleos y tener conocimientos del mercado. En base a las características que reúnen estos negocios se podrían considerar como empresarios debido a que sus negocios son provenientes de herencias y esto los hace especial puesto que es un indicador que nos permite deducir que si existe un estilo de vida ligada al mercado, primero asumiendo responsabilidades y riesgos y segundo generando fuentes de empleo y capital que los hace ser más fuertes, sin embargo no por eso dejan de ser vulnerables a las condiciones del mercado.

# CAPITULO IV

DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS:  
TIPO Y NÚMERO DE NEGOCIOS ENCUESTADOS  
ANTIGÜEDAD/NUMERO DE TRABAJADORES/  
ORIGEN DEL CAPITAL/TIPO DE CAPITAL/QUIEN DIRIGE

PERFIL SOCIODEMOGRAFICO:  
SEXO/ESCOLARIDAD/ANTIGÜEDAD/TIPO DE INGRESO

MOTIVACIÓN PARA ESTABLECER EL NEGOCIO:  
ESTRUCTURA DEL NEGOCIO  
ORGANIZACIÓN/AUTORIDAD  
COTABILIDAD/REINVERSION  
FAMILIA/TIPO DE TECNOLOGÍA/ PROVEDORES  
CALIDAD/COMPETENCIA/PRECIOS

ASPECTOS LABORALES:  
TRABAJADORES DE LA FAMILIA.  
HRS. TRABAJADAS POR EL PERSONAL.  
TIPO DE CONTRATO. SALARIO/DÍAS DE DESCANSO.  
ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN.

TIPOLOGÍA DEL NEGOCIO

TIPOLOGÍA DEL EMPRESARIO

## DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS

De acuerdo con los negocios encuestados:

Las 3 tiendas tienen una antigüedad que alcanza hasta los 2 años y el número de trabajadores varía de 1 a 2 personas es importante señalar que el origen del capital de estas tiendas se ha dado por tres principales razones:

La primera que observamos es que la familia ya había iniciado en este giro heredándose a sus familiares,

La segunda razón se da por la liquidación de un empleo anterior esto quiere decir que contando con un ingreso extra la gente busca invertir y

La última a la que recurre la gente es a los préstamos. Ellos consideran que su capital es familiar ya que quienes están dirigiendo estos negocios son los representantes de la familia (esposa/o).

En las 2 librerías, encontramos que tienen de 4 hasta 10 años con sus locales, por tanto forman parte de uno de los tres tipos de negocios que tienen mayor antigüedad en esta zona, ellos requieren de 1 o 2 empleados, cabe aclarar que estos empleados nunca están juntos es decir si se requieren dos personas en el negocio, cada una cubre medio tiempo del servicio total que prestan al día, esto con la finalidad de tener tiempo para realizar otras actividades, como estudiar o el hogar, estas librerías impulsaron su negocio a través de préstamos, su capital es en un caso familiar y quien dirige es la esposa, en este caso la trabajadora que llega a tener es ocasional, sólo cuando no puede atender su librería la contratan, mientras que en el segundo caso el capital es asociado, por esta razón ambos dirigen y se consideran trabajadores.

De las 6 casas habitación entrevistadas obtuvimos que el origen de su capital se esta presentando por dos razones: la primera por patrimonio familiar, esto es que la gente cuenta con el terreno o con las posibilidades de acondicionar su casa para brindar este servicio; nos resulto importante hablar aquí de una de nuestras vivencias durante nuestras encuestas, esta es que en un caso nos comentaron que la señora había iniciado este negocio y lo hacia por ayudar a los jóvenes que llegaban de los estados a estudiar en la Universidad, en este caso la señora comentó que no les cobraba, pero con el transcurso del tiempo y necesidades económicas (pagar los servicios de su casa) tuvo que construir más cuartos y rentárselos a los estudiantes, es decir de la ayuda que brindaba se convirtió en un negocio que le aumentaba sus ingresos y le permitía a ella y su esposo poder pagar los gastos de su terreno y casa..

La segunda es a través de préstamos bancarios, recurren a estos porque ya cuentan con el terreno y los requieren para facilitar la adaptación de su casa. Quien dirige las casas habitación esta muy balanceado ya que obtuvimos 50% en ambos sexos, pero es importante que en una entrevista, el señor que puso su casa también a puesto dos más, esto habla que el hombre al ver el beneficio busca impulsar y expandir más su negocio y el tipo de capital es familiar y en otro caso individual; en este tipo de negocios no cuentan con trabajadores, ya que nos menciona que los estudiantes son los encargados del mantenimiento de su cuarto. La mayor antigüedad de las casas habitación es de 12 años, mientras que la más reciente tiene más de 4 años.

Respecto a las 16 fotocopadoras, el tipo de capital es individual y quien lo dirige es el esposo, el origen del capital es patrimonio familiar y en otros casos es bancario. El número de trabajadores con los que cuentan estos negocios es de 1 a 2 trabajadores.

La antigüedad de las fotocopiadoras es relativamente corta debido a que se esta dando el traspaso de negocios, es importante decir que se esta generando un monopolio en copadoras como: copy speed, copy on, copy flash y copy star, puesto que son familiares los dueños (hermanos.)

Finalmente en los 14 negocios de alimentos y bebidas se observa que el tiempo que tienen va de los 2 a los 10 años de vida. Esto resulta coherente ya que los alimentos y bebidas son el mayor número de locales que hay en la periferia de la UAMI, y sobre todo por los años que han acumulado, es decir según Arturo de Albornoz (considera que las empresas que cumplan 10 años en el mercado, son las que logran crecer, madurar y tener éxito).

Podemos decir que los negocios que tienen cerca de 10 años han logrado mantenerse y esto habla de buenas estrategias utilizadas por los dueños. Es uno de los giros que cuenta con mayor número de trabajadores (de 2 a 5), esto se debe a que tienen dos funciones: por un lado preparar los alimentos y por otro atender al cliente. El capital inicial del negocio se da por herencia familiar y por préstamos bancarios, actualmente su capital es 100% familiar y esta dirigido por ambos (esposo y esposa). Véase el cuadro siguiente.

TIPO DE NEGOCIO	# DE NEGOCIOS	ANTIGUEDAD	# DE TRAB	ORIGEN DEL CAPITAL	TIPO DE CAPITAL	QUIEN DIRIGE
TIENDAS	3	HASTA 2 AÑOS	DE 1 A 2	HERENCIA, LIQUIDACIÓN DEL EMPLEO O PRESTAMO	FAMILIAR	ESPOSA (O)
LIBRERIAS	2	DE 4 A 10 AÑOS	DE 1 A 2	PRESTAMOS	ASOCIADO /FAMILIAR	TRABAJADOR /ESPOSA
CASAS HABITACION	6	DE 4 A 12 AÑOS	NO TIENEN	PATRIMONIO FAMILIAR Y BANCO	FAMILIAR /INDIVIDUAL	ESPOSO
COPIADORAS E INTERNET	16	HASTA 2 AÑOS	DE 1 A 2	PATRIMONIO FAMILIAR Y BANCO	INDIVIDUAL	ESPOSO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	14	DE 2 A 10 AÑOS	DE 2 A 5	HEREDAN EL NEGOCIO Y BANCO	FAMILIAR	ESPOSA (O)
<b>Total</b>	<b>41</b>					

## PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

En los negocios encuestados observamos que son poco más del 50% hombres, esto es una relación de: por cada 2 hombres hay 1 mujer que es dueña del negocio, por lo que ser hombre o mujer, por lo menos en este caso no determina el éxito o fracaso del negocio.

Los años que han dedicado al negocio son relativamente cortos ya que estos dueños no tienen más de 6 años al frente de su actividad (esto debido al traspaso, venta de locales o nueva apertura de éstos). Se puede decir que se encuentran en el momento mas significativo, esto según "la mortalidad de las PYMES en México" que aseguran que es el momento de desarrollarse y permanecer o de quebrar como pasa con el 90% de las empresas.

El tipo de ingreso a estos locales se da al día esto puede tener relación con la afluencia de clientes que tengan, en las copadoras e internet podemos encontrar que los dueños tienen estudios de licenciatura, al igual que en alimentos y bebidas con el 50% de los dueños. Véase el cuadro siguiente.

TIPO DE NEGOCIO	SEXO		ESCOLARIDAD					ANTIGÜEDAD 2000/2006						TIPO DE INGRESO				
	F	M	N/E	PRIM	SEC	PREP	LIC	00	01	02	03	04	05	06	DÍA	SEMANA	MES	OTRO
TIENDAS	1	2	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	1	0	2	0	0	1
LIBRERIAS	1	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
CASAS HABITACION	2	4	0	2	1	0	3	0	2	0	0	0	1	0	3	0	1	2
COPIADORAS E INTERNET	3	13	1	0	1	4	10	2	1	0	3	2	3	2	11	1	3	1
ALIMENTOS Y BEBIDAS	6	8	0	0	4	3	7	1	1	1	0	1	3	1	5	6	2	1
SUBTOTAL	13	28	1	2	6	10	22	4	4	1	3	3	8	3	23	7	6	5
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>		<b>41</b>					<b>26</b>							<b>41</b>			

## MOTIVACIÓN PARA ESTABLECER EL NEGOCIO

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación, en el siguiente cuadro se tienen que los principales motivos por los que inician su negocio son:

- Para completar el ingreso familiar/ para ser independientes (13 y 6 respectivamente). Esta es una principal causa del surgimiento de los micronegocios ya que buscan el autoempleo y por ello adquieren o construyen sus establecimientos o locales en mercados.
- También se debe a la cercanía de la UAM-I (24 de 41 casos) y
- A la disponibilidad del local (14 casos).

RAZON POR LA QUE INICIO SU ACTIVIDAD	TIPO DE NEGOCIO					SUBTOTAL	TOTAL
	TIENDAS	LIBRERIAS	CASAS HABITACION	COPIADORAS E INTERNET	ALIMENTOS Y BEBIDAS		
<b>PARA SER INDEPENDIENTE</b>	1	0	0	5	0	<b>6</b>	41
MAYOR INGRESO QUE COMO ASALARIADO	1	0	0	3	1	5	
ESPIRITU EMPRENDEDOR	0	0	0	1	2	3	
<b>COMPLETAR EL INGRESO FAMILIAR</b>	1	0	2	7	3	<b>13</b>	
CONOCIMIENTOS SOBRE LA ACTIVIDAD	0	1	1	0	0	2	
DIVERSIFICACIÓN	0	0	2	0	0	2	
OTRA	0	1	0	0	7	8	
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>14</b>		
<b>PORQUE SE ESTABLECIO AQUÍ</b>							
<b>DISPONIBILIDAD DEL LOCAL</b>	1	0	4	3	6	<b>14</b>	41
<b>CERCANIA DE LA UAMI</b>	1	2	1	13	7	<b>24</b>	
RENTA BARATA	1	0	1	0	0	2	
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>14</b>		

## ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

Predomina el negocio con la autoridad masculina es decir estos son los que asumen la responsabilidad, creatividad e innovación del negocio (en el siguiente cuadro se observa como en alimentos/bebidas y copias/internet se presenta lo anteriormente dicho).

En relación con la competencia la evalúan de buena a regular ya que les ayuda a implementar nuevas estrategias de mercado como precios bajos, productos de mejor calidad, entre otras, el principal proveedor con que cuentan son las tiendas departamentales y la central de abastos, esta ultima cabe destacar que es por la cercanía a la universidad y sobretodo porque representa precios bajos para los dueños de los negocios.

Es interesante resaltar el dato de que las micro y pequeñas empresas una de sus características es que producen lo que no deben y compran donde no deben, por lo obtenido es evidente que no es el caso de estos negocios ya que tienen proveedores, con los cuales encuentran precios bajos y buenas ofertas. Esto lo consideramos como un punto a su favor.

En cuanto a tecnología mencionan que están a la vanguardia y que es lo que se necesita, en este punto se refleja una característica más de lo que es la micro empresa, ya que según clasificaciones de la CEPAL, la tecnología en la pequeña empresa la consideran *suficiente* en relación al mercado que será abastecido y de acuerdo a la capacidad de adopción que tenga al medio.

QUIEN TOMA LAS DECISIONES DEL NEGOCIO	TIPO DE NEGOCIO					SUBTOTAL	TOTAL
	TIENDAS	LIBRERIAS	CASAS HABITACION	COPIADORAS E INTERNET	ALIMENTOS Y BEBIDAS		
ESPOSA	1	1	2	2	6	12	41
ESPOSO	1	0	4	9	7	21	
<b>TIENE PLANEADO HACER MODIFICACIONES</b>							
SI	2	1	1	9	10	23	41
NO	1	1	5	7	4	18	
<b>CONTABILIDAD</b>							
AL DIA	3	2	3	13	4	25	41
SEMANAL	0	0	0	1	6	7	
<b>COMO CONSIDERA SU TECNOLOGIA</b>							
A LA VANGUARDIA	3	0	0	8	9	20	41
ES LO QUE SE NECESITA	0	0	0	8	4	12	
<b>PROVEEDORES</b>							
CENTRAL DE ABASTOS	3	0	0	7	4	14	41
TIENDAS DEPARTAMENTALES	0	0	6	9	10	25	
<b>COMO EVALUA SU COMPETENCIA</b>							
BUENA	0	1	4	8	5	18	41
REGULAR	3	1	0	8	8	20	

## ASPECTOS LABORALES

Encontramos que:

- Por lo menos existe 1 trabajador perteneciente a la familia en todos los negocios exceptuando las casas habitación en las que el dueño realiza todo.
- Los que si cuentan con trabajadores cubren horarios de más de siete horas sobretodo en negocios de alimentos/bebidas y copiadoras/internet.
- De los 41 negocios encuestados solo 1 trabajador cuenta con contrato (este se da en copiadoras/internet) y los demás son solo de palabra (no existe contrato laboral)

- Y finalmente en sólo 8 locales tienen actividades específicas los trabajadores estos son en alimentos/bebidas y copadoras/internet, mientras que en los demás las actividades son polivalentes.

CUANTOS TRABAJADORES SON DE LA FAMILIA	TIPO DE NEGOCIO					SUBTOTAL
	TIENDAS	LIBRERIAS	CASAS HABITACION	COPIADORAS E INTERNET	ALIMENTOS Y BEBIDAS	
NINGUNO	0	1	6	8	3	18
1	0	0	0	6	6	12
2	2	1	0	0	3	6
3	0	0	0	0	2	2
4	1	0	0	1	0	2
5	0	0	0	1	0	1
<b>HRS TRABA POR SU PERSONAL</b>						
HASTA 6HRS DIARIAS	2	2	3	2	2	11
+ DE 7 HRS DIARIAS	0	0	0	10	7	17
<b>TIPO DE CONTRATO</b>						
PALABRA	3	1	3	15	14	36
CONTRATO	0	0	0	1	0	1
<b>LOS TRAB TIENEN VARIAS ACTIV.</b>						
SI	3	1	3	13	10	30
NO	0	1	0	3	4	8

## TIPOLOGÍA DEL NEGOCIO.

Podemos considerarla como una pequeña empresa al reunir las siguientes características:

- 1) El número de trabajadores con los que cuentan no exceden de 10; regularmente están requiriendo 2 para la ayuda de sus actividades.
- 2) Encontramos que el dueño es el encargado de organizar y administrar, llevando la contabilidad (ingresos y egresos).
- 3) Su local es relativamente pequeño.

- 4) La consideramos empresa familiar porque labora al menos un integrante de la familia; además porque el capital proveniente es de ahorros familiares o por que en algunos casos es heredado. Y finalmente por que los ingresos obtenidos del negocio son destinados al gasto del hogar.
- 5) Respecto a la tecnología a pesar de que la consideran a la vanguardia, consideramos que es limitada, puesto que sólo tienen la indispensable en relación al mercado que abastecen.

## **TIPOLOGÍA DEL EMPRESARIO**

Encontramos a un empresario individualista, precario o conformista.

Ya que a pesar de que cuentan con las características indispensables para poder nombrarse empresario; puesto que, asumen la responsabilidad y el riesgo, pero sólo buscan obtener el beneficio suficiente del negocio; esto lo corroboramos al conocer que no pretenden la apertura de nuevos negocios, sino sólo el mantenimiento, cuidado y servicio del que tienen; es decir sólo quieren completar el ingreso familiar, esto es, que no existe la acción productiva que Tirado nos hace referencia (movilización, inversión y aplicación de recursos que acumulada tiene gran impacto en la activación de la economía, empleo y desempleo de la gente).

Por otro lado podemos hablar de que existe escasez o ineficientes metas y objetivos, esto debido a las estrategias poco viables y a la nula planificación. Así mismo estamos hablando de microempresarios informales, ya que a pesar de que algunos cuentan con permisos formalmente legales, realizan actividades que no están estipuladas como en el caso de los café/internet que no informan de servicios como arreglos de computadora, reproducción de CD', etc. o en las casas habitación en las que la mayoría no están registradas.

Con respecto a la familia obtuvimos, que como bien dice Cerrutti la familia es vista como una ayuda o recurso que contribuirá a generar riqueza, resulta lo mismo con la estructura generacional familiar, ya que varios microempresarios han heredado el negocio. Resaltando que a pesar de ser un negocio familiar no cuentan con los problemas que los caracterizan, sino, que existe un acuerdo conforme al puesto que ocupa cada integrante, se les paga igual que a un trabajador. Respecto al mando encontramos que se da la sesión de la batuta, ya que si comparten el liderazgo (de ser necesario).

Así mismo pretenden cambiar la apariencia de sus locales o dar mejores precios para ganarle a la competencia, esta es una estrategia que les permitirá conservar a sus clientes.

Finalmente podemos decir que este empresario se encuentra en la etapa de supervivencia con un comportamiento poco racional, mínimo deseo de maximizar la utilidad personal y que aplica técnicas de supervivencia como la anteriormente señalada, permitiéndoles mantener sus ganancias y limitándolos a crecer como empresarios por este individualismo que presentan. (Ya que actúan de forma aislada para generar ganancias y no existe solidaridad alguna entre los negocios).

## ANÁLISIS GENERAL DE LO OBSERVADO

El año en que se instalaron estos negocios fueron durante los últimos 6 años (con el 53.7%), encontrando estos negocios ya establecidos, las actividades que desempeñan más de la mitad de estos son formales al contar con los permisos correspondientes. Existe una igualdad entre las personas que rentan un local y las que son propietarias, cabe señalar que el 85% son dueños del negocio y quien está al frente de él es el hombre (esposo 51.2%) y posteriormente la mujer con un 29%.

Es importante señalar que para dar inicio a su actividad recurrieron a préstamos bancarios y en otros casos fue por herencia, es decir, en la familia ya existían personas que tenían algún tipo de negocio. Otro factor que contó fue el tener el mercado asegurado (Universidad) y la disponibilidad del local.

La razón principal por la que abrieron su negocio fue para completar el ingreso familiar, ser independiente y porque consideran que obtienen mayores ingresos que como asalariados, ya que anteriormente la mayoría se dedicaba a esta actividad. Esto viene a recalcar que siguen siendo estos factores los que estimulan la proliferación de las microempresas

Los obstáculos que tuvieron para iniciar su negocio fue el tener recursos insuficientes y una competencia desleal, aun con esto mencionaban que no tienen socios en su mayoría. La escolaridad de los dueños va de preparatoria a licenciatura con un 78.1%, la mayoría nació en Iztapalapa y dedican de 50 a 64 hrs. semanales a sus negocios, contratan a su personal de palabra; son pocos los que cuentan con trabajadores que pertenezcan a su familia, respecto a su jornada laboral diaria tiene una duración superior de 7 horas realizando diversas actividades; el criterio que utiliza para asignar tareas es a partir de las habilidades y conocimientos.

Existe cierta precariedad de trabajo pues sus empleados no tienen ningún acceso al cuidado médico, al Seguro Social, vacaciones pagadas y otras prestaciones establecidas en la ley del trabajo. Estos negocios manifiestan características propias de micronegocios, dado que no cuentan con un gran número de trabajadores. A pesar de ello se puede decir que sí están generando fuentes de empleo para al menos 1 ó 2 trabajadores

Su competencia la evalúan entre regular y buena, porque les ayuda a mejorar el servicio y a ofrecer mejores precios y calidad en los productos. En cuanto a su negocio, están pensando en ampliar y contratar personal por comodidad y para un mejor servicio, por otro lado menos de la mitad de los negocios no pretende realizar ninguna modificación porque consideran que no tiene caso, lo cual nos indica que no existe un futuro proyectado ni metas afines que les permita consolidarse como empresarios. Algunas de las estrategias que aplican es tener bajos precios.

Respecto a su tecnología piensan que esta a la vanguardia a pesar de no contar con los elementos suficientes que les permita brindar aún más, un mejor servicio. Su mercancía la adquieren en tiendas departamentales principalmente.

Sus principales clientes son alumnos (63.4%) y profesores, la contabilidad tanto de ingresos y gastos la lleva al día el dueño; cabe señalar que mientras la UAM-I permanece cerrada algunos se emplean en "la misma actividad" 31.7%, y "en nada" un 29.3%; es decir esperan al regreso de estudiantes o buscan otro empleo 24.4%. Se han visto afectados por las huelgas de la UAM ya que son pocos los que cuentan con otro negocio.

El capital actual con el que cuentan es familiar (43.9%) e individual (41.5%) y no están dispuestos a asociarse con otro negocio. Según la teoría individualista, *"el hombre persigue su beneficio individual y actúa minimizando costos y maximizando beneficios"*.

Esto nos deja en claro que los dueños de los pequeños negocios actúan de manera aislada para generar ganancias y que no les interesa tener algún tipo de relación con otros negocios para operar.

El 58.5% se consideran empresarios, para ellos un empresario es: aquel que cuenta con un capital, genera ganancia, arriesga y emprende. Consideran que las tareas de un buen empresario son extender y hacer crecer el negocio así como generar empleo, para ello las cualidades que deben tener es ser humilde, tener conocimientos y tener visión a largo plazo.

Son microempresarios que están dispuestos a poner en riesgo su esfuerzo, y su patrimonio familiar para formar parte de la actividad empresarial, sin ningún tipo de protección, más que su propia capacidad de competencia, adaptándose a un contexto en donde la actividad económica es cada vez más compleja e interdependiente.

## CONCLUSIONES:

Se puede concluir que en realidad son micronegocios que llevan poco tiempo, en su gran mayoría tienen alrededor de 6 años; a pesar de contar con mercado asegurado como es la UAM-I, su posibilidad de desarrollarse e incluso de sobrevivir, dependerá de su capacidad de decisión y estrategias que adopten ante las diferentes presiones del mercado; ya que no cuentan en algunos casos con un respaldo crediticio y la información necesaria que les permita soportar los embates a los que están expuestos como unidades productivas.

Se observó que el capital con el que iniciaron fue familiar y bancario, así como por herencia familiar. Tenemos que por un lado, algunos casos han tenido que acumular capital antes de iniciar su negocio, es decir los ahorros personales funcionaron como un sustituto de crédito, mientras que, los que requirieron de capital financiero, sólo funcionaron como fuente de recurso inicial para poder operar en por lo menos un 37% de los casos. Actualmente el capital con el que cuentan ya lo consideran familiar.

Por tanto se podría decir que las restricciones crediticias podrían constituir uno de los impedimentos para la creación y crecimiento de los micronegocios, pues limita las oportunidades de realizar mayores inversiones rentables y la capacidad de estas unidades económicas para generar mayores empleos e ingresos adicionales.

Los dueños de los negocios no presentan bajos índices de escolaridad como regularmente se llega a pensar, sino es todo lo contrario, ya que en su gran mayoría cuenta con estudios de licenciatura y preparatoria, lo cual puede estar jugando un papel muy importante en su

rol como microempresarios. Es preciso señalar la importancia que ha tenido el lugar de su establecimiento como un punto clave para su desarrollo; nos referimos al mercado asegurado con el que cuentan, como lo es la comunidad estudiantil de la UAM-I; que les ha permitido mantener su negocio en cierto equilibrio.

Las familias tienen una gran dependencia económica de estos negocios, ya que en la totalidad de los casos es una contribución al gasto familiar, ya sea destinado para la escuela de los hijos, gastos personales o para pagar los servicios de la casa (luz, agua, teléfono, etc.), en varios casos es la principal contribución al hogar. Esto es porque solo un 14.6% (es decir sólo 6 de 41 casos) cuenta con otro negocio. Por lo que requieren vender su fuerza de trabajo ya que el 24.4% tiene otro trabajo.

Cabe destacar que no sólo en el mercado de trabajo formal se puede ver una mayor participación de la mujer, sino también en este sector se observa la creciente cooperación de la mujer, ya sea como dueño o participe de los micronegocios. No obstante, cabe decir que los hombres están constituyendo la mayoría de la población ocupada en estos establecimientos.

En la mayoría, la organización del trabajo esta controlada por el dueño quien realiza la contabilidad del negocio y toma la decisión de las actividades más importantes. Respecto a la actividad laboral, los trabajadores desarrollan varias actividades (son polivalentes) por más de 7 horas al día, tomando en cuenta sus habilidades y conocimientos, esto le permite reducir costos a los dueños del negocio en cuanto a mano de obra, explotando sus capacidades en cuanto a su saber.

Podemos asegurar que en la mayoría de los empleados son externos a la familia, y que sólo en el giro correspondiente a la cocina encontramos que por lo menos uno de sus trabajadores forma parte de la familia; en un caso cuentan con 9 trabajadores.

Así mismo tenemos que las estrategias y sus acciones encaminadas a reestructurar sus negocios que utilizan, responden a la heterogeneidad de los negocios, es decir a las diferentes necesidades que cada uno pueda tener actuando en forma aislada sin ningún tipo de relación con los demás.

Finalmente, haciendo una caracterización de los micronegocios en la periferia de la UAM en Iztapalapa:

Observamos que la cultura empresarial que predomina en estos negocios es de una visión empresarial mínima, ya que a pesar de que un poco más de la mitad se considera empresario, sólo ven el poder generar una ganancia del negocio que tienen y por consiguiente no aspiran a crecer ni a invertir más, muchos de ellos limitados por el espacio, pero otros más por la falta de interés a los negocios, sobre todo sabiendo lo que representa (dedicación, cuidados e inversión).

Considerando lo anterior es preciso decir que la falta de apoyo de algunas instituciones, en este lugar ha sido nula para su desarrollo como empresarios, pues la carencia de información y capacitación es escasa. Esto ha ocasionado la poca visión empresarial, tal vez si existiera una mayor atención hacia estos negocios, la responsabilidad y los riesgos que asumirían serían mayores.

Además si se toma en cuenta la escolaridad que tienen los dueños del negocio, y el contexto en el que están ubicados, las instituciones podrían explotar al máximo sus capacidades como microempresarios. No sólo lograrían sacar adelante sus proyectos como unidades productivas, sino también combatirían los distintos factores estructurales a los que están expuestos y a su vez, estarían asegurando el sustento de sus familias.

Si consideráramos el rol de la microempresa o micronegocio o pequeña unidad de producción en México, ha sido destacado desde diversas dimensiones como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía, es decir, un acercamiento conceptual-teórico sobre los micronegocios, es que se entienden como unidades económicas de producción a pequeña escala, que puede estar representando estrategias de sobrevivencia de la población, o constituirse como formas de organización más próximas a la dinámica capitalista.

Con esto queremos dar a entender que la microempresa ha demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico y para combatir la pobreza. Además, el autoempleo es, sin duda alguna, una forma eficaz por la cual las familias de bajos ingresos pueden incrementarlos, realizando una actividad productiva que incorpora la mano de obra familiar y que considerando datos de INEGI en nuestro país, se ha despertado, en los últimos años, un creciente interés por la micro y pequeña empresa. Así, han surgido acciones, programas y organizaciones que buscan apoyar el desarrollo de estas empresas o pequeños negocios, debido al reconocimiento de su importancia en la economía.

En el caso de las mujeres y si nos referimos en especial a las mujeres pobres, que habitan en su gran mayoría en las comunidades rurales, la opción de la microempresa, y principalmente del autoempleo, surge como una estrategia de sobrevivencia y progreso económico, por ello nos explicamos el incremento de financiamientos por parte del gobierno y diversas organizaciones mencionadas aquí, pero sobre todo esa mujer de zonas rurales, la encontramos en zonas urbanizadas como es el caso de nuestra investigación, la mujer esta buscando la forma de ayudar con el ingreso familiar en el hogar y eso representa un avance en los negocios.

## BIBLIOGRAFÍA

Basave, Jorge "Empresas Mexicanas ante la Globalización", Miguel Ángel Porrúa, México, 2000.

INEGI/a. *Censos económicos, micro, pequeña, mediana y gran empresa, 1999*, p. 11, 20,48 y 55.

Bueno, Carmen "Q S9000: "calidad en la diversidad" en Revista Mexicana de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociales, México, 2000.

Castorena Gutiérrez Daniel, Hernández Romo Marcela, Alemán López Ramiro, "Nuevas Estrategias de Modernización Empresarial", FOMES, México, 1999.

CEPAL. [www.eclac.org](http://www.eclac.org)

Revista EXPANSIÓN

Cerrutti, Mario, "Propietarios, Empresarios y Empresas en el Norte de México", Siglo XXI, México, 2000.

De la Garza, Enrique, "Crisis y Sujetos Sociales en México", Miguel Ángel Porrúa, México, 1992.

El Decreto Legislativo N° 705. Definición de la microempresa, empresario.

Hernández Fernández, Baptista, "Fundamentos de Metodología de la Investigación", McGRAW-HILL, México, 2005.

Hernández Romo, Marcela, "La Cultura Empresarial en México", Miguel Ángel Porrúa, México, 2004.

Notimex 8 de Septiembre de 2006. Pierden PYMES Confianza en las Instituciones

(Notimex, 07/09/06) Necesario más presupuesto a micro, pequeñas y medianas empresas: SE

INEGI/e, 2002:1.34 y 4.2

Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional

Isaac Guzmán Valdivia. Sistemas de administración en México. Historia administrativa. Administración de empresas. Management

Joseph Alois Schumpeter. Los ciclos económicos (1939), Capitalismo, socialismo y democracia (1942)

Gersick, Daur, Hampton y Lansberg. Family Business Review. The Dynamics of Women's Roles as Family Business Managers

Servicios Financieros Comunitarios. FINCOMÚN; Carmen Castellanos Gaytan

Secretaría de Economía. Programas de fomento a micronegocios. [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

Nacional Financiera/a. Inserto en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006, pp. 51.

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM, [www.gob.mx](http://www.gob.mx)

Guía turística de Iztapalapa y su Patrimonio; Dirección General de Desarrollo Delegacional, Gobierno del Distrito Federal; delegación Iztapalapa, pp. 5,7; 22, 72.

Cuaderno Estadístico Delegacional; Dirección General de Desarrollo Delegacional, delegación Iztapalapa; pp. 8 – 20.

Universidad Autónoma Metropolitana.

[www.uam.mx/www.izt.uam.com](http://www.uam.mx/www.izt.uam.com)

Kevin E. Gersick, John A. Davis, Marion McCollom Hampton, Ivan Lansberg, "Empresas Familiares" McGRAW-HILL, México, 1997.

Luna Matilde, "Los Empresarios y el Cambio Político", ERA, México, 1992.

Organización Internacional del Trabajo **(OIT)**, definición de microempresa. [www.ilo.org](http://www.ilo.org)

Sampieri Hernández Roberto, Collado Fernández Carlos, Lucio Baptista Pilar, "Metodología de la Investigación", McGRAW-HILL, México, 2003.

Tirado, Ricardo (coord.), "Los Empresarios ante la Globalización", Instituto de Investigaciones Sociales- UNAM, México, 1994.

## **ANEXOS**

## **DISEÑO INSTRUMENTAL.**

## **ESTUDIO SOBRE LAS MICROEMPRESAS ALEDAÑAS A LA UAM-I.**

### **CUESTIONARIO PARA DUEÑOS DE NEGOCIO.**

Los realizadores de este estudio son los alumnos Olizet Ruiz y Ángel Muñoz que se encuentran cursando la materia de Seminario de investigación de la Universidad Autónoma Metropolitana de la unidad Iztapalapa (UAM-I), en la licenciatura de Sociología.

Actualmente estamos realizando una investigación para obtener el título de licenciatura en Sociología apoyada por la profesora Marcela Hernández Ramos que imparte dicha materia, para conocer las técnicas que utilizan estas microempresas para mantenerse en el mercado.

La información recabada es estrictamente confidencial pues el propósito es Académico (realizar estadísticas generales en donde se englobe la información libremente proporcionada.)

Siendo usted una de las personas seleccionadas al azar, de antemano le agradecemos su colaboración a este trabajo de carácter científico que esperamos pueda servir para la elaboración de tipologías microempresariales.

México, DF. Marzo, 2006



9.- ¿Utilizó algún tipo de apoyo para iniciar su negocio?

- Banco de información.       Financiamiento / orientación del gobierno.  
 Ninguno.       Otro (especifique) \_\_\_\_\_

10.- ¿Cuales fueron los tres obstáculos más importantes para iniciar su negocio?

- Burocracia.       Recursos financieros insuficientes.  
 Habilidades técnicas / Gerenciales insuficientes.  
 Grandes negocios ejercen poder monopólico.       Competencia desleal de negocios como la mía pero ya posicionadas en el mercado.  
 Desconocimiento de la demanda.       Otro (especifique) \_\_\_\_\_

11.- ¿Con que tipo de socios comenzó su negocio?

- No tiene socios.       Socio financiero.  
 Socio técnico.       Otro (especifique) \_\_\_\_\_

12.- ¿Cuanto tiempo requirió para empezar a generar utilidades? \_\_\_\_\_

13.- ¿En que año se instalo el negocio en esta zona? \_\_\_\_\_

14.- ¿Cuál fue la razón por la que se estableció aquí? \_\_\_\_\_

15.- ¿Había negocios similares en esta zona cuando se instalo el suyo?

- (1) \_\_\_ si      (2) \_\_\_ no

16.- El local es  
suyo \_\_\_\_\_ renta \_\_\_\_\_

17.- ¿Considera usted que su negocio es familiar?

- (1) \_\_\_ si      (2) \_\_\_ no      Por  
qué \_\_\_\_\_

18.- ¿Usted es el dueño de este negocio?

- (1) \_\_\_ si      (2) \_\_\_ no

19.- ¿Cuanto lleva con este negocio? \_\_\_\_\_

20.- ¿Quién esta al frente del negocio? \_\_\_\_\_

21.- Como Evalua A Su Competencia

( ) Buena ( ) Regular ( ) Mala

Porque \_\_\_\_\_

22.- Tiene Planeado Hacer Modificaciones A Su Negocio

( ) Si ( ) No

Cuales \_\_\_\_\_

Porque:

\_\_\_\_\_

23.- Que Estrategias Aplica Ante La Competencia

( ) Compra Equipo Nuevo

( ) Ofrece Nuevos Productos

( ) Tiene Promociones

24.- ¿Cuál es la escolaridad del dueño / encargado?

\_\_\_ no tiene \_\_\_ preparatoria \_\_\_ primaria \_\_\_ secundaria  
 \_\_\_ licenciatura

25.- ¿Cuántos trabajadores laboran? \_\_\_\_\_

26.- ¿De estos cuantos son de la familia? \_\_\_\_\_

27.- ¿Tienen familiares que estudian o trabajen en otro lugar?

(1) \_\_\_ si (2) \_\_\_ no

28.- ¿Cuál es la edad más frecuente de su personal?

\_\_\_ 16 a 25 años \_\_\_ 26 a 40 años \_\_\_ más de 40 años

29.- ¿Cuáles son las horas totales trabajadas por su personal en un día? \_\_\_\_\_

30.- ¿Nacieron en Iztapalapa?

Dueño	(1) ___ si	(2) ___ no	dónde _____
Trabajadores	(1) ___ si	(2) ___ no	dónde _____

31.- ¿Cuánto tiempo tienen aquí? \_\_\_\_\_

32.- ¿Quiénes son sus clientes?

(1) \_\_\_ alumnos (2) \_\_\_ profesores (3) \_\_\_ otros

33.- ¿Cuál es la hora o el mes en el que tiene más clientes? \_\_\_\_\_

34.- ¿El establecimiento realiza actividades conjuntas con otros locales?

(1) \_\_\_ si ¿cuáles? \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_ no

35.- ¿Cuenta con proveedores?

- (1) \_\_\_ si    ¿De qué? \_\_\_\_\_  
 (2) \_\_\_ no  
 (9) \_\_\_ NA

36.- ¿Además de los proveedores donde adquiere su mercancía?

- \_\_\_ Central de abastos  
 \_\_\_ Tiendas departamentales  
 \_\_\_ Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_ NA

37.- ¿Quién o quienes invierten en el negocio?

- \_\_\_ el papá    \_\_\_ la mamá    \_\_\_ ambos    \_\_\_ otro ¿Quién?

38.- ¿Recurrió a algún tipo de financiamiento?

- (1) \_\_\_ si                      (2) \_\_\_ no

39.- ¿necesito algún tipo de préstamo?

- (1) \_\_\_ si                      (2) \_\_\_ no

40.- ¿Cómo lleva la contabilidad de sus ingresos?

- \_\_\_ al día            \_\_\_ a la semana            \_\_\_ al mes            \_\_\_ otros \_\_\_\_\_

41.- ¿Cómo lleva la contabilidad de sus egresos?

- \_\_\_ al día            \_\_\_ a la semana            \_\_\_ al mes            \_\_\_ otros \_\_\_\_\_

42.- ¿Destinan parte de las ganancias en los salarios?

- (1) \_\_\_ si                      (2) \_\_\_ no  
 ¿ que porcentaje? \_\_\_\_\_

43.- ¿Destinan parte de las ganancias al ahorro?

- (1) \_\_\_ si                      (2) \_\_\_ no  
 ¿ que porcentaje? \_\_\_\_\_

44.- ¿Destinan parte de las ganancias para volver a invertir?

- (1) \_\_\_ si                      (2) \_\_\_ no  
 ¿Que porcentaje? \_\_\_\_\_

45.- ¿Quién toma las decisiones en el hogar?

- \_\_\_ Papá            \_\_\_ mamá            \_\_\_ ambos            \_\_\_ otro

46.- ¿Quién toma las decisiones en el negocio?

- \_\_\_ Papá            \_\_\_ Mamá            \_\_\_ Ambos            \_\_\_ Otro            \_\_\_ Socio

47.- ¿Quién reparte las actividades en el negocio?

- \_\_\_ Papá            \_\_\_ Mamá            \_\_\_ Ambos            \_\_\_ Otro

48.- ¿Qué criterio utiliza para asignar una tarea?

Habilidades  conocimientos  
 Al azar  otro \_\_\_\_\_

49.- ¿Se reparten las mismas actividades en el hogar y en el negocio?

(1)  sí (2)  no

50.- ¿Los trabajadores participan en la toma de decisiones?

(1)  sí ¿Cuáles? \_\_\_\_\_  
 (2)  no

51.- ¿La familia participa en la toma de decisiones?

(1)  sí ¿Cuáles? \_\_\_\_\_  
 (2)  no

52.- ¿A quien le hace más caso?

Trabajadores  Familia

53.- ¿Contratan a la persona?

De palabra  por contrato

54.- ¿Quién realiza las tareas de mayor responsabilidad?

El dueño  el encargado  el socio  Otro \_\_\_\_\_  
 ¿Cómo cuáles? \_\_\_\_\_

55.- ¿Cuál ha sido la mayor antigüedad en su personal?

menos de 2 años  2 a 5 años  5 a 10 años  
 10 a 20 años  más de 20 años

56.- ¿El salario es el mismo para todos?

(1)  sí (2)  no

57.- ¿El establecimiento cuenta con un reglamento de trabajo?

(1)  sí ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
 (2)  no ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

58.- ¿Qué tan frecuentemente los empleados:

son movidos entre turno  
 trabajan horas extras  
 cambio de establecimientos  
 Otro cambio  
 NA

59.- ¿Con que frecuencia y porque causas mueve a su personal?

ausentismo  por renuncias frecuentes  
 para eliminar la monotonía  otro \_\_\_\_\_

60.- ¿Cuáles son las causas del abandono voluntario de sus trabajadores?

bajos salarios  pocas prestaciones  
 lo intenso del trabajo  lo aburrido del trabajo  
 otra  NA

61. ¿Cuáles son las causas principales del ausentismo entre sus trabajadores?  
 \_\_\_ falta de interés      \_\_\_ problemas familiares      \_\_\_ enfermedades  
 \_\_\_ por cansancio del trabajo      \_\_\_ otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_

62. ¿Cuáles son los motivos por los que contratan a gente externa a la familia?  
 \_\_\_ por un aumento en la carga de trabajo      \_\_\_ por tener varios locales  
 \_\_\_ otra      \_\_\_ NA

63.- ¿Existe un salario fijo para sus trabajadores?  
 (1) \_\_\_ si      (2) \_\_\_ no

64.- ¿Sus trabajadores obtienen premio o incentivo por su desempeño laboral?  
 (1) \_\_\_ si ¿Cuáles? \_\_\_\_\_  
 (2) \_\_\_

65.- ¿Cuándo cierran la UAM en que se emplean? \_\_\_\_\_

66.- ¿Cómo se sostiene? \_\_\_\_\_

67.- ¿Las habitaciones que usted renta están amuebladas?  
 (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

68.- ¿Cuántas habitaciones tiene contando el baño? \_\_\_\_\_

69.- ¿Cuántos se comparten? \_\_\_\_\_

70.- ¿El baño también?      (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

71.- ¿La mensualidad es fija?      (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

72.- De la siguiente lista ¿con que tipo de bienes y servicios cuenta?

Televisión abierta _____	Televisión por cable _____
Equipo de sonido _____	DVD _____
Teléfono _____	Computadora _____
Maquina de escribir _____	Internet _____
Microondas _____	Refrigerador _____
Lavadora _____	Alarma _____

73.- ¿El servicio que presta incluye el mantenimiento de la vivienda?  
 (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

74.- De estos servicios ¿cuáles proporciona?

agua caliente _____	limpieza de la habitación _____
alimentos _____	teléfono _____
luz _____	lavado de ropa _____

75. Las paredes y techos de su casa están construidas por:

	Lámina / Madera (1)	Ladrillo / Concreto (2)
(a) Paredes		
(b) Techos		

76. El piso de su casa es principalmente de:

\_\_\_ (1) Tierra      \_\_\_ (2) Cemento      \_\_\_ (3) Otro, ¿Cuál? \_\_\_\_\_

77.- Cada cuando se sacuden las habitaciones \_\_\_\_\_

78.- Cada cuando le da mantenimiento a los cuartos \_\_\_\_\_

79.- En vacaciones siguen ocupando los cuartos (1) Si \_\_\_ (2) No \_\_\_

80.- ¿Por que no presta mayores servicios? \_\_\_\_\_

81.- ¿Cómo evalúa el servicio de sus cuartos?

\_\_\_ buena      \_\_\_ regular      \_\_\_ mala      \_\_\_ NA

82.- ¿Quien se encarga de cobrar?

el dueño \_\_\_\_\_ el encargado \_\_\_\_\_ todos \_\_\_\_\_

83.- ¿Sus libros son:

donados \_\_\_\_\_ propios \_\_\_\_\_  
comprados \_\_\_\_\_ intercambiados \_\_\_\_\_ otra \_\_\_\_\_

84.- ¿Hay una base de datos en relación a los libros que se tienen?

(1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

85.- ¿Como llevan el control de sus libros?

---

86.- Le dan mantenimiento a los libreros (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

87.- ¿Cada cuando? \_\_\_\_\_

88.- ¿Quien se encarga de la compra de los libros? \_\_\_\_\_

89.- ¿Cada cuando compra libros? \_\_\_\_\_

90.- ¿Quién paga: Luz \_\_\_ agua \_\_\_ Teléfono \_\_\_ Comida \_\_\_

91.- ¿Quien se encarga de cobrar? el dueño \_\_\_ el encargado \_\_\_ todos \_\_\_

92.- ¿Todos atienden el mostrador? (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

93.- ¿Cómo puede organizar su trabajo? \_\_\_\_\_

94.- ¿Con cuantos proveedores cuenta? \_\_\_\_\_

95.- ¿Quien se encarga de la compra de los productos? \_\_\_\_\_

- 96.- ¿Cada cuanto compra los productos? \_\_\_\_\_
- 97.- ¿Cuántos refrigeradores tiene en servicio?
- 98.- ¿Cuántos son de los proveedores?
- 99.- ¿Cuenta con alarma? (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_
- 100.- De la siguiente lista ¿con que tipo de bienes cuenta?
- refrigerador \_\_\_\_\_ rebanadora \_\_\_\_\_
  - bascula \_\_\_\_\_ microondas \_\_\_\_\_
  - caja registradora \_\_\_\_\_
- 101.- Cierra en vacaciones (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_
- 102.- De que vive en este tiempo \_\_\_\_\_
- 103.- cuales son los criterios de donde y que comprar \_\_\_\_\_
- 104.- para usted que es un empresario \_\_\_\_\_
- 105.- se considera un empresario ( 1 ) si \_\_\_\_\_ ( 2 ) no \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_
- 106.- en su opinión cuales son las tareas de un buen empresario
- ( ) Extender y hacer crecer el negocio por todos los medios disponibles
- ( ) Producir a bajo costo
- ( ) Crear nuevos empleos
- ( ) Aumentar utilidades
- ( ) Concentrar las actividades en un sector
- 107.- cuales son las cualidades para llegar a ser un empresario de \_\_\_\_\_
- 108.- se ha visto afectado su negocio por huelgas en la universidad en los últimos año \_\_\_\_\_
- 109.- cuenta con otros negocios en esta zona (1) Si \_\_\_\_\_ (2) No \_\_\_\_\_  
Cuales \_\_\_\_\_
- 110.- ¿Hay días de descanso entre los trabajadores? (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_
- 111.- ¿Cuánto ganan? \_\_\_\_\_
- 112.- ¿De que tipo de publicidad se apoya para darse a conocer?
- Volantes \_\_\_\_\_ carteles \_\_\_\_\_ otros \_\_\_\_\_
- 113.- La inversión para este negocio fue
- Personal \_\_\_\_\_ familiar \_\_\_\_\_ asociada \_\_\_\_\_
- 114.- ¿Esta dado de alta en hacienda? (1) si \_\_\_\_\_ (2) no \_\_\_\_\_

## **BASE DE DATOS**

v1tnegoc	v2#traba	v3iniact	v5austed	v6iniact	v7tidedi	v8merase	v8dlocal	v8captéc	v8disrec	v8otro	v9apoyon	v10obsta
3	1	5	4	2	1	2	2	2	1	2	4	8
3	1	7	4	2	1	2	2	2	1	1	3	8
3	1	7	4	1	1	2	1	2	1	2	2	8
3	2	9	4	1	1	1	2	2	2	2	1	6
3	2	8	4	1	1	1	2	2	2	2	2	6
3	2	9	4	1	1	1	1	1	2	2	2	6
2	2	8	4	6	2	1	1	2	2	2	4	5
2	2	10	5	4	2	1	1	2	2	2	4	5
1	2	7	5	4	4	2	1	2	2	2	3	3
1	3	2	4	5	1	2	1	2	2	1	3	3
1	2	1	5	3	2	2	1	2	2	2	3	8
5	4	1	4	2	3	2	2	2	1	2	4	6
6	2	7	2	2	3	2	1	2	2	2	4	6
5	2	7	2	3	3	2	1	2	2	2	4	6
6	2	7	4	2	3	1	2	2	2	2	4	2
5	1	7	5	3	3	1	2	2	2	2	4	5
5	2	1	5	2	3	1	2	2	2	2	1	1
5	2	2	5	2	3	1	2	2	2	2	3	2
5	2	7	4	2	3	2	2	2	2	2	4	2
5	2	7	4	2	3	1	2	2	2	2	3	2
6	2	7	2	2	3	2	1	1	2	2	2	1
6	3	2	3	4	3	2	2	2	2	2	9	9
5	3	2	4	1	3	2	2	1	2	2	4	5
5	3	1	4	1	3	2	1	2	2	2	1	2
5	1	1	5	1	3	2	2	1	2	2	2	5
5	2	1	4	1	4	2	1	2	2	2	1	5
5	2	4	1	1	4	2	2	2	2	2	1	6
7	1	3	3	3	3	2	1	2	2	2	3	5
8	2	10	4	1	4	2	1	2	1	2	3	8
9	2	10	3	3	4	1	2	2	2	2	3	8
7	3	10	4	3	3	1	2	2	2	2	3	8
7	4	7	4	3	3	1	1	2	2	2	4	8
7	3	2	5	1	3	1	1	2	1	2	3	8
9	3	10	1	1	3	1	1	2	1	2	3	6
9	3	4	5	1	3	1	1	2	1	2	3	7
7	3	7	1	3	3	1	1	2	2	1	3	8
7	2	4	2	3	2	1	1	2	1	2	3	8
9	3	10	5	3	2	1	1	2	1	2	3	8
7	2	10	4	1	2	1	1	2	1	2	3	8
7	2	10	5	1	3	1	1	2	2	1	3	5
9	3	7	4	3	4	1	2	2	2	2	4	8

v11socio	v13ainst	v14razon	v15nesim	v16local	v18duneg	v19tnego	v20frneg	v21compe	v21.1prq	v22modif	v22.2cua	v22.3prq
1	4	1	1	1	1	2	2	3	5	2	6	5
1	4	1	1	1	1	2	1	3	5	2	6	6
3	4	1	1	1	2	2	1	1	1	2	6	6
1	3	1	1	1	1	4	2	1	2	1	1	1
1	3	3	1	2	1	4	2	1	2	2	6	1
1	3	2	1	2	1	4	2	1	2	2	6	5
3	3	2	1	2	1	3	1	1	5	1	2	1
3	3	2	2	2	2	2	5	2	1	2	6	1
1	4	3	1	2	2	1	4	2	2	2	6	4
1	3	1	2	1	1	1	1	2	7	1	1	3
4	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	1	3
1	3	2	1	2	1	2	2	2	3	1	1	3
1	4	1	1	1	1	1	5	2	3	2	6	5
1	4	2	1	2	1	4	2	2	3	2	6	6
1	4	2	2	1	1	1	2	2	7	1	3	1
1	3	1	1	1	1	1	2	1	5	1	7	1
1	4	2	2	2	1	1	2	1	6	2	6	5
1	4	2	1	2	1	1	2	2	5	1	7	1
1	4	2	2	2	1	1	1	2	7	2	6	1
1	4	1	1	2	1	1	4	2	8	1	7	1
3	4	2	1	1	1	1	2	1	1	1	3	2
9	3	2	1	2	1	1	3	1	9	1	1	1
1	4	2	2	2	1	2	2	1	7	2	6	2
2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	7	2
1	4	2	1	2	1	1	5	1	2	2	6	5
1	3	2	1	2	1	3	1	2	3	2	6	5
1	4	2	1	2	1	1	3	1	2	1	7	5
1	4	1	1	1	1	1	3	1	5	2	5	6
4	4	1	1	1	1	1	2	1	2	2	6	6
1	1	1	2	1	1	4	2	2	7	1	7	1
4	3	1	1	1	1	3	1	2	5	2	4	5
1	1	4	2	1	2	3	4	1	4	1	1	4
1	4	2	1	2	1	1	1	2	7	1	1	4
1	3	2	1	1	1	2	2	3	7	1	5	5
2	4	2	2	2	1	1	2	2	4	1	1	1
1	3	2	1	1	1	3	2	2	4	2	6	5
1	4	2	1	2	2	1	1	2	4	1	1	1
3	4	2	1	2	1	1	2	1	4	1	1	1
1	4	1	1	1	1	2	2	1	4	1	1	2
1	3	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	3
1	1	2	2	1	1	4	1	2	8	1	1	1

v23estra	v24escol	v26cufam	v28hrstr	v29naciz	v29.1don	v31clien	v36coing	v37coegr	v44crita	v49contr	v61emuam	v80qempr
4	2	0	9	1	NA	1	3	3	4	9	4	8
4	3	0	9	2	SAN LUIS	1	4	3	1	9	4	1
4	2	0	9	2	OTRA DEL	1	4	3	1	9	4	4
4	5	0	1	1	NA	1	1	1	1	1	3	7
4	5	0	1	1	NA	1	1	1	1	1	3	4
4	5	0	1	1	NA	1	1	1	1	1	3	4
4	5	2	1	1	NA	1	1	1	1	1	1	5
4	5	0	1	2	NA	1	1	1	2	9	4	2
2	4	2	9	1	Sn Ignac	3	4	1	3	1	1	4
2	4	4	1	1	DF	3	1	1	2	1	1	7
2	4	2	1	1	La Puris	2	1	1	1	1	6	7
2	4	4	2	1	NA	2	1	1	1	1	4	3
3	5	1	9	1	NA	2	1	1	3	1	4	2
3	3	5	2	2	GUERRERO	2	3	1	2	1	3	7
2	1	1	9	2	TOLUCA	1	1	1	1	1	1	2
1	4	0	9	1	NA	2	1	1	1	1	4	2
4	5	0	2	1	NA	1	1	2	2	1	2	7
4	5	1	1	1	NA	1	1	1	3	1	4	3
4	4	1	2	1	NA	1	3	1	2	1	1	1
1	4	1	2	2	ESTADO	3	1	1	1	1	2	3
3	5	0	2	1	NA	3	1	1	3	1	1	3
1	5	0	1	2	AZCAPOTZ	2	1	3	2	1	3	8
3	5	1	2	1	NA	1	1	1	1	1	3	2
4	5	0	2	1	NA	1	2	1	2	1	1	2
1	5	0	9	1	NA	1	1	1	2	1	4	7
4	5	0	2	1	NA	1	3	3	2	1	3	3
1	5	0	2	2	TEPITO	1	4	1	3	2	3	4
4	4	1	9	2	OAXACA	1	2	2	3	1	4	2
4	5	1	2	1	NA	1	2	2	4	1	4	1
4	4	2	1	1	NA	1	4	4	4	1	5	6
2	3	3	2	1	NA	1	3	3	2	1	1	7
4	5	3	2	2	PUEBLA	2	1	2	2	1	5	2
4	3	1	9	1	NA	1	1	4	1	1	1	6
4	4	2	9	2	COYOACAN	1	2	2	1	1	1	2
4	5	2	2	1	NA	1	1	1	4	1	1	2
1	5	1	2	1	NA	2	2	2	1	1	5	3
2	5	0	2	2	EDO MEXI	1	2	1	1	1	4	3
1	5	0	9	1	NA	2	2	2	2	1	3	3
3	3	0	2	1	NA	2	1	1	4	1	3	1
2	5	1	1	2	IZTACALC	2	1	1	4	1	1	3
3	3	1	9	2	MORELOS	1	3	3	1	1	1	3

v81cempr	v82tempr	v83cuemp	v84huelg	v85otrne	v89hacie	var00008	var00012	var00016	var00021	var00024	var00027	var00032	v35domer
2	6	8	1	2	2	3	2	2	2	1	9	9	2
2	3	6	2	2	2	3	2	2	2	1	9	9	2
2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1	9	9	2
1	3	6	1	1	1	1	2	1	2	1	9	1	2
1	1	6	1	1	1	1	2	1	2	1	9	1	2
1	1	6	1	1	1	1	2	1	2	1	9	1	2
1	1	7	1	2	1	3	2	2	1	1	9	2	3
2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	9	1	3
2	5	2	1	2	9	3	2	2	2	1	2	1	1
1	1	6	2	2	1	3	2	1	2	1	2	1	1
1	1	7	1	2	1	3	2	1	2	1	2	1	1
1	1	7	1	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1
1	6	7	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	1
2	1	6	1	2	1	3	2	2	9	3	3	1	1
2	2	6	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2
2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2
1	6	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	1
2	6	6	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2
1	6	6	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2
1	6	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2
1	5	1	1	2	2	1	2	1	2	1	3	1	1
1	3	1	2	2	1	4	2	2	1	2	3	1	2
1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	3	1	1
2	4	7	1	2	1	1	2	1	2	1	3	1	2
2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	3	1	2
1	1	3	1	2	2	1	2	2	1	2	3	2	1
2	2	3	2	2	1	1	2	1	2	3	2	1	2
2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	1	3	2	2
1	1	3	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	1
1	6	4	1	2	1	3	2	2	2	1	3	1	2
1	6	4	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	2
2	4	3	1	2	1	3	2	2	2	1	1	2	2
1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	4	2	2	2
1	5	2	1	1	1	3	2	2	1	1	3	1	1
1	1	3	1	2	1	3	2	2	2	1	2	1	1
2	3	3	2	2	1	3	2	2	2	1	2	1	2
1	3	1	1	2	2	3	2	2	1	1	2	1	2
2	5	2	2	2	1	3	2	2	2	1	2	2	2
2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2
1	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	1	1
1	2	2	1	2	1	3	2	2	2	2	3	1	2

# **LIBRO DE CODIGOS**

## LIBRO DE CODIGOS

### V1TNEGOC TIPO DE NEGOCIO

- 1 TIENDAS
- 2 LIBRERIAS
- 3 CASAS HABITACION
- 4 PAPELERIAS
- 5 COPIAS
- 6 COMPUTO E INTERNET
- 7 ALIMENTOS
- 8 BEBIDAS
- 9 ALIMENTOS Y BEBIDAS
- 10 OTROS

### V2#TRABA # DE TRABAJADORES

- 1 NO TIENE TRABAJADORES
- 2 DE 1 - 2 TRABA
- 3 DE 3 - 5 TRAB
- 4 + DE 6 TRAB

### V3INIACT RAZON DE INICIO DE SU ACTIVIDAD

- 1 PARA SER INDEPENDIENTE
- 2 MAYOR INGRESO QUE COMO ASALARIADO
- 3 N/ENCANTRO TRABAJO COMO ASALARIADO
- 4 ESPIRITU EMPRENDEDOR
- 5 TRADICION FAMILIAR
- 6 HORARIO FLEXIBLE
- 7 COMPLETAR EL INGRESO FAMILIAR
- 8 CONOCIMIENTOS SOBRE LA ACTIVIDAD
- 9 DIVERSIFICACIÓN
- 10 OTRA

### V4FREACT CUANTO TIENE AL FRENTE DE SU ACTIVIDAD

### V5AUSTED ANTERIORMENTE USTED

- 1 TENÍA OTRO NEGOCIO
- 2 ERA TRABAJADOR INDEPENDIENTE
- 3 ESTADBA DESEMPLEADO
- 4 TRABAJADOR ASALARIADO
- 5 OTRO
- 9 M NA

### V6INIACT DINERO PARA INICIO DE SU ACTIVIDAD

- 1 BANCO
- 2 PATRIMONIO FAMILIAR
- 3 HEREDÉ EL NEGOCIO
- 4 PRETAMISTAS PARTICULARES
- 5 LIQUIDACION DEL EMPLEO ANTERIOR
- 6 OTRO
- 7 INDIVIDUAL
- 9 M NA

V7TIDEDI TIEMPO QUE DEDICA A LA SEMANA AL NEGOCIO

V8MERASE EL MERCADO ASEGURADO HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU NEGOCIO

1 SI 2 NO 9 NA

V8DLOCAL LA DISPONIBILIDAD DEL LOCAL HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU NEG

1 SI 2 NO 9 NA

V8CAPTEC LA CAPACIDAD TECNICA HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU NEGOCIO

1 SI 2 NO 9 NA

V8DISREC LA DISPONIBILIDAD DE RECURSOS HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU N

1 SI 2 NO 9 NA

V8OTRO OTRO ELEMENTO QUE HIZO POSIBLE EL INICIO DE SU NEGOCIO

1 SI 2 NO 9 NA

V9APOYON TIPO DE APOYO PARA INICIAR EL NEGOCIO

1 BANCO DE INFORMACION  
2 FINANCIAMIENTO  
3 NINGUNO  
4 OTRO  
9 NA

V10OBSTA OBSTACULOS IMPORTANTES AL INICIAR SU NEGOCIO

1 BUROCRACIA  
2 HABILIDADES TECNICAS  
3 GRANDES NEGOCIOS  
4 DESCONOCIMIENTO DE LA DEMANDA  
5 RECURSOS INSUFICIENTES  
6 COMPETENCIA DESLEAL  
7 OTRO  
8 NINGUNO

V11SOCIO TIPO DE SOCIOS CON LOS QUE INICIO

1 NO TIENE SOCIOS  
2 SOCIO TECNICO  
3 SOCIO FINANCIERO  
4 OTRO  
9 NA

V12UTILI TIEMPO QUE REQUIRIO PARA GENERAR UTILIDADES

V13AINST AÑO EN QUE SE INSTALO EN ESTA ZONA

V14RAZON CUAL FUE LA RAZON POR LA QUE SE ESTABLECIO AQUI

V15NESIM CUANDO SE INSTALO HABIA NEGOCIOS SIMILARES

1 SI 2 NO 9 NA

V16LOCAL EL LOCAL ES

1 SUYO 2 RENTA

V17NEFAM CONSIDERA QUE SU NEGOCIO ES FAMILIAR

1 SI 2 NO 9 NA

V17.1PQU POR QUE CONSIDERA FAMILIAR SU NEGOCIO

V18DUNEG USTED ES EL DUEÑO DE ESTE NEGOCIO

1 SI 2 NO 9 NA

V19TNEGO CUANTO TIEMPO LLEVA EN ESTE NEGOCIO

V20FRNEG QUIEN ESTA AL FRENTE DEL NEGOCIO

V21COMPE COMO EVALUA SU COMPETENCIA

1 BUENA 2 REGULAR 3 MALA

V21.1PRQ PORQUE

V22MODIF TIENE PLANEADO HACER MODIFICACIONES A SU NEGOCIO

1 SI 2 NO 9 NA

V22.2CUA CUALES MODIFICACIONES

V22.3PRQ PORQUE

V23ESTRA QUE ESTRATEGIAS APLICA ANTE LA COMPETENCIA

1 COMPRA EQUIPO NUEVO  
2 OFRECE NUEVOS PRODUCTOS  
3 TIENE PROMOCIONES  
4 PRECIOS BAJOS

V24ESCOL ESCOLARIDAD DEL DUEÑO

1 NO TIENE  
2 PRIMARIA  
3 SECUNDARIA  
4 PREPARATORIA  
5 LICENCIATURA

V25TRABA CUANTOS TRABAJADORES LABORAN

V26CUFAM CUANTOS TRABAJADORES SON DE LA FAMILIA

V27EDADP EDAD DE SU PERSONAL

1 16-25 AÑOS  
2 26-40 AÑOS  
3 +40 AÑOS  
9 M NA

V28HRSTR HRS TRABAJADAS EN UN DIA POR SU PERSONAL

V29NACIZ USTED NACIO EN IZTAPALAPA

1 SI 2 NO 9 NA

V29.1DON DONDE NACIO USTED

V29.2NTR SUS TRABAJADORES NACIERON EN IZTAPALAPA

1 SI 2 NO 9 M NA

V29.3DON DONDE NACIERON SUS TRABAJADORES

V30TIENE CUANTO TIENEN VIVIENDO AQUI

V31CLIEN QUIENES SON SUS CLIENTES

1 ALUMNOS  
2 PROFESORES  
3 OTRAS

V32MCLIE MES EN EL QUE TIENEN MAS CLIENTES

V33ACTCO REALIZAN ACTIVIDADES CONJUNTAS CON OTROS LOCALES

1 SI 2 NO 9 NA

V34INEGO QUIENES INVIERTEN EN EL NEGOCIO

1 PAPA  
2 MAMA  
3 AMBOS  
4 OTROS

V35FINAN RECURRIO A ALGUN FINANCIAMIENTO

1 SI 2 NO 9 NA

V36COING COMO LLEVA LA CONTABILIDAD DE SUS INGRESOS

1 AL DIA 2 SEMANAL 3 MENSUAL 4 OTRA

V37COEGR COMO LLEVA LA CONTABILIDAD DE SUS EGRESOS

1 AL DIA 2 SEMANAL 3 MENSUAL 4 OTRA  
9 NA

V38GASAL DESTINAN PARTE DE LAS GANANCIAS A SALARIOS

1 SI 2 NO 9 M NA

V39GAHOR DESTINAN PARTE DE LAS GANANCIAS AL AHORRO

1 SI 2 NO 9 M NA

V40GAINV DESTINAN PARTE DE LAS GANANCIAS A LA INVERSION

1 SI 2 NO 9 M NA

V41DESHO QUIEN TOMA LAS DECISIONES EN EL HOGAR

- 1 PAPA
- 2 MAMA
- 3 AMBOS
- 4 OTROS
- 9 M NA

V42DESNE QUIEN TOMA LAS DECISIONES EN EL NEGOCIO

- 1 PAPA
- 2 MAMA
- 3 AMBOS
- 4 OTROS
- 5 SOCIO
- 9 M NA

V43RACNE QUIEN REPARTE LAS ACTIVIDADES EN EL NEGOCIO

- 1 PAPA
- 2 MAMA
- 3 AMBOS
- 4 OTROS
- 9 M NA

V44CRITA CRITERIO PARA ASIGNAR UNA TAREA

- 1 HABILIDADES
- 2 CONOCIMIENTOS
- 3 AL AZAR
- 4 OTRO
- 9 M NA

V45ACHNE SE REPARTEN LAS MISMAS ACTIVIDADES EN EL HOGAR Y NEGOCIO

- 1 SI
- 2 NO
- 9 M NA

V46DECIS LOS TRABAJADORES PARTICIPAN EN LAS DECISIONES

- 1 SI
- 2 NO
- 9 M NA

V47FAMDE LA FAMILIA PARTICIPA EN LAS DECISIONES

- 1 SI
- 2 NO
- 9 M NA

V48MCASO A QUIEN LE HACE MAS CASO

- 1 TRABAJADORES
- 2 FAMILIA
- 9 M NA

V49CONTR CONTRATAN DE

- 1 PALABRA
- 2 CONTRATO
- 9 M NA

V50TAMRE QUIEN REALIZA LAS TAREAS DE MAYOR RESPONSABILIDAD

- 1 EL DUEÑO
- 2 EL ENCARGADO
- 3 EL SOCIO
- 4 OTRO
- 9 M NA

V51ANTIP CUAL ES LA MAYOR ANTIGUEDAD DE SU PERSONAL

- 1 MENOS DE DOS AÑOS
  - 2 DOS A CINCO AÑOS
  - 3 CINCO A DIEZ AÑOS
  - 4 MAS DE VEINTE AÑOS
- 9 M NA

V52SALTO EL SALARIO ES EL MISMO PARA TODOS

- |      |      |        |
|------|------|--------|
| 1 SI | 2 NO | 9 M NA |
|------|------|--------|

V53RETRA CUENTA CON REGLAMENTO DE TRABAJO

- |      |      |        |
|------|------|--------|
| 1 SI | 2 NO | 9 M NA |
|------|------|--------|

V53.1PRQ POR QUE

V54EMPLE QUE TAN FRECUENTE LOS EMPLEADOS

- 1 SON MOVIDOS ENTRE TURNOS
  - 2 TRABAJAN HORAS EXTRAS
  - 3 CAMBIO DE ESTABLECIMIENTOS
  - 4 OTRO CAMBIO
- 9 M NA

V55MOVPE CAUSAS DEL MOVIMIENTO DEL PERSONAL

- 1 AUSENTISMO
  - 2 RENUNCIAS FRECUENTES
  - 3 ELIMININAR MONOTOMIA
  - 4 OTRO
- 9 M NA

V56ABAVO CAUSAS DEL ABANDONO VOLUNTARIO EN SUS TRABAJADORES

- 1 BAJOS SALARIO
  - 2 INTENSO DEL TRABAJO
  - 3 POCAS PRESTACIONES
  - 4 LO ABURRIDO DEL TRABAJO
  - 5 OTRA
- 9 M NA

V57ABTRA CAUSAS DEL AUSENTISMO EN SUS TRABAJADORES

- 1 FALTA DE INTERES
  - 2 PROBLEMAS FAMILIARES
  - 3 ENFERMEDADES
  - 4 POR CANSANCIO
  - 5 OTRA
- 9 M NA

V58TRAEX MOTIVOS DE CONTRATACION DE GENTE EXTERNA A LA FAMILIA

- 1 AUMENTO DEL TRABAJO
  - 2 POR TENER VARIOS LCAÑES
  - 3 OTRA
- 9 M NA

V59SALFI	EXISTE SALARIO FIJO PARA LOS TRABAJADORES	1 SI	2 NO	9 M NA
V60INCEN	SUS TRABAJADORES OBTIENEN INCENTIVOS	1 SI	2 NO	9 M NA
V61EMUAM	CUANDO CIERRA LA UAM EN QUE SE EMPLEA			
V62SOSTI	COMO SE SOSTENIEN			
V63HAAMU	LAS HABITACIONES QUE RENTA ESTAN AMUEBLADAS	1 SI	2 NO	9 M NA
V64CUHAB	# HABITACIONES QUE TIENE CONTANDO EL BAÑO			
V65CUCOM	CUANTOS CUARTOS SE COMPARTEN			
V66BACOM	EL BAÑO SE COMPARTE	1 SI	2 NO	9 M NA
V67MENFI	LA MENSUALIDAD ES FIJA	1 SI	2 NO	9 M NA
V68TVABI	SUS CUARTOS CUENTAN CON TV	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.1SON	SUS CUARTOS CUENTAN CON EQUIPO DE SONIDO	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.2TEL	SUS CUARTOS CUENTAN CON TELEFONO	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.3CLO	SUS CUARTOS CUENTAN CON CLOSET	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.4COP	SUS CUARTOS CUENTAN CON COMPUTADORA	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.5INT	SUS CUARTOS CUENTAN CON INTERNET	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.6MIC	SUS CUARTOS CUENTAN CON MICROONDAS	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.7REF	SUS CUARTOS CUENTAN CON REFRIGERADOR	1 SI	2 NO	9 M NA
V69.8COC	SUS CUARTOS CUENTAN CON COCINA	1 SI	2 NO	9 M NA

V69.9CAM SUS CUARTOS CUENTAN CON CAMA  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V70MANTE INCLUYE MANTENIMIENTO EL SERVICIO DE LA VIVIENDA  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71AGUA PROPORCIONA AGUA CALIENTE  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71.1LIM PROPORCIONA LIMPIEZA DE CUARTO  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71.2ALI PROPORCIONA ALIMENTOS  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71.3TEL PROPORCIONA TELEFONO  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71.4LUZ PROPORCIONA LUZ  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V71.5LAV PROPORCIONA LAVADO DE ROPA  
 1 SI 2 NO 9 M NA

V.72PARE LAS PAREDES SON DE  
 1 LAMINA/MADERA 2 LADRILLO/CONCRETO 9 NA

V72.1TEC LOS TECHOS SON  
 1 LAMINA/MADERA  
 2 LADRILLO/CONCRETO 9 M NA

V73PISO EL PISO DE SUS CUARTOS SON DE  
 1 TIERRA 2 CEMENTO 3 OTRO  
 9 M NA

V74SACUD CADA CUANDO SE SACUDEN LOS CUARTOS

V75MANTE CADA CUANDO LE DA MANTENIMIENTO A SUS CUARTOS

V76VACA EN VACACIONES SIGUE OCUPANDO LOS CUARTOS  
 1 SI 2 NO 9 NA

V77MASER PORQUE NO PRESTA MAYORES SERVICIOS

V78SERV SERVICIO DE SUS CUARTOS  
 1 BUENA 2 REGULAR 3 MALA  
 9 M NA



VAR00003 NOMBRE DE LA EMPRESA

VAR00002 UBICACION DEL NEGOCIO

VAR00004 POR QUE LE PUSO ESE NOMBRE AL NEGOCIO

VAR00005 A QUE SE DEDICA SU EMPRESA

- 1 MANUFACTURA
- 2 SERVICIOS
- 3 COMERCIO
- 4 OTRA

VAR00007 FECHA DE FUNDACION

VAR00006 TIPO DE CAPITAL INICIAL

- 1 INDIVIDUAL
- 2 ASOCIADO
- 3 FAMILIAR
- 4 OTRO

VAR00008 TIPO DE CAPITAL ACTUAL

- 1 INDIVIDUAL
- 2 ASOCIADO
- 3 FAMILIAR
- 4 OTRO

VAR00009 EN QUE TRABAJABA ANTES DE PONER ESETE LOCAL

VAR00010 CUANTA ANTIGUEDAD TIENE EN ESTE TRABAJO

VAR00011 PAGA RENTA

- |   |    |   |    |   |    |
|---|----|---|----|---|----|
| 1 | SI | 2 | NO | 9 | NA |
|---|----|---|----|---|----|

VAR00013 CON QUE SERVICIOS CUENTA EL NEGOCIO

VAR00012 RECIBIO APOYO DEL GOBIERNO

- |   |    |   |    |   |    |
|---|----|---|----|---|----|
| 1 | SI | 2 | NO | 9 | NA |
|---|----|---|----|---|----|

VAR00014 POR QUE

VAR00015 COMO SE ENTERO DE ESTA MAQUINARIA

- 1 CATALOGO
- 2 ASESORIA TECNICA
- 3 SUGERENCIA
- 4 TV
- 5 SEGUNDA MANO
- 6 OTRA
- 9 NA

VAR00017 PORQUE LE COMPRO A ELLOS

- 1 PRECIO
- 2 CERCANIA
- 3 GARANTIA
- 4 OTRO
- 9 NA

VAR00016 TIENE OTRO TRABAJO

- 1 SI
- 2 NO
- 9 NA

VAR00018 CUAL TRABAJO LE APORTA MAS

VAR00021 ESTARIA DISPUESTO HA ASOCIARSE CON OTRO NEGOCIO

- 1 SI
- 2 NO
- 9 NA

VAR00022 PORQUE

VAR00023 LLEVA LGUNA CONTABILIDAD DEL NEGOCIO

- 1 SI
- 2 NO

VAR00024 QUIEN LLEVA LA CONTABILIDAD

- 1 USTED MISMO
- 2 PERSONAL PROFESIONAL
- 3 ALGUIEN DE CONFIANZA
- 4 OTROS

VAR00025 CON QUE FRECUENCIA LE DA MANTENIMIENTO AL NEGOCIO (EQUIPO/LU

VAR00026 QUIEN SE ENCARGA DEL MANTENIMIENTO DEL NEGOCIO

- 1 USTED
- 2 PERSONAL PROFESIONAL
- 3 ALGUIEN DE CONFIANZA
- 4 OTROS
- 9 NA

VAR00027 COMO CONSIDERA SU TECNOLOGIA

- 1 ATRASADA
- 2 A LA BANGUARDIA
- 3 ES LO QUE SE NECESITA
- 9 NA

VAR00028 EL AÑO PASADO USTED MEJORO SU TECNOLOGIA

VAR00029 EXISTE SUPERVISIÓN A LOS EMPLEADOS

- 1 SI
- 2 NO
- 9 NA

VAR00030 QUIEN SE ENCARGA DE SUPERVISAR

- 1 EL DUEÑO
- 2 UN SUPERVISOR
- 3 EL ENCARGADO
- 9 NA

VAR00031 COMO SE SUPERVISA

VAR00032 LOS TRABAJADORES TIENEN VARIAS ACTIVIDADES

1 SI                    2 NO                    3 ALGUNOS                    9 NA

VAR00033 QUE FACTORES SE CONSIDERAN PARA ESTAS ACTIVIDADES

1 SE DIVIDEN TURNOS  
2 APOYO DE PUESTOS  
3 POR FALTA DE PERSONAL  
4 POR DEFICIENCIA DEL PERSONAL  
9 NA

VAR00034 SE SANCIONA AL EMPLEADO POR FALTAR

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00035 POR QUE

VAR00036 CUAL ES LA SANCIÓN POR FALTAR

VAR00037 SE SANCIONA AL EMPLEADO POR LLEGAR TARDE

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00038 POR QUE

VAR00019 CUAL ES LA SANCION POR LLEGAR TARDE

VAR00020 POR QUE RAZON PUEDE QUEDAR DESEMPLEADO

VAR00039 CUENTA CON SALARIO

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00040 TIENE OTRO INCENTIVO A PARTE DEL SALARIO

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00041 CUALES SON LOS INCENTIVOS

1 PRIMA VACACIONAL  
2 AGUINALDO  
3 REPARTO DE UTILIDADES  
4 SEGURO SOCIAL  
5 OTRO  
9 NA

VAR00042 TIENEN CONTRATO LOS EMPLEADOS

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00043 QUE TIPO DE CONTRATO

1 DE BASE  
2 EVENTUAL  
3 DE 1 A 3 MESES  
4 DE 3 A 6 MESES  
5 DE 6 MESES A 1 AÑOS  
6 OTRO  
9 NA

VAR00044 QUIEN FRECUENTA MÁS EL NEGOCIO

VAR00045 CADA CUANDO Y QUIEN ASEA EL NEGOCIO

VAR00046 EXISTE MATERIAL DE DESPERDICIO

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00047 QUE SE HACE CON EL MATERIAL DESPERDICADO

VAR00048 CIERRA EN PERIODO VACACIONAL

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00049 A QUE HORA ABRE EL NEGOCIO

VAR00050 A QUE HORA CIERRA EL NEGOCIO

VAR00051 ES EL MISMO QUE EL DE LOS FAMILIARES

1 SI                    2 NO                    9 NA

VAR00052 POR QUE

VAR00053 CUALES SON LOS CRITERIOS PARA DETERMINAR QUE SE COMPRA PARA

VAR00054 CUALES SON LOS CRITERIOS PARA FIJAR LOS PRECIOS DE LOS SERVI

VAR00055 CUAL ERA LA PRINCIPAL OCUPACIÓN DE SUS ABUELOS (PATERNOS)

1 COMERCIANTE  
2 EMPRESARIO  
3 AMA DE CASA  
4 PROFESIONISTA  
5 OBRERO  
6 POLITICO  
7 FUNCIONARIO PUBLICO  
8 OTRO                    9 NA

VAR00056 CUAL ERA LA PRINCIPAL OCUPACIÓN DE SUS ABUELOS (MATERNOS)

1 COMERCIANTE  
2 EMPRESARIO  
3 AMA DE CASA  
4 PROFESIONISTA  
5 OBRERO  
6 POLITICO  
7 FUNCIONARIO PUBLICO  
8 OTRO                    9 NA

VAR00057 CUAL ERA LA PRINCIPAL OCUPACIÓN DE SUS PADRES

1 COMERCIANTE  
2 EMPRESARIO  
3 AMA DE CASA  
4 PROFESIONISTA  
5 OBRERO  
6 POLITICO  
7 FUNCIONARIO PUBLICO  
8 OTRO                    9 NA

VAR00058 COMO DEFINE USTED LA ACTIVIDAD QUE HACE

VAR00059 HA TENIDO PROBLEMAS CON EMPLEADOS

1 SI            2 NO            9 NA

VAR00060 CUALES PROBLEMAS

VAR00061 HA TENIDO PROBLEMAS CON CLIENTES

1 SI            2 NO            9 NA

VAR00062 CUALES PROBLEMAS

V34CPROV CUENTA CON PROVEDORES

1 SI            2 NO            9 M NA

V35DOMER ADEMAS DE PROVEDORES DONDE ADQUIERE SU MERCANCÍA

V68SULIB SUS LIBROS SON

1 DONADOS  
2 COMPRADOS  
3 PROPIOS  
4 INTERCAMBIADOS  
5 OTRA            9 NA

V69BASED TIENE BASE DE DATOS DE SUS LIBROS

1 SI            2 NO            9 NA

V70CONTR COMO LLEVA EL CONTROL DE SUS LIBROS

V71MANTE LE DAN MANTENIMIENTO A SUS LIBREROS

1 SI            2 NO            9 NA

V72CADCU CADA CUANDO LE DA MANTENIMIENTO

V74VOMPR QUIEN SE ENCARGA DE COMPRAR LOS LIBROS

V75CACUA CADA CUANDO COMPRA LIBROS

VAR00073 TODOS ATIENDEN EL MOSTRADOR

1 SI            2 NO            9 M NA

VAR00074 CON CUANTOS PROVEDORES CUENTA

VAR00075 QUIEN SE ENCARGA DE LA COMPRA DE PRODUCTOS

VAR00076 CADA CUANDO COMPRA LOS PRODUCTOS

VAR00077 CUANTOS REFRIGERADORES TIENE EN SERVICIO

VAR00078 CUANTOS SON DE LOS PROVEDORES

VAR00079 CUENTA CON ALARMA

1 SI            2 NO            9 NA

VAR00080 CUENTA CON REFRIGERADOR

1 SI            2 NO            9 NA

VAR00081 CUENTA CON BASCULA

1 SI            2 NO            9 NA

VAR00082 CUENTA CON CAJA REGISTRADORA  
 1 SI            2 NO            9 NA

VAR00083 CUENTA CON REBANADORA  
 1 SI            2 NO            9 NA

VAR00084 CUENTA CON MICROONDAS  
 1 SI            2 NO            9 NA

VAR00085 CUALES SON LOS CRITERIOS DE DONDE Y QUE COMPRAR

VAR00086 EL LOCAL CUENTA CON LOS SERVICIOS ADECUADOS  
 1 SI            2 NO            9 M NA

VAR00087 RAMA DE ACTIVIDAD

V88 QUIEN FUNDO EL NEGOCIO

V89 PORQUE LO FUNDO

V90 VIVE USTED DE ESTE TRABAJO  
 1 SI            2 NO            9 NA

V91 PORQUE

V92 CUÁL DE LOS DOS TRABAJOS LE APORTA MAS PARA SU SUSTENTO

V93 TIENE USTED OTRAS ACTIVIDADES ECONOMICAS MAS PARA SU SUSTENT  
 1 SI            2 NO            9 NA

V94 CUALES

V95 PORQUE HA ELEGIDO EL PONER ESTE NEGOCIO

V96 EL SERVICIO QUE PRESTA ESTE NEGOCIO ES TEMPORAL O PERMANENTE

V97 QUE CRITERIOS APLICA PARA ESCOGER DONDE COMPRAR SUS PRODUCTO

V98 PORQUE MEDIO ADQUIERE SU EQUIPO

1 REVISTAS Y LIBROS

2 VISITAS FERIAS Y EXPOSICIONES

3 INFORMACION DE AMIGOS Y FAMILIARES

4 PROVEDORES

5 OTROS            9 M NA

V99 PAGA RENTA

1 SI            2 NO            9 NA

V100 RECIBE AYUDA DE LA DELEGACIÓN

1 FINANCIAMIENTO

2 PERMISOS

3 SERVICIOS

9 M NA

V101 SUS FAMILIARES TIENEN LA MISMA HORA DE LLEGADA QUE SUS TRABA

1 SI            2 NO            9 M NA

V102 PORQUE

V103 CUAL ES SU ESTADO CIVIL

- V104 TIENE HIJOS  
V105 CUANTOS  
V106 OCUPACIÓN DE LOS HIJOS  
V107 CUAL FUE SU ULTIMO TRABAJO QUE TUVO  
V108 NOMBRE DE LA EMPRESA  
V109 QUE ACTIVIDAD REALIZABA LA EMPRESA  
V110 EN DONDE ESTABA ESE TRABAJO (ESTADO, MUNICIPIO)  
V111 QUE ACTIVIDAD REALIZABA  
V112 QUE PUESTO TENÍA  
V113 DURANTE CUANTO TIEMPO TRABAJO EN ESTA EMPRESA O NEGOCIO  
V114 CUALES MIEMBROS DE LA FAMILIA TRABAJAN EN EL NEGOCIO  
V115 QUIENES SE MANTIENEN DEL NEGOCIO  
V116 QUIEN PERMANECE MAS TIEMPO EN EL NEGOCIO, SUS FAMILIARES O S
- V117 TRABAJA ACTUALMENTE EN OTRO LUGAR  
1 SI            2 NO            9 M NA
- V118 QUE EQUIPO UTILIZA EN LA ELABORACION DE SU COMIDA
- V119 QUE EQUIPO UTILIZA PARA EL MANTENIMIENTO DE SUS PRODUCTOS
- V120 COMO ORGANIZA SU TRABAJO (DESCRIBA COMO COMIENZA SU DIA)
- V121 COMPRA NUEVOS PRODUCTOS  
1 SI            2 NO
- V122 PORQUE (LOS COMPRA)  
V123 CADA CUANDO CAMBIA EL MENU  
1 AL DIA            2 A LA SEMANA            3 AL MES  
4 OTRO            5 NA
- V124 PORQUE CAMBIA  
V125 QUIEN DESIGNA EL CAMBIO DE MENU  
1 USTED MISMO            2 UN FAMILIAR            3 UN EMPLEADO  
4 OTRO
- V126 COMO DECIDEN LAS SIG. PERMISOS;FALTAS, H.EXT. TAREAS, SALARIO  
1 YO LO DECIDO  
2 LO DISCUTEN Y PROPONEN  
3 NO PARTICIPAN  
4 OTRO
- V127 COMO LE DA MANTENIMIENTO AL EQUIPO QUE UTILIZA
- V128 QUIEN LO HACE  
1 USTED MISMO  
2 UN FAMILIAR  
3 UN EMPLEADO  
4 OTRO

- V129 COMO LIMPIA LOS INGREDIENTS PARA LA COMIDA  
 V130 QUIEN LO HACE  
 1 USTED MISMO                    2 UN FAMILIAR                    3 UN EMPLEADO
- V131 QUIEN LAVA LOS TRASTES  
 1 USTED MISMO                    2 UN FAMILIAR                    3 UN EMPLEADO
- V132 CON QUE LAVA LOS TRASTES
- V133 QUIEN DESINFECTA LAS VERDURAS  
 1 USTED MISMO                    2 UN FAMILIAR                    3 UN EMPLEADO
- V134 COMO LO HACE  
 V135 PLANEA DONDE COMPRAR  
 1 SI                    2 NO
- V136 QUE HACE CON LA COMIDA QUE LE SOBRA  
 1 LA GUARDA  
 2 LA REGALA  
 3 LA SIRVE AL DIA SUGUIENTE  
 4 SE LA COME LA FAMILIA  
 5 NO SOBRA
- V137 QUIEN CALCULA LA COMIDA QUE SE DEBE HACER  
 1 SI                    2 NO                    9 NA
- V138 COMO LO HACE  
 V139 QUIEN REALIZA LAS COMPRAS  
 1 USTED MISMO                    2 UN FAMILIAR                    3 UN EMPLEADO
- V140 QUIEN COCINA  
 1 USTED MISMO  
 2 UN FAMILIAR  
 3 UN EMPLEADO
- V141 NOMBRE DEL ENTREVISTADO  
 V142 EDAD  
 V143 SEXO  
 1 MASCULINO                    2 FEMENINO
- V144 CIERRA EN VACACIONES  
 1 SI                    2 NO
- V145 PORQUE



Casa abierta al tiempo

**Universidad Autónoma Metropolitana**

*Unidad Iztapalapa*

---

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

**"ESTUDIO REALIZADO A MICRONEGOCIOS  
EN LA PERIFERIA DE LA UAM-I"**

**TESINA ELABORADA POR:**

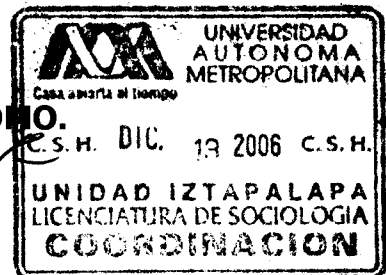
**MARIA OLIZET RUIZ GONZÁLEZ  
ÁNGEL MUÑOZ MARTÍNEZ**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE LA  
LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA**

**DIRECTORA**

**DR. MARCELA HERNANDEZ ROMO.**

*Marcela E. Hernandez Romo*



**MÉXICO, DF., SEPTIEMBRE 2006**